

Los asesores financieros independientes se abren paso ante el desgaste de la banca

► Tras los excesos de las entidades de crédito, las 112 Eafi en activo en España se afianzan

► El sector remite a la CNMV un listado de empresas que operan sin estar registradas con el objetivo de combatir el intrusismo

VERÓNICA NÚÑEZ (AGN)
vnunez@axencia.com

SANTIAGO. La imagen de la banca como asesora financiera ha sufrido un fuerte deterioro por la controvertida colocación a minoristas de productos complejos como las preferentes, las cláusulas suelo o los 'swap', unos instrumentos con los que algunas entidades antepusieron la mejora de sus ratios de negocio y capital al beneficio del cliente. En este contexto, las 112 empresas de asesoramiento financiero independiente (Eafi) que operan en España se afanan en hacerse un hueco en un sistema fuertemente bancarizado, en contraposición con lo que sucede en países como Reino Unido, donde el 90% de la inversión particular se canaliza a través de más de 10.000 Eafi.

Como explica la CNMV, se trata de firmas de servicios de inversión que están autorizadas «únicamente a prestar asesoramiento». Deben estar registradas y están sujetas a la supervisión del regulador de los mercados. Frente a las sociedades o agencias de valores y a las gestoras de cartera, «la principal diferencia es que las Eafi no pueden acceder o manejar el patrimonio de sus clientes», de manera que su labor se ciñe a darles recomendaciones, como constata Álvaro Chocano, el portavoz de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi). Su labor como consejeras también abarca «materias auxiliares» como la estructuración de capital, la estrategia industrial y los servicios relacionados con fusiones y adquisiciones.

El sector, que es un gran desconocido entre los minoristas en parte debido a su reciente creación, defiende que «la independencia es uno de sus principales valores», dado que estos asesores «no dependen de ninguna entidad financiera y tienen total libertad a la hora de recomendar un producto». Chocano resalta que en muchos casos «las necesidades comerciales de la banca limitan el acceso a gran variedad de productos», una situación que mueve a algunos profesionales a dejar las entidades de crédito para crear su propia empresa.

Para evitar prácticas como la colocación de híbridos entre peque-

ños ahorradores, estos asesores están obligados a recomendar los productos que mejor se ajusten a la situación personal del cliente, motivo por el que deben realizar test de idoneidad, sondeando parámetros como la experiencia inversora, formación, fuentes y nivel de ingresos regulares, además de gastos y situación patrimonial. Su preferencia por inversiones conservadoras o por el riesgo y el estudio de aspectos como la situación familiar e incluso los planes de futuro son otros de los aspectos que las Eafi analizan para emitir por escrito su recomendación personalizada.

Aunque en los últimos tiempos las Eafi han recibido a preferentistas, a los que han informado sobre «los riesgos asumidos y los pasos a dar para recuperar su dinero», el sector aspira a lograr una mayor penetración entre los inversores minoristas. Los grandes patrimonios

EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

En España



Fuente: CNMV

INFOGRÁFICO: XAN SABARÍS

son por ahora «los clientes que más demandan nuestros servicios», señala Álvaro Chocano, quien recalca que aunque el patrimonio mínimo para acceder a estos servicios ronda los 150.000 euros en función del perfil y las necesidades del cliente la cuantía puede ser inferior.

Para mayor seguridad, antes de contratar servicios de asesoramiento, la CNMV recomienda comprobar a través de su web que la entidad está autorizada. Actualmente, las compañías registradas son 112 y Aseafi admite que existen «numerosos casos de intrusismo profesional». Para denunciarlo, la asociación ha remitido a la CNMV «un primer listado de personas físicas y empresas que ofrecen servicios de análisis y asesoramiento financiero sin estar presuntamente reguladas ni autorizadas para ejercer».

MAGNITUDES. Las estadísticas de la CNMV ponen de manifiesto que el negocio se afianza poco a poco. Así, en el primer semestre las 112 Eafi gestionaban 3.680 contratos de asesoramiento, un 12,3% más que en el mismo periodo de 2012. Estos acuerdos se tradujeron en un patrimonio asesorado de 15.437 millones de euros, lo que implica un aumento del 5%.

Las dos Eafi gallegas: Didendum y Alterarea

«Frente a los chiringuitos financieros, las Eafi somos entidades supervisadas»

En Galicia solo dos Eafi están autorizadas por la CNMV y Didendum es la más joven pues su registro data de junio de 2012. Sus fundadores son Victoria Vázquez Sacristán, exdirectora general de las participadas de NCG, y Ángel López-Corona, exdirector adjunto de Caixanova. «Como profesionales con una larga trayectoria en mercados de capitales y banca corporativa consideramos que, por su regulación y transparencia, una Eafi era el instrumento idóneo para desarrollar nuestros conocimientos desde la independencia», explica López-Corona.

Incide en que las Eafi son entidades «reguladas y supervisadas en contraposición con los chiringuitos financieros», que operan al margen de la regulación. Y es que para obtener la autorización de la CNMV una Eafi debe acreditar la formación, experiencia y

honorabilidad de los socios, que cuenta con medios económicos y presentar manuales de procedimiento para detectar y prevenir conflictos de interés y blanqueo de capitales. Superado el registro, cada semestre envían al regulador datos sobre clientes, perfiles de riesgo, tarifas y patrimonios asesorados, además de requerir las cuentas anuales auditadas.

En general, el perfil del cliente de Didendum es «conservador o moderadamente conservador», de modo que busca «preservar el patrimonio, lo que significa al menos superar al IPC, y maximizar la rentabilidad financiero-fiscal». Didendum cobra una tarifa fija y una variable directamente proporcional a la rentabilidad que exceda la media del mercado para activos de características similares a los recomendados al cliente.

«Los bancos se dedicaron a cuidarse a sí mismos y su cuenta de explotación»

Al igual que Didendum, Alterarea también tiene su sede en Vigo, donde opera como Eafi desde julio de 2010. Con una trayectoria de 25 años en la banca, su administrador, Javier Muiños, dejó Bankinter en 2004, entidad en la que ya se dedicaba a asesorar a clientes sobre sus finanzas. «Me fui del banco hartado de dar explicaciones», recuerda este experto, que concluye que las entidades financieras «se dedicaron a cuidarse a sí mismas y su cuenta de explotación», priorizando la venta de sus propios productos.

El germen de Alterarea fue un 'family office' creado en 2005 para gestionar los asuntos económicos y administrativos de dos familias. Después de que la CNMV regulase las empresas de asesoramiento financiero en 2008, los socios decidieron poner en marcha la primera Eafi gallega.

Su cliente tipo tiene un patrimonio mínimo de 100.000 euros. «Por debajo de este importe difícilmente podemos establecer una cartera de inversión», constata Muiños. La tarifa de esta Eafi se compone de un 0,1% fijo sobre el patrimonio asesorado más un variable del 10% por cada punto de rentabilidad anual que rebasa el 5%. Para quien prefiera una ratio fija, la tasa es del 0,25% sobre la cartera asesorada.

Antes de recomendar nada, el equipo mantiene «una conversación profunda» para conocer detalles como si el cliente prevé enviar a sus hijos a una universidad privada en el futuro. «Si nos llegase una persona con un patrimonio de 300.000 euros, en paro y con tres hijos y dijese que quiere una cartera de bolsa europea, estaríamos locos si le aconsejamos algo que implicara riesgo».