

Cinco Días Viernes 19 de febrero de 2010

Vida profesional

“El asesor independiente resulta ahora más necesario”

ANA FERNÁNDEZ
Fundadora de AFS Finance Advisors

Es la primera mujer que ha conseguido el visto bueno de la CNMV para crear una firma de asesoría financiera independiente (EAFI). Su trabajo en JP Morgan, Credit Suisse, Merrill Lynch y BNP la avala

LOLA FERNÁNDEZ *Madrid*

Después de 18 años asesorando a clientes de banca privada en distintas entidades financieras, Ana Fernández ha conseguido convertirse en la primera mujer que crea una asesoría financiera independiente (EAFI) gracias a la ayuda del Colegio de Economistas. Su empresa, Finance Advisor, obtuvo la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) el pasado lunes. Desde entonces, esta experta de 37 años, Bachelor of Oxford University en Empresariales, no ha parado de recibir enhorabuena.

PREGUNTA. Después de la crisis de confianza que hemos vivido, ¿cree que el asesoramiento tiene futuro?

RESPUESTA. Sí y mucho. En este momento la figura del asesor financiero independiente resulta más necesaria que nunca. Las entidades financieras comercializan múltiples productos y se necesita mucho tiempo para saber cuál de ellos se acomoda al perfil de cada cliente. En cambio, el trabajo del asesor independiente, sin vínculos con las firmas financieras, consiste más en empaparse de lo que está compuesto cada producto con el objetivo de defender los intereses de los clientes y no tanto de quien lo comercializa. La tranquilidad de tener un profesional comprometido genera mucha seguridad.

P. ¿Por qué prefirió desligarse de la banca y establecerse por su cuenta?

R. Me di cuenta que me encontraba mucho más cerca del cliente y de atender sus necesidades, que de la propia entidad. Cuando salió la ley que regulaba este sector, en diciembre de 2008, comprendí que podía ser mi salida profesional. En febrero del pasado año se aprobó el real decreto, que exigía desvincularse por completo de cualquier banco o caja para poder constituirse como EAFI, y así lo hice. Dejé BNP Paribas en julio y presenté mi solicitud a la CNMV a través del Colegio de Economistas.

P. El tiempo en obtener la autorización se ha ido dilatando. ¿Le han investigado mucho?

R. Sí, ha sido un proceso largo pero me lo he tomado como una inversión de tiempo. Respecto a lo otro, claro que me han investigado, incluso el Banco de España. He tenido que presentar un certificado oficial de cada uno de los lugares donde he trabajado, pero eso me parece importantísimo. Los supervisores deben hacerlo así para evitar cualquier conflicto posterior.

P. ¿Cómo se consiguen los clientes en una firma como ésta?

R. Tengo clientes que llevan conmigo más de diez años. Son muy fieles, pero en mi caso funciona el boca a boca. También me he constituido donde están la mayoría de los clientes de banca privada, en la calle Velázquez, en Madrid, es-

INSCRIPCIÓN

PASOS PARA CONSTITUIR UNA EAFI

- **Diciembre de 2008:** el Gobierno aprueba una ley para regular a las empresas asesoramiento financiero independiente (EAFI).
- **Febrero de 2009:** se aprueba el decreto que desarrolla los requisitos de las EAFI, entre ellos, no estar ligado a una entidad financiera.
- **Julio de 2009:** solicita autorización a la CNMV de Finance Advisor para funcionar como EAFI.
- **15 de febrero de 2010:** obtiene el visto bueno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

perando que eso también contribuya a la captación de nuevos inversores.

P. ¿De dónde vienen sus ingresos?

R. Mi modelo de ingresos es cobrar exclusivamente del cliente. Cobramos una comisión fija sobre el patrimonio gestionado, que suele ser un 0,5% de media, aunque depende del volumen.

P. ¿Cree que España está preparada para pagar por el asesoramiento?

R. Está empezando. En España hay 3.000 agentes financieros, pero muy pocos han obtenido autorización para operar como EAFI, aunque hay 100 expedientes abiertos. En cambio, el asesor financiero en Gran Bretaña, Francia, Suiza es algo que está a la orden del día y el 80% de los patrimonios se encuentran en manos de los independientes.

P. ¿Y el asesoramiento fiscal?

R. A mí me parece fundamental que el asesor financiero también tenga unos buenos conocimientos fiscales, porque el cliente siempre mira la rentabilidad financiero/fiscal.