

Profim Asesores Patrimoniales: la EAFI número 26

Dirigida por Víctor Alvargonzález

20:37 | 06/04/2010 | POR Funds People



“Finalmente el tiempo nos ha dado la razón, pues lo que nosotros empezamos como una actividad empresarial es hoy una figura jurídica regulada y supervisada por la CNMV. El reconocimiento de las EAFI es un paso importante para el sector, ya que la Administración ha querido dejar claro que no es lo mismo vender que asesorar”, comenta Alvargonzález, que considera que no sólo supone beneficios para los inversores en términos de seguridad y tranquilidad adicional ante el control del regulador sino también para las propias empresas asesoras, que pueden distinguirse claramente de los meros vendedores.

Además, considera que puede suponer un impulso de su negocio frente a aquellos clientes que no les conocen y ahora pueden pedir asesoramiento sabiendo que desde Profim no manejan dinero, no cuentan con productos propios y por ello trabajan de forma independiente. “En nuestro accionariado no hay ningún banco, caja o gestora de fondos que pueda influir en las recomendaciones que se hacen a los clientes, ni tampoco estamos en un grupo empresarial que los tenga, ni contamos con productos propios que vender”, asegura Alvargonzález.

“Fuimos pioneros en dar un servicio totalmente independiente y cobrando por ello”, afirma orgulloso, matizando que, si bien no cobran directamente a las gestoras de fondos, Profim cuenta con una estructura de ingresos “variada y transparente”.

El consejero delegado explica la tardanza en el registro como EAFI, proceso que se inició en junio de 2009, debido a “la antigüedad, el tamaño y la experiencia, pues los trámites necesarios para dar de alta como EAFI una empresa con más de 2.000 clientes y 15 años de actividad son mucho más largos y complejos que los necesarios para dar de alta sociedades de nueva creación sin historial alguno, como son el resto de EAFI que se han registrado, pues no es lo mismo registrar un proyecto empresarial que una empresa”, explica. Además, reconoce que el proceso, aunque necesario, no ha sido barato, pero redundará en beneficios para sus clientes, de tres perfiles: de patrimonio medio (más de 100.000 euros), alto (más de 1,5 millones de euros) e institucionales.