



Joan Carles Valero durante su intervención de ayer junto a Carlos Tusquets, presidente de EFPA

INÉS BAUCCELLS

LA JORNADA EFPA REVELA UN 91% DE PERFIL CONSERVADOR ANTE LA CRISIS

Los clientes financieros no quieren lo que les conviene

ABC
BARCELONA

El 91% de los asesores financieros con acreditación EFPA considera que el perfil de sus clientes en los últimos 5 años se ha vuelto más conservador. Esta es una de las conclusiones de la encuesta presentada ayer en Barcelona sobre las necesidades y exigencias del consumidor financiero realizada entre 1.038 de sus miembros.

Carlos Tusquets, presidente de EFPA, entidad que homologa y cualifica a estos profesionales en nuestro país, resumió los retos de la ase-

soría financiera en la necesidad de más transparencia y garantizar la inexistencia de conflicto de intereses, además de mayor cualificación profesional y más cultura financiera de los ahorradores. En la encuesta, el riesgo figura como el parámetro más tenido en cuenta al contratar un producto y la fiscalidad el que menos. La rentabilidad, la liquidez y la transparencia o comprensión del producto se sitúa en un nivel intermedio.

En una mesa moderada por Tusquets, Jordi Calsina, miembro de la directiva de EFPA, aseguró que «los clientes no siempre quieren lo que les

conviene». En su opinión, «vender consiste en descubrir las necesidades del cliente y recomendarle el producto más conveniente e idóneo para él». Ramón Zárate, director en Zárate EAFI, asesoría financiera independiente, defendió que las consultas «sean remuneradas como las de un abogado y estar desligadas de las comisiones que cobran las entidades vendedoras». Calsina recordó que «todos quieren ganar lo máximo con el mínimo riesgo y que lo puedan sacar cuando lo necesiten».

Nuestro compañero de ABC Joan Carles Valero salió al paso de las acusaciones que suelen dirigirse a la prensa por reflejar el comportamiento de los mercados ante las pérdidas que ocasiona a los ahorradores que compran caro y venden cuando bajan.