

GRUPO
HOROENTREVISTA **Mª Jesús Soto** Directora de la oficina agencial Andbank en León

“Sin formación financiera, te venden la moto y la compras”

Dedicada desde hace 30 años a la profesión de agente financiero, Mª Jesús Soto se lamenta del actual intrusismo en su campo de trabajo, por cuanto –asegura– supone una pérdida de la calidad del servicio al cliente, de la falta de honestidad, en connivencia con algunas entidades bancarias, y del impacto negativo en la imagen de quienes, como ella, sí llevan décadas dedicados a ofrecer las mejores opciones al cliente, desde una total independencia y transparencia.

¿Cómo se define hoy la labor de un agente financiero?

Un agente financiero es un profesional, una persona física o jurídica, que trabaja por cuenta propia, en nombre de un banco, únicamente de uno. No es empleado del banco. La relación que les une no es laboral, es mercantil, cobrando en base a comisiones en función de lo que administra y gestiona. Puede ser agente financiero quien reúna los requisitos que exige la normativa, a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y del Banco de España, donde estamos registrados todos los agentes que trabajamos para cada banco.

En los últimos años parece una profesión en auge...

Sí, principalmente, por dos motivos: el primero, porque se ha demostrado que los agentes financieros somos una figura rentable para las entidades bancarias; el segundo, porque está siendo la salida profesional para quienes la banca despide. Pero el problema no es que seamos más agentes financieros, sino la competencia desleal, provocada por el incumplimiento

“El intrusismo es un peligro para la figura del agente financiero y lo que representa para el futuro”

to de las exigencias ligadas a nuestra profesión. Eso amenaza a los que sí trabajamos de manera honrada, a los profesionales de verdad, a las entidades que no hacen “trapiheos” comerciales y, sobre todo, a sus clientes. El intrusismo supone un peligro para la figura del agente financiero y lo que representa para el futuro. Está bien que el sector crezca, eso es sano, pero siempre y cuando se trabaje de forma honrada. No todas las entidades financieras pueden presumir de comportarse honestamente. De hecho, algunas consienten el incumplimiento de las exigencias y la falta de honorabilidad de sus agentes financieros, estando, por tanto, en connivencia con ellos.



¿Qué objetivos le mueven a usted como agente financiero?

Mi objetivo, a lo largo de los 30 años que llevo en esta profesión, ha sido siempre el de ofrecer un buen servicio al cliente, sobre la base de soluciones personalizadas, con transparencia y responsabilidad, y trabajar con una gran vocación, arriesgando todo, incluso el patrimonio familiar, algo que no todos conocen. Nada tiene esto que ver con la situación actual, en la que muchos “mercenarios” se apuntan al carro de ser agente financiero sin correr riesgo patrimonial alguno.

Mi planteamiento al cliente, mi lema, siempre parte de una pregunta: ¿cómo te puedo ayudar?. A partir de ahí, iniciamos nuestro camino juntos, un camino en el que, si las cosas se hacen bien, se convierte en un ‘ganar, ganar’. El trabajo que nosotros llevamos a cabo es honorable, entre otras cosas, porque la educación financiera ha sido el pilar central sobre el que hemos construido nuestro proyecto desde el minuto uno.

La educación financiera es clave...

Totalmente. Sin embargo, en las escuelas parece no tenerse en cuenta. Se inculca educación en sexo, en la prevención del consumo de drogas,... Todo eso está muy bien, aunque habría que incrementar la educación de nuestros hijos, inculcándoles conceptos básicos de formación económica y financiera,

“Soy agente financiero de Andbank porque tiene sus intereses alineados con sus clientes”

de lo contrario, les venderán la moto y seguro que la comprarán. Y lo mismo con las personas adultas, sin conceptos básicos de economía, les pueden “colocar” cualquier producto bancario o mensaje ideológico, aunque no aporte beneficio alguno a su patrimonio. Para contribuir a remediarlo, hace años que lleno teatros en los que más de 500 personas, por convocatoria, van a escuchar la información que les transmitimos acorde con la situación política o de los mercados financieros globales, y los conocimientos que de ello se desprenden.

