



# ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

## I CONGRESO



## La CNMV destaca el “pleno crecimiento” de las EAFIs

*El presidente de ASEAFI, Carlos García Ciriza, reivindica el papel de estas entidades, que “pelean contra gigantes en el asesoramiento financiero”*

El director de Autorización y Registro de Entidades de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Antonio Moreno, aprovechó la inauguración del I Congreso Anual de la Asociación para subrayar que el sector de las EAFI “parece estar asentado, estabilizado y en pleno crecimiento”. También reconoció que tiene “retos importantes a corto plazo”, pero que está “en muy buena posición” para afrontarlos. Por su parte, el presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI), Carlos García Ciriza, coincidió en destacar el buen momento de estas entidades, que “han llegado para quedarse”. “Nos ha costado llegar hasta aquí y aquí vamos a seguir”, señaló García Ciriza, quien también

defendió el rol del asesor financiero de las EAFIS frente a la gran banca. “Por tamaño, estamos peleando contra gigantes en el asesoramiento financiero, y pedimos que se nos tenga en cuenta”, reivindicó. Recordó que las EAFI solo asesoran “frente a la gran banca, que no solo asesora sino que también comercializa”. Pidió que las entidades financieras les traten “de tú a tú” permitiéndoles de esta manera que les dejen “asesorar libremente tanto a minoristas como a profesionales”. Ante más de un centenar de asistentes, el 12 de abril, García Ciriza aseguró que la entrada en vigor de MIFID II -el 3 de enero de 2018- “no supondrá la muerte sino una oportunidad”, y que las oportunidades “hay que aprovecharlas”.

## LOS DATOS

### Un sector “con muy buenos números”

Antonio Moreno (CNMV) destacó el tamaño de un sector “en pleno crecimiento”, con más de 150 EAFI registradas a finales de 2015, y que previsiblemente superarán las 160 a finales de año, ya que hay 18 expedientes pendientes de autorización para operar. Moreno recordó que hace siete años tan solo había 16 EAFI inscritas en la CNMV. Otro dato destacado es que las EAFI asesoraban 25.322 millones de euros a finales de 2015 (un 19% más que el año anterior); y también habían incrementado su número de clientes en un 20%, hasta 5.632 a cierre del año pasado.

#### LAS EAFI, EN CIFRAS

Número EAFI	154	+7%
Patrimonio asesorado	25.322	+19%
• Minoristas	6.277	
• Profesionales (millones €)	19.045	
Clientes	5.632	+20%
• Minoristas	5.141	
• Profesionales	491	
Empleados	477	+18%

En porcentaje la variación 2015/2014.  
Fuente: CNMV

#### REPERCUSIÓN EN MEDIOS

[El Economista](#)  
[El Confidencial](#)  
[Voz Populi](#)  
[Invertia](#)  
[Valencia Plaza](#)  
[Finanzas.com](#)  
[Gestionatudinerio](#)  
[Funds Society](#)



## De 'ahorrador' a 'inversor' y el 'tsunami-Gestión automatizada'

*Las EAFIS destacan la creciente preocupación por la búsqueda de rentabilidad del minorista, una oportunidad para nuevas formas de gestión de patrimonios*

Los representantes de las EAFIS Wealth Solutions y Arcano Advisors defendieron la Gestión Activa frente a la Gestión Pasiva en una mesa debate en la que también se abordaron las posibilidades del 'Fintech' (Finanzas y Tecnología en sus denominaciones en inglés). Los

asesores destacaron la evolución de la figura del 'ahorrador' a 'inversor'; y las posibilidades que ofrece la Gestión automatizada que, aunque puede complementarse con la personal, va a ser "un tsunami que simplifica y facilita la gestión para el minorista", según Finizens e Indexa

De izquierda a derecha: Borja Durán (Wealth Solutions EAFI); Iñigo Susaeta (Arcano Advisors EAFI); Susana Criado (periodista y moderadora); Martín Huete (Finizens); Unai Asenjo (Indexa Capital A.V.).

