



Juan Antonio Belmonte, en el balcón de su despacho de la dirección territorial de Sabadell Urquijo, en la calle Mayor de Cartagena. PABLO SÁNCHEZ / AGF

# «El banquero debe ser independiente, pero también transparente»

**Juan Antonio Belmonte Cegarra**  
 Delegado territorial de Sabadell Urquijo y EFPA

«Hemos aprendido a gestionar también las emociones del cliente, que creyó que el mundo se acababa tras la caída de las Bolsas en marzo»

GREGORIO MÁRMOL



CARTAGENA. Juan Antonio Belmonte Cegarra (Cartagena, 1965) lleva instalado varios años en la élite financiera española teniendo su campo de operaciones a amplia distancia de los centros económicos tradicionales, como

Madrid y Barcelona. Por segundo año consecutivo, este mes ha vuelto a ser incluido en el ranking de 50 banqueros personales mejor valorados que elabora anualmente la publicación especializada 'Citywire'. Además, forma parte del jurado del concurso de habilidades financieras que organiza Finect, el llamado 'Masterchef' de las finanzas, que ganó en 2019. Belmonte es delegado territorial de Sabadell Urquijo Banca Privada, con sedes en Cartagena y Murcia, y de la Asociación Europea de Asesoría y Planificación Financiera (EFPA).

—¿Qué cualidades debe tener un profesional de las finanzas para alcanzar tan alta valoración en un sector tan cualificado y exigente como el suyo?

—Lo primero es tener formación, ganas y dedicación. Tienes que aportar todo lo que puedas al sector y tener visibilidad. Pero lo que destacaría son las ganas de ayudar y de darle a este trabajo la importancia que tiene. El otro día asistí a una charla en la que el ponente nos decía que éramos privilegiados por dedicarnos a esto. Y es verdad, aunque algunas veces no sea tan bien visto. Otra cualidad, sin duda, es ser creativo. Pero la más importante es que te guste tu profesión: llevo veinte años asistiendo a todas las ferias de Bolsa e intento estar en primera línea desde el minuto uno.  
 —Este año ha sido duro también para su sector...  
 —Muy duro.

—¿Qué aprendizajes sacan?

—Una de las cosas más importantes en el asesoramiento es gestionar las emociones. Cuando las Bolsas caen una bestialidad en marzo por la pandemia, el cliente cree que el mundo se va a acabar y empieza a sacar todo el dinero. Ahí es cuando te das cuenta de lo importante que es no solo asesorar en temas financieros sino también en el plano emocional. Explicarle que no pasa nada, que esté tranquilo, que es un 'cisne negro', imprevisto por los analistas, pero que al final poco a poco se volverá a la normalidad. Y así ha sido. Hemos pasado de tener el peor mes de Bolsa de la historia a tener en noviembre el mejor. Otra cosa que hemos aprendido: que la presencialidad, siendo importante, no es esencial. Ahora somos más eficientes en la gestión del tiempo, el nuestro y el del cliente. Y una tercera cuestión: la responsabilidad social. De entrada, si me desplazo menos, también contamina menos.

—¿Las inversiones con criterios medioambientales, sociales y de buena gobernanza son ahora la tendencia al alza?

—Todas las inversiones con criterios ESG (siglas en inglés de las que promueven factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo) van para adelante, porque es por donde va el mundo. La

pandemia ha traído muchas cosas malas, pero también alguna buena. La digitalización, por ejemplo, la ha adelantado varios años.

—¿Y qué sectores van a desaparecer del portfolio del financiero?

—Todos los que no se adapten a la reducción de la huella de carbono lo van a tener bastante complicado. La sociedad es cada vez más exigente, porque nos cargamos el mundo. Esta pandemia paró el mundo y nos ha permitido ver que estábamos haciendo muchas cosas mal. Y ha sido una oportunidad para que las empresas aporten a la sociedad. Todas las que no lleven esos criterios, si no se adaptan, tendrán problemas de financiación.

—¿El cliente de banca estaba preparado para este latigazo que ha dado 2020?

