



# ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

*En el marco de acciones que la asociación desarrolla para promover la Educación Financiera*

## ASEAFI celebra un encuentro para analizar las oportunidades y las claves de inversión en Mercados Emergentes

La Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI) celebró el pasado 16 de octubre el III Encuentro dirigido a profesionales e inversores particulares titulado *'Oportunidades de Inversión en Mercados Emergentes'*, en la sede de la Bolsa de Barcelona.

Los asistentes recibieron la bienvenida por parte de **Carlos García Ciriza**, presidente de ASEAFI, miembro directivo de EFPA y socio de C2 Asesores, y **Roser Micó**, responsable de mercados e información de la bolsa de Barcelona, que además explicó el funcionamiento del LATIBEX. (FOTO INFERIOR)



Carlos García Ciriza junto a Roser Micó, en la bienvenida a los asistentes al III Encuentro ASEAFI celebrado en Barcelona



Roser Micó, en su intervención en el III Encuentro ASEAFI en Barcelona

- *Un evento promovido por ASEAFI dentro de su marco de promoción de la educación financiera, dirigido a profesionales e inversores particulares, con interés en profundizar su conocimiento en los mercados emergentes, así como conocer las claves para invertir en ellos con éxito*



VER GALERÍA DE FOTOS EN LA WEB ASEAFI

### SUMARIO

#### PERSPECTIVAS Y SELECCIÓN. CUATRO TRIMESTRE 2019

ASEAFI organiza en Barcelona un encuentro dirigido a profesionales de la industria de servicios de inversión.

PÁG.5

#### IMANTIA FUTURO

##### *Imantia Capital*

Hace unas semanas Imantia Capital lanzaba su nueva gama de fondos IMANTIA FUTURO. La nueva familia, compuesta por dos fondos de renta variable internacional, ha mostrado un gran desempeño en sus primeros compases.

PÁG.4

#### El brexit y la importancia de adoptar una perspectiva a largo plazo

##### *M&G INVESTMENTS*

Consultar el valor de sus inversiones a diario puede ser un hábito angustiante, especialmente con altibajos como los registrados por la renta variable en los últimos meses.

PÁG.7



En el siguiente espacio, **David Levy**, presidente de Diverinvest EAF y representante de ASEAFI en Cataluña, y **Josep Soler**, consejero de EFPA Europa y delegado ejecutivo de EFPA España, hablaron sobre la *importancia de la educación financiera*, entendida como el proceso que cada uno de nosotros debemos hacer para entender el entorno financiero que nos rodea, y además contar con un asesor profesional, que nos ayude a ampliar el conocimiento y contrastar nuestras decisiones.

Josep Soler, consejero de EFPA Europa y delegado ejecutivo de EFPA España en el III Encuentro ASEAFI

Posteriormente, **Miguel Ángel Cicuéndez**, socio director de Consulae EAF, analizó en profundidad el mercado LATIBEX, destacando como ventaja principal que se trata de un mercado que nos permite invertir en empresas latinoamericanas en moneda local (euros), evitando así el riesgo divisa.

A continuación, se desarrolló una mesa redonda moderada por **David Levy**, presidente de Diverinvest, y que contó con **Inés del Molino**, directora de cuentas de Schroders, **Nicolás Da Rosa**, institucional sales para España y Portugal en Degroof Petercam Asset Management, y **Luis Martín**, director de ventas BMO Global Asset Management. Los ponentes entraron de lleno en exponer su visión de estos mercados, y en el posicionamiento estratégico de cada una de sus casas en estos mercados.



Miguel Ángel Cicuéndez, vicepresidente de ASEAFI, durante su intervención sobre LATIBEX



Mesa redonda 'Oportunidades en Mercados Emergentes'



Cano habló de 'Análisis de la renta fija de los Mercados Emergentes'

Por último, **David Cano**, socio director de AFI Analistas Financieros, realizó un *análisis pormenorizado de la renta fija en estos mercados*.

Un evento promovido por ASEAFI dentro de su marco de promoción de la educación financiera, dirigido a profesionales e inversores particulares, con interés en profundizar su conocimiento en los mercados emergentes, así como conocer las claves para invertir en ellos con éxito.

El evento contó con el patrocinio directo de LATIBEX, Degroof Petercam Asset Management, Schroders y BMO Global Asset Management, y con la colaboración de AFI Analistas Financieros, EFPA España, Escuela de Finanzas de Intereconomía, CONSULAE EAF y DIVERINVEST EAF.



