



Profesión de
futuro:

**Asesor
financiero**

Índice

INTRODUCCIÓN 3

CAPÍTULO 1: Una profesión de futuro

- ¿Eres asesor financiero? Pues tienes futuro 5
- Te lo piden los clientes 7
- Cuando la seguridad profesional te la dan tus clientes y no un empleo fijo 9

CAPÍTULO 2: ¿Qué es realmente un asesor financiero?

- Dar tranquilidad: la principal función del asesor financiero actualmente 13
- Tres cosas que puedes pedirle a tu Family Banker y tres que no 15
- Cinco razones para convertirte ya en asesor financiero 18

CAPÍTULO 3: De empleados a asesores: tres casos de éxito

- Carlos Montes, Family Banker: "Un antiguo jefe me decía que perdía mucho tiempo con los clientes" 22
- Laura Navarro, Family Banker: "Lo más apasionante es que ahora puedo dedicar a mis clientes todo el tiempo que necesitan" 25
- Carlos Gómez, de arquitecto a Asesor Top: de la formación a la excelencia 27

EMPRENDER: tu mejor elección 30

La crisis causada por el COVID-19 y su efecto en los mercados y la economía ha vuelto a evidenciar, una vez más, la importancia que tiene la figura del Asesor Financiero en la gestión del ahorro y las inversiones.

Desde hace unos años había voces que auguraban que la tecnología sustituiría a los profesionales del sector a través de servicios automáticos de asesoramiento. Con esta crisis hemos confirmado que eso no sucederá.

Es cierto que la tecnología es y será cada vez más una pieza clave en el proceso del asesoramiento financiero y en la relación con los clientes. De hecho, ha sido la tecnología la que ha permitido a los profesionales mantener e incluso incrementar su relación con los clientes y ahorradores durante el confinamiento de las últimas semanas.

Pero han sido los asesores quienes han estado al lado de los clientes para ayudarles a tomar decisiones financieras serenas y racionales, evitando así que se viesan arrastrados por el torbellino de emociones que ha asolado a los mercados.

Los mismos asesores con quien los ahorradores planifican a lo largo del tiempo sus finanzas y definen las estrategias que les permiten alcanzar sus objetivos a lo largo del ciclo financiero de la vida.

No hay duda de que mientras las emociones y los sentimientos formen parte del ser humano y nuestras decisiones estén condicionadas por decenas de sesgos cognitivos, la profesión de asesor financiero seguirá teniendo una gran demanda y un gran futuro.

Salvo La Porta
Director Comercial de Banco Mediolanum

Capítulo

1

Una
profesión de
futuro

¿Eres asesor financiero? Pues tienes futuro



Vivimos tiempos complicados -es un eufemismo- por el impacto económico de la crisis del coronavirus. Lo que sucede es que ni todos los sectores se están viendo afectados del mismo modo ni todos los perfiles van a encontrar su sitio desde el principio.

Por ejemplo, la incertidumbre y el desplome de los mercados han multiplicado el trabajo de los **asesores financieros**. Los clientes necesitan acompañamiento de un profesional y eso no va a cambiar.

Cuando experimentamos cambios cruciales, todos sentimos inseguridad. Los zapatos del nuevo escenario nos aprietan un poco y no sabemos cómo dar los siguientes pasos. A veces, el motivo es una buena noticia

(el primer niño) y otras no tan buena (mi segunda crisis apocalíptica).

Aproximadamente, **seis de cada diez clientes de banca privada** recurren a un asesor financiero cuando inician un negocio, compran una casa, reciben una herencia o tienen un hijo. Eso es lo que [acredita un sondeo de la consultora de EY](#).

El [frenazo económico](#) de 2020 supone un cambio crucial para la inmensa mayoría de la población española. A corto y medio plazo, nada será igual y todos daremos prioridad a la salud, la estabilidad de empleo y también financiera. Y aquí, buscaremos consejo. ¿Quién nos lo ofrecerá?

Consejo experto y personalizado

El Departamento de Trabajo de Estados Unidos, [estima](#) que **el empleo de los asesores financieros aumentará un sólido 7% entre 2018 y 2028**. Esa cifra es superior a la de la media de los sectores y supone la creación de más de 19.000 vacantes.

