

# “La crisis ha disparado la demanda de asesoramiento”

VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ

Director general de Profim

Después de 15 años dedicada al asesoramiento, a través de fondos de inversión, Profim se ha constituido en EAFI, la nueva figura que regula un sector, pequeño en España, pero con gran potencial



PABLO MORENO

MIGUEL RODRÍGUEZ *Madrid*

**L**ocuaz, y sin pelos en la lengua, Víctor Alvargonzález (Madrid, 1960) ha hecho del asesoramiento financiero su modo de vida, y a él le ha dedicado los últimos 15 años, a través de Profim, firma especializada en el asesoramiento en fondos de inversión. Finalmente, el tiempo le ha dado la razón y el asesoramiento va ganando presencia en España, un país financieramente dominado por bancos y cajas, pero que recientemente ha visto el nacimiento de las empresas de asesoramiento financiero (EAFI). Profim se acaba de constituir en EAFI. “Dejamos de ser el loco de la cocina para estar en una actividad regulada”, sostiene Alvargonzález.

**PREGUNTA.** ¿Qué cambio supone convertirse en una EAFI?

**RESPUESTA.** No supone ningún cambio en cuanto a nuestra actividad. Asesorar es lo que llevamos haciendo 15 años; y llevamos 15 años diciendo que el asesoramiento debe ser distinto de la venta de productos financieros. Lo que cambia es que hay un cumplimiento normativo. Hay que cumplir una serie de requisitos y trámites que antes no teníamos que cumplir. También hay un cambio muy positivo en cuanto a nuestra imagen en el mercado. Dejamos de ser el loco de la cocina para estar en una actividad regulada que da tranquilidad a los inversores.

**P.** ¿Cree que el asesoramiento cambiará con el registro de EAFI?

**R.** Es un paso más. Ya antes la CNMV dejaba claro quién podía hacer cada cosa y quién podía trabajar con inversores. Ahora se ha dado un paso más, pero es muy importante, porque es una definición mucho más concreta. Hay tres apartados clarísimos donde se encajan los diferentes productos de inversión: la entidad que hace el producto, el bróker puro y el asesor. A la larga, a más claridad la gente estará mejor informada. Seguirá habiendo *chiringuitos* financieros, pero estará todo más claro.

**P.** ¿Cree que la normativa deja espacio para el asesor unipersonal, como persona física, o es necesario tener mucho músculo financiero?

**R.** El problema para el asesor unipersonal no es la normativa. Hay una figura a través de la cual se puede ser asesor como persona física, y es factible, porque sus costes regulatorios son inferiores a los que podemos tener nosotros, por motivos de tamaño. Para mí el problema del asesor unipersonal es que no veo claro cómo se puede plantear el asesoramiento sin una estructura adecuada. En España hay cerca de 8.000 fondos de inversión a la venta y eso requiere tener un equipo de analistas, que es lo que no tiene el asesor unipersonal. Si puede funcionar sí el asesor financiero se une o trabaja con alguien que tenga esos medios. Creo que el modelo para el asesor uni-

## Certificaciones sí, pero con matices

**Víctor Alvargonzález está a favor de las certificaciones profesionales que avalan a los profesionales del asesoramiento financiero. Pero con matices. “Las certificaciones no pueden hacer que la gente buena y experta vuelva a la universidad, entendiéndolo como tal**

pura teoría y nada más. En el mundo anglosajón las certificaciones tienen un grado de practicidad mucho más parecido a un máster que a un primer curso de universidad. Pero hay casos en que no es así.

Aclarado esto, me parece muy bien que

se exija algún tipo de certificación si vamos hacia una certificación positiva que da valor añadido. Pero también hay que tener en cuenta que hay personas a las que por su experiencia se les debe convalidar la certificación”.

Alvargonzález opina

que la CNMV ha hecho bien no exigiendo de momento una certificación para poder ejercer la profesión de asesor, hasta que se demuestre que aporta valor añadido. “Para aprobar las EAFI ha valorado el nivel de experiencia, profesionalidad y honorabilidad”, añade.

**“El cliente debe asumir que si los fondos no retroceden comisiones al asesor, deberá pagar más por el servicio que se le presta”**

personal es unirse a EAFI más grandes. Y desde aquí invitamos a la gente que quiera trabajar con independencia, de forma unipersonal, pero con apoyo.

**P.** ¿Es inevitable que los fondos retrocedan parte de las comisiones?

**R.** La retrocesión en sí misma no es mala cuando se trabaja con todo el mercado. Es mala cuando se llega a acuerdos concretos con tres o cuatro entidades. Lo que se llama arquitectura guiada, que no es independiente. Lo importante es dar al cliente la opción de si quiere trabajar con un sistema de asesoramiento con retrocesión o sin ella. Pero en el segundo caso tiene que asumir que va a ser más caro.

**P.** ¿Qué tiene que pasar para que en España gane peso el asesoramiento?

**R.** Ese va a ser un proceso muy lento porque el sistema va a seguir dominado por bancos y cajas a los que, en teoría, no les interesa tanto un sistema de asesoramiento. Pero vaticino que en unos años el peso de los inversores que reciben asesoramiento financiero va a estar entre el 10% y el 15% de toda la inversión. Esa es la vía lenta.

**P.** ¿La hay más rápida?

**R.** Con la crisis financiera la gente reclama casi de forma desesperada un asesoramiento objetivo. Y para ser objetivo tiene que ser independiente. La crisis ha disparado esa demanda de asesoramiento objetivo muy por encima de lo que nosotros hubiéramos imaginado. En nuestro caso la crisis ha supuesto un aumento brutal de la demanda.