

## Nota de Prensa

En la búsqueda de un nuevo modelo de relaciones entre entidades financieras e inversores: el papel de las EAFI

En España solo el 29% de los inversores están satisfechos con su asesor

**La Banca, recomienda sus propios productos, lo que puede producir confusión entre asesoramiento y comercialización**

**En Europa se espera la entrada en vigor de una prohibición total de retroceder comisiones por parte de la Banca a los Asesores;**

**Acuerdo de colaboración del Consejo General de Colegios de Economistas, con Inversis, Fidelity, Aviva y UBS, para editar la revista EAFInforma**

*Madrid, 29 de noviembre de 2011.* - El presidente del Consejo General de Colegios de Economistas, **Valentín Pich** y el presidente de Economistas Asesores Financieros, del mismo Consejo, **Carlos Orduña**, el acto en el que se han analizado las relaciones entre entidades financieras e inversores y el papel de las Empresas de Asesoramiento Financiero, EAFI, en España y su tendencia para la armonización europea. También se ha presentado la revista EAFInforma, gracias al acuerdo de colaboración entre el Consejo General de Economistas y entidades financieras Fidelity, Aviva Gestión, UBS BANK y Banco Inversis. Actualmente 50 de las 81 empresas de asesoramiento financiero inscritas en la CNMV están inscritas en EAF-CGCEE.

En las exposiciones, también han participado:

**Cristóbal Amorós**, Socio de Amorós Arbaiza Inversiones EAFI, S.L.

**Antonio Morales**, Executive Director de UBS Bank, SAU

**José Caturla**, Consejero de AVIVA Gestión SGIIC

**Ignacio Lastres**, Director de agentes financieros y EAFIs, de Banco INVERISIS

**Sebastián Velasco**, Director General de España, Portugal y Latinoamérica, FIDELITY (Fil Investments International)

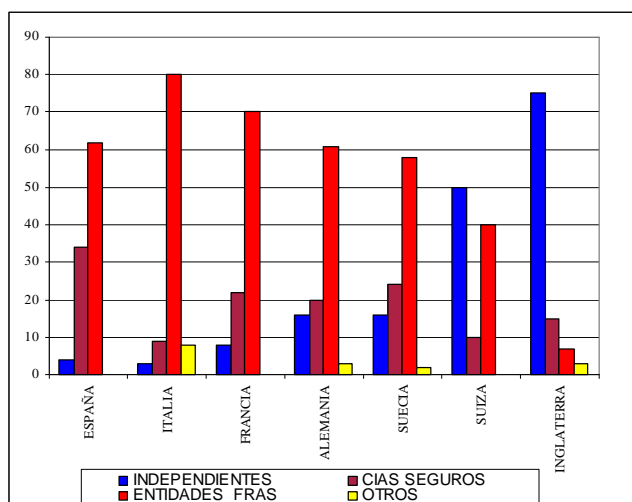
### **EL PAPEL DE LOS ASESORES INDEPENDIENTES EN EL MAPA FINANCIERO ESPAÑOL.**

La MIFID (Dir. 2004/39/CE) crea en su transposición a España, la figura de la Empresa de Asesoramiento Financiero (EAFI). Por primera vez se reconoce el Asesoramiento como un servicio de inversión en la Ley del Mercado de Valores (Ley 47/2007).

El papel del asesor financiero, como asesor independiente de cualquier entidad financiera, debe ser crucial en dar plena confianza al inversor en los productos que compra, puesto que la crisis de credibilidad financiera ha hecho que aumente la sensibilidad del cliente ante la contratación de nuevos productos. En España, la mayoría de los clientes minoristas no reciben asesoramiento alguno por parte de las entidades financieras, sino que les venden los productos directamente en base a políticas comerciales.

**En España solo el 29% de los inversores están satisfechos con su asesor y muchos clientes minoristas no reciben asesoramiento alguno por partes de sus bancos sino que les venden los productos directamente en base a políticas comerciales.**

**CUOTA DE MERCADO DE LOS ASESORES RESPECTO AL TOTAL  
ASESORADO EN LA UE**



### EAFI: Nº DE CONTRATOS Y PATRIMONIO ASESORADO

	2009		2010		2011	% Variación en:	
	I	II	I	II	I	Un semest	Un año
<b>Nº EAFI REGISTRADAS</b>	3	16	36	52	64	23,08	77,78
<b>NÚMERO DE CONTRATOS</b>							
1. Clientes minoristas	0	293	1.732	2.343	3.161	34,91	82,51
2. Clientes profesionales	0	24	53	80	109	36,25	105,66
3. Otros	0	0	4	7	8	14,29	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>317</b>	<b>1.789</b>	<b>2.430</b>	<b>3.278</b>	<b>34,90</b>	<b>83,23</b>
<b>PATRIMONIO ASESORADO (miles de euros)</b>							
1. Clientes minoristas	0	364.284	1.164.130	1.708.778	2.090.669	22,35	79,59
2. Clientes profesionales	0	1.046.702	10.746.313	14.321.020	14.786.650	3,25	37,60
3. Otros	0	0	19.200	92.453	90.871	-1,71	373,29
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>1.410.985</b>	<b>11.929.643</b>	<b>16.122.251</b>	<b>16.968.190</b>	<b>5,25</b>	<b>42,24</b>

