

Por qué el asesoramiento financiero debe ser independiente

En los años 60, la media de hijos por mujer en la Unión Europea era de 2,5 niños; hoy este número ha caído hasta 1,5 niños por mujer. Durante el mismo período, la esperanza de vida media ha subido hasta los 75 años. Como consecuencia de esto, todo ciudadano que se encuentre actualmente entre los 30 y 60 años de edad tiene que planificar cuidadosamente su situación financiera ya que no podemos confiar en el sostenimiento del sistema de pensiones actual debido al creciente desnivel entre jubilados y personas en edad de trabajar.

El problema es que el asesoramiento financiero llevado a cabo por las entidades financieras siempre está sesgado a sus propios productos que incrementa el margen financiero de la entidad; en consecuencia, los inversores están desperdiciando millones de euros porque se les aconseja invertir en productos financieros poco rentables y que conllevan importantes comisiones para la entidad (como los fondos garantizados). Parte se ha intentado solucionar con la aprobación y “obligada implantación” de las MIFID, un test que supuestamente se le debe hacer a todo inversor antes de aconsejarle invertir en un determinado producto y que muchas veces lo que se hace es maquillar el resultado del test para que le cuadre el producto que la entidad le quiere vender; de ahí que las MIFID tampoco hayan solucionado mucho en lo que las entidades financieras se refiere.

Entonces aparecen las EAFI, Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente, cuyos miembros deben tener al menos 3 años de experiencia en el sector financiero y que acrediten sus conocimientos y honorabilidad para satisfacer los requisitos financieros y de transparencia que se le exige a las EAFI. Por lo tanto, Asesores Financieros Independientes no pueden ser agentes o mediadores de un banco o entidad financiera, garantizando un compromiso únicamente con el cliente. y todo ello bajo la aprobación y supervisión de la CNMV.

El problema es que las entidades financieras que prestan servicios de *Banca Privada* han hecho entender a los clientes que este servicio que prestan de *asesoramiento* es gratis; es verdad que el cliente no sufre ningún coste directo por

ÁREA ECONÓMICA-FINANCIERA

UPDATE! 2 de Noviembre de 2010

este *asesoramiento* financiero que se le presta, pero también es verdad que el cliente se limita a los productos financieros que la entidad le ofrece, los cuales ya hemos comentado anteriormente son productos que muchas veces minoran la rentabilidad del cliente engrosando las arcas de la entidad financiera que lo comercializa.

Es más, piénselo desde el punto de vista personal, **¿ofrecerían ustedes un servicio profesional a alguien gratuitamente?** La respuesta creo que es claramente negativa por parte de casi todos, por lo tanto no se dejen engañar por falsos asesoramientos y busquen un *asesoramiento limpio, transparente e independiente* que les permita maximizar la rentabilidad de esos ahorros que tanto esfuerzo les ha costado acumular.

Saúl Sala

Certified Financial Technician (CFTe)

www.analisticnicoakrabolsa.com



Por Saúl Sala Peñalver.

www.analisticnicoakrabolsa.com

Profesor de **FUNDESEM**