En España, **los asesores financieros que se certificaron por la European Financial Planning Association (EFPA)** se catapultaron [un 85% en 2017](#) y [un 20% en 2018](#). La tendencia no deja lugar a muchas dudas. Aquí hay trabajo.

Y lo hay porque [los clientes aprecian](#), cada vez más, el servicio. Cuanto más sabemos, más valoramos el consejo experto y la oferta personalizada.

En tiempos de paz, valoramos tener una estrategia de **ahorro e inversión** para alcanzar nuestros objetivos.

En tiempos inciertos, como los de ahora, aprendemos sobre finanzas y se dispara

nuestra necesidad de encontrar el mejor asesoramiento financiero posible.

¿Te sorprenderías mucho si te dijera que, según la consultora Sigma, [más del 90% de los asesores certificados en España por la EFPA tenía empleo en 2012](#)? Aquel año, recuérdalo, la tasa de paro casi llegó al 25% en nuestro país.

Ahora, tanto en el enfriamiento de la economía como cuando afloren los brotes verdes, ¿a quién no le gustaría que le llamase un experto de confianza para ayudarle a hacer números, planificar las finanzas y definir estrategias que permitan lograr los objetivos que uno se plantea?

Según la consultora Qualtrics, [el 85% de los clientes asegura que está satisfecho o muy satisfecho](#) con su asesor financiero. Esa valoración, esa confianza, será, como mínimo, un excelente muro de resistencia frente al frenazo de la economía y, por supuesto, un trampolín potentísimo para cuando el mercado laboral tome impulso.

Te lo piden los clientes



Si los clientes son los jefes, entonces es un orden: asesórales. En mitad de una crisis que se parece más a una plaga bíblica, nos están pidiendo lo que el entorno y los mercados financieros no les ofrecen. Y eso quiere decir que necesitan confianza, profesionalidad y serenidad, claridad de ideas, oferta personalizada y absoluta transparencia.

Necesitan, en definitiva, buenos asesores. Todos los que puedan encontrar. A veces, en España se confunde el asesoramiento con la intermediación financiera tradicional, algo que suena a aburrido debate técnico... hasta que te encuentras en medio de una crisis fabulosa.

Intermediación no es asesoramiento financiero

Intermediación es que, con las bolsas en plena montaña rusa y las cifras de desempleo disparadas, la oferta de productos siga siendo

la misma para todos, sin necesidad de tener en cuenta las características de cada uno.

Asesoramiento financiero es que te llame (de nuevo) un profesional de las finanzas que se ha ganado tu confianza, te explica cómo te afecta lo que está pasando y te tranquiliza recordándote que tus ahorros e inversiones están protegidos con la planificación que realizasteis en su día de acuerdo a tus necesidades y objetivos vitales.

Según [un sondeo de la consultora Qualtrics](#), los cuatro principales motivos por los que

escogemos a un asesor financiero son **la confianza que nos inspira, su éxito gestionando inversiones, el servicio personalizado y la buena atención al cliente**. Los profesionales que puntúan bien en esas cuatro categorías han multiplicado su importancia desde el pasado mes de marzo. Necesitamos, más que nunca, soluciones concretas para problemas concretos y urgentes... y se las pediremos a alguien que pueda asesorarnos bien.

Las necesidades de cada generación

Los que buscan una respuesta específica para sus problemas financieros se están frustrando cada vez más con la banca tradicional.

Según [la American Bankers Association](#), en 2025 los clientes bancarios pertenecerán a varias generaciones distintas con objetivos y formas muy diferentes de ver la inversión y el ahorro.

Los menores de cuarenta años, generalmente, no comparten las mismas experiencias de estabilidad económica y aspiraciones de propiedad que el resto, y tampoco se comunican de la misma manera. Los profesionales mejor posicionados para ofrecer un servicio personalizado a estos colectivos son los asesores financieros.

¿También a los **millennials**? Sí, también a los *millennials*.

Aunque lo que suele destacarse de ellos es su pasión digital, la realidad es que, como muestra [un sondeo del Instituto Santa Lucía](#), sus dos principales prioridades financieras **son comprar una casa y planificar la jubilación**.

Según [otro sondeo de Accenture](#), casi el 60% de ellos espera que no se limiten a venderles productos de ahorro e inversión. Quieren que les den herramientas –formación– para tomar mejores decisiones. Como en las generaciones precedentes a ellos, demandan –exigen– asesoramiento.

