



# ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

CONGRESO ANUAL ASEAFI 2021.

## El nuevo desarrollo de excepción puede constituir una oportunidad para que el sector del asesoramiento financiero evolucione en España

*La asociación ha retomado, con este evento del asesoramiento financiero, las actividades presenciales tras más de un año de pandemia.*

**E**l presidente de ASEAFI, Fernando Ibáñez, ha asegurado que estamos “en un momento de inflexión para las entidades no bancarias que prestamos asesoramiento financiero”, ya que, por un lado, está la nueva regulación con el desarrollo de excepción a la que está dando forma la CNMV conjuntamente el resto de players del sector, y, por otro, está la adaptación al nuevo escenario ESG, junto con la tecnología, que han transformado el sector.

En lo que respecta al nuevo desarrollo, cabe recordar que la CNMV junto con el Tesoro, y en comunicación directa con los agentes que operamos el mercado, está preparando un nuevo desarrollo de excepción regulado y supervisado a nivel nacional (no incluye el pasaporte europeo para las entidades que se adhieran).



El presidente de EFPA, Santiago Satrustegui, ha moderado la mesa en la que han participado José Luis Jiménez Guajardo-Fajardo, director general del Área Corporativa de Inversión de Mapfre, Helena Calaforra, directora de Caser Asesores Financieros, y Sonsoles Santamaría, directora general de negocio en Tressis para analizar el presente y las perspectivas de la industria del asesoramiento financiero.



Luis Peignex, subdirector de CNMV en el departamento encargado de supervisar las EAF, con la ponencia ‘Nuevo régimen de solvencia que aplicará a las EAF a partir del 26 de junio de 2021’.

Para ASEAFI, este nuevo desarrollo puede suponer una oportunidad para que los profesionales puedan prestar el servicio de asesoramiento con una regulación más adaptada a la actividad que prestan, y que contribuya a la expansión de la oferta de los servicios de asesoramiento profesionales y regulados en España, que tras doce años de vida tan buenos resultados ha tenido para los inversores y la industria financiera española.

### SUMARIO

#### Entrevista

**Carlos Farrás,**  
socio director de  
DPM Finanzas,  
tras su entrada en  
la Junta Directiva  
de ASEAFI

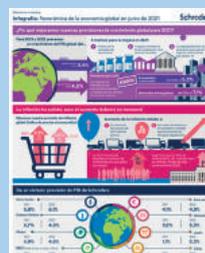


PÁG.3

#### Infografía Schroders

*Panorámica de la  
economía mundial  
de junio de 2021*

PÁG.7



#### Arfina Capital, se incorpora a ASEAFI

*La Agencia de Valores arrancó en el año 2017 como EAF con el objetivo de reforzar su compromiso con el asesoramiento de patrimonio a familias y empresas.*

PÁG.8



Fernando Zunzunegui, coordinación de Regulación de EFPA España, ha moderado la mesa redonda sobre normativa en la que han participado Jorge Fernández, director Legal y Regulatorio de EY, y Sara Gutiérrez Campiña, socia en FinReg 360.



José Luis García Alejo, director de Andbank Wealth Management, en su exposición 'Gestión y asesoramiento por ESIs. ¿Qué demandan?'.

Un Congreso en el que se ha analizado la situación macroeconómica de los mercados y las temáticas de inversión protagonistas y en el que se han expuesto los principales cambios que se han producido en la industria del asesoramiento y su previsible evolución en el medio plazo, además también se ha podido enfocar la sostenibilidad en la gestión de activos desde diferentes ángulos. El Congreso Anual ASEAFI ha contado con el patrocinio de Fidelity, Edmond de Rothschild, Caser Asesores Financieros, Andbank, Mapfre Inversión, Invesco y BMO Global Asset Management y se desarrollará con la colaboración de EFPA España, IEAF, AFI Escuela, Finect, Tressis, finReg360, Spainsif, EY, Valora, y con El Asesor Financiero, Citywire, Funds Society, Valencia Plaza y Rankia como media partners.

