



MiFID II supone un cambio radical que obligará a los asesores a revisar los modelos de negocio

Redacción 25/10/2017

La directiva MiFID II y su transposición a la legislación española son temas que, aún hoy, a escasos dos meses y medio de su entrada en vigor, siguen ofreciendo importantes zonas oscuras para las empresas y los profesionales. No obstante, parece claro que conllevará una profunda transformación en la comercialización de productos financieros bajo la premisa fundamental de proteger al consumidor. Esta ha sido una de las cuestiones que se han analizado en el Funds Experts Forum 2017, organizado por IKN y del que *elAsesorFinanciero* es media partner.

Para **Rafael Juan y Seva, Managing Partner de Wealth Solutions EAFI**, la entrada en vigor de la nueva normativa supondrá “un cambio radical que obligará a revisar los modelos de negocio y replantear los procesos”. Señala que uno de los puntos significativos es que “nos exige elegir un calificativo, como asesores dependientes o independientes y, en este punto, tengo la sensación de que se ha hecho pivotar demasiado el concepto de independencia sobre el cobro o no de retrocesiones, cuando, a mi juicio, no es lo que define la independencia en el asesoramiento”.

Juan y Seva considera también que, en la transposición de MiFID II, con decisiones como la de no permitir que las EAFI tengan agentes, “se ha perdido una oportunidad de oro para impulsar el desarrollo de las Empresas de Asesoramiento Financiero; es una medida que nadie de la Administración me ha sabido explicar, no hay razón para que no se permita”.

Por su parte, Jesús Mardomingo, socio de Dentons, se muestra convencido de que la transposición de MiFID II no llegará este año, sino cuando la directiva ya haya entrado en vigor de forma efectiva, lo cual genera no pocas incertidumbres en torno a cuestiones críticas. Una de ellas es, como era de esperar, la de los incentivos. Mardomingo señala que una gran parte del sector “ha presionado mucho para que se admita el 4º supuesto y aún no sabemos si se ha recogido esta petición, aunque todo apunta a que no”.

Rafael Juan y Seva se muestra poco convencido de que el sistema elegido por la normativa sea el más adecuado para la protección del consumidor: “tengo la impresión de que al legislador lo que le preocupa es que el cliente firme; se establecen toda una serie de requisitos formales, que culminan en una firma, cuando hay otros procesos que suponen una mayor protección del consumidor”

En lo referente a las empresas de servicios de inversión, especialmente para las EAFI, **Juan y Seva** cree que, dadas las exigencias de la normativa, “o damos un giro para aprovechar las posibilidades que ofrece el mundo tecnológico o estamos muertos”. A su juicio, la nueva situación “exigirá a las EAFIs una masa crítica para tener viabilidad”. De ahí que espere que surjan iniciativas de asociación o concentración en busca de sinergias y de la reducción de costes.

Las opciones de la banca para minimizar los efectos de MiFIDII

El CEO de Finamatrix, Salvador Mas, considera que, dado que no parece que vaya a prosperar el citado cuarto supuesto: la vía para minimizar los efectos de la directiva es la migración de los clientes bajo una fórmula de solo ejecución hacia un asesoramiento no independiente. “Con la estructura de asesoramiento no independiente, las entidades podrán 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”.

Mas cree que la mayoría de entidades optarán por un modelo de asesoramiento no independiente bajo el supuesto dos que recoge la ley, lo que les permitiría mantener una arquitectura lo más cerrada posible.