



ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

Jornada '2019. Nuevo contexto para las EAF's'

ASEAFI: "Las EAF's son un vehículo válido si lo que quieres es hacer solo asesoramiento financiero"

El presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI), Carlos García Ciriza, asegura que "la EAF seguirá siendo un vehículo válido si lo que quieres hacer es asesoramiento financiero". Además, cree que en España debería de haber "EAF's grandes que estuvieran implementadas en todo el país" y, en este sentido, señala que puedes ser "muy grande" dedicándote solo a un servicio de inversión, siempre que estés especializado.

García Ciriza reconoce que aquellos que dan el paso a otro tipo de vehículos financieros, como a agencias de valores o a gestoras, pueden rentabilizar más las carteras de clientes o pueden contar con agentes pero, añade, para ello "hace falta tamaño porque los costes se multiplican por requisitos de capital, personal, y sobre todo por cumplimiento normativo". Horacio Encabo, de Andabank, analizó las posibilidades que el nuevo contexto ofrece a las EAF's, y la comparativa con otras ESIS.

Declaraciones del presidente de ASEAFI a los medios de comunicación en el marco de la jornada '2019. Nuevo contexto para las EAF's', que se celebró el pasado mes de febrero en la Bolsa de Madrid, con el objetivo de analizar el escenario en el que tendrán que trabajar las empresas de asesoramiento financiero tras las novedades que aporta MiFID II, las medidas que tendrán que tomar y los muchos requisitos que hay cumplir.

AGENTES

En cuanto al nuevo marco jurídico, Jorge Canta, de Cuatrecasas, Gloria Hernández Aler, de Finreg 360, Horacio Encabo, de Andbank, junto a Santiago Satrustegui, vicepresidente de EFPA España, debatieron sobre la norma y, entre otras cosas, sobre la puerta que se le abre a las EAF's que podrán contar con agentes.

En este sentido, García Ciriza lamentó que, a pesar de que ahora las EAF's podrán con agentes, sea solo como prescriptores, "para presentar clientes", cuando lo que se demandaba a CNMV era contar con sus servicios para que pudieran también prestar asesoramiento financiero.



Panel de Mercados con profesionales de JP Morgan Asset Management, M&G, GVC Gaesco y Degroof Petercam Asset Management

MERCADOS

Tras un año 2018 difícil en el que bajaron todos los activos, gran acogida en el Panel de Mercados donde profesionales de JP Morgan Asset Management, M&G, GVC Gaesco y Degroof Petercam Asset Management, han realizado un análisis macroeconómico de los diferentes mercados y han informado de distintos activos a tener en cuenta de cara a las estrategias de inversión de este 2019.

SUMARIO

¿La inversión en Deuda Privada puede ser una alternativa a la renta fija?

Lendmarket PÁG. 3

I Encuentro ASEAFI. Finanzas como clave de progreso.

ASEAFI: "Las EAF's son un vehículo válido si lo que quieres es hacer solo asesoramiento financiero" PÁG. 4

¿Es la ISR una tendencia de éxito en la inversión?

Amparo Ruiz Campo, Country Head Spain & LatAm de Degroof Petercam Asset Management PÁG. 7



“LA TECNOLOGÍA ES UNA OBLIGACIÓN SI NO TE QUIERES QUEDAR FUERA DEL MERCADO”

Por su parte, Ángel López y Jorge Tavío expusieron las ventajas que aporta la alianza entre las soluciones tecnológicas de Openfinance y los sistemas de información de Refinitiv. En este sentido, el presidente de ASEAFI señaló que “la tecnología no es una opción. Es una obligación de todos si no te quieres quedar fuera del mercado financiero, tanto para el cumplimiento normativo, como para la atención a los clientes que cada vez es más digital”.



Una jornada que despertó un gran interés, como se pudo ver en la asistencia



El Panel de Inversiones alternativas contó con profesionales de LENDMARKET, Trea AM, Edmond de Rothschild AM y Clave Mayor SGEIC

INVERSIONES ALTERNATIVAS

En cuanto a las inversiones alternativas, García Ciriza destacó a aquellas que invierten en economía real ya que, “las carteras de los clientes dependen demasiado del mercado financiero y es necesario incluir activos que las descorrelacionen”.

Un interesante espacio moderado por Sergio Míguez, Chief Economist EFPA España, que ha contado con las propuestas de Alejandro Villalonga, de LENDMARKET, Patricia López Molina, de TREA AM, Sebastián Senegas, de EDMOND DE ROTHSCHILD AM, y de José Javier Armendáriz, de CLAVE MAYOR S.G.E.I.C.

