



12

Mifid II abre la puerta a,
la **ESPECIALIZACIÓN**
y **COLABORACION** entre mediadores



Mifid II traerá consigo importantes cambios en el sector. Los mediadores son conscientes que tendrán que variar su forma de trabajar y que deberán formarse para poder atender a las exigencias de la nueva normativa, más estricta en cuanto al asesoramiento. Unos requisitos que les llevarán por las vías de la especialización y la colaboración profesional, para poder distribuir productos de inversión basados en seguros (IBIP) con los mismos niveles de rigor que la bancaseguros. Aun así, muchos corredores critican que las reglas de juego para ambos canales no sean las mismas.

La entrada en vigor de Mifid II, prevista para enero de 2018, exigirá a los mediadores que se adapten a un nuevo panorama más exigente, en el que tendrán que acreditar sus conocimientos para vender determinados productos y se les obligará a hacer públicas sus comisiones. Unas circunstancias que, sin embargo, no son mal vistas entre sus protagonistas. “La nueva regulación supone una oportunidad para mejorar de forma sustancial el sector asegurador y todos los actores que operan en él”, se aventura a reseñar Antonio Benito, director de Formación de [CNP Partners](#).

Para Ernesto Getino, director general de [Getino Finanzas Correduría](#), la mayor transformación que sufrirán los mediadores será la forma de relacionarse con sus clientes, “pues exige que exista un protocolo de actuación en materia de análisis, perfilación, evaluación

y clasificación de cliente en materia de productos de ahorro e inversión y prevision social”.

Más transparencia

No obstante, como recuerda Antonio Benito, la nueva legislación “incluye la venta por asesoramiento”, que va a ser determinante, y que traerá consigo más transparencia, ya que obligará al mediador incluso a recomendar que no adquiera determinados productos por no adecuarse a su perfil. “Por eso Mifid II dará una especial protección al cliente”, concluye.

Coincide Ernesto Getino en que la nueva normativa trae consigo más deberes para los distribuidores de seguros: “Nuestra responsabilidad en materia de asesoramiento aumenta, pues las recomendaciones han de estar acordes con el perfil de riesgo que puede asumir el cliente”.

Más pesimista se muestra José María Moldes, director técnico de [J.M. Moldes Correduría](#) y miembro de [#E2KBROKERNET](#), quien duda que la gente vaya a informarse más sobre estos productos. No solo cree que en España existe poca cultura financiera, sino que también hay un desconocimiento de qué es una correduría de seguros: “Es difícil intentar asesorar a un cliente en temas de inversión cuando la mayoría no sabe quiénes somos”, evidencia.

Para Benito todo ello requerirá un gran trabajo por parte del mediador, que tiene que conseguir que el cliente igual que confía en él para asegurarse, traslade esa confianza a sus inversiones de ahorro.

Miedo al error

El director general de [Getino Finanzas Correduría](#) considera que es un gran reto “conseguir estar en la mente del cliente” en temas financieros. Y no es el único inconveniente que ve a la normativa. En su opinión, va a llevar aparejada un aumento de la



Antonio Benito



Ernesto Getino

13



José María Moldes

“Mifid II obligará a los mediadores a cumplir con unos requisitos mínimos en cuanto a su cualificación y experiencia profesional”.

Antonio Benito



carga administrativa y de control, así como una mayor formación en materia financiera y jurídico-tributaria y de análisis para la toma de decisiones y dar consejos a los clientes.

José María Moldes va más allá y piensa que la nueva legislación acarreará que muchos corredores reduzcan su oferta. Y es que se exigirá una mayor especialización para la venta de determinados productos, lo que llevará a muchos profesionales a dejar de trabajar algunos relativamente sencillos, como Vida entera, por miedo a cometer fallos y tener que responder por ellos.

El director de Formación de CNP Partners considera que los objetivos que persigue fomentar la Mifid II son completamente coincidentes con los que quiere el mediador tradicional. En este sentido, enumera: lograr un sistema financiero más seguro, responsable y transparente; exigir formación y conocimientos específicos a los

empleados de las entidades que trabajen con productos financieros y que asesoren sobre productos y servicios de inversión; prohibir las llamadas retrocesiones o cobro de incentivos de las entidades por vender sus productos, para fomentar el asesoramiento financiero; y reforzar la protección del inversor, de modo que los clientes deberán recibir un extenso y detallado informe sobre el asesoramiento, información y comisiones que se van a cobrar.

Moldes conviene que, en principio, la Mifid II traerá consigo una mayor transparencia de todos los *players* del mercado. Sin embargo, critica que sea el mediador el que tenga que responder ante el cliente por ciertos datos que las aseguradoras no le proporcionan.

Converger con la banca

Ernesto Getino, director general de Getino Finanzas Correduría, con todo, considera que la normativa permitirá al colectivo de mediadores “estar al mismo nivel de la banca privada, y por supuesto de la banca comercial”. “El espectro de mediadores de seguros en España es muy amplio y ahora que la banca está cerrando oficinas, disminuyendo su red comercial, los clientes quedan desamparados y es ahí donde los mediadores tenemos nuestra oportunidad”, corrobora. “Mifid II es una oportunidad de oro para estar cerca del cliente”, señala.

