

PONENCIA ASESORÍA FINANCIERA

PRESENTACIÓN

Mi nombre es Luis Carlos Ceballos y soy Asesor Financiero.

Llevo desarrollando esta actividad desde hace 25 años en los que me he encontrado en muy diversas situaciones tanto laborales como económicas dentro de mi vida profesional.

He trabajado en banca, como director financiero en una empresa de promoción inmobiliaria, como gerente en una empresa de asesoría financiera y finalmente como freelance financiero o asesor financiero para empresas y particulares.

He vivido los momentos dulces de la economía para más tarde sufrir el mazazo de una recesión económica, que me obligó a reinventarme para poder ayudar a empresas y particulares a salir de una crisis en toda regla.

Creerme que los momentos malos son los que más agudizan tu ingenio, y estos momentos malos son los que precisamente me han hecho aún más apasionado por mi profesión.

En estos 25 años me he encontrado de todo, como podéis imaginar. Pero nunca y digo NUNCA!!! Me he encontrado con dos clientes iguales, con dos situaciones iguales ni con dos bancos iguales. Es más, dentro de un propio banco y dependiendo de las circunstancias provocadas por los objetivos marcados por la entidad, han actuado de forma distinta dentro del lapso de un año. También entra la capacidad y resolutiveidad del personal que trabaje en esa oficina.

Desde mi primer contacto con el Grupo de Empresa de Airbus Cádiz a finales de Octubre de 2019, me he reunido con las principales entidades financieras intentando negociar un convenio personalizado para los trabajadores de esta empresa.

Solo he conseguido una oferta muy generalizada de productos financieros, no obteniendo, en mi opinión, algo con la suficiente fuerza y concreción que nos sirviera para el tema que nos atañe como es la financiación de particulares.

Sus miras se centran en productos sobre todo de pasivo, fondos de inversión, cuentas corrientes, seguros, etc. No pudiendo asegurarme algo más concreto en cuanto a tipos de interés para la financiación al consumo o para una oferta hipotecaria.

Los motivos para no poder ofrecernos algo más concreto en cuanto a tipos de interés son, según he podido deducir:

- 1- El perfil del cliente: soltero, casado, divorciado, número de hijos, tipo de contrato, ingresos, endeudamiento, etc.
- 2- La vinculación del cliente con la entidad: tarjetas, seguros, domiciliaciones, planes de pensiones, fondos de inversión, etc.
- 3- Proyecto a desarrollar: compra de vehículo, compra de vivienda, préstamo consumo, vacaciones, compra de segunda vivienda, etc.
- 4- Porcentaje de financiación de nuestro proyecto. (aportamos algo de recursos propios a la compra? En qué porcentaje? Queremos el 100% de la inversión?, etc.
- 5- Reestructuración de activos: refinanciación de préstamos, reagrupación de préstamos con garantía hipotecaria, subrogaciones hipotecarias, etc.

Con todos estos datos de clientes, situaciones económicas, experiencia, bancos, convenios, situaciones financieras propias de cada uno, etc. Imaginaros un cliente en concreto con situaciones diferentes:

- 1- Comprar una casa.
- 2- Comprar una segunda residencia.
- 3- Comprar un coche.
- 4- Financiar las vacaciones.
- 5- Buscar un mejor tipo de interés para su préstamo hipotecario o personal.

6- Reunificar todas las deudas en una sola cuota para pagar menos al mes.

7- Financiar ese proyecto que siempre hemos tenido en mente pero que nunca hemos sabido cómo hacerlo.

Se me ocurren otras muchas situaciones y a buen seguro, cada uno de vosotros tendrá en mente otras tantas.

Aquí surge la duda... Cómo hacerlo?, lo estoy haciendo de la forma correcta?, es rentable?, Estoy obteniendo la mejor oferta en tipos de interés del mercado?, estoy planteando la operación en la entidad de la forma correcta para que mi proyecto sea atractivo?... y lo más importante de todo: TENGO TIEMPO?

Con todo lo expuesto creo que veréis más clara cuál es la función de un asesor financiero.

Somos el nexo de unión entre el cliente y la entidad, negociando con ésta para un proyecto concreto, la mejor oferta financiera del mercado.

Esta acción supondrá para vosotros:

- 1- Asesoría personalizada en cuanto al proyecto a desarrollar.
- 2- Obtención de una oferta de tipos de interés competitivos y acorde a vuestro perfil.
- 3- Negociación con la entidad a cerca del producto a contratar.
- 4- Gestión de principio a fin de todos los trámites (permisos a la administración, consultas en registros de solvencia, preparación de escrituras en notaría, etc.).