—No. Uno de los temas que tenemos pendientes en nuestras organizaciones es la educación financiera, aunque ya se están haciendo muchísimas cosas al respecto. Pongo un ejemplo: EFPA está dando educación financiera gratuita a colegios y a colectivos para intentar que conozcan lo fundamental de una economía. El miércoles dábamos una charla a estudiantes de 17 años de un colegio de Córdoba sobre presupuestos. Hay que explicarles que uno no puede tener más gastos que ingresos. Si el cliente conoce ciertos conceptos no creerá que su asesor le está hablando en chino cuando le explica, por ejemplo, un fondo de inversión.

—¿Por esa falta de conocimientos el cliente suele recelar de los gestores de los bancos?

—Sí, efectivamente. A ello contribuye la mala prensa de la banca por hechos pasados y un exceso de burocracia, porque así lo exige la Unión Europea. Hablaba antes de la formación, pero al cliente también hay que darle información y explicarle que no debe precipitarse. Otro aspecto que este 2020 ha puesto de relieve es que en este sector no te puedes precipitar. A quien le toque la Lotería de Navidad yo ya le aconsejo que se tome una semana o dos antes de tomar decisiones con el dinero que gane. Y aquí destaco otro escenario: la planificación. Hay que plantearse para qué quieres el dinero. El dinero no es nada, solamente te vale para conseguir tus sueños: quiero comprar una casa, quiero mandar fuera a mi hijo a estudiar, quiero tener una jubilación buenisísima... ¿Cómo hago eso? Planificándome y marcándome unos objetivos. Así que, como resumen, los banqueros informamos y formamos, planificamos y luego hacemos seguimiento.

—¿Tampoco deben tener prisa quienes poseen unos ahorros modestos que antes les rentaban con un simple plazo fijo o depósito y ahora no?

—Ahora mismo, la renta fija no está dando nada, pero no porque los bancos no quieran. Los tipos de interés están a cero y los gobiernos sacan incluso deuda ne-

## ASÍ LO VE

### RENTABILIDAD

**«Para ganar algo de dinero hay que diversificar, ir a largo plazo y marcarse unos objetivos»**

### CONFIANZA

**«La formación financiera del cliente es una cuestión que las entidades tienen pendiente»**

### SECTOR

**«La banca privada ha incrementado en la Región sus clientes y el patrimonio gestionado»**

### FUTURO

**«Vamos hacia el asesoramiento especializado, la educación y la planificación»**

gativa, cosa que los que llevamos mucho tiempo en el sector no terminamos de entender. Para ganar algo de dinero tienes que invertir en otros mercados o diversificar. Hablando claro: no poner todos los huevos en el mismo cesto. Hay que ir a largo plazo y con objetivos.

**–Pero está el riesgo.**

–Hay que saber gestionarlo. Yo no he visto a ningún inversor que quiera perder dinero. Por eso hay que afinarlo. Aunque hay que distinguir entre riesgo y volatilidad. El edificio de enfrente [mira hacia la ventana de su despacho y señala al inmueble de enfrente] tiene más o menos riesgo de que se pueda caer. Pero si baja o sube su valor, eso es volatilidad. Hoy valdrá más o valdrá menos, pero eso no es riesgo. El riesgo es que desaparezca. Hay muchos clientes que se ponen nerviosos cuando ven que baja un fondo en el que han invertido. Siempre aconsejo que no tengan prisa.

**–¿La transformación de la banca se encamina a que casi todos los clientes dispongan de un asesor personal?**

–El futuro para la banca es tener clientes que quieran hacer las cosas por su cuenta, y te recuerdo que no hay mucha formación, y los que están asesorados por un gestor personal o un banquero privado, según el capital. Las entidades están haciendo muchísimo esfuerzo por formar a los trabajadores que asesoran al cliente. Sin duda, vamos hacia la personalización del trato, pre-

sencial o por medios telemáticos. Casi todo cliente de banca puede tener un asesor que le acompañe, que le asesore, que le ayude a formarse y que intente conseguir sus objetivos, que no los nuestros. El banquero debe ser independiente pero también transparente.