# EL POTENCIAL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN ESPAÑA

**E**l 73% de los españoles de entre 18 y 79 años admite haber firmado alguna vez un contrato financiero sin saber o entender completamente su contenido y casi la mitad considera que tiene “poca o ninguna” cultura financiera, con desconocimiento de conceptos básicos esenciales para tomar decisiones de endeudamiento o inversión –según la ‘Encuesta de Competencias Financieras’ promovida por el Banco de España y la CNMV-. Unos datos que revelan que, pese a las crecientes exigencias de reguladores y consumidores, poco se ha avanzado y ponen sobre la mesa la necesidad de afrontar, de una vez por todas, programas de educación financiera que permitan dotar de mayor seguridad y estabilidad no solo al usuario, sino al sistema en su conjunto, evitando crisis de confianza y negocio como las que se han vivido en los últimos años y convirtiéndose en factor mitigador, en lugar de agravante, ante otra potencial recesión.

Estamos asistiendo a un cambio fundamental en tres ámbitos: el mercado laboral, el sistema de pensiones y los mercados financieros. El ciudadano se enfrenta hoy a la tesitura de gestionar sus recursos de cara a su jubilación en un contexto de productos y mercados cada vez más complejos, interconectados y digitalizados. Sin embargo, el 70% reconoce que ha adquirido un producto financiero basándose solo en la información del folleto y la facilitada por el personal de la entidad financiera, o por recomendación de un amigo.

Los ciudadanos deben ser capaces de gestionar sus finanzas

■ *Los ciudadanos deben ser capaces de gestionar sus finanzas personales y de tener el suficiente criterio como para pedir asesoramiento financiero especializado*



personales y de tener el suficiente criterio como para pedir asesoramiento financiero especializado. Solo los asesores financieros independientes orientamos a nuestros clientes sin ningún conflicto de interés, porque no percibimos retrocesos de los productos que aconsejamos.

No se trata únicamente de la salud financiera de las familias. Las personas

con mayores niveles de educación financiera –entendida como la capacidad de entender los distintos productos y poder decidir entre los mismos- suelen ahorrar más y presentan mayores niveles de inversión, al mismo tiempo que se propicia una relación más equilibrada y transparente entre el cliente –más informado, con más criterio y que demanda una mayor oferta de productos, que le permita elegir aquellos que den respuesta a sus necesidades concretas- y la institución financiera –que puede ampliar su oferta y ser más innovadora y competitiva-. A su vez, esa progresión de individuos, familias y sistema financiero tiene reflejo directo en la evolución de la economía de un país y en el bienestar del conjunto de sus ciudadanos.

La realidad es que, aunque se han formulado diferentes propuestas sobre educación financiera por parte de legisladores y reguladores –sobre todo, tras los problemas de información y transparencia destapados por casos como los de las preferentes o las cuotas participativas-, no se ha logrado llevarlas a la práctica de forma estructurada. De hecho, el 84% de los centros educativos de España no imparte ningún tipo de formación en esta materia –frente al 48% de media en los países de la OCDE-.



Desde Aseafi reclamamos la necesidad de incluir la educación financiera desde las primeras etapas de escolarización y definir programas específicos para diferentes grupos de población, para que los ahorradores e inversores puedan tomar decisiones basadas en el conocimiento. Una tarea en la que organismos reguladores, entidades financieras y sistema educativo deben ir de la mano.

**Fernando Ibáñez**  
VICEPRESIDENTE DE ASEAFI. DIRECTOR GENERAL DE ÉTICA



- *Hace unas semanas Imantia Capital lanzaba su nueva gama de fondos IMANTIA FUTURO. La nueva familia, compuesta por dos fondos de renta variable internacional, ha mostrado un gran desempeño en sus primeros compases. El fondo Imantia Futuro, que da nombre a la gama, acumula desde su lanzamiento, el 13 de septiembre, una rentabilidad del 4% (a 11 de noviembre). ¿Qué estrategia está siguiendo?*



## Imantia FUTURO

**I**mantia Futuro (<https://www.imantia.com/fondos-inversion/imantia-futuro/>) centra su política de inversión en áreas con fuerte potencial de crecimiento muy vinculadas al cambio social y económico en el que se encuentra inmerso nuestra sociedad.

Su cartera tiene 15 temáticas, instrumentadas a través de 17 ETFs agrupados en cuatro grandes grupos: salud, tecnología disruptiva, todo lo relacionado con el mundo digital y sostenibilidad.

