

DISTINTAS FORMAS DE VER LEÓN

En los últimos 35 años la transformación y evolución del negocio financiero en nuestra provincia, ha sido revolucionario, sobre todo a partir de la crisis financiera de 2008. Todas las entidades financieras que en los años 90 copaban el negocio bancario y financiero de la ciudad, o han desaparecido o ni se las reconoce.

El proyecto que desarrollamos desde AB Asesores en León, a comienzos de los 90, fue absolutamente disruptivo y revolucionario, tal y como podemos comprobar, casi 35 años después.

Harlar de educación financiera y asesoramiento financiero independiente, al margen de la banca tradicional, parecía tan extravagante como fallido, para aquellos que se aferraban a lo existente, sin mirar en las necesidades de unos ahorradores, que estaban deseando evolucionar a inversores bien formados y asesorados.

Organizar conferencias, seminarios, participar en medios de comunicación y prestar un servicio financiero, basado en la independencia y la transparencia, creado y desarrollado desde León, se trasladó al resto de España, con un progreso y una evolución impensable para los que entonces lo iniciábamos.

En los años 2000 llegó internet y la revolución que ello supuso para el sector financiero. Del temor inicial de los inversores a salir de la zona de confort del papel, hemos pasado a que muchos inversores se dejen llevar por el populismo financiero que se extiende en internet, bajo la falsa creencia de que saben más que los mejores profesionales del sector, con la consiguiente proliferación de ludopatías, rupturas de relaciones personales, estafas financieras y quiebras patrimoniales, tal y como ponen de manifiesto los psicólogos.

El asesoramiento financiero independiente que con tanto éxito desarrollamos desde AB Asesores, fue evolucionando a llevarlo a cabo desde internet con inversis banco en 2004 y ha llegado a su máximo exponente desde 2014 de la mano de andbank, bajo el concepto de banca privada.

MARÍA JESÚS SOTO
DIRECTORA DE ANDBANK
EN LEÓN



El futuro de la banca privada: calidad o trampantojo?



El servicio de banca privada con calificativo de excelente, es aquel que conlleva la planificación patrimonial integral para las familias. Ello conlleva aportar servicio de asesoramiento, a través de especialistas, en el campo fiscal, financiero, societario y hereditario.

El éxito de esta banca privada, dirigida al inversor medio, no estaba cubierta en nuestro país. En la actualidad, muchas entidades financieras,

publicitan servicio de banca privada, que podemos calificar de trampantojo, si lo comparamos con lo que realmente significa tener un servicio de banca privada excelente.

Como sabemos, el marketing financiero todo lo sujeta, pero la realidad se encarga de desmentirlo, como ha sucedido siempre.

Los ahorradores, que cada vez tienen más necesidad de convertirse en inversores, si quieren preservar los patrimonios, de las dos grandes amenazas, que son la inflación y los impuestos, deberán tener capacidad de poder elegir el servicio financiero que realmente necesitan.

El intrusismo que está sufriendo la banca privada, como todos los sectores cuando se demuestra el éxito, en términos de rentabilidad, está provocando desde hace años, que muchos profesionales de dudosa formación y peor reputación, estén deteriorando la profesión.

Por ello, resulta imprescindible, que

estén desarrollándose de forma exponencial, diferenciándose claramente de la banca privada, en la que el trato personalizado es la nota diferenciadora por excelencia. De ahí la importancia que cobra la formación y valores de los profesionales que deseen ejercer este trabajo.

Las estafas piramidales del pasado han evolucionado con la tecnología, pero en el fondo llegan al mismo tipo de ahorrador o inversor, provocando exactamente los mismos daños.

El ecosistema de entidades financieras de nuestra provincia, sufrirá la misma transformación que el resto del mundo, donde convivirán la banca comercial tradicional con sus oficinas, los neobancos que no tienen oficinas físicas, y la Banca Privada. Cada uno de estos negocios ofrece servicios muy diferentes a clientes, a su vez, de perfiles muy distintos, de ahí que en general los grupos bancarios de nuestro país, tengan las tres líneas de negocio.

La mejora del servicio, ayudado por las nuevas tecnologías y lo que se vislumbra que nos va a aportar la inteligencia artificial, sin duda es reseñable.

Ahora les toca a los clientes, una vez más, elegir en quien confiar, en función de lo que esperan obtener.

Nosotros, seguiremos apostando por la educación económica y financiera de los jóvenes y adultos, por la planificación patrimonial integral y por un servicio personalizado humanista, que marca la diferencia con las máquinas.

MAÑANA

MARCO MORALA
ALCALDE DE PONFERRADA



120 años de tinta, pasado y futuro: la vida de Ponferrada en las páginas del Diario de León

benefíciate de ser socio
de la Cámara de la
Propiedad Urbana
de León

www.camaraurbanaleon.com



100
1923-2023

CÁMARA DE LA PROPIEDAD
URBANA DE LEÓN
CENTENARIO