Ibáñez ha señalado que ASEAFI es la casa del asesoramiento financiero en España y

**El Congreso ASEAFI se ha celebrado de forma presencial, con asistencia controlada, y el presidente de la Asociación ha valorado la acogida del encuentro en el que han participado unos 80 profesionales del sector de manera presencial, tras más de un año de parón por la pandemia de los eventos presenciales. Algo que era necesario y que es importante para que el sector demuestre "unidad y fuerza"**

queremos ocupar nuestra posición como grupo de interés de cara al sector, tras doce de años de evolución de la industria del asesoramiento en nuestro país. Ahora estamos ya maduros y mirando hacia adelante, a los nuevos retos a los que nos enfrentamos, ha añadido el presidente de ASEAFI, asegurando que es el momento en el que la asociación puede jugar un papel más relevante en toda su historia para todos, (asociados, reguladores, proveedores, inversores etc.).

Además, ha recordado que ASEAFI no solo son EAFs, sino que está abierta a otras ESIs que presten asesoramiento financiero que ya se han incorporado y que cada día son más las que demuestran interés por estar en la Asociación.

**PUEDES VOLVER A VER EL CONGRESO ANUAL ASEAFI 2021 AQUÍ**




Mesa coloquio 'Análisis macro. Posicionamiento estratégico. Tendencias y temáticas ganadoras' en la que han participado Fernando Fernández Bravo, responsable de Ventas Institucionales de Invesco, Beatriz Rodríguez San Pedro, gestora de Ventas de Fidelity, y Reyes Brañas, sales manager en Edmond de Rothschild AM.



El presidente de Aseafi y socio director de Ética Patrimonios, Fernando Ibáñez, ha moderado la mesa sobre ESG en la que han participado Luis Martín, head of sales en BMO Global AM, Andrea González, subdirectora general de Spainsif, y Senén Ferreiro, socio director de Valora.



ASEAFI celebró el pasado 22 de junio su Asamblea anual ordinaria en la que se ratificó la incorporación de DPM Finanzas a la Junta Directiva de la Asociación. Hablamos con su socio director, Carlos Farrás, de la actualidad del sector y de cómo será el futuro.

## Carlos Farrás: “Es fundamental que el asesor pierda el miedo a cobrar de forma explícita por el valor de su trabajo”

**PREGUNTA.** ¿Cómo ves la industria del asesoramiento en el medio plazo? Y, a tu juicio, ¿cuáles son las principales necesidades de las empresas de asesoramiento?

**RESPUESTA.** Lamentablemente la mayoría de los cambios de la industria financiera vienen impulsados por cambios normativos europeos y no por la búsqueda de mayor transparencia y calidad en los servicios.

Todavía parece hoy cuando, en mi época de director de inversiones y seguros de Barclays Bank, lanzamos el primer servicio de gestión de carteras en España de cobro totalmente explícito a los clientes a los cuales les dábamos acceso a clases de fondos institucionales/limpias. El servicio era totalmente transparente para los clientes versus la industria que cobraba una parte de forma explícita y otra parte vía retos (que no veían ni conocían los clientes). Hoy toda la industria tiene el mismo modelo que lanzamos, no porque sea lo más justo y transparente para los clientes, sino porque lo ha impuesto Europa con MIFID II.

En esta línea, en 2013 fundamos DPM Finanzas con el objetivo de que los clientes pudieran contratar un servicio de asesoramiento financiero exclusivamente independiente en el que pusiéramos todo nuestro expertise en ayudar a nuestros clientes a invertir de forma profesional, sin conflictos de interés y sin producto propio.

Ocho años más tarde vemos que el asesoramiento independiente sigue siendo un gran desconocido entre los inversores a pesar de que la nueva normativa europea distingue por primera vez entre el asesoramiento independiente y dependiente; si bien a diferencia de la gestión de carteras, el regulador no ha obligado al sector a su cobro explícito y transparente.

Lo que sí observamos es que la nueva normativa obliga a las EAFs a contar con un patrimonio bajo asesoramiento mayor para poder cubrir los costes de estructura mínimos y se requiere un mayor capital para cubrir los ratios de solvencia. Esto hace que el futuro de las EAFs existentes pase por un mayor crecimiento vía consolidación (fusión/absorción) o vía contratación (empleados o agentes). Y dado el bajo nivel de penetración en España, pensamos que todavía queda mucho hueco para nuevas EAFs si bien deberán contar con un plan de negocio ambicioso.