En el primer grupo, la SALUD, invierte en compañías cuyo negocio se focaliza en la mejora de nuestra calidad de vida mediante el descubrimiento de nuevas terapias, medicamentos, equipamiento médico... así como, empresas que se benefician del envejecimiento progresivo de la población: residencias, asistencia sanitaria, hospitales etc. Está invertido en los ETFs de Blackrock "Ishares Ageing Population" e "Ishares Healthcare Innovation", entre otros.

Cada vez es más común hablar del uso de GPS, smartphones, impresoras 3D, robots... Dentro de la temática de TECNOLOGÍA DISRUPTIVA invierte en empresas que se dedican a su desarrollo, así como aquellas que hacen un uso importante de la misma en la creación de sus productos y/o servicios. Tiene posición en los ETFs "Amundi Stoxx Global Artificial Intelligence" e "Ishares Automation & Robotics", entre otros.

Internet ha hecho posible que podamos conectarnos en cualquier lugar y cualquier cosa. Ha cambiado nuestros hábitos de consumo, desarrollando el comercio online, las aplicaciones de redes sociales, etc. En MUNDO DIGITAL el fondo invierte en "Global X Social Media" y "Global X Internet of Things".

Por último, las inversiones tienen y deben ser de IMPACTO. Es decir, con un impacto medioambiental, social y de buen gobierno. En este segmento selecciona los ETFs "Lyxor World Water" y "Lyxor MSCI Europe ESG Leaders" entre otros.



Vídeo sobre Imantia Futuro  
<https://vimeo.com/367248237>



- *Su cartera tiene 15 temáticas, instrumentadas a través de 17 ETFs agrupados en cuatro grandes grupos: salud, tecnología disruptiva, todo lo relacionado con el mundo digital y sostenibilidad*

Perspectivas y Selección Cuatro Trimestre 2019

# ASEAFI organiza en Barcelona un encuentro dirigido a profesionales de la industria de servicios de inversión



GALERÍA DE FOTOS DE ESTA JORNADA

La Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI) celebró el pasado 16 de octubre, en la sede de la Bolsa de Barcelona, la jornada *'Perspectivas y Selección Cuatro Trimestre 2019'*, para tratar aspectos determinantes en el desarrollo de la industria como cumplimiento normativo, fiscalidad del asesoramiento, coyuntura macroeconómica y posicionamiento estratégico.

Carlos García Ciriza, presidente de ASEAFI, y miembro de la junta directiva de EFPA España, dio la bienvenida a los asistentes. El siguiente espacio, para comentar los *aspectos normativos más relevantes*, corrió a cargo de **Ana Benítez**, asociada principal de Finreg360, y **Jorge Fernández**, director de servicios legales y regulatorios en EY, quienes abordaron, entre otros temas, la propuesta de guía sometida a consulta pública por CNMV sobre el proceso de autorización de nuevas entidades.



**Jaime Puig**, CEO y CIO de GVC Gesco Gestión SGIC, desarrolló un panel sobre los *mercados financieros globales*, detallando los factores que están afectando a los mercados, los niveles actuales y su visión sobre la posible evolución de estos.



Por su parte, **Damià Rey**, responsable de Análisis de Mercados y del Servicio de Estudios de BME, bajo el título *'El asesoramiento se hace imprescindible en un entorno atípico'*, expuso los condicionantes actuales que pesan sobre las certezas económicas y financieras de economía e inversiones.

En el siguiente espacio con formato de *mesa redonda*, titulado *'Posicionamiento estratégico de cara al cuarto trimestre de 2019'*, se expusieron los diferentes posicionamientos y estrategias en el mercado actual. Los intervinientes fueron **Fernando Vega Gámez**, socio director del GRUPO EDM, Inés del Molino, de Schroders, y **Nicolás da Rosa**, Institucional Sales para España y Portugal de Degroof Petercam Asset Management y fue moderado por **Miguel Ángel Cicuéndez**, socio director de CONSULAE EAF.



El último espacio, estuvo dedicado al *análisis tributario en el servicio de asesoramiento financiero*, analizando la evolución de la aplicación de los diferentes tributos, como el IVA en la facturación a clientes, o la deducibilidad de las comisiones de custodia. El panel lo desarrollaron **Jorge Lozano**, Fiscal partner de EY, y **Ana Mayo**, de Mainlegal.



TAL Y COMO HA INFORMADO EL ASESOR FINANCIERO, LAS EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO (EAF), QUE SE CONVIERTEN EN LA FIGURA QUE MENOS RECLAMACIONES GENERA ENTRE LOS CONSUMIDORES, CON SOLO EL 0,2% DEL TOTAL.