ANÁLISIS CORPORATIVO

Pedro Suárez y Enrique Fernández Albarracín, de EY, también actualizaron las claves normativas del nuevo contexto para las EAF's, las alternativas de reestructuración, fusiones o cambios de licencia que se plantean y están acometiendo las EAF's, con motivo del impacto en modelos de negocio de normas como MiFID II, la Prevención de Delitos y Data Protection.

Por último, el presidente de ASEAFI agradeció el apoyo de JP Morgan AM, Degroof Petercam AM, Lendmarket, Refinitiv, BME, Trea AM, Openfinance, GVC GAESCO, Andbank, Invesco y Edmond De Rothschild por hacer posible esta jornada, así como a EFPA, Finreg 360, EY, Cuatrecasas y Clave Mayor, su colaboración.



Enrique Fernández Albarracín, de EY, actualizó las claves normativas del nuevo contexto para las EAF's



GALERÍA DE FOTOS DE ESTA JORNADA





¿La inversión en Deuda Privada puede ser una alternativa a la renta fija?

Llevamos varios años sufriendo un entorno económico complicado, lo que ha exigido al inversor buscar nuevas soluciones de inversión para satisfacer sus necesidades de inversión.

Las políticas monetarias laxas llevadas a cabo por los Bancos Centrales, han llevado los tipos de interés a mínimo históricos, hasta el punto de que muchas emisiones de renta fija han llegado a situarse en terreno negativo.

Esta realidad ha hecho que haya un cambio en los hábitos de los inversores, ha dado lugar a tendencias nuevas y a buscar soluciones que den mayor rentabilidad a los activos de renta fija. Para los clientes más conservadores, la inversión en activos menos tradicionales pueden ser una solución para una cartera diversificada.

■ **Muchas emisiones de renta fija han llegado a situarse en terreno negativo.**

Existen estudios que muestran que la asignación de dos o tres ideas de alternativas en las carteras de inversores han aumentado un 50% en el 2018, en comparación al 39% de hace tres años. En las diferentes opciones de inversiones alternativas, la inversión en Deuda Privada está siendo una de las ideas que más aumenta. La pregunta siguiente es, ¿Existe una plataforma donde pueda invertir en deuda privada en secundario?

La solución la puedes encontrar en [Lendmarket](#) es la "primera plataforma privada" de cesión de préstamos corporativos originados por proveedores de financiación, es decir, fondos o bancos. Es un mercado secundario donde ponemos en contacto a los originadores de préstamos corporativos con los inversores profesionales, para la compraventa de derechos de crédito vía cesión de créditos o sub-participación.

Para las EAFs es tener acceso a productos con alta rentabilidad y demostrada capacidad de pago (cesión de préstamos vivos generados por fondos o bancos), menor ticket de inversión, menor el riesgo, diversificación de diferentes préstamos, demostrada capacidad de pago, ratios de mora baja del originador, menor coste de comisiones, análisis del fondo, due diligence y optimiza el ratio rentabilidad por riesgo.



Alberto Ibáñez, socio y responsable de relación con Inversores de Lendmarket





ASEAFI destaca la **importancia de la educación** para lograr una buena planificación financiera a lo largo de nuestra vida



Durante el I Encuentro que la asociación ha organizado con inversores para promover la Cultura Financiera, y el acercamiento con los profesionales

■ *Se analizó la situación de los mercados y se planteó a los asistentes herramientas a la hora de decidir cómo rentabilizar sus ahorros según sus diferentes perfiles*

El presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI), Carlos García Ciriza, resaltó la importancia de la formación para lograr una planificación financiera a lo largo de nuestra vida. Además de una adecuada formación, será necesario complementarse con una relación profesional, que aportará más información y una visión complementaria, siendo esta combinación “la que optimiza las decisiones en materia financiera”.

Fue durante el I Encuentro con inversores ‘Las finanzas como clave del progreso’ celebrado en el Club de Amigo de Intereconomía con el objetivo de promover la cultura financiera, así como para hablar del conocimiento que los usuarios de servicios de inversión deben tener del funcio-

namiento de la industria financiera, de la relación entre inversor y asesor financiero y de conocimientos esenciales a la hora de invertir.

Juan Gómez Bada, director de inversiones Avantage EAF, y Rafa Casado, COO de Finect, explicaron las ventajas que las EAFs ofrecen al inversor, las diferencias con otras figuras financieras, y el papel que juegan internet y las redes sociales para inversores y asesores.

