

“LA PROFESION DE ASESOR FINANCIERO DE LAS FAMILIAS”



¿Qué profesional es el que ayuda a una familia a planificar su futuro financiero?, a decidir que parte del dinero que se gana cada mes se puede consumir y que parte se debe ahorrar para mantener o mejorar el nivel de vida en el futuro. La educación de los hijos, La compra de una casa, la jubilación, la póliza de crédito del autónomo, el patrimonio del gran empresario, la sucesión, el bonus del directivo de empresa, ¿quién ayuda a estas personas a gestionar su patrimonio? si lo necesitan claro.

Si una familia decide ahorrar una parte del dinero que gana, que es lo normal, sobre todo en épocas de crisis, ¿cuánto ha de destinar a imprevistos?, ¿dónde poner ese dinero para que se rentabilice mientras no se necesite?, por supuesto, ha de darme la máxima rentabilidad, sin riesgo, disponible y con la mejor fiscalidad, ¿es por ejemplo un depósito a plazo la mejor alternativa o un fondo de inversión?, ¿me compro unas acciones de Telefónica o del Santander ahora que están baratas? ¿o tal vez lo mejor es dejarlo en la cuenta corriente?, en este caso ¿conocemos los efectos de la inflación sobre el dinero?. La cuenta corriente, algunos bancos dicen que no cobran comisión de servicios, no cobran por las tarjetas, y yo ¿Cuánto pago por mi cuenta corriente? ¿y por mis tarjetas? ¿estoy satisfecho con los servicios que recibo de mi banco?. Las necesidades a corto plazo, ¿Dónde pongo el dinero que voy a necesitar en 2-3 años para la entrada del piso? ¿en un depósito? ¿en un fondo? ¿dónde?, ¿con quién me aconsejo? ¿en quién puedo confiar ?. Y la jubilación, ¿qué pensión tendrá del Estado? ¿necesitaré o no una pensión privada que me complemente la de la Seguridad Social para vivir con calidad el último tercio de mi vida?, y si fuese así ¿Cuándo empiezo? ¿y con cuánto?, ¿30 € al mes serían suficientes? ¿y dónde los invierto, en un plan de pensiones, en un PIAS, en renta variable, en renta fija?.

¿Cuántas preguntas verdad?, y cuántas personas tienen la cultura financiera suficiente, o los conocimientos suficientes para tomar todas o alguna de estas decisiones financieras correctamente. En teoría el profesional preparado para dar respuesta de forma ordenada y correcta a todas estas preguntas se llama Asesor Financiero, pero, ¿cuántas familias en Galicia tienen acceso a estos profesionales? ¿cuántos hay por cierto? ¿dónde se puede contratar sus servicios? ¿en los bancos? ¿dónde? ¿Cuántas familias gallegas saben que existen

estos profesionales?, y si existen ¿Cómo sé que puedo confiar en su asesoramiento?.

Empecemos por informarnos sobre esta profesión y después veamos cómo se está desarrollando en España y en Galicia en particular, y por supuesto como se puede acceder a ellos si se tiene necesidad.

DEFINICIÓN DE ASESOR FINANCIERO:

Wikipedia define El Asesor Financiero como el profesional que ayuda a descubrir las necesidades financieras, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de su cliente, teniendo en cuenta la edad, su patrimonio disponible, su tipo impositivo, su situación profesional y familiar, y el resto de inversiones que pueda disponer. Una vez analizado su perfil de riesgo y sus necesidades, el asesor llevará a cabo sus recomendaciones de inversión, asesorándole según sus circunstancias y necesidades vayan cambiando y adaptándolas al momento actual.

La relación entre cliente-asesor es la base de un buen asesoramiento financiero, que se basa en un gran grado de confianza (con unos derechos y obligaciones por cada parte) y el asesor debe velar por los intereses del cliente como si fueran los suyos propios. Por ello, el asesor debe siempre ofrecer independencia y objetividad en todas las recomendaciones; contemplando siempre el largo plazo y lo más importante: debe crear, cultivar y mantener una estrecha relación con el cliente.

