



TIM HOWKINS
Consejero delegado de IG Group
"A los españoles les gusta
invertir en CFD a corto"
PÁGINA 5



PENSIONES
Más clientes aunque
menos aportaciones
PÁGINAS 6 Y 7

FONDOS & PLANES

Miércoles 19 de mayo de 2010

LOS MÁS RENTABLES DEL MES


ABRIL

FONDOS
Share Gold Cap USD

16,29%

PLANES
Santander RV USA

14,36%



Si tiene
dudas,
consulte a
SU ASESOR

Las empresas de asesoramiento
financiero independiente ganan
lentamente cuota de mercado.
Su remuneración depende
de la satisfacción del cliente

FONDOS&PLANES

En portada

Cuando el cliente importa más que colocar un producto

Las empresas de asesoramiento financiero despegan con la máxima de aconsejar a los inversores antes que hacer negocio

BEGOÑA BARBA DE ALBA *Madrid*

Ha perdido la confianza en su banco? ¿Ha sentido alguna vez que buscaba consejo para su patrimonio y acabó adquiriendo un producto que no entendía? Llegan las EAFI, las empresas de asesoramiento financiero, y se hacen hueco con la máxima de poner al cliente por delante de cualquier campaña comercial o cualquier comisión por venta.

Los escándalos por el fraude de Madoff, la quiebra de Lehman y los cierres de los fondos inmobiliarios han dañado la imagen de muchos de los banqueros privados, declaran en la agencia de valores Gestiohna, vinculada a la Hermandad de Arquitectos. La desconfianza del inversor está favoreciendo el desarrollo de figuras independientes que separen lo aconsejable de la distribución de activos.

Desde febrero de 2009 la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) regula el negocio del asesoramiento independiente bajo el paraguas normativo de las empresas de servicios de inversión (EAFI). Hasta ahora el supervisor ha aprobado 27, aunque se calcula que hay más de 3.000 per-

LAS CIFRAS

27

es el número de las EAFI registradas en la CNMV. Ante el supervisor han iniciado trámites unas 90 empresas más.

3.000

es el coste mínimo medio anual por asesoramiento de inversiones.

1%

anual efectivo sobre cartera asesorada es el coste medio para los clientes minoristas. Para empresas baja al 0,20%.

sonas ejerciendo de uno u otro modo esta actividad. Pero presentar expediente ante la CNMV sólo lo han hecho unas 90.

El organismo que preside Julio Segura se toma las aprobaciones con calma. Es muy estricto y antes de dar vía libre a una nueva EAFI le exige cumplir muchos requisitos. Su objetivo es proteger al inversor y evitar que se cuele un *chiringuito*. A estas empresas se les requiere un capital mínimo de 50.000

euros o un seguro con cobertura por importe de 1,5 millones de euros. Están obligadas a redactar un protocolo de conducta y a demostrar conocimientos financieros y una trayectoria profesional en la materia (agencias, sociedades de valores, entidades financieras) de al menos tres años.

Una vez registrada, ha de aparecer su nombre, dirección y tarifa, junto al reglamento de defensa del cliente, en la página web de la CNMV. Las EAFI son unas recién llegadas en nuestro país, pero en el Reino Unido asesoran el 80% del patrimonio financiero y en Alemania y Francia, más del 60%. En España todavía el 90% de este negocio está en manos de bancos y cajas.

Qué quieren los clientes

Los ahorradores europeos demandan orientación y productos simples y transparentes de asesores de confianza, según un estudio elaborado por NS-Sofres para Fidelity.

El predominio de la *multiboutique*, es decir, de muchos especialistas en temas de inversión y una única plataforma, está favoreciendo a los clientes que tengan a su alcance mejores productos, servicios y rentabilidades. Esta estructura permite cubrir un amplio

conjunto de activos de mercado y distintos perfiles de rentabilidad y riesgo. Favorece el que cada gestora pueda dar lo mejor de sí misma y aprovechar su experiencia individual para desarrollar nuevos productos.