También somos conscientes que algunas EAFs están cambiando a otras formas societarias que les permita ofrecer más servicios como la ejecución, gestión de carteras o gestión de fondos. Y otras están dejando entrar en su accionariado a grupos financieros mayores para impulsar su crecimiento. Sin embargo, entendemos que estas decisiones son más bien empresariales para mejorar los ingresos y la rentabilidad del negocio, que realmente sea una exigencia o requisito del inversor



Carlos Farrás, socio director de DPM Finanzas.

- **La nueva normativa obliga a las EAFs a contar con un patrimonio bajo asesoramiento mayor para poder cubrir los costes de estructura mínimos y se requiere un mayor capital para cubrir los ratios de solvencia.**



## ■ **La nueva normativa obliga a las EAFs a contar con un patrimonio bajo asesoramiento mayor para poder cubrir los costes de estructura mínimos y se requiere un mayor capital para cubrir los ratios de solvencia.**

a la hora de seleccionar una empresa de asesoramiento financiero.

La exigente normativa, la bancarización de los clientes en España y la falta de conocimiento de su existencia por parte de los inversores son los motivos por los que las empresas de asesoramiento todavía no han experimentado el fuerte desarrollo que sí se ha producido en países más avanzados financieramente como Reino Unido o Suiza. Por ello es importante que tanto la CNMV como los medios de comunicación expliquen de forma más clara los distintos servicios de inversión con las que cuentan los inversores a la hora de contar con la ayuda de un asesor.

**P. ¿Qué podemos hacer desde el punto profesional para fortalecer la prestación del servicio?**

**R.** La imagen del asesor financiero se ha visto dañada por la mala praxis de los bancos/aseguradoras que han utilizado esta figura para justificar la venta de sus productos con mayores márgenes, sin preocuparse demasiado su idoneidad/conveniencia o el peso que tendrían en la cartera (acciones

preferentes, bonos estructurados, etc...). Lo cual disparó las reclamaciones al servicio de atención del cliente de las mismas y la percepción de que los asesores son vendedores cualificados.

Sin embargo, el asesoramiento es una figura primordial ya que es el primer eslabón entre el ahorrador y las inversiones, por lo que es fundamental que el asesor cuente con la formación y experiencia adecuada (algo que ha venido impuesto de nuevo por la normativa europea) y que puedan ejercer libremente su función de asesoramiento sin ataduras ni conflictos de interés.

En la industria la mayoría de los asesores quieren ayudar de forma transparente a sus clientes, pero los modelos de negocio de las entidades para las que trabajan son los que les hacen sentirse encorsetados y limitados a la hora de ejercer su profesión.

Es fundamental que el asesor pierda el miedo a cobrar de forma explícita por el valor de su trabajo (como en la mayoría de las empresas de servicios profesionales como los abogados, fiscalistas...) y funden nuevas EAFs o se unan a entidades que les permitan

ejercer su profesión con las mayores garantías, transparencia e independencia.

Nosotros es lo que venimos defendiendo desde hace 8 años y que seguiremos haciéndolo a futuro, para volver a situar el asesoramiento financiero profesional en el lugar que le corresponde.

**P. ¿Cómo puede contribuir ASEAFI como asociación y qué ideas piensas consensuar en la Junta Directiva?**

**R.** ASEAFI, Asociación de la que somos miembros desde nuestra fundación, representa a un grupo importante de firmas de asesoramiento en España, defendiendo los intereses del sector ante la CNMV, dando a conocer la importancia de las Empresas de Asesoramiento Financiero a los medios de comunicación, facilitándonos el acceso a proveedores y organizando jornadas formativas tanto regulatorias, de mercado como de productos.

Nuestra incorporación a la Junta busca un doble objetivo, por un lado, representar a aquellas empresas de servicios de inversión que defendemos y prestamos exclusivamente asesoramiento financiero independiente y, por otro, lado contribuir a que todos los asociados podamos acceder en las mejores condiciones a una mayor gama de servicios, herramientas y soluciones (a precios asequibles) que nos permita competir en este entorno altamente regulado.