■ *Se resaltó la importancia de la formación para lograr una planificación financiera*



Carlos Magán habla sobre las claves de la inversión en tecnología.



I ENCUENTRO ASEAFI. FINANZAS COMO CLAVE DE PROGRESO

VIENE DE LA PÁG. 4

LOS VÍDEOS DEL EVENTO

PRESENTACIÓN DE LOS ENCUENTROS DE ASEAFI,
LAS FINANZAS COMO CLAVE DE PROGRESO



ENLACE AL VIDEO

POR QUÉ DEBEMOS CONTAR CON UN ASESOR
PROFESIONAL



ENLACE AL VIDEO

CUALIFICACIÓN DEL ASESOR, FORMACIÓN DEL
INVERSOR Y EL FEE ONLY



ENLACE AL VIDEO

Además, Bada aseguró que la figura del asesor ganará peso al igual que sucede en el mundo anglosajón, señalando que "la EAF te permite centrarte de verdad en las necesidades del cliente, sin conflicto de intereses", frente a otras figuras.

Josep Soler, consejero delegado de EFPA Europa y delegado ejecutivo en España, abordó la cualificación que tiene que cumplir un asesor financiero para poder ejercer, así como con la formación del inversor y el fee-only en el futuro asesoramiento financiero.

Y, en este sentido, se refirió a la personalización que aporta, a la reducción de conflictos de intereses que supone contratar a una EAF, la calidad, la confianza y la independencia que añade al servicio, aseverando que "lo tradicional dará mejores resultados".



Josep Soler, de EFPA, en el acto ASEAFI.

Por otro lado, Carlos Magán, responsable de desarrollo de negocio de AFI Inversiones Financieras Globales EAF, presentó su estudio 'Tecnología e inversión en el sector financiero' revelando las claves para invertir en el sector tecnológico.

Bárbara Echazarra, sales manager en Columbia Threadneedle, por su parte, presentó su fondo de inversión tecnológico, Threadneedle Global Tecnología, como el vehículo adecuado para canalizar inversiones en el sector de la tecnología, explicando en detalle su política de inversión.



Bárbara Echazarra, de Columbia Threadneedle.

CONTINUA EN PÁG.6



I ENCUENTRO ASEAFI. FINANZAS COMO CLAVE DE PROGRESO

VIENE DE LA PÁG. 5

LOS VÍDEOS DEL EVENTO

AFI ANALISTAS FINANCIEROS PRESENTA SU ESTUDIO PARA COLUMBIA THREADNEEDLE SOBRE INVERSIÓN EN EL SECTOR TECNOLÓGICO



ENLACE AL VIDEO

PRESENTACIÓN COLUMBIA THREADNEEDLE – Threadneedle (lux) Global Technology Fund



ENLACE AL VIDEO

ANÁLISIS DE MERCADOS Y DIFERENTES ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN



ENLACE AL VIDEO



Mesa redonda 'Análisis de mercados y estrategias de inversión'

Susana Criado directora de Capital Intereconomía, fue la encargada de moderar la mesa redonda que analizó los mercados y las estrategias de inversión a seguir. Un espacio que protagonizaron Araceli de Frutos, de Araceli de Frutos EAF, Miguel Ángel Cicuéndez, de CONSULAE EAF, y Carlos Farras, de DPM Finanzas, en el que hicieron un repaso de la situación actual de los mercados, y plantearon a los asistentes herramientas a la hora de decidir cómo invertir sus ahorros, según su perfil y el riesgo que estén dispuestos a asumir.

Un encuentro, que ha despertado un alto interés como se ha demostrado con la gran afluencia de público inversor y que se enmarca en el programa de acciones diseñadas para promover la Educación Financiera, contribuyendo en aumentar sus conocimientos para que tomen mejores decisiones financieras favoreciendo el progreso.

■ **Se plantearon herramientas a la hora de decidir cómo invertir sus ahorros, según su perfil y el riesgo que quieran asumir.**



GALERÍA DE FOTOS DE ESTE ENCUENTRO



¿Es la ISR una tendencia de éxito en la inversión?

Las diversas crisis, ya sea en el frente económico o financiero, han alentado a los reguladores, empresas, inversores y la sociedad civil a que estén más atentos y aún más exigentes en términos de la licencia ética para operar.