## Las EAF, las entidades financieras que menos reclamaciones reciben

**E**l número total de reclamaciones presentadas ante la CNMV en 2018 ascendió a 1.018, en torno a un 2 % más que en 2017. De ellas, la gran mayoría iban dirigidas contra los bancos, que acapararon el 83,7% de todas las reclamaciones. En el polo opuesto, se sitúan las Empresas de Asesoramiento Financiero (EAF), que se convierten en la figura que menos reclamaciones genera entre los consumidores, con solo el 0,2% del total.

■ *La gran mayoría de reclamaciones presentadas ante la CNMV en 2018 iban dirigidas contra los bancos, que acapararon el 83,7% de todas las reclamaciones*

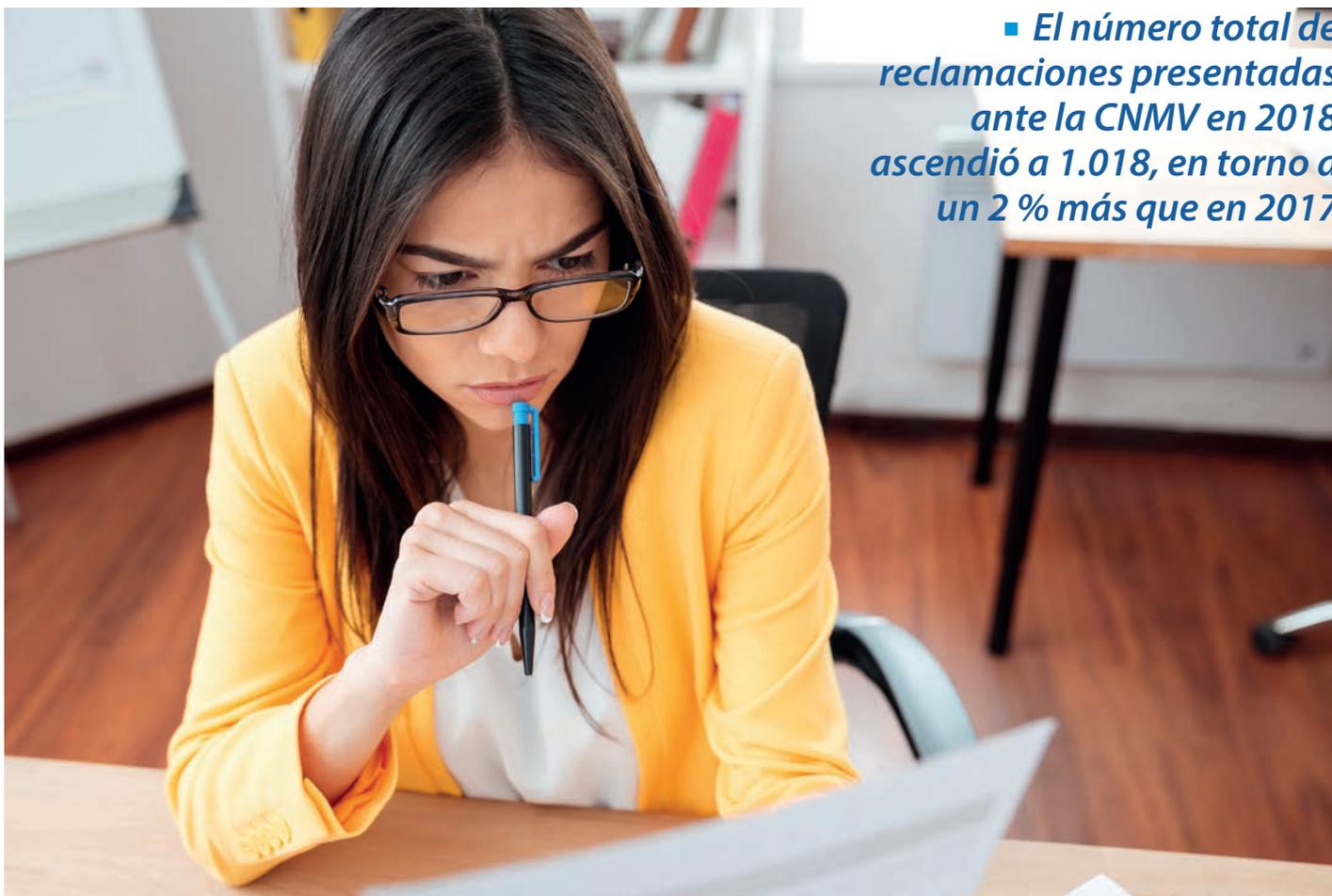
La **reducida conflictividad de las EAF** con los inversores parece confirmar que el asesoramiento profesional y personalizado logra muchos de los fines que perseguía MiFID II en cuanto a protección del consumidor.

