



ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 1 de diciembre el Anteproyecto de Ley del Mercado de Valores para realizar la adaptación de nuestro ordenamiento a MiFID II

La transposición de MiFID II que no llega



La transposición llegará, como en tantos otros países, con bastante retraso, no sabemos cuándo, lo más probable ese que lo esté en el primer semestre de 2018. Mientras tanto es de aplicación la Directiva Comunitaria directamente, así como algunas directrices de ESMA y alguna circular de la CNMV. La norma española aún tiene que pasar por el Consejo de Estado, volver al Consejo de Ministros para pasar después al Parlamento para su aprobación.

La MiFID II, va a provocar un cambio sustancial en el modo de operar de las instituciones financieras españolas y va a provocar cambios críticos en sus modelos de negocio, sobre todo en todo en entidades que realicen actividades de asesoramiento. Aún no sabemos el alcance real de estos cambios, pero algunos datos ya tenemos, como para hacernos una idea.

La novedad de la que más se ha hablado, desde que este verano se abrió el proceso de consulta pública del texto, es la diferenciación entre asesoramiento independiente y no independiente. Para prestar el primero se va a exigir, entre otras cosas, analizar un universo más amplio de productos que para el segundo y la prohibición de percepción de retrocesiones por la entidad que presta este tipo de asesoramiento.

■ **La novedad de la que más se ha hablado es la diferenciación entre asesoramiento independiente y no independiente**

CONTINUA EN PAG. 2

SUMARIO

Resumen del Estudio Anual de Empresas de Asesoramiento Financiero en España 2017

El pasado 13 de Diciembre de 2017 se presentó en el consejo general de economistas el tercer Estudio Anual de EAFIS, 2017. Estudio realizado por C&R Investment Financial Advisor EAFI S.L. **PAG. 3**

ENTREVISTA

Miguel Ángel Cicuéndez VICEPRESIDENTE ASEAFI

«Con MiFID II se aumenta la transparencia, que es parte esencial del marchamo que ofrecen las EAFIS» **PAG. 4**



TECNOLOGÍA

Asesoramiento & tecnología; Inseparables para dar un buen servicio al inversor tras MiFID II
Andbank lanza la primera operativa vía APP para los clientes de las EAFIS. **PAG. 5**

JORNADAS ASEAFI

Desafíos actuales y estrategias.
Las EAFIS son las que menos van a tener que cambiar ante una norma que busca proteger al inversor. **PAG. 7**



SCHRODERS Infografía
La economía global en imágenes **PAG. 9**



VIENE DE PAG. 1

En el asesoramiento no independiente se va a permitir la percepción de incentivos, si se eleva la calidad del asesoramiento y se garantiza que se actúa de forma honesta, justa y profesional, de acuerdo con el mejor interés del cliente. En este sentido, se considera, por ejemplo, que se cumplen estas condiciones cuando se incluyan en las propuestas de inversión productos de terceros competidores, en concreto un 25% o más del total de productos de la misma categoría.

Las EAFIs

Habrán unas EAFIs que opten por prestar asesoramiento independiente, otras por el no independiente y pocas por los dos, debido a la necesidad de recursos para hacerlo a la vez. Seguramente predominará el asesoramiento no independiente y no creo que haya problemas en cumplir los requisitos exigidos para percibir retrocesiones, ya que, entre otras cosas, no tenemos producto propio.

Si el objetivo de la norma era pasar de un modelo de distribución de productos, como es el español, al uno de asesoramiento independiente, esto no se va a conseguir a corto plazo, ya que en este último perjudica al cliente en su modelo de cobro. Ya que en este caso habrá que cobrar la comisión de asesoramiento, con su correspondiente IVA y devolver al cliente los incentivos o retrocesiones que se hayan percibido, siendo este abono un rendimiento de capital mobiliario para él.

En definitiva, si se transpone como está previsto, en el asesoramiento independiente quien sale perjudicado es el cliente, que es quien va a pagar la factura.

Otra cuestión es cómo van a reaccionar los diferentes agentes que intervienen en la fabricación, distribución, custodia y asesoramiento de productos. Me estoy refiriendo a las gestoras de fondos y a las plataformas para distribución de fondos de inversión.

Las gestoras están ya creando ya las clases "clean", sin retrocesiones, para su distribución a clientes con contrato de asesoramiento y gestión de carteras, lo que provocará una reducción de costes en términos de comisión de gestión de los fondos, pero también la aparición de nuevas comisiones, como las de custodia y asesoramiento.

