

Última actualización: 05:11 / Martes, 24 Agosto 2021

## Entrevista DPM Finanzas

# Carlos Farrás: "Es fundamental que el asesor pierda el miedo a cobrar de forma explícita por el valor de su trabajo"



Carlos Farrás, socio director de DPM Finanzas.

Foto cedida

Mar, 24/08/2021 -  
10:06

**Por Alicia Miguel Serrano**  
(</es/perfil/alicia-miguel-serrano-1>)

- ▶ "Hoy toda la industria tiene el mismo modelo que lanzamos, no porque sea lo más justo y transparente para los clientes, sino porque lo ha impuesto Europa con MIFID II"
- ▶ "Ocho años más tarde vemos que el asesoramiento independiente sigue siendo un gran desconocido entre los inversores"
- ▶ "La exigente normativa, la bancarización de los clientes en España y la falta de conocimiento de su existencia por parte de los inversores son los motivos por los que las empresas de asesoramiento todavía no han experimentado el fuerte desarrollo que sí se ha producido en países más avanzados"
- ▶ "Lo que sí debería marcar la normativa es una mayor claridad de los criterios de ESG de una forma homogénea para toda la industria"

- ▶ Ante la nueva normativa, "las EAFs persona física o más pequeñas optarán por el modelo simplificado por un tema de eficiencia y simplicidad, pero creo que aquellas EAFs, como la nuestra, que llevan más tiempo y cuentan con volúmenes bajo asesoramiento más altos seguirán siendo ESIs"

**Aseafi** celebró el pasado 22 de junio su Asamblea anual ordinaria en la que se ratificó la incorporación de **DPM Finanzas** a la Junta Directiva de la Asociación. En una entrevista a su socio director, Carlos Farrás, habla de la actualidad del sector y de cómo será el futuro.

### **¿Cómo ves la industria del asesoramiento en el medio plazo? Y, a tu juicio, ¿cuáles son las principales necesidades de las empresas de asesoramiento?**

Lamentablemente la mayoría de los cambios de la industria financiera vienen impulsados por cambios normativos europeos y no por la búsqueda de mayor transparencia y calidad en los servicios.

Todavía parece hoy cuando, en mi época de director de inversiones y seguros de Barclays Bank, lanzamos el primer servicio de gestión de carteras en España de cobro totalmente explícito a los clientes a los cuales les dábamos acceso a clases de fondos institucionales/limpias. El servicio era totalmente transparente para los clientes versus la industria que cobraba una parte de forma explícita y otra parte vía retos (que no veían ni conocían los clientes). Hoy toda la industria tiene el mismo modelo que lanzamos, no porque sea lo más justo y transparente para los clientes, sino porque lo ha impuesto Europa con MIFID II.

En esta línea, en 2013 fundamos DPM Finanzas con el objetivo de que los clientes pudieran contratar un servicio de asesoramiento financiero exclusivamente independiente en el que pudiéramos todo nuestro expertise en ayudar a nuestros clientes a invertir de forma profesional, sin conflictos de interés y sin producto propio.

Ocho años más tarde vemos que el asesoramiento independiente sigue siendo un gran desconocido entre los inversores a pesar de que la nueva normativa europea distingue por primera vez entre el asesoramiento independiente y dependiente; si bien a diferencia de la gestión de carteras, el regulador no ha obligado al sector a su cobro explícito y transparente.

Lo que sí observamos es que la nueva normativa obliga a las EAFs a contar con un patrimonio bajo asesoramiento mayor para poder cubrir los costes de estructura mínimos y se requiere un mayor capital para cubrir los ratios de solvencia. Esto hace que el futuro de las EAFs existentes pase por un mayor crecimiento vía consolidación (fusión/absorción) o vía contratación (empleados o agentes). Y dado el bajo nivel de penetración en España, pensamos que todavía queda mucho hueco para nuevas EAFs si bien deberán contar con un plan de negocio ambicioso.

También somos conscientes que algunas EAFs están cambiando a otras formas societarias que les permita ofrecer más servicios como la ejecución, gestión de carteras o gestión de fondos. Y otras están dejando entrar en su accionariado a grupos financieros mayores para impulsar su crecimiento. Sin embargo, entendemos que estas decisiones son más bien empresariales para mejorar los ingresos y la rentabilidad del negocio, que realmente sea una exigencia o requisito del inversor a la hora de seleccionar una empresa de asesoramiento financiero.

La exigente normativa, la bancarización de los clientes en España y la falta de conocimiento de su existencia por parte de los inversores son los motivos por los que las empresas de asesoramiento todavía no han experimentado el fuerte desarrollo que sí se ha producido en países más avanzados financieramente como Reino Unido o Suiza. Por ello es importante que tanto la CNMV como los medios de comunicación expliquen de forma más clara los distintos servicios de inversión con las que cuentan los inversores a la hora de contar con la ayuda de un asesor.

