

“Estamos en un momento en el que todo el mundo está esperando a ver cuáles son los efectos prácticos de la transposición de la normativa europea MiFID II y decidir seguir como EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero) sola o fusionada con otras, o convertirse en otra figura regulada, como una Agencia de Valores (AV) o Gestora de

Instituciones de Inversión Colectiva (SGIIC)”, explica Carlos Ciriza, y señala que “la norma se podría haber adaptado mejor, ya que si, en un principio, lo que pretendía era impulsar y favorecer el asesoramiento independiente, creo que va a conseguir lo contrario, ya que dificulta enormemente el modo de cobro al cliente”

**Carlos García Ciriza, presidente de la Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI)**

## “Estamos mejor posicionados que el resto para afrontar la MiFID II”

■ Mercedes Cobo

— **¿Qué balance hace de 2017? ¿Cómo ha ido el año para las EAFIs? ¿Cómo trabajan?**

— Nuestro sector sigue creciendo a buen ritmo, teniendo en cuenta que el modelo que tenemos en España de Empresas de Asesoramiento Financiero es bajo la forma de ESI (Empresa de Servicios de Inversión) y eso hace que el mercado no pueda estar muy atomizado.

2017 ha sido un año de transición. Aunque el sector sigue creciendo, ya que se han registrado 16 nuevas EAFIs, creo que estamos en un momento en el que todo el mundo está esperando a ver cuáles son los efectos prácticos de la MiFID II y decidir seguir como EAFI, sola o fusionada con otras, o convertirse en otra figura regulada, como una Agencia de Valores (AV) o Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva (SGIIC).

— **¿Cuáles son sus previsiones para este año?**

— Como comentaba anteriormente, tendremos que esperar a ver los efectos que produce la transposición de la normativa europea MiFID II al ordenamiento jurídico español para saber si nuestro sector se va a ver fortalecido o perjudicado por esta norma.

Si lo que me pide es mi opinión, le diría que creo que este nuevo escenario es para nosotros una oportunidad, ya que, en primer lugar, nos dedicamos a algo muy concreto, al asesoramiento financiero, nosotros no creamos productos ni los custodiamos, por tanto, tenemos que cambiar menos nuestra manera de trabajar que los que hacen todo a la vez.

En segundo lugar, nosotros ya hemos hecho un ejercicio de transparencia con los clientes, que es una tarea pendiente de la gran banca. Seguramente este ejercicio de transparencia es lo que más ampollas levante en las grandes entidades.

Por tanto, creo que estamos mejor posicionados que el resto para afrontar la transposición de la MiFID II.

— **¿Estamos ante una burbuja de las EAFIs? O dicho de otro modo... hay mercado suficiente para las EAFIs cuando los grandes bancos son los que dominan el mercado**

— No creo que haya una burbuja de EAFIs. La parte del volumen de inversiones que nosotros asesoramos es muy pequeña respecto del total que presuntamente se asesora en España. Y digo presuntamente, porque llevamos ya muchas décadas en las que las grandes entidades dicen a los clientes que asesoran, cuando realmente lo que hacen es comercializar productos, y, además, preferentemente los suyos, no los de otras entidades, con lo que, asesoramiento, poco.



**“Hemos hecho un ejercicio de transparencia con los clientes, que es una tarea pendiente de la gran banca. Seguramente es lo que más ampollas levante en las grandes entidades”**

**“Los clientes no tienen que hacer un acto de fe cada vez que se les recomienda una inversión, lo deseable es que entiendan donde están invirtiendo su dinero”**

— **Al asesor financiero español. ¿Qué nota le pone? ¿Son buenos? ¿Son independientes?**

— Hay de todo, como en todas las profesiones, creo que es mejor asesor y más independiente el que no tiene conflictos de interés, es decir, que lo que gana no depende del producto que asesora. Dicho de otra manera, el asesor que trabaja para una entidad, como un gran banco, que tiene producto propio y que gana más o menos comisiones según los productos que recomienda, es menos objetivo en sus recomendaciones que el asesor que trabaja en una entidad que exclusivamente hace asesoramiento y no tie-

### AL TIMÓN

**Carlos García Ciriza** es socio fundador de C2 Asesores Patrimoniales EAFI y presidente de ASEAFI (Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero) desde marzo de 2015. Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y Master Bursátil por el IEB, está asociado a EFPA (la Asociación

Europea de Asesores Financieros) y cuenta con una experiencia de más de 20 años asesorando a patrimonios familiares, empresariales e institucionales. Durante este periodo ha trabajado en entidades de banca privada como Lloyds Bank, Banco Urquijo y Santander Private Banking, desarrollando siempre funciones

relacionadas con el asesoramiento financiero a grandes patrimonios, para acabar fundando, en 2003, C2 Asesores Patrimoniales, la primera EAFI de Navarra y una de las primeras de España. Le gusta viajar, los deportes como el esquí y el ciclismo de montaña, el mundo del motor, la música indie, la gastronomía y es amante de los buenos vinos.

ne, por tanto, producto propio, como una EAFI. Creo que esto es muy fácil de entender, si tu cuenta de resultados viene del producto, no eres independiente y si viene del cliente sí lo eres.

