

EAFI

Empresa de Asesoramiento Financiero

II Congreso Científico-Profesional

Bilbao, 10 de julio de 2014

Índice de contenidos

1. ¿Qué es una EAFI?
2. Situación actual de las EAFI en Europa
3. El futuro de las EAFI en España

Conclusiones

1. ¿Qué es una EAFI?

1.- ¿Qué es una EAFI?

EAFI

- EAFI es el acrónimo de **empresa de asesoramiento financiero**.

Las EAFI son empresas de servicios de inversión (**ESI**), dedicadas al asesoramiento en materia de inversiones, que vienen a sumarse a las tres ya existentes: Agencias de Valores, Sociedades de Valores, y Sociedades Gestoras de Cartera

1.- ¿Qué es una EAFI?

EAFI

- Se entiende por asesoramiento financiero aquel que consiste en dar **recomendaciones personalizadas** a un cliente, a petición de éste o por iniciativa de la empresa, con respecto a operaciones **relativas a instrumentos financieros**

1.- ¿Qué es una EAFI?

EAFI

- Corresponde a la **CNMV** autorizar e inscribir a las EAFI en su Registro oficial

1.- ¿Qué es una EAFI?

Actividad

- El **asesoramiento en materia de inversión**, entendiéndose por tal la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente, sea a petición de éste o por iniciativa de la empresa de servicios de inversión, con respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros.
- El **asesoramiento a empresas sobre estructura del capital, estrategia industrial y cuestiones afines**, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.
- La **elaboración de informes de inversiones y análisis financieros** u otras formas de recomendación general relativa a las operaciones sobre instrumentos financieros.

1.- ¿Qué es una EAFI?

Conviene saber...

- **La reserva de actividad no afecta** a otros profesionales que asesoren en inversiones de manera accesorio, o no cobren por el servicio (p.e. asesores fiscales)
- Quedan fuera del ámbito del asesoramiento de inversiones las **recomendaciones de carácter genérico** y no personalizadas
- **No puede existir ningún contrato de agencia financiera o agente financiero**

1.- ¿Qué es una EAFI?

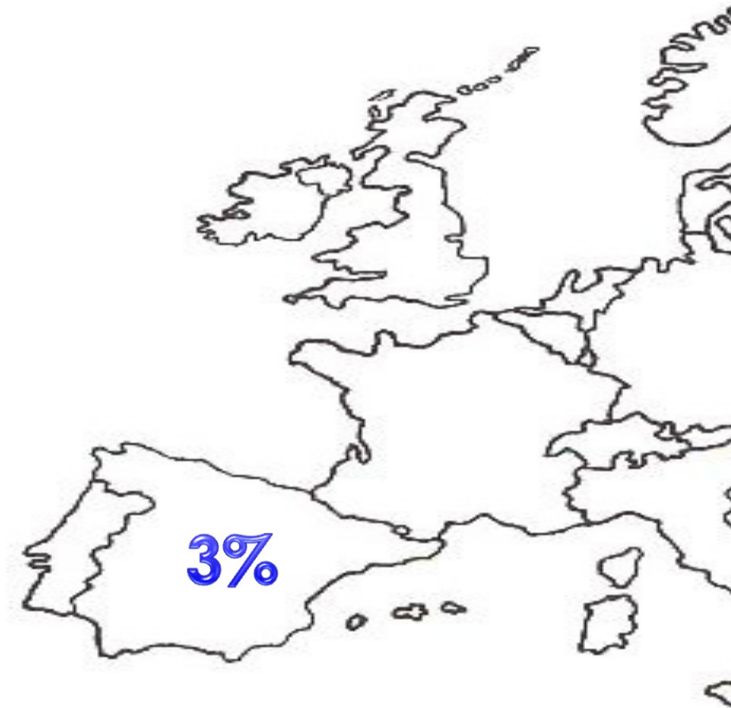
Operativa

Una EAFI **no podrá transmitir órdenes** de ejecución a las Entidades Financieras con las que sus clientes trabajan, en nombre de estos, incluso una vez que se haya firmado un contrato de asesoramiento

2. Situación actual de las EAFI en Europa

2.- Situación actual de las EAFI en Europa

En países como Reino Unido, casi el 80% de los activos bajo gestión están en manos de IFA's (Independent Financial Advisors). En el caso de Suiza el 50%, y en España solamente el 3% de los patrimonios son asesorados por Asesores Financieros Independientes.

