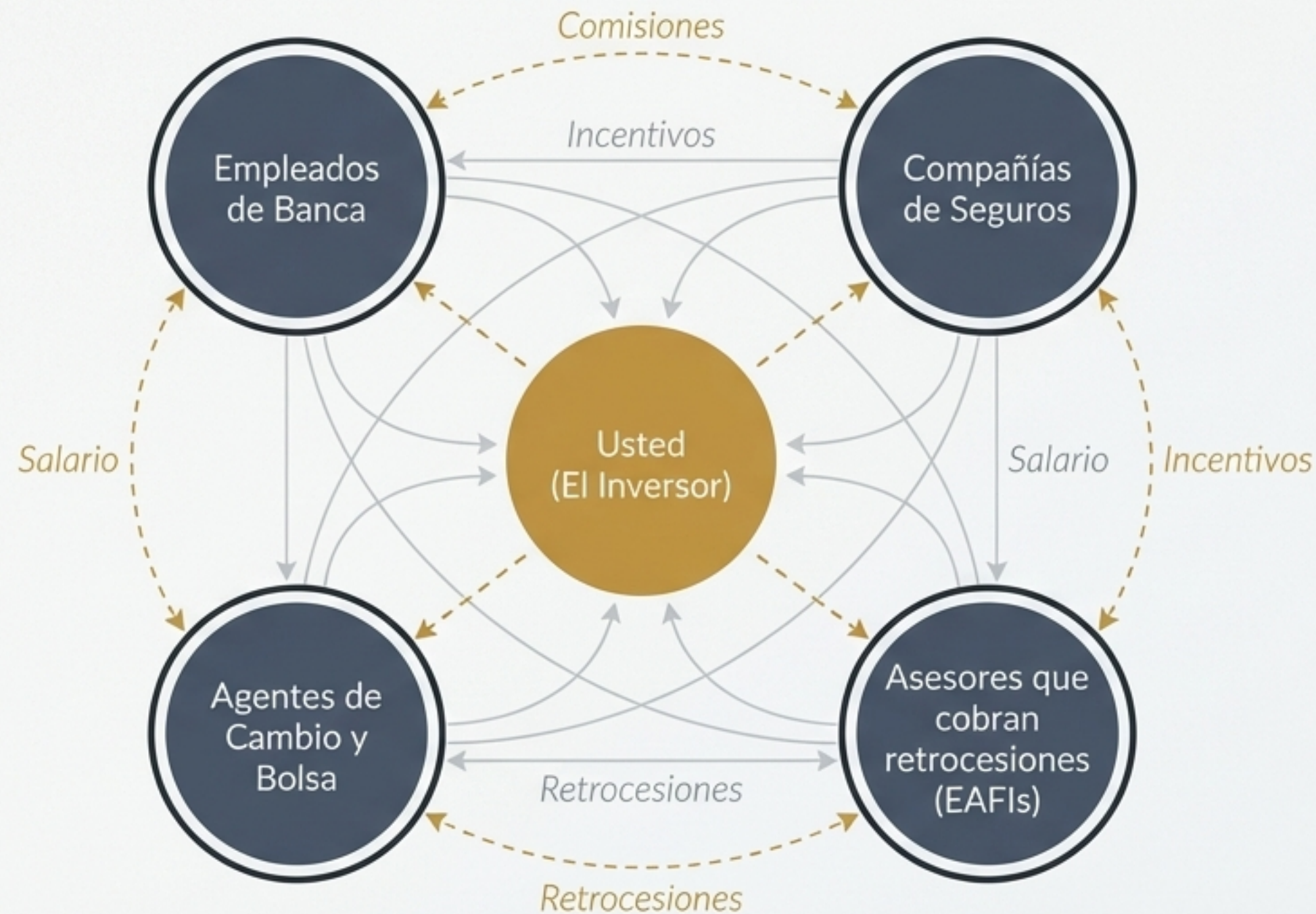


¿Quién trabaja realmente para usted?

