**COMUNICADO DE PRENSA**

## **El supervisor de la UE no aconseja una prohibición completa de las comisiones para los asesores de inversión "minoristas".**

**Bruselas, 4 de mayo de 2020** - El 1 de abril de 2020, la Autoridad Europea de Valores y Mercados (AEVM) publicó su [consejo](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma35-43-2126_technical_advice_on_inducements_and_costs_and_charges_disclosures.pdf) sobre los "incentivos" [[1]](#footnote-1)(y sobre la divulgación de los costes y las tasas) en el marco de la "MiFID II", una de las principales directivas de la UE en materia de protección de los inversores que se revisará este año, y que impulsa el futuro de la cuestión alentando a la Comisión Europea (CE) a seguir profundizando en su evaluación de los "incentivos".

BETTER FINANCE esperaba que la AEVM hubiera realizado sus propias averiguaciones sobre el enorme perjuicio causado por los incentivos, en particular a la luz de la abrumadora evidencia de que los productos de inversión de bajo coste como, por ejemplo, los fondos índice cotizados o ETF, simplemente no son promovidos o vendidos por los "asesores" basados en comisiones. Las estimaciones indican que en la Unión Europea (UE) los inversores privados sólo tienen una participación aproximada del 10% en el mercado de ETF, en comparación con casi el 50% en los Estados Unidos. BETTER FINANCE ha llamado la atención en repetidas ocasiones sobre el devastador impacto de estos conflictos de intereses en la selección de fondos de inversión y "unidades" por parte de los intermediarios y el daño que esto inflige a los rendimientos de los ahorros para las pensiones a largo plazo.[[2]](#footnote-2)

Además, la MiFID II regula los "incentivos" exentos de facto de la "arquitectura cerrada" o de los proveedores "integrados verticalmente" de productos financieros al por menor, ya que no se les compensa con comisiones, sino que la mayoría de ellos venden y asesoran sobre productos internos, independientemente de que sean los más adecuados para las necesidades de sus clientes. Dado que esas prácticas no entrañan comisiones ni otros incentivos (en este caso hay otros alicientes), las redes de "arquitectura cerrada" no están sujetas a ninguna de las normas de la MiFID II sobre incentivos. Las repetidas advertencias sobre este importante conflicto de intereses por parte de BETTER FINANCE han caído hasta ahora en oídos sordos.

Por consiguiente, BETTER FINANCE se alegra de que la AEVM comparta ahora esta preocupación en su consejo y señala que "*podría puntualizarse que las empresas, aunque operen en modelos de arquitectura cerrada, deben evaluar sus productos frente a los de terceros y deben proporcionar detalles en el informe de idoneidad de cualquier alternativa más barata y menos compleja*".

Para adaptar la prohibición de los "incentivos" a las redes de "arquitectura cerrada", la AEVM propone tres opciones:

* La primera opción de *"[invertir] en educación financiera para mentalizar y concienciar a los inversores minoristas de la importancia del asesoramiento independiente basado en comisiones*" no aborda el hecho de que faltan incentivos para que los interesados inviertan tiempo y dinero en esa educación.
* La segunda opción de *"[proporcionar] detalles en el informe de idoneidad de cualquier alternativa más barata y menos compleja" es* indudablemente valiosa, pero tendría que ser divulgada abiertamente por escrito y ser fácilmente accesible en toda la información precontractual.
* La tercera opción de imponer el criterio de del incentivo como una "mejora de la calidad" en las redes de "arquitectura cerrada" sólo tendría un impacto muy limitado en nuestra opinión, ya que es muy difícil de evaluar. El requisito más importante, y más fácil de evaluar, de permitir incentivos en la MiFID II (que "*no perjudiquen el cumplimiento del deber de la empresa de actuar con honestidad, justicia y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes*") es una vez más pasado por alto por el supervisor europeo (al igual que por la mayoría de los nacionales). De lo contrario, ¿cómo es que a los ciudadanos de la UE se les siguen vendiendo (y "aconsejando") fondos índice que son de seis a diez veces más caros que sus equivalentes en ETF, a pesar de las numerosas quejas de las asociaciones de ahorradores desde hace más de una década?

Para Guillaume Prache, Director general de BETTER FINANCE, "la Ley de Protección del Inversor de *la UE se basa en una confusión perjudicial entre el asesoramiento y la venta: los "incentivos" (en su mayoría comisiones de venta) nunca han retribuido ningún asesoramiento, sólo retribuyen la venta de productos específicos: la no venta de tales productos significa la ausencia de una retribución, independientemente de que sea o no una venta "aconsejada".*

BETTER FINANCE pide la prohibición total de los incentivos, no tan solo para los productos de inversión en el ámbito de la MIFID II (principalmente los fondos de inversión, que representan sólo alrededor del 8% del ahorro financiero de los hogares), sino para todos los demás productos de inversión "minoristas" como los "IBIP" (productos de inversión basados en seguros) y los productos de pensiones personales, que en conjunto son cinco veces mayores. Ya existe un arbitraje reglamentario masivo debido a esta grave y perjudicial incoherencia en las normas de protección de los inversores de la UE.

Si los grupos de presión de la industria demuestran una vez más ser demasiado poderosos para que las autoridades de la UE prohíban totalmente los incentivos, aunque las autoridades del Reino Unido y de los Países Bajos lo hayan logrado, pedimos, como mínimo, que:

1. las prohibiciones específicas existentes en la MIFID II se extiendan a todos los productos de inversión sustituibles para garantizar una protección coherente de los inversores en todos los productos de inversión "minoristas" y poner fin al arbitraje reglamentario mediante la extensión de la prohibición actual de los incentivos a los asesores independientes y a la gestión de las carteras, así como a los IBIP y a las pensiones personales (modificando así la Directiva de distribución de seguros): la AEVM está de acuerdo en que los productos de inversión similares deberían estar sometidos a las mismas normas de incentivos;
2. la prohibición existente se extienda a las transacciones de "sólo ejecución" en las que, por definición, no hay ningún "asesoramiento" que se deba retribuir, tal como se hizo en Canadá: no hay razones para mantener las comisiones en esas transacciones;
3. se eliminen las actuales barreras al asesoramiento independiente (los asesores independientes deben poder acceder fácilmente a las "clases de limpieza" de los fondos y que no se les cobren, por parte de los depositarios o las plataformas de fondos, las máximas comisiones de entrada (que no son exigidas por y para los gestores de fondos).

\*\*\*

Contacto: Director de Comunicación ǀ Arnaud Houdmont ǀ +32 (0)2 514 37 77 ǀ [houdmont@betterfinance.eu](mailto:houdmont@betterfinance.eu)

1. "Incentivos" es el término jurídico confuso que se utiliza en la legislación de la Unión Europea para designar las ventajas (esencialmente comisiones) pagadas por los proveedores a los distribuidores por la venta de algunos de sus productos de inversión. [↑](#footnote-ref-1)
2. [Informe de investigación](https://betterfinance.eu/publication/pension-savings-the-real-return-2019-edition/) de BETTER FINANCE "Pension Savings – The Real Return", edición 2019 [↑](#footnote-ref-2)