

Finanzas

Lejanía social,
cercanía financiera

RAFAEL CASELLAS
EFPA España - Director de Sabadell
Urquijo Banca Privada en Tarragona

Aunque a nivel social la crisis de la COVID-19 ha provocado todo tipo de barreras y alejamiento personal, en el ámbito del asesoramiento financiero ha sucedido justo todo lo contrario. Llamadas, mensajes, chats, videollamadas, multi y videoconferencias, mediante nuevas aplicaciones digitales que antes ni conocíamos, han acercado más que nunca a los profesionales con ahorradores e inversores, en definitiva, sus clientes.

El flujo de información entre ambas partes ha sido muy útil, a la vez que imprescindible, dada la situación de confinamiento y la elevada incertidumbre. Y es que los asesores financieros hemos estado, estamos y seguiremos estando ahí, muy cerca de nuestros clientes, sobre todo en los momentos complicados.

Esta frenética carrera tecnológica que hemos vivido desde el mes de marzo, acelerada por la pandemia, nos ha permitido (y de alguna manera obligado) alimentarnos mañana, tarde y noche de muchísima información para hacer más robusto nuestro conocimiento. Pasar más tiempo en casa, junto con el ahorro de tiempo en desplazamientos, nos ha permitido a todos los profesionales del sector investigar más a fondo sobre productos, mercados y tendencias. Y lo mejor, poder transmitirlo en tiempo real a los inversores, siempre previo análisis de su perfil e idoneidad.

Ciertamente, la tecnología nos ha ayudado, y lo seguirá haciendo, a la hora de optimizar las carteras de inversión de los clientes. Sin embargo, permítanme decirles que también los ahorradores e inversores particulares deben poner de su parte y aprender de este nuevo entorno de comunicación y de actuación financiera. Por parte de los profesionales, el compromiso de

Pasar más tiempo en casa, junto con el ahorro de tiempo en desplazamientos, nos ha permitido a todos los profesionales del sector investigar más a fondo sobre mercados y tendencias

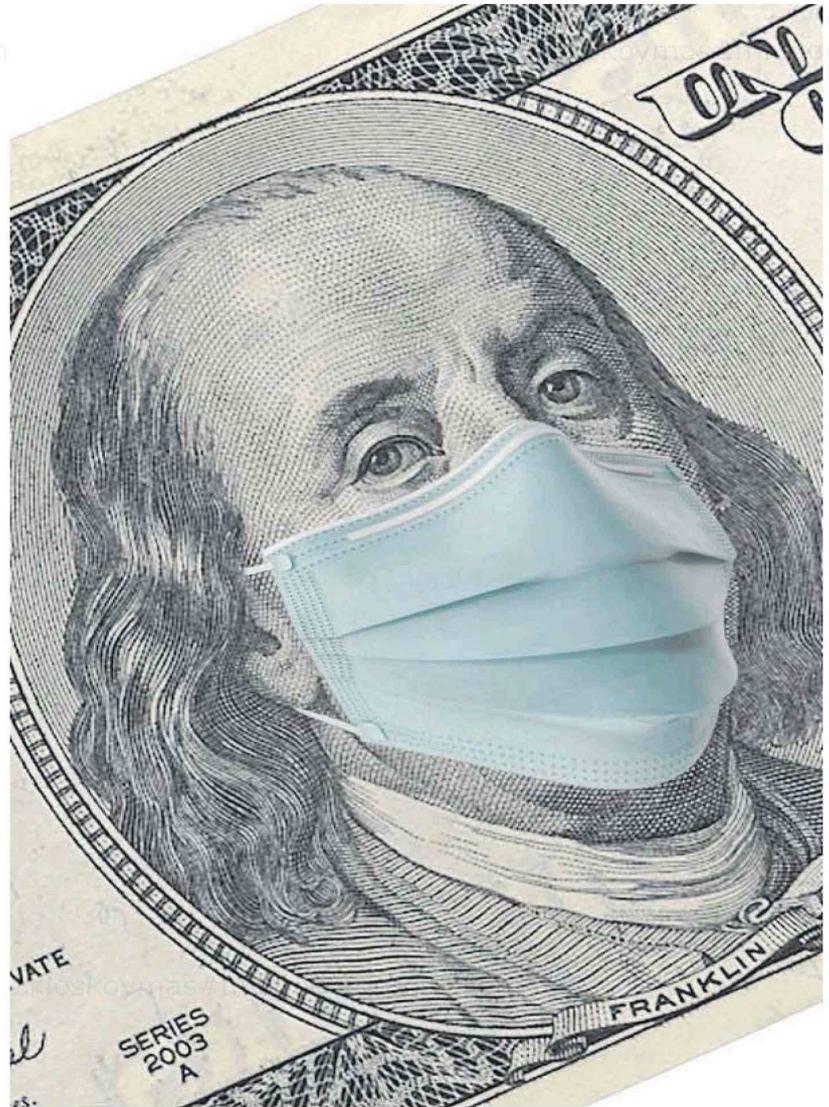
informar y culturizar financieramente a los clientes siempre tiene que estar ahí y lo vamos a hacer de manera constante, estricta y profesional. Y, ante posibles errores, es fundamental reconocerlos y rectificar con la máxima celeridad. No queda otra y siempre lo hemos hecho así.

