



Cómo afecta MiFID II a los asesores financieros

► Habiendo comenzado 2018, entra en vigor la nueva normativa MiFID II aportando más transparencia y exigencia a la hora de prestar servicios de asesoramiento financiero a los inversores.

Según el Estudio de las Empresas de Asesoramiento Financiero en España, MiFID II se presenta como una oportunidad para aquellos asesores financieros que se declaren 100% independientes porque ya cumplen con muchas de las exigencias requeridas.

A continuación conocemos la opinión de diferentes asesores financieros ante el cambio de normativa y la regulación de MiFID II el 1 de Enero de 2018:

Victoria Nombela secretaria técnica del Consejo General de Economistas responde a estas preguntas dando una visión general del sector de Asesores Financieros españoles:

¿Cómo afecta la entrada en vigor de MiFID II a los asesores financieros?

En nuestra opinión esperamos que MiFID II sea una oportunidad para las Empresas de Asesoramiento Financiero, dado que gran parte de los requisitos que establece la directiva ya están implementados en la mayoría de las EAFI. El mayor inconveniente que pueden tener es "justificar el análisis de una gama amplia de productos" que aunque es algo que ya se hace, no

siempre queda acreditado. En cuanto al cambio de nombre, de EAFI a **EAF**, ha generado bastante rechazo en el sector, no solo por los costes directos en los que tendrán que incurrir para realizar el cambio, sino también, el coste que supone introducir una marca nueva y explicar a los clientes a qué se debe el cambio. Con la transposición de MiFIDII a la normativa española, si se aprueba el Anteproyecto como está actualmente, se pierde la oportunidad de permitir a las EAFI que tengan agentes o al menos presentadores de clientes. Esta discriminación con respecto a otras Empresas de Servicios de Inversión, impide que estas entidades puedan crecer a un mayor ritmo.

¿Cambiará en 2018 la relación del inversor con su asesor financiero?

En el caso de las EAFI no consideramos que vaya a haber un cambio en la relación con el cliente. En la mayoría de los casos, el asesoramiento es muy personalizado, en el que se explican al cliente los riesgos y características de los instrumentos que se les recomienda y se les hace un seguimiento continuado de la cartera. En cuanto a otro tipo de entidades, que se han basado más en la comercialización de productos, entendemos que a par-

Industria de gestión de activos



tir de 2018 la relación con el cliente cambiará o debería cambiar.

Emilio Andreu Poveda, Socio de la sociedad de Valores de Diaphanum, nos explica como vivirá desde su entidad el cambio de normativa e incorporación de MIFID II a su día a día:

¿Cómo afecta la entrada en vigor de MIFID II a los asesores financieros?

El impacto va a resultar disruptivo, la MiFID II se presenta como punto de inflexión dentro del sector financiero y bancario, impactando en los asesores principalmente en "la forma de hacer las cosas". Las entidades van a soportar nuevos costes de adaptación obligándolas a adoptar nuevos enfoques de negocio ajustados a la nueva normativa, el más generalizado esta resultando la comercialización de productos en formato fondo de fondos según perfiles (que evita algunas de las obligaciones). Los asesores financieros deberán acomodarse al formato de negocio que adopte su entidad, donde primará la estandarización de procesos que la MiFID impone a nivel europeo: identificación del perfil de cliente, conocimiento del mismo, acomodación de los productos ofrecidos según perfiles de riesgo, adecuación de los mismos al cliente, seguimiento de la inversión, transparencia

e información detallada de los costes, formación acreditada de los asesores etc..

¿Cambiará en 2018 la relación del inversor con su asesor financiero?

Sin duda, el asesoramiento en materia de inversiones pasa a ser una actividad más exigente, más regulada y sometida a las limitaciones (derechos y obligaciones) que establece en contrato de asesoramiento que el cliente contrate. Las modalidades de dichos contratos, independiente o no, con o sin producto propio de su entidad, con o sin cobro de incentivos por parte de los fabricantes del producto etc.. condicionarán el tipo de relación que los asesores tendrán con sus clientes, y previsiblemente limitarán el grado de libertad de acción que hasta el momento habían gozado en muchos casos. No existen mejores o peores alternativas, cada entidad deberá acomodar su modelo de negocio al perfil tipo de cliente con el que ya cuenta, siendo inevitable que veamos movimiento de clientes entre entidades buscando el formato donde los clientes se encuentren más identificados en cada caso.

Carlos García Ciriza, Presidente de ASEAFI y Socio Fundador de C2 Asesores Patrimoniales EAFI en Pamplona nos responde:

Industria de gestión de activos

¿Cómo afecta la entrada en vigor de MIFID II a los asesores financieros?

La Directiva va a suponer un cambio sustancial en el modus operandi de las instituciones financieras españolas y va a provocar cambios críticos en sus modelos de negocio. El impacto de todas estas novedades en nuestro sector va a ser importante. Las empresas que presten asesoramiento van a tener que invertir en tecnología, para poder seleccionar mejor los productos, justificar sus recomendaciones, y detallar los gastos en los que incurre el inversor. También tendrán que invertir en la formación de sus asesores, ya sea interna o externa. Todo esto seguramente producirá concentraciones y cambios en los modelos de negocio.

¿Cambiará en 2018 la relación del inversor con su asesor financiero?

Desde luego que cambiará, supone un cambio de cultura. La norma introduce cambios en la manera de justificar las recomendaciones y en la transparencia en cuanto a los costes. Para las empresas de servicios de inversión que se dedican exclusivamente al asesoramiento, como EAFIS y Agencia de Valores, no va a ser un cambio muy brusco, pero sí lo va a ser para las entidades financieras que han basado su actividad en la comercialización de productos disfrazada de asesoramiento. Estas van a tener que cambiar su manera de relacionarse con los clientes.

Albert Ricart Masclans de la EAFI C&R IFA de Barcelona y autor en colaboración con el CGCEE del Estudio de las Empresas de Asesoramiento Financiero en España nos explica:

¿Cómo afecta la entrada en vigor de MIFID II a los asesores financieros?

Mifid II va a tener una gran influencia para los Asesores Financieros. El objetivo primordial de Mifid II es la protección del inversor minorista y la introducción de mayor transparencia entre la relación del asesor y su cliente. Al mismo tiempo también incluye medidas sobre la gobernanza de productos y un mayor grado de información que el asesor ha de dar a su cliente.

La próxima transposición de Mifid II, puede ser una amenaza para algunos Asesores. El tenerse que declarar Independiente y/o No Independiente. La posible desaparición de las retrocesiones, la nueva regulación, etc., pueden hacer algunos de los ac-

tuales negocios inviables. Es evidente que los costes van a subir y los ingresos van a bajar. Al mismo tiempo, también puede ser una oportunidad y un revulsivo para acometer concentraciones vía fusiones o asociaciones entre EAFIs de cara a poder ser competitivos en el Mercado y también para otros profesionales, por ejemplo, los Agentes Financieros, para acceder a una profesión regulada y de prestigio.

¿Cambiará en 2018 la relación del inversor con su asesor financiero?

Evidentemente que cambiará por muchas razones, aunque las principales son:

- Se va a tener que informar al cliente si el servicio que se le presta es de manera independiente o no independiente. Lo que va a poner a los Asesores en una posición de mayor transparencia ante su cliente.
- Se le va a tener que comunicar al cliente la totalidad de los costes del asesoramiento. Por tanto se ha acabado el discurso de que el asesoramiento financiero es gratuito.