Una mirada crítica al asesoramiento financiero y la importancia de la verdadera independencia.

El Ecosistema del Asesoramiento Financiero Tradicional

Cuando busca asesoramiento, interactúa con un sistema complejo donde los consejos pueden estar influenciados por relaciones no siempre visibles.



El Conflicto de Interés Incorporado en el Sistema

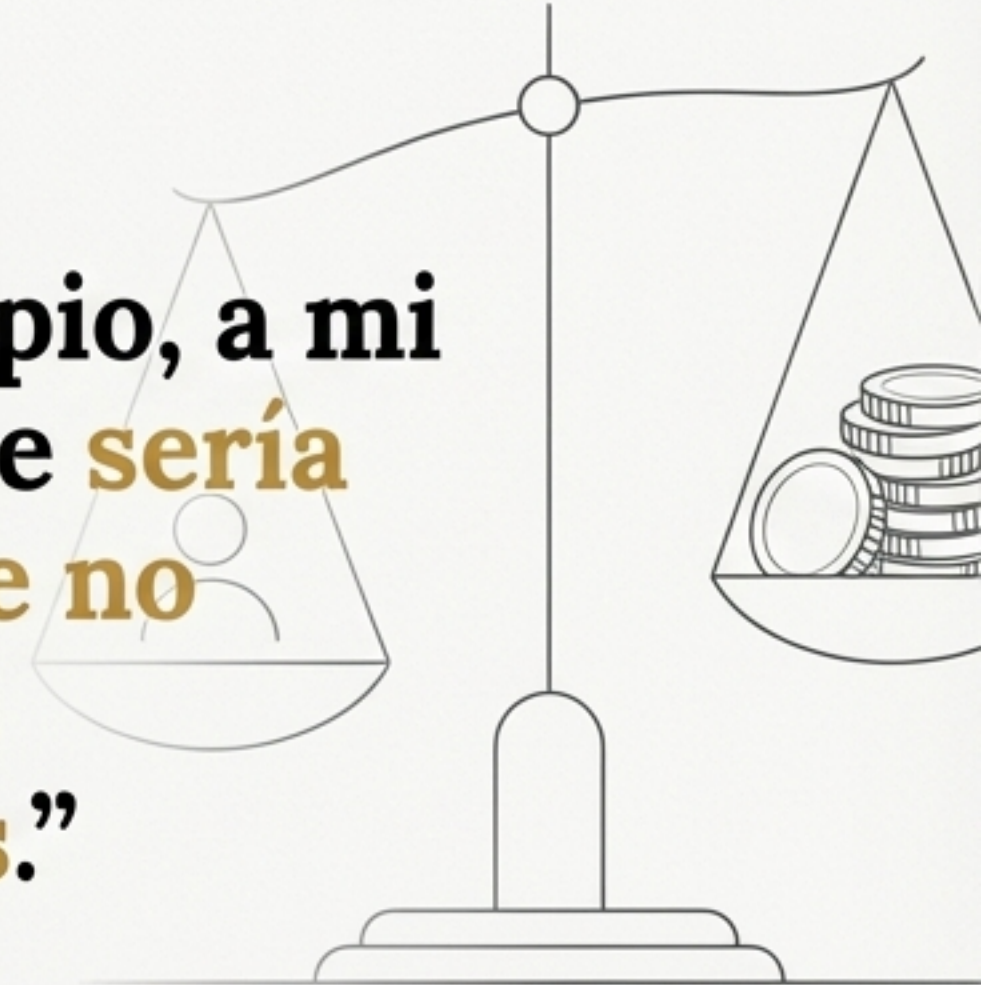
El modelo predominante se basa en “retrocesiones”: incentivos que los distribuidores reciben por vender productos específicos. Este mecanismo crea un conflicto fundamental.