Cuando la seguridad profesional te la dan tus clientes y no un empleo fijo



¿Cuántos amigos tienes? Están los de la infancia, la universidad, el trabajo, los papás del cole, los vecinos... A lo largo de la vida, uno va haciendo nuevos amigos, pero todos sabemos que los de verdad se cuentan con los dedos de una mano. Son un tesoro que hay que conservar, cuidar, mimar.

Con los clientes pasa lo mismo. Hay que acompañarlos, saber atenderlos, conocer sus necesidades, ser capaz, incluso, de anticiparlas. Porque tener clientes que

confían en ti es un tesoro, ese que aporta la seguridad profesional.

En un capítulo del pasado quedó la época en que la estabilidad laboral era sinónimo de empleo indefinido. La globalización o la transformación digital, así como las crisis económicas y sectoriales (como el pinchazo de las puntocom o la burbuja inmobiliaria), por no hablar del impacto de la **pandemia del coronavirus**, se han encargado de recordarnos que un puesto fijo ya no es para

siempre y que hay que adaptarse.

Es más, los *millennials* no quieren atarse a un sitio y prefieren trabajar por proyectos para tener mayor libertad de movimiento. Y ahora que somos más longevos estamos abocados a contemplar una vida laboral más próxima a los setenta años, lo que implica asumir una combinación de etapas en permanente formación, reinventándose y trabajando algunos periodos por cuenta ajena y otros por cuenta propia.

Ser [emprendedor](#) es una salida laboral que cada vez gana más adeptos por el control que se tiene de la propia trayectoria y del tiempo

y por el crecimiento personal, profesional y económico que se logra. Hoy en día, **cuidar a tus clientes proporciona mucha más seguridad y estabilidad que un puesto de trabajo fijo** a expensas de la coyuntura económica o las decisiones empresariales.

Cuando uno empieza a emprender, aparecen los [miedos lógicos](#) que se tienen al renunciar a un sueldo fijo, pero también la enorme satisfacción que produce que un cliente vuelva a llamar a tu puerta. Hoy, con una cartera de clientes estable, los temores del principio desaparecen y el futuro se ve con más tranquilidad.

¿Cómo conseguir esa estabilidad siendo un profesional autónomo?

Primero hay que dedicarle muchas horas, propias y ajenas. La ayuda de los que te rodean es fundamental para sacar adelante un proyecto. Cuando eres tu propio jefe es muy difícil decir que no y es muy fácil sentirse desbordado. Por eso, es clave conocerse a uno mismo para saber cuáles son tus capacidades y limitaciones.

En consecuencia, ser realista para no caer en la falacia de la planificación, provocada por el sesgo del optimismo del que habla el precursor de la Economía Conductual y premio Nobel de Economía, el psicólogo **Daniel Kahneman**, en su obra *Pensar rápido, pensar despacio*, donde señala que las personas tenemos un exceso de confianza y tendemos a sobreestimar nuestras capacidades, por lo que establecemos plazos que luego nos cuesta cumplir porque no hemos contemplado imprevistos, hemos

minimizado de forma inconsciente el proyecto o porque simplemente queríamos impresionar a terceros.

Por lo tanto, antes de aceptar alegremente encargos pensemos en los clientes que ya tenemos y comprobemos si vamos a ser capaces de atenderles con el mismo cariño que hasta ahora. De lo contrario corremos el riesgo de perderlos. Solo así, siendo conscientes del trabajo bien hecho, iremos ganando su plena confianza.

El siguiente paso será fidelizarlos. Evidentemente, esto no es una cuestión que se alcance en dos días, sino que se consigue **con una labor de acompañamiento y asesoramiento constante, mimando la relación con el cliente a lo largo del tiempo.**

Para conseguirlo hay que mantener una comunicación fluida, incluso cuando haya temporadas de inactividad. En ese momento, debes aprovechar para hacerles a tus clientes alguna sugerencia o propuesta.

La anticipación a sus necesidades es muy valorada, ya que demuestra dedicación y atención personalizada, algo que hoy es indispensable. Los consumidores ya no queremos que nos ofrezcan un servicio como el de los demás, sino que queremos el nuestro propio, ajustado a nuestras características y necesidades, lo que obliga a ser flexibles.

Aunque no todo el mundo lo valora de forma positiva, no está de más intentar encontrar algún hueco para tener un contacto de tú a tú con el cliente, tratándole como la persona que es, con sus preocupaciones y sueños,

que en más de una ocasión serán los mismos que los tuyos. Esta situación es extrapolable a sectores como el bancario, donde existen modelos de éxito —como el de Banco Mediolanum— que se basan en la figura de [un asesor financiero autónomo](#), que es el responsable de la atención personalizada de los ahorradores.

Por todo ello, con una relación de cercanía con los clientes, al ayudarles a crecer, creceremos nosotros también. Es un win-win en el que todos ganamos. Unos, en tranquilidad por dejar en manos profesionales una meta, otros en seguridad profesional y económica por tener una cartera de clientes fijos. Ello nos conducirá a alcanzar la libertad profesional a la que aspira cualquier trabajador, consistente en decidir con quién, cuándo y cómo trabajar. ¿Qué más se puede pedir?

Capítulo **2**

¿Qué es
realmente un
asesor
financiero?

Dar tranquilidad: la principal función del asesor financiero actualmente



No nos equivoquemos: **las situaciones de crisis e incertidumbre**, como la que estamos viviendo, **obligan a que la función primordial** de un asesor financiero sea, más que nunca, la de **ofrecer tranquilidad** a sus clientes.

Obviamente, el asesor financiero personal debe seguir buscando aquellos productos y servicios que solucionen las necesidades de ahorro e inversión de los ahorradores.

Pero, ante todo, tiene que acompañarles, ayudándoles a **entender qué está ocurriendo** actualmente y aportando la tranquilidad que el contexto no parece dar, ya que ni los medios de comunicación ni las conversaciones cotidianas en las que todos participamos contribuyen a generar calma.

Existen diversas **formas de hacerlo**: demostrando a los clientes que su **asesor está constantemente a su disposición**,

ayudándoles a **interpretar** y analizar las **noticias del sector**, desvelando las razones por las que en muchas ocasiones están envueltas de alarmismo, o **explicándoles** cuáles son las oportunidades que pueden generar los mercados.

Por tanto, **uno de los aspectos más relevantes** del trabajo cotidiano de un asesor -como los [Family Bankers de Banco](#)

[Mediolanum](#)- es precisamente **estar junto a sus clientes a lo largo del ciclo financiero de su vida.**

Se trata de satisfacer cualquier expectativa o inquietud que puedan tener: una respuesta a una consulta sobre la deuda pública, una visión profesional sobre la situación de los mercados financieros o una propuesta de ahorro para la jubilación.

“**Se trata de estar al lado del cliente para satisfacer cualquier inquietud: desde dar una visión profesional de los mercados hasta soluciones de ahorro e inversión**”

Un gestor de emociones y comportamientos

En todo esto hay que prestar **atención** particular [al miedo y la euforia](#), ya que son los factores que impulsan a los clientes a tomar decisiones perjudiciales para su futuro y el de sus ahorros.

Pueden resultar tareas sencillas, pero **para ser hoy un buen asesor financiero hay que contar con** una gran **formación**, colaborar con una **entidad que le respalde**, tener una **estrategia clara de asesoramiento y**, sobre todo, formar parte de una auténtica **cultura de atención al cliente.**

¡Atención: el miedo y la euforia son los factores que impulsan a los clientes a tomar decisiones perjudiciales para su futuro y el de sus ahorros!

Tres cosas que puedes pedirle a tu asesor financiero y tres que no



Muy bien. Ya sabemos que un profesional de las finanzas -como los Family Bankers- puede apoyarnos a planificar nuestra economía y a darnos la tranquilidad necesaria para trazar una estrategia que anticipe las marejadas de los mercados y ofrezca las soluciones que mejor se ajusten a nuestros objetivos en

cada una de las etapas del ciclo financiero de nuestra vida... Ahora bien, **¿puede también responder a cualquier pregunta? ¿Puede predecir, por ejemplo, qué pasará con nuestras inversiones? ¿Qué debemos esperar de él?** Ahí van algunas ideas...

Tres cosas que puedes pedirle

1. ¿Qué pasa con la economía mundial y cómo me afecta?

Un Family Banker puede contextualizar la situación geopolítica y sus incidencias sobre la economía. Hoy en día recibimos por tierra, mar y aire todo tipo de informaciones económicas que pueden distorsionar nuestra

percepción de la realidad. Contar con un experto que simplifique qué pasa en el planeta a nivel financiero nos ayudará a entender mejor el mundo que nos rodea.

