

La formación en contexto MIFID II: una exigencia y una oportunidad de diferenciación

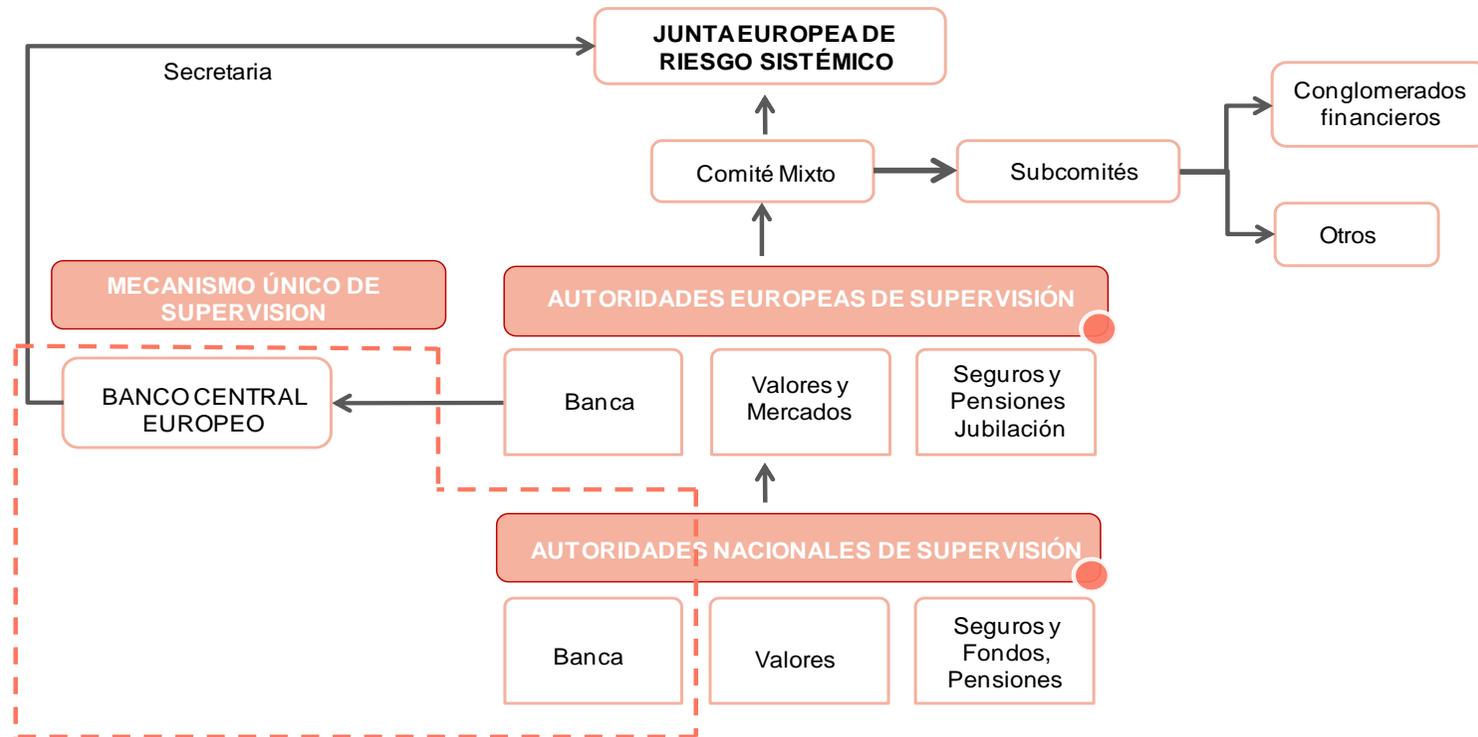


Ángel Berges

Vicepresidente de Afi

Miembro del Banking Stakeholders Group de la Autoridad Bancaria Europea (EBA) en representación de España
Miembro hasta mayo del año 2016 del Securities and Markets Stakeholders Group (órgano consultivo de ESMA)

El sistema europeo de supervisión financiera tras la Unión Bancaria



Fuente: elaboración propia

ESMA-EBA common responsibility

From joint responsibilities about:

- Consumer/ Investor protección
- Financial stability

Several recent issues are of common concern to both ESMA and EBA

- MIFID II (Assesment of knowlegde and competence)
- Cross selling of financial products

Aspectos clave en la implementación y supervisión de la MIFID-II

- ✓ Objetivo: protección del inversor
- ✓ Exigencia a las entidades:
 - Garantizar que a sus clientes inversores se les provee con información clara y relevante sobre los productos y servicios de inversión
 - Que los productos que se les ofrece en cada momento son los que mejor se adecúan a sus necesidades y objetivos de inversión.

Contexto regulatorio

El artículo 25 de MIFID-II establece la **exigencia de que las entidades aseguren y demuestren que todos los profesionales que asesoran y/o informan a clientes sobre instrumentos y servicios de inversión poseen los necesarios conocimientos y competencias**, para lo cual delega en la Autoridad Europea de Mercados de Valores (**ESMA**) la concreción de esas exigencias.

