

Comercializar no es asesorar

Me temo que en el sector financiero tienden a confundirse o al menos a no hacer una clara distinción entre estos dos términos cuando de hecho la tienen, y mucho.

La normativa MIFID distingue claramente entre asesorar y comercializar hasta el punto que reconoce a esta actividad profesional como un servicio de inversión de primer nivel. Servicio que sólo pueden prestar las entidades de crédito y las empresas de servicios de inversión, entre las que se encuentran las EAFI.

Una de las características del asesoramiento financiero contempladas en la normativa es su carácter personal. Asesoramiento entendido como la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente en su calidad de inversor o potencial inversor en base a sus circunstancias personales, patrimoniales y profesionales.

La ventaja más evidente del asesor financiero independiente es la ruptura con la servidumbre entre la tienda –sucursal- y su fábrica de productos –entidad financiera-. Es requisito indispensable que los intereses del asesor estén absolutamente alineados con los intereses del inversor.

¿Y qué ocurre si hay que cubrir los objetivos de captación fijados para la sucursal en la campaña comercial de turno? ¿Se recomienda el producto que más margen deje a la entidad o el que verdaderamente se adecúa a las circunstancias personales del cliente?

La crisis financiera y la mala evolución de los mercados han puesto de manifiesto las debilidades de un sistema que primaba los intereses comerciales de la red frente a los intereses del cliente. Un sistema volcado y preocupado en una comercialización dirigida con escaso o nulo aporte de valor añadido donde la objetividad y adecuación de la propuesta de inversión estaban supeditadas a los objetivos de captación y venta de la sucursal.

Esto no implica que desde esas entidades no se pueda prestar un servicio de asesoramiento financiero, pero sí exige que el asesor comunique a su cliente los conflictos de interés en los que incurre. Asimismo, debe informar sobre las medidas que ha tomado para la gestión y resolución de estos conflictos y que su cliente los entienda y asuma. Al fin y al cabo, si se acude a la sucursal bancaria no se ha de esperar que sugieran productos de la competencia, aunque no se valore el coste de oportunidad en el que se incurre al no tener en cuenta el resto de la oferta de la industria.

La independencia e imparcialidad a la hora de ayudar al cliente a valorar sus circunstancias y necesidades financieras presentes y futuras establecen los cimientos sobre los que construir una sólida relación a largo plazo con él. Es necesario realizar un análisis objetivo y desapasionado de la propuesta de inversión que le ha podido presentar su entidad financiera. Hay que valorar su adecuación e idoneidad al perfil del inversor basándose exclusivamente en criterios técnicos y no en la marca comercial. Y por último, emitir su opinión profesional basada en esos condicionantes y no en la presión por objetivos comerciales.

Todo esto constituye el núcleo del asesoramiento financiero independiente.

Francisco J. Concepción · EAFI

Asesoramiento Financiero y Servicios de Inversión

nº 65 registro CNMV · www.franciscoconcepcion.com