

LAS EAFIS SE ENFRENTAN A NUEVOS RETOS

¿Qué papel han tenido las EAFI's en el asesoramiento de inversores en los últimos cuatro años? ¿Qué futuro les espera? ¿Cómo les afectará la nueva legislación? Tres asesores diseccionan los próximos desafíos a los que se enfrentan estos grupos, que ganarán más peso en el futuro.

Cristina Casillas / Óscar Torres

En una sociedad tan bancarizada como la española, las EAFI's (Empresas de Asesoramiento Financiero) desarrollan un papel fundamental a la hora de asesorar en materia de inversión, realizando recomendaciones y diseñando una estrategia personalizada para cada uno de sus clientes.

Y como toda empresa de servicios financieros opera bajo el paraguas de la Ley de Mercado de Valores, lo que hace que esté sometida a estrictos controles para garantizar su independencia y ofrecer una serie de garantías internas al cliente, ya que disponen, además, de un seguro de responsabilidad civil.

Por eso no es de extrañar que en los últimos cuatro años, las EAFI's hayan consolidado su presencia en España. Fue en 2009 cuando la CNMV creó la figura de las EAFI's, como Empresas de Servicio de Inversión. Y, desde entonces, Carlos Farrás, socio director de DPM Finanzas, califica de positiva la evolución del sector, tanto en el incremento del número de sociedades, como en los volúmenes asesorados. Sin embargo, Antonio Banda, de Feel Capital EAFI, señala que a pesar de la evolución positiva, la



figura sigue siendo algo desconocida para el inversor minorista. Algo en lo que coincide Farrás, ya que «en España solo se asesora el uno por ciento del volumen total de activos frente a Inglaterra que representa el 80 por ciento o Suiza, con el 40 por ciento».

Banda destaca que la clave para mejorar la presencia de estas empresas en nuestro país es que las «EAFI's sepan escuchar las necesidades de un inversor para proponer, en cada momento, la cartera de productos de ahorro e inversión que más se adapte al

perfil del cliente». José María Luna, director de análisis de Profim, asegura que la auténtica revolución llegará cuando el cliente pueda ir a su banco e «invertir donde él quiera». Ya que lo que se ha visto hasta ahora, es un «asesoramiento independiente dirigido».

Para Luna, las EAFI's deberán jugar un papel de voz crítica con el sistema. En este sentido, el inversor en fondos buscará un instrumento que le permita acceder a un producto diferente del que le ofrece su banco.

LAS EAFI'S SE GANAN EL RESPETO DEL SECTOR

Sin embargo, desde DPM Finanzas sí que han percibido cambios. Farrás destaca que «ha cambiado la percepción del sector financiero hacia las EAFI's, viéndoles con respeto y como un colaborador a futuro buscando un interés común de clientes y entidad». Y a pesar de que en los últimos años ha ido creciendo el sector, este crecimiento ha sido lento. «Y han sido con las desgracias del mercado, como la venta de preferentes o productos estructurados y caídas bruscas de las bolsas, cuando algunos clientes se han dado cuenta del valor de asesoramiento profesional e independiente, aunque haya que pagarlo».

Qué debe exigir a una EAFI el inversor

Debe contar con un departamento de análisis lo suficientemente fuerte para dar recomendaciones independientes.

Debe conocer perfectamente a su cliente: su perfil inversor, su aversión al riesgo y completarlo con un seguimiento regular de sus expectativas de inversión.

Debe contar con un sistema informático potente, que permita gestionar bien los clientes y los activos que recomienda.

Por último, debe contar con un control de riesgos para que no haya distorsiones entre el perfil del cliente y el riesgo de sus inversiones.

No obstante, el próximo gran reto al que se enfrentan estas sociedades es el cambio de regulación. Farrás considera que la nueva normativa tiene como objetivo una mayor protección para el inversor, lo cual es siempre positivo. Uno de los principales cambios que afectará a las EAFI's será prohibir el cobro de incentivos por venta de productos por parte del asesor independiente: las llamadas retrocesiones, que son comisiones que el intermediario recibe de la gestora por recomendar sus fondos.