ESMA ha publicado una circular con las **directrices sobre conocimientos y competencias de los profesionales financieros**. Este documento de bases y mínimos debe ser completado en cada país por una normativa más detallada, en España por parte de la **CNMV**.

Estas directrices **afectarán a todos los empleados y profesionales bancarios y financieros** que mantengan trato directo con los clientes, les asesoren o les informen sobre productos de inversión y servicios auxiliares.



Directrices de ESMA

- ✓ Cualificaciones profesionales diferenciadas para los profesionales que asesoran (de mayor exigencia) y para los que simplemente ofrecen información.
- ✓ Requerimiento imperativo de realizar formación continua y de renovar la cualificación profesional periódicamente.
- ✓ No existirá la posibilidad de sustituir la cualificación y certificación con experiencia. Las directrices afectarán a todos los profesionales sin excepción, si bien se contemplan periodos transitorios. El periodo máximo por el cual el empleado podrá trabajar bajo supervisión será de 4 años.
- ✓ El empleado debe demostrar experiencia en servicios pertinentes a jornada completa durante un periodo mínimo de 6 meses.
- ✓ Las certificaciones externas a través de las escuelas de negocios autorizadas se sugieren como solución clave.

V.II Criteria for knowledge and competence for staff giving information about investment products, investment services or ancillary services

17. Firms should ensure that staff giving information about investment products, investment services or ancillary services that are available through the firm have the necessary knowledge and competence to:

- a. understand the key characteristics, risk and features of those investment products available through the firm, including any general tax implications and costs to be incurred by the client in the context of transactions. Particular care should be taken when giving information with respect to products characterised by higher levels of complexity;
- b. understand the total amount of costs and charges to be incurred by the client in the context of transactions in an investment product, or investment services or ancillary services;
- c. understand the characteristics and scope of investment services or ancillary services;
- d. understand how financial markets function and how they affect the value and pricing of investment products on which they provide information to clients;
- e. understand the impact of economic figures, national/regional/global events on markets and on the value of investment products on which they provide information;
- f. understand the difference between past performance and future performance scenarios as well as the limits of predictive forecasting;
- g. understand issues relating to market abuse and anti-money laundering;
- h. assess data relevant to the investment products on which they provide information to clients such as Key Investor Information Documents, prospectuses, financial statements, or financial data;
- i. understand specific market structures for the investment products on which they provide information to clients and, where relevant, their trading venues or the existence of any secondary markets;
- j. have a basic knowledge of valuation principles for the type of investment products in relation to which the information is provided.

- ***Venta cruzada de productos financieros***
- Cuando se ofrezca un “paquete” conjunto de productos o servicios financieros, **debe ser absolutamente transparente el coste para el usuario de cada uno de ellos, así como las condiciones de permanencia**, en su caso, ligadas a cada uno de ellos. Junto a ello, se debe explicitar también el **coste que cada uno de esos productos/servicios tendría si se adquiriese separadamente**, en lugar de hacerlo en un “paquete” integrado. De esa manera el usuario puede calibrar el coste/beneficio de la compra “paquetizada”, frente a la alternativa de hacerlo por separado.
- El otro aspecto sobre el que el documento consultivo es especialmente exigente se refiere al papel de los empleados de las entidades financieras en esa comercialización de paquetes integrados y/o condicionados. Por un lado se requiere que, en su **esquema de incentivos a la comercialización de productos empaquetados**, prime la adecuación a las necesidades de cliente por encima de consideraciones sobre “cupos” o campañas de colocación masiva de ciertos productos/servicios.
- Junto a ello, y como condición básica para que lo anterior tenga alguna virtualidad, se requiere que los **empleados tengan la suficiente formación** para poder adecuar los productos ofrecidos en venta cruzada a las necesidades de cada cliente.

Certificación de conocimientos

Aún se desconocen las exigencias de CNMV respecto al examen de certificación que deberán superar los profesionales bancarios y financieros para confirmar sus conocimientos.

Proponemos varias alternativas de metodología para su realización.



Evaluación online

Evaluación presencial

Firma de código ético por parte de los participantes

Login al Campus virtual a través de la Intranet de la entidad

Auditoría en tiempo real. Se controlarán diferentes puestos en los que se esté realizando la evaluación

Pruebas en diferentes puntos de la geografía en coordinación con la entidad

¿Por qué Afi Escuela de Finanzas?

- Más de 22 años formando en comercialización y asesoramiento financiero
- Primera escuela acreditada para impartir las certificaciones EFPA
- Más de 14 años de experiencia preparando a profesionales tanto en formación en abierto como a medida para la superación de Certificaciones Profesionales (EFPA), más de 3.000 profesionales
- **Dilatada experiencia en la formación masiva online:** Formación de más de 1.000 alumnos de forma simultánea (MIFID I), a más de 14 Entidades
- Amplia Experiencia formando en **regulación y cumplimiento normativo**



© 2016 Afi Escuela de Finanzas. Todos los derechos reservados.