

OBSERVATORIO EXPANSIÓN-ANDBANK

MiFID II: ¿Cómo afecta a la banca privada?

BANCA PRIVADA/ El nuevo marco regulatorio que incorpora la iniciativa MiFID II provoca importantes cambios en los modelos de negocio de las entidades de banca privada. La norma entrará en vigor previsiblemente dentro de un año y medio.

Héctor Barbero. Madrid

La mayor parte de las entidades que desarrollan como actividad la banca privada en nuestro mercado se enfrentan al reto de adaptarse a los cambios que se han vivido a raíz de la crisis y que culminan con la incorporación de la nueva normativa europea recogida en MiFID II, tal y como se puso de manifiesto en el *Observatorio MiFID II, ¿Cómo afecta a la banca privada?*, organizado por EXPANSIÓN y Andbank.

Desde 2007, la directiva MiFID armoniza la regulación sobre los mercados de valores, los instrumentos financieros que en ellos se negocian, la organización y relación con los clientes de las entidades financieras que prestan servicios de inversión y protección al inversor. La llegada, a partir de 2017 previsiblemente, de MiFID II pretende reforzar las premisas de seguridad, eficacia y transparencia de los mercados en aras de la mayor protección de los inversores.

“El nuevo entorno que tenemos con MiFid no es una evolución sino una revolución, porque no afecta sólo a los bancos sino a la relación del cliente con los bancos”, afirmó Carlos Moreno de Tejada, director general de Negocio de Andbank.

En líneas generales, durante el observatorio, los expertos coincidieron en que se avecina un *tsunami legislativo* que va a obligar a cambiar los modelos de negocio de muchas entidades. “Estamos ante un movimiento tectónico”, mantuvo Miguel Ángel Bernal, jefe del departamento de Investigación de IEB, a lo que añadió que “es imposible intentar que todo esté regulado ya que los mercados son tremendamente cambiantes”. Para Javier Dorado, director general para España y Portugal de JPMorgan, “estamos en una situación de sobre-reacción”, “los cambios más importantes van a venir por el lado de la innovación para poder diferenciarse y sobre todo en mayores costes”.

La nueva norma 'trae consigo un 'tsunami legislativo' que va a obligar a cambiar modelos de negocio



De izquierda a derecha. Pedro Chaves, director general de Productos y Servicios de BNP Paribas Wealth Management; Ángel Martínez-Aldama, director general de Inverco; Carlos Moreno de Tejada, director general de Negocio de Andbank España; Javier Dorado, Director General para España y Portugal de JPMorgan; Michela Romani, periodista de EXPANSIÓN; Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi y Miguel Ángel Bernal, jefe del Departamento de Investigación de IEB.

Pedro Chaves, director general de Productos y Servicios de BNP Paribas Wealth Management, opinó que el mayor cambio que trae MiFID II es en el concepto de riesgo: “Lo que ha cambiado en el mundo financiero es el riesgo de todos y en todas las direcciones y eso es lo que se está intentando controlar”, expuso el financiero.

En esta línea, Ángel Martínez-Aldama, director general de Inverco hizo ver que otro de los problemas que trae consigo la sobrerregulación de MiFID II es que deja fuera productos financieros. “Faltan normas armonizadas donde algunos productos de inversión no van a estar recogidos, por lo tanto estas normas serían buenas si afectasen a todos los productos financieros que un cliente puede adquirir”.

Sin embargo, además de esto los ponentes consideraron algunas de las mejoras y los beneficios que aportan las nuevas reglas de juego para el segmento de la banca privada. Carlos García Ciriza, Presidente de Aseafi cree fundamental el efecto sobre la transparencia. “Donde antes un inversor pensaba que el asesoramiento era gratuito ahora va a identificar perfec-

CARLOS GARCÍA CIRIZA
Presidente de Aseafi

“Diferenciar asesoramiento independiente y dependiente es poner trabas al asesoramiento”

JAVIER DORADO
Director General para España de JPMorgan

“Los cambios más importantes van a venir por la innovación para poder diferenciarse y en el incremento de los costes”

PEDRO CHAVES
Director General en BNP Paribas Wealth Management

“Lo que ha cambiado en el mundo financiero es el riesgo, y eso es lo que se está intentando controlar”

tamente toda la relación de costes”, dijo.

Asesoramiento
“La banca privada va hacia el asesoramiento, hacia un mo-

CARLOS MORENO DE TEJADA
Director General de Negocio de Andbank España

“MiFID es una revolución, porque no afecta sólo a los bancos sino a la relación del cliente con los bancos”

ÁNGEL MARTÍNEZ-ALDAMA
Director General de Inverco

“La banca privada va hacia el asesoramiento, hacia un modelo donde hay más divergencia”

MIGUEL ÁNGEL BERNAL
Jefe del Departamento de Investigación de IEB

“Es imposible intentar que todo esté regulado ya que los mercados son tremendamente cambiantes”

delo donde hay más divergencia”, “hay que dar acceso a los clientes a los productos más baratos y más adecuados”, comentó Ángel Martínez-Aldama. Sobre este aspecto, Carlos

García Ciriza dio cuenta de una de las lecciones que, en su opinión, ha dejado la crisis y es que “hasta ahora se han vendido productos malos, y lo que hay que hacer es asesorar productos buenos, escuchar más al cliente y dotar de mayor calidad al asesoramiento”.

Para Moreno de Tejada, “vamos a pasar a modelos más industrializados para los clientes que no tengan un perfil de banca privada debido a los costes regulatorios y tecnológicos”. García Ciriza también añade que “al diferenciar el asesoramiento independiente del dependiente al cliente pequeño se le va a comercializar. Eso es poner trabas al asesoramiento”.

Por tanto, en este nuevo contexto, en el que los lazos de compañías y clientes pasan a encontrarse en una nueva dimensión, surge la necesidad de hacer hincapié en la cualificación de todos los actores que forman el segmento de la banca privada.

“Hablando de banca privada este es un negocio de especialistas, el banquero de banca privada debe tener un mínimo de años de experiencia y buscar lo mejor para el cliente en producto y planificación”, sostuvo Carlos Moreno de Tejada.

Hay que escuchar más al cliente y dotar de mayor calidad al asesoramiento

Por otro lado, Ángel Martínez-Aldama se refirió al concepto de educación financiera en varios niveles: “Responsabilidad por parte de los vendedores, del Estado para que los individuos tengan acceso a esa educación y en último lugar del ahorrador, para evitar determinadas prácticas del pasado”. En esta línea, Javier Dorado expuso que “un mayor énfasis en educación financiera permitirá que haya menos colisiones entre cliente y asesor”.

“La cuestión es cumplir con los objetivos del cliente y tener en cuenta que la banca privada es más que una gestión”, afirmó Miguel Ángel Bernal. A modo de conclusión, Martínez-Aldama considera que “no hay que ver sólo los aspectos negativos sino también una oportunidad para hacer un replanteamiento general de tu modelo de negocio e intentar relocalizarte en una posición más óptima respecto a tus consumidores”.