**Recuerda**

**Suscríbete a nuestro CANAL de YouTube para estar al día de la actualidad financiera**

**ASEAFI**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

**YouTube**

ASEAFI Comunicación

# JANUS HENDERSON INVESTORS – WEBSITE EUROPA

*Janus Henderson Investors, crea un entorno web dirigido a profesionales financieros, en el que dar acceso a su mundo de inversión focalizado en Europa (perspectivas, informes, documentos y productos JH).*

## Argumentos a favor de Europa

El contexto para Europa es prometedor. ¿Ha llegado el momento de invertir en renta variable europea?

**Janus Henderson**  
INVESTORS



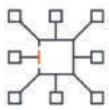
### Valoración atractiva

La brecha de valoraciones entre Europa y EE. UU. se sitúa en niveles extremos, ofreciendo un punto de entrada muy atractivo para la renta variable europea.



### Pionera en materia de sostenibilidad

Europa es líder en la cruzada por la sostenibilidad, y el cambio climático ocupa un lugar prioritario en la agenda.



### Mercados diversos y sólidos

Europa cuenta con un amplio abanico de empresas líderes mundiales que tienen una gran cuota de mercado global



### Mercado cíclico que debería beneficiarse de una reactivación económica

Europa alberga numerosas empresas cíclicas, que suelen comportarse mejor que las empresas defensivas al salir de una recesión.

## ACCESO A JANUS HENDERSON EUROPEAN EQUITIES

A medida que avanzamos hacia un mundo post-pandémico, ha llegado el momento de abrir la puerta a la renta variable europea. Con valoraciones muy atractivas, mercados diversos, raíces bien establecidas en sostenibilidad y un amplio apoyo fiscal y monetario,

Europa presenta ahora una gran oportunidad de inversión.

Descubre más sobre nuestra la gama de fondos de Janus Henderson en renta variable europea y desbloquea el valor que Europa tiene hoy en día.

## Nueva página de eventos ASEAFI

IR A LA PÁGINA: <https://aseafieventos.com/>

ASEAFI ha puesto en marcha una nueva página web destinada a eventos. En ella podrás encontrar todos los detalles de los diferentes actos que organiza, así como información sobre ponentes, acceso a la documentación que se utiliza durante los encuentros, además de

poder seguir los eventos que ASEAFI emita online.

Se trata de un paso más en la apuesta de la Asociación por la difusión del conocimiento financiero y os anima a todos a navegar por ella.



EVENTO ONLINE ASEAFI 'TEMÁTICAS. INVERSIÓN EN LOS MOTORES MACROECONÓMICOS'

# Temáticas: vehículos de inversión en las palancas tractoras de la economía de las próximas décadas

*ASEAFI celebró el pasado mes de mayo el evento online 'Temáticas. Inversión en los motores macroeconómicos'. Para la Asociación debemos tener en cuenta las Inversiones Temáticas a la hora de componer nuestras carteras, ya que, además de la rentabilidad que aportan, nos ayudan a reducir el riesgo y a enfocarnos a largo plazo.*



Susana Criado modera la mesa redonda 'Posicionamiento y estrategias temáticas como vehículo a medio plazo', con los expertos Juan Fierro, director asociado Iberia Janus Henderson Investors, Leonardo Fernández, director del Canal Intermediario de Schroders, y Alejandro Domecq, sales manager de M&G.

**D**e la mano de Schroders, M&G y Janus Henderson, se han identificado varias temáticas protagonistas de las que han repasado sus claves y perspectivas.

Alexander Monk, gestor del fondo Schroder Selection Fund Global Energy Transition, en su exposición 'Transición Energética: el cambio estructural en el sistema de energía global', ha señalado que, para lograr los objetivos en materia de acción climática, habrá que crear una economía baja en carbono, que supondrá una transformación en nuestra forma de producir,

**■ De la mano de Schroders, M&G y Janus Henderson, se han identificado varias temáticas protagonistas de las que han repasado sus claves y perspectivas.**

distribuir y consumir energía.