Los EAFI no son colocadores de productos, se dedican exclusivamente a aconsejar cuál es la posición que el inversor debe adoptar en cada momen-

JAVIER KESSLER (JKS)

“Damos un servicio de calidad a un coste eficiente”

Javier Kessler fue la tercera EAFI aprobada por la CNMV. El supervisor valoró su experiencia en Renta 4 y en una entidad financiera extranjera. Declara que “cobramos una comisión a nuestros recomendados pero cualquier tipo de retrocesión que obtengamos de las gestoras irá directamente al bolsillo de nuestros cliente”. “Queremos que quede claro que trabajamos buscando el



mejor interés para nuestros clientes, evitando cualquier tipo de conflicto de interés”, añade, y puntualiza: “Nuestro objetivo es ofrecer un servicio de alta calidad con unos costes eficientes”. Cuenta con dos servicios de asesoramiento en materia de inversión, uno básico online (confi-

gura carteras de fondos y planes adecuadas por perfiles) y otro más global, llamado asesor.

JOHN SISKA GOYTRE (JOHN SISKA)

“Aporto experiencia muy amplia e integridad”

John Siska tiene una larga trayectoria financiera, de más de 30 años. En 1995 ganó el Premio a la Innovación al diseñar el primer fondo garantizado para el grupo Santander. En su experiencia profesional ha desempeñado puestos ejecutivos en la entidad holandesa ABN Amro, en Santander



Asset Management y, hasta la creación de la EAFI, en Family Office Solutions. Antes de inclinarse por una

EAFI recomienda que el inversor se tome un café con varios de ellos. No todos los asesores son iguales de independientes, ni todos tienen experiencia en gestión de carteras, ni hacen recomendaciones por escrito. “Soy íntegro, no soy un distribuidor de fondos o activos, sino que yo me la juego

cada día, doy recomendaciones y, si el cliente no está satisfecho, deja de pagarme”, asegura.

BORJA DURÁN (WEALTH SOLUTIONS)

“Traduzco qué es bueno o malo y qué riesgo tiene”

Borja Durán, socio de Wealth Solutions, juega con la palabra asesoramiento: “Todo el mundo asesora, pero no principio de asesoramiento mediante ventas”. Profundiza un poco más y añade: “Cuando se comercializa se pueden tener conflictos de interés, puede ocurrir que el producto interese más a la entidad que al cliente”.



Para Durán, “independencia es no tener producto

propio y cobrar sólo del cliente, alinear los intereses con los de la gestión patrimonial del cliente”. Comparto el principio de asesoramiento mediante ventas”. Profundiza un poco más y añade: “Cuando se comercializa se pueden tener conflictos de interés, puede ocurrir que el producto interese más a la entidad que al cliente”.

Entre sus principales clientes figuran instituciones, grupos familiares, grandes patrimonios y fundaciones.





El coste del asesoramiento de inversiones

	Sobre cartera asesorada anual efectivo (%)	Sobre revaloriz. cartera (%)	Mínimo anual (euros)	Asesoramiento precio/hora (€)
Abaco	1,35	9		400
Abante	1,00			3% patrimonio
Ad-Hoc	2	20	1.200	500
Afinet	2	20	3.000	
AFS	2	10	3.000	300
Ángel Crespo Ochoa	1,5	10	30.000	Pactado
Alitan	de 0,50% a 1,5	10		
Asesores Patrim. Navarra	1,50	10	1.000	200
Capitalia Familiar	0,50		3.000	
David Gasso	1,00	10	1.000	300
Diverinvest	0,20% al 1	15	3.000	500
Dracon Partners	1	10	2.000	250
Essenzo Eafi	0,10% a 0,60	14		
Ladvise Partners	1,25			
Javier Kessler	0,3 al 0,4			
John Siska Goytre	1,25	15	5.000	10.000
José Carlos López Moraleja	5,00	25		150
Lamonthé & Zunzunegui	2,50	10		
Lorenzo Dávila Cano	2,00	10	1.200	300
Profim	0,4 a 0,6			250
Quantica	0,50	10		
Salvador Cervilla			2.000	
Summa Patrimonia	3,00	15	2.000	250
Troy Consultores Asociados	1,00	10	2.000	250
Valor Óptimo	1,00	10	5.000	300
Wealth Solutions	1,00	0		300
360 Alfa Partners	1 (1)	20 (1)		
	2 (2)	10 (2)		

(1) Minorista (2) Profesional.

Fuente: CNMV

Cinco Días

EN MI OPINIÓN...



