

FINANZAS & MERCADOS

La banca presiona para mantener su modelo de venta de fondos

NEGOCIO DE 1.400 MILLONES ANUALES / La AEB volverá a pedir a Economía que las entidades sigan cobrando comisiones de venta de los fondos, opción que no contempla el borrador de transposición de Mifid II.

A. Roa, Madrid

La banca agotará su último cartucho para intentar mantener su actual modelo de venta de los fondos de inversión tras la entrada en vigor de la directiva europea Mifid II en enero de 2018. El próximo lunes termina el proceso de audiencia pública abierto por Economía sobre la transposición de esta norma a la legislación española. La Asociación Española de Banca (AEB) participará en este proceso para poder seguir cobrando incentivos por la venta de fondos.

Hasta ahora, las gestoras ceden a los comercializadores de sus productos (generalmente los bancos) una parte relevante de las comisiones de los fondos en concepto de incentivo. Es lo que se conoce como retrocesiones en el sector. El año pasado, las gestoras cobraron 2.238 millones en comisiones, de las que cedieron al comercializador 1.432 millones, un 64%, según las estadísticas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En algunos casos supera hasta el 70%.

En el borrador de la transposición de Mifid II, Economía no incluyó las peticiones de la banca, que solicitaba flexibilidad para permitir que se mantuviera el actual sistema. El Ministerio decidió que los comercializadores de los fondos sólo puedan cobrar incentivos en tres supuestos, sin incluir el cuarto que pedía la banca, que consiste en reconocer su red de sucursales como valor añadido que justificaría cobrar incentivos, ya que en ellas permiten a los clientes acceder a los fondos.

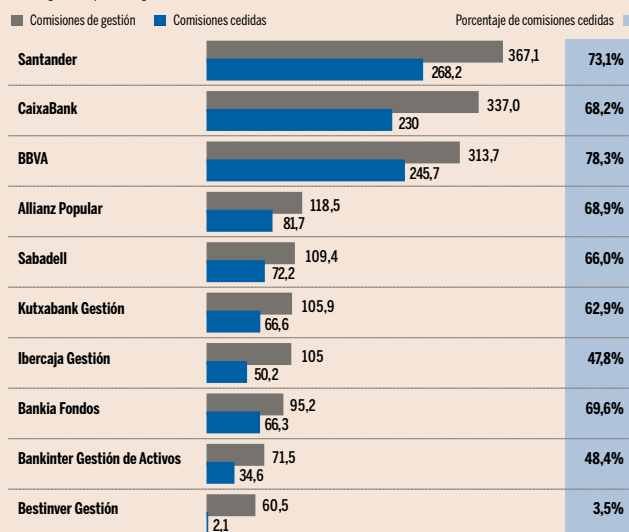
Incentivos de venta

Los tres supuestos que incluye Economía bajo los que se podrá cobrar incentivos de venta son:

1. Prestar asesoramiento no independiente y ofrecer acceso a producto de terceros.
 2. Ofrecer acceso a un precio competitivo a una amplia gama de instrumentos financieros, propios y de terceros.
 3. Prestar asesoramiento no independiente con la evaluación de la estrategia de inversión de forma periódica.
- Además, el incentivo no puede beneficiar a la empresa sin hacerlo a los clientes y sólo

EL NEGOCIO DE LOS INCENTIVOS

Las diez gestoras que más ingresan en comisiones, en millones de euros.



Fuente: CNMV

Expansión

está justificado si aporta "un beneficio continuo al cliente". Es decir, el actual modelo de distribución de la mayoría de los bancos, centrado en vender sólo producto propio, quedaría en entredicho.

Aquellos son los tres casos que recogía la directiva delegada europea, aunque en ese documento era una lista abierta de supuestos que permitirían cobrar comisiones. Las autoridades comunitarias dan margen a los distintos Estados para adaptar la directiva a su legislación. A esto se aferra la banca para reclamar un nuevo supuesto. Ya lo hizo en el proceso de consulta pública, sin éxito, y volverá a la carga en el de consulta pública, según fuentes del sector.