HISTORIA DE LA PROFESIÓN DE ASESOR FINANCIERO:

La historia dice que la profesión de Asesor Financiero nació en Estados Unidos después del crack del 29, durante los difíciles años 30 y sobre todo a partir de los primeros años de la recuperación económica post segunda guerra mundial. Existen imágenes de profesionales asesores financieros de Merrill Linch y de Morgan Stanley que recorrían en pequeñas caravanas y en autobuses, los Estados americanos de una punta a otra prestando servicios de asesoramiento financiero a las familias americanas. A nivel institucional se sabe que en el año 1969, trece personas se reúnen en el aeropuerto internacional de Chicago (O'Hare) para comenzar el desarrollo del movimiento de la planificación financiera. 1970 nace, siempre en Estados Unidos, la Asociación Nacional para la Planificación Financiera (IAFP). En 1972 se crea el Colegio de Planificadores Financieros. En 1973 se constituye el Instituto de Planificadores Financieros Certificados (ICFP). En 1985 fundan la Junta Internacional de Normas y Prácticas de Planificadores Financieros Certificados (IBCFP). En 2000, IAFP y ICFP se fusionan para formar Financial Planning Association (FPA). En Europa nace en el año 2000 la EFPA (European Financial Planning Association) como la institución representante de los asesores financieros europeos.

PROTOCOLO DE TRABAJO DEL ASESOR FINANCIERO:

Norma ISO 22.222/2005 Planificación Financiera Personal:

A mediados de diciembre de 2005, se publicó la Norma ISO 22222/2005: Planificación Financiera Personal. Dieciocho países de Asia, Oceanía, Centro de Europa, Sur de África y América participaron activamente en su desarrollo, cuyo nombre formal es Standard Internacional de requisitos para Planificadores Financieros Personales.

Con esta Norma se establece un marco de actuación que permita al consumidor saber de antemano que servicio va a recibir del Asesor Financiero paso a paso. Esta norma de calidad al consumidor dice que el servicio de asesoramiento financiero se divide en 6 pasos.

Descripción de los 6 pasos NORMA 22222/2005: PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL

Paso 1: Establecer la relación profesional.

Informar al consumidor sobre los servicios que el asesor financiero le ofrece y el consumidor decidir que servicios quiere recibir. Decidido el servicio o servicios a prestar.

Paso 2: Recopilación de información relevante sobre el cliente.

Esto incluiría la cuantitativa y cualitativa de los aspectos relevantes y no del cliente financiero de la situación financiera. Cuantitativas, por ejemplo extractos de las cuentas corrientes, pólizas y contratos de inversión o préstamos y créditos, etc.. Cualitativa, por ejemplo sus objetivos de la familia, objetivos personales, sus valores como persona, etc., etc.

Paso 3: Analizar y valorar la información recibida.

Esto incluye determinar si existen recursos suficientes para alcanzar los objetivos del cliente, la calidad de los recursos, etc..

Paso 4: Elaborar y presentar el Plan Financiero.

Este debe ser comprendido por el cliente. Una hoja de ruta con los objetivos del cliente, las estrategias, las acciones a realizar y el control.

Paso 5: Implementación del Plan.

Contratar los productos financieros adecuados de acuerdo con su perfil de riesgo y de acuerdo con las Normas que amparan los derechos de los inversores (MIFID), informar al cliente donde se invierte su dinero en el caso de las inversiones, explicar los costes de cada producto en los detalles, entregar copia de todos los documentos.

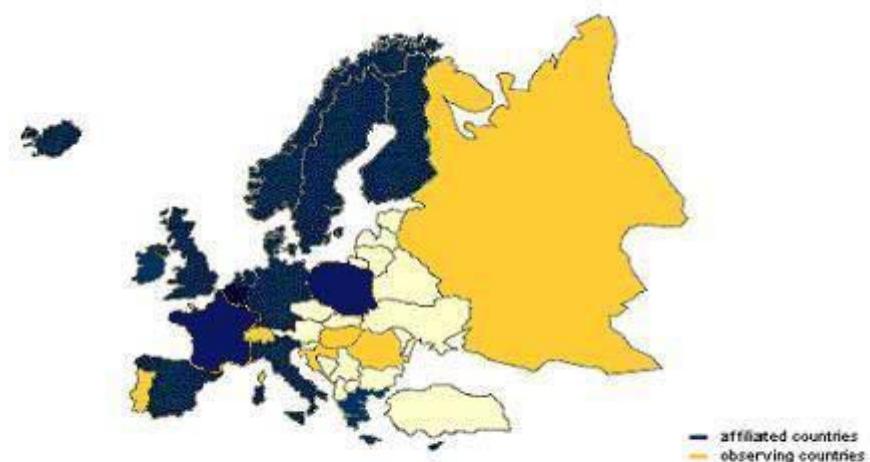
Paso 6: Seguimiento del Plan Financiero y de la relación profesional.

