

Asesor Financiero de Inversiones

En una época de incertidumbre como la actual resulta difícil para los inversores mantenerse sereno, y suele ser habitual entre éstos dejarse llevar por la euforia o el miedo del contexto a la hora de invertir intentando predecir la evolución del mercado, lo que en muchas ocasiones acarrea fuertes pérdidas económicas. Sin embargo, lejos de seguir estas tendencias, lo adecuado para hacer una inversión inteligente sería definir una estrategia inicial, en función del plazo y las necesidades, y mantenerla independientemente de los cambios de ánimo colectivos o de los movimientos del mercado a corto plazo. Es aquí donde encaja la labor de un asesor financiero, profesional cuya misión es actuar como un contrapeso racional a las emociones del cliente cuando la buena gestión de éstas es fundamental para evitar dañar el ahorro y, sobre todo, para aprovechar las oportunidades.

El asesor financiero es un profesional independiente que debe ayudar a su cliente a optimizar la rentabilidad de las inversiones, a gestionar el riesgo financiero y a racionalizar los costes asociados a cada inversión. La entrada en vigor en noviembre de 2007 de la directiva europea que regula la prestación de servicios de inversión, la MiFID (Markets in Financial Instruments Directive), supone un gran avance en la profesionalización del asesoramiento financiero, que hasta entonces, en España se prestaba como un servicio auxiliar principalmente de la banca privada. Es a partir de esta directiva, cuando esta actividad profesional va a ser reconocida como un servicio de inversión de primer nivel que pueden ejercer las sociedades de inversión y entidades de crédito, surgiendo una nueva categoría dentro de las Empresas de Servicios de Inversión (ESI), las EAFI, Empresas de Asesoramiento Financiero, entidades reguladas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), pueden ser personas físicas o jurídicas, cuya actividad se centra exclusivamente en prestar servicios de asesoramiento financiero a sus clientes, distinguiéndolas de aquellas que comercializan o distribuyen productos financieros.

Además de las EAFI, la directiva europea reconoce en España otras figuras que también pueden prestar servicios de inversión: las Sociedades de Valores, las Agencias de Valores, las Sociedades Gestoras de Carteras y las Entidades de Crédito siempre que su régimen jurídico, estatutos y autorización específica les habilite para ello.

Lejos del análisis financiero o de la comercialización de productos de inversión, el Asesoramiento Financiero se puede definir como la recomendación personalizada que se presta a un cliente, teniendo en cuenta su situación patrimonial, personal y profesional, con respecto a una o más operaciones relacionadas con los instrumentos financieros. El asesor financiero debe analizar el perfil de riesgo del cliente y sus necesidades, para, posteriormente, llevar a cabo sus recomendaciones particulares de inversión, comprometiéndose a seguir asesorándole y adaptando esas recomendaciones según vayan cambiando sus circunstancias y necesidades. Como cualquier otra prestación de servicio, este tipo de asesoramiento lleva aparejado una contraprestación económica por parte del cliente.

La MiFID deja igualmente clara la distinción entre agente y asesor financiero. Frente a la figura del asesor cuyo único objetivo es el interés del cliente vinculado a su perfil inversor, surge el agente financiero que está totalmente vinculado a una empresa de servicios de inversión y cuyo objetivo es la comercialización de sus productos financieros.

descripción del puesto

■ La actividad profesional

El asesor financiero es un profesional cuyo objetivo es ayudar a su cliente, particular o empresa, a mantener el equilibrio deseado entre los ingresos de las inversiones, las ganancias de capital, y el nivel aceptable de riesgo, consiguiendo un equilibrio entre el binomio rentabilidad-riesgo.

Este asesoramiento debe estar definido por la objetividad y la independencia que debe mantener frente a las entidades financieras, y que le va a permitir no entrar en conflicto de intereses a la hora de recomendar los distintos productos o inversiones que considere más adecuadas para su cliente.

No existen fórmulas mágicas en el asesoramiento financiero, es un proceso que debe seguir un método de trabajo correcto y contrastado y que incluye el conocimiento de las características financieras y personales del cliente, la identificación de sus objetivos e inquietudes, su horizonte temporal y sus necesidades de liquidez. Con todo ello se elaborará un Plan Financiero que mejorará la gestión de sus finanzas personales. Además, resultará crucial establecer una relación de mutua confianza entre asesor y cliente.

En definitiva una Planificación Financiera Personal que consiga la optimización de ingresos y gastos y del patrimonio, con el fin de mantener en el tiempo el capital y obtener la maximización del binomio rentabilidad riesgo.

■ Responsabilidades

El asesor financiero tiene la obligación de actuar siempre anteponiendo el interés del cliente al suyo propio. Es su responsabilidad la protección del cliente y para ello debe ser capaz de ayudarlo a conocer y entender cuáles son sus necesidades financieras y cuáles los instrumentos financieros más adecuados para él según su perfil y situación, y teniendo en cuenta la fiscalidad que juega un papel importante. Para ello debe realizar un análisis de idoneidad en el que comprobar si posee los conocimientos y experiencia necesarios para comprender la naturaleza y riesgos del producto o servicio ofrecido.

especificaciones

■ Formación necesaria y conocimientos específicos

Formación universitaria.
Imprescindible formación de posgrado en el ámbito financiero.
Certificaciones profesionales.
Amplia experiencia en asesoramiento financiero.
Amplios conocimientos de:

- Macroeconomía.
- Instrumentos y mercados financieros (Renta Fija, Renta Variable, Divisas, Productos derivados).
- Fondos y Sociedades de Inversión Colectiva.
- Seguros y pensiones.
- Planificación inmobiliaria: productos hipotecarios y métodos de amortización.
- Fiscalidad.
- Gestión de carteras.
- Conocimiento de idiomas.

■ Funciones

Para que el cliente conozca cuál es el servicio que va a recibir de su asesor, la Norma ISO 22222/2005 sobre planificación financiera personal marca los pasos que debe seguir todo proceso de asesoramiento financiero y las funciones que va a tener que desempeñar el asesor.

Establecimiento de la relación profesional.

El asesor debe informar al cliente sobre los servicios que le puede ofrecer, y éste decidir cuáles son los que desea recibir.

Recopilación de toda la información relevante sobre el cliente.

Partiendo de la comprensión de los recursos, el asesor financiero tiene que elaborar una fotografía real y completa de la situación financiera, personal y patrimonial de su cliente para poder determinar objetivos y expectativas.

Análisis y valoración de la información recibida.

En esta etapa se deben marcar los objetivos y realizar un análisis de riesgos para identificar todos los factores que pueden impedir cumplir que lleguemos a ellos.

Desarrollo del Plan Financiero.

Una vez identificados los riesgos se establecerán las bases fundamentales, determinando en qué grado y en qué tiempo los objetivos pueden lograrse.

Implementación del Plan.

Informar sobre los productos financieros adecuados de acuerdo con el perfil de riesgo del cliente y con las normas que amparan los derechos de los inversores.

Explicar detalladamente los costes de cada producto.

Involucrar al cliente en la toma de decisiones asegurándose de que entienda cada uno de los objetivos que se persigue con cada decisión.

Seguimiento del Plan Financiero.

Llevar a cabo reuniones periódicas con el cliente para controlar que se van cumpliendo los objetivos.

Verificar que se están llevando a cabo las acciones decididas.

Comprobar que no ha habido ningún cambio a nivel económico, financiero, personal o familiar que aconseje realizar cambios en el Plan Financiero implementado.

Con el paso del tiempo el plan financiero debe ser controlado para comprobar si se están alcanzando las metas marcadas o si se presentan nuevas circunstancias que cambien los objetivos de la planificación.

■ Habilidades, aptitudes y actitudes

- Diligencia y rigor.
- Persona honesta, íntegra y ética.
- Gran profesionalidad y método de trabajo.
- Vocación por la formación continua.
- Hábil en la comunicación interpersonal. Capacidad de interlocución.
- Disciplina, objetividad e independencia.
- Capacidad de análisis.
- Orientación estratégica.
- Total orientación al cliente.