### OBJETIVO: MEJORAR LA CALIDAD DEL ASESORAMIENTO A INVERSORES PARTICULARES

- Aumentar y entender la obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes; fundamental profundizar al máximo en el perfil del cliente
- Aumentar la transparencia del producto y de sus costes y riesgo implícito
- Mejorar la formación continua de los asesores y empezar con formación de clientes.
- El buen hacer del asesor y por tanto el mejor entendimiento de los productos por parte del cliente harán que aumente el consumo de productos de inversión en detrimento de los tradicionales productos de ahorro.

### RELACIONES ENTRE BANCA Y ASESORES INDEPENDIENTES

La Banca, a través de sus asesores financieros ha dedicado sus recursos a recomendar fundamentalmente sus propios productos, lo que puede producir confusión entre asesoramiento y comercialización. Por el contrario, el asesor (al que se le supone sin producto propio) recomienda productos del mercado que se adecuan en teoría a los perfiles, preferencias y patrimonio del cliente.

Estamos a favor, como ha ocurrido en Suiza y GB entre otros, de una colaboración plena entre estos dos jugadores: el Asesor carece de producto propio y a veces de medios suficientes para llegar a todos los productos y el Banco tiene estos productos: El asesor se convierte en cliente y no en competidor del Banco

### **EL PROBLEMA DE LA RETRIBUCIÓN DEL ASESOR (teoría vs. realidad)**

Este tema, de capital importancia, está siendo objeto de debate para el sector. Actualmente el sistema más habitual en España es que el asesor financiero es remunerado, al menos en parte, por la entidad emisora de los productos que recomienda a sus clientes, pagando el cliente poco o nada por el servicio recibido. No se le escapa a nadie que en España la gran mayoría de los Asesores Independientes percibe alguna comisión de la institución financiera emisora de los productos.

**En Europa se espera la entrada en vigor de una prohibición total de retroceder comisiones por parte de la Banca a los Asesores;** esta prohibición entrará en vigor en GB en 2013. Habrá que ver cómo se aplica a esto a Europa continental y a España donde las redes siguen dominando la distribución de productos financieros.

Habrà desde luego que adecuar la futura directiva a España teniendo en cuenta sus peculiaridades como mercado.

### **LA TRANSPARENCIA EN PRODUCTOS, PRECIOS Y COSTES Y PAPEL DEL ASESOR.**

- En relación con el papel del Asesor ¿hasta donde llega?
- En relación con la composición del producto: naturaleza, nivel de riesgo, independencia del mismo respecto del Asesor.
- En relación a los costes totales y su reparto.

Los inversores conceden la máxima importancia a la claridad en las comisiones de los productos y confiesan, en la mayoría de los casos confiesan desconocer cual es el reparto de comisiones entre los diferentes intervinientes.

### **BORRADOR MIFID II**

**El Borrador de la MIFID II, que actualmente está en discusión y está presentando mucha controversia en Europa,** concreta en el Capítulo II, condiciones de funcionamiento de las empresas de inversión, en la Sección 2: Protección del Inversor, la información que se debe dar al cliente de forma comprensible en cuanto a:

- la empresa de inversión y sus servicios: al prestar asesoramiento en materia de inversión, se informará sobre
  - si el asesoramiento se presta de forma independiente
  - si se basa en un análisis global o más restringido del mercado
  - si proporcionará al cliente una evaluación continuada de la adecuación de los instrumentos financieros recomendados
- los instrumentos financieros y las estrategias de inversión propuestas;
- centros de ejecución de órdenes,
- gastos y costes asociados

Cuando la empresa de inversión informe al cliente de que el asesoramiento en materia de inversión se presta de forma independiente:

- Evaluará un número lo suficientemente elevado de instrumentos financieros disponibles en el mercado. Los instrumentos financieros deben estar diversificados en lo que respecta a su tipo y a sus emisores o proveedores de productos, y no deben limitarse a instrumentos financieros emitidos o facilitados por entidades que tengan vínculos estrechos con la empresa de inversión.

- No aceptará ni recibirá honorarios, comisiones ni otros beneficios monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la prestación del servicio a los clientes.

La empresa de inversión facilitará al cliente informes adecuados sobre el servicio prestado, el tipo y la complejidad de los instrumentos financieros de que se trate y los costes de las operaciones. Al prestar asesoramiento en materia de inversión, la empresa de inversión especificará de qué manera el asesoramiento proporcionado se ajusta a las características personales del cliente.