**–¿Cómo ha evolucionado la banca privada en la Región de Murcia durante los últimos años?**

–Ha incrementado tanto el número de clientes como el patrimonio gestionado. Esto es debido a diferentes factores, como la apuesta de las entidades por las divisiones de banca privada, la entrada en el negocio de nuevos jugadores, el incremento de la riqueza, la mayor cultura financiera de los clientes que demandan un servicio más especializado, la situación de los mercados y los tipos bajos, que hacen buscar inversiones alternativas. Y la regulación que ha traído la normativa europea Mifid II.

**–¿Y qué evolución y perspectivas de futuro tiene?**

–Pues, como decía antes, el futuro del sector pasa por el asesoramiento especializado, por la planificación y educación financiera y por un servicio excelente, tal y como ofrece la banca privada, reafirmando su importancia, necesidad y valor estratégico. Su evolución será prometedora.

**–¿Qué va a ocurrir en el mercado financiero durante 2021?**

–Con el cierre de sucursales, estamos viendo que la presencia física ya no es tan necesaria, entre otras cuestiones porque el dinero físico va desapareciendo día a día. El negocio va a evolucionar claramente aún más en el área digital y el cliente va a estar mejor asesorado. Todo eso va a ser positivo para el cliente.

**–¿Los sectores productivos de la Región son objetivos apetecibles para grandes inversores?**

–Los últimos informes indican que Murcia va a ser una de las regiones que menos va a sufrir por la pandemia debido a la influencia de sectores como el agroalimentario. Aquí se están haciendo bastantes operaciones corporativas por empresas agrícolas. Es una comunidad atractiva, aunque con menos oportunidades que las más grandes. Yo apostaría por diversificar un poco más, por tener un poco más de industria y sumarla a la agricultura y al turismo.

**–¿Levantaremos el vuelo el año que viene? ¿En qué momento?**

–Las previsiones para 2021 son positivas, aunque siempre hay algún 'cisne negro' dando tumbos por ahí. Ahora tenemos el 'Brexit', que tanto afecta a nuestra región. Pero creo que si tomamos medidas, a partir del segundo semestre empezaremos a volver a la línea que teníamos antes de la pandemia. Aunque nos faltan muchas infraestructuras: el Corredor Mediterráneo y la ampliación del Puerto de Cartagena. Creo que 2021 va a ser un año de adaptación a 2022.

# Las marcas de la Covid



Azahara López Martí. Auxiliar de Enfermería



Ángela Torres Bernal. Enfermera



Economía Región de Murcia

Empresa Empleo y formación Turismo Nuestra Economía Agro

# Juan Antonio Belmonte Cegarra: «El banquero debe ser independiente, pero también transparente»

Banquero en el Sabadell Urquijo y EFPA, considera que han aprendido «a gestionar también las emociones del cliente, que creyó que el mundo se acababa tras la caída de las Bolsas en marzo»



Juan Antonio Belmonte, en el balcón de su despacho de la dirección territorial de Sabadell Urquijo, en la calle Mayor de Cartagena. / PABLO SÁNCHEZ / AGM



GREGORIO MÁRMOL

Lunes, 21 diciembre 2020, 07:38



Juan Antonio Belmonte Cegarra (Cartagena, 1965) lleva instalado varios años en la élite financiera española teniendo su campo de operaciones a amplia distancia de los centros económicos tradicionales, como Madrid y Barcelona. Por segundo año consecutivo, este mes ha vuelto a ser incluido en el ranking de 50 banqueros personales mejor valorados que elabora anualmente la publicación especializada 'Citywire'. Además, forma parte del jurado del concurso de habilidades financieras que organiza Finect, el llamado 'Masterchef' de las finanzas, que ganó en 2019. Belmonte es banquero en el Sabadell Urquijo Banca Privada, con sedes en Cartagena y Murcia, y de la Asociación Europea de Asesoría y Planificación Financiera (EFPA).

