

Noticias > Asesores > "La independencia en el asesoramiento es un tema imparabable y sin límites"
Jornada sobre agentes independientes y EAFI organizada por Inversis

"La independencia en el asesoramiento es un tema imparabable y sin límites"

El gran debate para los expertos es si la independencia la da el modo de trabajar o el modelo de cobro al cliente.

Alicia M. Serrano | 10 julio del 2013 - 07:19 hrs.



Autor imagen: Imagen cedida

La concentración de entidades financieras en la industria española está obligando a los profesionales del sector a reinventarse. Para Ignacio Lastres, director del área de agentes de Inversis Banco, la tendencia de reducción del número de jugadores abre una ventana de oportunidades para que los profesionales del asesoramiento continúen en la profesión, pero con otras figuras independientes como el agente o la EAFI. "Es una oportunidad en un momento en el que los bancos han perdido la capacidad de llegar al cliente", añade Fernando Herrero, consejero delegado del banco. "El negocio está comenzando y tenemos fe en que la independencia de estas figuras tiene mucho que decir en un mundo en el que el inversor está perdido". "La independencia es un tema imparabable y sin límites", según Juan Luis García Alejo, director general de Inversis Gestión, en el marco del evento "Agentes financieros y EAFIS: presente y futuro del asesoramiento financiero", organizado por Inversis Banco y celebrado recientemente en Madrid.

Una independencia en cuya definición no todos se ponen de acuerdo y que unos ligan a la forma de trabajar y otros al modelo de cobro. Para Rafael Juan y Seva, actualmente agente pero a punto de registrar su propia EAFI, "la independencia solo se puede definir por que en cada momento el asesor actúe en defensa de los intereses y para alcanzar los objetivos de su cliente". Ése es su único barómetro, lejos del debate sobre la eliminación de las retrocesiones al que otros acuden para categorizar la independencia, y en línea con la propuesta de MiFID II. "Es una tontería. Nos enfrentamos a un mundo en el que los legisladores no conocen el negocio pero están influenciados por lobbies interesados en que la independencia esté limitada. La clave es que se cuente con un sistema transparente de cobro, aunque se incluyan incentivos", dice.

Para Juan y Seva, el legislador debería reflexionar sobre la posibilidad de que sin retrocesiones la industria de asesoramiento solo será accesible a los inversores con mayores patrimonios, con el consiguiente riesgo de exclusión. Algo que está ocurriendo con la aplicación de la RDR en Reino Unido, según denunciaba también en el evento Ben Waterhouse, responsable de ventas a minoristas en Reino Unido de Fidelity Worldwide Investment. "Con todos los requisitos que hay que cumplir, el negocio nunca será rentable para atender a determinados patrimonios" dice Juan y Seva, que además considera que la situación también limita el acceso al asesoramiento independiente de muchos profesionales. Así, de haberse prohibido antes las retrocesiones, "muchos de los profesionales que han accedido al asesoramiento independiente nunca podrían haberlo hecho".

Para Jordi Justicia, socio de GI Invest EAFI, se trata de no estar sometido a la autoridad de nadie, un concepto que aplicado a la industria consiste en tomar decisiones que no dependan de si se ha de reforzar el balance de un banco o vender productos con determinados márgenes. “La independencia consiste en una toma de decisiones basada en el buen juicio profesional”.

Para José Álvarez, agente de Inversis en Santander, la independencia consiste en la arquitectura abierta, en no asesorar sobre producto propio, evitar los conflictos de interés o tener que participar en campañas de ventas masivas. Por eso cree que ser agente de Inversis ofrece independencia: “Hay muchos productos disponibles y las decisiones se basan en buscar el bien del cliente”, explica.

El salto

Con ese concepto en mente, los tres profesionales dieron el salto al mundo del asesoramiento independiente. **Juan y Seva**, convencido de que el asesoramiento solo puede crecer en España, actualmente es agente pero está pendiente del registro de su EAFI, algo que considera una evolución natural. En su caso, porque como agente le surgen oportunidades de negocio que no puede aprovechar sin hacer intrusismo. “Es un proyecto empresarial más que una forma de autoempleo, por las oportunidades de negocio que presenta estar constituido como EAFI”, dice. Aunque cree que los requisitos de la figura son duros, dice que no son una excusa para impedir dar ese paso.

Álvarez, al que le gusta llamarse asesor independiente más que agente, lleva ocho años en esa posición y considera que hoy en día “hay hueco para todos los buenos profesionales en esta profesión”, aunque los bancos no están interesados, pues hay potencial de desarrollo teniendo en cuenta que más del 80% de los inversores acuden a los bancos para asesorarse según un reciente estudio del IEB. Aunque los márgenes cada vez son menores, considera que un agente puede vivir bien con una cartera de entre 10 y 12 millones de euros.

Por su parte, Justicia dio el paso desde el mundo de la gestión y explica que, aunque pueda parecer un gran cambio, hay una correlación entre ambos puestos. “Cuando te enfrentas a la gestión de una IIC o fondo de pensiones, el folleto informativo y la política de inversión marcan las reglas del juego para la toma de decisiones. La EAFI también ha de cumplir unas reglas”, dice. Los tres profesionales explican que están muy satisfechos con su decisión y que el mejor premio es ganar la confianza del cliente.

Prestigiar la figura

A pesar de ese premio, los profesionales coinciden en que es necesario prestigiar la figura del asesor independiente. “Es necesario que se conozca su labor y apostar por la figura tanto desde dentro, combatiendo el intrusismo, como por parte del regulador”. Para el experto, hay que pedir a la CNMV que “apueste por la figura, pues hasta ahora ha actuado de forma más reactiva que proactiva, que la mire desde la presunción de inocencia y que apueste por las EAFI como forma de beneficiar al sector, evitando conflictos de intereses y desgracias económicas”. Además, cree que es necesario “que los profesionales tiren del carro”. “Si las cosas cambian, hay que implicarse y no dejar que los demás decidan por ti.

Es importante que una buena asociación nos represente para ganar músculo financiero, pero cada uno también ha de avanzar con sus propios medios, buscando tener visibilidad en los medios, por ejemplo. Empecemos a hacer cosas nuevas; si quieres resultados diferentes, no hagas siempre lo mismo”, dice, citando a Albert Einstein. Un asociacionismo fuerte es también una forma de impulsar el sector para Miguel Ángel Bernal, profesor del IEB, además de impulsar la visibilidad en los medios y hacer campaña en la que los asesores independientes muestren su propuesta de valor.



Rafael Juan y Seva