

## Un Asesoramiento a su Medida

### **Claves para Elegir un Modelo Financiero Alineado con sus Intereses**

#### **1. Introducción: ¿Por qué este informe?**

En un entorno financiero cada vez más complejo, elegir el tipo de asesoramiento adecuado es una de las decisiones más importantes para cualquier inversor.

Este informe tiene un propósito claro:

- **Explicar con claridad** los dos modelos principales de asesoramiento.
- **Mostrar cómo afectan** a su patrimonio y a su tranquilidad.
- **Ofrecer herramientas** para tomar decisiones informadas.

La falta de cultura financiera en España hace necesario un documento **pedagógico, neutral y sin fines comerciales**. Un inversor informado es un inversor protegido.

**Este informe es una herramienta de defensa.** Su objetivo es equilibrar la relación entre el inversor y la industria financiera.

#### **2. El Problema del Modelo Tradicional**

El modelo tradicional —el más común en España— suele estar ligado a bancos y grandes entidades. Aunque es legal y extendido, presenta **conflictos de interés estructurales**.

##### **2.1 Retrocesiones: el conflicto central**

Las *retrocesiones* son comisiones que las gestoras devuelven a la entidad que vende sus productos.

Esto implica que:

- El asesor **cobra por vender un producto concreto**.
- El incentivo económico puede influir en la recomendación.
- El cliente desconoce muchas veces el coste real.

“Sería preferible que no existieran las retrocesiones.” **Sebastián Albella**, expresidente de la CNMV

##### **2.2 Sesgos cognitivos: cómo influyen en las decisiones**

El Nobel **Daniel Kahneman** demostró que las decisiones financieras no siempre son racionales. La CNMV y EFPA recogen estos sesgos en sus guías.

#### **Aversión a la pérdida**

Las pérdidas duelen **2,7 veces más** que las ganancias equivalentes. Esto puede llevar a mantener productos inadecuados solo para evitar “ver la pérdida”.

### **Sesgo de autoridad**

El “banquero de toda la vida” genera confianza automática. Esto facilita la venta de productos caros o inadecuados.

### **3. El Modelo Independiente: Alineación y Transparencia**

El asesoramiento independiente elimina los conflictos de interés y cumple con la normativa **MiFID II**, que exige transparencia y protección del inversor.

Se basa en tres pilares:

#### **3.1 Honorarios explícitos (sin comisiones ocultas)**

El cliente paga por el servicio, igual que con un abogado o un arquitecto.

Modelos habituales:

- **Cuota fija (flat fee)**
- **Porcentaje sobre patrimonio (AUM)**
- **Tarifa por horas (hourly rate)**

No existen retrocesiones.

#### **3.2 Transparencia radical**

El cliente sabe:

- **qué paga**
- **por qué lo paga**
- **qué recibe a cambio**

El objetivo no es vender productos, sino **que el cliente comprenda su patrimonio**.

#### **3.3 Arquitectura abierta**

El asesor puede seleccionar **cualquier producto del mercado**, sin limitaciones comerciales.

Esto permite recomendar:

- fondos más eficientes
- seguros más adecuados
- planes de pensiones con mejores condiciones

Todo ello sin presiones comerciales.

#### **4. Beneficios Reales para el Cliente**

Los beneficios del modelo independiente son tangibles y se agrupan en tres categorías:

##### **4.1 Beneficios funcionales**

- Ahorro en costes al eliminar comisiones innecesarias
- Productos más eficientes
- Visión clara y completa del patrimonio

##### **4.2 Beneficios emocionales**

- Tranquilidad
- Confianza
- Ausencia de presiones comerciales
- Reducción de ansiedad

##### **4.3 Beneficios estratégicos**

- Relación a largo plazo
- Planificación continua
- Acompañamiento en jubilación, fiscalidad y sucesiones
- Un “médico de familia del ahorro”

#### **5. Ejemplo Comparativo: Dos Modelos, Dos Recomendaciones**

**Escenario:** Cliente con perfil moderado, horizonte de 10 años, inversión de 50.000 € en renta variable global.

##### **Comparativa visual**

<b>Modelo Tradicional</b>	<b>Modelo Independiente</b>
Fondo “de la casa”, 1,8% de comisión, retrocesión incluida.	Análisis de mercado con 3 fondos de distintas gestoras.
Justificación centrada en el producto propio.	Comparativa objetiva de rentabilidad, volatilidad y costes.
Coste oculto: comisiones integradas en el producto.	Coste explícito: honorario claro + producto más eficiente.

**Conclusión:** El resultado cambia porque **los incentivos cambian**.

## **6. Conclusión: Qué Puede Esperar de un Asesor Independiente**

Elegir un modelo de asesoramiento define la calidad de la relación y los resultados a largo plazo.

Esto es lo que un cliente tiene derecho a exigir:

### **1. Objetividad absoluta**

Recomendaciones basadas en análisis, no en incentivos comerciales.

### **2. Alineación total**

El éxito del asesor depende del éxito del cliente.

### **3. Comprensión profunda**

El asesor explica, educa y acompaña.

### **4. Relación profesional de largo plazo**

No busca transacciones puntuales, sino un plan financiero sólido y continuo.

**La independencia es el pilar del rigor y la confianza.** Y contar con certificaciones como las de **EFPA España** añade una garantía adicional de competencia y ética.