Este incentivo puede priorizar la rentabilidad del distribuidor sobre la idoneidad del producto para el cliente, afectando la objetividad del consejo.

“Como principio, a mi me parece que **sería preferible que no existieran las retrocesiones.**”

Sebastián Albella,
Expresidente de la CNMV

(Fuente: Entrevista en Asesores
Financieros EFPA)



Más Allá de la Intención: El Impacto de los Sesgos Cognitivos

Las finanzas conductuales, popularizadas por el **Nobel Daniel Kahneman**, demuestran que los incentivos económicos distorsionan la toma de decisiones, incluso a nivel inconsciente.



Exceso de Confianza (Overconfidence)

Un asesor incentivado puede sobreestimar la calidad de un producto recomendado, creyendo genuinamente que es el mejor, cuando su juicio está nublado por la comisión.



Sesgo de Autoridad

Los asesores pueden sobreestimar las opiniones y análisis de su propia entidad, que a menudo promueve productos con mayores márgenes, en lugar de realizar un análisis puramente independiente.



Sesgo de Confirmación

La tendencia a buscar y favorecer información que confirma las creencias existentes. Un incentivo lleva a buscar razones para vender un producto, en lugar de razones para no hacerlo.

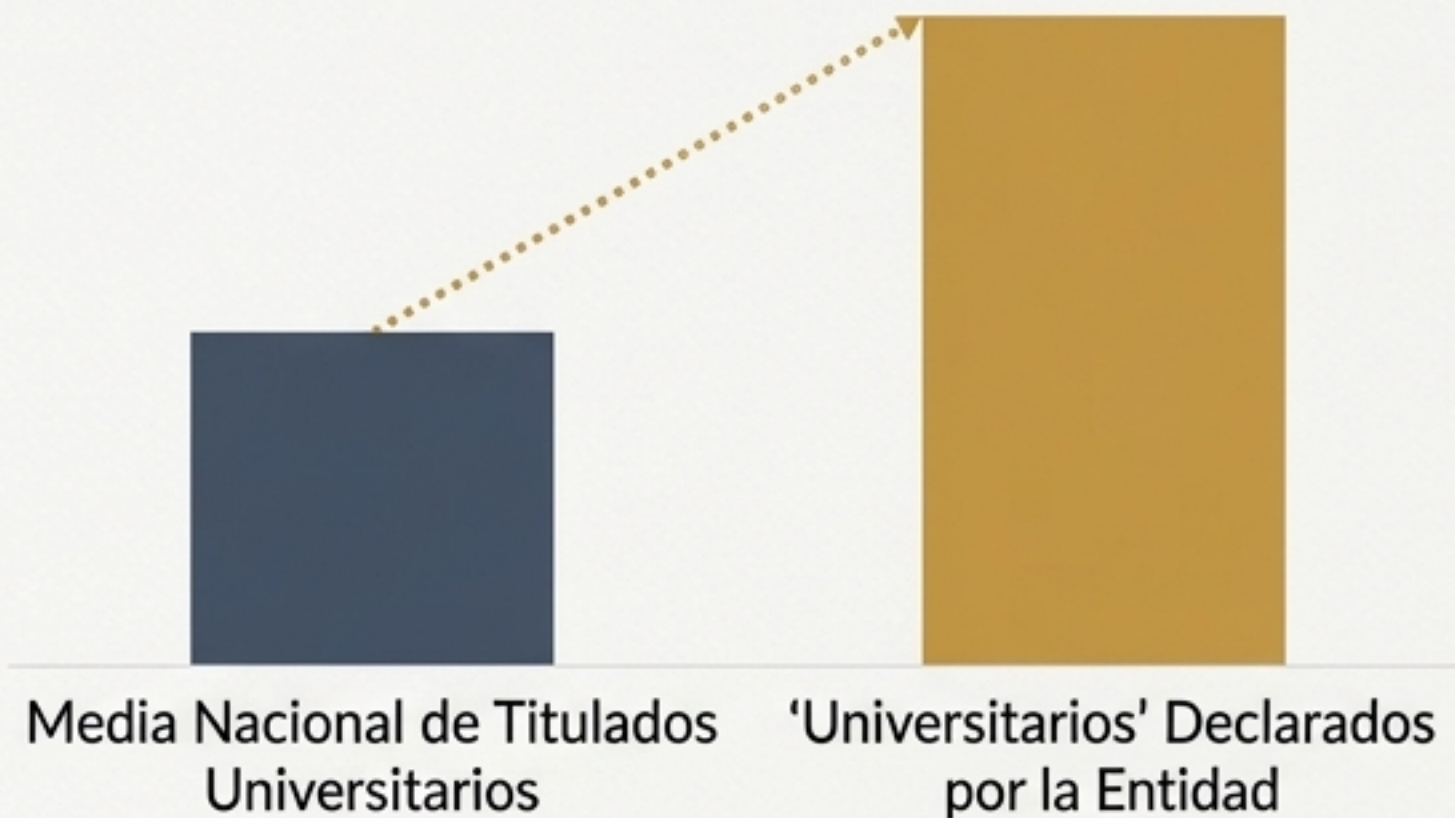
"También los asesores financieros se ven afectados por estas influencias, de tal forma que sus recomendaciones y decisiones pueden alejarse de la racionalidad."

