

«INCERTIDUMBRE Y PREOCUPACIÓN» EN LAS EAFIS ANTE MIFID II

Esther García López @esthergarcia66

La transposición de MiFID II al ordenamiento jurídico español va más retrasada de lo debido, lo que produce cierta «incertidumbre y preocupación» en las Eafis que piden que se concreten los detalles que se incluirán en la directiva porque tienen «mucho que hacer» de cara a su aplicación, pero aún «no sabemos el qué».

La implantación de la directiva europea sobre mercados de instrumentos financieros (MiFID II), que se producirá el 1 de enero de 2018, inquieta a las empresas de asesoramiento financiero (Eafis), según quedó patente en la mesa de debate 'Eafis: definirse bajo MiFID II', que tuvo lugar en el IV Foro de Asesores Financieros, organizado por 'Inversión & Finanzas.com'. En la mesa, moderada por Santiago Satrustegui, vicepresidente de EFPA España, participaron Horacio Encabo, responsable de Eafis de Andbank; Francisco Uría, socio responsable del Sector Financiero de KPMG; y Fernando Vega Gámez, profesor del IEB y socio director del Grupo EDM.

«Existe mucha preocupación entre las empresas de asesoramiento financiero por la implantación de MiFID II y mucho miedo por la falta de concreción de los detalles que se in-

cluirán en la directiva, porque las Eafis tienen muchas cosas que hacer de cara a su aplicación pero aún no sabemos el qué». Así de tajante se mostró Horacio Encabo ante el retraso que se está produciendo en la transposición de la directiva al ordenamiento jurídico español. El anteproyecto de ley de transposición de MiFID II tendría que estar finalizado antes del próximo 3 de julio y hay muchos escépticos en el sector que dudan que esté terminado para esa fecha.

Francisco Uría considera que al Ministerio de Economía se le está acumulando el trabajo a la hora de transponer normativas y esto hace que «aún no conocamos el anteproyecto de ley que posibilitará la transposición» de la di-

rectiva. Reconoció que MiFID II es un proceso bastante complejo y requiere cambios técnicos en los que las Eafis «ya tenían que estar

trabajando».

También Fernando Vega declaró que se percibe «cierta incertidumbre» ante los cambios que traerá consigo la directiva y «esta incertidumbre produce miedo». Advirtió que su impacto se apreciará primero en los inversores y luego en las Eafis y en los gestores de patrimonio, y reconoció que conllevará cambios en relación con la masa crítica que tiene que tener una institución para ser rentable. No obstante, admitió que este impacto será menor en España que en otros países de nuestro entorno, ya que «España es un país de ahorradores y no de inversores».

También Horacio Encabo cree que MiFID II afectará positivamente tanto a inversores como a Eafis, pero «habrá que ver su impacto en las entidades de banca

LA IMPLANTACIÓN DE LA DIRECTIVA SOBRE MERCADOS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS (MIFID II) SE PRODUCIRÁ EL 1 DE ENERO DE 2018

«Al Ministerio de Economía se le está acumulando el trabajo a la hora de transponer normativas y esto hace que aún no conocamos el anteproyecto de ley que posibilitará la transposición de MiFID II»



Francisco Uría, KPMG

«Hay preocupación en las Eafis por la implantación de MiFID II ante la falta de concreción de los detalles que se incluirán en la directiva. Tienen mucho que hacer, pero aún no saben el qué»



Horacio Encabo, Andbank

«Se percibe incertidumbre ante MiFID II, lo que produce miedo. Su impacto será menor en España que en otros países, ya que el nuestro es un país de ahorradores y no de inversores»



Fernando Vega, IEB y Grupo EDM



De Izq. a dcha.: Santiago Satrustegui, vicepresidente de EFPA y moderador de la mesa; Horacio Encabo, responsable de Eafis de Andbank; Francisco Uría, socio responsable del Sector Financiero de KPMG, y Fernando Vega, profesor del IEB y socio director del Grupo EDM.

tradicional». A su juicio, estas se verán «más afectadas por los cambios de la directiva que las Eafis».

Respecto al modelo de cobro de las empresas de asesoramiento financiero, Encabo señaló que no conoce a ninguna que «viva solo de las retrocesiones, el 90 por ciento cobra del cliente y del banco».

¿QUÉ ES ASESORAMIENTO?

En la mesa de debate también se habló ampliamente sobre lo que es el asesoramiento financiero.

Para el responsable de Eafis de Andbank, asesorar es poner por delante los intereses del cliente. El asesor debe analizar la casuística

de su cliente y tiene que saber seleccionar los productos de inversión más idóneos para satisfacer sus necesidades. Aseguró que el asesor debe conocer muy bien al cliente y ganarse su confianza y que «cuando se llega a ese punto, el producto ya no es lo esencial».

El conocimiento de los clientes es un reto complicado al que se enfrentan los bancos, aseguró Francisco Uría, ya que «tienen miles de clientes y conocerlos a todos es difícil».

Para Fernando Vega asesorar significa que a la hora de invertir

EL ANTEPROYECTO DE LEY DE TRANSPOSICIÓN DE MIFID II DEBERÁ TERMINARSE ANTES DEL 3 DE JULIO DE ESTE AÑO

la decisión tiene que estar en manos del inversor, pero detrás de él «tiene que estar un asesor cubriendo aquellos flancos a los que el inversor no puede llegar».

Vega vaticinó que tras la entrada en vigor de la directiva MiFID II habrá inversores con patrimonio pequeño que no podrán acceder a un asesoramiento independiente.

MAYOR TRANSPARENCIA

Los ponentes coincidieron en señalar que MiFID II traerá mayor transparencia a los mercados, lo que redundará en beneficio del inversor. Francisco Uría confesó ser «un gran creyente» del cambio que implicará en los mercados la transparencia propugnada por la nueva directiva.

A las preguntas sobre conflictos de interés realizadas por los asistentes al evento, Horacio Encabo respondió que en las Eafis no habrá el mismo conflicto de interés que puede tener un banco que posee productos propios y grandes campañas. «Las Eafis no tienen productos por lo que son más libres respecto a conflictos de interés».

Añadió que las empresas de asesoramiento financiero o los asesores nunca van a recomendar una composición de cartera que les vaya a producir mayores ingresos porque «les da lo mismo que lo que ganan se lo pague el cliente o la entidad. Él no va a ganar más».