

# “No manejamos el dinero de los clientes, simplemente asesoramos”

Rosa Monedero

*La denominación de EAFI corresponde a las Empresas de Asesoramiento Financiero. Son una de las Empresas de Servicios de Inversión autorizadas por la regulación para prestar el servi-*

*cio de Asesoramiento. Las otras entidades autorizadas son Bancos y Cajas, Sociedades y Agencias de Valores y, por último, Sociedades Gestoras. Pero es importante destacar que las únicas entidades cuyo objeto social exclusivo es el asesoramiento, son las EAFI. ¿Qué*

*importancia tiene esto?, pues mucha, porque, en principio, son las únicas en las que nunca se debería producir un conflicto de interés entre el cliente y la entidad, ya que la única fuente de ingresos de la EAFI proviene, de forma directa o indirecta, del cliente.*

*Rafael Juan y Seva, director general y fundador de Aureo Wealth Advice EAFI, indica: “Es decir una EAFI no tiene producto propio, por lo que no le interesa colocar ninguno en particular y no asegura emisiones, por lo que no tiene interés especial en colocar una en concreto en las carteras de sus clientes”.*

## ¿Por qué inicia un proyecto de asesoramiento independiente?

Tras un larga trayectoria en el campo de la Banca Privada y la Gestión de Activos, fui llegando al convencimiento de que era muy difícil dar un buen servicio a los clientes tal y como está concebido el negocio en la mayoría de las Entidades Financieras tradicionales. Más tarde o más temprano aparece el conflicto entre los intereses del cliente y los de la entidad y, por desgracia, los acontecimientos nos han enseñado cuáles terminan primando.

Ese convencimiento, junto con un deseo, permanentemente pospuesto, de iniciar un proyecto empresarial, me llevó a tomar la decisión de iniciar este camino y solicitar nuestra autorización e inscripción por parte de la CNMV.

El proyecto se inició hace un año y tengo que decir, que se están cumpliendo todas nuestras expectativas, tanto en la respuesta de los clientes que ya trabajaban con nosotros, como con los potenciales a los que vamos teniendo acceso. Durante este tiempo no ha habido una sola ocasión en la que no pudiéramos demostrar a un potencial cliente que le podíamos aportar valor.



### ¿Pueden las EAFIS recibir retrocesiones?

Efectivamente las EAFI pueden recibir retrocesiones de las entidades financieras con las que trabaja el cliente, pero con una condición, que esas retrocesiones redunden en un beneficio para el cliente. En la práctica lo que permiten esas comisiones es reducir la factura que el cliente debería pagar a la EAFI. El modelo de negocio depende de cada entidad, pero en definitiva o bien el cliente recibe esas comisiones y luego paga su factura a la EAFI, o bien las recibe ésta directamente y minora su factura al cliente.

Para mí en términos anglosajones es un *win-win*, el cliente gana pues tiene un menor gasto de asesoramiento a costa de unas comisiones de productos que hubiera pagado en cualquier caso, la EAFI ve retribuidos sus servicios y, aunque la entidad financiera tiene un ingreso menor, sus costes se ven drásticamente reducidos al dedicar una menor estructura al cliente.

### Sin embargo, ¿podría dar lugar eso a que se recomendaran productos con mayor comisión?

Conocí a una persona que decía que un pirata es un pirata aunque le den "patente de corso". Si alguien está dispuesto a engañar y ser desleal, lo será independientemente de la figura jurídica bajo la que actúe.

En nuestro caso, el cliente conoce nuestro coste de asesoramiento desde el momento que firma el contrato y además si es directamente la entidad quien comunica al cliente las cantidades que nos han generado sus posiciones, lo preferimos. Se puede llegar al caso en el que las retrocesiones superen el coste acordado. De ser así, el exceso revierte en la cuenta del cliente.

Por otro lado, independientemente que percibamos retrocesiones, existen una serie de limitaciones, como, por ejemplo, que en el caso de un fondo con diferentes clases de participaciones, debemos recomendar la más barata a la que pueda tener acceso el cliente. Todo esto lo controla CNMV a través de la información reservada que estamos obligados a enviar con periodicidad.

### ¿Qué aporta a sus clientes?

Creo que todo lo que aportamos al cliente se deriva de nuestra condición



de independencia. Sólo nos mueve su interés, conseguir que su cartera se comporte bien, dentro de los parámetros de riesgo y rentabilidad perseguidos en función de sus objetivos y que soporte unos costes ajustados.

Como decía al principio, la estructura de industria financiera hace difícil que eso se cumpla desde otras entidades, porque concentra en la misma figura todos los eslabones del proceso productivo y de distribución. Pondré un ejemplo que es muy claro: ¿Aceptaría alguien que quien fabrica un medicamento fuera el médico que se lo receta y que este mismo, después, se lo dispense en la farmacia? Estoy seguro de que no. Pues eso es lo que pasa en este caso: Las entidades fabrican el producto, por ejemplo un fondo de inversión o un estructurado; lo recetan o "asesoran" a través de sus estructuras de Banca Personal o Privada y lo colocan, venden, en sus oficinas.

