

## EL MURMULLO



Sergio Heredia

# El inversor en el diván

Quienes los conocen (y la cifra de clientes crece año a año) cuentan que citarse con su economista asesor financiero es como ir al psicólogo. "Sólo falta que me tumben en el diván", dicen. Asesor financiero, una figura de relativo nuevo cuño (se conoce como eafi), y cliente se sientan frente a frente, y entonces se inicia el interrogatorio: cuáles son los objetivos económicos del inversor, si pretende o no cambiarse el coche en el futuro, o mudarse en un par de años, cuánto le debe al banco, qué parte de su dinero piensa invertir en la jubilación...

"Eso, el interrogatorio, es lo primero que debe hacer un eafi", dice David Gassó, presidente de Economistas Asesores Financieros. "Sólo si se conoce muy bien al cliente se le podrá construir un plan financiero a su medida. Somos como un sastre".

La figura del sastre financiero va cobrando forma en el imaginario popular. Cada vez son más numerosos (hay 143 eafis registradas hoy en todo el país, frente a las 16 del 2009, y muestran un patrimonio minorista de 5.694 millones de euros, ante los 1.170 del 2010) y cada vez están más regulados. Sin embargo, su proceso de expansión está siendo lento. ¿Con cuántos de ellos ha tratado usted? ¿Sabe que existen?

"La cultura del eafi, tan extendida en los países anglosajones, se está desarrollando a base de golpes", dice Begoña Castro, socia de Cluster Investment Advisors, una eafi. "La crisis por culpa de la burbuja inmobiliaria y las preferentes ha provocado que los ahorradores desconfíen del sector bancario. Es así como llegan a nosotros".

Quizás ese, el aprendizaje a golpes, no sea el más adecuado para el inversor. Pero si no hay más remedio...