



Finanzas

Es la hora del asesoramiento financiero



SANTIAGO SÀTRÚSTEGUI
Presidente de EFPA España

Una mejor supervisión permitirá encontrar las mejores soluciones de ahorro e inversión para abrir la puerta a la obtención de rentabilidad en momentos de bonanza

Desde que, a principios de este año, irrumpió el coronavirus en nuestras vidas, han cambiado muchas cosas, desde la forma de relacionarnos, los hábitos de consumo o la forma de trabajar y enfrentarnos al día a día. A estas alturas, resulta complicado calibrar la magnitud y duración de la crisis económica, derivada de la parálisis total de la actividad económica a nivel global, por la rápida evolución de la pandemia, puesto que existen muchos factores relevantes, como la posibilidad de un rebrote de la enfermedad, el desarrollo de una vacuna o las reformas económicas estructurales.

La incertidumbre ante el futuro y la situación económica se refleja en el comportamiento de los mercados y en la toma de decisiones de carácter financiero por parte de los ahorradores particulares. Mientras los más afortunados piensan en el descanso estival, tras meses de sufrimiento, y otros tienen que seguir peleando para recuperar su actividad laboral en la 'nueva' normalidad, cabe realizar un esfuerzo extra para revisar nuestros ahorros e inversores con el objetivo de proteger nuestro capital de cara al presente y el futuro.

La clave en momentos donde existen pocas certezas y muchas incertidumbres pasa por buscar el

asesoramiento financiero con la ayuda de los mejores. En este escenario, donde el inversor particular acude preocupado a su entidad, en busca de soluciones para proteger sus ahorros, se pone en valor el papel que juegan los profesionales del asesoramiento financiero, que son los que cuentan con los conocimientos, los materiales y la trayectoria profesional para gestionar de forma oportuna las decisiones de los clientes en un momento de máxima incertidumbre y volatilidad en los mercados.

Sin duda, se puede confirmar que el asesoramiento financiero será la única forma de minimizar las consecuencias de esta situación, en la que el miedo nos puede guiar hacia decisiones equivocadas. Su papel siempre es significativo, pero ahora se trata de una figura imprescindible por su capacidad para hacer recomendaciones adecuadas en cada momento y mitigar esas emociones del cliente.

Es tiempo de mantener la calma y también de reivindicar la labor de los asesores cualificados, cuyo empeño por la actualización de sus conocimientos a través de la formación continua se convierte en factor indispensable a la hora de ofrecer el mejor servicio al cliente, justo cuando realmente lo necesita. De ahí que la preparación del asesor, con un componente emocional que tiene que convivir con el componente técnico, sea fundamental para convertirse en un aliado ante este tipo de situaciones.

La formación continua del profesional debe demostrar un control



EL CONSEJO
HAY QUE REALIZAR UN ESFUERZO EXTRA PARA PROTEGER NUESTROS AHORROS DE CARA AL FUTURO

absoluto de todos los factores que condicionan la evolución de los mercados. Además, resulta básico conocer la actualidad de forma inmediata para poder orientar al cliente por el camino más adecuado, según sus necesidades personales.

El asesor financiero del pasado, presente y futuro debe tener buenas dotes comunicativas y empatía para explicar al cliente la situación del mercado en cada momento y entender cuáles son sus necesidades y preocupaciones, teniendo en cuenta su perfil de riesgo del cliente, sus intereses personales y el horizonte temporal.

De todas las cosas que pasan en el proceso en el que un cliente decide invertir en el mercado (incluyendo la regulación o la intermediación), lo más importante es el asesoramiento financiero, que pasa porque un profesional entienda e interprete las necesidades del ahorrador y encuentre la solución adecuada para que esas necesidades puedan cubrirse a través de una adecuada utilización de vehículos financieros.

Un ahorrador particular encontrará en el asesoramiento de calidad respuestas a muchas preguntas y soluciones a muchos de sus problemas financieros. Siempre que el profesional vaya en la misma línea que los objetivos del cliente, una mejor supervisión permitirá encontrar las mejores soluciones de ahorro e inversión para abrir la puerta a la obtención de rentabilidad en momentos de bonanza y preservar el capital en las caídas.