

La presidenta de la Asociación Europea de Asesores Financieros (EFPA) en España, Andrea Carreras-Candi, explica los cambios que trae la directiva MiFID II a la práctica bancaria. En primer lugar, el asesor financiero tendrá que estar más preparado y certificarlo con un examen. EFPA España realiza cada año más de 4.000 exámenes donde evalúa el nivel de conocimientos de los

asesores financieros, la mayoría procedentes de las principales entidades financieras. Pero además, la nueva norma introduce más transparencia sobre los conflictos de interés y da más información al cliente. A partir de 2017, que será cuando entre en vigor, el cliente sabrá qué intereses tiene un agente bancario a la hora de ofrecer un producto y qué comisión cobra por venderlo.

Andrea Carreras-Candi, directora de EFPA España

“En 2017, el cliente sabrá qué comisión recibe su agente bancario”

■ **Esmeralda Gayán**

— **Tras lo sucedido con productos como las preferentes o las hipotecas con cláusulas, los clientes han perdido la confianza en las entidades financieras españolas. ¿Cómo puede el sector recuperar esa confianza, teniendo en cuenta que necesita mejorar su rentabilidad?**

— Es indudable que, durante los últimos años, la mala praxis por parte de algunos profesionales irresponsables ha hecho mucho daño al sector financiero. Por eso es tan importante recuperar la confianza del cliente, dejándole claro que no existe el producto perfecto, sino que depende de sus intereses particulares y de su perfil de riesgo.

El profesional tiene que saber analizar las circunstancias, las necesidades y el perfil de riesgo de su cliente para poder recomendarle la mejor estrategia que le permita sacar el mayor partido a sus ahorros e inversiones. De esta manera, la confianza en la relación entre el asesor y su cliente llegará a buen puerto.

— **¿En qué ha cambiado el perfil del ahorrador tras la crisis? La forma de ahorrar de los españoles ¿sigue basada en la vivienda?**

— Los ahorradores españoles son cada vez más conscientes de la importancia de planificar financieramente su futuro. De ahí que estén explorando cuáles son los vehículos de ahorro para la jubilación que se adaptan mejor a sus intereses particulares y que además cuenten con beneficios fiscales, estando cada vez más concienciados de la importancia de contratarlos: Planes de pensiones, PPAS, PIAS, planes para la jubilación, Fondos de Inversión, etc. Creo que sí podemos afirmar que está cambiando la forma de ahorrar.

— **Ahora está de moda hablar de cultura financiera. ¿Qué está haciendo la EFPA a este respecto?**

— En EFPA España llevamos un par de años participando activamente en diferentes proyectos que contribuyen a mejorar la cultura financiera de nuestro país. De hecho, en marzo de este año lanzamos un programa de educación financiera impartiendo talleres de educación financiera de forma voluntaria a colectivos y asociaciones profesionales por todo el territorio nacional.

— **Teniendo en cuenta el nivel actual de desempleo en España, ¿cómo pueden los ciudadanos españoles ahorrar para su jubilación?**

— Es importante ajustar los gastos teniendo en cuenta los ingresos que se generan, no sólo eso sino que deberíamos ser capaces de ahorrar un 10% de lo que ingresamos. Es algo fundamental. De hecho, en uno de los talleres de educación financiera del proyecto EFPA se explica cómo hacer un presupuesto familiar. En el caso del ahorro para la jubila-



AL TIMÓN

Andrea Carreras-Candi es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. También cuenta con estudios de especialista en Bolsa

por el Institut d'Estudis Financers (IEF), Barcelona y Management and Entrepreneurship, por la London School of Economics. Tiene la certificación EFA™ (European Financial Advisor) y la

certificación CEFA-CIIA (Certified European Financial Analyst). Ha trabajado como asesora financiera en Credit Suisse y actualmente es la directora de EFPA España desde 2003.

ción, el principal consejo que podemos dar es que, cuanto antes comencemos a ahorrar, menor será el esfuerzo que tendremos que realizar para complementar la jubilación.

— **De acuerdo con los cálculos de la Asociación, ¿cuánto podemos llegar a ahorrar?**

— EFPA España ha elaborado un modelo para ver cuánto dinero podría acumular un ahorrador en el momento de la jubilación. Este modelo incluye tres supuestos de ahorro: 75, 100 y 150 euros al mes, incrementando su aportación 10 euros anuales y comenzando a ahorrar a los 30 años.

