

JUAN MARÍA SOLER RUIZ, ECONOMISTA

# “El asesoramiento financiero gratuito sale muy caro”

**H**a impulsado la primera EAFI en la Región de Murcia, una nueva figura de empresa de servicios de inversión que promete asesoramiento independiente, transparente y riguroso. El economista Juan María Soler Ruiz habló de ello en el segundo encuentro de Los Desayunos Financieros del Real Casino de Murcia. El objetivo de este tipo de empresas es el de aplicar la máxima ética en el asesoramiento financiero a los clientes. Él defiende su idoneidad para gestionar el patrimonio de forma eficiente y segura.

## ¿Qué aporta una EAFI que no aporta un asesor de un banco?

Lo primero independencia total. Un asesor depende de esa entidad y tiene instrucciones. Yo me debo al cliente y estudio lo mejor para él. También la transparencia y una dedicación mayor que en un banco.

## ¿Hay un vacío en ese sentido?

Sí, hay un vacío que es complicado de ver. La gente tiene la creencia de que el asesoramiento lo tiene en las entidades bancarias y que saben lo suficiente para tomar la decisión.

## ¿Y no es cierto?

No, porque lo primero es que uno tiene que estar capacitado para tomar esa decisión y los productos financieros y los mercados son cada vez más complejos. Además, hay que saber qué es lo mejor para uno, porque a veces te ofrecen productos que no se adecuan a tu perfil pero que es mejor para la entidad.

## El problema de las preferentes, ¿no habría ocurrido en una EAFI?

No igual. Eso no quiere decir que un cliente no hubiera podido comprar preferentes, pero sabría exactamente el riesgo que conllevaba y nunca habría invertido un porcen-

taje alto. La cartera debe estar diversificada. Nosotros damos propuestas claras y transparentes.

## ¿Qué requisitos hacen falta para poner en marcha una EAFI?

Son muy duros. Los trámites son largos y hay muchos requerimientos. Es necesaria una experiencia profesional demostrable en asesoramiento financiero, empresas de valores, etc. La CMV te exige unos controles como si fueras una sociedad de valores, como empresa de servicios de inversión. El régimen jurídico es el mismo.

## ¿Y qué va aportar?

Yo considero que vamos a poner nuestro granito de arena para mejorar el sector financiero, para que sea más eficiente. Si prolifera la figura del asesor financiero todo será más eficiente, para que no se coloque de todo a cualquiera.

## Hay mucha diferencia con otros países.

Esta figura tiene una entrada tardía en España. Las primeras EAFI surgen en el 2008. En España hay una gran bancalización: todo pasa por las entidades bancarias.

## El asesoramiento financiero gratuito, ¿sale caro?

Desgraciadamente sí. En este país ha salido muy caro. Mucha gente ha invertido pensando que estaba bien asesorada cuando había un conflicto de intereses entre lo que perseguía la entidad y la persona. Por des-



gracia, la confianza que había en ese sector ha pasado a ser un abuso.

## ¿No se debía haber evitado?

En su día se hizo una advertencia de que ciertos productos podían ser nocivos, se pusieron los acuerdos de MIFI pero todos esos filtros se saltaron.

## Poca transparencia...

Ninguna transparencia. Ha habido una gran opacidad.

## ¿Cuál es el capital mínimo de un inversor para ir a una EAFI?

Estamos hablando de capitales a partir de 500.000 euros. Requiere mucha dedicación.



**Los Desayunos Financieros del Real Casino** son un ciclo de tertulias coordinadas por el grupo GVC Gaesco que aborda diversos aspectos económicos de actualidad de la mano de expertos en distintos campos.

El formato es de periodicidad mensual y tiene una duración aproximada de una hora y media.

En el transcurso del encuentro se abordan diversos temas de actualidad financiera así como todos aquellos de interés general que los participantes vayan proponiendo. Están abiertos a los socios del Real Casino previa inscripción en la oficina de GVC Gaesco. El teléfono es 868 970 660 y el mail [murcia@gvcgaesco.es](mailto:murcia@gvcgaesco.es).