

Reflexions sobre l'encaix positiu amb la UE des d'una empresa andorrana del sector financer no bancari



Gilbert Saboya Sunyé

Primer de tot, voldria agrair a la SAC i a la CEA, la invitació per fer de ponent en aquestes XXII Jornades de la SAC al voltant d'Andorra i el seu encaix positiu amb la UE, en aquest cas, des de la perspectiva d'una entitat del sector financer no bancari.

Les reflexions que comparteixo amb vosaltres són a títol personal, del nostre despatx Alfaquest Saboya Assessors, primera entitat financera independent a Andorra des del 2010.

Plantejament de base

Intentaré fer l'exercici de projectar-me en el futur com a empresa del sector financer no bancari situada a Andorra i avaluar fins a quint punt aquesta projecció s'ajusta o encaixa amb la perspectiva d'un Acord d'associació amb la UE.

Alfaquest Saboya Assessors és una empresa que va apostar per competir en la prestació de serveis d'assessorament a partir del moment en què el marc legal d'Andorra ho va permetre, el 2010, amb l'adopció de la llei que va obrir la possibilitat d'exercir aquesta activitat a entitats financeres no bancàries. De fet, vam ser la primera entitat d'assessorament financer autoritzada per l'AFA (INAF en aquell moment).

Sigui dit de passada, les directives europees ja preveien aquestes facultats per a entitats no bancàries des de molt abans... Un element de reflexió.

Per tenir èxit en l'activitat d'assessorament financer a clients, com en tota feina de consultoria o consell, és determinant posar el client al centre. La nostra missió ha de ser crear valor per al client defensant els seus interessos. Per això, entenem que requereix elements clau com:

- independència: la millor manera de garantir l'alineament d'interessos amb el client o prevenir al màxim el conflicte d'interessos
- professionalitat: know-how dels mercats i productes financers, i savoir-faire en la relació amb els clients. Entendre d'inversions però entendre al mateix temps als inversors.
- personalització: adaptació de les solucions segons els objectius i les necessitats de cada client.

I si es fa tot això, es necessita, òbviament, poder oferir-ho al màxim de clients possibles...

Situació actual

Avui, Alfaquest no pot sol·licitar clients fora d'Andorra. Aquest és un element que implica una clara limitació a la capacitat de créixer de les nostres empreses. O a la capacitat de fer que empreses amb aquesta activitat vinguin a instal·lar-se a Andorra.

Avui, un client de fora d'Andorra pot dirigir-se a Alfaquest per sol·licitar els seus serveis. Resulta obvi, però, que aquest client tindrà tendència a exigir les mateixes garanties de protecció a l'inversor que li oferirà una empresa similar del seu país d'origen. Per tant, Alfaquest ha de poder acreditar que compleix amb els requisits de protecció a l'inversor per poder respondre al marc de confiança que regeix aquesta activitat.

Òbviament, qualsevol empresa com Alfaquest que vulgui venir a desenvolupar la seva activitat des d'Andorra també ha de tenir les mateixes expectatives.

Per tant, si volem ser una empresa sostenible, amb creixement, amb capacitat de competir, necessitem poder anar a cercar els clients potencials on són. I necessitem poder explicar que estem sotmesos a unes normes de protecció a l'inversor equivalents a les dels seus països d'origen. Necessitem un segell que ens permeti ser identificats com un prestador de serveis homologat i que no es discuteixi què podem fer o no. Que cap autoritat estrangera no pugui discutir la prestació de serveis des d'Andorra sota l'excusa d'algun a priori estereotipat.

L'Acord d'associació com a resposta a la situació actual

Per tant, davant la perspectiva de la negociació d'un acord d'associació entre Andorra i la UE, quina és la visió que en pot tenir una empresa del sector financer no bancari situada a Andorra?

- Em permet poder oferir obertament els nostres serveis a potencials clients fora d'Andorra, tenir iniciatives de captació de clients potencials? Sí, almenys si és europeu.
- Em permet demostrar a aquests clients potencials que el nivell de garanties en la protecció dels seus interessos és l'adequat, és a dir, com a mínim el mateix que pot tenir al seu país d'origen? Sí, almenys si és europeu i segurament més en països tercers que aprecien el marc europeu com a exigent.
- Em permet evitar que se'm discuteixi si puc prestar el servei a qualsevol client dins de la UE? Sí, independentment de qualsevol percepció que pugui tenir ningú sobre Andorra.

L'Acord d'associació millora la competitivitat de la nostra entitat.

El tema de la competitivitat / competència

M'ho permet a mi, i a tots aquells que volguessin venir a fer-ho en el futur. Per tant vol dir que tindrè més competència? Que vindran a tocar els meus clients actuals? Potencialment, sí.

Ara bé, els meus clients són avui absolutament lliures d'anar a sol·licitar els mateixos serveis que prestem nosaltres a qualsevol empresa similar d'aquí i de fora. I els clients de fora que tenim probablement es fan sol·licitar per empreses similars als seus respectius països d'origen. Com a empresa d'assessorament financer a Andorra, té sentit de demanar una protecció perquè ningú no pugui venir a tocar els meus clients en el marc de la negociació? Senzillament, no. Perquè en aquest món globalitzat, en realitat, ja no la tinc ara.