SANTIAGO SATRÚSTEGUI
Fundador de Abante Asesores

“Nuestro compromiso es de permanencia y estabilidad a largo plazo en la relación con los clientes”



VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ
Consejero delegado de Profim

“Prestamos un servicio independiente de selección de fondos a la medida de cada cliente”

to. No mueven el dinero. Es el cliente el que realiza cada operación y sus remuneraciones vienen de la mano de este servicio. Algunos, además, son planificadores fiscales, analistas de riesgos, valoradores de empresas y asesores de refinanciaciones.

Pueden tener comisiones fijas o variables, donde una parte está en función de las rentabilidades obtenidas

por el cliente, lo que en el mundo anglosajón se conoce como comisión de éxito, y que sólo se aplica si la cartera ha obtenido resultados positivos. Así, pueden costar anualmente desde el 0,1% sobre cartera asesorada hasta el 5%, a lo que hay que añadir entre el 9% y el 25% de la revalorización de la cartera. Los clientes también pueden acudir puntualmente y solicitar

Su reto es popularizarse entre los pequeños ahorradores

una opinión. Entonces el precio va desde 150 euros por hora hasta 10.000 euros por análisis concreto.

Aún les queda un largo camino por recorrer a los asesores independientes, según se desprende de la última encuesta realizada por Fidelity. Queda tiempo hasta que ganen su liderazgo frente a las amistades, pues todavía las recomendaciones de los amigos (14%)

calan más que las de las EAFI (8%). Aunque siguen ganando por goleada las realizadas por los asesores internos de bancos y aseguradoras (42%). Además, tardarán tiempo en popularizarse entre los pequeños ahorradores, pues, de momento, son un servicio al alcance de las grandes fortunas y los altos patrimonios, clientes tradicionales de banca privada.

CARLOS GARCÍA (C2 ASESORES PATRIMONIALES)

“Somos expertos en carteras de fondos y Sicav”

Carlos García Ciriza, socio de C2 Asesores Patrimoniales, primera EAFI de Navarra, destaca como principal fortaleza de su compañía “la independencia, el estar alineado con los intereses de los clientes”.

La clave de un buen asesoramiento es “conocer al cliente, adaptarse a su perfil”. Para diseñar la cartera no escatima en reuniones y después realiza un seguimiento puntual y una



gestión activa de las inversiones. Asesoran un patrimonio medio de tres millones de euros, aunque atienden a profesionales con buena proyección empresarial y con 500.000 de euros.

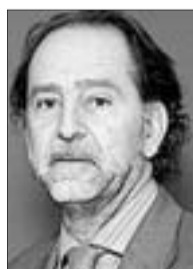
Actúan como nexo de unión entre la gestora y el banco. Son grandes defensores de los fondos de inversión y las Sicav, porque “son instrumentos eficientes y que permiten diversificar los riesgos”.

RAMÓN ZÁRATE (LAMOTHE & ZUNZUNEGUI)

“Queremos ser como el médico de cabecera”

Ramón Zárate, director general de Lamothé & Zunzunegui, resalta que su principal fortaleza es “ser un asesor global independiente”. Insiste en que “aunque muchos llevan esa etiqueta, no todos lo son, porque algunos tienen fondos de inversión propios o porque no realizan asesoría de riesgos ni de empresas”.

Tiene a gala trabajar como “un médico de cabecera, que cuanto mejor co-



noce al enfermo, mejor diagnóstico y tratamiento es capaz de darle”. Y explica que están especializados en

abordar situaciones de crisis: “Atendemos a clientes que tienen activos en cartera que no entienden, riesgos derivados en el balance de permutas o swaps y necesidades de financiación, porque se ha cerrado el grifo y todo esto es más elegante que saber si sube o baja el Ibex”.

FÉLIX GONZÁLEZ (CAPITALIA FAMILIAR)

“Ofrecemos los mejores vehículos y al mejor precio”

Acumula más de 20 años de experiencia en el ámbito del análisis de estrategias de inversión y gestión de todo tipo de vehículos financieros, tanto a nivel nacional como internacional. Para Félix González, socio y director de Capitalia Familiar, el éxito de su empresa depende de “la satisfacción del cliente a medio plazo”. “Defendemos con lealtad sus intereses y no recibimos comisión ni



retrocesión alguna por parte de ninguna entidad financiera”, añade. “Prestamos un servicio exclusivo y completamente personalizado, con una atención individualizada y una comunicación permanente con nuestros clientes. Conocemos la industria desde dentro y ponemos nuestro conocimiento y experiencia al servicio del interés patrimonial de nuestros clientes”, puntualiza.