

Desde la ejecución al asesoramiento no independiente bajo el supuesto 2: ¿la fórmula de la banca para escapar de la arquitectura abierta con MiFID II?

18/10/2017

- Salvador Mas considera que la mayoría de entidades optarán por un modelo de asesoramiento no independiente bajo el supuesto 2 que recoge la ley, con el objetivo de no abrir sus gamas
- Para cumplir con la normativa tendrán que completar la información de sus fondos con nuevos campos, relacionados con las exigencias de “target market”, algo que solo se podrá hacer con herramientas tecnológicas si no se quiere incurrir en fuertes costes
- La parte más dura será ofrecer a los clientes los costes implícitos de los fondos, no ya solo en términos de porcentaje sino también en términos absolutos, algo que se hará a finales de 2018
- **Rafael Juan y Seva:** "El servicio de asesoramiento se enfrenta a un cambio que va a hacer que lo que hoy es nuestra industria no tenga nada que ver lo que vamos a ver en uno o dos años, pues va a modificar la geografía de los diferentes actores"
- Jesús Mardomingo: "La normativa hace no sé si inviable, pero quizá innecesaria la figura de la EAFI"
- MiFID II tendrá un impacto holístico en las entidades y afectará a todos los procesos, mucho más allá de la red comercial

Por Alicia Miguel Serrano, Madrid

*MiFID II está a la vuelta de la esquina: se acaba el tiempo y aún no ha llegado la trasposición definitiva de la norma en España, de forma que a las entidades financieras aún les faltan detalles que se tornan clave a la hora de tomar decisiones. Pero a pesar de los cabos sueltos, los expertos del sector, reunidos en el marco del **Funds Expert Forum 2017, organizado por IKN en Madrid**, se mostraron de acuerdo en que la normativa tendrá un impacto holístico en las entidades y afectará a todos los procesos.*

En el evento, Salvador Mas, CEO de Finamatrix, puso un caso práctico y analizó las opciones de una entidad financiera tradicional española, que vende sus fondos sobre todo a clientes minoristas y sobre todo de su propia gestora, y cuyo deseo sería que todo siguiera como hasta ahora y pudiera escapar de la arquitectura abierta a clientes retail. En su opinión, aquí es donde se verá el mayor impacto de MiFID II, debido a que todo apunta a que la normativa cerrará la puerta definitivamente al cuarto supuesto que pedía Inverco –“con el que toda la distribución de fondos propios habría seguido igual, sin necesidad de arquitectura abierta”, explica-, y por el que la banca aún sigue peleando.

Pero las entidades financieras tienen opciones que les permitirán ver reducido el impacto en su negocio, explica Mas, una fórmula de escapar a la venta de fondos de terceros sin necesidad de ese cuarto supuesto, y es la migración de los clientes bajo una fórmula de solo ejecución hacia un asesoramiento no independiente. Así, las retrocesiones están prohibidas en el servicio de gestión de carteras (aquel que menos cambia con MiFID II, dice el experto) y en el asesoramiento independiente, pero no en el no independiente, siempre que se cumplan algunas condiciones y supuestos que recoge la ley.

“Con la estructura de asesoramiento no independiente, las entidades pueden seguir vendiendo solo fondos propios, si se acogen al segundo supuesto, con los requisitos añadidos de evaluación anual de la idoneidad de los productos o servicio recurrente de valor para el cliente, como reporting periódico”, dice Mas. De hecho, explica, incluso con las opciones de solo comercialización y ejecución habría que abrir la gama de productos a fondos de terceros a los inversores minoristas, algo a lo que algunas entidades con gestora propia se resisten. Por eso, Mas considera que la mayoría de entidades optarán por un modelo de asesoramiento no independiente bajo el supuesto dos que recoge la ley, con el objetivo de no abrir sus gamas (el supuesto primero recoge por ejemplo la necesidad de incluir una gama amplia de productos, incluyendo de terceros). Según el experto, ese supuesto dos permitirá que las entidades sigan manteniendo una arquitectura lo más cerrada posible.