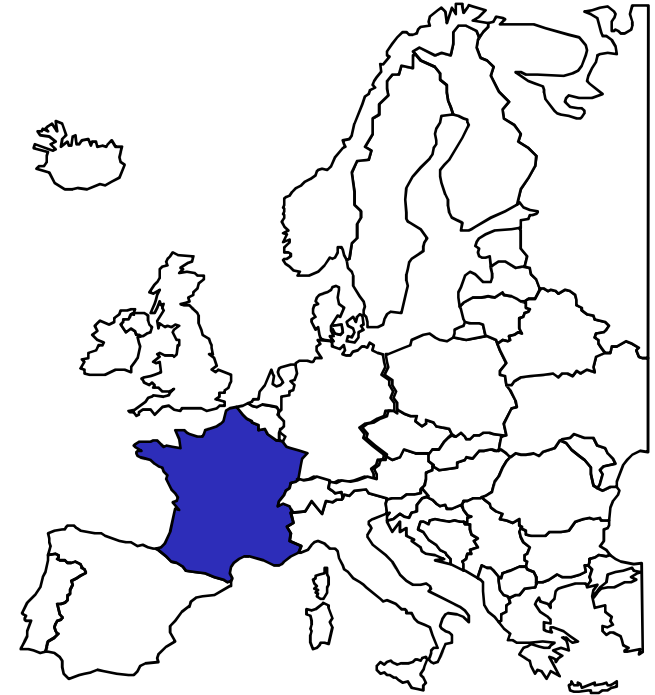


Fuente: Cotizalia y Skandia

2.- Situación actual de las EAFI en Europa

Francia

- **Industria Madura**, + 3.000
- **En crecimiento** (10% de crecimiento anual de las EAFIs de media en volumen gestionado)
- **Consolidada** (relación media de cliente-EAFI superior a los 12 años)
- **Bien valorada** (85% de los clientes satisfechos con su EAFI, y 2/3 dicen considerarse bien asesorados)
- **Preocupados** :
 - MIFID II (para el 95% de las EAFIs el principal desafío es la adaptación reglamentaria)
 - Remuneración (el 71% de los clientes considera a las EAFIs más caras que los bancos)
 - Transparencia.



2.- Situación actual de las EAFI en Europa

Alemania

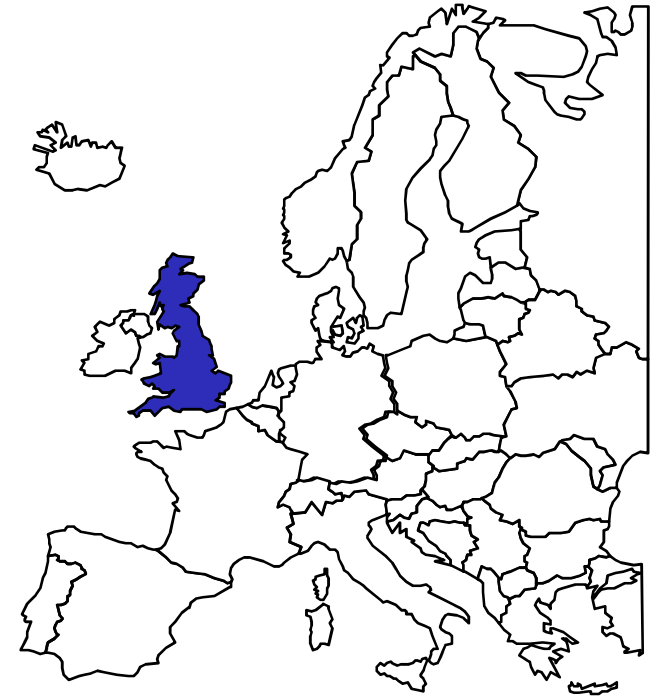
- **Elevado peso de los bancos** en los canales de distribución
- La **Calidad del Asesoramiento** no está directamente relacionada con el tipo de remuneración (con rebates o sin rebates) del asesor.
- **Preocupación** por el cambio regulatorio, PERO con unos plazos de implementación mucho más largos de los inicialmente previsible (más allá del 2016)