La cuestión está en quien va a poder acceder a estas clases según el folleto de los fondos. Si pueden acceder todos los clientes que tienen un contrato de asesoramiento, los asesores están obligados legalmente a recomendar estas clases, con lo que las retrocesiones irán desapareciendo paulatinamente y, en consecuencia, el modelo de asesoramiento no independiente de arquitectura abierta, o de entidades sin producto propio, también.

ASEAFI participó el proceso de consulta pública sobre el anteproyecto de transposición de la Directiva MIFID II, respondiendo a

las cuestiones planteadas por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y planteando varias modificaciones. Según tenemos entendido, el Anteproyecto apenas se ha modificado, y nuestras sugerencias no han sido escuchadas, lo veremos cuando se apruebe definitivamente.

La MIFID II también establece una serie de requisitos de formación de las personas que prestan asesoramiento. En este sentido como la CNMV ha adoptado las directrices de ESMA para la evaluación de los conocimientos y competencias de los profesionales que prestan asesoramiento financiero o que informan sobre instrumentos financieros.

Nosotros consideramos que la capacitación para realizar tareas de asesoramiento tiene que estar validada por un certificador externo y diferente del formador. No creemos conveniente que las entidades formen y certifiquen a sus propios asesores. Solamente de esa manera conseguiremos que nuestros asesores financieros lo sean de calidad y se eviten situaciones como las que se han producido en el pasado, de mala praxis bancaria.

El impacto de todas estas novedades en nuestro sector va a ser

importante. Será necesario invertir en tecnología, para poder seleccionar mejor los productos y justificar sus recomendaciones. También habrá que invertir en la formación de los asesores, ya sea interna o externa. Esto seguramente producirá concentraciones y cambios en los modelos de negocio

Es necesario que nuestro sistema vaya evolucionando desde un modelo de distribución hacia un modelo de asesoramiento financiero. Creemos que la nueva normativa debería contribuir a esto, menos venta y más asesoramiento, aunque tenemos nuestras dudas de que las entidades no especializadas en banca privada lo vayan a hacer. Al contrario, es posible que den un paso atrás, aumentando la colocación de producto propio y reserven el asesoramiento para patrimonios altos en el caso del no independiente y muy altos en el caso del independiente.



Carlos García Ciriza, presidente de ASEAFI

Carlos García Ciriza
Presidente de ASEAFI

■ **ASEAFI participó el proceso de consulta pública sobre el anteproyecto de transposición de la Directiva MIFID II, respondiendo a las cuestiones planteadas por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y planteando varias modificaciones**

■ **El impacto de todas estas novedades en nuestro sector va a ser importante. Será necesario invertir en tecnología, para poder seleccionar mejor los productos y justificar sus recomendaciones**



El pasado 13 de Diciembre de 2017 se presentó en el Consejo General de Economistas el tercer ESTUDIO ANUAL DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO EN ESPAÑA (EAFIS) 2017, estudio realizado por C&R Investmet Financial Advisor EAFI S.L.

A continuación realizamos un breve resumen del mismo e incluimos el link al estudio completo.

Resumen del *Estudio Anual de Empresas de Asesoramiento Financiero* (EAFIS) en España 2017

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR Y DE LAS EAFIS

Las EAFIS, según la actual ley del mercado de valores, solo pueden prestar asesoramiento en materia de inversión, el asesoramiento financiero por otras materias como Inmobiliario, seguros, arte, planes de pensiones, etc, no puede realizarse por medio de una EAFI.

MiFID II supone un cambio sustancial en el modelo de negocio de las EAFIS y de la industria en general, esperamos ir viendo a medida que avance el año desde su trasposición si supone una oportunidad o un problema para las EAFIS.

El anteproyecto de la Ley del Mercado de Valores mantiene la prohibición a las EAFIS de designar agentes vinculados, para la promoción y comercialización de los servicios y actividades de inversión y servicios auxiliares, que estén autorizados a prestar. Las EAFIS son la única ESI con esta prohibición, que limita claramente su desarrollo y crecimiento.