Además, estima una rentabilidad media del 4% entre los 30-45 años (mayor apuesta por renta variable), un tipo de interés del 3% entre los 45-55, donde se reduciría el peso de la inversión en Bolsa y una rentabilidad del 2% en los últimos años como trabajadores (55-67), correspondiente al interés estimado de los bonos de renta fija en el largo plazo. Con esta estimación, en el supuesto de un ahorro mensual de 100 euros, se acumularían 186.355 euros en el momento de la jubilación, lo que le permitiría disponer al

“Si un joven de 30 años ahorrara 100 euros mensuales, acumularía 186.355 euros en el momento de la jubilación, que complementaría con una paga de 776 euros al mes durante 20 años”

“Hay que reconocer que la mala praxis por parte de algunos profesionales irresponsables ha hecho mucho daño al sector financiero español”

“La cualificación será uno de los puntos clave de la directiva MiFID II, al exigir unos requisitos mínimos al asesor y al que ofrece información a un cliente”

“Con la nueva norma, los clientes sabrán qué intereses tiene un agente bancario a la hora de ofrecer un producto y qué comisión cobra por venderlo”

ahorrador de 776 euros al mes durante 20 años, como complemento a su pensión pública.

— **¿Existe alguna alternativa a los planes de pensiones?**

— Sí, hay tres alternativas principalmente: los Planes de Previsión Asegurados (PPA), que cuentan con las mismas ventajas fiscales que los planes de pensiones. Estos vehículos aseguran un tipo de interés para toda la duración del contrato y, año a año, remuneran a un tipo asegurado más alto que comunican al ahorrador antes de cada vencimiento anual.

En segundo lugar están los Planes de Ahorro Individual Sistemático (PIAS) son contratos celebrados con entidades aseguradoras para constituir (con una duración mínima de 5 años con la nueva reforma fiscal), una renta vitalicia asegurada. Los rendimientos obtenidos en el periodo de ahorro no tributan si se

constituye una renta vitalicia. Y finalmente están los Seguros de Vida de Ahorro, que no gozan de ventajas fiscales, pero permiten el rescate en cualquier momento.

— **Uno de los problemas del asesor de una entidad financiera estaba en el conflicto de intereses que genera la retribución variable. Cuántos más productos vendía, mayor comisión, a pesar del riesgo que entrañasen para el cliente. ¿Se ha solucionado este conflicto?**

— La nueva directiva comunitaria MiFID II, que deberá implementarse en nuestro país antes de enero de 2017, tiene como principal objetivo mejorar la protección del inversor y que haya una total transparencia. Habrá un cambio radical de la relación con los clientes. Se vigilará que los conflictos de interés no existan o, por lo menos, que estén explicitados y los clientes sabrán qué intereses tiene un agente bancario a la hora de ofrecer un producto y qué comisión cobra por venderlo.

— **Muchos de los asesores que vendieron preferentes no comprendían el producto. ¿Están más formados los asesores de las entidades financieras que antes? ¿Está la banca formando a sus asesores?**

— Tras la implementación de MiFID II, además de evitar los conflictos de interés, o por lo menos informar al cliente si existen, la cualificación será otro de los puntos claves. En este sentido, ya se exige en la gran mayoría de países europeos. Se trata de unos requisitos mínimos sobre cualificación, tanto para el que asesora como para el que ofrece información a un cliente.

En EFPA España cada año realizamos más de 4.000 exámenes donde evaluamos el nivel de conocimientos de los asesores financieros y ya son 42 socios corporativos entre los que se encuentran las principales entidades financieras de nuestro país que están apostando por una cualificación profesional de su personal. Actualmente, EFPA España cuenta con 12.500 asociados con la certificación EFA y EFP que, no solo han pasado por un riguroso examen de conocimientos, sino que para mantener la certificación profesional tienen que demostrar horas de recertificación a través de la formación continua.

— **¿Qué opina del “semáforo” de la inversión que ha aprobado el Ministerio de Economía? Finalmente no habrá semáforo, sino una escala del riesgo, si no me equivoco. ¿Cree que esto aclarará más dudas al inversor que hasta ahora?**

— Puede ser una buena herramienta para seguir mejorando la protección de los clientes particulares a la hora de contratar un producto financiero y pedir consejos de inversión. Pero, en ningún caso, podrá sustituir la labor que realizan los asesores financieros cualificados, cuando se sientan delante de un cliente para explicarle cada una de las ventajas y riesgos de los vehículos de inversión y para ayudarle a trazar el mejor plan de inversión. Por eso digo que tiene que servir como un canal informativo más, y no como una cortapisa a la hora de contratar un producto determinado, sólo por el hecho de aparejar un riesgo determinado.

— **Sobre la Directiva MiFID II, ¿cómo cree que va a afectar al sector del asesoramiento financiero en España?**

— Esta normativa regulará la profesión de asesor financiero, ofrecerá una mayor protección del inversor particular y trabajará para mejorar la seguridad, la eficacia y la transparencia de los mercados.