Por su parte, John William Olsen, gestor de M&G (Lux) Positive Impact Fund, ha presentado su fondo en el espacio 'Inversión de impacto tras la pandemia

mundial', indicando que, después de un año complicado para la sociedad, donde hemos tenido que vivir un periodo de confinamiento global para poder hacer frente al virus Covid-19, la inversión de impacto ha ganado aún más relevancia y se ha constatado que existen grandes desequilibrios sociales junto con una apremiante necesidad por reducir los gases de efecto invernadero que amenazan el medio ambiente.

Ama Seery, analista del equipo de sostenibilidad de Janus Henderson Investors, en su ponencia 'Horizon Global Sustainable Equity: 30 años de liderazgo intelectual en soluciones de inversión sostenible y responsable', ha apuntado que existe un fuerte vínculo entre el desarrollo sostenible, la innovación y la rentabilidad a largo plazo y la filosofía del Fondo es invertir en empresas que tienen un impacto positivo en el medio ambiente y la sociedad, a la vez que ayudan a mantenerse en el lado correcto de la disrupción.

Este encuentro se ha desarrollado con el patrocinio **SCHRODERS, M&G y JANUS HENDERSON INVESTORS**, y que ha contado con la colaboración de EFPA España, AFI, Finect y con El Asesor Financiero, Citywire, Funds Society, Valencia Plaza y Rankia como media partners.

**PUEDES VOLVER A VER EL EVENTO AQUÍ**



**Schroders**



**M&G**  
Investments



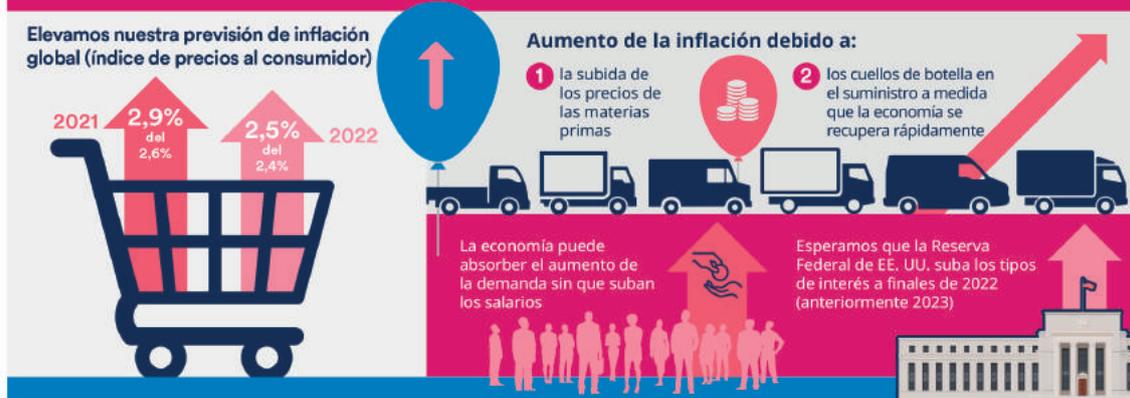
**Janus Henderson**  
INVESTORS



### ¿Por qué mejoramos nuestras previsiones de crecimiento global para 2021?



### La inflación ha subido, pero el aumento debería ser temporal



### De un vistazo: previsión de PIB de Schroders



Fuente: Schroders, junio de 2021.

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:** El equipo de economistas de 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. 0621/ES

# Arfina Capital se incorpora a ASEAFI

ASEAFI da la bienvenida como nuevo asociado a Arfina Capital Agencia de Valores, S.A., adquiriendo el compromiso de trabajar de manera conjunta para potenciar el asesoramiento financiero, favoreciendo la cooperación entre las diferentes entidades.

Arfina Capital es una Agencia de Valores que arrancó en el año 2017 como EAF con el objetivo de reforzar su compromiso con el asesoramiento de patrimonio a familias y empresas en toda la Unión Europea.

Se trata de una externalización del Grupo suizo Arfina que busca ofrecer en España el modelo adaptado de la banca privada suiza.

Arfina Capital ofrece un servicio totalmente personalizado, teniendo en el horizonte los objetivos de inversión del cliente, tanto si es persona física, jurídica o institucional. Dentro de su programa de actividades, Arfina Capital está autorizado a prestar los siguientes servicios:

- Asesoramiento financiero.
- Gestión discrecional de carteras.
- Servicios de recepción y transmisión de órdenes.
- Consolidación patrimonial.