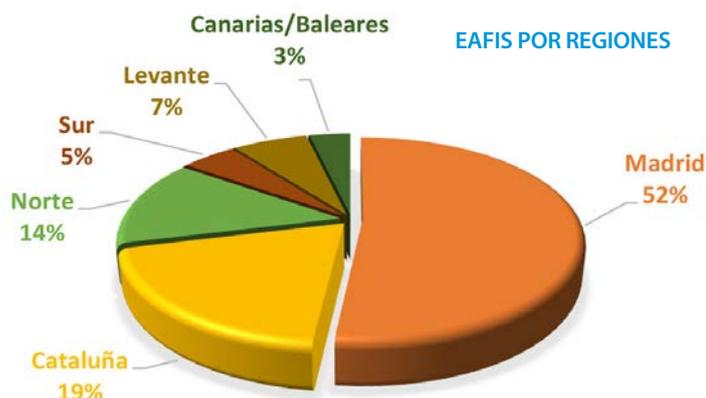
La nueva normativa específica y homologa a nivel europeo los conocimientos y las competencias que han de poseer los profesionales que presten el servicio de asesoramiento financiero.

Dentro del apartado NORMAS DE CONDUCTA aplicables a quienes presten servicios de inversión se amplía con una nueva sección de gobierno de productos que establece obligaciones específicas de actuación tanto a los emisores de productos como a los distribuidores (incluye asesores). Obligaciones como recabar información y entender el producto, elección de la gama de instrumentos financieros y evaluar la compatibilidad del producto y cliente.

Aumenta la información al cliente sobre el servicio prestado y los instrumentos asesorados.

Con antelación a la prestación del servicio de inversión, se comunicará al cliente si el asesoramiento es independiente o no independiente.

- **La nueva normativa específica y homologa a nivel europeo los conocimientos y las competencias que han de poseer los profesionales que presten el servicio de asesoramiento financiero**



ANÁLISIS GLOBAL DEL SECTOR

- Cuadro evolución de las empresas de servicios de inversión
- Cuadro evolución patrimonio asesorado
- Cuadro ingresos por asesoramiento
- Cuadro evolución principales magnitud

CONCLUSIÓN EAFI MEDIA

- Facturación anual: **306.084 €**
- Beneficio: **17.569 €**
- Fondos propios: **150.428 €**
- Nº de empleados: **3**

CONCLUSIONES FINALES

Existe una gran concentración en el sector de las EAFIS, los grupos de las 4 primeras y 15 primeras suponen en cifras.

(4 primeras)

- 33,4% de la facturación total del sector
- 76,6% del beneficio del sector
- 21,5% de los fondos propios
- 25,3 % del total de empleados

(15 primeras)

- 57,03% de la facturación
- 88,91% de los beneficios
- 43,37% de los fondos propios
- 45,57% de los empleados

■ Numerosas EAFI (personas jurídicas), continúan teniendo una reducida estructura, y por tanto, tienen que cubrir todos los campos de trabajo, lo que supone un exceso de cargas administrativas dificultando enormemente la actividad principal, de seguimiento, asesoramiento y atención a los mercados.

■ Los recursos propios del sector son muy importantes, se puede decir que excesivos.

■ La distribución territorial se concentra mayoritariamente entre Madrid y Cataluña.

■ Hay multitud de figuras que ejercen asesoramiento financiero sin estar autorizados, por tanto no garantizando los estándares de calidad del servicio, ni ofreciendo las garantías adecuadas a los inversores, y por último, compitiendo de forma desleal con las empresas que si están reguladas.

■ Fuerte limitación del sector por las exigencias normativas y por la imposibilidad de tener agentes o colaboradores.

[Ir al Estudio Anual de Empresas...](#)





MIGUEL ÁNGEL CICUÉNDEZ *Vicepresidente de ASEAFI*

Cicuéndez aboga por dar a conocer nuestra posición entre los minoristas

Miguel Ángel Cicuéndez, director de Intereconomía Escuela de Finanzas, EAFI y, desde mayo de 2017, vicepresidente de ASEAFI, nos ha hablado sobre MiFID II y su aplicación, además de cómo está cambiando el sector y, desde su experiencia, hacia dónde se dirige la industria del asesoramiento financiero en España.

Te has constituido como EAFI persona física en Junio de 2016, ¿cómo ha evolucionado el sector desde entonces y qué estás haciendo para adaptarte?

El sector cada vez se ha ido haciendo más complejo, y como consecuencia de ello, he decido pedir autorización para constituir una EAFI persona jurídica y el 12 de Enero la CNMV nos lo ha autorizado.

En el mes de mayo de 2017 asumes la vicepresidencia de ASEAFI. Desde tu punto de vista, ¿qué retos se le van a plantear a la asociación en este ejercicio?

Seguir posicionando nuestro sector ya que, lamentablemente, no somos muy conocidos entre los inversores españoles. Y continuar ayudando a los asociados en todo lo relacionado con lo que supone el reto de la MIFID II, así como a dar a conocer nuestra profesión entre los minoristas, ya que los grandes inversores si nos conocen.

El pasado 3 de enero se dio el pistoletazo de salida en la aplicación de MiFID II, ¿qué estáis haciendo las EAFIS, y el resto de la industria?, ¿cómo ves el medio plazo para las EAFIS?

Vamos con gran ventaja dentro del sector financiero ya que éramos muy conscientes de lo que se nos venía encima. Creo que la nueva situación es una magnífica oportunidad para crecer dentro del desafío que representa. Con la MIFID II se aumenta la transparencia, que es parte esencial del marchamo que ofrecen las EAFIS.

El sector financiero y, en concreto la EAFIS, estamos invirtiendo en tecnología, en formación del equipo y en modernización de nuestros modelos de negocio. Vamos a necesitar más músculo financiero, lo que llevará a concentraciones. Mi caso es un ejemplo claro, comienzo como persona física y doy el salto a jurídica.

¿Qué te gustaría ver por parte del regulador hacia las EAFIS en 2018?

Dado que las exigencias van a incrementarse solicitamos proporcionaridad en la aplicación de la norma.



“El sector financiero y, en concreto la EAFIS, estamos invirtiendo en tecnología, en formación del equipo y en modernización de nuestros modelos de negocio”

PRÓXIMOS EVENTOS

22 de Febrero

Conferencia Anual de Merchfondo
Madrid

Jose María Aymamí *CIO de Merchbank* y gestor de MERCHFONDO, explicará la estrategia y filosofía de gestión de MERCHFONDO:

1er puesto en el ranking de rentabilidad de Fondos Globales a 1, 5, 10, 15, 20, y 25 años según INVERCO.



27 de Febrero

Conferencia / Congreso – Banca Privada
Madrid

Este año la banca Privada esta focalizado en 3 puntos:

¿Cómo impactará las previsiones a la baja del PIB para 2018 en la Gestión Patrimonial?

¿Cómo se debe garantizar la protección del cliente?

¿Cómo enamorar a los nuevos herederos y fidelizarlos para que se queden?



15 de Marzo

Citywire Madrid 18 para Selectores de Fondos
Madrid

20 de Marzo

Evento ASEAFI
Barcelona



Asesoramiento y tecnología: tándem perfecto para el inversor tras MiFID II

MiFID II viene a reforzar el papel de independencia y transparencia que las EAFIs vienen ejerciendo y es ya una realidad que nos acompaña en nuestro día a día. Son muchas las EAFIs y Family Offices que confían en la digitalización y la tecnología para asegurar su cumplimiento y evolucionar en la experiencia del cliente, a la vez que le ofrecen un valor añadido además del que supone la relación de confianza que vertebra la actividad de asesoramiento financiero.

Las soluciones de Openfinance, en continua evolución, se han convertido en un aliado indispensable para los asesores financieros, permitiendo automatizar procesos y monitorizar el comportamiento de las carteras de sus clientes de una forma segura, eficiente y sencilla. Nuestras herramientas permiten administrar tanto los distintos gastos asociados al servicio de asesoramiento como los productos que se ofrecen dentro del servicio, así como las rentabilidades obtenidas. Asimismo, nos aseguramos de que los productos ofrecidos en las propuestas de inversión cumplen con los resultados obtenidos y son idóneos al riesgo y perfil de sus clientes en todo momento.

Los inversores en un mundo hiperconectado requieren un asesoramiento sostenible, personalizado y con una alta disponibilidad por parte del asesor. Las soluciones como Bestportfolio permiten obtener una mayor eficiencia y precisión en todas las etapas que la regulación y el propio proceso de asesoramiento conllevan: desde la digitalización del proceso de enrolamiento del cliente hasta la posibilidad de ofrecer a sus clientes un portal donde puedan consultar sus datos, perfil, cartera, estado de cuenta, etc., disponible también en entornos de movilidad.