**—¿Qué cualidades debe tener un profesional de las finanzas para alcanzar tan alta valoración en un sector tan cualificado y exigente como el suyo?**

—Lo primero es tener formación, ganas y dedicación. Tienes que aportar todo lo que puedas al sector y tener visibilidad. Pero lo que destacaría son

LO + LEÍDO

La Verdad Economía Región de Murcia Top 50

- 1 **On+** Juan Antonio Belmonte Cegarra: «El banquero debe ser independiente, pero también transparente»
- 2 Cartagena defiende su candidatura a Ciudad Patrimonio de la Humanidad
- 3 'Un cole para el pueblo', la campaña de la cooperativa de enseñanza Virgen del Pasico
- 4 Vocación vs salidas profesionales, el eterno dilema a la hora de elegir carrera
- 5 El sector servicios de la Región de Murcia aumenta sus ventas por encima de la media de España

las ganas de ayudar y de darle a este trabajo la importancia que tiene. El otro día asistí a una charla en la que el ponente nos decía que éramos privilegiados por dedicarnos a esto. Y es verdad, aunque algunas veces no sea tan bien visto. Otra cualidad, sin duda, es ser creativo. Pero la más importante es que te guste tu profesión: llevo veinte años asistiendo a todas las ferias de Bolsa e intentado estar en primera línea desde el minuto uno.

#### **–Este año ha sido duro también para su sector...**

–Muy duro.

#### **–¿Qué aprendizajes sacan?**

–Una de las cosas más importantes en el asesoramiento es gestionar las emociones. Cuando las Bolsas caen una bestialidad en marzo por la pandemia, el cliente cree que el mundo se va a acabar y empieza a sacar todo el dinero. Ahí es cuando te das cuenta de lo importante que es no solo asesorar en temas financieros sino también en el plano emocional. Explicarle que no pasa nada, que esté tranquilo, que es un 'cisne negro', imprevisto por los analistas, pero que al final poco a poco se volverá a la normalidad. Y así ha sido. Hemos pasado de tener el peor mes de Bolsa de la historia a tener en noviembre el mejor. Otra cosa que hemos aprendido: que la presencialidad, siendo importante, no es esencial. Ahora somos más eficientes en la gestión del tiempo, el nuestro y el del cliente. Y una tercera cuestión: la responsabilidad social. De entrada, si me desplazo menos, también contamina menos.

#### **–¿Las inversiones con criterios medioambientales, sociales y de buena gobernanza son ahora la tendencia al alza?**

–Todas las inversiones con criterios ESG (siglas en inglés de las que promueven factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo) van para adelante, porque es por donde va el mundo. La pandemia ha traído muchas cosas malas, pero también alguna buena. La digitalización, por ejemplo, la ha adelantado varios años.

**«Para ganar algo de dinero hay que diversificar, ir a largo plazo y marcarse unos objetivos»**

RENTABILIDAD

#### **–¿Y qué sectores van a desaparecer del portfolio del financiero?**

–Todos los que no se adapten a la reducción de la huella de carbono lo van a tener bastante complicado. La sociedad es cada vez más exigente, porque nos cargamos el mundo. Esta pandemia paró el mundo y nos ha permitido ver que estábamos haciendo muchas cosas mal. Y ha sido una oportunidad para que las empresas aporten a la sociedad. Todas las que no lleven esos criterios, si no se adaptan, tendrán problemas de financiación.

#### **–¿El cliente de banca estaba preparado para este latigazo que ha dado 2020?**

–No. Uno de los temas que tenemos pendientes en nuestras organizaciones es la educación financiera, aunque ya se están haciendo muchísimas cosas al respecto. Pongo un ejemplo: EFPA está dando educación financiera gratuita a colegios y a colectivos para intentar que

conozcan lo fundamental de una economía. El miércoles dábamos una charla a estudiantes de 17 años de un colegio de Córdoba sobre presupuestos. Hay que explicarles que uno no puede tener más gastos que ingresos. Si el cliente conoce ciertos conceptos no creará que su asesor le está hablando en chino cuando le explica, por ejemplo, un fondo de inversión.