La Agencia de Valores promueve una relación basada en la confianza y en el éxito a largo plazo.

Su principal reto es seguir con el crecimiento sostenible de los últimos años y convertir su marca en un referente del sector financiero. Para ello, están siempre abiertos a colaborar con otras entidades ESIS y/o conocer a nuevos compañeros banqueros que desempeñen su profesión con la misma dedicación.

Por su parte ASEAFI, celebra la integración de Arfina Capital como nuevo asociado. Esta integración pone de manifiesto la importancia de que exista una patronal de ESIS desde la que potenciar los intereses de los profesionales que prestan asesoramiento financiero, y que sirva como punto de encuentro de la industria, facilitando y promoviendo la cooperación entre entidades.



Yves Kreis, presidente de Arfina.

# ARFINA

# BME inntech

## NUEVO PATROCINADOR ASEAFI

[IR A LA WEB](#)



The screenshot shows the BME inntech website interface. At the top, there is a navigation menu with the following items: Information Services, Trading Solutions, RegTech Solutions, WealthTech Solutions, Innovation Labs, and Sobre Nosotros. To the right of the menu are icons for 'Contacto' and 'English', and a BME logo with the text 'a SIX company'. Below the menu is a large banner area with a dark blue background and a grid pattern. The text 'Broker On Line' is visible in the banner. At the bottom of the banner, there are navigation arrows and a series of numbered dots (1-6).

EVENTO ONLINE ASEAFI, 'TECNOLOGÍA DEL ASESORAMIENTO FINANCIERO Y GESTIÓN DE ACTIVOS'

# “La tecnología ayudará a superar los retos del asesoramiento financiero para ofrecer un servicio más eficiente y personalizado al cliente”

**A**seafi también ha celebrado el evento online 'Tecnología del asesoramiento financiero y gestión de activos', en que se ha analizado la transformación que está motivando la tecnología sobre la industria del asesoramiento financiero y la gestión de activos, así como el enorme potencial que se vislumbra, junto a los retos de adaptación y regulación que conlleva.

El presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI), Fernando Ibáñez, ha asegurado que tecnología en asesoramiento financiero significa “eficiencia”, ya que nos ayudará a superar retos como la dificultad con los márgenes, con la regulación y, por supuesto, a construir carteras más personalizadas a nuestros clientes.

Ibáñez ha subrayado que se trata de un asunto transversal y que seguirá siendo clave en los próximos años a la hora de desarrollar nuestro trabajo como asesores financieros, respondiendo a las necesidades de nuestros clientes, pero hacerlo de una manera más eficiente, tal y como muchos de ellos ya no están reclamando.

En la primera parte de evento se ha abordado la revolución que la aplicación de la inteligencia Artificial (IA) está teniendo en aspectos tan relevantes como el conocimiento del cliente, la personalización en la gestión de sus inversiones, el efecto sobre la rentabilidad, y la aplicación sobre el asesoramiento robotizado.

Vicente Varó, director de FINECT y miembro del Comité de Comunicación de EFPA España ha moderado la mesa redonda 'IA, un multiplicador de posibilidades para el aseso-



En la mesa coloquio sobre Inteligencia Artificial participaron Guillermo Meléndez, responsable del laboratorio de IA de BME Inntech, Emilio Llorente, responsable de inversiones de RECOGNITION AMS, y Fernando Bolívar, CEO de Expert Timing Systems (ETS).

**■ La tecnología, además del presente, va a ser el futuro y tendrá que estar a disposición de los profesionales, ya que les va a ayudar a tomar una decisión eficiente**

ramiento financiero y la gestión de activos', en la que han participado Guillermo Meléndez, responsable del laboratorio de IA de BME Inntech, Emilio Llorente, responsable de inversiones de RECOGNITION AMS, y Fernando Bolívar, CEO de Expert Timing Systems (ETS).

Un espacio en el que los expertos han coincidido al afirmar que la tecnología, además del presente, va a ser el futuro y tendrá que estar a disposición de los profesionales, ya que les va a ayudar a tomar una decisión eficiente. No obstante, el gestor no va a desaparecer, si no que será la tecnología estará a su servicio, han añadido,

asegurando para para ello la formación tiene que ser algo fundamental.

