



¿Buscando guía?

¿Cuántos sapos hay que besar antes de encontrarse con el consultor idóneo para el manejo de tu dinero? La respuesta es: ni uno. Hay tanto en riesgo que debes elegir bien a la primera. Aquí, elementos para lograrlo.

MILDRED RAMO
Colaboradora externa.

Que sea atinado, honrado, íntegro, experimentado. O, de ser el caso, que esté bien preparada y que tenga certificaciones. Que venga bien recomendada. Hombre o mujer, pero que busquen establecer una relación a largo plazo, conocerse primero antes de entrar en acción.

¿Buscando a la pareja perfecta? No. Vas en pos del asesor de finanzas personales idóneo, mas no idealizado. Elegir a la persona a

la que le permitirás conocer tus intimidades en el manejo del dinero debe tomarse tan en serio como escoger médico, dentista o abogado: no seleccionas al primero

que te presentan, indagas antes de tomar tu decisión.

Todo eso pensaba en una noche insomne, horas después de la partida de un "promotor" que fue traído a casa por una vecina. Se presentó con una "credencial certificada" y menos de cinco minutos después ya quería saber si ahorra, si tenía deudas, cuántos seguros y si había hecho mi testamento.

A partir de ese momento la visita, de unos 20 minutos de duración, fue de tensión e incomodidad crecientes. ¿Cómo deshacerse de esa presencia invasora que indagaba datos que a veces ni con algunos miembros de la familia se comparten?

Pulula gente que se asume como asesor de finanzas personales. ¿Cuánta? Incontable: promo-

tores de Afores, ex trabajadores bancarios o casabolsistas, agentes de seguros, contadores... todo aquél que así lo afirme. Razón de más para protegerse: la formación del patrimonio y tu seguridad personal están en juego.

Para Jorge Smeke, director del Departamento de Estudios Empresariales de la Universidad Iberoamericana (UIA), un asesor de finanzas personales debe "tener una carrera específica y afín al área de finanzas o economía, conocer todos los instrumentos que ofrecerá a su cliente y antes que nada, por supuesto, identificar las necesidades del contratante para sugerirle los productos adecuados".

Algo muy importante, prosigue Smeke, es que "tenga la capacidad

de explicar, claramente y con detalle, a la persona que lo contrata, todos los aspectos, teóricos y prácticos, de su economía y de los instrumentos financieros”.

Conoce a tu asesor

Uno de los primeros pasos para crear la estructura de tus finanzas es establecer un presupuesto en donde enumeres tus gastos, tus deudas, tus créditos y tus formas de ahorro.

Ya generado un fondo de ahorro, debes establecer a qué dirigirás ese dinero y, en consecuencia, a qué instrumentos lo encausarás para que obtengas el máximo rendimiento posible en los plazos determinados.

“De ahí que un asesor debe contar con los conocimientos básicos de finanzas. Para tomar decisiones correctas —esto es, las más adecuadas para su contratante— también debe estar familiarizado con las tendencias y las noticias de la economía nacional e internacional”, apunta Carlos González, director de Análisis y Estrategia Bursátil en Monex Grupo Financiero.

Por eso, continúa el experto en finanzas, es indispensable conocer al asesor y tratarlo antes



de contratarlo: “Conocer su currículum, pedirle referencias”. ¿Qué tipo de referencias? Pregúntale si está consciente de los riesgos en los que se incurre al elegir algunos instrumentos financieros y si tiene un escenario de lo que puede suceder a mediano y largo plazo.

¿Las certificaciones cuentan? “Sí, claro, ayudan. Avalan. Pero es igualmente importante su trayectoria, su experiencia. Que no sólo tengan éxitos académicos, aunque sí deben contar con conocimientos técnicos”, afirma González.

Matemáticas: un filtro

Los diplomados de finanzas personales que ofrece el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) son una socorrida vía de preparación para los no financieros que desean incursionar en este campo, ya sea para ordenar por sí mismos sus gastos, ahorros e inversiones, o bien para iniciarse en el campo de los servicios de esta ala de la economía.

“Aquí se imparte la currícula básica para proveer de conocimientos intermedios a quienes desean incursionar en este campo”, explica Raymundo Tenorio, director de las carreras de Economía de la Escuela de Negocios del ITESM, campus Santa Fe.

Las materias que se considerarán como básicas en el Tec, en este sentido, se refieren a fuentes e instrumentos de financiamiento, deuda privada y pública, emisión de bonos, colocación de acciones y finanzas corporativas.

Aquí hay un filtro muy importante, esencial para un asesor de finanzas personales: “Las matemáticas financieras. El asesor debe saber desarrollar un valor presente neto, calcular una tasa interna de retorno, presupuesto de capital, el valor del dinero

En el país, la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) certifica a operadores de bolsa y apoderados de valores de cualquier intermediario o asesor de inversión para la celebración de operaciones con el público: de asesoría, promoción o, en su caso, compra y venta de valores.

