



¿ POR QUÉ ES NECESARIO INTRODUCIR EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA UN CUARTO SUPUESTO DE RETROCESIONES PARA LA DISTRIBUCIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN ?

MODELO ACTUAL ESPAÑOL DE REMUNERACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN

- Pago implícito → el distribuidor cobra parte de la comisión de gestión recibida por la Gestora (es decir el ahorrador no paga directamente al comercializador)

26 de 28

países de la UE emplean este modelo



CANALES DE ADQUISICIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN

90%

de la Distribución de Fondos de Inversión se realiza a través de Entidades de crédito



EL PERFIL MEDIO DEL INVERSOR ESPAÑOL

82% Son minoristas con una baja inversión media **< 20.000 €**

- Diversos estudios demuestran que el inversor español **prefiere la adquisición de instrumentos financieros a través de las oficinas** de las entidades financieras. Además, **NO está dispuesto a hacer un pago explícito** a las entidades comercializadoras



LAS VENTAJAS DEL MODELO ACTUAL PARA EL INVERSOR ESPAÑOL

- Acceso a los Fondos de Inversión a más de **8 millones** de partícipes

- Por cada millón de partícipes, la CNMV recibe **solo 17 reclamaciones anuales**

- **Acceso a Fondos extranjeros** a través de Fondos de Fondos

Directiva MiFID II

¿Cómo afecta?

La Directiva incluye tres supuestos en los que los comercializadores pueden recibir incentivos.

SE TRATA DE UNA LISTA ABIERTA

MIFID permite a los Estados fijar **NUEVOS SUPUESTOS**, siempre que mejore la calidad del servicio del cliente.

¿Qué implicaciones o ventajas tendría la incorporación o no de un 4º supuesto?

NO incorporación 

SI incorporación 



Encarecimiento del servicio para el ahorrador

Exclusión Financiera



Reducción de la oferta de producto



Desplazamiento del ahorro en Fondos de Inversión hacia otras **formas de ahorro menos eficientes**



Mayor Transparencia 

El ahorrador **conoce explícitamente** lo que recibe el comercializador

Mejora de la Calidad del Servicio al cliente mediante:

FASE PRE-VENTA

Asistencia al cliente durante el proceso de selección de sus inversiones mediante



HERRAMIENTAS necesarias para:

- **FILTRAR** las opciones de inversión disponibles y
- **DELIMITAR** las alternativas que más se adaptan a sus preferencias



INFORMACIÓN sobre cada una de las alternativas de inversión

FASE POST-VENTA

Asistencia al cliente durante el mantenimiento de sus inversiones, facilitándole información sobre:

- **MODIFICACIONES** relevantes en las inversiones realizadas
- **COMPARATIVAS** con otras inversiones
- **INFORMACIÓN PERIÓDICA** sobre rentabilidad y gastos