2.- Situación actual de las EAFI en Europa

Reino Unido

- **Preocupación** generalizada por el cambio regulatorio y sus consecuencias
- El 40% de las EAFIs considera el cambio una **oportunidad** de crecer en clientes de patrimonio “medio”.
- El 50% considera que la **nueva regulación** aumentará el número de horas dedicadas a los clientes
- **Dudas**, discrepancias, prorrogas, ampliación de los plazos de adaptación, modelos mixtos (independientes y restringidos)
- Se avecinan **cambios**, pero previsiblemente no serán ni en el c/p, ni drásticos



2.- Situación actual de las EAFI en Europa

España

En la actualidad **148**
empresas o personas
físicas han conseguido
ser registradas como
EAFI en España*

* Fuente CNMV. Dato a fecha 09/07/2014

La CNMV aprueba uno de cada dos expedientes para convertirse en EAFI

Hasta ahora ha dado luz verde a 47 asesores, mientras la suma de los denegados y los que han desistido asciende a 42

08:07 | 12/11/2010 | POR Funds People

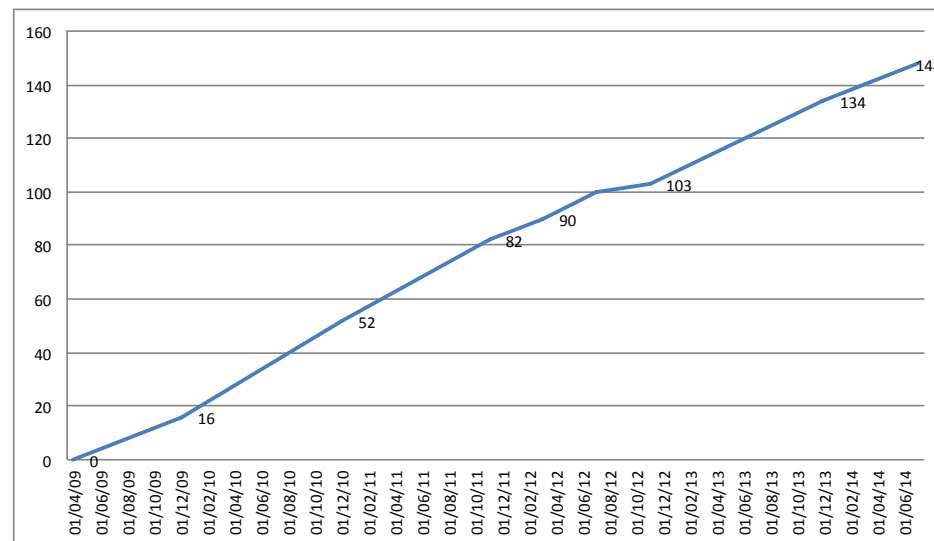


Desde la entrada en vigor en la CNMV de la figura de EAFI, el organismo ha tramitado 272 expedientes, que incluyen diferentes peticiones, entre ellas las relativas al registro como entidad de asesoramiento financiero independiente. De estas últimas, 47 han sido aprobados hasta ahora y otras 42 han terminado sin autorización, lo que deja la balanza muy equilibrada. Entre las que no han logrado una respuesta positiva, la falta de aprobación se ha debido en 22 casos al desistimiento de las propias entidades y en los 20 restantes a la denegación por

parte de la CNMV. Actualmente hay otras 41 solicitudes pendientes de autorización, según los datos aportados por Antonio Moreno, responsable de autorización y registros de la CNMV, en una presentación

