



Dositeo Amoedo González, durante la entrevista

SOMOZA

## «Llevamos tiempo advirtiendo de los riesgos de las preferentes»

ENTREVISTA

### Dositeo Amoedo González Delegado de EFPA en Galicia

► El portavoz de la Asociación Europea de Asesores Financieros cree que a las polémicas acciones «se les quitó el nombre y se les dejaron los apellidos»

E. P. RODRÍGUEZ-SOMOZA  
VIGO

Consultor financiero personal, a través de Banco Mediolanum, es el delegado Territorial en Galicia de la Asociación Europea de Asesores y Planificadores financieros, una entidad sin ánimo de lucro que desde hace años lucha por la cualificación de esta figura profesional, y cuya actividad se centra en certificar los conocimientos y habilidades de las personas que asesoran a las familias. Convencido de que es una de las profesiones con mayor futuro, Amoedo ve im-

prescindible que la reforma financiera se acompañe de una reforma de las relaciones entre asesores financieros y clientes. Con respecto a las participaciones preferentes, recuerda que Efpa España lleva años advirtiendo de sus riesgos. «Es un producto que nosotros nunca ofrecimos», señala.

—De la burbuja tecnológica del 2000 a la inmobiliaria del 2008. ¿Cómo ve este comienzo del 2012?

—Respecto a la crisis, yo soy optimista. He vivido la de los años 90, la de comienzos del 2000 y ahora esta última, mal llamada crisis financiera. Se compara con la el crack del 29, pero la crisis financiera no es más que la consecuencia de la quiebra de Lehman

Brothers. En mi opinión los bancos no han sido los culpables, se demonizó al sector cuando su origen no estaba en él; fueron los excesos del mercado los que causaron la crisis. Las familias invirtieron mucho en inmuebles, estos aumentaron de precio y con ellos los tipos de interés. En consecuencia, se produjeron los primeros impagos que lastraron la liquidez de los bancos. Ahora con la inyección de dinero en los mercados se nota una ligera mejoría que encamina hacia la recuperación.

—En este contexto, imagino que mucho están teniendo que ver las reformas emprendidas desde el Gobierno central.

—Son las medidas que se tienen que aplicar, y no solo se está haciendo en España, sino de forma global. El espejo nuestro a nivel internacional lo tenemos en Estados Unidos.

El valor de la empresas americanas está ya a precios de pre-Lehman, ya no se habla de recuperación, se habla de crecimiento económico. Europa siempre ha ido por detrás, año o año y medio, comenzando por Francia y Alemania y, más tarde, con la recuperación de los países periféricos, entre ellos España. Los ciclos económicos pasan de la euforia a la crisis y viceversa.

—En concreto, ¿nota una mayor resistencia de Galicia?

—Sin duda. No quiero hablar de política, pero a nivel económico se han tomado a tiempo las medidas necesarias. Es una de las comunidades más saneadas, con menor déficit público. Tenemos más posibilidades de salir antes de la crisis.

—Como asesor financiero, ¿qué opinión le merece lo que está pasando con las preferentes? Son muchas las familias en Galicia afectadas. Y, en todo caso, ¿le ve solución?

—Son productos financieros que interesan solo a los bancos. La cultura financiera de las familias españolas, en concreto en las gallegas que son las que me preocupan, es muy baja. Soy de los que abogo por una educación financiera, básica, desde la escuela. Con ello, le sería más difícil a la banca colocar productos como las preferentes y de la forma que lo ha hecho. La banca necesitaba ampliar capital, aumentó la morosidad y, con ello, bajó su ratio de solvencia.

Hay dos reglas de oro que hay que respetar cuando uno se dedica a la banca, y que los economistas y financieros no debemos olvidar nunca. La primera, tener garantías de que la persona a la que se le concede un préstamo tiene capacidad suficiente para devolverlo; en los últimos años no ha sido así y esto es lo primero que han pagado las entidades financieras. La

segunda, que no se debe prestar dinero a largo plazo con los ahorros a corto plazo.

A la banca se le reprocha que no haya informado bien a los clientes que tenían depósitos, se les ha vendido capital del propio banco o de la caja con un producto al que se le quitó el nombre y se le dejaron los apellidos. Las preferentes son participaciones de la entidad, acciones en cualquier caso. La única solución ahora es que se escuche a los clientes y se les ofrezca una alternativa para que salgan de esta situación.

—La incipiente figura del asesor financiero, ¿qué rol juega en la sociedad actual?

—La figura profesional, como tal, en España es marginal. En mi caso, como asesor financiero y consultor de banca personal, creo que es una de esas profesiones de mayor futuro y oportunidad.

Las familias necesitan alguien en quién confiar y, aquí, es donde tenemos cabida. Un profesional especializado en asesorar a las familias y en la gestión de su ahorro.

—Se implantan en Galicia en 2010. ¿Había que aprovechar la crisis?

—No. EFPA llegó a Galicia por la necesidad de los afiliados gallegos a mantener el nivel de formación que se le exige para mantener su acreditación como miembro de la asociación, la certificación que te permite ejercer la profesión. Nuestro objetivo es que cada familia tenga a su lado un asesor financiero. Este es mi papel como delegado territorial, represento a más de 400 afiliados a los que desde la asociación se les proporciona formación constante, si bien no debe llegar al centenar que se encuentren en activo como tal, muchos trabajan en otros campos.

—¿Qué diferencia a un asesor de EFPA?

—La Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID) establece que para poder asesorar a los clientes hay que establecer una serie de protocolos (test de idoneidad, perfiles de inversión...) para poder proporcionar recomendaciones personalizadas. Esto se podría hacer en la banca, pero no se hace. En el momento que un cliente pide asesoramiento financiero, y debe saber que puede hacerlo, el responsable del producto pasa a ser el banco, extremo que no sucede en la actualidad, puesto que la mayor parte de la entidades no ofrecen este servicio. Cabría una segunda lectura: ¿Hasta qué punto a mi banco le interesa dar asesoramiento financiero? ¿Tengo personas preparadas para hacerlo? Por eso promulgamos la certificación profesional, que ofrece garantías al cliente.

## “

### Déficit público

*En Galicia se han tomado a tiempo medidas económicas que ahora parecen extenderse al resto del Estado. Esto nos beneficiará en la salida de la crisis»*