(Fuente: Asesores Financieros EFPA sobre Daniel Kahneman)

El Resultado: Un Asesoramiento que No Siempre es Idóneo

La CNMV ha detectado que la información obtenida de los clientes para evaluar su perfil de riesgo “no es siempre de calidad”, lo que compromete la base del asesoramiento.

Caso de Estudio: La Anomalía de los ‘Clientes Universitarios’ (CNMV)



El Problema

Se detectó que el porcentaje de “clientes universitarios” en un banco **triplicaba** las estadísticas nacionales.

La Realidad

Tras una comprobación, se descubrió que la **mitad de los** que figuraban como tales **no lo eran**.

La Consecuencia

Perfiles de riesgo inflados artificialmente para poder comercializar productos de mayor complejidad y comisión, eludiendo las protecciones de la normativa MiFID II.

Cuando el modelo de negocio depende de la venta, la objetividad en la evaluación del cliente se pone en riesgo.

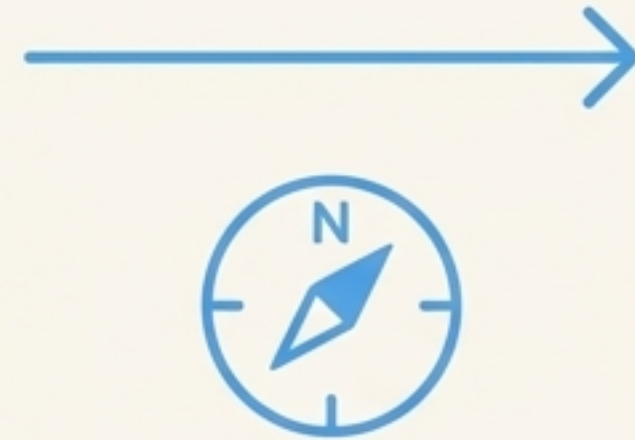
Dos Modelos, Dos Filosofías

El Modelo Basado en Incentivos



- **Remuneración:** Cobra de terceros (gestoras de fondos, aseguradoras) a través de retrocesiones.
- **Transparencia:** Opaca. Es difícil para el cliente conocer el esquema completo de incentivos.
- **Alineación:** Potencialmente en conflicto. El mejor producto para el asesor no siempre es el mejor para el cliente.
- **Resultado:** Consejo sesgado, dudas sobre la objetividad.

El Modelo Basado en Honorarios



- **Remuneración:** Cobra exclusivamente del cliente por el servicio prestado (por horas, por proyecto).
- **Transparencia:** Absoluta. El coste del servicio es claro y acordado de antemano.
- **Alineación:** Total. El único interés a defender es el del cliente.
- **Resultado:** Consejo objetivo, confianza plena.

Nuestra Propuesta: Asesoramiento 100% Independiente

Nuestro trabajo consiste en ofrecer un análisis y una estrategia financiera. No vendemos productos. No recibimos comisiones ni incentivos de ningún tipo, de ninguna entidad.

Honorarios por Servicio

Cobramos exclusivamente por nuestro tiempo y conocimiento, facturado por horas o mediante paquetes de servicios cerrados.

Cero Comisiones

No percibimos NINGUNA remuneración de bancos, gestoras, aseguradoras o cualquier otro intermediario.

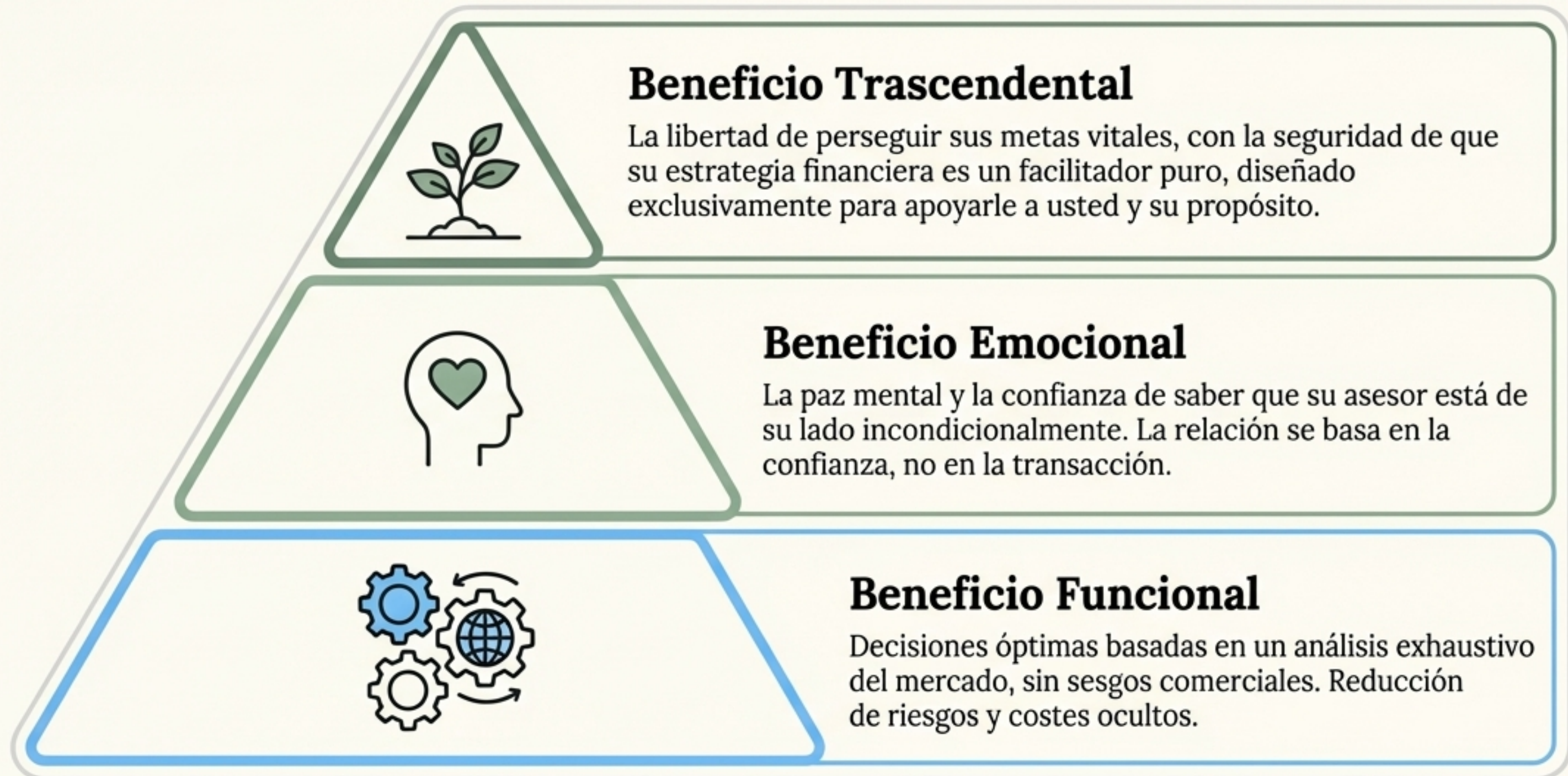
Independencia Real

Esta estructura elimina por completo los conflictos de interés, garantizando que cada recomendación se basa únicamente en lo que es mejor para usted.



El Valor Real de la Verdadera Independencia

Un consejo objetivo no solo optimiza sus finanzas, sino que transforma su relación con ellas.
(Basado en el marco de Bain & Company, artículo “Escala”).



La Experiencia del Cliente: Antes y Ahora

Proceso Tradicional

1. Reunión Inicial:
Discusión de objetivos.

2. Propuesta: Presentación de productos que a menudo incluyen incentivos para el asesor.

3. Resultado: El cliente se pregunta, "¿Es esta la mejor opción para mí, o para mi asesor?". Se genera una duda latente.

Nuestro Proceso

1. Reunión Inicial:
Comprensión profunda de sus objetivos y situación.

2. Análisis y Estrategia:
Elaboración de un plan de acción agnóstico a cualquier producto. Se evalúan todas las opciones del mercado de forma objetiva.

✓ **3. Resultado:** El cliente recibe una recomendación clara y razonada. La confianza en el consejo es total.

Un Modelo de Costes Transparente y Predecible

