

## FINANZAS

## El valor del sastre financiero

Apenas el 1% de los inversores particulares españoles ha puesto su patrimonio en manos de una Eafi. El porcentaje es minúsculo, al menos en proporción al porcentaje patrimonial que las EAFI manejan en otros países. En el Reino Unido, el 70% de los aho-

rradores cuenta con una IFA (Independent Financial Advisers, como se conocen allí). En Suiza lo hace la mitad. En Alemania, alrededor del 30%. La intensa bancarización española fomenta muchas oficinas bancarias y una escasa cultura financiera.

## PRODUCTOS FINANCIEROS

# Señores EAFI: ante todo, se les exige transparencia

La Comisión Nacional del Mercado de Valores procura que las Empresas de Asesoramiento Financiero velen por los intereses del cliente inversor

Sergio Heredia

Mientras atendía a la mujer, una joven madre de familia, el comercial de la oficina bancaria interpretó la oportunidad del día. Entendió que la dama no era una consumada especialista en materia financiera –¿y quién lo es?– y le propuso la contratación de un depósito:

–Usted coloca este cheque de 20.000 euros en esta cuenta depósito durante un mes, y así no le cobramos comisión alguna por el cheque, recibe una rentabilidad de un 2% y además puede sacar el efectivo tan pronto como lo desee.

–¿Seguro...? –preguntó ella.

–Seguro –respondió el comercial, sin levantar la vista de la pantalla.

Al día siguiente, nuestra madre de familia fue a retirar cien euros en un cajero automático, pero cuál fue su sorpresa: ¡los 20.000 euros habían volado de la cuenta!

Alarmada, acudió a su entidad. Y allí le sorprendieron de nuevo: el dinero había ido a un depósito. Y eso tiene su contrapunto, porque implicaba que, durante un mes, la dama no iba a poder hacerlo líquido.

Apremiado y abroncado por la dama, el comercial volvió a bajar la vista, ahora también encogiendo de hombros. Tras el calentón, la mujer se fue enfurruñada. ¿Qué podía hacer? Nada. Esperar a que venciera el mes. Tal y como están las cosas, así las gastan en determinadas entidades financieras.

Hoy por hoy, semejante abuso es inviable en el ámbito de las Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente (las

EAFI, según sus siglas: “En nuestro ámbito, la conducta, la ética, la objetividad y la independencia deben ser nuestra filosofía”, dice Víctor Alvargonzález, consejero delegado de Profim, firma líder en el sector.

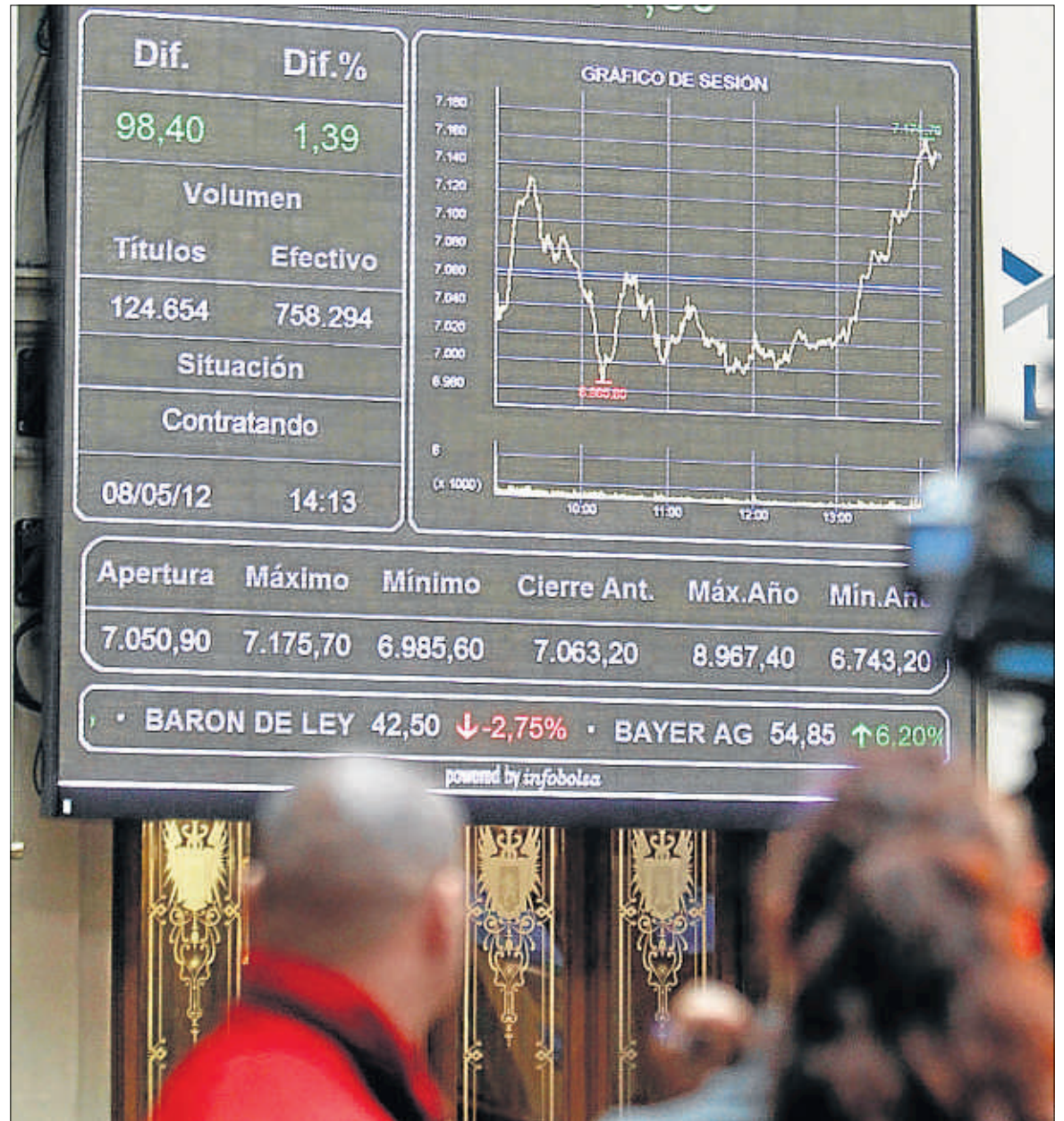
Lo cierto es que, desde hace tres años, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) supervisa la actividad de cualquier EAFI, una suerte de sastre financiero. Lo hace mediante las normas de conducta de los mercados de valores, la trasposición de una directiva Mifid (Mercados de Instrumentos Financieros) reescrita en el 2008 en España y diseñada para salvaguardar el interés del inversor y revisar la actividad del profesional asesor. A grandes rasgos, sus principios están claros. Al agente se le exige transparencia, independencia, conocimiento de un producto, profesionalidad...