### **–¿Por esa falta de conocimientos el cliente suele recelar de los gestores de los bancos?**

–Sí, efectivamente. A ello contribuye la mala prensa de la banca por hechos pasados y un exceso de burocracia, porque así lo exige la Unión Europea. Hablaba antes de la formación, pero al cliente también hay que darle información y explicarle que no debe precipitarse. Otro aspecto que este 2020 ha puesto de relieve es que en este sector no te puedes precipitar. A quien le toque la Lotería de Navidad yo ya le aconsejo que se tome una semana o dos antes de tomar decisiones con el dinero que gane. Y aquí destaco otro escenario: la planificación. Hay que plantearse para qué quieres el dinero. El dinero no es nada, solamente te vale para conseguir tus sueños: quiero comprarme una casa, quiero mandar fuera a mi hijo a estudiar, quiero tener una jubilación buenísima... ¿Cómo hago eso? Planificándome y marcándome unos objetivos. Así que, como resumen, los banqueros informamos y formamos, planificamos y luego hacemos seguimiento.

### **«La formación financiera del cliente es una cuestión que las entidades tienen pendiente»**

CONFIANZA

### **–¿Tampoco deben tener prisa quienes poseen unos ahorros modestos que antes les rentaban con un simple plazo fijo o depósito y ahora no?**

–Ahora mismo, la renta fija no está dando nada, pero no porque los bancos no quieran. Los tipos de interés están a cero y los gobiernos sacan incluso deuda negativa, cosa que los que llevamos mucho tiempo en el sector no terminamos de entender. Para ganar algo de dinero tienes que invertir en otros mercados y diversificar. Hablando claro: no poner todos los huevos en el mismo cesto. Hay que ir a largo plazo y con objetivos.

### **–Pero está el riesgo.**

–Hay que saber gestionarlo. Yo no he visto a ningún inversor que quiera perder dinero. Por eso hay que afinarlo. Aunque hay que distinguir entre riesgo y volatilidad. El edificio de enfrente [mira hacia la ventana de su despacho y señala al inmueble de enfrente] tiene más o menos riesgo de que se pueda caer. Pero si baja o sube su valor, eso es volatilidad. Hoy valdrá más o valdrá menos, pero eso no es riesgo. El riesgo es que desaparezca. Hay muchos clientes que se ponen nerviosos cuando ven que baja un fondo en el que han invertido. Siempre aconsejo que no tengan prisa.

### **–¿La transformación de la banca se encamina a que casi todos los clientes dispongan de un asesor personal?**

–El futuro para la banca es tener clientes que quieran hacer las cosas por su cuenta, y te recuerdo que no hay mucha formación, y los que están asesorados por un gestor personal o un banquero privado, según el capital. Las entidades están haciendo muchísimo esfuerzo por formar a

los trabajadores que asesoran al cliente. Sin duda, vamos hacia la personalización del trato, presencial o por medios telemáticos. Casi todo cliente de banca puede tener un asesor que le acompañe, que le asesore, que le ayude a formarse y que intente conseguir sus objetivos, que no los nuestros. El banquero debe ser independiente pero también transparente.

## «La banca privada ha incrementado en la Región sus clientes y el patrimonio gestionado»

### SECTOR

#### –¿Cómo ha evolucionado la banca privada en la Región de Murcia durante los últimos años?

–Ha incrementado tanto el número de clientes como el patrimonio gestionado. Esto es debido a diferentes factores, como la apuesta de las entidades por las divisiones de banca privada, la entrada en el negocio de nuevos jugadores, el incremento de la riqueza, la mayor cultura financiera de los clientes que demandan un servicio más especializado, la situación de los mercados y los tipos bajos, que hacen buscar inversiones alternativas. Y la regulación que ha traído la normativa europea Mifid II.

#### –¿Y qué evolución y perspectivas de futuro tiene?

–Pues, como decía antes, el futuro del sector pasa por el asesoramiento especializado, por la planificación y educación financiera y por un servicio excelente, tal y como ofrece la banca privada, reafirmando su importancia, necesidad y valor estratégico. Su evolución será prometedora.

