

ASEGURA EL MAÑANA, PLANIFICA TU FUTURO

Mantener el poder adquisitivo tras la jubilación constituye todo un reto. Además de la falta de información, surgen nuevos escenarios. Para obtener resultados satisfactorios, el cliente debe contar con un buen asesoramiento.

Félix Laencuentra

En los últimos años estamos viviendo una profunda transformación del sector financiero fruto del proceso de concentración de las entidades bancarias. Observamos cómo se impone un modelo con menos oficinas pero de mayor envergadura y más especializadas. Durante este periodo, siendo la prioridad de los bancos su propia supervivencia, podríamos llegar a la conclusión de que hay un significativo número de clientes que pueden sentirse desatendidos o, al menos, no atendidos con la calidad que requieren determinados asuntos.

El pasado 31 de diciembre, los mayores de 50 años deberían haber recibido una carta del Ministerio de Empleo donde se les informaba de la pensión que les correspondería cobrar cuando cumplirán la edad de jubilación. Esa información es imprescindible para tomar conciencia de una necesidad: ¿Cuál va a ser tu poder adquisitivo cuando ya no trabajes?

Clásicos paradigmas que considerábamos inamovibles nos retan a

diario para que nos cuestionemos si estamos haciendo lo suficiente para garantizar una correcta planificación financiera. Debemos adaptarnos a las nuevas exigencias del actual estado del bienestar: incertidumbre de las pensiones públicas, inestabilidad laboral, desmitificación de determinados activos como inversión para la jubilación, son realidades que nos imponen como imprescindible la responsabilidad de preocuparse por un próximo e incierto futuro.

En este nuevo escenario, la figura de un Asesor Financiero formado académicamente y con la experiencia necesaria, toma especial relevancia. Un buen profesional debe moverse por la ética y la responsabilidad que le otorga ser la persona escogida para orientar a los clientes en sus inversiones financieras, adaptar su lenguaje al del cliente y establecer la correcta relación para alinearse con sus intereses. Tiene además la responsabilidad de concienciar a la sociedad del cambio de modelo que se im-

«Es imprescindible conocer los ingresos que tendremos en el futuro, cuando nos jubilemos»



Félix Laencuentra
Director para Barcelona de la nueva división de Asesoramiento y Planificación Financiera, Canal Asesor de Aegon. Ha trabajado como directivo en entidades bancarias como Barclays y Banco Popular. Ingeniero Industrial por la Escola Universitària d'Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona—Universitat Politècnica de Catalunya, Miembro de EFPA y formación en Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB) y la Universidad de Barcelona.

ne y en el que se hace necesario fomentar el ahorro y planificar cómo quieres vivir en un futuro. Esta planificación debe buscar el equilibrio entre comodidad, para ser sostenible en el tiempo, y auto exigencia, para obtener una mejor solución. Únicamente a través de ese esfuerzo logremos la consecución de una voluntad y obtener, a medida que el ahorro se consolida, una experiencia gratificante.

Aunque es difícil encontrarlos en el mercado porque la mayoría son simples capitalizaciones de un ahorro periódico, en Aegon disponemos de un simulador que proyecta la relación de tus futuros gastos respecto a tus ingresos estimados. Presenta una cuenta de resultados de nuestra economía doméstica y nos ayuda a determinar en qué se nos va el dinero y cómo actuar para mantener el poder adquisitivo en caso de imprevistos y tras la jubilación. Para optimizar los resultados, es básico mantener una recurrencia en la revisión del plan definido por el cliente y el asesor. En caso contrario, continuaríamos realizando la labor que tanto hemos hecho en el pasado reciente y que tan mal sabor de boca nos ha dejado: preocuparnos por la captación y dejar de lado el acompañamiento de las inversiones. En este sentido, cabe destacar el papel de las compañías aseguradoras por su innata visión estratégica de la persistencia en el tiempo y su claro foco en el medio y largo plazo en sus relaciones con los clientes.

En el resto del mundo las entidades aseguradoras son las principales canalizadoras del ahorro, en parte por su fuerte sentimiento de la preservación del capital, por la solvencia que las distingue y por su objetividad e independencia en el asesoramiento. ■