Pero es necesario también que el inversor entienda, acepte, valore y, sobre todo, sea consecuente con sus decisiones, especialmente en situaciones complejas de mercados, como las que hemos vivido recientemente. Y este 'ser consecuente' en la toma de decisiones es una de las lecciones más claras y duras que nos ha traído esta crisis de la COVID-19.

Me refiero a la clásica situación de caídas fuertes de los mercados bursátiles como las que vivimos los pasados meses de marzo y abril, donde el asesor financiero llama, chatea o videollama a su cliente, expone la situación y le recomienda mantener posiciones. Generalmente, el inversor arde en pesimismo por no haber digerido o entendido bien informaciones aparecidas en diferentes medios. Pero para eso está el asesor. Para aportar cordura, diálogo, tranquilidad, análisis y lógica.

El mensaje siempre es el mismo: «no hay que vender en mínimos, ni dejarse llevar por el pánico. Lo mejor es esperar». Siempre las mismas reglas. No obstante, el primero sigue en su posición férrea y cerrada y decide vender. Pasadas unas semanas, los mercados rebotan y se pierde gran parte de la recuperación. No escuchar el consejo y la experiencia del asesor le ha costado caro. Este tipo de situaciones todavía suceden, a pesar de la dura, aunque apasionante, tarea financiero-educativa que todos los asesores realizamos en el día a día.

Además, después de esta crisis sobrevinida de manera tan rápida, la experiencia y el conocimiento



EL PRONÓSTICO
TRAS ESTA CRISIS, LA
EXPERIENCIA DEL
PROFESIONAL
FINANCIERO HA
SUBIDO COTIZACIÓN

del profesional financiero ha subido fuerte su cotización por el valor añadido aportado y su mayor conocimiento. Los inversores deben aprovecharse de ello y sacar el máximo partido.

Es evidente, y más con el ejemplo reciente de este castigo económico, bursátil y social, que los asesores financieros no somos adivinos de ningún mercado ni productos. Si compramos y vendemos productos financieros, pero en ningún caso bolas de cristal. Pero so-

mos gente de lógica, de sentido común, de trabajo y con unas reglas claras y básicas de funcionamiento en este apasionante mundo de la economía y los mercados.

Tengan por seguro que las seguiremos aplicando y transmitiendo a los inversores, a ser posible con todavía más y mejores conocimientos. Ahí estaremos, pueden contar con nosotros para acompañarlos en el apasionante camino hacia la obtención de los objetivos financieros.