



JORNADA FOGAIN SOBRE MIFID II Y MIFIR

SEBASTIÁN ALBELLA, PRESIDENTE DE LA CNMV

Madrid, 5 de mayo de 2017

Permítanme comenzar dando las gracias al FOGAIN, y especialmente a Ignacio García Junceda (su presidente), por su invitación a abrir esta jornada.

No cabe duda de que el asunto que hoy nos ocupa está de plena actualidad y es objeto de gran atención por parte del sector y de los supervisores de toda Europa.

La CNMV también está dedicando importantes recursos a la implantación de esta normativa MiFID II, que es tan relevante para la industria y los clientes de productos y servicios financieros.

Como saben, la normativa MiFID II es intensa y extensa. Está compuesta por una Directiva, un Reglamento, una Directiva Delegada y varios Reglamentos de desarrollo, 28 nada más y nada menos.

Aunque considero que MIFID II no es una revolución sino una evolución con respecto a MIFID I, sí me gustaría comentar algunos aspectos que suponen cambios apreciables y que creo que pueden ser de su interés:

- gobernanza de productos,
- formación de la red de ventas y
- tratamiento de las retrocesiones.

GOBERNANZA DE PRODUCTOS

Comienzo con la gobernanza de productos.

Como ya saben, en MIFID II se da gran importancia a este asunto, que es tanto como decir al adecuado diseño y distribución de los productos financieros.

En relación con el diseño de los productos, las empresas de servicios de inversión y demás entidades financieras que diseñen o decidan comercializar instrumentos financieros deberán identificar el tipo de cliente objetivo, teniendo en cuenta los riesgos que entraña el producto.

Y en la distribución se deben adoptar medidas razonables para propiciar que el instrumento se distribuya entre el público objetivo definido al diseñar el producto. Es decir, que los productos lleguen a quien tienen que llegar.

Además, será preciso evaluar la compatibilidad del producto con las necesidades del cliente objetivo. La idea es que esté siempre presente el principio de que el producto debe ofrecerse en interés del cliente, incluso en aquellos casos en que no proceda su evaluación de conveniencia o idoneidad.

A mi modo de ver, estas exigencias adicionales en la forma de diseñar y comercializar productos reforzarán la protección del inversor. Las entidades no deberán preocuparse por la protección del inversor sólo al comercializar concretamente un producto a un inversor, sino también al diseñarlo y al planificar su comercialización.

Comprendo que estas nuevas exigencias hayan dado lugar a ciertas dudas e incluso que hayan generado alguna inquietud, en particular en cuanto a su encaje y compatibilidad con las evaluaciones de conveniencia e idoneidad. No obstante, la perspectiva es distinta, al ser una perspectiva de colectivo más que de cliente concreto, y espero que las directrices de ESMA al respecto, que serán publicadas en breve, contribuyan a eliminar dudas e inquietudes.

FORMACIÓN RED DE VENTAS

El segundo aspecto que considero especialmente relevante es el de la formación de la red de ventas.

Como saben, ESMA publicó hace algunos meses el documento que recoge las directrices sobre conocimientos y competencias de los profesionales financieros.

Estas directrices de ESMA especifican con claridad los conocimientos que debe tener el personal que informa y asesora.

La CNMV, teniendo en cuenta estas directrices, acaba de sacar a consulta pública una propuesta de Guía Técnica.

El objetivo es que los inversores comprendan los riesgos de los productos en los que invierten, para lo cual es preciso que quien se los ofrezca disponga de los conocimientos necesarios para entenderlos y saber explicarlos, y para valorar si son adecuados o idóneos para cada cliente.

El enfoque que planteamos aplicar es flexible en cuanto a las vías de acceso a esta formación. Por un lado, hemos concluido que todas las posibles fórmulas, aplicadas con seriedad, pueden ser válidas para lograr el objetivo pretendido. Por otro, hemos tenido en cuenta que algunas entidades ya se habían puesto en marcha en este campo debido al retraso acumulado en la publicación de las directrices citadas. No tenemos ninguna intención de interferir o complicar sus planes, razón adicional por lo que hemos optado por una visión abierta que ofrece varias posibilidades, siempre dentro de lo establecido por ESMA.

El sistema elegido permite que la formación sea impartida por las propias entidades financieras o mediante convenios con entidades formadoras (universidades u otras entidades certificadoras) de una manera presencial o a distancia.

Para completar el sistema, publicaremos una lista de títulos o certificados de entidades especializadas en servicios de asesoramiento e información. En consecuencia, consideramos que el personal que disponga de alguno de los títulos o certificados incluidos en dicha lista contará con la cualificación adecuada para la prestación de los servicios que la propia lista indique en cada caso.

Al mismo tiempo, hemos querido ser rigurosos en los contenidos que deberá contener la formación requerida, por lo que hemos recogido todos los puntos contemplados por ESMA.