Las características

De acuerdo con los expertos, un asesor de finanzas personales debe tener las siguientes especificaciones:

en el tiempo... todo esto como aspectos básicos de las matemáticas financieras”, detalla Tenorio.

Esta es la diferencia entre un agente colocador de productos financieros ya diseñados y un asesor que prepara y calcula los mejores escenarios para su clientela, para luego buscar los instrumentos disponibles en el mercado, para crear esa estructura.

Un asesor de finanzas personales, continúa Tenorio, es capaz de hacer un análisis técnico, de conocer las cotizaciones de la bolsa. Sin ser intermediario bursátil, conoce el mercado de capitales.

“Mi recomendación es que no le digas que sí a la primera, a quien te quiera vender un seguro o cambiar de Afore. Toma la información y cotéjala contra la opinión de otro asesor, o de un maestro de matemáticas financieras, de economía o de administración financiera”.

Un asesor de finanzas personales profesional podrá sugerirte instrumentos de ahorro y de inversión, tales como fondos, acciones y bienes raíces, hasta instrumentos más complejos, como materias primas y metales.

Tú consideras que tu patrimonio es importante. Y lo es. Tómate el tiempo para elegir un consultor financiero y escoge al que cumpla mejor con los requisitos técnicos y de confianza. Eso sí: una vez que lo hayas localizado, trabaja cerca de él, para que ambos contribuyan a la solidez de tu patrimonio. Recuerda que al ojo del amo...



Debe conocer cada aspecto de los productos que vende, si es que pertenece a algún grupo financiero. Si se trata de un agente independiente, conocer entonces los que hay disponibles en el mercado.

Debe ser capaz de empatar tus necesidades financieras a los productos financieros del mercado y de generar un portafolio “como traje a la medida”, al que dará seguimiento constante.

Puede comunicar, con claridad, cuál es tu situación económica actual y qué pasará con tu dinero.

Es ético y discreto.

Tiene alguna carrera afín al área de finanzas. Se actualiza con frecuencia y su currículum así lo avala.

Cuenta con certificaciones financieras vigentes.

Hace análisis técnico.

Está enterado del acontecer económico en México y el panorama internacional.

Es empático con su clientela, ofrece un servicio oportuno y constante. Puedes contar con él para tomar decisiones de planeación y durante el desempeño de tu portafolio.

Se acerca para ofrecerte una consultoría a largo plazo, no sólo para una venta de acciones, fondos o Afore.

Fuente: investigación *Proteja su dinero* con datos de los especialistas consultados.

Más vale estar **seguro**

Puedes dar solidez a tu capital mediante la integración y combinación de seguros. Para lograrlo, debes asociarte con el asesor idóneo...

MILDRED RAMO
Colaboradora externa.



Un agente de seguros puede sembrar la semilla de la educación financiera. “El momento propicio es cuando se ofrece un seguro de vida, pues se exhorta al ahorro mediante mecanismos que incluyen este seguro”, comenta Ramiro Rodríguez, presidente nacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC).

Si ya se tiene un pilar de ingresos y otro de ahorro, una opción para construir patrimonio es hacerlo mediante la contratación de diversos seguros, “que fomentan el ahorro para que haya inversión”, anota Rodríguez.

Añade que dado que estas propuestas se plantean “como trajes a la medida”, un consultor en seguros puede ofrecer un servicio integral a su clientela. “Deben considerarse aspectos como ingresos, trabajo, edad, si tiene deudas... identificar así las necesidades de esa persona para elegir los instrumentos más convenientes”.

En la lista pueden ir incluidos los bienes a cuidar, como automóviles, obras de alto valor o joyas. En la fase de prevención patrimonial, señala el directivo y experto en el ramo de Daños, hay que prever el riesgo. “Y en el

Aspectos para elegir un asesor patrimonial

1

Analiza si ese agente siempre está dispuesto a despejar todas las dudas que le plantees, en un lenguaje comprensible.

2

Pídele que te dé referencias de otros clientes, a los que incluso puedas contactar para solicitar recomendaciones. Cuando te dé los datos, corrobóralos.

3

Indaga con qué credenciales (certificaciones, carrera y trayectoria) cuenta ese asesor.

4

Solicita que te muestre y explique comparativos con otros instrumentos similares en el mercado cuando te proponga un portafolio de ahorro e inversión.

5

Considera que un asesor profesional siempre deberá ofrecerte comparativos de productos, precios y desempeño.



Ramiro Rodríguez,
Presidente Nacional de la Asociación
Mexicana de Agentes de Seguros y
Fianzas (Amasfac).

Un elemento de garantía

Buena parte de los agentes de seguros del país están agrupados en AMASFAC, asociación que cuenta con 38 secciones a nivel nacional, señala Rodríguez. AMASFAC tiene presencia en todos los estados del país con excepción de Tlaxcala, Nayarit, Colima y San Luis Potosí.

Para pertenecer a esta agrupación, continúa el entrevistado, debe cumplirse con requisitos del proceso de admisión (exámenes técnicos y de conocimientos), comprometerse con un código de ética, adoptar esos principios, además de capacitarse constantemente y calificar para cédulas en distintos ramos de los seguros.