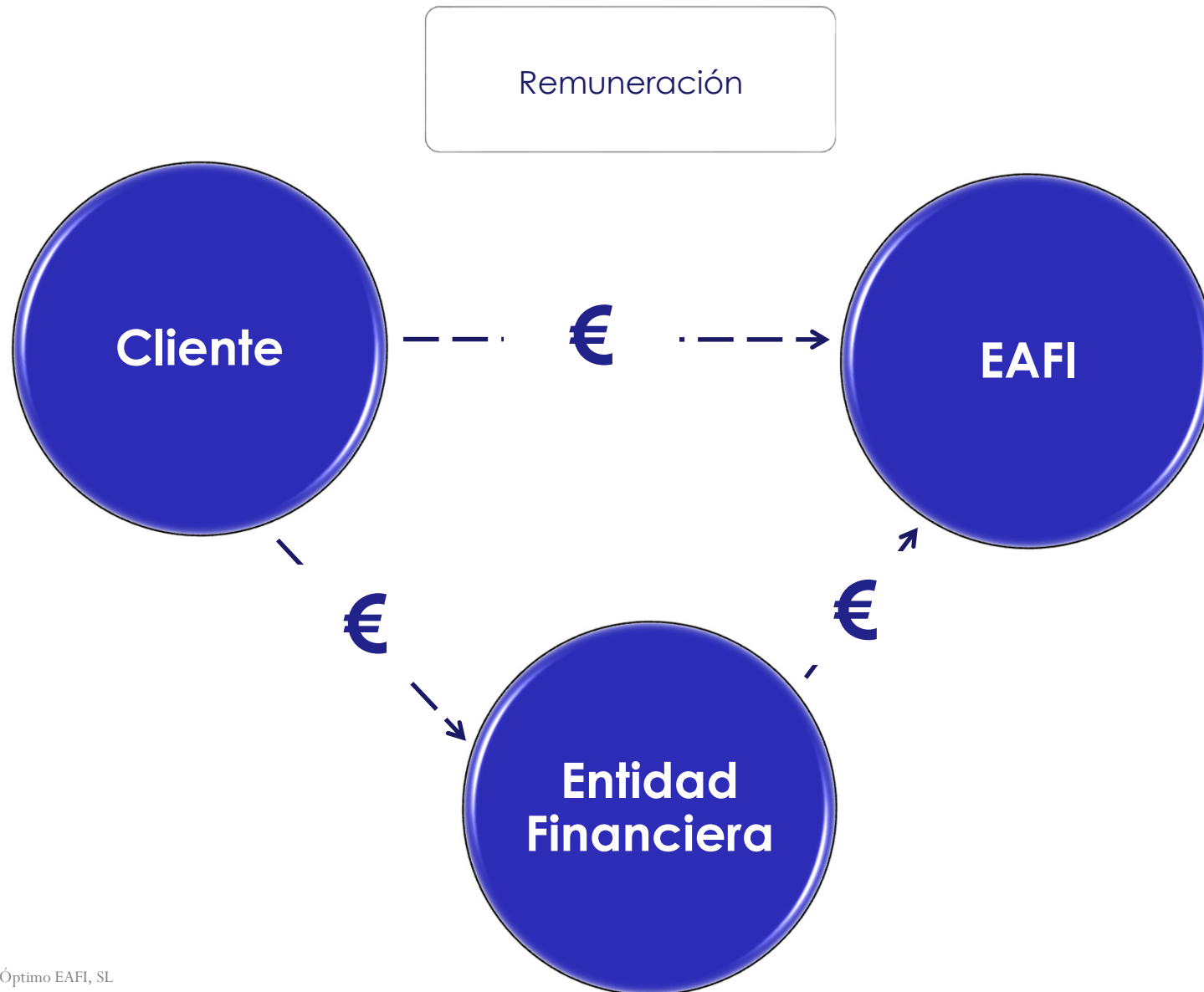
Fuente: FUNDS PEOPLE

Evolución EAFI registradas 2009 - 2014

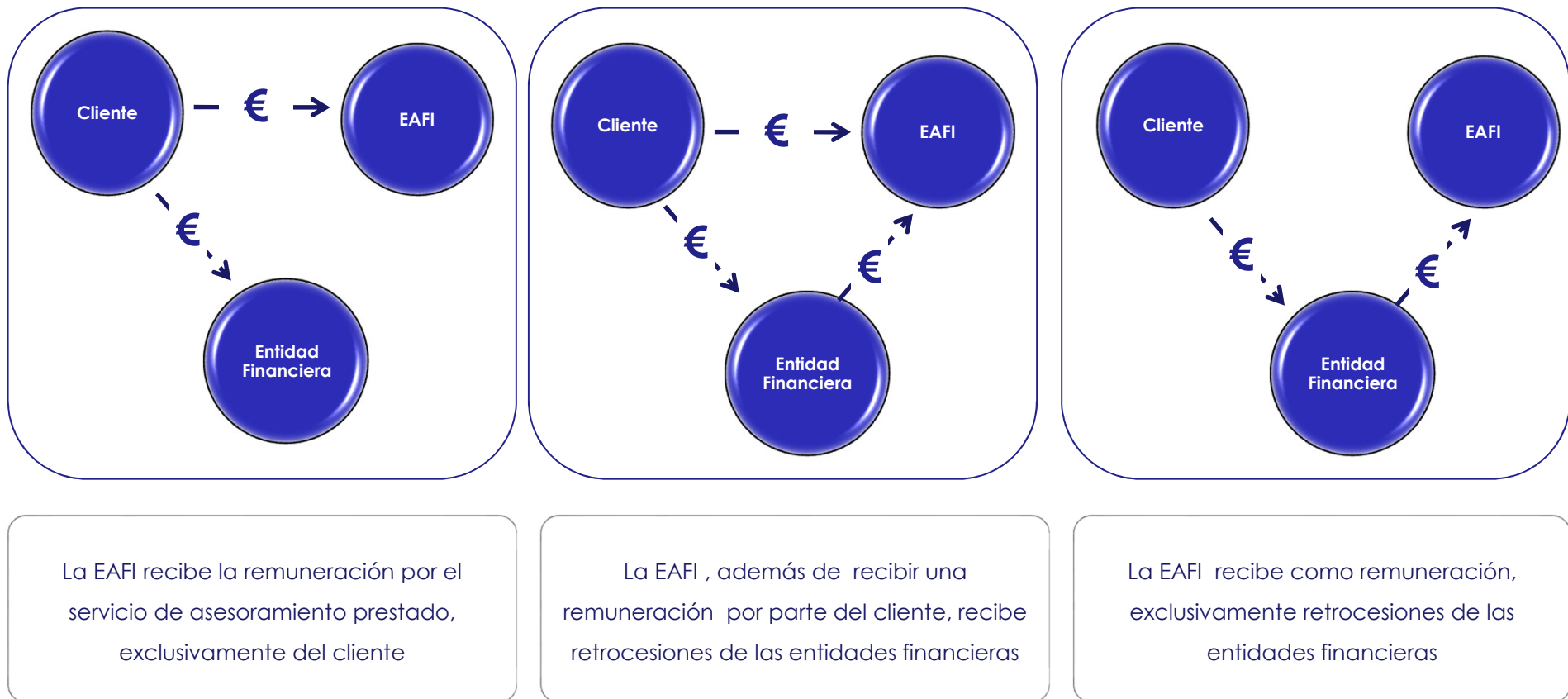


Fuente: CNMV

2.- Situación actual de las EAFI en Europa



2.- Situación actual de las EAFI en Europa



2.- Situación actual de las EAFI en Europa

¿Se puede prestar un servicio de **Asesoramiento Financiero Independiente** teniendo acuerdos de retrocesión de comisiones con entidades financieras?

MiFID II, ¿el fin de las retrocesiones?

Gloria Hernández Aler y Beatriz Benitez Mateo-Sagasta, de Deloitte

Etiquetas Tribuna Gestores Mercados

Gloria Hernández Aler y Beatriz Benitez Mateo-Sagasta, de Deloitte | 09 enero del 2012 - 04:48 hrs.



Autor imagen:

La Propuesta de la Comisión Europea sobre la modificación de la Directiva MiFID, publicada el pasado 20 de octubre, tras la recepción de más de 4.200 contestaciones en el periodo de audiencia inicial, plantea importantes novedades para la industria. Entre los aspectos más controvertidos se encuentra la prohibición del pago o cobro de incentivos (i) en la prestación del servicio de gestión discrecional e individualizada de carteras y (ii) en la prestación de una nueva categoría de asesoramiento, denominado "asesoramiento independiente". La finalidad de esta prohibición es, en palabras de la Comisión, "evitar conflictos de interés". La posibilidad de cobro de incentivos quedaría, según la nueva propuesta y de aprobarse la Directiva con el texto

actual, de la forma siguiente:

- Para la gestión de carteras, al ser la prohibición clara y absoluta, parece que la prestación de este servicio ha de ser retribuido exclusivamente por el cliente sin posibilidad de obtener "retros" de ninguna naturaleza (comisión de gestión, brokerage, etc.). Todos los modelos de gestión de carteras quedarían por lo tanto afectados, si bien los que lo serían de una forma más evidente son las carteras de fondos de inversión.

