

## Asesores financieros: ocho lecciones de un año de crisis pandémica

Por Maddalena Liccione / 27 abr, 2021 at 08:30



EFPA España ha elaborado un documento que extrae algunas lecciones interesantes de todo este periodo vivido, tanto para profesionales de la industria financiera como para los clientes particulares.



### La planificación a largo plazo, fundamental para conseguir los mejores resultados

La crisis de la COVID-19 ha puesto de manifiesto la importancia de planificar una estrategia de inversión en el largo plazo, y más en un escenario como el de los últimos meses donde la volatilidad ha sido la verdadera protagonista de los mercados. Si revisamos los resultados del histórico en los mercados, a un horizonte de 20 años no se han producido caídas en Bolsa, salvo en el caso de Japón, por lo que en esta crisis se ha vuelto a poner de manifiesto que las caídas de los mercados en el corto plazo pueden provocar reacciones precipitadas en los inversores particulares.



### **La necesidad de atemperar los miedos y no dejarse llevar por el pánico**

Todos los inversores cuentan con una serie de sesgos comunes en su comportamiento inversor que, en ocasiones, provocan serios inconvenientes para obtener los rendimientos deseados, como estudia la rama de las finanzas del comportamiento (Behavioural finance), que analiza la toma de decisiones económicas y financieras, teniendo en cuenta cuestiones del ámbito de la psicología, las emociones de las personas e incluso elementos de neurociencia. Sin duda, en situaciones como las vividas en los últimos meses, la toma de decisiones precipitadas, provocadas por los miedos o empujados por el pánico, puede provocar cometer errores graves que penalicen los resultados de las inversiones.



### **La importancia del asesoramiento financiero cualificado**

La crisis de la COVID-19 ha puesto de manifiesto que, en escenarios de máxima tensión, resulta fundamental el papel de los asesores financieros certificados. La figura de un profesional de la planificación con el conocimiento, la experiencia y formación adecuada es necesaria para evitar errores comunes a la hora de tomar decisiones en estas circunstancias tan cambiantes. En los últimos meses, los asesores financieros han jugado un papel esencial para aconsejar, guiar y resolver todas las dudas y preocupaciones por parte de ahorradores e inversores.



### **La educación financiera, una inversión de futuro**

Otra de las lecciones que podemos extraer es que el esfuerzo que han realizado los últimos años todos los players de la industria por mejorar los niveles de educación y la cultura financiera en España, ha dado sus frutos. La anterior crisis financiera destapó las carencias del común de los ciudadanos, provocando que se tomaran decisiones equivocadas que repercutieron de forma muy negativa en el ahorrador particular. Al contrario, estos últimos meses han sido de gran aprendizaje y se ha puesto de manifiesto un comportamiento mucho más maduro del ahorrador, con respecto a anteriores crisis económicas, que habla muy bien de ese esfuerzo compartido entre entidades, profesionales y los propios clientes y que repercute de forma positiva en los resultados finales de las carteras de inversión.



### **La robustez del sistema financiero en España**

En esta crisis, a diferencia de episodios pasados, no se puso en cuestión el sistema financiero de nuestro país, ni la posibilidad de que los ahorradores e inversores pudieran llegar a perder sus ahorros, ni que se produjeran grandes quiebras. La formación financiera y el fortalecimiento del marco regulatorio llevado a cabo en los últimos años, a raíz de la anterior crisis financiera global, ha permitido hacer el sector financiero más robusto, pese a las presiones sobre la rentabilidad, la debilidad de los volúmenes de negocio y de unos tipos de interés en mínimos históricos.



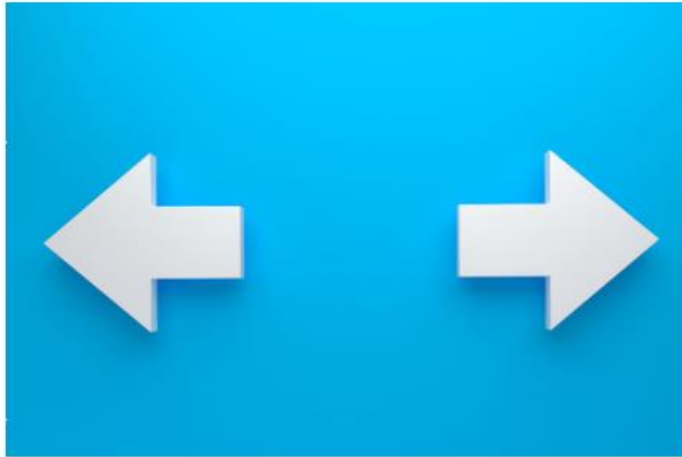
### **El riesgo de la sobreinformación cuando hablamos de finanzas**

En un mundo hiperconectado y con un contexto de sobreinformación que nos llega de diferentes frentes, medios de comunicación, redes sociales...donde abundan las denominadas fake news, resulta fundamental saber discernir entre lo que es verdad y lo que no y aprender a encontrar fuentes de información fiables, como ha dejado de manifiesto esta crisis sanitaria y financiera.



### **Las nuevas formas de interacción entre profesional y cliente**

La COVID-19 y la posterior adopción de un escenario de “nueva normalidad” se está traduciendo en una demanda de servicios no presenciales por parte del cliente, y también en un modelo de trabajo flexible para el asesoramiento, en el que el profesional no tiene por qué estar siempre de manera presencial. Las diferentes plataformas permiten desarrollar reuniones con clientes, conferencias, talleres, cursos o seminarios, en tiempo real, donde la interacción entre los participantes es inmediata, aportando inmediatez, versatilidad, ahorro de costes, trato directo, adaptadas a todo tipo de dispositivos. Estas nuevas formas de relación entre asesor y cliente no sustituyen al contacto directo, pero sí han logrado complementarlo y que ambas formas de comunicación convivan en un futuro.



### **El mercado y economía real no siempre van de la mano**

La economía real y los principales índices bursátiles no siempre se rigen por los mismos criterios ni siguen las mismas lógicas, como se ha podido comprobar en los momentos más determinantes de esta crisis, cuando algunos índices como los estadounidenses alcanzaban nuevos máximos históricos. Esa dicotomía se debe a que los mercados de activos siguen influenciados por las expectativas de futuros, donde incluyen percepciones, esperanzas y otros elementos, sin tener tan en cuenta los datos directamente ligados a las cifras macroeconómicas como el crecimiento del PIB, la inflación y el desempleo.