La capacidad de adaptación es indispensable para seguir el ritmo del mercado y es una característica muy presente en nuestro ADN. Por eso también desde Openfinance trabajamos en soluciones colaborativas con entidades financieras custodios, de manera que el asesor pueda conseguir también la automatización e integración de los datos patrimoniales de sus clientes.

En un entorno que presenta grandes retos para las ESIS's, derivados del cumplimiento de la carga regulatoria, vemos dos temas cruciales para mantener o iniciar la senda del crecimiento: por un lado, la adquisición de clientes para generar más negocio evolucionando hacia modelos que permitan ofrecer otro tipo de servicios de inversión y, por otro, la búsqueda de eficiencias y ahorro de costes automatizando procesos, así como mejorando los tiempos de respuesta y calidad para los clientes. *El hilo conductor: la tecnología y las soluciones modulares de Openfinance.*



Laura Sacristán durante su intervención en la Jornada *Desafíos Actuales y Estrategias* organizada por ASEAFI

- **Los inversores en un mundo hiperconectado requieren un asesoramiento sostenible, personalizado y con una alta disponibilidad por parte del asesor**
- **La capacidad de adaptación es indispensable para seguir el ritmo del mercado y es una característica muy presente en nuestro ADN**

Laura Sacristán

Laura Sacristán es directiva senior con una amplia experiencia internacional y multisectorial en Consultoría Gerencial y de negocios en sectores de vanguardia como el tecnológico y la banca de inversión on-line. Laura es experta en estrategia empresarial, desarrollo de negocios, gestión del cambio, mercados financieros, relaciones con inversores y relaciones institucionales. Actualmente es Directora Comercial en Openfinance (BME Inntech).

Openfinance
BME inntech

Laura Sacristán

Directora Comercial en Openfinance (BME Inntech)



Este servicio pionero en España permitirá agilizar la operativa de transferencias cuando un cliente tenga necesidades de liquidez o quiera rebalancear su cartera

Andbank España lanza la primera operativa vía App que permite hacer transferencias a los clientes de EAFIs

Andbank España, entidad especializada en banca privada, ha lanzado un servicio pionero en España que permitirá a los clientes de las EAFIs, hacer transferencias a otras entidades. Este nuevo servicio, que cumple con la Ley de Comercio Electrónico y Firma Digital vigente, permitirá agilizar la operativa de transferencias cuando un cliente tenga necesidades de liquidez o quiera rebalancear su cartera.

Se trata de una propuesta completamente pionera en la banca privada en España que viene a completar la estrategia de Andbank por impulsar el negocio de su red de EAFIs, con los mayores avances tecnológicos existentes en el mercado. En la actualidad, Andbank España trabaja con 45 EAFIs, lo que supone el 25% de la cuota de este segmento de negocio.

Con este nuevo servicio, Andbank España sigue trabajando para mejorar la relación entre las EAFIs, los clientes y la entidad, utilizando la tecnología más puntera para tratar de minimizar las limitaciones que estas empresas encuentran a la hora de materializar el asesoramiento y realizar la ejecución de las órdenes derivadas del mismo. De este modo, se acorta al mínimo el tiempo entre la presentación de la propuesta al cliente y la ejecución real de la misma.

Horacio Encabo, responsable de EAFIS e Institucional de Andbank España, destaca

- *En 2016, la entidad lanzó un servicio con Finveris que permitía firmar documentos a través del ordenador, tablet o smartphone y facilitar así los trámites para la ejecución de operaciones.*
- *Esta operativa viene a completar la estrategia de impulso de la innovación y tecnología de Andbank en los diferentes segmentos de la banca privada.*
- *De este modo, se acorta al mínimo el tiempo entre la presentación de la propuesta al cliente y la ejecución real de la misma.*

Servicio de firma a través de dispositivos

Hace dos años, Andbank España lanzó el primer servicio para EAFIS que permitía a los clientes firmar documentos a través del ordenador, tablet o smartphone. y facilitar así los trámites para la ejecución de operaciones con la entidad sin necesidad de que el cliente se desplace para firmar los documentos necesarios. Esta operativa, desarrollada por Finveris, una plataforma digital especializada en soluciones tecnológicas en el ámbito de la banca privada y el asesoramiento financiero, facilita a los clientes confirmar una orden previamente recomendada por su EAFI en cuestión de minutos, desde cualquier lugar y a cualquier hora del día, y remitir esos documentos a la entidad para que ejecute la operación de manera inmediata, cerrando el circuito entre cliente-EAFI-Banco de forma totalmente automatizada.

que "con este servicio, hasta ahora inédito en la banca privada española, damos un paso más en nuestro objetivo de impulsar la innovación y la tecnología para el sector de las EAFIs y el resto de segmentos de negocio del banco. Un avance fundamental para mejorar la comunicación entre las EAFIS, la entidad y los clientes".