Comparación con Europa

José Luis Martínez Campuzano, portavoz de al AEB, explica que "lo relevante es que la transposición se ajuste a la directiva europea. No entendemos por qué debe ser más restrictiva en España que en el resto de nuestros socios europeos".

El sector financiero destaca que en Alemania, que también está inmersa en la transposición de la directiva Mifid

1 Las gestoras ceden el 64% de las comisiones de sus fondos de inversión a las entidades que los comercializan.

2 Las gestoras de Santander y BBVA ceden más del 70% de sus comisiones en concepto de incentivos a sus matrices bancarias.

3 El sector indica que en el Reino Unido se aprobó una ley similar a Mifid II que expulsó del asesoramiento a los clientes minoristas.

II, el regulador ha aceptado un cuarto supuesto: podrán cobrar incentivos por el acceso a los productos financieros que aportan a los clientes a través de sus sucursales bancarias.

Elisa Ricón, directora general de Inverco, confirma que la asociación de las gestoras también volverán a reclamar el cuarto supuesto. "Hay muchas entidades que ya incorporan en su modelo produc-

tos de terceros, pero pedimos flexibilidad", señala.

El sector también se fija en el Reino Unido para sostener su planteamiento. En aquel país ya se aprobó hace años una normativa similar a Mifid II, que endurecía el cobro de comisiones de venta en la comercialización de los fondos. Una de las consecuencias de esta directiva, aseguran, es que ha dejado fuera del servicio de asesoramiento a clientes con menos de 50.000 libras, porque a los bancos no les resulta rentable bajo la nueva legislación asesorar a clientes de bajo patrimonio.

Lo que busca la directiva comunitaria es evitar conflictos de intereses en la venta de fondos de inversión, pero parte del sector cree que si se aplica tal y como está planeada ahora por Economía terminará siendo perjudicial para los clientes.

En España, el Gobierno ha querido ser lo más fiel posible al espíritu de Mifid II, razón por la cual no ha añadido un nuevo supuesto para cobrar incentivos. Fuentes del sector ven difícil que Economía realice grandes cambios en su borrador después del proceso de audiencia pública, aunque

El sector recuerda que en otros países como Alemania sí se preservará el sistema actual

Para quedarse con incentivos de venta los bancos tendrán que ofrecer fondos de terceros

algunas consideran que sí podría incluir cierta flexibilidad en lo relativo al modelo de distribución de los fondos.

Los bancos están a la expectativa, pero ya estudian planes alternativos si finalmente se ven obligados a ofrecer producto de terceros. Una de las opciones que contemplan es reforzar la venta de fondos de fondos, productos perfilados que incluyen participaciones en productos de otras gestoras (sobre todo internacionales), pero que no dejan de ser producto propio.

Cuando termine el proceso de audiencia pública, la ley deberá pasar por el Consejo de Estado, antes de ser aprobada por el Congreso. La entrada en vigor deberá ser en enero y las entidades tendrán seis meses para adaptarse a la norma.

Reclamación de las eafis

No sólo los bancos participarán en el proceso de audiencia pública para pedir cambios en la transposición de la directiva europea Mifid II. Las asociaciones representativas de las eafis, como Aseafi o EAF-CGE, también volverán a pedir a Economía que estas empresas de asesoramiento puedan tener agentes. Además, reclamarán que mantengan su denominación actual y no la de eaf, sin la "f" final, que el Gobierno planea retirar para evitar confusiones con el asesoramiento independiente.

Eso sí, dentro del sector de las eafis hay voces contrarias a que estas empresas de servicios de inversión puedan tener agentes. Juan Jesús Gómez, de la eafi Consilio, opina que "la figura de los agentes no tiene sentido para asesores financieros, cuya profesión es asesorar y no vender productos".