Importante es reunirse con el cliente periódicamente para controlar que los objetivos, las estrategias y las acciones decididas se están llevando a cabo y que respecto al momento anterior no ha cambiado nada a nivel económico, financiero, familiar o personal que obligue a realizar cambios en el Plan Financiero.

EFPA:

EFPA (European Financial Planning Association), es la asociación europea de los profesionales del asesoramiento financiero personal, fue fundada en Rotterdam (Holanda), como iniciativa de la Universidad de Erasmus, se creó para garantizar el adecuado desarrollo de la profesión, y en la actualidad cuenta con miembros en 16 países Europeos.

Países miembros: Alemania, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Noruega, Reino Unido, Suecia, Francia y Polonia. **Países Asociados:** Croacia, Hungría, Portugal, Rusia, Suiza y Rumanía.



EFPA ESPAÑA:

EFPA España es la delegación en España de la asociación europea de asesoría y planificación financiera-patrimonial. Su constitución tiene lugar en el año 2000 y su nacimiento en España está totalmente ligado a la creación de la European Financial Planning Association (EFPA). Como delegación de la Asociación Europea, EFPA España actúa como plataforma independiente que agrupa a los profesionales dedicados al asesoramiento y la planificación financiera en nuestro país.

Cualquier profesional dedicado a las actividades de Asesoría Financiera y Financial Planning en entidades bancarias, cajas de ahorros, sociedades y agencias de valores, EAFI's, sociedades gestoras de IIC, compañías de seguros, redes de agentes, despachos profesionales u otros, así como profesionales independientes, pueden ser miembros de EFPA España.

MISION Y OBJETIVOS DE EFPA ESPAÑA.

La misión principal de EFPA ESPAÑA es la de agrupar a los profesionales del sector en una organización dedicada a promover el desarrollo de esta profesión en nuestro país, y en segundo lugar garantizar un nivel de conocimientos, capacidades y aptitudes de los

profesionales que poseen las certificaciones profesionales, alcanzando los más elevados niveles profesionales y éticos en el sector financiero.

Los objetivos son: En primer lugar acreditar y certificar los conocimientos, habilidades y aptitudes de los profesionales que superen la pruebas de examen correspondientes y acepten acatar el código ético de la Asociación. En segundo lugar continuar la formación para mantenernos actualizados a través de las recertificaciones obligatorias cada 2 años. En tercer promover y dar a conocer nuestras certificaciones profesionales. En cuarto lugar agruparnos como colectivo profesional, y poder ser una voz ante las instituciones y ser conocidos y reconocidos no solo en el sector financiero, que ya lo somos, sino también ante los consumidores, para que sepan quienes son los profesionales acreditados.

Acreditación formativa: EFPA garantiza en diversos niveles, y a través de los correspondientes exámenes de cualificación, los conocimientos de quienes desarrollan la profesión de Asesor Financiero. Además EFPA exige que los profesionales acreditados se recertifiquen cada dos años, justificando un nivel mínimo de 30 horas de formación profesional.

Los niveles de certificación que EFPA acredita son:

Nivel I : DAF Diploma de Agente Financiero.

Nivel II: EFA Asesor Financiero (European Financial Advisor).

EFP Planificador Financiero(European Financial planner)

Código Ético: La asociación establece los estándares de conducta personal y profesional que han de cumplir los miembros de la asociación.

1. Integridad:

Los Miembros realizarán labores de planificación o asesoramiento financiero en el mejor interés del público debiendo actuar con el máximo grado de integridad en cualquiera de sus actividades profesionales.