El buen dato de las EAF gana aún más relevancia si observamos las estadísticas del resto de Empresas de Servicios de Inversión (ESI). Siendo también reducidas, el peso relativo de las reclamaciones que afectan a agencias y sociedades de valores es más elevado, a pesar de que el número

de empresas en el mercado es muy inferior al de EAF. Así, las sociedades de valores reciben el 1,5% de las quejas de los consumidores y las agencias de valores, el 1%.

No obstante, cabe resaltar que las reclamaciones dirigidas contra las ESI sigue siendo muy bajo (2,7% del total) pero se ha ido incrementado con respecto a los dos últimos años, cuando el porcentaje no rebasaba el 2%. Mención aparte merecen las **ESI extranjeras; en un 3,9 % de los escritos** presentados por inversores ante el Servicio de Reclamaciones de la CNMV, la entidad contra la que se dirigía dicho escrito era una ESI extranjera, distinguiendo entre los dirigidos contra ESI extranjeras que actúan desde su país de origen (2 %) y los dirigidos contra sucursales de ESI comunitarias (1,9 %).

■ *El número total de reclamaciones presentadas ante la CNMV en 2018 ascendió a 1.018, en torno a un 2 % más que en 2017*





CONSULTAR EL VALOR DE SUS INVERSIONES A DIARIO PUEDE SER UN HÁBITO ANGUSTIANTE, ESPECIALMENTE CON ALTIBAJOS COMO LOS REGISTRADOS POR LA RENTA VARIABLE EN LOS ÚLTIMOS MESES.



## El brexit y la importancia de adoptar una perspectiva a largo plazo



**E**l brexit no es ni mucho menos la única causa de esta volatilidad del mercado, pero obviamente ha sido un importante motor de las recientes oscilaciones de la bolsa británica. La cuestión abierta de la futura relación entre el Reino Unido y la Unión Europea continuará poniendo a prueba el temple de los inversores durante un tiempo.

En épocas como la actual, las emociones pueden imponerse fácilmente a las decisiones de inversión sopesadas. No obstante, adoptar un enfoque a largo plazo —ignorando los altibajos diarios de los mercados— puede ayudarle a lograr sus objetivos financieros.

He aquí tres razones por las que vale la pena mantener las cosas en perspectiva.

### El pánico puede resultar costoso

Cuando caen las cotizaciones, uno puede sentirse inclinado a vender y esperar hasta que los mercados parezcan menos turbulentos para reinvertir su dinero. Pero a pesar de lo segura que parece, esta forma de proceder es bastante arriesgada.

Las decisiones instintivas de vender sus posiciones durante una fase bajista pueden cristalizar cualquier pérdida transitoria. Por supuesto, no existe garantía alguna de que mantener una posición acabe siendo rentable, pero toda venta motivada por el pánico conlleva el riesgo de pérdidas permanentes.

De cara al largo plazo, es importante recordar que lo importante no son los cambios diarios en los precios de los activos, sino la rentabilidad que hayan generado sus inversiones en el momento que acaba vendiéndolas.

### El market timing es complicado

La idea de que uno puede entrar y salir de los mercados de forma selectiva, evitando lo peor

de cualquier retroceso generalizado y comprando de nuevo cuando las cotizaciones ya han caído, es tentadora.

Lograrlo es posible, claro, pero incluso los inversores más experimentados lo consideran complicado, ya que predecir de forma fiable el rumbo de los mercados a corto plazo es extremadamente difícil.

Dicho market timing requiere acertar dos veces —en el momento de vender, y en el momento de reinvertir—, pero es igualmente posible equivocarse y vender cuando los precios han tocado fondo, justo antes de una recuperación. En tal caso, el inversor perdería al comprar de nuevo a mayores precios (con lo que terminaría con menores acciones o participaciones que antes) o si decide no volver a comprar (perdiéndose las ganancias potenciales a largo plazo que pueden aportar las inversiones).

### La única certeza es la incertidumbre

Incluso cuando se supere el impase político creado por el brexit —del modo y en el momento en que se resuelva la saga—, ello no supondrá el fin de la turbulencia en los mercados globales. Al fin y al cabo, gran parte de la volatilidad del valor de las inversiones en los últimos años es atribuible a las tensiones comerciales entre las dos mayores economías del mundo (Estados Unidos y China) y a la preocupación en torno a la salud de la economía global.

El futuro es siempre incierto. En lugar de dejarse distraer por las noticias a corto plazo o por las alzas y bajas del mercado, puede ser más sensato concentrarse en los motivos por los que invirtió inicialmente.

Mientras sus objetivos de inversión sean a largo plazo, es importante mantener una perspectiva a futuro. Esto puede ayudarle a evitar decisiones de inversión precipitadas, y ahorrarle el angustiante ritual de comprobar su valor un día tras otro.

■ **Adoptar un enfoque a largo plazo -ignorando los altibajos diarios de los mercados- puede ayudarle a lograr sus objetivos financieros**

VER ARTÍCULO:



MEETING ANUAL DE ASESORES FINANCIEROS ORGANIZADO POR 'INVERSIÓN'

# Sobrerregulación y volatilidad, los principales retos de los asesores financieros

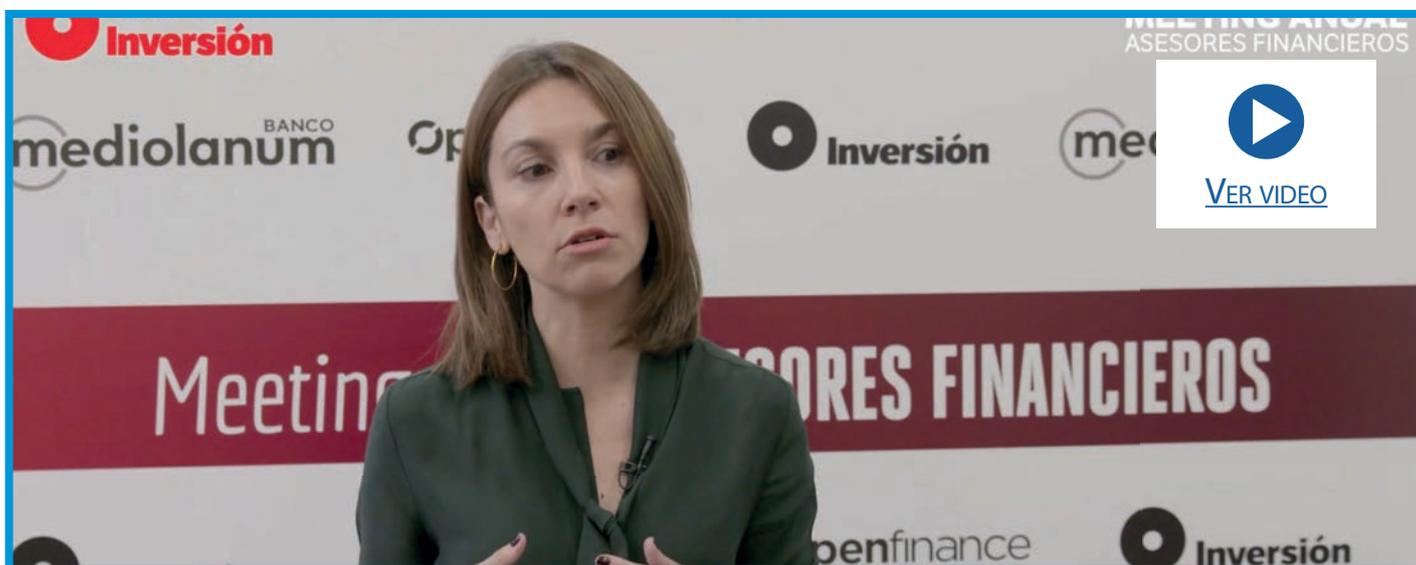


El presidente de ASEAFI, Carlos García Ciriza, participó en la mesa redonda celebrada en el Meeting Anual Asesores Financieros 'Nuevos horizontes para el asesor financiero', junto a **Fernando Zunzunegui**, socio fundador de Zunzunegui Abogados y profesor de la Universidad Carlos III, y **Gonzalo de la Peña**, director de Desarrollo de Negocio de Openfinance (BME Inntech).