Este encuentro se ha desarrollado con el apoyo de **REFINITIV, BME INNTECH, BLACKROCK, RECOGNITION AMS, EXPERT TIMING SYSTEMS (ETS)** y la colaboración de EFPA España, IEAF, Finect y con El Asesor Financiero, Citywire, Funds Society, Valencia Plaza y Rankia como media partners.

 **VER EVENTO EN NUESTRO CANAL DE YOUTUBE**



**REFINITIV**



**Openfinance**



**BlackRock**

# Nuevas directivas IFD/IFR

**Análisis de impactos de las normativas IFD/IFR para las empresas de servicios de inversión.**

**Implementación del nuevo marco normativo**

Una vez conocido el borrador de la nueva regulación recogida dentro del marco normativo europeo IFD/IFR, que refuerza las obligaciones prudenciales de las empresas de inversión y eleva los requisitos de capital mínimo y recursos propios de las entidades nos pusimos a trabajar con EY ante el importante reto que suponía para las empresas de servicios de inversión y, entre ellas, para las empresas de asesoramiento financiero en España (EAFs).

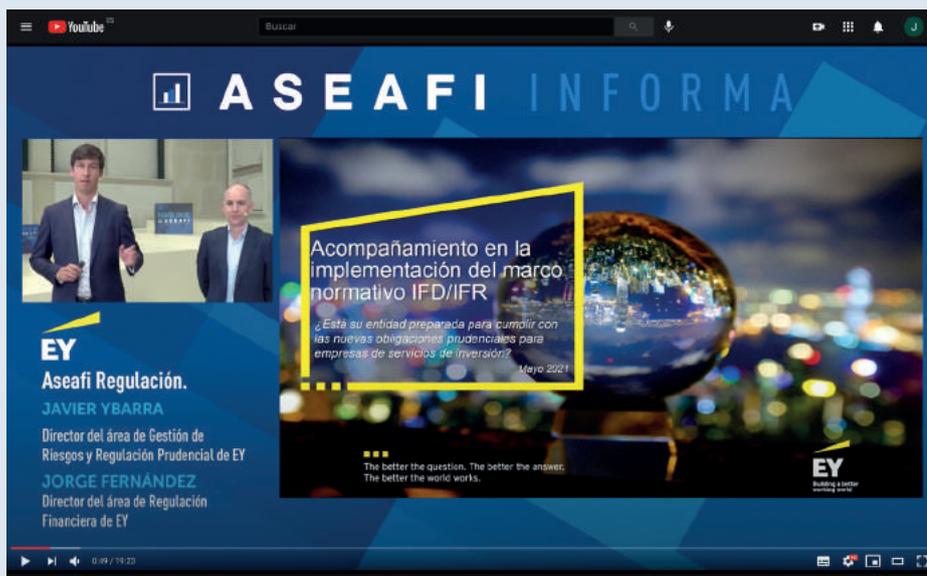


A continuación, el video de Aseafi Informa sobre *'Análisis de impactos de las normativas IFD/ IFR para las empresas de servicios de inversión. Implementación del nuevo marco normativo'*, que entraba en vigor el pasado 26 de junio de 2021.

[VER EL VIDEO](#)



## Plan sectorial para la implementación del marco normativo IFD/IFR



[VER EL VIDEO](#)



ASEAFI e EY han liderado la puesta en marcha de un **PLAN SECTORIAL** dirigido a todas aquellas ESIS que vayan a continuar bajo el paraguas de MiFID y que, por tanto, deben integrar cuanto antes las nuevas directivas IFD / IFR. Desde ASEAFI entendemos que la implementación de un plan sectorial redundará en importantes beneficios para todas las partes. Algunos de ellos:

- Relación normativa de diferentes ESIS con un mismo proveedor, fortaleciendo el proceso normativo.
- Unificación de criterios en la implementación y supervisión de la directiva, facilitando la interlocución de las partes implicadas (supervisor – obligado - normativo).
- Sinergias y ahorro de costes por número de entidades adheridas.

Desde ASEAFI actuaremos como coordinadores del plan con el único objetivo de contribuir a alcanzar los beneficios anteriormente citados para el sector



**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

