

EL NOSTRE ASSESSOR I
LA TEVA OPORTUNITAT
T'ESPEREN AQUÍ.

Solvía

Divendres, 20 de novembre del 2015

Usuari (e-n) Entra ☒ Recordar-m

INICI FOCUS EMPRESSES EMPRENEDORS LA SETMANA OPINIÓ GRAN ANGULAR BORSA EINES CONSULTORI REGISTRE

Cercar... Cerca

Economia

« Enrere

Enviar un comentari

A- A+  

Està prou qualificat, per tractar les meves finances?

01/11/15 02:00 - ECONOMISTA I DIRECTOR GENERAL DE L'INSTITUT D'ESTUDIS FINANCERS - JOSEP SOLER ALBERTÍ

Estem entrant en una etapa decisiva, -potser d'uns quinze mesos-, per intentar canviar d'una vegada la manera com s'ofereixen i es contracten els serveis financers. La demanda -diria l'exigència- de la clientela és evident: serveis més adequats a cadascú, més transparents, més centrats en el consell i menys en la venda. Per la banda de l'oferta es coincideix parcialment: cal recuperar la confiança del client i la reputació del sector i, per tant, cal fer les coses millor.

Tot i que aquesta pressió doble d'oferta i demanda és positiva, el que finalment contribuirà més al canvi és la regulació és la llei de la directiva sobre mercats d'instruments financers (en anglès MFID II), la peça legislativa europea essencial que ens haurà de generar uns serveis financers més eficients, més transparents, amb menys conflictes d'interès i en què el client estigui més protegit per preservar i rendibilitzar els seus estalvis. Aquesta llei l'hauran de transposar en els països de la Unió Europea a inicis del 2017 però ja abans -potser el primer trimestre de l'any vinent-, tindrem vigent molta reglamentació vinculada.

Una d'aquestes normatives de segon nivell, en vigílies de publicació, són unes directrius de l'autoritat europea de mercats financers, (ESMA) sobre quin tipus de qualificació professional han de tenir els "metges financers", és a dir, els professionals que en la banca o en altres entitats financeres ens informen, recomanen i, massa sovint, prescriuen directament les nostres solucions d'estalvi i inversió.

Per exemple, a Espanya fins ara no hi ha cap exigència mínima de professionalitat, coneixements, competències, i menys, de seguiment de codis de conducta ètica per als que tenen la gran responsabilitat d'orientar la nostra jubilació, herència, optimització fiscal i l'estalvi per a objectius financers com ara un habitatge, l'educació dels fills i fins i tot unes vacances.

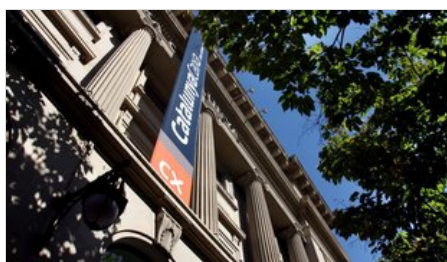
Qualificació professional.

En tot cas, l'exigència de qualificació professional (que siguin metges!) és d'una lògica aclaparadora en aquesta desitjada transformació cap a millor dels serveis financers. És indiscutible, però no està assegurat que el resultat final de la norma sigui l'esperat. Molts agents del sector preferirien solucions descafeïnades, de poca exigència, que deixés l'única responsabilitat en mans del banc o companyia financera (en la mútua o l'hospital, i no en el metge).

He tingut ocasió de participar en diversos debats clau sobre la qüestió, potser el més rellevant en un comitè consultiu de l'ESMA en què assisteixen experts i reguladors de tots els països europeus. L'única argumentació "sòlida" contra una norma exigent per a la qualificació professional d'assessors financers i de personal que ofereixi informació sobre productes d'inversió és el cost que teòricament tindria formar, avaluar/certificar i garantir la formació contínua dels empleats; tot, evidentment, fet de manera independent.

Quan s'exposa aquest obstacle de cost, alguns contestem, incrèduls, que no és imaginable que aquest cost sigui tan alt. Que potser no estan formats, fins ara? Que potser estan responsabilitzats d'aconsejar i informar els clients sobre transcendents decisions per al seu futur personal i financer sense prou coneixements, amb el risc que això tindria?

Jo, sincerament crec -i ho puc testificar- que moltes entitats sí que s'han preocupat de la formació i qualificació d'aquests professionals. Només cal millorar-ne el nivell, avaluar-los (de manera independent, per descomptat) i proveir-los de formació contínua perquè sempre estiguin actualitzats. I això, ni és tan car ni tan complicat. Si alguna entitat -o grups d'entitats- realment té darrere el taulell, taula o al telèfon algú no



Un bon assessor financer ha d'estar ben qualificat per donar servei al client. Foto: ARXIU.

La demanda, -diria l'exigència- de la clientela és evident: serveis més adequats a cadascú, més transparents, més centrats en el consell i menys en la venda. Per la banda de l'oferta es coincideix parcialment: cal recuperar la confiança del client i la reputació del sector i, per tant, cal fer les coses millor



Josep Soler Albertí

Altres articles de l'autor

04/10/2015 **Efecte 27-S: el risc d'oblidar la recuperació econòmica**

12/07/2015 **Grècia o el joc dels disbarats**

Més articles ...



