

Uso de cookies

Esta página web recopila cookies propias y de terceros con la finalidad de optimizar el rendimiento y sus contenidos, incluidos los publicitarios. Consiente la recopilación de cookies y su tratamiento en caso de continuar navegando por la web.

Saber más >



PORTADA NOTICIAS OPINIÓN VIDEOS EVENTOS EMPRESAS GENTE PRODUCTOS

Alternativos Asesores Custodia ETF Gestores Hedge funds Lanzamientos Legal Mercados Negocio Nombramientos Pensiones THINK TANK Revista Estilo

Noticias>Rafael Casellas gana en abril el Concurso de Artículos EFPA-Funds People

EL CONCURSO CONTINÚA EN LA QUE SERÁ SU III EDICIÓN

Rafael Casellas gana en abril el Concurso de Artículos EFPA-Funds People

Los finalistas del mes son Jesús Arribas y Germán García Velasco. Hasta el 15 de mayo está abierto el plazo para participar en la nueva edición del certamen.

Etiquetas Asesores Premios

Empresas EFPA España Funds People

Funds People | 25 abril del 2014 - 07:27 hrs.



Autor imagen: Funds People

El segundo año de vida del Concurso de Artículos de opinión organizado por EFPA y Funds People ha llegado a su fin con el cierre de la edición de abril y con Rafael Casellas (Asociado EFPA nº 1.156) como ganador del mes por su artículo **El bono, el palo y el feo**. Este texto se publicará en la revista Funds People de mayo y, junto al resto de ganadores de las anteriores ediciones mensuales, irá a la **final anual en la que se elegirá al ganador del año**. Esto no es ni mucho menos el fin. El concurso continúa en la que será ya su **III Edición** y el plazo para participar presentando artículos de opinión estará abierto hasta el **próximo 15 de mayo**.

Los finalistas del mes de abril son **Jesús Arribas** (Asociado EFPA nº 11.017) por su artículo **¿Puede un algoritmo sustituir al asesor financiero?** y **Germán García Velasco** (Asociado EFPA nº 6.250) por **Una nueva oportunidad: no cometer errores**. Ambos artículos se publicarán en www.fundsppeople.com en los próximos días.

El jurado formado por miembros del equipo de redacción de Funds People ha valorado en el **texto del ganador Rafael Casellas la originalidad en el planteamiento y su contenido**. Con el bono en el papel del bueno recordando al mítico cazarecompensas encarnado por Clint Eastwood; el mercado financiero como ese malo, frío y sin escrúpulos que dará el palo en el momento que crea oportuno; y reservando lo feo para las medidas del BCE para evitar la deflación, Casellas aborda el impacto de la política monetaria expansiva de Bruselas deseando que el bueno, o sea el bono, no termine en el cementerio.

El jurado, asimismo, ha encontrado en los textos de los finalistas una gran claridad en la exposición de un tema que está siendo, por su importancia, una constante en el concurso: el papel de los asesores financieros. Arribas se centra en el futuro de la profesión y pone el acento en el cierre de oficinas bancarias, en la actitud de las entidades que se van desmarcando del asesoramiento y en la derivación del cliente hacia canales de autoservicio. Por su parte, García Velasco expone la evolución de la profesión para centrarse en un futuro en el que, en su opinión el asesoramiento va a ser clave fundamental y siempre ha de ir apoyado en el conocimiento, la diversificación y el sentido común porque eso es no cometer errores.

Todos los asociados EFPA que quieran participar en la III Edición del Concurso de artículos de opinión que ahora comienza pueden enviar sus textos (inéditos y con una extensión inferior a 3.000 caracteres sin espacios) antes del 15 de mayo. Las bases completas se pueden consultar [aquí](#).

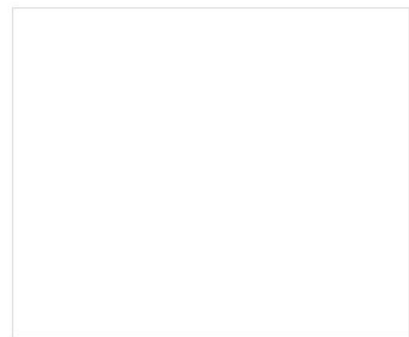
En las próximas semanas, un jurado independiente nombrado por EFPA España en el que participarán representantes de EFPA, del mundo académico y de los socios corporativos de la asociación, seleccionará el mejor artículo del año entre los ganadores de cada una de las ediciones mensuales.