“Son normas imprescindibles –admite una fuente de la CNMV–. Quien no las sigue no puede ser

**“España se encuentra muy bancarizada; nuestra figura aún es poco conocida”, admite un asesor**

EAFI. En todo este tiempo, hemos recibido centenares de peticiones: son muchos los agentes que pretenden regularizar su actividad asesora en España. Sin embargo, hasta ahora, sólo hemos aceptado el registro de 93 EAFI”.

“Se trata de que el cliente esté completamente asesorado sobre cualquier producto, a diferencia de lo que ocurría en otros casos, como en las tristemente célebres participaciones preferentes o en



Panel que muestra la evolución del Ibex 35 en la Bolsa de Madrid, el pasado martes día 8 de mayo

FERNANDO ALVARADO / EFE

## Los deberes del agente EAFI

### ■ Distinguir entre el cliente profesional y el minorista

Se trata de figuras distintas por su propia naturaleza: el minorista acostumbra a ser un particular con conocimiento medio o bajo del mundo financiero. El profesional acostumbra a estar más informado en el ámbito

### ■ Determinar el nivel de protección del cliente

Así podrá atenderse a sus conocimientos financieros, a su experiencia inversora y a su propia cualificación

### ■ Elaborar un test de idoneidad del cliente

Las pruebas se deben cumplir con el cliente; el cuestionario acostumbra a estar estandarizado, si bien algunas agencias introducen cuestiones más específicas. El test aclara la situación financiera y los objetivos del cliente

### ■ Conocer profundamente los productos financieros

Cuantos más instrumentos financieros evalúe el asesor, más espacios podrá recomendarle al

cliente y más probabilidades de éxito habrá

### ■ Anotar o dejar constancia fehaciente de todas las recomendaciones del asesor

La recomendación escrita facilita el cargo del cliente y aclara puntos de encuentro que pudieran suscitarse en el futuro

### ■ Probar su independencia

El reto se supera detectando y evitando los conflictos de interés, conflictos que se suscitan por el cobro de incentivos o por las relaciones directas con determinados emisores de valores o gestores de fondos

### ■ Informar al cliente del cobro o el pago de honorarios o de comisiones

Esta instrucción confirma que el asesor actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad

### ■ Cobrar directamente del cliente por el asesoramiento

El cobro directo por el servicio prestado da fe de la independencia del asesor y prestigia su actividad

los swaps de algunas entidades –dice Carlos Orduña, presidente del consejo general de Colegios de Economistas–. El agente debe asesorar al cliente sobre el producto y sobre el riesgo que corre al suscribirlo, algo que el comercial bancario no suele ser capaz de hacer”.

“El agente asesor debe estudiar al cliente. Averiguar si conoce o no el mercado, si necesitará el dinero en el futuro, si duerme o no cuando baja la bolsa... Lo hace a través de un test de idoneidad, un cuestionario estandarizado que ambos, asesor y cliente, rellenan juntos. Esa será la base sobre la que ambos trabajarán”, dice Jaume Santaularia, socio director de Summa Patrimonia.

El código, una guía incorruptible, se ha ido modulando, configurándose conforme variaban las circunstancias: cada día hay más EAFI, de manera que la CNMV está obligada a intensificar su vigilancia. “Me alegra ver cómo en España y en la Unión Europea se avanza, al acercarse el código EAFI al código ético de las CFA (las Chartered Financial Analysts, entidades asesoras que se rigen bajo las prácticas más rigurosas del mercado)”, dice John Siska, agente CFA.