Dicho esto, creo que puede haber gente honesta en todos los sitios y asesores buenos y malos en ambos tipos de entidad, que se guíen más o menos por unas normas de conducta y deontología profesional.

— **Acaba de entrar en vigor MiFID II. ¿Qué va a suponer y qué cambios trae para las EAFIs?**

— Para las EAFIs trae menos cambios que para las entidades que hacen prestar más servicios, además de asesorar. Nosotros sólo realizamos una de las funciones dentro de la cadena de valor que hay desde que se crea un producto hasta que un cliente invierte en él. Cuando una entidad presta más servicios, es decir, crea el producto, lo recomienda y lo custodia, lo tiene más complicado, ya que entre estas funciones o servicios puede haber conflictos de interés, si todos los presta una misma entidad.

En este sentido, la norma endu-

rece los requisitos que se exigen para realizar recomendaciones de inversión, teniendo que justificar mejor por qué se elige uno u otro producto y obligando a una transparencia mayor en los costes.

— **¿La norma endurece demasiado el asesoramiento financiero independiente? ¿Está bien adaptada?**

— La norma introduce cambios en el tipo de asesoramiento que se puede prestar, creando la figura del asesoramiento independiente y el no independiente. En el primero, los requisitos son más exigentes en la gama de productos analizada y la entidad no puede retener los incentivos, o comisiones que haya percibido, estando obligada a devolverlos al cliente. En el asesoramiento no independiente se puede analizar una gama más corta de productos y se pueden percibir incentivos por los productos recomendados, pero no es obligatorio retenerlos, con lo que, en la práctica, el asesoramiento puede ser igual de independiente en los dos tipos, sólo cambia el modelo de cobro al cliente.

Creo que la norma se podría haber adaptado mejor, ya que si, en un principio, lo que pretendía era impulsar y favorecer el asesoramiento independiente, creo que va a conseguir lo contrario, ya que dificulta enormemente el modo de cobro al cliente.

— **¿Veremos desaparecer algunas EAFIs? ¿Y fusiones entre ellas?**

— Posiblemente desaparezcan algunas, también es posible que esa desaparición sea porque haya movimientos de unión o de transformación en otro tipo de ESI o SGIIC, si los requisitos para poder asesorar van a ser más exigentes, el tamaño puede que sea un aliado. También es posible que surjan negocios o plataformas que ofrezcan servicios de análisis a las EAFIs más pequeñas.

— **¿Y la tecnología, qué cambios está trayendo al sector de las EAFIs?**

— La tecnología es fundamental ya que facilita enormemente nuestra tarea y la relación con los clientes, aliviando la carga administrativa y pudiendo centrarnos más en el asesoramiento financiero, que es lo nuestro.

La tecnología sirve, por un lado, para la gestión interna de la propia EAFI, incluyendo aquí la monitorización de clientes, elaboración de propuestas e información a CNMV, pero también facilita la prestación del propio servicio, pudiendo hacerlo de manera más cómoda para los clientes, enviando las propuestas a su smartphone, pudiendo firmarlas desde el mismo.

Por último, la tecnología está haciendo que surjan nuevos tipos de EAFIs, como los “roboadvisors” o asesores automatizados, nos modelos perfectamente válidos, que pueden convivir con las EAFIs que pres- tan un servicio más personalizado.

— **El ahorrador español suspende en educación financiera. ¿Por qué? ¿Qué falla?**

— La educación financiera en España es deficiente y eso es algo que notamos los asesores en nuestro día a día. Sería deseable que fuera más alta, esto sería bueno para la salud financiera de los españoles. Los clientes no tienen que hacer un acto de fe cada vez que se les recomienda una inversión, lo deseable es que entiendan donde están invirtiendo su dinero. Lo que creo que ha fallado es la educación que se ha dado en los colegios, aunque creo que ahora se está mejorando, creo que se debería profundizar más en conceptos sobre finanzas en la economía que se enseña en los colegios.