

Alfonso Roa Díaz-Regañón, president del Comitè d'Acreditació i Certificació de l'AEFP

“Caldran esforços i inversions importants en dues àrees: tecnologia i recursos humans; es necessitaran persones molt preparades i amb molta formació”

Alfonso Roa és el president del Comitè d'Acreditació i Certificació de l'associació *European Financial Planning*.

Què significa gestionar un patrimoni?

Gestionar un patrimoni és definir un pla d'inversió per al client, per tal que pugui assolir els seus objectius financers, que poden ser molt variats, des d'aconseguir una bona jubilació, fins a poder oferir la millor educació als fills o la compra d'una vivenda, entre d'altres.

Quins són els motius pels quals un particular o una empresa ha d'acudir a un/a professional expert/a en la gestió de patrimonis o en assessoria financera?

Els motius poden ser variats, però principalment són dos: un coneixement insuficient per administrar de manera eficient el patrimoni que es posseeix, i una manca de temps per gestionar-lo. També cal tenir en compte que ara vivim més anys i això suposa haver de planificar millor la jubilació. A més, la riquesa, que fins fa 25 anys estava molt concentrada, s'ha estès, i això ha fet que augmentés la demanda d'assessorament en matèria financera.

Quin és el perfil professional de gestor/a de patrimonis? I el d'assessor/a financer?

És una pregunta difícil de respondre. A Espanya es dona molta importància a la titulació universitària en matèria financera i econòmica, però en el món anglosaxó el més important és que la persona que vulgui treballar de gestor o gestora de patrimonis, o d'assessor o assessora financer tingui la certificació professional corresponent. Això significa que qualsevol persona, amb titulació universitària o sense, pot exercir com a assessor/a o gestor/a si obté la certificació de l'*European Financial Planning* (EFP), que acredita que es tenen els coneixements necessaris en l'àmbit financer, fiscal i comercial.

A Espanya, tot i que ja s'està començant a introduir aquesta modalitat d'acreditació per competències, encara s'està molt lluny del sistema anglosaxó. No obstant, cada vegada més, les entitats que volen contractar assessors o assessores financers/es, i gestors o gestores patrimonials, els sol·liciten el Diploma d'Agent Financer (DAF) o el Certificat Europeu d'*European Financial Advisor* (EFA), certificats que acrediten menys nivell formatiu i competencial que el de l'EFP, però suficients per exercir com a assessor/a financer/a o gestor/a patrimonial a Espanya.

Quines són les competències que ha de tenir una persona que vulgui treballar com a gestor/a de patrimonis? I com assessor/a financer/a?

És molt complicat definir les competències que ha de tenir un gestor/a de patrimonis o un assessor/a financer/a. Les competències són els coneixements i les habilitats que li calen a una persona per exercir una professió. Els coneixements es poden definir i mesurar fàcilment, però no és tan fàcil fer-ho amb les habilitats. Tot i així, un gestor/a de patrimonis o un assessor/a financer/a ha de tenir empatia, perquè ha d'entendre's de forma molt fluida amb els clients per poder identificar les seves necessitats i motivacions, i

adaptar-hi l'assessorament. També ha de tenir habilitats comercials, i ha de saber analitzar, avaluar i sintetitzar la informació que li proporciona el client per presentar-li un pla d'inversió adequat.

En quina situació es troba el sector de la banca i les finances? Com evolucionarà la banca privada?

Són moments difícils. Probablement, la banca privada s'orientarà més cap a una banca de clients que de productes. Això significa que tendirà a donar més importància als objectius del client que als beneficis a curt termini. Aquest fet requerirà esforços i inversions importants en dues àrees: tecnologia i recursos humans; es necessitaran persones molt preparades i amb molta formació.

Quins efectes ha tingut la crisi financera viscuda l'any 2009 en la gestió de patrimonis i en l'assessoria financera?

Molt clarament: la pèrdua de confiança del client final. I ara, què hem de fer?: recuperar-la. Recuperar la confiança del client suposa fer una banca de clients i no de productes, com comentava anteriorment. Per fer una analogia fàcil i clara, això vol dir oblidar-nos del "café per a tothom", és a dir, de l'estandardització dels productes, i invertir esforços en desenvolupar productes diferents segons els diversos grups o segments de clients.

Com afecten en la feina diària d'un/a assessor/a financer/a els canvis continus en els productes financers, la lliure circulació de capitals entre els països membre de la Unió Europea i la globalització? I en la d'un gestor/a de patrimonis?

L'assessor/a financer/a o el gestor/a patrimonial ha de ser, simplement, una persona capaç d'estar permanentment al dia, i de mantenir-se informada sobre el que succeeix en el seu entorn immediat, però també en el global. Això requereix, a més d'un interès personal pel que s'esdevé al món, una formació continuada en matèria financera, fiscal, comercial i tecnològica.

Quins són els perfils professionals que demandarà el sector en un futur? Quines competències se'ls requeriran?

Primer de tot convé esmentar que, pel que fa al sistema financer, Espanya té una singularitat respecte a la resta de països occidentals: hi ha 45.000 sucursals d'entitats bancàries o de crèdit, el que significa molt personal, no sempre amb la qualificació necessària per dur a terme adequadament les funcions assignades. En un futur, les competències requerides quant als coneixements bàsics, seran les mateixes que ara, però es demanarà més formació complementària i específica, i acreditació en assessoria financera.

Quina incidència està tenint la banca electrònica en el sector? I en les competències de les persones que hi treballen?

La banca electrònica ha tingut una incidència reduïda en la banca privada perquè aquesta se centra en la banca al detall o tradicional. La banca electrònica per la banca privada és, simplement, un canal alternatiu de distribució de productes. No obstant, sí que cal insistir en que la banca privada ha de fer una inversió important en tecnologia per millorar les prestacions que es donen als clients i fer-les més fiables, més amigables i més immediates.

D'altra banda, la generalització de l'accés a la informació implicarà que els assessors o assessores financers/es i els gestors o gestores patrimonials hauran d'ampliar les seves competències en gestió de la informació, i això significa que hauran de tenir les idees molt clares en matèria financera per saber destriar la informació rellevant de la que no ho és.

Cofinançat per:

