

# Inversió

## Opinions independents en temps incerts

▶ En un moment de gran incertesa en els mercats i en el qual inversors i estalviadors tenen més dubtes que mai, les Empreses d'Assessorament Financer Independent (EAFI) estan guanyant quota de mercat

GIRONA | ORIOL PUIG

■ El 60% de les operacions financeres al Regne Unit es fan a través d'assessors independents, percentatge que a Suïssa arriba al 70% i a França se situa en el 30%. A casa nostra aquesta figura és pràcticament residual, ja que la majoria d'inversors i estalviadors confien en la seva entitat financera. Des de 2008, amb l'inici de la crisi, a Espanya existeixen les Empreses d'Assessorament Financer Independent (EAFI), que actuen sota el paraigua de la Comissió del Mercat de Valors i que es van obrint pas de mica en mica.

Una d'aquestes EAFI és Argenta Patrimonis. Amb seu a Barcelona, també compta amb molts clients a les comarques gironines. El seu fundador, Joan Manel Casanovas, considera que, amb la reestructuració del sector financer, cada vegada hi haurà més assessors independents.

Casanovas és del parer que «la banca s'ha oblidat de les persones» i que des d'Argenta Patrimonis «intenció recuperar l'aspecte més personal de l'assessorament».

Des de la mateixa companyia, Albert Grau comenta que «dissemyem estratègies a mida de la necessitat del client, des del que vol controlar directament la gestió del seu patrimoni a aquell que, a partir d'una estratègia fixada, el cedexen als gestor de l'EAFI».

El fundador d'Argenta comenta que, abans, hi ha un treball previ important, «que és el que ens diferencia»: Conèixer el perfil de risc del client, els seus objectius de rendibilitat i, també, els seus ob-



Joan Manel Casanovas (esquerra) i Albert Grau, de l'EAFI Argenta Patrimonis.

jectius personals. «No és el mateix planificar una jubilació, que gestionar el patrimoni d'una persona de 40 anys amb tres fills i vulgui garantir-los els estudis».

«Els bancs tenen uns forats immensos en els seus comptes d'exploració i necessiten generar ingressos a curt termini. Per això dissenyen una sèrie de productes que els deixen una bona rendibilitat però que no sempre tenen per què estar alineats amb els interessos del client», constata Casanovas.

Tot i ser crítics amb la banca -sector on van treballar fins al

### LA XIFRA

90 EAFI

registrades a la CNMV

El patrimoni assessorat per les EAFI es va situar a finals de 2011 en 17.200 milions d'euros, el 4,3% més que el juny. Segons Funds People, les EAFI tenen signats 3.789 contractes amb clients, dels quals la majoria, el 95%, són minoristes amb un patrimoni inferior als 600.000 euros.

2003-, Casanovas i Grau entenen que la figura de les EAFI també beneficia les entitats financeres, «a les quals acabem portant clients».

No obstant això, recalquen la necessitat que l'assessor financer tingui una bona relació personal amb el seu client: «La nostra estructura és molt petita i sempre som els mateixos. En una oficina bancària hi ha canvis molt sovint, per la qual cosa el teu interlocutor no és sempre el mateix, i això pot perjudicar la qualitat de l'assessorament conclou Casanovas.

### CONSELLS D'INVERSIÓ

- 1 Només destini a la inversió l'excedent entre els seus ingressos i les despeses comunes.
- 2 Conegui bé els seus objectius financers i la seva tolerància al risc per poder triar inversions amb un nivell de risc, rendibilitat i termini adequats per al seu perfil. Busqui el consell d'un professional independent, per a la presa de decisions d'inversió.
- 3 Amb el coneixement que té sobre vostè el seu assessor de confiança, determini l'abast de les seves responsabilitats, els seus objectius personals i filosofia. Tingui en compte els seus objectius personals, i la seva situació actual. Prengui's el temps i compari alternatives fins a trobar la més adequada.
- 5 Mai inverteixi en productes que no entengui i diversifiqui les seves inversions.
- 6 Sempre de manera coherent amb els terminis dels seus objectius, convé mantenir una barreja d'inversions amb diferents horitzons temporals per poder atendre diferents necessitats a mesura que es vagin presentant.
- 7 No persegueixi els èxits d'ahir. Les rendibilitats històriques no són cap garantia de rendibilitat futura. Ningú sap què faran els mercats. Disciplina i paciència són trets importants per a l'inversor.

## Respirar bé per treballar millor

▶ Natura Respira impulsa a Girona diversos seminaris que incideixen en la relació entre respiració i lideratge

GIRONA | ORIOL PUIG

■ «Respirar bé aporta serenitat, la qual cosa resulta clau per a l'empresari a l'hora de prendre decisions, sobretot en temps d'incertesa com els actuals». Ho explica Maria Àngels Farreny, impulsora del projecte Natura Respira, que promou amb el suport de l'Associació Gironina d'Empresàries, a través de seminaris i jornades celebrats entre d'altres a l'Escola de Negocis Universitària de La Fundació UdG. Una de les properes jornades se celebrarà el 9 de juny a l'Escola Universitària de la Salut i l'Esport (EUSES), de Salt, amb el

suport de FOEG, Pimec i la Cambra de Comerç.

En aquestes sessions, Farreny desenvolupa la idea que el ritme respiratori, com el cor, són un motor vital de l'emprenedoria perquè són el motor vital de la creativitat i la intuïció, dues de les virtuts que tothom espera d'un bon emprenedor.

La presidenta de l'Associació Gironina d'Empresàries, Maria Rosa Agustí, afegeix que «els empresaris i directius viuen sotmesos a moltes pressions i en un moment com l'actual, amb molts missatges negatius, en el seu entorn. Sovint, les sensacions negatives són més un tema mental que real, i respirar bé ajuda a veure les coses amb el punt de serenitat necessari per prendre les decisions correctes.

Farreny explica que «prendre decisions encertades en moments

d'incertesa passa precisament per entrar en contacte amb la nostra serenitat i, des d'allà, veure i sentir l'acció correcta que cal dur a terme. La ciència del control del ritme respiratori és un conjunt d'eines que ens ajuden en la nostra praxi quotidiana a obtenir respostes adequades a preguntes adequades».

Afegeix que amb les tècniques de la ciència del control del ritme respiratori s'experimenten, en primer lloc, «un augment del nostre to vital i, per tant, més alegria, confiança, creativitat i intuïció; és a dir, la base d'un lideratge amb serenitat, assertivitat, empatia, consciència, constància, resiliència i bon humor».

Farreny també apunta que, «una de les conseqüències greus de no saber respirar correctament és no poder evitar ni controlar situa-



Maria Rosa Agustí (AGE) i Maria Àngels Farreny (Natura Respira 3.0).

cions estressants, amb els conseqüents problemes de salut. Hi ha moltíssimes baixes laborals que tenen l'origen en situacions d'estrès o en crisis d'angoixa. Les conseqüències econòmiques són elevadíssimes».

Natura Respira té com a objectiu que aquestes tècniques siguin

matèria lectiva a les escoles, pel que ja han contactat amb el departament d'Educació. També pretén despertar una consciència de prevenció en la societat i promoure la figura de l'«entrenador personal de respiració, meditació i lideratge com a nova professió».