Además, los empleados deberán haber recibido una formación teórica y práctica y dedicado un número mínimo de 80 horas en el caso del personal que solo facilita información y de 150 en el caso del personal que asesora. En cuanto a la formación continuada mínima, nuestra propuesta es que suponga un mínimo de 20 o 30 horas anuales en función de si el personal sólo informa o si asesora.

Por último, en la guía se indica también el período transitorio necesario para que las entidades dispongan de tiempo para formar a su personal. Como saben, la directiva contempla que un empleado pueda trabajar un máximo de cuatro años sin la formación solicitada por MIFID II, siempre y cuando esté supervisado por otro profesional que sí pueda acreditar esta formación.

La CNMV aplicará las medidas y criterios recogidos en la guía a partir de enero de 2018. Esta guía estará a consulta hasta el próximo 10 de mayo, y desde aquí quiero animarles a que nos hagan llegar las observaciones que puedan tener.

Como pueden imaginarse, la formación adecuada de la red de ventas es un elemento beneficioso para los inversores, pero también para los empleados y para las propias entidades.

Por un lado, supone un avance para los inversores, que serán atendidos por personal más cualificado. En cuanto a los empleados, actuarán con mayor confianza en sí mismos y más seguridad al informar o asesorar. Y también será bueno para las entidades desde la perspectiva de sus posibles responsabilidades.

TRATAMIENTO DE LAS RETROCESIONES

Como tercera cuestión relacionada con MiFID II me quiero referir al tratamiento de las retrocesiones.

MIFID II ha introducido importantes cambios en el régimen de incentivos que las entidades pueden aceptar. Y en la CNMV somos conscientes de que estos cambios preocupan a la industria española por el impacto que pueden tener en su modelo de negocio.

Como sabrán, MIFID II prohíbe que las entidades acepten o retengan comisiones o beneficios, monetarios o no monetarios, de terceros, y en particular de emisores o proveedores de productos financieros, cuando presten los servicios de asesoramiento independiente o gestión de carteras. Para estos servicios, la Directiva sólo permite la recepción de beneficios no monetarios menores.

Para el resto de servicios de inversión la Directiva admite que los Estados miembros permitan la recepción de pagos de terceros por los comercializadores (que no sean gestores de carteras o asesores independientes) siempre que se cumplan ciertas condiciones. Estas condiciones son:

- que los pagos estén diseñados para aumentar la calidad del servicio proporcionado al cliente, y
- que no perjudiquen el cumplimiento del deber de la entidad de actuar de forma honesta, justa y profesional de acuerdo con el mejor interés del cliente.

Y, como ustedes ya sabrán, MIFID II se refiere, mediante una lista abierta, a tres supuestos en los que se considera a estos efectos que aumenta la calidad del servicio:

- Incorporar a la prestación de asesoramiento no independiente un número apropiado de productos de terceros no vinculados con la entidad.
- Combinar el asesoramiento no independiente con algún tipo de servicio continuado que añada valor al cliente (como, por ejemplo, el seguimiento de la idoneidad del cliente o el seguimiento de las recomendaciones sobre la composición de la cartera del cliente).
- Incorporar, aun sin asesoramiento, en la oferta del distribuidor productos de terceros no vinculados con la entidad y herramientas que ayuden al cliente a tomar decisiones de inversión informadas y a seguir sus inversiones o información periódica sobre el rendimiento, costes y gastos de sus inversiones.

En MIFID II también se han reforzado las obligaciones de información al cliente, no se permite ya dar simplemente una información previa resumida y se ha introducido la obligación de información a posteriori en el caso de la percepción de incentivos continuados.

El espíritu de la norma claramente procura una restricción de la utilización de las retrocesiones. Sin embargo, la Directiva permite a los Estados miembros un abanico de posibilidades a la hora de realizar su transposición a los ordenamientos jurídicos internos. Posibilidades que van desde una extensión de la prohibición de los incentivos a otros servicios de inversión hasta la determinación de supuestos adicionales de aumento de calidad del servicio en los que también se podrían permitir.

La decisión en este ámbito depende esencialmente del Ministerio de Economía, con el que estamos trabajando en la fórmula final de transposición. Somos conscientes de la importancia de cerrar este debate lo antes posible de forma que las entidades puedan prepararse adecuadamente.

En todo caso, todas estas medidas se toman con la intención de mejorar la protección del inversor. Como pueden imaginarse, para la CNMV la protección del inversor es un objetivo que está en nuestro ADN y que es guía fundamental de nuestra actuación.

Dicho lo cual, somos sensibles a las preocupaciones de las entidades y procuraremos que la normativa europea se transponga del modo más razonable y sin generar desventajas competitivas de unos productos financieros frente a otros ni con respecto a la industria de otros países europeos.

Muchas gracias por su atención.