Nuevos requisitos

Con todo, para cumplir con la normativa tendrán que completar la información de sus fondos con nuevos campos, relacionados con las exigencias de “target market” de la normativa, explicando el tipo de cliente al que va dirigido cada fondo, su conocimiento y experiencia, su situación financiera, su capacidad para asumir pérdidas, su tolerancia al riesgo, y su objetivo de inversión. Para ello, será necesario buscar en la base de datos de clientes y machear. Pero para Mas, hacer los test en las oficinas no es viable, por cuestiones de tiempo y costes y aboga por soluciones tipo roboadvisors, con usabilidad sencilla, en las que cliente y asesor puedan perfilarse. En su opinión, será necesario crear herramientas online y móviles para aliviar los costes de la banca y poder seguir vendiendo fondos (propios y de terceros). “Habrá que hacer Fintechs del propio servicio de asesoramiento, un portal en el que se vea cómo van las cosas y la rentabilidad de los fondos, y que también el cliente pueda consultar con el móvil”, dice el experto.

Según Mas, la parte más dura será ofrecer a los clientes los costes implícitos de los fondos, no ya solo en términos de porcentaje sino también en términos absolutos, en liquidez. Algo que, no obstante, no se hará hasta finales de 2018 porque se tendrá que ofrecer en un informe anual que se dejará para el final. “Pagar por adelantado es duro en cualquier modelo y hay topes, en función del dinero invertido, según las finanzas del comportamiento. Cuando se hace explícita la comisión, la capacidad del sistema de obtener ingresos es baja”, dice el experto.

Incógnitas y pérdidas de oportunidad

En las jornadas, **Rafael Juan y Seva, Managing Partner de Wealth Solutions EAFI**, reconoció aspectos positivos de la normativa, como los requisitos de formación y conocimiento por parte de personas que trabajan en el sector, pero criticó que “se ha perdido la oportunidad de hacer cosas importantes” y además la falta de concreción de algunos puntos: “Estamos en un mundo de incógnitas que no es bueno para

Noticia original en el siguiente enlace: <http://bit.ly/2gtvVYu>

nadie”, aseguró. Lo que no duda es del entorno de cambios: “El servicio de asesoramiento se enfrenta a un cambio que va a hacer que lo que hoy es nuestra industria no tenga nada que ver lo que vamos a ver en uno o dos años, pues va a modificar la geografía de los diferentes actores”. Según Juan y Seva, las entidades se verán abocadas a buscar escala o nichos muy concretos de negocio para sobrevivir. “Para todos, MiFID II representa una oportunidad pero también hay muchos aspectos en los que complica la existencia y conviene tener claridad de mente para ver cuál es el enfoque más adecuado”, afirmaba, pidiendo también una aplicación de la norma extensa en el tiempo, si es que la normativa ata cabos a finales de año.

Con respecto a las EAFIs, reconoció los retos con una normativa que impide tener agentes, y recalcó la necesidad de ganar masa crítica y tamaño en este entorno, mientras Jesús Mardomingo, socio de Dentos, fue más allá y habló de transformaciones de las entidades en busca de masa crítica u otra figura regulada de menor coste de capital para prestar sus servicios, además de criticar el cambio de denominación al que obligará la ley (de EAFI a EAF, quitando la i para no confundirla con la inicial de la palabra independiente). “La normativa hace no sé si inviable, pero quizá innecesaria la figura de la EAFI”, afirmó.

El impacto de la norma

En el evento también se habló del impacto de la normativa en ámbitos clave como el conocimiento del cliente y la protección del inversor; la mayor información al cliente en toda la cadena de servicio, lo que supone mayores costes para las entidades (derivados de los tests, su almacenamiento, revisión, accesibilidad, verificación de la información y recordatorios); transparencia; y gobernanza, lo que hace a los expertos estimar que “el impacto en las entidades estará en todo el proceso y afectará a su posicionamiento desde el front al back office”, mucho más allá de la red comercial, lo que obligará a un replanteamiento del modelo de negocio y a la implementación de un soporte tecnológico para asegurar o basar todos estos cambios, defendieron desde Finamatrix.