2. ¿Qué hago cuando los mercados bajen?

¡Ante todo, mucha calma! Un buen asesor sabe que las emociones influyen en la toma de decisiones financieras. Por lo tanto, es un plus que nos ayude a gestionarlas. Sobre todo, en momentos críticos que, además, pueden convertirse en **oportunidades**

de inversión. Nuestro estado de ánimo será anecdótico porque habremos trazado una estrategia al margen de los vaivenes del mercado. Planificación es sinónimo de tranquilidad.

3. ¿Cuándo puedo llamarle?

Cada vez que lo necesites. La **disponibilidad y la escucha activa** definen la labor de un Family Banker. Dedicar el tiempo necesario a las necesidades y los anhelos de cada ahorrador. Un tiempo de calidad imprescindible para diseñar una planificación

coherente que responda a lo que se espera en cada una de las **etapas del ciclo financiero de nuestra vida.** Sin duda, ese tiempo con un cliente no solo es necesario, sino imprescindible.

3 cosas que puedes pedir a tu Family Banker y 3 que no

¿En qué puede ayudarte?

¿Y lo que NO hará?



Evita que las emociones te lleven a tomar decisiones que te perjudiquen



A contextualizar la información económica del mundo



Te escucha y entiende tus necesidades, objetivos y metas



NO hará previsiones



NO prometerá rentabilidades



NO ofrecerá productos "milagro"

Tres cosas que nunca le puedes pedir

1. Que haga previsiones

Ni siquiera uno de los grandes gurús de las finanzas, Warren Buffett, se ha atrevido jamás a vaticinar qué pasará en los mercados, por mucho que se lo pregunten año tras año. Y un asesor financiero tampoco debe hacerlo.

Su función pasa por entender la marcha de la economía y ayudarnos a comprenderla para tener una visión global que nos ayude a tomar las mejores decisiones.

2. Que te prometa rentabilidades

¡Error! Un asesor financiero jamás puede garantizar rendimientos a futuro. Es imposible. Al igual que las previsiones entran

en el terreno de la profecía, es temerario e irresponsable aventurarse a hacer cualquier tipo de promesa de rentabilidad.

3. Que te ofrezca productos “milagro”

Un asesor financiero de Banco Mediolanum jamás se guiará por una campaña de producto porque, simplemente, no existen. Planificar

las finanzas de un ahorrador es algo más profundo que un producto o un vehículo de inversión.



Cinco razones para convertirte ya en asesor financiero



Está claro que **lo que realmente está teniendo lugar es una evolución del empleado de banca al asesor financiero.** Cuando pensamos en ello, lo primero que nos viene a la cabeza es Darwin. El propio científico ya adelantó que la evolución no es más que experimentar algunos cambios de adaptación para asegurar

la supervivencia en un hábitat en constante transformación.

Como ya estamos viendo, la transformación del sector bancario se agudizará: hace tiempo que **muchas entidades bancarias están inmersas en procesos de reestructuración y constantemente se habla de nuevas fusiones bancarias.**

“ Ser asesor financiero supone una forma de vida muy distinta a la del empleado de banca ”

Evolucionar hacia el nuevo profesional -un asesor financiero con una cartera de clientes fieles y satisfechos- supone, como sentenció Alejandro Magno, “conocerse a fondo a sí mismo”.

Para entender qué supone ejercer la actividad de asesoramiento, y, al mismo tiempo,

tranquilizar a los que están en esa fase de evolución o sencillamente se han planteado cambiar de actividad profesional, vamos a exponer [algunas buenas razones para dar el salto profesional definitivo como asesores financieros](#).

¿Cuáles son las motivaciones para evolucionar a asesor financiero?

Hace un tiempo, varios Family Bankers de Banco Mediolanum nos expusieron sus motivos para evolucionar hacia la figura de asesor financiero. Lo resumimos en las siguientes razones.