- Para el asesoramiento, este servicio puede modularse calificándolo como "asesoramiento independiente" o bien como "asesoramiento" (sin apellido), para estar a un lado o a otro de la línea divisoria de las retrocesiones. Así, únicamente si el servicio se califica por la entidad como "asesoramiento independiente"

Las EAFI, divididas sobre el sistema de cobro de MiFid II, responden a Carmignac

Unas apuestan por la transparencia y otras por la eliminación de retrocesiones

Etiquetas Negocio Asesores Mercados Negocio

Alicia M. Serrano | 08 febrero del 2012 - 08:00 hrs.

Hace unas semanas, Edouard Carmignac criticaba con dureza la nueva legislación que cambiará el modelo de cobro de los asesores y comercializadores de productos financieros, al considerar que la normativa pone en peligro el sistema de arquitectura abierta, pues coloca en una situación complicada a los asesores independientes, que considera garantes de la misma, y deriva en un sistema totalmente contrario al que pretende. "No estoy seguro de que el sistema propuesto por Mifid II aumente la transparencia ni redunde en la promoción de mejores productos", decía en la cita anual de inversores en París. En España, las EAFI están divididas a este respecto. Algunas como iCapital, Amorós Arbaiza o Profim están de acuerdo en la perversidad de ese nuevo sistema, que favorecería una mayor bancarización y pondría en peligro el propio del sector de asesoramiento independiente, que se reduciría considerablemente. Por eso defienden un modelo de pago basado en la transparencia. Pero hay otras, como AfiNet Global EAFI o AFS Finance Advisors EAFI, que apuestan por un sistema de cobro exclusivo por parte del cliente, convencidas de que el sector puede y debe aprender a sobrevivir sin retrocesiones. Y, a diferencia de Carmignac, creen que el nuevo sistema de cobro será más justo y transparente.

Entre las más críticas, Guillermo Santos Aramburu, director y responsable de estrategia de iCapital, se muestra de acuerdo con Carmignac, aunque cree que la nueva ley no tendrá impacto, "ni adverso ni positivo" sobre la transparencia. "Coincidimos absolutamente en que el sistema de retrocesiones debe de ser absolutamente transparente, pero no debe desaparecer. Debe ser el cliente el que conociendo ambas alternativas elija su modelo de asesoramiento", comenta Santos, convencido de que, en general, las EAFI no pueden vivir sin retrocesiones. "En el inmaduro mercado español va a ser muy complejo para muchos adaptarse a un entorno sin retrocesiones, aunque todo dependerá de cómo quede finalmente el modelo que Mifid II impulsa", matiza el experto.

Pero en todo caso, un sistema que prohíba los incentivos sería nocivo para una industria que "está en su embrión y debe consolidarse. Muchas entidades desaparecerían sin las retrocesiones y las que sobrevivan lo harían en base a un ajuste tan fuerte en su estructura de costes que redundaría en la calidad y nivel del servicio", advierte Santos.

3. El Futuro de las EAFI en España

3.- El futuro de las EAFI en España

Asistiremos a un importante desarrollo de las EAFI

La actual concienciación de los principales agentes intervinientes, sobre la necesidad de un verdadero Asesoramiento Financiero Independiente, derivará en un importante desarrollo de las EAFI

La CNMV aprueba uno de cada dos expedientes para convertirse en EAFI

Hasta ahora ha dado luz verde a 47 asesores, mientras la suma de los denegados y los que han desistido asciende a 42

08:07 | 12/11/2010 | POR Funds People

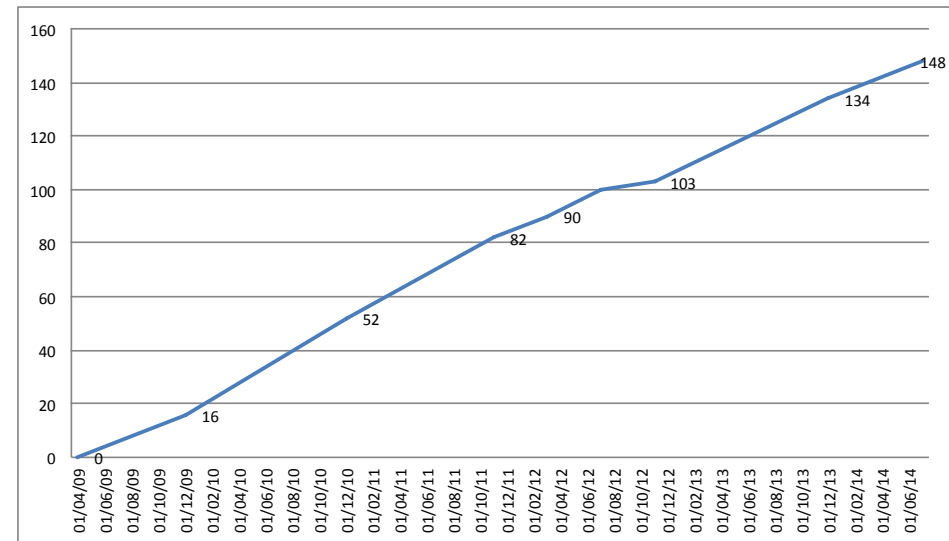


Desde la entrada en vigor en la CNMV de la figura de EAFI, el organismo ha tramitado 272 expedientes, que incluyen diferentes peticiones, entre ellas las relativas al registro como entidad de asesoramiento financiero independiente. De estas últimas, 47 han sido aprobados hasta ahora y otras 42 han terminado sin autorización, lo que deja la balanza muy equilibrada. Entre las que no han logrado una respuesta positiva, la falta de aprobación se ha debido en 22 casos al desistimiento de las propias entidades y en los 20 restantes a la denegación por

parte de la CNMV. Actualmente hay otras 41 solicitudes pendientes de autorización, según los datos aportados por Antonio Moreno, responsable de autorización y registros de la CNMV, en una presentación

Fuente: FUNDS PEOPLE

Evolución EAFI registradas 2009 - 2014



3.- El futuro de las EAFI en España

El pago por este servicio, dejará de ser un problema insalvable

Los inversores entenderán que contratar un asesor financiero independiente, es una inversión, y no un gasto

Se adaptarán las tarifas

El 70% de los inversores, dispuestos a pagar por el asesoramiento financiero

Poco a poco, el inversor español está cambiando su percepción sobre el asesoramiento en materia financiera. La alta bancarización de España ha hecho que el asesoramiento independiente haya llegado hace relativamente poco al día a día español y, por tanto, el pagar por el servicio de asesoramiento ha sido, hasta ahora, algo que pocos clientes aceptaban. Parece que esa percepción está cambiando. El 75% de los inversores estarían dispuestos a pagar por recibir asesoramiento, frente a un 25% que sólo recurriría a ese servicio si fuese gratuito. Ésta una de las principales conclusiones del estudio "Conocimiento y valoración de los asesores financieros en España", elaborado por el IEB, con la colaboración de Inversis Banco y Fidelity Worldwide Investment.

Pero, ¿cómo estarían dispuestos a pagar por ese servicio? Según el estudio, el 46% de los inversores optaría por el pago de una comisión sobre los beneficios obtenidos mediante el asesoramiento y un 27,8% pagarían una cantidad fija por el servicio. Además, un gran número de inversores declara que también pagaría por tener un asesor financiero si se dedicara a analizar su situación financiera concreta (64%), si el asesoramiento fuera más barato (60,9%) o si le ofrecieran un mayor abanico de productos entre los que elegir (60,6%).

El 78% de los encuestados en el estudio asegura utilizar algún tipo de asesoramiento financiero, siendo mayoritarios los que siguen recurriendo a su banco en busca de ese asesoramiento (54%), frente al 35,9% que utiliza un asesor independiente, un 39% que recurre a otro tipo de asesor como fiscalistas o abogados y un 30% a internet. El 40% de los encuestados utiliza un solo método de asesoramiento, el 28% recurre a dos procedimientos para asesorarse, el 20% utiliza tres y sólo el 11% asegura utilizar los cuatro medios de asesoramiento. En cuanto al conocimiento de cuánto cuesta el asesoramiento, un 40% de los encuestados declara que conoce siempre cuánto vale el asesoramiento. Sin embargo, más de un 35% confiesa que nunca lo sabe y un 25,5% asegura que sólo lo sabe a veces.



Aquellos que sí utilizan los instrumentos financieros ¿conocen en qué invierten su dinero? Otra de las cuestiones que la encuesta ha planteado a los inversores es el grado de conocimiento sobre sus inversiones financieras. La gran mayoría de los entrevistados declara tener un conocimiento medio (42,1%) o alto (25,8%) de cómo funcionan estas inversiones mientras el resto manifiesta conocer poco (22,5%) o nada (9,6%).