Sin comisiones ocultas, sin sorpresas. Usted siempre sabe exactamente por qué servicio está pagando.

Paquete 1: Análisis Patrimonial Integral

Descripción:

Revisión exhaustiva de su situación financiera, establecimiento de objetivos y creación de un plan financiero estratégico.

Estructura de Precio:

Honorarios fijos basados en la complejidad.

Paquete 2: Consulta Estratégica por Horas

Descripción:

Asesoramiento específico sobre cuestiones financieras concretas, segundas opiniones sobre inversiones existentes o planificación de la jubilación.

Estructura de Precio:

Tarifa por hora.

Paquete 3: Seguimiento y Optimización Anual

Descripción:

Revisión continua de su plan financiero y cartera, con ajustes proactivos basados en las condiciones del mercado y cambios en su situación personal.

Estructura de Precio:

Cuota de retención anual.

Construyendo un Futuro Financiero Basado en la Confianza

La tecnología y los algoritmos son herramientas valiosas, pero la planificación financiera a largo plazo se cimienta en una **relación humana**. Como señalan los expertos, el contacto personal es clave para generar confianza.

“Debemos recordar que actuamos en una industria donde el contacto es importante para desarrollar una relación de trabajo que debe estar basada en la confianza.” (Fuente: Mathias Blandin, Asesores Financieros EFPA).

Nuestro modelo está diseñado para proteger y nutrir esa confianza, asegurando que la relación sea el centro de nuestro trabajo, no un medio para una venta.



Donde otros aspiran a llegar, nosotros empezamos.

“El interés del banco y del cliente debe ser el mismo, si no es así, la entidad está abocada a su desaparición. La primera barrera de defensa para evitar problemas... es tener clientes exigentes y versados en finanzas.”

José María Roldán, Presidente de la AEB.
(Fuente: Asesores Financieros EFPA)

En nuestro modelo, la alineación de intereses no es una aspiración. Es el punto de partida.