1. Ingresos

Supone quizá, junto a la estabilidad, el mayor freno; pero, paradójicamente, también es el mayor estímulo para el cambio. Todos coinciden en apuntar que sentían incertidumbre ante el futuro. Asumieron que los principios podrían ser duros económicamente, pero con el **tiempo la**

estabilidad se sustenta en una cartera de clientes satisfechos con los que se establece una relación a largo plazo. Por otro lado, los ingresos están directamente relacionados con el esfuerzo y la valía. **A mayor esfuerzo, más clientes y más ingresos.**

2. Cambio de forma de trabajar

Al igual que con la retribución, muchas personas prefieren la rutina. ¡También es humano! Sin embargo, la flexibilidad no es una elección, sino una imposición en la que internet tiene mucho que ver.

El cliente cada vez se ajusta menos a horarios o lugares, y solo siendo flexible se puede ofertar flexibilidad. Aunque es conveniente -indicaron todos ellos- saber organizarse para conciliar la vida personal y profesional.

Ser asesor financiero supone una forma de vida distinta a la de empleado de banca, con sus inconvenientes, pero, por otro lado, con muchas ventajas. Por ejemplo, **la flexibilidad en la gestión del propio tiempo,** la posibilidad de centrarse en un asesoramiento basado en las necesidades y exigencias de los clientes o la construcción de una cartera estable de clientes satisfechos.

3. Objetivos profesionales distintos

¡Esta motivación es sin duda una sorpresa muy grata! Hay personas que han dado el salto porque anhelan una relación más ética con el cliente, profesionales cansados de anteponer los intereses de la entidad, incluso

los suyos propios, a los de las personas que confiaban en ellos. Por otro lado, la mejor manera de triunfar en esta profesión es ganarse la confianza de los inversores presentes y futuros.

4. Seguridad

Ser autónomo implica, a largo plazo, distribuir los huevos en distintas cestas. La **diversificación** no solo es recomendable para gestionar las inversiones de nuestros

clientes, sino que también es **acertada para la carrera profesional**, donde se plasma mediante una cartera de clientes satisfechos.

5. Buen ambiente profesional

Todos los asesores consultados destacan que los últimos años en otras entidades financieras habían vivido bajo una tensión que incluso influía en su ámbito personal. El salto a un

entorno de compañerismo y complicidad, pero a la vez de independencia, ha supuesto un alivio para ellos. Incluso alguno reconoce que ha visto un cambio positivo en casa.

La lista podría seguir y cada cual, podría añadir su propia motivación. Es lo bueno de ser independiente. Tu historia no tiene por qué ser diferente si estás pensando en dar el salto profesional. Si es así, adelántate al futuro y sé proactivo. **¡Comienza ya tu nueva carrera!**

Capítulo **3**

De empleados
a asesores:
tres CASOS
de éxito

Carlos Montes: “Un antiguo jefe me decía que perdía mucho tiempo con mis clientes”

Carlos Montes es el ejemplo de querer es poder, de la evolución de empleado de banca tradicional a asesor financiero. Tras pasar por cinco entidades, se decidió por Banco

Mediolanum debido a su modelo, que sitúa al cliente en el centro. Después de dos años como Family Banker en Ávila y Salamanca, ha recuperado la pasión por lo que hace.



De izquierda a derecha: Carlos Montes, Family Banker, Igor Garzesi, Consejero Delegado de Banco Mediolanum y Carlos Tusquets, Presidente de la entidad

¿Cómo fue su primer contacto con Banco Mediolanum?

Hace cuatro años entró en mi despacho una persona que parecía ser un cliente interesado en fondos de inversión. Sabía poco de la entidad salvo por el patrocinio del Giro de Italia, y me puse muy nervioso.

¿Qué pensó en ese primer contacto?

Me habló de un banco donde las personas eran lo más importante y eso me hizo sentir cómodo. Fuimos viéndonos y participé en diferentes eventos. En seguida noté que formaba parte de un proyecto ilusionante. Pero me costaba pasar de empleado a asesor financiero porque tenía una nómina mensual y no sabía si podría hacer bien mi labor.

Pero acabó dando el salto.

Un ERE de mi banco por sorpresa afectó al cierre de 39 de las 51 oficinas, entre ellas la mía en Salamanca. Acabó siendo un día importantísimo en mi carrera porque decidí unirme a Banco Mediolanum tras un largo noviazgo.

¿Fue fruto de la desesperación?

En absoluto, tuve propuestas tras el ERE, y desconocía si Banco Mediolanum sería para mí y mis clientes, ni tan siquiera si me adaptaría a un sistema de retribución variable en función de mi actividad de asesoramiento.

