

La era del asesoramiento

Cuando hablamos de las entidades financieras solemos ampliar el rango de discusión hacia nuestro día a día, a cómo nos relacionamos con nuestra entidad financiera, a nuestra experiencia como usuarios de productos y servicios financieros. Como sucede en otros sectores de la Economía, también en el sector financiero se producen cambios, transformaciones que, probablemente en contra de la creencia general, van en la buena dirección, que no es otra que la de garantizar al usuario un servicio de calidad, dotarle de una mayor formación e información y, en definitiva, de proveerle de una mayor seguridad como usuario.

Como catalizador de ese proceso existen en nuestro país la EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero de Inversión), registrada como Empresa de Servicios de Inversión, y actor exclusivo del asesoramiento financiero independiente.

Y la verdadera independencia pasa por no tener vinculaciones con los emisores o proveedores de los instrumentos financieros, ni recibir comisiones, incentivos, u otros beneficios de los mismos.

Esta figura tiene como objeto social exclusivo prestar el servicio de asesoramiento en materia de inversión, entendido éste la realización de recomendaciones personalizadas a clientes sobre instrumentos financieros. Además, podrá prestar servicios auxiliares tales como asesoramiento a empresas sobre estructura de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas. Adicionalmente, las EAFI podrían elaborar informes de inversiones y análisis financiero u otras formas de recomendación general relativa a operaciones sobre instrumentos financieros.

Nuestro sistema se encuentra a una era ‘post-producto’, donde ya no vale empaquetar el asesoramiento y el producto en la misma oferta. Una era donde el cliente demanda más información, está mejor formado, muestra una creciente sensibilidad sobre la gestión de su patrimonio financiero, ya no sólo trabaja con una entidad de cabecera sino con un conjunto de entidades, y donde su ‘fidelidad’ a la entidad proviene de la evaluación del desempeño de aquélla más que de la buena relación con el director de su sucursal. En resumen, un escenario en el que el cliente demanda un verdadero asesoramiento efectivo – más allá de la mera comercialización de la campaña comercial de turno o de la colocación indiscriminada de los productos- y al que las propias entidades financieras tendrán que adaptarse.

El regulador y supervisor de nuestro sistema financiero ha sido sensible con una tendencia más consolidada en países de nuestro entorno. A modo de ejemplo, en Suiza prácticamente el 50% de los productos financieros son distribuidos por ‘banqueros independientes’. En el Reino Unido este porcentaje supera el 75%, a través de la reconocida figura del IFA (Independent Financial Advisor), profesionales de enorme prestigio y reconocimiento en sus respectivos mercados.

Para garantizar la profesionalidad, experiencia y formación suficiente y acreditada, en nuestro país ninguna persona o entidad podrá prestar con carácter profesional o habitual el servicio de asesoramiento en materia de inversión sin haber obtenido la preceptiva autorización y hallarse inscrita en el registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, lo que provee al usuario de un marco de seguridad adicional.

Francisco J. Concepción · EAFI
Asesoramiento Financiero y Servicios de Inversión
nº 65 registro CNMV · www.franciscoconcepcion.com