Un cliente que sabe está más protegido, pero eso no le conviene a algunos miembros del sistema. A mí, sin embargo, me gusta tratar con clientes que puedan seguir el hilo de lo que les explico, y me enorgullece comprobar la fluidez con que se desarrollan posteriores conversaciones con ellos. Si un cliente entiende lo que un agente financiero le explica y le propone, evitará que puedan causarle un daño derivado, por ejemplo, de un posicionamiento inclinado hacia el beneficio del banco y opuesto al posicionamiento

que beneficiaría al cliente. Un agente financiero tiene que estar del lado del cliente, ser independiente y, muy importante, evitar siempre la concentración del riesgo. Yo siempre digo a mis clientes que, si un día ven que no atienden a la regla básica de la diversificación, empiecen a preocuparse porque habría dejado de ser fiel a mis principios. La diversificación de activos financieros y de gestoras es clave.

Desde su Fundación difunde educación financiera y económica a través de un proyecto educativo...

Sí, nuestro proyecto educativo Educación Económica y Financiera Básica (EFB). Saber de ello es una necesidad para tomar decisiones en el ámbito económico, con garantía de que estas son las correctas, y para evitar daños económicos que tengan como consecuencia la quiebra de las familias, de las empresas o de los Estados. Esto es lo que pretendemos. No se trata de hacerse rico, sino de no hacerse pobre.

El proyecto tiene como material de trabajo tres libros, que tratan la Economía como ciencia y luego las finanzas, la macroeconomía y la microeconomía. Debemos ser capaces de conseguir que las nuevas generaciones estén más preparadas para protegerse frente a quienes no les informen de forma honesta de aquello que, realmente, es provechoso para ellos. Es nuestra responsabilidad como sociedad, como inversores, como ciudadanos, como emprendedores...

Usted es agente financiero de Andbank... ¿Por qué de esa entidad y no de otra?

Porque es una entidad independiente, para empezar, porque no cotiza en Bolsa, lo que significa que no puede vender sus propias acciones al cliente. Andbank me permite llegar a las mejores gestoras del mundo, los mejores mercados y a los mejores activos financieros de cualquier lugar, a través de una arquitectura abierta en su sentido más amplio.

Soy agente financiero de Andbank porque tiene los intereses alineados con sus clientes. Como agente debo garantizar que eso sea así. La toma de decisiones debe hacerse siempre pensando en el cliente, no en la entidad, de manera que nunca hay intereses ocultos en mis recomendaciones, ni desde el punto de vista de las comisiones, ni de las decisiones. Y por eso lo soy de Andbank, porque me permite trabajar con la honradez que entiendo debe ir ligada a esta profesión. Así es como entiendo que debe trabajar un agente financiero.

Como agente financiero, ¿cuáles son sus grandes recomendaciones?

En primer lugar, como digo, tener educación económica y financiera. Es fundamental, porque sigue habiendo muchos profesionales y entidades financieras que, de nuevo, están trabajando sin alinearse con el interés del cliente, y eso va a traer otra vez graves consecuencias. Todo lo que tiene pies de barro es cuestión de tiempo que se desmorone. Se ha aprendido poco de la crisis que hemos pasado. Los viciados no aprenden: cambian de fórmulas y se camuflan, pero siguen cometiendo estragos. Yo no he sido nunca así, ni voy a ser cómplice de hacer daño a la gente.

Otra recomendación es saber en qué entidad hay que confiar. Y hay que hacerlo en aquella que tenga los intereses alineados contigo. Esto es, una entidad que te ayude a hacer un plan financiero correcto, que diga dónde y cuánto hay que invertir y sepa cómo preservar tu patrimonio. Es lo que nosotros desarrollamos bajo el concepto, “Planificación Patrimonial”, aunque eso sí, de forma honrada y con un 100% de pureza. No voy a poner en juego mi honorabilidad ni lo que represento.

www.mariajesussoto.com