La mesa estuvo moderada por **José Miguel Maté**, vicepresidente de EFPA España, que, tal y como recoge finanzas.com, abrió el debate asegurando que la labor de los asesores es ahora "más importante que nunca" y que en los últimos años su trabajo ha estado marcado por la regulación. Principalmente por MiFID II, que según **García Ciriza** ha supuesto para los asesores subidas en los costes, mayores inversiones y "nos dificulta la labor. No nos lo está poniendo fácil". Y aunque reconoce que la transparencia que aporta es muy positiva, cree que el cliente no está tan protegido como debería a causa de toda la documentación que tiene que rellenar y que "muchas veces firma sin leer".

## Cobrar, el gran reto

Además de adaptarse a las nuevas tecnologías, otro desafío de los asesores es cobrar a sus clientes y hacerles ver que tienen que pagar por el asesoramiento. Reto complicado de conseguir para **García Ciriza** cuando muchos no están acostumbrados a hacerlo. "Hacerles ver que el asesoramiento tiene un gran valor añadido cuesta". Valor que tratan de dar las Eafs mediante su adaptación a los cambios regulatorios y que, según el presidente de Aseafi, les está "resultando caro". Cree que las más pequeñas deberían ganar tamaño para ser más competitivas y esperaba que ese movimiento se produjera antes, pero "no ha ocurrido debido, principalmente, a los egos de sus responsables".





**EFPA ESPAÑA HA ELABORADO UN DOCUMENTO INFORMATIVO EN EL QUE EXPLICA CUÁLES SON LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE UN ASESOR FINANCIERO Y UN GESTOR DE FONDOS, EL PERFIL MÁS ADECUADO PARA CADA PROFESIONAL Y LAS PRINCIPALES APTITUDES CON LAS QUE DEBEN CONTAR.**

# Las 5 diferencias entre la figura de asesor financiero y la del gestor de fondos

## 1. Planificación patrimonial vs. a administración de vehículos de inversión

Un **asesor financiero** es el profesional que ayuda a **planificar y gestionar** los ahorros e inversiones de una persona o empresa, según sus ingresos recurrentes, el patrimonio y necesidades financieras y personales. Se trata del encargado de intermediar entre el cliente y los mercados financieros, por lo que su función principal es ofrecer los productos financieros y diseñar la estrategia de inversión que **mejor se adapten al perfil** de cada ahorrador.

Por su parte, un **gestor de fondos** es el responsable de administrar un fondo de inversión, coordinar la gestión del vehículo, en nombre de clientes que buscan **optimizar sus ahorros, y conseguir la mayor rentabilidad** para estas inversiones.

En líneas generales, el gestor se dedica a la gestión del día a día de los fondos, mientras que el asesor se dedica a la gestión del patrimonio financiero de las familias, seleccionado entre una **cesta de diferentes productos financieros**.

## 2. Diseñador de carteras vs. seguimiento continuo del cliente

El **gestor de fondos** analiza la economía, así como el desempeño de los diferentes sectores, compañías y otros activos, con el objetivo de tomar una decisión para **elaborar o modificar** la cartera de un fondo y la estrategia de inversión a seguir. Es el encargado del diseño de una cartera de inversión, por lo que está centrado en combinar activos, atendiendo a las necesidades y a los gustos de cada inversión. Además, también debe seguir la evolución que presentan los valores para **evaluar** posteriormente los resultados obtenidos.

El **asesor financiero** es el encargado de seleccionar entre los diferentes fondos de inversión y otros vehículos financieros que mejor se adecuen a las necesidades de cada cliente. Para ello, el asesor deberá **conocer sus objetivos y necesidades**, cuál es su perfil de inversión, su horizonte temporal y las características personales para, en función de estos parámetros, **realizar el diagnóstico adecuado** para la óptima gestión del patrimonio de su cliente.

## 3. Conocimiento exhaustivo de los mercados vs. a una visión global con aptitudes conductuales

El **asesor financiero** encarna a un profesional responsable de asesorar en materia de inversiones a sus clientes. Su objetivo es conseguir que **invierta** de la forma más rentable, siempre teniendo en cuenta su perfil de riesgo. Además, el asesor debe cumplir con estrictos requisitos en cuanto a independencia y transparencia en el servicio.

Una sólida base en materia de finanzas, para poder interpretar los índices que afectan al comportamiento de los activos donde ha invertido el cliente, es fundamental, así como **una base de conocimientos fiscales**, que permita tener conocimientos en la normativa vigente para elaborar un plan fiscal que tenga en cuenta todas las variables del cliente (IRPF, impuesto de sucesiones, donaciones y herencias...).

Un asesor financiero debe tener buenas dotes comunicativas y empatía para explicar al cliente la situación del mercado en cada momento y **entender cuál son sus necesidades y preocupaciones**, teniendo en cuenta su perfil de riesgo del cliente, sus intereses personales y el horizonte temporal. Las aptitudes psicológicas y el control de las emociones también son elementos que un asesor debe trabajar.

En el caso del **gestor de fondos**, debe tener un conocimiento exhaustivo de los mercados y de las compañías. Los gestores deben ser buenos lectores: libros de bolsa, blogs, información financiera, informes anuales de compañías... que les permitan obtener una visión global del mundo financiero. Además, **les puede ayudar contar con ciertas nociones sobre software y tecnología aplicada a las inversiones**, así como tener paciencia, constancia y un temperamento templado a la hora de tomar decisiones.

## 4. Un perfil técnico vs. perfil estratégico

La profesión de **gestor de fondos** no está regulada por ley, pero, por lo general, son profesionales con un perfil completamente **especializado**, ya que en numerosas ocasiones centran su trabajo en la gestión de un activo específico: renta variable, bonos, una zona geográfica concreta...

Una formación universitaria relacionada con economía y finanzas es un buen punto de partida, pero también puede ser útil contar con estudios de áreas relacionadas con la ingeniería, matemáticas, física... aunque es importante **complementar los estudios con postgrados o máster especializado orientado a la gestión de carteras o mercados financieros** donde se enseñe a diseñar un proceso inversor, a analizar negocios y tomar decisiones en situaciones de tensiones

En el caso de los **asesores financiero**, su figura comienza a estar regulada, a partir de la entrada en vigor de MIFID II en enero de 2018, que homologa a España con otros países de nuestro entorno. Los asesores financieros que den **servicio a un cliente deben contar con una cualificación** a través de alguno de los títulos validados por el regulador, CNMV. Por lo general, el perfil del asesor es el de un licenciado en Economía o ADE con estudios superiores de postgrado en ámbitos relacionados con la gestión de carteras, los mercados o la gestión de riesgos.

## 5. Figuras complementarias, nunca sustitutivas

En realidad, la figura del **asesor financiero** y la del **gestor de fondos** no son sustitutivas en ningún caso. El gestor está más centrado en la **elaboración** de las carteras de inversión, mientras que el asesor financiero realice el seguimiento diario de la **planificación financiera y patrimonial** del cliente con el objetivo de tomar la mejor decisión a la hora de planificar su cartera.





### ¿Cómo creemos que reaccionará la economía del Reino Unido a los distintos escenarios del Brexit?



### ¿Debería, podría o estaría dispuesta China a devaluar su divisa de forma agresiva?



### De un vistazo: Previsión de Schroders sobre los tipos de interés



Fuente: Schroders, octubre de 2019.

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. El presente documento ha sido redactado con una finalidad exclusivamente informativa. Su contenido no constituye una oferta de compra o venta de ningún instrumento o título financiero, ni una sugerencia para adoptar ninguna estrategia de inversión. La información contenida en el presente no constituye un asesoramiento, una recomendación o un análisis de inversión y no tiene en cuenta las circunstancias específicas de ningún destinatario. Este material no constituye una recomendación contable, jurídica o tributaria y no debe ser tenido en cuenta a tales efectos. Se considera que la información contenida en este documento es fiable, pero Schroders no garantiza su exhaustividad o exactitud. La compañía no se responsabiliza de los errores de hecho u opiniones. No se debe tomar como referencia la información y opiniones contenidas en este documento a la hora de tomar decisiones estratégicas o decisiones personales de inversión. Schroders será responsable del tratamiento de tus datos personales. Para obtener información sobre cómo Schroders podría tratar tus datos personales, consulta nuestra Política de privacidad disponible en [www.schroders.com/en/privacy-policy](http://www.schroders.com/en/privacy-policy) o solicítala a [infospain@schroders.es](mailto:infospain@schroders.es) en caso de que no tengas acceso a este sitio web. Publicado por Schroder Investment Management (Europe) S.A. 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxemburgo. Número de registro Luxemburgo B 37.799. 101915



**A S E A F I**

ASEAFI defiende y potencia los intereses de las  
Empresas de Servicios de Inversión que prestan asesoramiento financiero

# ¡Asóciate!



HAGAMOS **CRECER** EL INTERÉS  
DE LOS ASESORES FINANCIEROS



**A S E A F I**

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

[www.aseafi.es](http://www.aseafi.es) | [info@aseafi.es](mailto:info@aseafi.es) | Telf 633 653 412