

**ABRIL 2014**

## **El Asesor Financiero Independiente, una figura en auge.**

Como artículo de “bienvenida” me gustaría hablar del asesoramiento financiero independiente, materia a la que me dedico desde hace algo más de un año.

El pasar de la gestión institucional, en la que llevaba más de 15 años al asesoramiento independiente fue un gran paso, no sólo por emprender esta nueva etapa en solitario, sino también porque me he dado cuenta de lo importante que es para la gente de “a pie” el contar con esta figura y a la vez el desconocimiento tan grande que hay sobre nuestra existencia.

Para ponernos un poco en contexto, la nueva figura de la Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI) surgió en España hace tan sólo 5 años y como consecuencia de la tan traída y llevada “Crisis”.

La **crisis** ha destapado las **debilidades que existen en el ámbito de la inversión** y especialmente en el ámbito del asesoramiento en nuestro país, poniendo en tela de juicio no sólo la labor de algunas entidades financieras a la hora de vender los productos, sino también la **falta de seguridad jurídica de las inversiones** con la proliferación de los llamados comúnmente “**chiringuitos financieros**”.

Así en España hemos tenido casos de inseguridad de los ahorros de los particulares como caso Afinsa, el caso Forum o caso Gescartera, sin olvidar otros menos mediáticos pero que han ocurrido.

Consecuencia de ello, y queriendo armonizar los servicios y desarrollo de los mercados financieros a lo que ocurre en los países de nuestro entorno, se instauró en el **2009 la figura jurídica del asesoramiento personal con las Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente** (en adelante **EAFI**). Esta figura está regulada y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Así en ese año entró en vigor la ley que reconoce al asesoramiento financiero como un servicio de inversión de primer nivel y no como un servicio auxiliar.

**Según la Comisión Nacional del Mercado de Valores** (en adelante **CNMV**) la **EAFI** lleva a cabo recomendaciones relacionadas con la inversión de instrumentos financieros y lo hace mediante un asesoramiento personal. Este servicio será realizado por petición del cliente o por iniciativa de la empresa.

Así entre **las ventajas** de una EAFI se pueden destacar que:

- ✓ **\*El ahorrador o inversor disfrutará de una total independencia en las recomendaciones.** Éstas se realizarán velando exclusivamente por sus intereses.
- ✓ **\*La EAFI, por su parte, asesorará libremente aportando seguridad jurídica, profesionalidad y transparencia.** Para constituirse en EAFI hay que demostrar total independencia, libertad y transparencia en la gestión, así como superar una serie de requisitos.
- ✓ **\* Emiten recomendaciones personalizadas de inversión** en instrumentos financieros. Las EAFIs basan su éxito en la independencia. Al no tener productos propios, evitan cualquier conflicto de intereses en el asesoramiento.

No obstante, a pesar de que las autoridades económicas han querido que nos asemejemos a los países de nuestro entorno aún existen **obstáculos** en su implantación:

- ✓ **\*Poco o nulo conocimiento de esta figura por el público en general:** Pese al desarrollo en estos últimos años en España esta figura es poco conocida por el público en general. Las EAFI son figuras populares en otros países. En España han experimentado un importante crecimiento en los últimos años y ya hay más de 130. Pero en España se da la particularidad de que el asesoramiento financiero se desarrolla dentro de las entidades de crédito, más del 90%, una cifra bastante elevada si se compara con otros países como Reino

Unido, donde la importancia del asesor supera el 70% o en Suiza, donde también rebasa el 50%.

- ✓ \*Al desconocimiento se le une el **intrusismo en el sector**: hay muchos ahorradores que dejan sus ahorros en manos de “figuras” que se ocultan bajo el nombre de asesores personales, brokers independientes, traders independientes o ya en el descaro, asesores financieros independientes, que no son ni asesores, ni financieros, ni independientes. Existe por lo tanto un grado de intrusismo alarmante, pese a todos los casos de estafas que se han ido destapando en los años de bonanza, parece que no se escarmienta.

A pesar de los obstáculos a los que se enfrenta una EAFI desde distintos frentes, no hay que caer en el pesimismo, sino que hay que **poner soluciones** a ello si de verdad se quiere la adecuación a los países de nuestro entorno.

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

- ✓ \***Una labor didáctica importante**, no sólo para dar a conocer la figura 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.
- ✓ \***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. Es labor de todos, desde la propia CNMV a los clientes pasando por las EAFIs, el alertar de la existencia de actores no regulados.

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.