Sobre los Miembros pesa la responsabilidad de comportarse de forma acorde con su profesión, sirviendo al interés público, y haciendo honor a la especial confianza que el público otorga a un Miembro de la EFPA, así como comportándose con dignidad a la hora de llevar a cabo su trabajo. Como depositarios de la confianza pública, los Miembros deberán aplicar el máximo sentido de justicia, integridad y claridad en todas sus actuaciones profesionales.

2. Transparencia:

Los Miembros siempre deben ser objetivos o explicar a los clientes las razones en los casos que la objetividad esté comprometida, salvo cuando resulte obvio para el cliente que el Asesor representa a su empresario en asuntos vinculados a esta representación.

Un Miembro deberá mantener su objetividad y honestidad intelectual, debiendo revelar todo conflicto de intereses en el ejercicio de sus actividades profesionales. En aquellos casos en los que los compromisos con sus empresarios hagan imposible esa objetividad, se deberá explicar claramente la situación a los clientes. Cuando se desempeñen funciones de asesoramiento financiero, los Miembros deben informar al cliente si actúa de forma independiente o representa a una empresa.

3. Primacía del Interés del Cliente:

Los Miembros siempre deben anteponer los intereses del cliente a los propios.

En cada relación con un cliente, el Miembro deberá poner el interés del cliente por encima del suyo propio. El Miembro aceptará la responsabilidad de poner en conocimiento del cliente o de aquellas partes interesadas, así como de tomar las medidas necesarias, en aquellas ocasiones en las que detecte la existencia de circunstancias, influencias negativas o conflictos de intereses que puedan afectar a la objetividad de sus juicios.

4. Atención Debida:

Los Miembros deberán proporcionar sus servicios profesionales con la máxima competencia y atención debida.

Un Miembro deberá trabajar para obtener, y animar a los demás a que obtengan, las cualificaciones y conocimientos necesarios, debiendo además cumplir los estándares y códigos éticos y profesionales, así como trabajar para mejorar la calidad del servicio y con ello el reconocimiento de su profesión, y desarrollando sus servicios dando lo mejor de sí mismo.

5. Formación Continua:

Los Miembros continuarán formándose para mantener los máximos niveles de preparación y competencia profesional.

Un Miembro deberá obtener, mantener y utilizar los conocimientos y cuidado debidos marcados por los estándares y que sean relevantes para el ejercicio de su actividad como planificador o asesor financiero, o para cualquier otra actividad dentro de su labor profesional.

6. Confidencialidad:

Los Miembros deben tratar confidencialmente la información de los clientes según la legislación nacional y cualquier otra norma derivada de su empleo.

Un Miembro debe solicitar toda la documentación que considere relevante para satisfacer las necesidades del cliente y respetar la confidencialidad de toda la información obtenida en el desempeño de sus servicios profesionales salvo que la ley exija lo contrario, o en el transcurso de un conflicto civil.

7. Profesionalidad:

Los Miembros actuarán de forma profesional y se comportarán honrando y dignificando su profesión.

Un Miembro deberá actuar de manera honesta y cortés hacia toda persona con la que tenga relaciones profesionales, debiendo trabajar para mejorar la imagen de su profesión entre la comunidad en la que él o ella sirva.

8. Diligencia:

Los Miembros deberán actuar diligentemente a la hora de descargar de responsabilidades a sus clientes y público en general, debiendo proporcionar sus servicios de forma rápida, cuidadosa y minuciosa.

La Diligencia debida requiere que el Miembro planifique y supervise de forma exhaustiva cualquier actividad profesional de la que él o ella sea responsable.

9. Conocimientos y Tareas Asumidas:

Los Miembros sólo deberán asumir tareas para las que cuenten con el necesario conocimiento, experiencia, habilidades y competencia general.

El Miembro deberá reconocer los límites de su competencia profesional así como en los que su actuación está autorizada, y actuar dentro de ellos. Los Miembros deberán reconocer aquellas circunstancias en las que su conocimiento

y competencias no sean suficientes para realizar la tarea en cuestión e informar de ello a su cliente.

10. Cumplimiento de todas las leyes:

Los Miembros deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones donde ejerzan su actividad o tenga consecuencias la misma.

Un Miembro debe conocer y cumplir las principales leyes y regulaciones que ordenan la práctica profesional, además de este Código Ético y cualquier Código establecido por las Autoridades Reguladoras.