Oportunitats i reptes, beneficis i costos: dues cares d'una mateixa moneda

Per tant, d'entrada podríem pensar que la perspectiva d'un Acord d'associació seria positiva tant des del punt de vista de la capacitat de creixement de clients potencials, com de la percepció del nivell de qualitat de la prestació dels nostres serveis als clients potencials, o també des de la seguretat que ningú no ens discutirà el que podem fer sense fonaments.

L'accés al mercat interior ens dona accés als clients però a la vegada ens obliga a l'aplicació de normes com, per exemple i de forma notable, Mifid: la directiva, en majúscules, de protecció de l'inversor.

Només si aplico Mifid podré tenir accés a clients potencials accedint al mercat.

Només si aplico Mifid podré oferir als meus clients la garantia de nivell de serveis, especialment pel que fa a la protecció de l'inversor.

Només si aplico Mifid i el nostre supervisor així ho acredita, ningú no em podrà discutir el meu dret a prestar el servei.

Per tant, triple benefici.

Però aplicar Mifid no és tan senzill, ni operativament ni conceptualment.

Mifid: aspectes conceptuals

Anem primer als aspectes conceptuals.

La directiva obliga en primer lloc les entitats d'assessorament a definir-se com a independents o no. Així mateix, la directiva, que està pensada per protegir els inversors, obliga a qualificar els clients (minorista, o professional, o contrapart elegible) i els productes (complexos o no complexos) perquè les solucions recomanades resultin idònies i adequades segons el seu perfil. Alhora, obliga a cercar les solucions més òptimes, també des del punt de vista de costos. En aquest aspecte el tema de les retrocessions en els productes financers ha estat especialment controvertit.

Per tant, Mifid suposa un marc de garanties per al client per prevenir el conflicte d'interessos. Una situació que, per a la indústria en general, ha tingut les seves implicacions.

En el nostre cas, que des de l'inici vam optar per la independència, de tenir com a única font d'ingressos els honoraris dels nostres clients i sense acceptar cap retrocessió d'entitats o productes a fi de garantir l'alineament amb el client, l'acceptació d'aquestes implicacions conceptuals de Mifid no són cap problema.

Aquest és un aspecte conceptual de Mifid, però també té aspectes operatius.

Mifid: aspectes operatius

Cal informar el client de tot un seguit d'informació que requereix d'inversió en fonts d'informació, en *softwares*, en processos, en mecanismes de governança o en mecanismes de *reporting* als supervisors.

Inversió en temps, dedicació, mitjans financers i humans.

Exigències que van creixent en el temps a mesura que Mifid va evolucionant. Ara ja estem parlant de Mifid 2: una evolució del Mifid original.

I això, per a una empresa de dimensions reduïdes, com ho són el 95% de les empreses d'aquest país, té un impacte rellevant.

I per tant, entenem que, si bé la negociació per un Acord d'associació té, des del nostre punt de vista, molt sentit i representa oportunitats a mitjà i llarg termini (oportunitats incertes òbviament com correspon per definició al món de l'empresa), també implica costos, i aquests certs i a curt termini, a partir de l'aplicació de les directives concernides i que són més difícils d'assumir per la mida de l'empresa, comparativament amb empreses del sector en l'àmbit europeu, per exemple.

Accés al mercat interior tenint en compte les especificitats dels petits països

La reduïda dimensió congènita de les nostres empreses és una especificitat, perquè el mercat de clients potencials en què ens hem mogut també és específicament reduït.

Per tant, obeint al principi de la negociació que és obtenir l'accés al mercat interior tenint en compte les especificitats dels països de reduïda dimensió, i atès que la reduïda dimensió implica més dificultats i costos per a l'adaptació a les noves normes, seria lògic prestar una especial atenció, d'entrada, als aspectes relacionats amb els calendaris i modalitats d'aplicació de les directives en qüestió.

Per tant, creiem que en la negociació té molt sentit incorporar mecanismes de gestió del calendari i modalitats d'implementació de les normes, més que un qüestionament dels principis que les animen, que en el nostre cas particular estan alineats de forma natural amb la nostra visió de la nostra activitat: garantir plenament la capacitat de competir oferint un marc adequat de prestació de serveis per al client.

L'"status quo" no és una alternativa

Això, tinguem-ho clar, no serà possible amb l'status-quo.

No podrem anar a fer captació de clients.

No podrem certificar als clients el nivell de bones pràctiques.

I no podrem demostrar a una autoritat de fora les nostres bones pràctiques, si un dia és necessari.

En definitiva, no podrem competir. No serem sostenibles.

Tampoc no ho és una via d'adaptació de marc normatiu autònoma i autòctona. Reproduir íntegrament el que es vagi fent a escala europea des de la iniciativa legislativa pròpia (projectes o proposicions de llei), serà com a mínim més lent. Però si a més el que es fa són adaptacions (i no transposició) es planteja el problema de l'homologació del marc legislatiu propi. Qui donarà aquest segell d'homologació al nostre cos normatiu que permeti garantir-ne l'equivalència amb el de la UE?

Qualsevol escenari passa per un model amb efectes equivalents al de l'EEE, com ho seria un Acord d'associació en què, com a mínim, Andorra seria informada i consultada en la fase de decision-shaping, hi hauria definits els mecanismes de vigilància mútua del compliment de les normes i tindria a la mà els mecanismes de resolució de conflictes (comitè mixt + TJUE). En definitiva, moltes més garanties que amb la solució "autònoma i autòctona".

L'Acord d'associació no és garantia d'èxit però l'status quo ens condemna.

Gilbert Saboya Sunyé
Alfaquest Saboya Assessors