Coincide Antonio Benito, director de Formación de CNP Partners, en que en cuanto a la comercialización de los seguros de Vida que tengan un elemento de inversión “sector asegurador y sector bancario convergerán en el asesoramiento que debe recibir el cliente. Realmente no creo que deba existir, a nivel normativo, ninguna diferenciación y debería exigirse el mismo rigor a ambos sectores”, defiende.

También Ernesto Getino cree que los mediadores deben tener un conocimiento de los mercados financieros y de la planificación fiscal adecuada para vender IBIP. En esta línea, aboga por conseguir cambiar la forma de ahorrar en España, desde el asesoramiento. Así,

incide en conseguir que los clientes aprecien que a largo plazo “la mejor inversión está en los activos de renta variable”.

José María Moldes, director técnico de J.M. Moldes Correduría, sin embargo, se muestra totalmente en desacuerdo en que los IBIP sean tratados como productos de inversión: “Un Vida entera no se puede equiparar con productos de alto riesgo”, reseña.

¿Solo para especialistas?

La pregunta que se cierne sobre el sector es si las nuevas exigencias de la normativa conllevarán que la distribución de estos productos vaya a estar en manos exclusivas de corredores especializados. Antonio Benito piensa que, a pesar de que se requerirá mayor especialización, no tendría “porqué convertirse en un negocio en exclusiva para los mediadores especializados”, aunque sí cree que “esas colaboraciones serán especialmente significativas”.

Getino considera que, efectivamente, es un momento propicio para “pensar en la especialización y en la colaboración entre mediadores”. En este sentido recuerda que en Europa la mediación está especializada en ramos de Vida e Inversión y en ramos de Riesgos Patrimoniales.

José María Moldes pone el acento en que existe en torno a un 2% de clientes que tienen grandes conocimientos financieros, pero que hay una gran mayoría con conocimientos justos, por lo que no piensa que vaya a necesitarse una gran especialización a la hora de venderles esos productos.

Certificación y formación continua

En esta línea, no obstante, Moldes aboga por que se amplíe la oferta formativa para los corredores, con nuevas instituciones que faciliten las acreditaciones, ya que en la actualidad considera que hay muy pocas.

La normativa establece que se necesitará una formación ho-



“Mifid II es una oportunidad de oro para estar cerca del cliente”.

Ernesto Getino

mologada, reglada y continua y que sin título y certificado de la UE no se podrá asesorar sobre productos financieros. Sin embargo, como observa Benito, “todavía no se ha manifestado el regulador” y aunque ya se conocen ciertos aspectos de cómo se llevará a cabo esta formación, aún no se ha definido con claridad.

El director general de Getino Finanzas Correduría tiene claro que la formación “ha de ser de calidad y continua”, y los programas tienen que contener materia jurídica, fiscal, financiera y de análisis de inversiones y riesgos financieros.

En este sentido, “Mifid II obligará a los mediadores a cumplir con unos requisitos mínimos en cuanto a su cualificación y experiencia profesional, incluso con certificaciones profesionales que se validarán cada cierto tiempo”, sostiene el director de Formación de CNP Partners, para quien el mediador tendrá una función primordial,

“El problema es que no se impongan las mismas reglas para todos, que a la banca se le pidan otros criterios para asesorar”.
Chema Moldes



que irá más allá del mero asesoramiento a sus clientes. “Será el ‘altavoz’ que difunda e inculque los conceptos y conocimientos para que el cliente minorista no esté en desventaja”, asevera.

Evitar los abusos de la venta cruzada

Sobre el impacto de la legislación en la venta cruzada, aprecia que esta práctica sigue “siendo un problema que hace que algunas entidades cometan abusos con los usuarios” y recuerda que los supervisores europeos han detectado distintos grados de protección para los clientes bancarios, de seguros y de fondos. “Mifid II reclama adoptar mejores prácticas de venta cruzada para acabar con la presión que a veces recibe el cliente”, asegura.

También Ernesto Getino, director general de Getino Finanzas Correduría, se congratula de que Mifid II evitará que se coaccione

al cliente, ya que queda muy bien establecido el tipo de asesoramiento que hay que proporcionarle. Esta cuestión apenas preocupa al director técnico de J.M. Moldes Correduría, ya que considera que para los pequeños y medianos corredores la normativa sobre la venta cruzada apenas les afectará, toda vez que es una práctica que no desarrollan y que primordialmente lleva a cabo la banca en la comercialización de sus productos, como en el caso de las hipotecas unidas a seguros de Vida.

Comisiones públicas

Otro punto espinoso de la nueva normativa versa sobre el hecho de que determine explícitamente las comisiones que los mediadores van a aplicar. Ernesto Getino cree que este requisito aportará transparencia e independencia, pero pone en duda la reacción de los clientes: “Los profesionales jurídicos o asesores fiscales cobran a su cliente por los servicios que prestan. ¿Por qué los mediadores no vamos a poder facturar por el trabajo de análisis, planificación, asesoramiento y control y seguimiento de las inversiones o riesgos de un producto?”, se pregunta.

“Lo que ocurre es que no se valora el trabajo del mediador”, aprecia Antonio Benito, director de Formación de CNP Partners, “por eso el cliente puede no aceptar el tema de las comisiones”.

José María Moldes, director técnico de J.M. Moldes Correduría, sin embargo, expresa sus reparos, ya que no cree que esta norma afecte a todos los canales de distribución. “El problema es que no se impongan las mismas reglas para todos, que a la banca se le pidan otros criterios para asesorar”, apostilla.

AITANA PRIETO

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

