

## ¿Pagaría para que le digan dónde invertir?

Fernando Martínez - Madrid - 10/04/2012 - 07:00

Quién está dispuesto a pagar para que le aconsejen dónde invertir cuando eso ya lo hacen gratis los bancos? Ese es el gran obstáculo que frena en España el desarrollo de las empresas de asesoramiento financiero independiente (EAFI). Según fuentes del sector, las comisiones pueden oscilar entre un 0,2-0,5% del patrimonio asesorado para una cartera conservadora, hasta un 1% para los perfiles más agresivos. ¿Demasiado ante el incentivo del aparente gratis total de los bancos? De acuerdo con una encuesta realizada por PricewaterhouseCoopers, menos de un tercio de los inversores está satisfecho con el asesoramiento que recibe de las entidades financieras, que lo que no cobran por asesorar, lo cargan mediante otras comisiones. Pese a ello, bancos, cajas de ahorros y compañías de seguros canalizan entre el 90% y el 95% del asesoramiento. Esta es una situación que no se da en ningún otro país de Europa.

Pero algo empieza a cambiar. Desde que la definición se completó con la circular de la CNMV 10/2008 del 30 de diciembre de ese año, ya se han registrado 89 asesores. Solo este año ya hay siete nuevos. "La clave de las EAFI es que ofrecen un asesoramiento independiente, individualizado, profesional y sin jugar a colocar un producto determinado, sino buscando siempre la solución óptima patrimonial y fiscal para cada cliente", resume Félix González, de Capitalia Familiar.

El hecho diferencial entre el asesoramiento que puede prestar una EAFI y el que un inversor se puede encontrar en una entidad es que los asesores "no podrán ser agentes de otra empresa de servicios de inversión o entidad de crédito, ni contratar agentes para el desempeño de sus funciones", según la CNMV.

"Después de lo que ha ocurrido con las preferentes, bonos convertibles, o algunos fondos de fondos hedge hay una necesidad evidente de un asesoramiento profesional. A mucha gente le han colocado productos sin quererlo", subraya el directivo de Capitalia Familiar. Esa es la promesa de las EAFI: que al cliente que cruce su puerta no le van a vender el producto en campaña del banco de turno, porque el principio sagrado es la ausencia total de conflictos de interés.

Los asesores tienen prohibido ejecutar órdenes o gestionar el patrimonio, solo pueden asesorar, un concepto que durante años ha tenido una frontera difusa y que se define como la prestación de recomendaciones "personalizadas" para cada cliente. Joaquín Concejo, socio de Sport Global Consulting Investments, define su actividad "como la de un médico, no un farmacéutico, buscando hacer el mejor diagnóstico posible, sin creer en la especulación ni sofisticación innecesarias".

"Somos un intermediario entre el proveedor de servicios, el banco, y el proveedor de pasivos, que es el inversor", afirma Jaume Santaèulària, de Summa Patrimonia, que reconoce que "no todo el mundo esta preparado para pagar por este servicio". De momento, el ámbito de actuación de las EAFI se restringe a empresas y grandes patrimonios. El reto es convencer al gran público.