Fue la crisis del euro de 2011 que dio lugar a varias reflexiones sobre la sostenibilidad económica de los países y por ejemplo llevó a DPAM a crear modelos ASG para valorar Estados, independientemente de las agencias de rating. Asimismo, la exclusión de inversiones en empresas cotizadas que no cumplen con ciertos estándares, participan en actividades / sectores / tienen comportamientos que se consideran controvertidos, o peores calificaciones ASG en su categoría tiene como objetivo principal evitar las inversiones con el mayor riesgo. Esto explica por qué la integración de los factores de ASG se ha vuelto más extendida y generalizada, ya que un número creciente de inversores menciona la protección contra el riesgo reputacional como la razón principal para adoptar los métodos de ASG.

En esta sociedad que busca cada vez más un propósito, las generaciones actuales también quieren saber el impacto de sus inversiones. Los factores que sustentan el crecimiento del mercado para inversiones sostenibles y responsables destacan la importancia de este asunto y la tendencia secular de su desarrollo. Esta tendencia está aquí para quedarse, como también se puede ver en la competencia cada vez mayor en el mercado y el deseo creciente de las autoridades de regular en este campo.

El inversor español se está haciendo sostenible porque es una tendencia que está impulsando el inversor institucional, siendo los pioneros los fondos de pensiones. Por su parte, el inversor particular está empezando a conocer más y mejor la oferta que hay y las oportunidades y todas las ventajas que tiene este tipo de aproximación.

El interés por la inversión socialmente responsable está mucho más avanzado en el resto de Europa, sobre todo Europa Central, Escandinavia y Europa del Norte. Empezó con una directiva de la Comisión Europea, que lanzó a todos los países, y se ha traspasado a la normativa española en el 2017, exigiendo a las comisiones de control de los fondos de pensiones de empleo, no los particulares, información sobre su incorporación de criterios ASG (ambientales, sociales y de gobernanza), en su política de inversión.

- ***El inversor español se está haciendo sostenible porque es una tendencia que está impulsando el inversor institucional.***

También los fondos de inversión de las grandes entidades españolas que se han adherido a los principios que se llaman Global Compact de Naciones Unidas, están empezando a introducir gamas de productos ISR, y ya se ven forzados a empezar a movilizar toda su maquinaria para producir por lo menos una gama. Lo siguiente es que al particular le sea explicada la conveniencia de estas posibilidades de inversión, sobre todo en banca privada.



Amparo Ruiz Campo, Country Head Spain & LatAm de Degroof Petercam Asset Management

¿CÓMO IMPULSAMOS LA ISR EN DPAM?

La historia de Degroof Petercam Asset Management (DPAM) en inversión sostenible y responsable se remonta a 2001. La firma está convencida de que la inversión sostenible es una tendencia a largo plazo, tanto en las finanzas como en la sociedad civil, que está aquí para quedarse.

Aprovechando nuestra curva de aprendizaje, hemos establecido un sólido proceso de inversión sostenible en estos años, capitalizando nuestra experiencia interna en evaluaciones de sostenibilidad positivas (el mejor en su clase / el mejor en el universo, tarjetas de puntuación integración de criterios ASG, selección temática de valores), en evaluaciones negativas (basadas en normas, actividades controvertidas), así como en compromiso corporativo y voto por poder, y más recientemente en impacto financiero.

Por ejemplo: DPAM ha decidido deshacerse de varias de las actividades controvertidas. Destacando entre ellas:

- Extensión de la exclusión del tabaco a toda la gama de estrategias DPAM gestionadas activamente.
- Extensión de la exclusión de las armas nucleares a toda la gama de estrategias DPAM.
- Específicamente para nuestras estrategias sostenibles, hemos actualizado nuestra posición sobre el alcohol. En este sentido, hemos decidido excluir a los productores de alcohol que no cumplen con una política responsable comercial (es decir, cuyas prácticas comerciales advierten insuficientemente a los consumidores contra los riesgos asociados con el consumo inadecuado de alcohol). Esto se hace siguiendo un compromiso sistemático con la dirección de las compañías, de manera que éstas tengan la oportunidad de mejorar y adoptar las mejores prácticas.

En definitiva, en DPAM la ISR es más que una de las especialidades de la casa, ya que permite mejorar el perfil rentabilidad/riesgo de cualquier cartera. En la gama de Degroof Petercam Asset Management, el año pasado, nuestros fondos de renta variable y renta fija que tenían el apellido "Sostenible", cerraron a 31 de diciembre mucho mejor que nuestros fondos equivalentes no sostenibles. La sostenibilidad es como un sello, es una capa adicional que hace que la inversión sea menos arriesgada, y esto es un hecho.