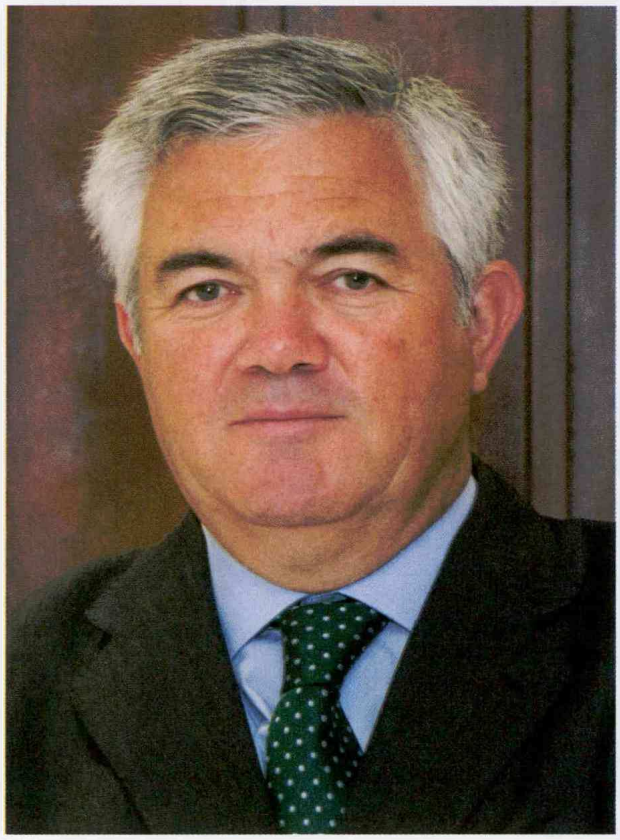
Publicación Funds People General, 95
Soporte Prensa Escrita
Circulación 6425
Difusión 6349
Audiencia 22 107
Fecha 11/12/2020
País España
V. Comunicación 13 294 EUR (16,089 USD)
Tamaño 528,70 cm² (84,8%)
V.Publicitario 5291 EUR (6404 USD)

Santiago Satrústegui
PRESIDENTE, EFPA ESPAÑA

"EL MAYOR RETO AHORA ES ENCONTRAR CÓMO DAR VALOR AL CLIENTE"

Cree que el asesor debe tener capacidades para saber gestionar la emoción del cliente.



Durante los últimos años, la industria de gestión de activos se ha ido especializando en ofrecer servicios enfocados en el cliente, bien sea a través de la gestión discrecional de carteras bien sea en materia de asesoramiento. Santiago Satrústegui, presidente de EFPA España, asegura que la actual crisis provocada por la pandemia del coronavirus ha creado un entorno propicio para ello: "Es el momento del asesoramiento", asegura.

En su opinión, éste ha sido siempre muy necesario pero en los momentos en que hay más incertidumbre, como el actual, "es importante estar acompañados por gente que tiene formación para ello". A la inestabilidad de los mercados se une, además, la normativa, "que está separando gestión de asesoramiento". "El mayor reto que tienen ahora es encontrar formas de dar valor al cliente", justifica. Esto, en su opinión, pasa por hacer un proyecto biográfico, en el cual se analizan sus emociones o su perfil de riesgo, entre otras cuestiones. "Ahora los inversores están más preocupados por otras cosas que por cuánto sube su cartera", sostiene. Por eso, Satrústegui subraya la importancia de que hoy en día "el asesor tenga capacidades para saber gestionar la emoción del cliente, más allá de que sepa contarle lo que está haciendo la cartera".

En la actualidad, hay 35.000 personas certificadas en España con la acreditación EFPA, que el año pasado cumplió 20 años de historia. En ese sentido, el experto recuerda la evolución que ha experimentado el sector: "Hace 15 años el asesoramiento estaba muy mezclado con la actividad de trabajar en una entidad financiera, pero se ha ido sintetizando en una profesión de asesor financiero, independientemente de donde trabaje", cuenta.

CONCENTRACIÓN DEL SECTOR

Otra tendencia que está viviendo la industria de gestión de activos es la consolidación, tras haber llegado a acuerdos de fusión tanto entre entidades financieras como entre distintas gestoras independientes o bancas privadas. En este contexto, Satrústegui asegura que desde EFPA ayudarán a todas las entidades en la parte de formación y acreditación. "Muchas veces, en este tipo de operaciones tienen que encajar diferentes modelos", sostiene.

"En la medida en que haya menos número de entidades, se reducirá la oferta y es posible que vayan apareciendo entidades pequeñas y medianas que ocupen ese espacio", avanza. En cualquier caso, no espera que el ahorrador español vaya a quedarse únicamente con dos o tres opciones entre las que elegir: "A medida que se van produciendo algunas fusiones seguramente habrá más actividad de otros proyectos que nacen", avanza.