Al final, nuestra relación con el cliente está basada en la confianza, en un conocimiento profundo de sus necesidades y de su situación. Trabajamos con la que, probablemente es junto con la salud, la materia prima más delicada: el

dinero y eso nos hace ser extremadamente cautos y cuidadosos. Por definición buscamos el largo plazo, algo por cierto muy difícil cuando la continuidad de tu puesto de trabajo o tu retribución se determinan cada seis meses o un año en el mejor de los casos. Estamos obligados a buscar relaciones de largo plazo, porque sería un suicidio por nuestra parte intentar maximizar económicamente la relación con los clientes en poco tiempo. Además, como puede imaginar, la mayor fuente de generación de contactos con potenciales, es la recomendación de nuestros clientes.

### ¿Cuál es su modelo de negocio y a quién dirigen sus servicios?

Dirigimos nuestros servicios a personas físicas y jurídicas, familias e Instituciones no financieras como Fundaciones, Instituciones Religiosas u ONG's.

El patrimonio mínimo a partir del cual creemos que nuestros servicios pueden añadir valor lo situamos en medio millón de euros. No vetamos patrimonios inferiores, aunque, bien es cierto, nuestras tarifas mínimas encarecen el servicio para cantidades más pequeñas.

Ofrecemos servicios que van desde la Planificación Financiera y Patrimonial hasta la negociación y optimización de costes. Para ello contamos con acuerdos con varias entidades financieras con diferentes perfiles y enfoque de negocio, aunque nuestros clientes trabajan con la entidad o entidades que ellos deciden.

Contamos, además, con un Consejo Asesor formado por personas con gran experiencia y conocimiento en diversas áreas económicas y empresariales. Su labor consiste en orientar la actividad en función de la situación macroeconómica, proporcionar asesoramiento técnico en asuntos concretos y colaborar en el crecimiento de la empresa.

**¿Mantienen acuerdos de colaboración con otras entidades? ¿Con qué fin?**

Sí, mantenemos acuerdos con algunas entidades financieras. Las EAFI no

manejamos el dinero de los clientes, simplemente asesoramos. Por ello es imprescindible que el cliente trabaje con entidades que ejecuten nuestras recomendaciones si éstas son aceptadas por el cliente.

Pero no hemos buscado meros ejecutores. Las entidades con las que hemos cerrado acuerdos cumplen varios requisitos mínimos: primero, en esa función de ejecución son eficientes, fiables, tienen costes ajustados y facilitan nuestra labor de seguimiento de las operaciones; segundo, ofrecen la posibilidad de acceder a cualquier opción de inversión; tercero, nos ofrecen apoyo desde el punto de vista de análisis de mercado y generación de ideas.

Las entidades van desde Bancos Internacionales especializados en Banca Privada hasta entidades nacionales para las que nuestro sector es un canal prioritario y entienden perfectamente este

modelo triangular. Por último, como ya he explicado, estos acuerdos repercuten siempre en un beneficio económico para el cliente.

**¿Cuál es el futuro de esta industria?**

Esperamos y estamos convencidos que muy prometedor. Lo sucedido a raíz del colapso de Lehman Brothers ha cambiado las reglas del juego. Ha existido una evidente quiebra de confianza de los inversores y ahorradores hacia las entidades.

España cuenta con un altísimo nivel de bancarización. Mientras que en otros países de nuestro entorno el peso del Asesoramiento Independiente alcanza un porcentaje cercano al 20%, por no irnos a Suiza donde representa el 50%, o Reino Unido donde llega al 80%, en España es irrelevante. Poco a poco esto debe ir cambiando y, si de verdad existe la voluntad por parte de legisladores y reguladores de que no se repitan hechos como los sucedidos con preferentes, colocaciones de productos complejos, ampliaciones de capital colocadas con presión, etc., etc., debería existir un apoyo institucional al desarrollo de esta industria.

En este sentido no pido ayudas, pero me gustaría recalcar dos puntos: que las EAFI podamos trabajar en igualdad de condiciones con las demás entidades que pueden ofrecer servicios de Asesoramiento y segundo, pero no menos importante, que haya una mayor beligerancia con el intrusismo que existe. Cualquiera se cuelga el cartel de Asesor Financiero cuando lo cierto es que sólo y exclusivamente aquellas entidades autorizadas e inscritas por la CNMV pueden hacerlo.

Esta autorización y registro, supone haber pasado una serie de filtros acerca de nuestra capacidad, experiencia, conocimientos, medios materiales y humanos, etc., que se convierten en una garantía para el cliente. Si nosotros cometemos un error, el cliente puede presentar una reclamación en el Servicio de Atención que estamos obligados a tener y, si no queda satisfecho, podrá acudir a la CNMV. Si está trabajando con alguien no autorizado, la única vía será la judicial.

Según la propia CNMV sólo la mitad de las solicitudes son autorizadas. Por algo será ■

