

TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO

Los asesores financieros reclaman un papel clave en el sistema

OPORTUNIDADES/ Las firmas del sector creen que la reordenación del sistema financiero abre una vía para atraer a un nicho de inversores que, hasta ahora, habían estado asesorados por parte de la banca.

A. Monzón. Madrid

“Mientras la banca tradicional se sigue lamiendo las heridas de la crisis, los inversores siguen necesitando asesoramiento financiero, ayuda para gestionar sus patrimonios. Y esa ayuda no va a llegar de los bancos tradicionales”, apuntó Fernando Herrero, consejero delegado de Inversis Banco. Los expertos reunidos en el encuentro *Perspectivas para el asesoramiento financiero*, organizado por Inversis y EXPANSIÓN, coincidieron en señalar la reestructuración del sistema financiero como una oportunidad para impulsar el asesoramiento financiero independiente en España.

Esta actividad ha ganado peso en el sistema en los últimos años, especialmente a raíz de la creación de la figura de la EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente), a partir de 2007. “La crisis financiera ha puesto de manifiesto que los inversores habían invertido en productos con un riesgo superior al que tenían previsto”, apuntó Antonio Moreno, director de Autorización y Registro de Entidades de la CNMV. Hasta ahora, la labor de asesoramiento ha sido asumida, en gran medida, por las entidades financieras, que han recomendado sus propios productos a sus clientes. “En España, la excesiva bancarización y penetración de las redes ha provocado que muchos minoritarios no cuenten con asesoramiento financiero, sino que el propio banco le vende sus productos”, explica Carlos de Orduña, presidente de Economistas Asesores Financieros del Consejo General de Economistas.

En el mismo sentido se expresó David Albacete, consejero delegado de Optima Patrimonios, para quien “existe un abanico de clientes que están desatendidos, al servicio de la banca de este país”, que, dice, dedica sus esfuerzos a colocar sus bonos convertibles y sus preferentes.

Pero los expertos creen que los ajustes que deben hacer ahora bancos y cajas de ahorros abre nuevas perspectivas

El grado de conocimiento del cliente es una parte vital para lograr el éxito de las EAFI



De izq. a dcha., Santiago Satrustegui, consejero delegado de Abante; Carlos de Orduña, presidente de Economistas Asesores Financieros del Consejo General de Economistas; Manuel Conthe, presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y Actualidad Económica; Arturo Derteano, socio de Ernst & Young; Carlos Moreno de Tejada, director general de Inversis Banco; Xavier Sanz, responsable de Carteras de Van Daalen & Cie y Ignacio Lastres, director de la Red de Asesores Financieros y EAFI de Inversis Banco.

para el sector de las EAFI. “Creo que hoy hay una oportunidad para el asesoramiento financiero”, aseguró Arturo Derteano, socio responsable de consultoría de Negocio para el Sector Financiero de Ernst & Young. Para ello, las firmas deben vencer el desconocimiento que hay sobre su actividad y atraer el interés de los inversores. “La EAFI tendrá éxito si profundiza en el conocimiento del cliente, de modo que el EAFI se transforme en algo parecido a un *family office*”, considera De Or-

Las firmas reconocen que el sector aún no está estabilizado y reclama una regulación clara

duña. Santiago Satrustegui, consejero delegado de Abante, incidió en esta cuestión: “el asesor tiene que estar mucho más cerca del cliente y alinearse con él”.

En su búsqueda de nuevos clientes, las firmas de asesoramiento tratan de definir un

perfil objetivo. “Debemos centrarnos en clientes con cierto conocimiento financiero, que sepan valorar el análisis y el esfuerzo. Porque, o están convencidos de que tú les estás aportando valor, o van a ser reacios a pagar tus servicios”, indicó Antonio González, presidente de R3 Valores y Bolsa. En cuanto a los valores que reclama este tipo de cliente, Herrero los resume en “transparencia, profesionalidad y cercanía”.

Lograr estos objetivos requiere de un servicio profe-

sional por parte de las firmas de asesoramiento. Por eso, González recalcó que “para ser un buen profesional del asesoramiento, hay que tener formación. Sería bueno que el regulador exigiera una formación mínima”.

Modelo

El sector reconoce que dada la juventud de esta actividad en España, aún son necesarias transformaciones para dar con un modelo de asesoramiento idóneo. “Se habla de la EAFI de manera muy genérica, pero no hay un modelo asentado y tardará en haberlo”, advirtió Borja Durán, consejero delegado de Wealth Solutions. “La estabilización del sector podría llegar de la mano de integraciones, que es un proceso que aún no se ha visto en el sector”, observó Moreno. En cambio, Albacete cree que “nuestra figura tiene que crecer. Pero, ahora, la tarea es del regulador, que debe poner unas reglas de juego muy claras”.

El director general de Inversis Banco, Carlos Moreno de Tejada, también afirmó que las EAFI tienen un importante trabajo por delante en el sector minorista. Y en esta labor, no les faltará apoyo: “Está en nuestro interés promover alternativas como las EAFI, que son verdaderamente críticas en el sistema”, concluyó.

El reto de garantizar la independencia

Una de las cuestiones que más preocupan en el sector es la referente a garantizar la independencia de sus servicios de asesoramiento. Antonio Moreno explicó que la modificación que se prepara en Europa de la normativa Mifid, establece un modelo dual, en el que las firmas independientes deben garantizar una gama amplia de productos y un sistema de retribución que no incluya el cobro de recesiones (comisiones que se cobran del emisor del producto). El responsable de la CNMV se mostró especialmente de acuerdo con lo referente a las retrocesiones, ya que “me

cuesta mucho pensar que habiendo incentivos, haya verdadera independencia”. En esto, coincidió Carlos García Ciriza, socio de C2 Asesores Patrimoniales, aunque explicó que su firma cobra estas comisiones con el fin de descontárselas al cliente. Pese al consenso sobre la conveniencia de rehuir estos pagos, Satrustegui advirtió contra los extremismos. “La retrocesión está mal si no eres transparente, si lo eres y cuentas lo que cobras por cada producto es una opción perfectamente válida”. Las retribuciones asociadas al éxito de los servicios ofrecidos también fueron

objeto de debate. García opina que “la comisión de éxito puede pervertir el asesoramiento, ya que puedes instar a ser más agresivos a inversores más conservadores”; para lograr una comisión mayor. Además, “se corre el riesgo de quedar sin retribución alguna si tienes una cartera de inversores muy agresivos a los que les va mal”; añadió. Sin embargo, González advierte que “el cliente está cansado de recibir el mensaje de que la banca siempre gana”, por lo que se mostró partidario de este tipo de pagos. “Aunque es cierto que tiene que haber una compensación mínima”.

Un fondo de Catar podría invertir en la filial británica de Santander

R. Casado. Londres

Un fondo soberano de Catar podría invertir en la compra de una participación significativa en la filial británica de Santander, cuando esta sociedad salga a la Bolsa de Londres, según el dominical *The Sunday Times*.

Fuentes del banco español negaron ayer que hayan iniciado conversaciones con Qatar Holdings para traspasarle acciones de Santander UK, la filial en Reino Unido que ahora está dirigida por Ana Patricia Botín.

Según el rotativo británico, Catar replicaría la operación acometida en Brasil, donde un fondo del país árabe ha comprado bonos, que pueden ser convertidos en un 5% del negocio de Santander, por 2.700 millones de dólares (1.890 millones de euros). La filial brasileña de Santander salió a bolsa hace algo más de un año.

En el caso de Santander UK, la adquisición de un 5% podría suponer una inversión de mil millones de libras (1.130 millones de euros).

Un potencial acuerdo con Catar facilitaría la salida a bolsa de la filial británica del grupo español, prevista para el próximo otoño. La idea de la entidad es colocar alrededor del 20% de Santander UK en la Bolsa de Londres.

Según *The Sunday Times*, la entidad que lidera Ana Patricia Botín pagará como dividendo alrededor de la mitad de los 2.000 millones de libras de beneficio que obtiene cada año, con el fin de atraer inversores. Además, Santander UK presentará un nuevo plan estratégico en septiembre para explicar sus planes de crecimiento.

La salida a bolsa de Santander UK, además de depender de la situación de los mercados, puede verse afectada por el proceso de cambios regulatorios en el sector financiero británico. Los supervisores están definiendo un nuevo marco que podría exigir el mantenimiento de elevados niveles de capital a los bancos que operan en Reino Unido, por encima de los requisitos internacionales. Si esta nueva regulación no está definida en otoño, Santander UK podría tener que aplazar la venta de acciones a los inversores hasta la primera mitad de 2012.

Antes de la oferta pública de venta, la filial británica de Santander también podría reforzar su consejo de administración con el nombramiento de nuevos vocales independientes.