### **¿Qué podemos hacer desde el punto profesional para fortalecer la prestación del servicio?**

La imagen del asesor financiero se ha visto dañada por la mala praxis de los bancos/aseguradoras que han utilizado esta figura para justificar la venta de sus productos con mayores márgenes, sin preocuparles demasiado su idoneidad/conveniencia o el peso que tendrían en la cartera (acciones preferentes, bonos estructurados, etc...). Lo cual disparó las reclamaciones al servicio de atención del cliente de las mismas y la percepción de que los asesores son vendedores cualificados.

Sin embargo, el asesoramiento es una figura primordial ya que es el primer eslabón entre el ahorrador y las inversiones, por lo que es fundamental que el asesor cuente con la formación y experiencia adecuada (algo que ha venido impuesto de nuevo por la normativa europea) y que puedan ejercer libremente su función de asesoramiento sin ataduras ni conflictos de interés.

En la industria la mayoría de los asesores quieren ayudar de forma transparente a sus clientes, pero los modelos de negocio de las entidades para las que trabajan son los que les hacen sentirse encorsetados y limitados a la hora de ejercitar su profesión.

Es fundamental que el asesor pierda el miedo a cobrar de forma explícita por el valor de su trabajo (como en la mayoría de las empresas de servicios profesionales como los abogados, fiscalistas...) y funden nuevas EAFs o se unan a entidades que les permitan ejercer su profesión con las mayores garantías, transparencia e independencia.

Nosotros es lo que venimos defendiendo desde hace ocho años y que seguiremos haciéndolo a futuro, para volver a situar el asesoramiento financiero profesional en el lugar que le corresponde.

## **¿Cuáles son los principales retos que afrontan las EAFs, en términos de tecnología y digitalización?**

Al igual que para el resto de empresas de servicios de inversión, la exigente regulación europea (impulsada por la mala praxis del sector años atrás) hace que prestar el asesoramiento financiero sea mucho más burocrático .... algo que no coincide con la demanda de los inversores que cada vez exigen más información (reporting), mayor inmediatez (acceso a sus posiciones o ejecución de las recomendación en cualquier momento y medio) y más transparencia (de los gastos, riesgos, liquidez, etc).

Todo ello se puede simplificar gracias a la tecnología y digitalización que facilitan fintech del mercado, así por ejemplo en nuestro caso los clientes pueden acceder en cualquier momento a sus informes de cartera a través de nuestra web, firmar las propuestas a través de nuestra app o ejecutar nuestras recomendaciones totalmente online en su entidad. Con la ventaja adicional que en el caso de las EAFs, los inversores pueden operar con la entidad financiera o asegurada que deseen a nivel nacional o internacional no teniendo que limitarse a una en concreto.

## **¿Y la ESG, es un reto la incorporación de la normativa? ¿Ayudará esto a impulsar las inversiones sostenibles?**

La incorporación de la normativa ESG es imparable y ayudará a transformar el mundo empresarial hacia modelos más sostenibles para todos y nuestro planeta. La normativa exigirá que se pregunte directamente en los cuestionarios de idoneidad al inversor, si quiere que incorporemos criterios ESG en nuestras recomendaciones, pero desde nuestro punto de vista el futuro va hacia que todas las empresas cotizadas van a incorporar estos criterios en mayor o menor medida.

Lo que sí debería marcar la normativa es una mayor claridad de los criterios de ESG de una forma homogénea para toda la industria, porque cuanto más ambigua es la normativa, más trabajo nos lleva hacer el análisis y desgranar lo realmente sostenible de lo que es solamente parcialmente. Por último creo que es importante dar tiempo a las empresas cotizadas a que se puedan adecuar a los nuevos estándares ya que en ocasiones son importantes los retos para los accionistas y sus empleados.

## **¿Cómo les afecta la nueva regulación que les obligará elegir entre seguir siendo ESIs o dejar de serlo pero tener menos requisitos regulatorios y perder el pasaporte? ¿De qué lado estará la mayoría?**

Las EAFs persona física o más pequeñas optarán por el modelo simplificado por un tema de eficiencia y simplicidad, pero creo que aquellas EAFs, como la nuestra, que llevan más tiempo y cuentan con volúmenes bajo asesoramiento más altos seguirán siendo ESIs ya que están más acostumbradas a la normativa actual y no quieren perder las posibilidades y garantías que implica ser ESI regulada.

## **¿Cómo puede contribuir Aseafi como asociación y qué ideas piensas consensuar en la Junta Directiva?**

Aseafi, asociación de la que somos miembros desde nuestra fundación, representa a un grupo importante de firmas de asesoramiento en España, defendiendo los intereses del sector ante la CNMV, dando a conocer la importancia de las empresas de asesoramiento financiero a los medios de comunicación, facilitándonos el acceso a proveedores y organizando jornadas formativas tanto regulatorias, de mercado como de productos.

Nuestra incorporación a la Junta busca un doble objetivo, por un lado, representar a aquellas empresas de servicios de inversión que defendemos y prestamos exclusivamente asesoramiento financiero independiente y, por otro, lado contribuir a que todos los asociados podamos acceder en las mejores condiciones a una mayor gama de servicios, herramientas y soluciones (a precios asequibles) que nos permita competir en este entorno altamente regulado.