¿Qué dudas razonables superó?

Una comida en Barcelona con Salvo La Porta, el director comercial del banco, me convenció. Su vitalidad y entusiasmo me hicieron sentir muy orgulloso de formar parte del proyecto.

¿Y una vez en la entidad?

Empecé por un listado de potenciales clientes: conocidos, amistades... Paralelamente, establecí objetivos exigentes pero asumibles y los distribuí a lo largo del año para empezar a desarrollar mi cartera.

Relación personal

“Yo me planteo la relación con los clientes como una relación para toda la vida”

Ética y responsabilidad

“Lo que haga para un cliente debe ser tan bueno como si fuese para mí”

¿Cómo logra el éxito con los clientes?

Al igual que este banco, siempre he tratado a la gente como personas, no como números. **Tuve un jefe en otra entidad que me decía que perdía mucho tiempo con los clientes.** Yo soy hablador, cariñoso y **me planteo la relación con ellos para toda la vida.** Cuando pierdo a uno, me afecta y pienso qué he podido hacer mal. La confianza lo es todo.

¿Cómo se mantiene?

Siempre me he planteado que lo que yo haga para un cliente debe ser tan bueno para él como si fuese para mí mismo. Todos somos humanos y podemos equivocarnos, pero si somos transparentes y honestos, tenemos gran parte de la confianza ganada.

Pero el día a día...

Tengo la enorme suerte de conservar a clientes de la época en que empecé. Pero llegan nuevos e intento ser diferente y demostrar a cada uno que les valoro. La libertad de no tener una política de objetivos individuales te permite dar una atención personalizada.

¿Y la clave de su éxito personal?

Crear en lo que estoy haciendo. Mis amigos y clientes me ven mucho más tranquilo e ilusionado que hace unos años, cuando estaba muy estresado y no muy feliz. Esa vocación y pasión son vitales. Tras veinte años, siempre he buscado mantener un equilibrio entre mi crecimiento profesional y la fidelidad a mis clientes para no defraudarles.

Laura Navarro, Family Banker: “Lo más apasionante es que ahora puedo dedicar a mis clientes todo el tiempo que necesitan”

Como Carlos Montes y tras más de una década en el sector, Laura Navarro descubrió a Banco Mediolanum a través de LinkedIn. Se convirtió en Family Banker en 2018, después

de profundizar en las características propias de un modelo diferente de hacer banca. Esta es su historia de éxito personal y profesional.



Ayudar a los demás

Entre otras cosas, subraya que “lo más apasionante es que ahora puedo dedicar a mis clientes todo el tiempo que necesitan, algo casi inconcebible en los modelos tradicionales de banca”. Una dedicación imposible de realizar en otras entidades “porque antes trabajaba en una oficina sola,

con cerca de mil clientes”.

Para **Laura Navarro** “ser Family Banker no es solamente una profesión, es como una filosofía de vida, porque estás ayudando a otras personas a gestionar su patrimonio, su jubilación... A que vean ese camino que al final llegará a su meta”.

Libertad profesional y personal

La plena dedicación es compatible con la libertad para organizar la agenda y compatibilizarla con la vida personal. “Poder dedicarle el tiempo que antes no podía destinar a mi hija” acompañándola “al colegio o a extraescolares como la gimnasia rítmica”.

Para Laura Navarro, el paso para convertirse en Family Banker no fue sencillo antes “de dar el salto a la piscina”, como dice. “El miedo al cambio siempre existe, pero has de saber que la piscina tiene agua”, porque la actividad “depende de ti, no depende de nadie más”.

“ **Valoro poder dedicarle el tiempo que antes no podía destinar a mi hija, acompañándola al colegio o a gimnasia rítmica** ”

Ser tu propia jefa

Laura Navarro valora la posibilidad de desarrollar una carrera profesional de forma independiente, pero bajo el paraguas de una estructura sólida. “Somos autónomos, es cierto, pero somos autónomos mimados”. Destaca que, al entrar en Banco Mediolanum, lo haces “con una marca creada, con unas herramientas que el banco te aporta, con una formación que tienes continua y continuada”. Y la actividad cuenta con el apoyo de un entorno “que está ahí siempre para apoyarte y disipar dudas”.

El rostro de Laura acompaña sus palabras de satisfacción con una manera de hacer banca “que te hace ser mejor persona”. Ella tiene claro que en Banco Mediolanum “no ha cambiado a nivel personal, ha crecido”.

Carlos Gómez, de arquitecto a Asesor Top: de la formación a la excelencia



“ Un conocido me presentó este proyecto y cómo se hace una cartera de clientes desde cero, cómo se les asesora y fideliza, y cómo se les da un trato personalizado y mucho más cercano que la banca tradicional ”

Es Carlos Gómez, un Family Banker valenciano que llegó a Banco Mediolanum seducido por su modelo innovador de hacer banca. A diferencia de Carlos Montes, Laura Navarro

y tantos otros, su camino fue diferente. En 2012 dejó atrás la arquitectura para empezar su aventura como asesor financiero.

“ Lo que pasa es que yo soy arquitecto, ¿qué tengo que hacer para convertirme en esto? Y me dijeron: ‘No te preocupes de nada, aquí te lo vamos a dar todo’ ”

Formación continua y de calidad

Gracias a su esfuerzo, y apoyado por la formación continua y la filosofía de la entidad, el suyo es un caso de éxito tras sobresalir en el primer concurso de talentos de asesoramiento financiero de España, organizado por Finect en 2018.

“El premio lo gané yo, pero, es realmente un premio para toda la red. Todos lo podríamos haber ganado porque lo único que hice fue trasladar el trabajo de mi día a día a la presentación que fue la ganadora”.

Ayudar a gestionar las emociones: el valor añadido

La preparación técnica es imprescindible para un profesional de las finanzas, pero si algo distingue a los Family Bankers respecto a otro tipo de asesoramiento es su función de coach financiero como punto fuerte de su relación con los clientes. “Gestionar las emociones de un cliente es la parte más complicada de nuestro trabajo y, de hecho, diría que es la parte principal en la que nuestro trabajo cobra un gran valor”.

Este es uno de los aspectos más apreciados en tiempos convulsos y en escenarios de gran volatilidad: “Cuando los mercados van al alza, todos los clientes están contentos con todas las entidades. Cuando los mercados van a la baja, todos los clientes también están descontentos, pero sí que es cierto que no todos los clientes están apoyados por un Family Banker”.

“ El ayudar a un cliente a tomar la decisión correcta, en esos momentos difíciles, es lo que nos identifica y nos diferencia del resto ”

Razones para dar el paso

Carlos Gómez, que provenía de un mundo ajeno al de las finanzas, no dudó en dar el paso y recomienda hacer lo mismo a los potenciales candidatos a Family Banker que se lo estén pensando: “Si yo tuviera que recomendar a alguien que no viene del sector financiero el dar el paso para trabajar en un Banco Mediolanum como Family Banker, le recomendaría que dispusiera de todos sus miedos y que supiera que es un trabajo que le va a dar mucha satisfacción y mucho éxito”.

Después de varios años ya como asesor financiero, Carlos Gómez, es el ejemplo de que, con formación, ilusión y empeño, se puede acompañar a muchas personas en la consecución de sus metas y sueños. “Podría decirse que soy un arquitecto de las finanzas de mis clientes. Construyo con ellos lo que son sus cimientos y lo que es su casa, en función a sus necesidades y a sus objetivos. En pocas palabras, sigo haciendo la labor de arquitectura, pero a nivel financiero”.

Emprender: tu mejor elección

¡Gracias por haber llegado hasta aquí!

Hemos descubierto que, en todas las etapas del ciclo financiero de la vida, los ahorradores precisan y demandan, cada vez más, el acompañamiento de un [asesor financiero](#). Así lo dicen los números.

Precisamente en los momentos de calma es cuando mejor se puede planificar y anticipar una estrategia a largo plazo que amortigüe, e incluso impulse, nuestros ahorros e inversiones en momentos críticos.

De esa necesidad de los ahorradores surge una gran oportunidad para los profesionales de las finanzas. Al mismo tiempo, hemos visto, en voz de algunos protagonistas, que se abre un nuevo camino para aquellos que tienen en mente emprender desde la banca u otros sectores profesionales tomando las riendas de su propio destino.

¿A qué esperas para empezar un nuevo proyecto de vida y trazar tu propio camino profesional?

¿Quieres ser tu propio jefe y acompañar a tus clientes a conseguir sus metas?

Hazte Family Banker

Consigue tus metas con

mediolanum BANCO