



Cayetano Cifuentes. *Agente Financiero de GVC Gaesco Valladolid*

Ya en mis comienzos como estudiante en la Facultad de Comercio de Valladolid, la especialidad de “**Mercados Financieros**” fue objetivo claro en mi formación. No entendía cómo algo tan cercano en la vida de cada uno de nosotros no se explicaba en los colegios. En una cartilla de ahorros ya ingresabas algunas propinas de padres y abuelos, los primeros ingresos en el mundo laboral, y en la mayoría de los casos te dejabas aconsejar por el empleado de la Caja de Ahorros o del Banco sobre la inversión a realizar, y lo que esperabas de él era el mejor asesoramiento posible en función del conocimiento que procuraba de tu situación y necesidades.

Esta actuación principal como “asesor” me producía un sentimiento de responsabilidad que exigía estar dispuesto a desarrollarla en cada actuación con el cliente. Por ello, entendí como imprescindible la formación personal, pero también la observación y seguimiento de las Entidades Analistas y/o Generadoras de Productos, a las que como Agente representas y ofertas a los clientes. En mi caso, la apuesta inicial fue por GVC Sociedad de Valores, vino luego Credit Suisse, más tarde Gaesco y ahora [GVC Gaesco](#).

Conviene tener presente “lo que el cliente espera de uno mismo”. Para ello es importante, a mi entender, considerar ciertos principios como agente financiero:

- Al cliente se le debe transmitir fielmente la **filosofía y el trabajo de campo de los analistas de la Entidad** que representas, ayudándole en la comprensión de los productos y servicios ofertados de acuerdo a las necesidades que reclama, pero las decisiones finales son una obligación del mismo cliente.
- Es imprescindible revisar periódicamente la evolución de los productos y servicios ofrecidos por la Entidad que representamos, y ser el primer crítico frente a la misma. **El ahorro de nuestros clientes debe de preocuparnos como si del nuestro se tratase.**
- Cuando la evolución de las inversiones del cliente no muestran el comportamiento deseado, conviene más que nunca reunirse con el cliente, repasar nuevamente los riesgos y apoyarle en su preocupación. **Como agente, no hay que esperar a que el tiempo resuelva las situaciones que el cliente siente como desfavorables. La confianza en el Agente se refuerza más en los momentos más delicados.**
- **Conocer bien los productos y servicios que ofrece la competencia:** ser capaz de desglosar al cliente las ventajas y desventajas frente a las que proponemos desde GVC Gaesco. No será la primera vez que el cliente nos pregunta por el patrimonio depositado en otras entidades, pues cuenta con nuestra confianza y criterio. **El cliente debe percibir que cada día trabajamos para ser mejores.**
- Mi confianza en las personas que dirigen la toma de decisiones sobre los productos y servicios que oferta GVC Gaesco, a quien represento, me da la fuerza suficiente para ser convincente frente al cliente. Por ésta razón, **como agente debo seguir la información que se facilita por los responsables, analizar su aplicación de forma personalizada en mis clientes y ser exigente con los resultados en cuanto al grado de cumplimiento de la rentabilidad prevista.**

Realizar bien un trabajo siempre conlleva esfuerzo, pero la relación personal que se establece con el cliente es diferente y merece dicho esfuerzo.

Síguenos: