



Juan Luis García Alejo, Pablo García Montañés y María Jesús Soto, ayer en el Club de Prensa de Diario de León. MARCIANO PÉREZ

Mifid II: el tsunami financiero que lleva la transparencia a las carteras

◆ Andbank repasa cómo la norma afecta a la relación entre los asesores y los inversores

MARÍA J. MUÑIZ | LEÓN
 ■ Diversificación y control de riesgos siguen siendo los objetivos fundamentales de la gestión de carteras de inversión desde Andbank, aunque con la trasposición de la normativa financiera europea el asesoramiento tenga que prestarse «con las mismas normas de juego para todos». Unas normas que tienen como finalidad la protección de los inversores, para que no se repitan abusos y errores como los que causaron graves problemas a muchos ahorradores al inicio de la crisis. Y que están llevando a las entidades a un importante esfuerzo de adaptación (y también de gasto) para cumplir las exigencias de análisis y conocimiento de los inversores como primer paso para recomendar cualquier tipo de producto financiero.

«Una tarea en la que desde Andbank estábamos volcados desde hace tiempo, pero que está siendo un auténtico tsunami financiero. Que puede causar problemas e incluso llevarse por delante a alguna de las entidades del mercado», señaló ayer en el Club de Prensa de Diario de León María Jesús Soto, directora de Andbank en León. Para explicar a los ahorradores las implicaciones de esta normativa, y darles a conocer las exigencias que ahora deben cumplir todos aquellos que recomienden o gestionen instrumentos de inversión, organizó una charla en la que estuvo acompañada por Pablo Gar-



Los inversores, atentos a los cambios que la Mifid II implica en su relación con los asesores. MARCIANO PÉREZ

cía Montañés, secretario general de Andbank España, y Juan Luis García Alejo, director comercial de Asesoramiento de la entidad.

García Montañés recordó que la capacidad legislativa de los países en este sector es prácticamente inexistente, y la obligación es adoptar la normativa que determina la Unión Europea. «El origen está en las malas experiencias de 2008, cuando se comprobó que no se contaban de manera adecuada los riesgos

a los clientes». Ahora la relación con los clientes cambia de manera radical.

La normativa distingue entre tres tipos de inversores: los autogestionados, que toman sus propias decisiones de inversión; los asesorados, que tienen que dar una serie de datos a las entidades para que les recomienden qué comprar o vender en función de su nivel de riesgo y los que se acogen a la gestión de carteras, «una modalidad en la

que además del asesoramiento el gestor toma decisión de inversión en nombre del cliente».

Otra de las distinciones que hace la nueva norma financiera es entre minoristas y profesionales, entendiéndose por estos últimos los que tienen conocimiento suficiente para entender el funcionamiento de los mercados. «Obviamente, el minorista es el que exige un mayor nivel de protección».

Para determinar las caracte-

rísticas de cada ahorrador y los productos más adecuados para él, así como la información que es necesario aportarle para que entienda el riesgo que está asumiendo, la Mifid II establece también la necesidad de realizar un test de conveniencia, que determine si sabe lo que está adquiriendo; y un test de idoneidad, que permita determinar el perfil inversor del cliente, si es más conservador o prefiere una inversión más agresiva.

«La obligación de la entidad es evaluar si el cliente entiende el producto que está adquiriendo, pero también analizar su situación financiera, de forma que se garantice que es capaz de soportar una evolución negativa de determinada inversión sin que cause grave problema a su patrimonio».

Tanto García Montañés como García Alejo insistieron en que las exigencias de transparencia son uno de los impactos más importantes de la norma. «Primero, porque así las entidades tienen que jugar en el mercado con

El tiempo es un aliado

Los asesores incidieron sobre la importancia de planificar la rentabilidad de la inversión a largo plazo

Patrimonios

Para los más sofisticados al asesoramiento se une la gestión de las carteras de inversión del cliente

Asesoramiento

Permite que en momentos complicados se eviten graves errores que dañen el patrimonio invertido

la misma información. Y porque el cliente debe saber que sólo si firma un contrato se le está ofreciendo una labor de asesoramiento legal».

Uno de los puntos más controvertidos es la información sobre costes y gastos. «Antes de adquirir cualquier instrumento financiero hay que informar de cuánto va a costar al inversor. También pondrá de manifiesto que los servicios que prestan las casas especializadas no son necesariamente más caros que los de los bancos tradicionales».

Recordaron también que este verano los inversores recibirán un documento con los costes de su cartera durante el año pasado, y cómo impactan en la rentabilidad del producto. «Ahí tendrán elementos para comparar entre unas entidades y otras».