Compartir en:



ACCEDER






all funds BANK Fund Radar
Leaders in Open Architecture
Busca y compara entre más de 14

BOLETÍN DE NOTICIAS

Suscríbete introduciendo tu email

Directorio en FundsPeople

Empresas

-  Invesco Asset Management
-  Man
-  Schroders

Uso de cookies

Esta página web recopila cookies propias y de terceros con la finalidad de optimizar el rendimiento y sus contenidos, incluidos los publicitarios. Consiente la recopilación de cookies y su tratamiento en caso de continuar navegando por la web.

[Saber más >](#)



PORTADA NOTICIAS OPINIÓN VIDEOS EVENTOS EMPRESAS GENTE PRODUCTOS

Alternativos Asesores Custodia ETF Gestores Hedge funds Lanzamientos Legal Mercados Negocio Nombramientos Pensiones **THINK TANK** Revista Estilo

Opinión>Tribuna>[¿Puede un algoritmo sustituir al asesor financiero?](#)

LA BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EN INTERNET RESTA VALOR A LA ENTREVISTA CON EL ASESOR

¿Puede un algoritmo sustituir al asesor financiero?

TRIBUNA de Jesús Arribas, asociado de **EFPA** nº 11.017 y finalista del premio de abril de **EFPA** España y Funds People.

Etiquetas [Tribuna](#) [Premios](#)

Jesús Arribas | 28 abril del 2014 - 07:06 hrs.



Autor imagen: Imagen cedida

Las cosas están cambiando. Internet, la tecnología, la crisis, todo ha impactado profundamente en nuestras vidas. Y naturalmente eso también afecta al mundo de las finanzas. **Hoy día el ahorrador e inversor, tiene múltiples canales en los que buscar asesoramiento financiero.**

En España hasta hace poco la partida la había ganado la banca comercial con creces. Se confiaba ciegamente en el director de oficina. El asesoramiento independiente y las EAFI han ido ganando terreno. Pero es la búsqueda de información en internet la vía que probablemente ha experimentado el mayor crecimiento.

La supresión de barreras al acceso del conocimiento y la información gracias a internet, resta valor a la entrevista con el asesor financiero. Ahora el cliente va a las oficinas mucho más informado y con una actitud defensiva. Se ha perdido la confianza en la relación cliente-asesor.

La irrupción de los comparadores de productos financieros, las aplicaciones de gestión de finanzas personales y especialmente la comunicación de los clientes entre sí en foros y redes sociales, está **alterando la toma de decisiones del cliente.**

Lo que tradicionalmente ha sido hasta hace poco el gran elemento diferenciador de la banca en España del resto de Europa, va a ir desapareciendo progresivamente. Estoy hablando del **futuro que le espera a la red de oficinas bancarias.** Han cerrado muchas, pero cerrarán más. Y con ellas muchos empleados perderán su puesto de trabajo.

¿Sustituidos por quién? Posiblemente por internet. Por el algoritmo de los buscadores, de las aplicaciones de finanzas personales y los comparadores. Una vez se ha socavado la confianza entre asesor y cliente, sólo se busca información aséptica en un medio imparcial, tremendamente actual y a priori más honesto, como puede ser internet. Y después se va a al banco a contratar.

Esto es así por el avance de la tecnología, pero también por una **falta de adaptación al cambio de la banca,** que se está haciendo el harakiri a sí misma.

