

Fecha: Domingo, 22 de abril de 2012  
Sección: Empresas  
Página: 15 (Impar)

Nº de Módulos: 50  
Color: Color  
Valor Publicitario Estimado: 26.000 euros

DOSITEO AMOEDO GONZÁLEZ  
DELEGADO EN GALICIA DE EUROPEAN FINANCIAL PLANNING ASSOCIATION (EFPA)

## «El dinero no debe estar improductivo en una cuenta. Eso es un dispendio»

¿Qué es y para qué sirve un asesor financiero?, inquietan miles de ciudadanos, sobre todo empresarios, inversores y también pequeños ahorradores, tras sufrir tres largos años de finanzas «enfermas». El representante en Galicia de la organización europea de los profesionales de la asesoría ha aceptado la invitación de Mercados de responder a esa y a otras cuestiones.

More Santiago

«Un asesor ayuda a descubrir las necesidades financieras analizando las circunstancias pasadas, presentes y futuras de su cliente, teniendo en cuenta también su edad, su patrimonio, su perfil fiscal, su situación profesional y familiar y el resto de inversiones de las que pueda disponer». Según los propios asesores, incluido Dositeo Amedo, esta sería una definición suficientemente rigurosa de la profesión.

Casi todos los asesores están afiliados a la European Financial Planning Association (EFPA: www.efpa.es). Actualmente, en España hay 9.200 asesores financieros, de los que 400 ejercen en Galicia. La EFPA estrenó delegación en Galicia hace dos años. La entidad organiza conferencias, seminarios y actividades formativas que permiten optimizar la labor de los profesionales; además, cambios legales y otras circunstancias aconsejan el reciclaje permanente.

El delegado de EFPA en Galicia, Dositeo Amoedo González (Redondela, 1967), es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Vigo y especializado en Finanzas.

—La primera cuestión es obligada: la labor de EFPA en Galicia.

—Primero de todo, la recertificación para mantener el nivel de cualificación profesional de los profesionales, organizando programas formativos. Nuestra labor con respecto a las instituciones públicas y entidades privadas es, básicamente, colaborar en la educación financiera en las familias, las escuelas y centros de formación. Con respecto a las familias, por ejemplo, explicando las ventajas de contar con un asesor financiero en caso necesario, como así ocurre en la mayoría de países del Occidente europeo. Y por descontado, defender y velar por esta profesión, que es una de las que tiene más proyección y oportunidades en el siglo XXI.

—¿Es necesario que los ciudadanos en general adquieran conocimientos financieros?

—Sin duda. Desconocer cómo funcionan las finanzas y no saber invertir causa perjuicios a las personas. Además, el dinero no debe estar parado e improductivo en



Dositeo Amoedo en imagen captada durante la entrevista, esta semana, en el hotel Finiestre de A Coruña | CÉSAR QUIJÁN

una cuenta. Eso es un dispendio. Conviene invertirlo, y es entonces cuando el asesor financiero interviene, estudia y aconseja. Es una profesión tan nueva como necesaria, tanto como la del arquitecto para construir casas.

—Dicen que si hay formación financiera, hay seguridad...

—En efecto. La educación e información financiera impide que nos manipulen y ser más libres en la toma de decisiones. Creo que es necesario fomentar ese conocimiento... Yo he puesto en marcha el blog [puntudinerotrabajar.com](http://puntudinerotrabajar.com).

—En Galicia hay 400 asesores financieros acreditados, ¿son muchos, pocos, suficientes?

—Mire, Galicia suma un millón de familias, si todas demandaran el servicio tocarían 3.000 clientes por asesor... Sin duda, no sobran, creo que hay mercado.

—¿Cómo puede ayudar un asesor financiero a una familia gallega?

—Es el profesional que puede advertir de los errores en los que incurrir a la hora de colocar sus ahorros, o cuando tenga que pedir un préstamo o una hipoteca, o para gestionar los ingresos de la familia.