ESPECIAL Vehicle elèctric

ARTICULISTES



Daniel Albalade

Cecilia M. Tham

Oriol Amat

David Avilés



Maribel Berges

Enric I. Canela

Francesc Granell

Maria Buhigas



Joan Torrent

S. Niño Becerra

Franc Ponti

Raül Ramos



Francesc Roca

Josep Soler Albertí

J. Soler-Matutes

Esteve Vilanova

ENQUESTA DE LA SETMANA

Creu que el consum es dispararà durant les festes nadalenques?

☐ Sí
☐ No
☐ Depèn

Vota Resultats

Me gusta A 353 personas les gusta esto. [Regístrate para ver qué les](#)

EDICIÓ EN PAPER D'AQUESTA SETMANA

prou capacitat per donar consells necessaris i generar recomanacions adequades, seria un pèssim senyal, una autodeclaració de la mateixa incapacitat de l'entitat per oferir productes financers.

Nivell alt d'exigència.

En definitiva, esperem que la lògica s'imposi en el text final de les directius ESMA sobre qualificacions professionals en el sector financer i en la interpretació que, a continuació, haurà de fer a l'Estat espanyol, la CNMV. I això voldrà dir fixar un nivell alt i exigent de competències que permeti l'actuació autònoma d'un assessor financer, i basat en uns estàndards europeus; que es mantingui el requeriment de formació contínua; que hi hagi una avaluació independent i justa de tot plegat aliena a les entitats, i que els professionals es comprometin amb un codi de conducta professional que prioritzi l'interès del client.

Els estalviadors/inversors que han estat mal assessorats o informats en el passat i els que hauran d'estar ben assessorats i informats en el futur ho requereixen.

Darrera actualització (Diumenge, 1 de novembre del 2015 02:00)

Publicat a

L'econòmic 01-11-2015 Pàgina 18

DESA LA NOTÍCIA A:

Desar-la al meu compte

Seguir la notícia

Des del **registre** pots veure i gestionar totes les notícies desades i de les que en fas seguiment.



COMENTARIS

Escriure un comentari

Identificar-me. Si ja sou registrat, us heu d'identificar.

Vull ser registrat. Per escriure un comentari cal ser registrat.

Nota: Per aportar comentaris al web és indispensable ser registrat i acceptar les **Normes de Participació**.



ESDEVENIMENT RECOMANAT

www.betalents.com

L'AGENDA DE L'ECONÒMIC

Hoy

viernes, 20 de noviembre ▼

viernes, 20 de noviembre

10:00am **Fórmulas de finançament per**

martes, 24 de noviembre

9:30am **Posicionament, campanyes er**

Se muestran los eventos programados hasta el 1/31. [Buscar más](#)

Calendario

MÉS LLEGIDES

15/11/15 02:00 BARCELONA.

Catalunya renuncia al seu lloc al cel

15/11/15 02:00 BARCELONA.

El pròxim salt evolutiu el lidera un mico

15/11/15 02:00 PROFESSOR DE LA UOC.

Desmantant el PIB

15/11/15 02:00 BARCELONA.

"Defenso la intimitat financera davant els governs insaciables"

15/11/15 02:00 BARCELONA.

Quan el diner torna a ser social

15/11/15 02:00 BARCELONA.

"L'entorn actual és de gran competitivitat i el núvol fa més àgil l'accés al mercat"

15/11/15 02:00 PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB.

Costa-Pau, per exemple

15/11/15 02:00 CATEDRÀTIC DE LA UPF, ECONOMISTA I PRESIDENT DE L'ACCID.

Evitant els fraus empresarials

15/11/15 02:00 SANT JOAN DESPÍ.

Kerad Games busca companys per liderar el joc de futbol al mòbil

15/11/15 02:00 BARCELONA.

Veritas centra a Madrid els seus plans de creixement

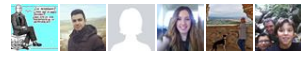
L'ECONÒMIC A FACEBOOK



L'econòmic

Me gusta esta página
1215 Me gusta

Sé el primero de tus amigos en indicar que le gusta esto.



TRADUEIX-NOS - TRANSLATE

Tria idioma - Select language ▼

ESPECIALS

[Qui som](#)
[Avisos legals](#)
[Posar com a pàgina d'inici](#)
[Publicitat](#)
[Enquestes](#)

Copyright © 2013. L'Econòmic. Tots els drets són reservats. Versió v.1.2

EL PUNT AVUI+

L'ESPORTIU

PRESENCIA

l'ECONOMIC

CATALONIA TODAY

EL PUNT AVUI+
TELEVISIÓ

SÀPIENS CUINA Descobrir EL 9 NOU reusdigital.cat

El Grup Hermes: [El Punt Avui](#) | [Presència](#) | [L'Econòmic](#) | [El Quiosc](#) | [Club del Subscriptor](#) | [El Punt Habitatge](#) | [Avui.tv](#) | [Blogs](#)
 El Punt Habitatge: [Venda de Pisos a Girona](#) | [Venda de Pisos a Barcelona](#) | [Venda de Cases a Badalona](#) | [Venda de Cases a Castelló d'Empúries \(Girona\)](#) | [Lloguer de Cases a Barcelona](#) | [Lloguer de Cases a Girona](#) | [Lloguer de Pisos a Costa Brava \(Girona\)](#) | [Lloguer de Pisos a Costa Daurada \(Tarragona\)](#) | [Lloguer de Pisos a Barcelona](#)
 El Quiosc: [El Punt Avui](#) | [L'Esportiu](#) | [Presència](#) | [L'Econòmic](#) | [Sortim](#) | [Catalonia Today](#)

Amb el suport de



**Generalitat
de Catalunya**