

# QUE TU ASESOR TE ACOMPAÑE

Tanto una gran fortuna como una persona que pretende planificar sus ingresos de cara al futuro debería contar con experiencia profesional.

José Antonio Pérez Muriel

**A** todos nos resulta familiar la imagen de una persona que, de pie, se deja caer hacia atrás mientras otra, detrás, espera para sostenerla antes de que llegue a caer. Este ejercicio práctico que se utiliza como forma de demostrar la máxima confianza entre dos personas bien podría ser un ejemplo de lo que debería ocurrir entre cliente y su asesor financiero.

Esta relación es, básicamente, confianza entendida como «la seguridad o esperanza firme que alguien tiene de otro individuo o de algo».

Como punto de partida, el asesoramiento financiero no tiene porque estar limitado a los grandes patrimonios y fortunas. Cualquier persona, con posibilidades de realizar una planificación de sus ingresos de cara a cons-

truir un patrimonio futuro, debería tener cerca un profesional del asesoramiento. El problema es que en España todavía se nos hace «muy cuesta arriba» pagar por este tipo de servicios máxime cuando mantenemos la idea de que es algo que podemos hacer por nosotros mismos. De la misma manera que no vamos al médico por un resfriado, pero no nos atrevemos con una apendicitis, con frecuencia todos nos enfrentamos a

decisiones financieras que deberíamos dejar en manos de profesionales.

El asesor financiero es un profesional que debe tener conocimientos de los mercados, productos, divisas, competencia, bolsa, economía en general. Que (aunque debería ser obligatorio) suele estar en posesión de una certificación profesional (EFPA) y que además ejerce diariamente su actividad profesional, ya sea por cuenta ajena o por cuenta propia.

Cuando preguntamos a los clientes qué buscan en su asesor financiero las respuestas giran en tono a «experiencia», «precio», «transparencia», «independencia»... El cliente busca una gestión adecuada de sus activos que, al final, se traduzca en una rentabilidad

que compense el coste del servicio para cada cliente. Si preguntamos a los asesores financieros qué pueden ofrecer a sus clientes, las respuestas giran en tono a «experiencia», «información», «dedicación»... Aportar un valor añadido que le haga diferente a otro profesional. El asesor abre posibilidades de inversión al tener una visión mas amplia y global.

Se discute sobre la importancia de la independencia de un asesor. Me



## CV

Director de oficina en Caja Rural del Sur. Diplomado en Empresariales y Master en Dirección de Recursos Humanos. Ha desarrollado diferentes responsabilidades tanto en el área de empresas como de particulares dentro del Grupo Banco Popular y Catalunya Caixa. Acreditado por EFPA como European Financial Advisor desde 2008. Ha realizado también consultoría de empresas y apoyo a emprendedores en diversas aceleradoras. Colabora de forma habitual en diferentes blogs y publicaciones de contenido financiero. Es autor del blog Financieros 2.0.

refiero al hecho de si un profesional que trabaja para una determinada entidad financiera puede asesorar con la misma independencia y libertad que un asesor financiero independiente. Es más, ¿un asesor financiero vinculado a una marca proporciona la misma calidad de servicio que un asesor financiero independiente? En principio la calidad del asesoramiento no tendría porque estar relacionado con su vinculación o no a determinadas entidades financieras.

El cliente que se decide por un asesor financiero vinculado a una determinada marca basa su decisión en la confianza que esta le proporciona y el asesor, según el perfil de su cliente, le proporcionará la gestión más adecuada dentro de su marco de actuación. El cliente que se decide por un asesor independiente busca un abanico más amplio de opciones de inversión, una perspectiva más global, quizás, nuevas oportunidades. En todo caso, en la relación asesor-cliente la mayor dificultad la crea los propios mercados en una época donde la única constante parece ser lo cambiante de las situaciones. El reto del asesor financiero estará en manejar cuanta mas información le sea posible, estar permanentemente al día de forma que pueda facilitarle la toma de decisiones. Hay que tener presente que nadie lo sabe todo, el cliente debe tener la última palabra pero siempre «que tu asesor te acompañe».

«La calidad del servicio no es mayor si es independiente o depende de una entidad financiera»