11. Comisiones y Costes:

Los Miembros deberán explicar claramente las comisiones y esquema de costes acordados con el cliente antes de establecer un contrato de servicio.

Un Miembro deberá ser capaz de explicar el motivo y bases de las comisiones que carga y de cualquier otra remuneración que reciba por el ejercicio de sus servicios en nombre del cliente.

12. Explicación del Código Ético a los Clientes:

Los Miembros deberán proporcionar una copia de este Código Ético a sus clientes cuando lo soliciten, y explicar aquellos puntos en los que surjan dudas sobre el significado de sus disposiciones.

Un Miembro deberá ser capaz de explicar cómo se aplican las estipulaciones del Código Ético en el ámbito de su relación con el cliente, y cuáles son sus obligaciones y papel respecto al cliente, respecto a su empleador o empresario, y respecto a la EFPA.

13. Incentivar su Aceptación *Los Miembros deberán incentivar la aceptación de este Código Ético y de las ideas que defiende.*

Se anima a todos los planificadores y asesores financieros a promocionar este Código Ético, y poner en conocimiento de otros colegas y de los clientes las ideas que representa. La mejora, tanto interna como externa, de la imagen de la Profesión y de nuestro compromiso con la excelencia, es tarea y responsabilidad de todos los profesionales.

EFPA cuenta en España con más de 14.750 Profesionales acreditados, de los cuales 8.200 tienen la certificación EFA de Asesor Financiero, y 6.550 el Diploma de Agente Financiero.

Otro de los objetivos de EFPA es dar respuesta a la Directiva Comunitaria 2004/39/CE, conocida como DIRECTIVA MIFID, que exige por primera vez en la historia que la actividad de asesoramiento financiero se someta a licencia, se someta a certificación. Esto hasta ahora no existía, y esta Directiva está armonizando a nivel europea que sea exigible una cualificación profesional reconocida a las personas que se dedican a dar asesoramiento financiero a las familias.

PRESENTACION DE LA DELEGACION DE EFPA EN GALICIA:

Desde mayo de 2010, Galicia cuenta con una Delegación territorial de esta Asociación.

Actualmente las familias gallegas tienen la posibilidad de acceder a 357 Titulados EFA. La Coruña cuenta con 210, Pontevedra 110, Lugo 25 y Orense 19.

Toda persona que quiera acceder a los servicios de Asesor Financiero EFA es suficiente que entre la web de la EFPA www.efpa.es, en el apartado **¿busca un asesor financiero?**,

Y ahí encontrará todos los profesionales certificados EFA que la asociación pone a su disposición en cada provincia de España.

En Galicia son las entidades financieras las que cuentan con más titulados EFA, sobre todo la Banca Personal y la Banca Privada. Algunos Corredores y/o Agentes de Seguros, Asesores/Gestores Fiscales, y Consultores de empresa que también se dedican a la gestión del patrimonio de sus clientes.

Por ejemplo, **Dositeo Amoedo González** es el profesional EFA nombrado como **Delegado EFPA Galicia** en mayo de este año. Ha obtenido su Certificado EFA en 2007, ejerce de Asesor Financiero profesional desde el año 1995, nació en Redondela (Pontevedra) en 1967, inició su

actividad en Arcade en el año 1995, después de realizar sus estudios de Empresariales, especialidad de Finanzas, en la Universidad de Vigo. En 1998 aperturó la primera Agencia de Representación en Galicia del banco catalán especializado en banca personal FIBANC, el cual dos años más tarde fue comprado por Banco Mediolanum, el banco más importante a nivel europeo en consultoría financiera a las familias, (Banco con una red de más de 6.000 profesionales autónomos, y que gestiona recursos de clientes por más de 44.000 mill. €). En el año 2001 constituyó la primera SIMCAV de gestión activa de Galicia (Fivalbolsa gestión activa S.A.), y en el 2003 fue nombrado por Banco Mediolanum Manager responsable de desarrollar la figura de Consultor de Banca Personal en Galicia. Actualmente compagina la actividad de Asesor Financiero autónomo, con la de Banch Manager en Banco Mediolanum y con la responsabilidad de Delegado EFPA Galicia.