«Algo que tiene todo el sentido del mundo para evitar conflictos de interés». Sin embargo Farrás matiza que esto debe ir acompañado con un cambio del sector bancario/asegurador, que «ofrezcan a nuestros clientes productos con márgenes más bajos. Esta es la principal razón por las que algunas EAFI's como la nuestra, nos vimos obligados a firmar acuerdos de retrocesiones a favor de nuestros clientes para reducir sus costes globales».

Para José María Luna la nueva normativa permitirá al cliente cono-

LA NUEVA LEGISLACIÓN TRAERÁ UNA MAYOR PROTECCIÓN PARA EL INVERSOR EN PRODUCTOS

cer si una EAFI se está llevando ingresos de sus recomendaciones o si solo cobras por asesoramiento. «En España, es difícil de explicar los honorarios bancarios: el cliente sigue pensando que la entidad le asesora de forma gratuita», advierte Luna. Para Banda, la prohibición del cobro de retrocesiones será un reto para muchas entidades y, entre ellas, las propias EAFI's. «Y en este sentido alguna desaparecerá, o se unirá con otras para ganar tamaño e, incluso, creará nuevos servicios de asesoramiento. Pero como el mundo de las EAFI's es completamente heterogéneo las soluciones también lo serán», matiza. Y dependiendo de la entidad esto será positivo o negativo, algunas desaparecerán y otras se verán obligadas a fusionarse.



SE VA A APOSTAR MÁS POR LA TRANSPARENCIA

Carlos Farrás, DPM Finanzas

Farrás destaca que el patrimonio financiero siempre ha sido miedoso y desconfiado, por lo que costará ganar cuota de mercado y se exigirá una mayor profesionalización. Pero a la larga será bueno porque creará barreras

de entrada más altas al apostar por la transparencia y la independencia.

El principal reto al que se enfrentarán las EAFI's será dar a conocer al inversor la importancia de esta figura y su papel en el sector financiero español, dado que favorecerá sobre todo a clientes con una menor cultura y preparación. Pero, además, deberán explicar a los clientes el por qué hay que pagar a un profesional de este tipo y, por último, hay que poder generar el volumen suficiente de patrimonio asesorado que permita seguir incorporando nuevos servicios y profesionales.



SE VALORA MÁS EL PAPEL DEL ASESOR INDEPENDIENTE

Antonio Banda, Feel Capital

Aunque todavía a los inversores les cuesta pagar dinero por el asesoramiento independiente, valoran más el papel de una EAFI que esté, en todo momento, al lado del inversor, explicándole las virtudes y peligros de

cada uno de los productos de ahorro e inversión, y proponiéndole aquellas ideas que más se ajustan a su perfil de riesgo.

En el nuevo panorama al que se enfrentan estas empresas no solo deberán ser competitivas teniendo un tamaño suficientemente relevante que genere eficiencia, pero que, además, ofrezca especialización, servicio y de calidad, transparencia, resultados consistentes, objetividad en las recomendaciones y cercanía con el inversor. Sin olvidar que están reguladas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).



DEBERÁ HABER UN PROCESO DE CONSOLIDACIÓN

José María Luna, Profim

El director de análisis de Profim destaca que las EAFI's tendrán que ganar fuerza a través de un proceso de consolidación del sector, mediante fusiones y adquisiciones, para poder hacer frente a su futuro.

Además, los bancos tendrán que adaptarse a los nuevos cambios que supone la incorporación de las EAFI's y volverse más transparentes con lo que cobran a sus clientes, ya que es difícil de justificar que gana más el que distribuye que el que gestiona. Este modelo de abuso bancario es el que no tiene más remedio que evolucionar a clientes más preparados fundamentalmente porque van a estar más formados.

Los asesores independientes crecerán cuando no tengan lanzos de devolución de comisiones con nadie y puedan vivir de sus ingresos como asesores.