



Aseguramos tu Futuro

☰ Menú



f [El intrusismo y la imposibilidad de tener agentes condenan a las EAFI a ser microempresas](#)

🐦 [El intrusismo y la imposibilidad de tener agentes condenan a las EAFI a ser microempresas](#)

g+ [El intrusismo y la imposibilidad de tener agentes condenan a las EAFI a ser microempresas](#)

in [El intrusismo y la imposibilidad de tener agentes condenan a las EAFI a ser microempresas](#)



f

t

g+

in

La empresa de asesoramiento financiero independiente (EAFI) media en España **continúa siendo una microempresa** que factura 306.084,61 euros, gana 17.569,1 euros, da empleo a tres profesionales, tiene unos fondos propios de 150.428,9 euros, y asesora un patrimonio de sus clientes entre 60 millones de euros y 100 millones. Esto supone un **descenso del 4,29% en la facturación, del 57,82% del beneficio**, del 1,4% de los fondos propios, y del 1,89% del empleo, respecto a 2015.

Es la preocupante conclusión del '**Estudio de las Empresas de Asesoramiento Financiero en España 2017**', realizado por Economistas Asesores Financieros (EAF), del Consejo General de Economistas de España, en colaboración con C&R Investment Financial Advisor EAFI.

Pese a las limitaciones operativas (no pueden tener agentes ni colaboradores externos), la competencia desleal del **intrusismo** en el asesoramiento financiero, y a los altos costes de implantación y mantenimiento, las EAFI son, desde su creación en 2009, las **únicas Empresas de Servicios de Inversión que siguen creciendo en número**: de 16 a 172 este año, de las que una decena se han constituido en el ejercicio en curso (12 altas menos 4 bajas)

David Gassó, presidente de EAF, destaca que en 2016 **las EAFI han incrementado el 6,4% el número de clientes**, hasta los 5.899. Y el 12,57% el patrimonio asesorado, que se sitúa en los 28.500 millones de euros. Es cierto que los ingresos han caído el 7,9%, hasta los 52,24 millones. Y

Por Miguel Ángel Valero.

que los resultados descienden el 30,93%, hasta los 7,96 millones.

Pero estas cifras están 'contaminadas' por el **descenso del 36,06% en la facturación y del 35,95% en el beneficio de la EAFI más grande** del mercado Expert Timing Systems International (que supone el 33,4% del sector), y por el hecho de que ETS y Arcano Wealth Advisors, la segunda mayor, están más orientadas hacia el cliente institucional, no el particular, como el resto, lo que perturba las comparaciones.

Sin ETS ni Arcano, la facturación de las EAFI crece el 23,9%; los beneficios, el 42%; los fondos propios, el 11,2%; y el empleo, el 17,9%. Y es que es un **sector que tiene una gran dispersión de tamaño**: hay 8 EAFI que facturan más de un millón de euros, y acaparan el 46% del volumen total entre las firmas que son personas jurídicas; y otras 50 registran menos de 150.000 euros de ingresos, el 7% del total.

Luego hay **35 EAFI que son personas físicas**, cuyas cifras de ingresos, resultados y personal reportadas a la CNMV no son públicas.

El asesoramiento financiero independiente parece cuestión de las dos grandes capitales: **Madrid** concentra el 52%, y **Cataluña**, el 19%.

f gimen sancionador más duro contra el intrusismo

de los grandes culpables de que las EAFI sean microempresas es el intrusismo. El estudio elaborado por **Albert Ricart**, miembro de Economistas Asesores Financieros y socio de C&R Investment Financial Advisor EAFI, subraya que, mientras las EAFI requieren medios humanos (personal, auditores, unidad de control, entre otros) y materiales (herramientas informáticas, fundamentalmente) para cumplir con las exigencias de las autoridades reguladoras y supervisoras, **“hay otras entidades que están prestando este servicio de asesoramiento sin estar sometidos a estas obligaciones y estos controles necesarios para garantizar la protección del inversor”**.

El drama del “altísimo nivel de intrusismo en materia de asesoramiento financiero”, que provoca que las EAFI son “menos rentables y menos competitivas” que las firmas no reguladas, “MiFid no lo arregla”. Tampoco “la **falta de medios de la CNMV para investigar y sancionar/expulsar a los intrusos**”. El supervisor “sólo actúa reactivamente”. Luego está la “actitud complaciente y poco proactiva de la banca con sus agentes, por un lado les permiten decir que son asesores financieros independientes, y por otro permiten que en un mismo despacho convivan agentes de diferentes entidades”.




David Gassó señala que **“si el cliente sólo busca precio, siempre habrá intrusismo en el asesoramiento financiero”**, y que los intrusos provocan una disminución de la protección del inversor, “lo que debería preocupar a la CNMV y al propio usuario”. También exige “un régimen sancionador más duro y efectivo” contra los asesores financieros no regulados.

El lastre de no poder contar con agentes

A 30 de septiembre, las sociedades de valores contaban con 5.763 representantes; las agencias de valores, con 469, y las sociedades gestoras de cartera, con 1. Las EAFI, en cambio, sufren el lastre de que **“no podemos pagar a un tercero para que nos presente a un cliente”**, explica Albert Ricart.

“Uno de los motivos de la falta de crecimiento exponencial del sector es que las EAFI no pueden tener, por normativa, agentes o colaboradores externos encaminados a la captación y gestión comercial de nuevos clientes”, señala el estudio.


“El regulador lo debería permitir para potenciar el crecimiento de las EAFI actuales e incentivar la creación de nuevas que actualmente están en situación ‘intrusa’. O, como solución de mínimos, permitir poder pagar a colaboradores externos a la EAFI o comisiones a terceros en concepto de presentación de clientes”.



Acerca de Redacción

[Ver todas las entradas de Redacción →](#)

 y Womenalia trabajarán en la protección financiera de las mujeres profesionales

 El Consejo de Economistas invita a los agentes a transformarse en EAFI para garantizar su independencia >