ANDBANK /
Private Bankers

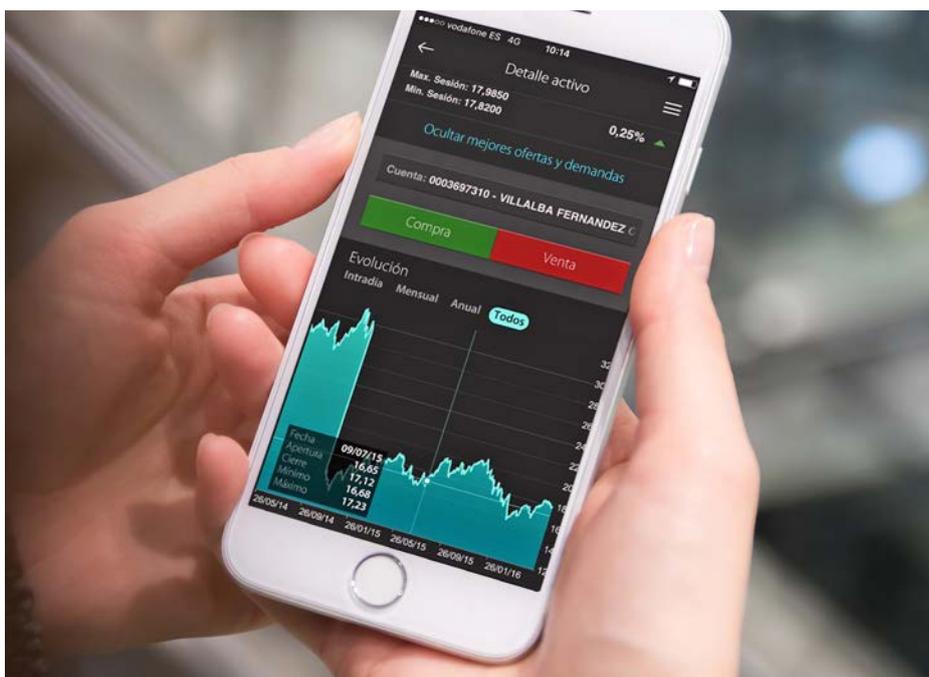
Andbank España es una entidad especializada en la gestión integral de grandes patrimonios. Posee los ratios de solvencia (42%) y liquidez (263%) más altos del sector.

Contacto de prensa España:

Mar Badillo: 91 153 41 22

Evercom: 91 577 92 72

Site Internet: www.andbank.es





Público asistente a la Jornada, celebrada en el Palacio de la Bolsa de Madrid

Jornada 'Desafíos actuales y estrategias: Análisis y adaptación del marco de negocio actual de las EAFIs'

“Las EAFIs son las que menos van a tener que cambiar” ante una norma que busca proteger al inversor

ASEAFI celebró el pasado 12 de diciembre de 2017 la jornada 'Desafíos actuales y estrategias: Análisis y adaptación del marco de negocio actual de las EAFIs' en el Palacio de la Bolsa de Madrid y, en ella, se analizó la situación en la que se encuentran la industria del asesoramiento financiero y las EAFIs.

En el encuentro se debatió sobre el impacto de MiFID II en la industria, y de cómo la trasposición de la normativa en nuestro ordenamiento afecta al marco de negocio de las EAFIs y se analizó la situación de los mercados y las perspectivas de cara a 2018.

La mesa redonda sobre MiFID II: Gloria Hernández Aler, de Finreg; Enrique Fernández

Albarracín, de EY, y Carlos García Ciriza y moderada por Santiago Satrústegui, vicepresidente de EFPA España. En ella, se mostraron positivos ante la perspectiva de las EAFIs ya que, aunque el grueso de la banca se adapte al modelo de asesoramiento no independiente con producto propio, las EAFIs continuarán ofreciendo más valor al analizar y ofrecer producto de terceros.



De izquierda a derecha: Santiago Satrústegui (vicepresidente de EfpA España), Enrique Fernandez Albarracín (socio regulador Ernst & Young), Gloria Hernández Aler (socio regulador Finreg) y Carlos García Ciriza (presidente de Aseafi).



Panel II. Flash de mercado y estrategias



De izquierda a derecha: Susana Criado (*redactora de intereconomía*), Laura Sacristán (*directora comercial Openfinance*), Carlos Ferrer (*socio cuatrecasas, especialista en fiscal*), Jorge Canta (*socio cuatrecasas, especialista en regulatorio financiero*) y Horacio Encanbo (*responsable canal institucional y EAFIS en Andbank*).

En el panel 'Nuevo marco de negocio para las EAFIS' contamos con Carlos Ferrer y Jorge Canta expertos de Cuatrecasas en fiscalidad y regulación financiera, con Horacio Encanbo responsable de EAFIS y negocio institucional en ANDBANK, y con Laura Sacristán como directora de estrategia en Openfinance. En este espacio, moderado por la periodista de Intereconomía Susana Criado, se explicó que la llegada de MiFID II supondrá un aumento de los costes operativos y una reducción de ingresos para el sector, sin embargo, las EAFIS se mostraron positivas ante la perspectiva de que el asesoramiento sea más transparente para el inversor. Algo que permitirá comparar mejor y la búsqueda de una mayor calidad en el servicio, que supone una ventaja competitiva para las EAFIS frente a otros modelos.

Susana Criado también moderó el panel sobre la situación de los mercados, en el que se debatió sobre las políticas monetarias, los mercados emergentes y las estrategias para encontrar rentabilidad, de la mano de profesionales de Edmond de Rothschild, Invesco, Fidelity y Schroders.



Presentación de la Jornada



Beatriz Alonso, *directora renta variable BME*.



Julio Alcántara, *director renta fija BME*.

Por otro lado, Beatriz Alonso, directora de Renta Variable de BME, presentó la plataforma BME Fondos y Julio Alcántara, director de Renta Fija BME, el nuevo modelo de Renta Fija tras MiFID II.

El encuentro, celebrado en el espectacular marco del Palacio de la Bolsa de Madrid, contó con el patrocinio de Edmond de Rothschild, Invesco, Fidelity, Openfinance, Andbank y la colaboración de Cuatrecasas, Ernest & Young (EY), Finreg, Bolsas y Mercados (BME) y EFPA España.

Alternativas de Inversión IV

La importancia de un buen asesoramiento financiero



El presidente de ASEAFI, Carlos García Ciriza, ha participado en el **desayuno informativo de Libertad Digital sobre Alternativas de Inversión**, junto a Asier Uribechebarría, director general de la agencia de valores Finanbest, y Ramón Alfonso, socio director de inversiones de la empresa de asesoramiento financiero GAR Investment Advisors EAFI.

En el siguiente enlace podéis encontrar los videos resumen del encuentro: [Diálogos en libertad](#).

¿Rumbo a una reactivación económica a escala global?

2017 Se registró un sólido crecimiento y una inflación reducida.

2018 Schroders prevé una fase de recuperación caracterizada por un aumento del crecimiento y de la inflación.

¿Qué debemos esperar en 2018?

 **Un aumento de las perspectivas de crecimiento** respaldado por: la solidez de la actividad económica, la mejora de la confianza empresarial y el repunte de la inversión en inmovilizado.

 **Una subida de la inflación**, que llevará a algunos bancos centrales a subir los tipos.

 **La renta variable podría beneficiarse**, siempre que la inflación se mantenga controlada.



Las perspectivas de crecimiento global para 2018 han aumentado.

Perspectivas de consenso sobre PIB global, % interanual



Fuente: Thomson Reuters Datastream, Schroders Economics Group, a 21 de diciembre de 2017.

¿El fin de la expansión cuantitativa (EC)?

¿Por qué? Ante la estabilidad del crecimiento a escala global, es posible que los bancos centrales ya no sientan la necesidad de comprar activos para estimular el mercado.

La Reserva Federal estadounidense inició la reducción de su balance en el cuarto trimestre de 2017, y, desde este enero, el Banco Central Europeo (BCE) ha reducido su gasto mensual de 60.000 a 30.000 millones de euros y podría poner fin a la expansión cuantitativa en septiembre de 2018.