Capital. Martín Huete (Finizens) señaló que los gestores automatizados "lo hacen todo de una manera más eficaz y más sencilla", y son compatibles con el asesoramiento personal. Unai Asenjo (Indexa Capital) apuntó que "casi el 100% de la gente con dinero en el banco no está asesorada porque el asesoramiento es caro", ante lo cual los gestores automatizados pueden tener su oportunidad con el paso del tiempo. Borja Durán, de Wealth Solutions, señaló que hay espacio tanto para el asesoramiento personal como para la gestión automatizada y que el inversor paga por recibir asesoramiento si logra rentabilidad. Iñigo Susaeta, de Arcano Advisors, reconoció "una profesionalización" en la gestión de patrimonio hacia un modelo proactivo. También defendió el asesoramiento personal para evitar que el cliente "tome decisiones irracionales".

## Los expertos legales coinciden: la MiFID II es oportunidad y reto

*Las EAFIS tienen que aprovechar la Directiva para reforzar su labor y buscar nuevos modelos de negocio. La adaptación tecnológica será clave*

Enrique Fernández (Ernst & Young) y Gloria Hernández (Deloitte) analizaron cuál será el impacto de la MiFID II. Coincidieron en que es una oportunidad y un reto para que las EAFIS se refuercen como asesores financieros en exclusiva frente al resto de entidades. Fernández indicó que, frente a la contratación masiva de los bancos, las EAFIS pueden aprovecharse de su especialización. Hernández prevé que el fin de las retrocesiones dificultará que las EAFIS compatibilicen labores independientes y no independientes al ser insuficientes sus recursos.



De izqda. a dcha.: Enrique Fernández Albarracín (Ernst & Young), Susana Criado y Gloria Hernández (Deloitte)

### LAS CITAS

**“La implantación tecnológica es imprescindible en la MiFID II. No todas las EAFIS sobrevivirán”**

**Enrique Fdez. Albarracín (Ernst & Young)**

**“Las EAFIS han de buscar su hueco porque sí lo tienen”**

**Gloria Hernández (Deloitte)**

 Opiniones destacadas



**OPENFINANCE**

IGNACIO SÁEZ

**“Los ‘millennials’ piden inmediatez en la información así como nuevos canales de comunicación”**



**FIDELITY**

ANTONIO SALIDO

**“El consumo es este año el motor del crecimiento a escala global y sostendrá los procesos de innovación”**

**CASER SEGUROS**

J.J. COTORRUELO

**“Tras la jubilación, el poder adquisitivo disminuye, por lo que hay que contar con el mundo de los seguros”**



**FINVERIS**

JAVIER OLAIZOLA / CELESTINO SETIÉN



**“Las empresas tienen que adaptarse a las necesidades de comunicación de sus clientes”**



**“Nadie quiere perder el tiempo en gestiones que solo retrasan y que se pueden solucionar con rapidez”**

*Han colaborado en el I Congreso de ASEAFI:*





# ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

## NUESTROS ASOCIADOS

- 360 CorA
- Abante Asesores
- AdFC (Araceli de Frutos)
- AFI
- Ágora
- Alitan Inversiones
- Altair Finance
- Alterarea
- Amoros Arbaiza Inversiones
- Ángel Ochoa
- Arcano
- Argenta Patrimonios
- Athenea Capital Advisors
- Áureo Wealth Advice
- Avalon Asesores de Patrimonio
- Advantage Capital
- Aznar Patrimonio
- Bissan Value Investing
- Bull4All Advisors
- Buy & Hold Asesores
- C&R
- C2 Asesores Patrimoniales
- Carlos de Fuenmayor
- Corefinance
- Cross Capital
- Didendum
- DiverInvest
- DPM Finanzas
- EFE&ENE
- Ethical Finance
- Ética Patrimonios
- ETS
- Eurocapital
- ExtraValor
- Feelcapital
- Francisco J. Concepción
- Frederick E. ARTESANI
- Gar Investments Advisors
- GCapital
- Getino Finanzas
- Ginvest Patrimonios
- GRG
- Haltia Capital
- iCapital
- JMS (Juan María Soler)
- John Siska
- JS (Javier Sedano)
- Kessler&Casadevall (Javier Kessler)
- Kessler&Casadevall (Juan Manuel Vicente)
- Lorenzo Dávila
- M&M Capital Markets
- PI Asesores
- Profim
- Quantica
- Sánchez Casas
- Santiago Arribas
- SC (Salvador Cervilla)
- Serfiex Investments
- Summa Patrimonia
- Troy Consultres Asociados
- Valor Óptimo
- Wealth Solutions
- Zárate

**HAZTE SOCIO  
DE ASEAFI**

Para más información:  
[www.aseafi.com](http://www.aseafi.com)

Patrocinadores anuales de ASEAFI