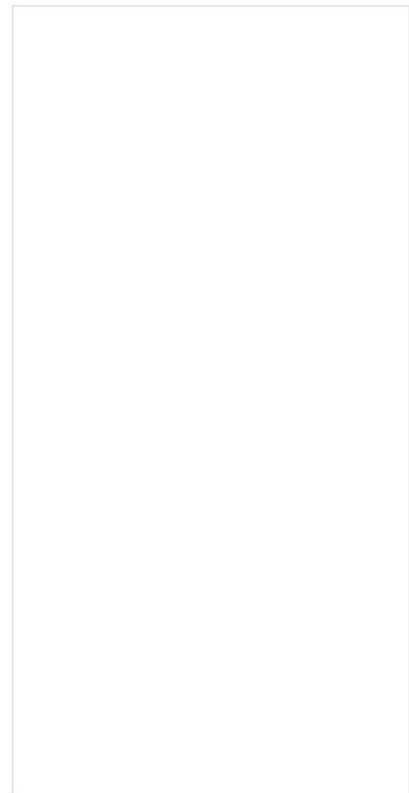
Primero porque el desarrollo de la nueva normativa creada para proteger al cliente, establece un tedioso proceso de adecuación del negocio bancario, donde los propios bancos optan por una estrategia defensiva, descargando responsabilidad sobre el empleado, declarándose comercializadores y desmarcándose del asesoramiento.

En segundo lugar hay una obsesión por derivar a los clientes a canales alternativos de autoservicio. Se echa al cliente de las oficinas y se deja de asesorar.

No obstante, **la figura del asesor financiero debe pervivir, al menos en las decisiones importantes sobre dinero de los clientes.**

Para empezar el asesor financiero le sale barato al cliente. Le ayuda a equivocarse menos. Internet es un medio en que se puede encontrar información de calidad, pero donde también existe un alto grado de infoxicación. No todas las fuentes de información son fiables. Google, a pesar de que almacena cientos de

ACCEDER



all funds BANK Fund Radar
 Leaders in Open Architecture
 Busca y compara entre más de 14

BOLETÍN DE NOTICIAS

Suscríbete introduciendo tu email

datos de las búsquedas de información que hacen sus usuarios, nunca va a llegar a conocer a una persona como lo puede hacer un asesor financiero con un trato continuado.

El asesor tiene una visión global del cliente. Algo que internet nunca va a poder sustituir, porque se usa para problemas puntuales y aislados.

Si el asesor financiero no quiere ser sustituido por un algoritmo, debe adaptarse a las nuevas tendencias de comunicación y necesidades que demanda el cliente (WhatsApp, redes sociales, foros o videollamada). Y siempre con la prevalencia de la ética profesional e independencia en el asesoramiento.



Compartir en:



Noticias Relacionadas

[Rafael Casellas gana en abril el Concurso de Artículos EFPA-Funds People](#)

0 COMENTARIOS

Directorio en FundsPeople

Empresas



M&G Investments



Legg Mason Global AM



AXA Investment Managers

Gestores



Mike Mangan




Murielle Villemin

Selectores



Toni Conde



Óscar Vicente

Productos



Lyxor ETF New Energy



Vontobel Fund US Equity

LO MÁS LEIDO de Funds People

1. [¿Qué nueve gestoras españolas han doblado su patrimonio desde finales de 2012?](#)
2. [Guía para interpretar correctamente los ratios de la ficha de un fondo](#)
3. [Interpretación del tracking error \(debilidades y fortalezas\)](#)
4. [¿Puede un algoritmo sustituir al asesor financiero?](#)
5. [Las tendencias que dominan la industria de fondos en España](#)



Uso de cookies

Esta página web recopila cookies propias y de terceros con la finalidad de optimizar el rendimiento y sus contenidos, incluidos los publicitarios. Consiente la recopilación de cookies y su tratamiento en caso de continuar navegando por la web.

Saber más >



PORTADA NOTICIAS OPINIÓN VIDEOS EVENTOS EMPRESAS GENTE PRODUCTOS

Alternativos Asesores Custodia ETF Gestores Hedge funds Lanzamientos Legal Mercados Negocio Nombramientos Pensiones **THINK TANK** Revista Estilo

Opinión>Tribuna>Una nueva oportunidad: No cometer errores

EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS EL ASESORAMIENTO HA SUFRIDO UN PROCESO DEGENERATIVO

Una nueva oportunidad: No cometer errores

TRIBUNA de Germán García, asociado EFPA nº6.250 y finalista del concurso de abril de EFPA y Funds People.

