

¿Qué desequilibrios tiene el sistema financiero español y cómo los reduce la EAFI?

Algo falla en el sistema financiero español, en términos de financiación, exceso de capacidad, transparencia en la gestión y conflicto de interés que existe entre la entidad financiera y su cliente, según las EAFI. Para los profesionales de esta figura, las EAFI facilitan la transparencia y la imparcialidad en la gestión de los productos y activos bancarios para que el inversor pueda conocer todas las características y riesgos, aportando una solución a este conflicto de intereses, pues sólo actúan en favor del cliente. Tres EAFI dan su visión sobre el problema y la solución que aportan a los desequilibrios financieros en el sistema español.

1. Jaume Santaularia, socio director de Summa Patrimonia EAFI.

"La falta de financiación y la transparencia en la gestión son los principales problemas que a mi entender tiene el sistema financiero español respecto a los particulares y empresas. Las EAFI, como empresas de asesoramiento financiero independiente, tienen la gran oportunidad de facilitar el financiamiento privado, proveyendo de "know how" en el análisis de proyectos y empresas. Nos encontramos que muchos clientes quieren invertir en proyectos de economía real o simplemente invertir en alguna empresa que tiene problemas de financiación y que no pueden acceder al crédito bancario. Algunos empresarios se sienten cómodos al invertir en empresas, son empresas que funcionan y los bancos no les dan financiación, aunque sean viables y saneadas. Nosotros hacemos un profundo diagnóstico y, si lo consideramos interesante, hacemos de puente entre los dos. Invertir en empresas que necesitan recursos financieros es un lenguaje que el empresario tradicional entiende perfectamente. Otro canal de crecimiento de nuestra empresa es la de apoyo al emprendedor, aportando y facilitando un plan de negocio y un modelo económico-financiero, detectamos ideas interesantes allá donde estén y ayudamos a que estén sean visibles. Hay mucho descontento en la transparencia de gestión en los productos bancarios, los inversores se han encontrado con muchas sorpresas negativas. Las EAFI facilitan la transparencia y la imparcialidad en la gestión de los productos y activos bancarios para que el inversor pueda conocer todas las características y riesgos que conlleva invertir en los mercados financieros. Para que haya una confianza en el sistema financiero español, los bancos tienen que alinear sus intereses con los clientes con una total independencia, y entender que la comercialización de sus propios productos hace difícil actuar con total imparcialidad. Son las EAFI las que dan solución a este conflicto de intereses actuando exclusivamente en favor del cliente".

2. Juan Manuel Vicente Casadevall, socio de Kessler & Casadevall Asesoramiento Financiero.

"El gran problema del sector financiero español, como en otros países desarrollados, es el enorme exceso de capacidad instalada. En el caso español además este problema tiene su origen en una enorme burbuja inmobiliaria que tardará muchos años en ajustarse y que obligará a las entidades entre otras cosas a reducir tamaño y optimizar sus costes. En el segmento del asesoramiento patrimonial y de los negocios de banca privada de las entidades la reducción de costes, la apertura y la especialización serán claves para su supervivencia y desarrollo. En este contexto y desde el punto de vista de muchas EAFI, éstas pueden ayudar a cubrir en parte las necesidades de asesoramiento patrimonial de los clientes de las entidades de crédito. Además las entidades financieras pueden proporcionar a las EAFI servicios de análisis y especialmente operativos o de intermediación. Por tanto, son complementarias. En nuestro caso particular y opinión la clave es que las entidades ofrezcan unas condiciones para operar muy competitivas en precio y gama de producto para los clientes de las EAFI en un modelo exclusivo de cobro directo al cliente. Además aquellas EAFI que ofrecemos servicios institucionales podemos ayudar precisamente a reducir costes y mejorar la calidad del servicio de las entidades financieras".

3. Víctor Alvargonzález, consejero delegado de PROFIM, Asesores Patrimoniales, EAFI.

"Los desequilibrios y problemas son muchos y sería excesivo meternos aquí en todos ellos, pero sí es cierto que tienen uno muy importante: el conflicto de interés que existe entre la entidad financiera y su cliente. La entidad financiera es un vendedor de producto, así que cuida más la colocación del producto que el asesoramiento al cliente, y el inversor necesita producto, pero también asesoramiento objetivo sobre el producto idóneo para su perfil y la situación de los mercados. Tenemos constantemente ejemplos de este conflicto, como ha ocurrido recientemente con las acciones preferentes. El inversor necesita asesoramiento objetivo antes de comprar productos financieros, y esa objetividad siempre se la podrá ofrecer mejor una EAFI, que no tiene producto propio que colocar, que en un banco, que básicamente es un fabricante y un vendedor de productos, depósitos, etc. No hay nada malo en fabricar un producto financiero y tratar de venderlo. El problema es que en España el inversor no cuenta con un aliado que trabaje solo para él. Eso es lo que aportan las EAFI cuando hacen bien su trabajo".