“El proceso para pertenecer a AMASFAC es largo. El programa provee al asociado de conocimientos referentes a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley sobre el Contrato de Seguro, reglamento de agentes... hasta las leyes de tránsito o más especializadas dependiendo del ramo: de vida, de salud (gastos médicos), responsabilidad civil, riesgos naturales, ramos técni-

cos”, precisa el directivo. De ahí que AMASFAC señala que su afiliación es referencia y garantía de calidad en el servicio.

¿En cuánto tiempo de ejercer, un asesor en seguros está listo para tener una cartera de clientes madura? A los tres años, responde Rodríguez, y puede considerarse esto como un elemento más de referencia para elegir un asesor en este ramo.

“Para un asesor el primer año es difícil, pues hay que darle la vuelta a la cartera. Pero luego viene la época de renovaciones y de frutos del servicio bien impartido, por eso para muchos la estabilidad llega a los tres años”, señala.



caso de un siniestro, hay que estar cerca del cliente todo el tiempo”.

Esa es una de las diferencias fundamentales entre un “vendedor de seguros” y un verdadero asesor, que diseña el portafolio de seguros, le da seguimiento y mantenimiento, además de estar presente en el caso de un percance.

6

No brindes datos financieros en la primera cita. Primero conoce y escucha al asesor, acerca de su trabajo, trayectoria y propuestas. En subsiguientes citas, proporciona sólo la información necesaria y acorde a la operación que vayas a hacer.

7

Observa si te plantea los riesgos de cada transacción o escenario, y no solamente las ventajas (desconfía si sólo está apresurado en hacer una venta o colocar un producto).

8

Pide otra opinión antes de firmar cualquier documento. No permitas que te presionen a firmar nada. Solicita siempre comprobantes de transacciones, estados de cuenta y contratos.

9

Elimina toda posibilidad de pagos en efectivo. Usa cheques o traspasos electrónicos, transacciones en las que siempre debes cerciorarte (antes de hacerlas) de que te entregarán un recibo certificado (con sellos, logos institucionales, fecha y hora).

10

Estima que un asesor patrimonial ético siempre propondrá operaciones legales, reconocidas y avaladas por las distintas instancias del sector financiero nacional.



La voz de la experiencia

Ramiro Rodríguez tiene 29 años en el mercado, su especialidad es el ramo de Daños, en especial el sector turístico. De hecho vive en Cancún, en donde cuenta entre sus principales clientes a la grandes cadenas hoteleras de Quintana Roo.

Cuando se le escuchan anécdotas de sus clientes es fácil identificar su conocimiento del sector, primero, y la pasión hacia su trabajo. Esos dos elementos también deben estar presentes en su agente-asesor.

“Agente de seguros no es quien te ofrece un seguro, sino quien te asesora, te ofrece los mejores productos de acuerdo a tus necesidades” afirma, y menciona el ejemplo de los empleados bancarios que ofrecen seguros, “ellos no pueden dar soporte en caso de siniestro, por ejemplo”, detalla Rodríguez.

Menciona además que también existen malas prácticas durante las ventas telefónicas de seguros: “Hay que ver que los profesionales siempre acuden a citas personales. La otra es que, en términos proporcionales, hay más quejas de las ventas de seguros en los bancos que de las aseguradoras” afirma.

Combinación de productos

Los seguros dotales son un claro ejemplo de formación patrimonial y son adecuados para quienes pueden aportar a este instrumento de forma periódica.

Estos seguros funcionan de manera similar a los seguros para el retiro complementarios a las Afore

(para aumentar el capital que te entregarán al retirarte), o incluso como sustitutos de Afore, cuando se trata de alguien que no cotiza ni en el IMSS ni en el ISSSTE.

La ley establece que los agentes estén calificados por la CNSF



Si tienes hijos pequeños, la sofisticación en la oferta de seguros te permite contratar hoy una cobertura para financiar su educación universitaria, además durante el tiempo que la tengas contratada, contarás con un seguro de vida como padre.

Hay otra forma elemental en la que los seguros cubrirán tu patrimonio: la prevención de gastos catastróficos. Al contratar protección de gastos médicos contarás con un apoyo en caso de enfrentar un percance de salud. O un seguro de auto te hará fuerte en caso de robo, por ejemplo.

De ahí que la opción de los seguros resulte esencial en tus finanzas personales, al igual que el agente que te acompañe a lo largo de este camino. Tú eliges el estilo y las combinaciones, pero eso sí: busca el guía idóneo para que la estrategia esté a tu favor.

“Este asesor patrimonial analizará todos tus bienes de difícil reposición, de mayor valor, tiene que ayudarte a prevenir pérdidas económicas. Pero antes de todo esto, tiene que ganarse tu confianza”, concluye Ramiro Rodríguez. ☛

¿Cómo debe identificarse?

Muestra de la credencial que debe portar un asesor de Amasfac:

