

05/07/2013

Buenos días!!!

**Para no ser repetitivo....**

...y comentar lo que todo el mundo en el día de hoy, esto es, pendientes de las cifras de paro de Estados Unidos, los mercados subiendo ayer por Draghi...vamos...lo que se puede encontrar en todos los comentarios de páginas financieras, me gustaría que en el día de hoy se me permitiera hacer un breve resumen y reflexión de la **jornada que las EAFIs, Empresas de Asesoramiento Financiero INDEPENDIENTE, y los Agentes Bancarios, vivimos ayer organizado por Inversis Banco.**

La jornada resultó muy instructiva, dado que se contó con **ponentes internacionales de Reino Unido, Suiza y Francia** los cuales plasmaron la situación del sector de asesoramiento INDEPENDIENTE en aquellos países, mucho más desarrollado que en nuestro, de los que podríamos aprender.

Habrán notado que **INDEPENDIENTE lo resalto** escribiéndolo con mayúsculas, ya que es un elemento fundamental y diferenciador del asesoramiento.

Para ser empresa de asesoramiento financiero independiente (me resisto a que se pierda la I), EAFI, son necesarios unos exigentes **requisitos de: conocimientos, profesionalidad, regulación, y transparencia**, exigencias que parecen no reflejarse a la hora de preservar a dichas entidades del intrusismo y credibilidad necesaria ante la sociedad. Sociedad que no tiene claro que existen las EAFIs, ni que servicios dan, pero lo peor es que dentro de esta sociedad se incluyen las entidades financieras y hasta el propio regulador. No sólo está el hecho de que la sociedad no lo tenga claro, es que según el estudio del IEB que presentó Miguel Angel Bernal, los potenciales clientes estarían dispuestos a tener un asesor financiero si fuera gratis...como?( Vivir del aire como Santa Teresa no está dentro de mis objetivos)

Muchos son los **obstáculos** a los que se enfrenta una EAFI desde distintos frentes, lo cual no nos debe hacer caer en el pesimismo, sino que hay que **poner soluciones** a ello si de verdad queremos adecuarnos a los países de nuestro entorno.

Así, ¿qué hacer?, se podría empezar por:

**\*Una labor didáctica importante**, no sólo para hacernos conocer, sino para instruir al pequeño/mediano inversor sobre la necesidad de recibir asesoramiento, más en un entorno como el español donde las recomendaciones desde las entidades financieras a los clientes ha sido "poco profesionales". Y acostumbrar a la sociedad a pagar por un servicio. Como comentaba el Director General de Inversis Carlos Moreno de Tejada en una entrevista para Funds People : *"El otro gran objetivo es extender entre los inversores españoles la cultura del pago por asesoramiento financiero. "En España, paradójicamente, no nos planteamos el no pagar la minuta de un abogado o el diagnóstico de un médico"*

**\*Luchar contra el intrusismo**, no sólo porque los "pseudoasesores" se lleven parte del negocio, sino ya por el propio cliente que no tiene la seguridad jurídica de estar respaldado por una entidad regulada por CNMV para la defensa de sus intereses. Para ello sería fundamental la ayuda del regulador.

El asesoramiento es por tanto una actividad en desarrollo con potencial en la que no hay que dejar que los obstáculos o dificultades paren su desarrollo, ya se sabe,(siempre recurriendo al sabio refranero popular) que "quien la sigue la consigue".