¿Qué debemos esperar en 2018?

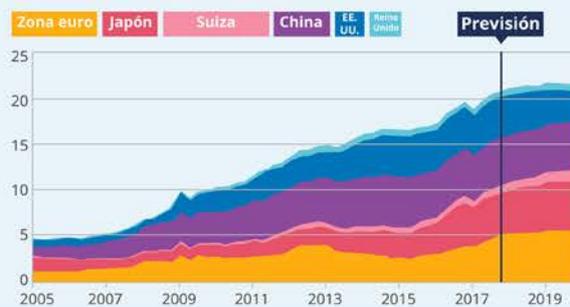
 **Una presión alcista** sobre los rendimientos de los bonos.

 **Un menor volumen de liquidez** en los mercados.



Se espera que la liquidez global alcance su punto máximo en 2018.

Valor de los activos presentes en los balances de los bancos centrales (billones de USD).



Fuente: Thomson Reuters Datastream, Schroders Economics Group, a 20 de diciembre de 2017.

El riesgo político podría resurgir y perjudicar a los mercados

En 2017 no se materializó ningún riesgo político real, lo que apuntaló la rentabilidad de los activos, si bien siguen existiendo riesgos.

¿Qué debemos esperar en 2018?

 **Elecciones de mitad de mandato en EE. UU.**  Nov.

El optimismo de los mercados ante las reformas de Trump pelagra, ya que su escasa popularidad podría provocar que los Republicanos pierdan la mayoría en la Cámara de Representantes.

 **Otros comicios de importancia:**

 Mar.  **Italia**  Jul.  **México**  Oct.  **Brasil**



Preguntas frecuentes en 2017: el bitcoin

El bitcoin se benefició de la crisis financiera y de la pérdida de confianza en el sistema bancario por parte de los ciudadanos.

Sin embargo, debemos ser cautos:

 **El bitcoin ha presentado unas características similares a las del oro**, aunque aún carece de confianza entre los inversores.

 **No cuenta con un ancla de valor** a largo plazo.

 **¿Es una burbuja?** El aumento vertiginoso de su precio probablemente se deba a la compra por parte de especuladores e inversores ante el temor a perder la oportunidad.

Fuente: Schroders, a enero de 2018. SCH31457

La rentabilidad registrada en el pasado no es un indicador fiable de los resultados futuros. El precio de las acciones y los ingresos derivados de las mismas pueden tanto subir como bajar y los inversores pueden no recuperar el importe original invertido. Las previsiones recogidas en el documento son el resultado de modelos estadísticos basados en una serie de supuestos. Las previsiones están sujetas a un alto nivel de incertidumbre sobre los factores económicos y de mercado futuros que pueden afectar a los resultados futuros reales. Las previsiones se ofrecen con fines informativos a fecha de hoy. Nuestros supuestos pueden variar sustancialmente en función de los cambios que puedan producirse en los supuestos subyacentes, por ejemplo, a medida que cambien las condiciones económicas y del mercado. No asumimos ninguna obligación de informarle de las actualizaciones o cambios en estos datos conforme cambien los supuestos, las condiciones económicas y del mercado, los modelos u otros aspectos.

Información importante: Schroders ha expresado sus propios puntos de vista y opiniones de este documento y estos pueden cambiar. Este documento tiene fines informativos exclusivamente. La información aquí contenida no se entiende como oferta o solicitud de compra o venta de ningún valor o instrumento afín en este documento. No se debe depositar su confianza en las opiniones e información recogidas en el documento a la hora de tomar decisiones de inversión y/o estratégicas. La información aquí contenida se considera fiable, pero Schroders no garantiza su integridad ni su exactitud. Publicado por Schroder Investment Management Limited, Sucursal en España, c/ Pinar 7 - 4ª planta. 28006 Madrid - España. Registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con el número 6. 011825



A S E A F I



A S E A F I

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

Nuestros patrocinadores



UNION BANCAIRE PRIVÉE

J.P.Morgan
Asset Management



EDMOND
DE ROTHSCHILD

ANDBANK /
Private Bankers

Schroders



 **MIRABAUD** 
Asset Management



BMO Global Asset
Management



M&G
INVESTMENTS

Openfinance
BME inntech

 **MERCHBANC** 35 **A**
GESTORES DE PATRIMONIOS 1981-2016