

SER O NO SER

Prudencia en la organización fiscal de la cartera de grandes patrimonios debería ser la premisa básica para evitar perjudicar la relación cliente-asesor.

Karim Zouhdi

Últimamente estoy asistiendo desconcertado al desfile de deportistas acudiendo a los juzgados a regularizar su situación fiscal. Mi primera duda se fundamenta en cómo afecta a un asesor financiero la relevancia del cliente a la hora de mantener su independencia? ¿Hasta qué punto el temor a perder a un potencial cliente puede provocar un conflicto de interés?

Es fácil entender las ventajas económicas de poder asesorar a clientes con este potencial financiero. Entiendo, que como gestores, el hecho de diversificar nuestros ingresos con diversos clientes ayuda a mitigar esta misión, pero también observo que la fuerte competencia que existe para captar a estos clientes singulares puede provocar que se presenten propuestas, sobre todo a nivel de estructuras fiscales, muy agresivas, y con potenciales repercusiones financieras, fiscales, penales para el cliente y, por otro lado, reputacionales para los gestores. No voy a entrar a valorar situaciones concretas porque no dispongo de la información necesaria para hacerlo, pero lo que sí puedo hacer es ponerme en la situación del cliente y valorar si el

binomio riesgo-ganancia tomado vale la pena, independientemente del resultado. Especialmente con clientes con excedentes de capital y con una capacidad de generar flujos de caja notables regularmente.

Es sabido que cada euro no tiene el mismo valor, sobre todo cuando ya tenemos cubierto el nivel pretendido de confort; aunque este nivel varía según las personas, la edad, la estructura familiar y la cultura financiera. Entiendo, asimismo, que el principio de prudencia debe reinar siempre en los consejos del gestor a la hora de asesorar a todos y cada uno de sus clientes. Tenemos la obligación de hacer pedagogía con nuestros clientes para hacerles entender lo que estamos haciendo, las finalidades,

todo contextualizado en un horizonte temporal previamente consensuado; y partiendo de la base que no hay una simetría de información entre las partes. De esta manera se mitigan muchas frustraciones y malos entendidos. Además, este análisis ayuda a ambas partes a planificarse mejor.

Es fácil achacar parte de estos problemas a la estructura fiscal del Estado español, con muchos grises,



CV

Asociado EFPA España desde 2005 y miembro del IEAF. Es Licenciado en Traducción e Interpretación y, graduado superior en Estudios Internacionales e Interculturales en la UAB. También dispone de diversos Masters y cursos de postgrado tanto en el IDEC-UPF como en el IEF. Actualmente ejerce como Deputy Executive Manager de EFPA EUROPE actividad que compagina con la gestión de patrimonios independiente en su empresa: Girona Patrimonis. Dispone de más de 10 años de experiencia tanto en banca privada como en la gestión de activos en diversas entidades financieras.

con diversas interpretaciones a la hora de valorar ciertos ingresos y su respectiva fiscalidad. Pero también nos podríamos preguntar si realmente el objetivo ha de ser el de recortar la factura fiscal, o bien generar ingresos adicionales. De otro lado, quizás tengamos que hacer un esfuerzo extra a la hora de hacer pedagogía para reducir el nivel de gastos si la palanca de los ingresos está limitada. Nuestra misión es hacer que el cliente se gane la vida, principalmente, maximizando sus recursos propios, los que genera con su actividad y no por la vía de la ingeniería fiscal. Nuestra misión es generar seguridad y planificación a nuestros clientes. Pero cuando se cruza el umbral de la prudencia por el motivo que fuere, todos salimos perjudicados: el cliente, con pérdida de patrimonio y desconfianza; y el asesor, que pierde el único activo del que dispone, intangible, la confianza que le depositan sus clientes.

A mi entender no valen excusas, no todo vale, porque tenemos mucha responsabilidad, más de la que a veces somos conscientes, con nuestros clientes. «La preparación es la clave del éxito», me repetía un responsable de una entidad financiera, y la mejor manera de ser rentable, es ir contento a trabajar, sin demasiadas preocupaciones, sobre todo con la Agencia Tributaria. Porque sino, ¿para qué narices queremos un Gestor Patrimonial? ■

«Estar demasiado preocupado por la fiscalidad puede llevarnos a tomar decisiones incorrectas»