—La crisis se ha sumado al envejecimiento demográfico, ¿es-

«La información financiera impide que nos manipulen y ser más libres en la toma de decisiones»

tán garantizadas las pensiones?

—Será complicado. Es necesario que las instituciones asuman que el asunto se debería solucionar entre todos, participando las familias, el voluntariado, las empresas, el Estado... El rol del asesor financiero será clave en ese proceso, como ya se ha probado en países como Inglaterra o Australia, donde la planificación financiera guiada por un profesional ha aportado soluciones racionales y eficientes.

—A propósito de ahorros para el futuro, permítame consultarle sobre las participaciones preferentes que comercializaron bancos y cajas, ¿cuál sería la salida o solución correcta a su criterio?

—En primer lugar, debo decir que el producto se explicó mal a numerosos clientes, por eso se sienten es-

tafados. Opino que se han vendido de forma inadecuada. Creo que el Banco de España debería investigar lo ocurrido y en los casos que haya pruebas de graves errores o negligencias, que exija a las entidades la devolución inmediata del dinero a los clientes.

—¿Conoce alguna entidad que haya adoptado una salida que sirva de modelo a seguir?

—Una salida muy loable es la adoptada por el Banco Popular con los clientes del Pastor, pues canjea las preferentes por obligaciones convertibles en acciones por el valor nominal, con liquidez anual, vencimiento en el 2018 y con la misma rentabilidad ofrecida de inicio, el 6,75 %. En mi opinión, eso sí es cuidar y respetar a los clientes.

—¿Y Novagalicia Banco?

—En este caso mi consejo es seguir los pasos legalmente previstos: primero, reclamar ante el defensor del cliente y después, ante el Banco de España. La posibilidad de acudir a la Justicia solo la aconsejaría después de haber contestado el regulador. Además, conviene que los afectados se asocien y se informen con detalle de las alternativas que pueda ofrecer la entidad.

—¿Habrá alternativas?

—Dudo que las haya antes de que entren nuevos accionistas o de que la entidad sea subastada. Si no ha habido alternativas hasta ahora, ¿por qué implementarlas antes de que despejar el futuro del banco? Además, el daño a la imagen de la entidad ya está hecho.

—A su criterio, ¿cuáles son los retos inmediatos de la banca para que normalice el flujo del crédito, que es una de las grandes rémoras de la actividad económica?

—Primero, las entidades deben adaptarse a los nuevos tiempos. Los clientes quieren servicios sencillos, cómodos, eficientes; ya no hacen falta tantas oficinas, las nuevas tecnologías permiten utilizar el banco desde casa, incluso desde el móvil. Además, reduciendo costes de gestión bajarán las comisiones, por ejemplo. Por otro lado, los comerciales de banca deben reciclarse y convertirse en asesores del cliente, ayudándoles a planificar.

—¿Y en cuanto al crédito?

—Lo que ocurre es normal. Es no riguroso afirmar de forma genérica que no hay crédito, pues también ocurre que hay menos empresas fiables y menos familias solventes a las que prestar dinero, el que la banca guarda a buen recaudo o prefiere invertir en deuda pública, con buenos márgenes y sin riesgo. El crédito volverá a generalizarse cuando haya condiciones y, sobre todo, cuando haya más clientes capaces de amortizar el capital solicitado.

—¿Considera que ante la crisis de la deuda el BCE debería intervenir de forma más firme?

—La medicina se está aplicando pero requiere tiempo. El BCE está prestando dinero a los bancos al 1 %, estos tienen la posibilidad de prestar ese dinero a empresas y familias, o invertirlo en deuda pública con un interés del 4,5 %; eso ayuda a la banca y al Estado a superar la crisis de deuda, el resto del trabajo deben hacerlo los gobiernos reduciendo en tiempo y forma el endeudamiento y el déficit público.

—Para finalizar: ahora y aquí, en plena crisis, ¿es aconsejable invertir en Bolsa?

—Sin duda. Es la inversión más segura y es el momento oportuno en fondos de inversión y, sobre todo, en acciones de empresas.