

CUESTIONARIO PILAR BARCELONA- I Jornada EFPA en Zaragoza

1-. ¿Cómo crees que ha cambiado la profesión de asesor financiero con la crisis?

El asesoramiento financiero ha cobrado relevancia a medida que la crisis se agravaba. Durante estos últimos años hemos vivido situaciones que no habíamos visto anteriormente, se han cuestionado activos financieros que tradicionalmente habían actuado como refugio. El inversor desayunaba con una “rebaja de rating”, comía con la “subida de la prima de riesgo” y se acostaba con el “inminente rescate de España”. Todo ello ha desencadenado una inquietud del ahorrador que busca un asesoramiento cualificado y que requiere una mayor formación del asesor. Este, por otro lado, deberá tener la habilidad de transmitirla y conseguir que poco a poco se adquiera una mayor cultura financiera entre el público.

2-. ¿Cuáles son las claves para ofrecer un asesoramiento financiero transparente y de calidad a los clientes?

La clave fundamental del asesoramiento es que el eje principal sea el cliente. El producto debe quedar relegado a un segundo plano.

El asesor tiene que identificar las necesidades del cliente y el riesgo que está dispuesto a asumir, para después seleccionar los activos que mejor se ajustan a esos condicionantes. En la medida que puedan ofrecer una arquitectura abierta de producto, mayor será la capacidad de adaptar el producto al perfil del cliente.

La calidad del asesoramiento exigirá que los asesores tengan una formación continua y cualificada.

3-. ¿El cliente se interesa más por recibir un asesoramiento financiero de calidad?

En la actualidad se hace más importante que nunca acudir al asesoramiento financiero profesional. Estamos en un entorno de bajos tipos de interés, donde la remuneración de los depósitos y la rentabilidad que ofrece la renta fija ya no son tan atractivos. Ello hace que cada vez resulte más difícil batir la inflación y para conseguirlo haya que asumir algún tipo de riesgo de forma inevitable. Es necesario hacer una valoración del perfil de riesgo de cada inversor y averiguar su tolerancia a las oscilaciones de los mercados.

5-. ¿Cuáles son las principales labores de los delegados territoriales de EFPA España?

Los delegados formamos parte del comité de servicios a asociados, y por ello nuestra labor está muy enfocada a generar valor añadido al asociado de EfpA. Ello se traduce en promover la formación financiera a nuestros asociados, mediante cursos que computan como horas para recertificación. Intentamos potenciar la relación con centros acreditados y socios corporativos

para organización de actos conjuntamente, de manera que haya una variada oferta local de formación.

Por otra parte, tratamos de dar a conocer la figura del asesor financiero y de EFPA entre los profesionales que no forman parte de ella todavía. También a los inversores y ciudadanos en general, invitándoles y abriendo al público los actos que organizamos. Queremos que se valore y aprecie la profesión del asesor certificado y cualificado, y pretendemos contribuir en la difusión de la formación financiera.

6-. La delegación de EFPA España en Aragón es una de las más activas y numerosas ¿Qué momento atraviesa la delegación ahora mismo?

Actualmente somos más de casi 500 asociados en Aragón. Existen 3 centros donde se imparten cursos acreditados por EFPA para la obtención de nuestros títulos y que también colaboran intensamente en la organización de conferencias válidas como horas de recertificación.

Este año hemos ofrecido un total de 6 conferencias válidas como horas de formación y se presenta un intenso final de año con al menos 4 actos más, entre los que está la I Jornada de Efpa en Aragón donde se reunirán ponentes de reconocido prestigio junto a portavoces de la asociación.