Etiquetas **Tribuna** Asesores España Premios

Germán García Velasco | 29 abril del 2014 - 07:34 hrs.



Autor imagen: Imagen cedida

En los últimos 30 años **la labor de asesoramiento financiero en España ha sufrido un proceso degenerativo**, pasado por diferentes fases. En los 80's veíamos (en este caso yo no si no mi padre) un asesoramiento basado en la confianza pero poco profesional. En los 90's vimos como nuestra actividad se veía completamente bancarizada y las grandes redes minoristas ponían en marcha todo su armamento para hacer de la colocación de producto su asesoramiento, ofreciendo (siempre a pie cambiado) productos de cuestionable valor añadido, el ejemplo más claro es el de los garantizados - ofrecidos siempre tras caídas brutales de los activos con riesgo y cuando el cliente se ve más vulnerable a

este tipo de activo - Y, por último, la década de los 2000, en donde hemos visto cómo se han vendido muchos productos con un riesgo muy superior al umbral de sueño de los clientes.

Las crisis son momentos de oportunidad. Momentos en los que tenemos que hacer examen de conciencia y plantear cómo pilar del trabajo de asesoramiento la **honestidad** para con el cliente y, **alinear** nuestros intereses con los de todas y cada una de las personas a las que queremos ayudar.

Desde el comienzo de la crisis - que poco a poco parece que vamos abandonando - se nos ha presentado esta oportunidad y hoy, en 2014, no podemos caer en los mismos errores. En la situación actual de los mercados con una represión financiera global encima de la mesa (tipos en mínimos históricos), la volatilidad de los activos con riesgo muy tranquila y, muchas ganas por parte de algunos clientes de asumir más riesgos de los que sabemos que pueden afrontar (conocido su comportamiento psicológico y necesidades en el periodo 2008-2012) **en búsqueda de rentabilidades pasadas irrepitibles, sería fácil volver a tropezar con las mismas piedras.**

El asesoramiento va a ser clave fundamental en las próximas décadas debido a que, si o si, vamos tener que planificar los ahorros de nuestros clientes: la situación del sistema de pensiones no da para mucho más. Para ello, no podemos poner en peligro la estabilidad a medio y largo plazo del patrimonio asesorado. **No cometer errores** significa ir de la mano con el cliente, conocerle a fondo y cumplir con tres palancas básicas para cualquier inversión: **conocer** y saber explicar qué, cómo y porqué recomendamos, **diversificar** nuestro patrimonio financiero todo lo que podamos y **echarle sentido común** a las decisiones.

Espero que aprovechemos esta nueva oportunidad. ¡Alea jacta est!



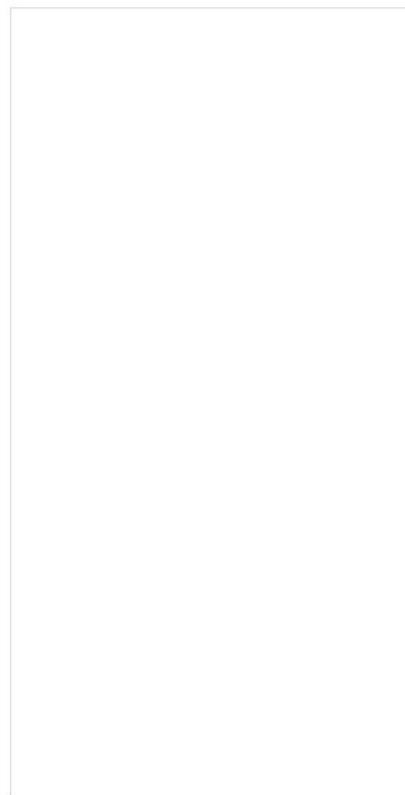
Compartir en:



Noticias Relacionadas

Rafael Casellas gana en abril el Concurso de Artículos EFPA-Funds People

ACCEDER



all funds BANK Fund Radar
Leaders in Open Architecture
Busca y compara entre más de 14
Buscar

BOLETÍN DE NOTICIAS

Suscríbete introduciendo tu email

Suscríbete