#### –¿Qué va a ocurrir en el mercado financiero durante 2021?

–Con el cierre de sucursales, estamos viendo que la presencia física ya no es tan necesaria, entre otras cuestiones porque el dinero físico va desapareciendo día a día. El negocio va a evolucionar claramente aún más en el área digital y el cliente va a estar mejor asesorado. Todo eso va a ser positivo para el cliente.

## «Vamos hacia el asesoramiento especializado, la educación y la planificación»

### FUTURO

#### –¿Los sectores productivos de la Región son objetivos apetecibles para grandes inversores?

–Los últimos informes indican que Murcia va a ser una de las regiones que menos va a sufrir por la pandemia debido a la influencia de sectores como el agroalimentario. Aquí se están haciendo bastantes operaciones corporativas por empresas agrícolas. Es una comunidad atractiva, aunque con menos oportunidades que las más grandes. Yo apostaría por diversificar un poco más, por tener un poco más de industria y sumarla a la agricultura y al turismo.

#### –¿Levantaremos el vuelo el año que viene? ¿En qué momento?

–Las previsiones para 2021 son positivas, aunque siempre hay algún



'cisne negro' dando tumbos por ahí. Ahora tenemos el 'Brexit', que tanto afecta a nuestra región. Pero creo que si tomamos medidas, a partir del segundo semestre empezaremos a volver a la línea que teníamos antes de la pandemia. Aunque nos faltan muchas infraestructuras: el Corredor Mediterráneo y la ampliación del Puerto de Cartagena. Creo que 2021 va a ser un año de adaptación a 2022.

**PATROCINADA**

**MÁS NOTICIAS DE LA VERDAD**



**El ídolo grana que lidera al Cartagena**



**Directo | AD Alcorcón - FC Cartagena**

**TE PUEDE INTERESAR**



Découvrez la Nouvelle Golf et ses offres exceptionnelles

Nouvelle Golf : Offre du Moment | Patrocinado



Et si vous aviez investi 1000€ dans des actions Netflix il y a un an?

eToro | Patrocinado



Un magnifique bracelet pour homme avec les prénoms de sa famille

Mon Collier Prénom | Patrocinado

**MÁS NOTICIAS**



**Datos Covid | El ritmo de contagios sigue estable en la Región de Murcia en un día con menos muertos y hospitalizados**

LA VERDAD



**Caballos del vino: Una carrera histórica hacia el Patrimonio de la Humanidad**

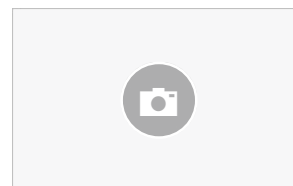
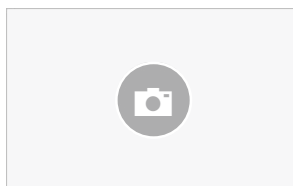
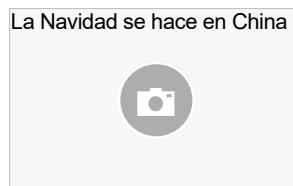
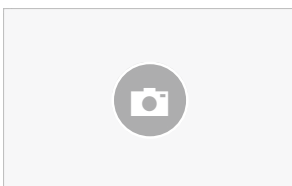
LA VERDAD




**España estudia prohibir los vuelos a Reino Unido por la aparición de una cepa del virus**

LA VERDAD

**Fotos**



 **Las mejores imágenes del FC Cartagena-CE Sabadell**

 **La Navidad se hace en China**

 **Odiseo logra una estrella Michelin**

 **La Estrella del Sur ilumina el Carmen**

## LA VERDAD

© LA VERDAD MULTIMEDIA, S.A.  
Camino Viejo de Monteagudo s/n, 30160 Murcia



### vocento

ABC

ABC Sevilla

Hoy

El Correo

La Rioja

El Norte de Castilla

Diario Vasco

El Comercio

Ideal

Sur

Las Provincias

El Diario Montañés

La Voz Digital

La Verdad

Leonoticias

Burgosconecta

Piso Compartido

Infoempleo

Finanzas

Autocasión

Oferplan

Pisos.com

Mujerhoy

XL Semanal

Código Único

Pidecita

TopComparativas

WomenNow