Fuente: Funds People

¿Pagar por asesoramiento financiero? ¡Desde luego!

@Vicente Varó - 08/03/2010 06:00h

Deja tu comentario (6)

★★★★☆ (4/5 | 12 votos)  



Estoy seguro de que muchos de los lectores de este post responderían que no a la pregunta que formulo en el titular de este artículo. Es más, algunos se indignarían con frases del tipo "¿Cómo voy a pagar yo por algo si he sufrido en mis carnes los malos consejos financieros, si en la crisis actual he perdido un dineral por los productos que me aconsejaron...? Como para pagar encima..." Pero esta línea de pensamiento tiene un error de partida.

Todos sabemos que nada es gratis. Y, por lo tanto, **los consejos que te ha dado el director de la oficina no son gratis tampoco.** Y las recomendaciones de invertir en un producto estructurado con unas rentabilidades maravillosas, siempre y cuando se den una serie de combinaciones curiosas, tampoco. Pongámoslo de otro modo.

La mayoría de los inversores en productos financieros no pagan por asesoramiento, sino porque le comercialicen unos productos. Y además, no saben cuánto pagan, porque rara vez (muy muy rara) la entidad es lo suficientemente transparente como para informarte cuánto va a ganar con la operación o con el producto que te ha recomendado.

Claro, si eres un inversor avezado y con los conocimientos suficientes, o si te apoyas en segundas y terceras opiniones, puedes saberlo. Pero si no tienes todo ese tiempo ni sabiduría, **¿Por qué no pagar a un tercero para que haga todo eso por ti? ¿Por qué no confiar en unos especialistas que negocien directamente con las entidades financieras los productos más interesantes para ti realmente?**

3.- El futuro de las EAFI en España

La independencia marcará la diferencia

Aquellas EAFI que cuenten con un mayor grado de independencia, serán las más demandadas, aunque no necesariamente las de mayor éxito comercial

Miércoles 19 de mayo de 2010 | Cinco Días

FONDOS&PLANES
En portada

Quando el cliente importa más que colocar un producto

Las empresas de asesoramiento financiero despegan con la máxima de aconsejar a los inversores antes de vender

REGORA BARBA DE ALBA Madrid

LAS CIFRAS	
27	es el número de las EAFI registradas en la CNMV. Ante el supervisor han iniciado trámites unas 90 empresas más.
3.000	es el coste mínimo medio anual por asesoramiento de inversiones.
1%	anual efectivo sobre cartera asesorada es el coste medio para los clientes minoristas. Para empresas baja al 0,20%.

euros o un seguro con cobertura por importe de 1,5 millones de euros. Están obligadas a redactar un protocolo de conducta y a demostrar conocimientos financieros y una trayectoria profesional en la materia (agencias, sociedades de valores, entidades financieras) de al menos tres años.

Una vez registrada, ha de aparecer su nombre, dirección y tarifa, junto al reglamento de defensa del cliente, en la página web de la CNMV. Las EAFI son unas recién llegadas en nuestro país, pero en el Reino Unido asesoran el 80% del patrimonio financiero y en Alemania y Francia, más del 60%. En España todavía el 90% de este negocio está en manos de bancos y cajas.

Qué quieren los clientes
Los ahorradores europeos demandan orientación y productos simples

personas ejerciendo de uno u otro modo esta actividad. De los representantes



Fuente: Cinco Días

Conclusiones

Conclusiones

Cambio de ciclo

- Parece evidente que nos encontramos ante un cambio de ciclo en lo que a asesoramiento financiero se refiere

Importante avance Regulatorio

- Clara implicación de los organismos Reguladores
- Aparición de las primeras EAFI (2009), y crecimiento del número de entidades registradas (148)

Modelo de negocio

- En función de la relación establecida con clientes y proveedores
- En función de la política de remuneración adoptada

Futuro de las EAFI

- Se incrementará el número actual de EAFI, pero no está claro si seguirán coexistiendo los distintos modelos de negocio que existen en la actualidad
- La política de remuneración y el concepto de independencia jugarán un papel decisivo

EAFI

Empresa de Asesoramiento Financiero

II Congreso Científico-Profesional

Bilbao, 10 de julio de 2014