Desde el 2003 uno de los objetivos de Dositeo Amoedo es desarrollar la figura del Asesor Financiero en Galicia hasta el punto en que todas las familias gallegas conozcan estos profesionales y tengan la posibilidad de acceder a sus servicios para mejorar su calidad de vida. “Un asesor financiero al lado de cada familia gallega” este es objetivo que ha movido a este profesional a responsabilizarse también de la Delegación de EFPA en Galicia.

Objetivos Delegación EFPA Galicia: El primero es dar servicio a los socios a nivel local, para lo cual se creará un equipo de trabajo que ponga las bases de las actividades a realizar a nivel zona, porque desde EFPA España, a través de la web www.efpa.es ya se prestan muchísimos servicios (formación continua a través de videoconferencia, envío de informes diarios, etc) , el segundo será aumentar el nº de titulados EFA, y el tercero dar a conocer nuestra profesión a las familias gallegas, hasta el punto de que sea el propio consumidor el que busque un asesor financiero EFA antes de tomar una decisión de inversión, financiación o seguros.

Respecto al primer objetivo ya se ha realizado un trabajo importante en lo que va de año, por un lado se ha organizado una sesión de recertificación aprovechando la presentación de la Delegación, en la que el Presidente de EFPA, D. Carlos Tusquets, disertó sobre la situación actual de los mercados, y estos días, el 10 y 11 de diciembre, se ha realizado un curso de recertificación en el ámbito de la asesoría financiero-fiscal, impartido por D. José Antonio Gil Del Campo, profesor de la Escuela de Negocios de Caixanova y Socio de Garrigues.

Este año entre los dos cursos hemos impartido formación en Galicia por 8 horas de recertificación.

En cuanto al segundo objetivo, estamos trabajando para llegar a un acuerdo con el Instituto de Estudios Financieros (IFE), de Barcelona, para realizar un primer curso de preparación para obtener el NIVEL 1 (DAF) y el NIVEL II (EFA). Este curso lo organizaremos en Vigo entre julio 2011 y marzo 2012, y si podemos lo haremos también en La Coruña o Santiago. A partir de 2012 esperamos conseguir que algunas instituciones de formación gallegas valoren el obtener de EFPA la acreditación necesaria para impartir esta formación.

Respecto al tercer objetivo, trabajaremos para que las familias gallegas conozcan las ventajas de acudir a un Asesor Financiero EFA. En Italia, por ejemplo, muchas familias cuentan con su Asesor Financiero personal, la institución que está realizando una labor importante para concienciar a las familias de las ventajas de acudir a estos profesionales es la ANASF

(Asociación Nacional de Promotores Financieros), con publicidades como “*Tu confianza ha marcado un camino. Con un Asesor Financiero al lado, tendrás siempre la seguridad de haber realizado la elección justa*”. 4 millones de ahorradores confían en el Asesor Financiero un patrimonio total de 220 mill. De €. Para saber más www.anASF.it.

Imagen de la publicidad de la profesión en Italia:



En Galicia, nuestra idea es dar a conocer la asociación a través de artículos de prensa, participación en Ferias y Congresos donde se hable de servicios a los consumidores, participando en foros de opinión, patrocinando actividades relacionadas con la formación financiera de las familias, organizando congresos, conferencias, etc.

Un ejemplo de esta actividad de divulgación es precisamente este artículo en su periódico, que llega al más selecto público gallego, los profesionales y directivos de instituciones públicos y de empresas privadas.

Para terminar comentar un dato, en Galicia, según el IGE, somos casi 1,1 mill. de unidades familiares. Si estas familias tuviesen conciencia de la necesidad de contar con un profesional como nosotros a su lado, se necesitarían entre 4.000 y 5.000 asesores financieros solo en Galicia, por tanto, habiendo 357 asesores financieros EFA hasta la fecha, ¿Qué oportunidad profesional se abre también en este sector? ¿qué salida profesional pueden tener todos aquellos profesionales que se encuentran en dificultad laboral debido a la reestructuración del sector bancario en Galicia?, y no solo del sector bancario, ¿Cuántos titulados universitarios podrían encontrar en esta actividad su realización profesional? . Una oportunidad será prepararse para obtener el título EFA y después de haberlo conseguido desarrollarse profesionalmente en el sector de servicios financieros a las familias.

DOSITEO AMOEDO GONZALEZ.