

Alfonso Roa Díaz-Regañón, presidente del Comité de Acreditación y Certificación de la AEFP

“Harán falta esfuerzos e inversiones importantes en dos áreas: tecnología y recursos humanos; se necesitarán personas muy preparadas y con mucha formación”

Alfonso Roa es presidente del Comité de Acreditación y Certificación de la asociación *European Financial Planning*.

¿Qué significa gestionar un patrimonio?

Gestionar un patrimonio es definir un plan de inversión para el cliente, para que pueda lograr sus objetivos financieros, que pueden ser muy variados, desde conseguir una buena jubilación, hasta poder ofrecer la mejor educación a los hijos o la compra de una vivienda, entre otras.

¿Cuáles son los motivos por los cuales un particular o una empresa debe acudir a un/a profesional experto/a en la gestión de patrimonios o en asesoría financiera?

Los motivos pueden ser variados, pero principalmente son dos: un conocimiento insuficiente para administrar de manera eficiente el patrimonio que se posee, y una falta de tiempo para gestionarlo. También hace falta tener en cuenta que ahora vivimos más años y esto supone planificar mejor la jubilación. Además, la riqueza, que hasta hace 25 años estaba muy concentrada, se ha extendido, y eso ha hecho que aumentara la demanda de asesoramiento en materia financiera.

¿Cuál es el perfil profesional de gestor/a de patrimonios? ¿Y el de asesor/a financiero/a?

Es una pregunta difícil de responder. En España se da mucha importancia a la titulación universitaria en materia financiera y económica, pero en el mundo anglosajón lo más importante es que la persona que quiera trabajar de gestor o gestora de patrimonios, o de asesor o asesora financiero/a tenga la certificación profesional correspondiente. Esto significa que cualquier persona, con titulación universitaria o sin, puede ejercer como asesor/a o gestor/a si obtiene la certificación del *European Financial Planning* (EFP), que acredita que se tienen los conocimientos necesarios en el ámbito financiero, fiscal y comercial.

En España, aun cuando ya se está empezando a introducir esta modalidad de acreditación por competencias, todavía se está muy lejos del sistema anglosajón. No obstante, cada vez más, las entidades que quieren contratar asesores o asesoras financieros/as, y gestores o gestoras patrimoniales, piden el Diploma de Agente Financiero (DAF) o el Certificado Europeo de *European Financial Advisor* (EFE), certificados que acreditan menos nivel formativo y competencial que el de EFP, pero suficientes para ejercer como asesor/a financiero/a o gestor/a patrimonial en España.

¿Cuáles son las competencias que debe tener una persona que quiera trabajar como gestor/a de patrimonios? ¿Y como asesor/a financiero/a?

Es muy complicado definir las competencias que debe tener un gestor/a de patrimonios o un asesor/a financiero/a. Las competencias son los conocimientos y las habilidades que necesita una persona para ejercer una profesión. Los conocimientos se pueden definir y medir fácilmente, pero no es tan fácil hacerlo

con las habilidades. Aún así, un gestor/a de patrimonios o un asesor/a financiero/a debe tener empatía, porque debe entenderse de forma muy fluida con los clientes para poder identificar sus necesidades y motivaciones, y adaptar el asesoramiento. También debe tener habilidades comerciales, y debe saber analizar, evaluar y sintetizar la información que le proporciona el cliente para presentarle un plan de inversión adecuado.

¿En qué situación se encuentra el sector de la banca y las finanzas? ¿Cómo evolucionará la banca privada?

Son momentos difíciles. Probablemente, la banca privada se orientará más hacia una banca de clientes que de productos. Esto significa que tenderá a dar más importancia a los objetivos del cliente que a los beneficios a corto plazo. Este hecho requerirá esfuerzos e inversiones importantes en dos áreas: tecnología y recursos humanos; se necesitarán personas muy preparadas y con mucha formación.

¿Qué efectos ha tenido la crisis financiera vivida en el año 2009 en la gestión de patrimonios y en la asesoría financiera?

Muy claramente: la pérdida de confianza del cliente final. Y ahora, ¿qué debemos hacer?: recuperarla. Recuperar la confianza del cliente supone hacer una banca de clientes y no de productos, como comentaba anteriormente. Para hacer una analogía fácil y clara, esto quiere decir olvidarnos del “café para todos”, es decir, de la estandarización de los productos, e invertir esfuerzos en desarrollar productos diferentes según los diversos grupos o segmentos de clientes.

¿Cómo afectan al trabajo diario de un/a asesor/a financiero/a los cambios continuos en los productos financieros, la libre circulación de capitales entre los países miembro de la Unión Europea y la globalización? ¿Y en la de un gestor/a de patrimonios?

El asesor/a financiero/a o el gestor/a patrimonial debe ser, simplemente, una persona capaz de estar permanentemente al día, y de mantenerse informada sobre lo que sucede en su entorno inmediato, pero también en el global. Esto requiere, además de un interés personal por lo que acontece en el mundo, una formación continua en materia financiera, fiscal, comercial y tecnológica.

¿Cuáles son los perfiles profesionales que demandará el sector en un futuro? ¿Qué competencias se les requerirán?

Antes de nada conviene mencionar que, con respecto al sistema financiero, España tiene una singularidad respecto al resto de países occidentales: hay 45.000 sucursales de entidades bancarias o de crédito, lo que significa mucho personal, no siempre con la cualificación necesaria para llevar a cabo adecuadamente las funciones asignadas. En un futuro, las competencias requeridas en cuanto a los conocimientos básicos, serán las mismas que ahora, pero se pedirá más formación complementaria y específica, y acreditación en asesoría financiera.

¿Qué incidencia está teniendo la banca electrónica en el sector? ¿Y en las competencias de las personas que trabajan?

La banca electrónica ha tenido una incidencia reducida en la banca privada porque esta se centra en la banca al por menor o tradicional. La banca electrónica para la banca privada es, simplemente, un canal alternativo de distribución de productos. No obstante, sí que hace falta insistir en que la banca privada debe hacer una inversión importante en tecnología para mejorar las prestaciones que se dan a los clientes y hacerlas más fiables, más amigables y más inmediatas.

Por otro lado, la generalización del acceso a la información implicará que los asesores o asesoras financieros/as y los gestores o gestoras patrimoniales habrán de ampliar sus competencias en gestión de la información, y esto significa que deberán tener las ideas muy claras en materia financiera para saber discernir la información relevante de la que no lo es.

Co-financiado por: