

JORGE HODGSON GOLDING
SOCIO DIRECTOR DE JH ASESORES FINANCIEROS

“Los bancos no se están transformando tal y como exige la nueva sociedad digital en la que vivimos”

TEXTO: A. M. S.
FOTO: DIARIO DE AVISOS
Santa Cruz de Tenerife

El asesor financiero es un experto en garantizar la tranquilidad, el equilibrio y la inversión de una empresa, un particular o una familia. Jorge Hodgson Golding, director y socio fundador de la firma tinerfeña JH Asesores Financieros, se muestra convencido de que la banca está dirigiendo sus esfuerzos a simplificar sus procesos de transacciones, en lugar de desarrollar capacidades que beneficien a sus clientes. Este consultor con gran experiencia en el negocio financiero asegura que los bancos siguen apegados a las oficinas físicas pese a que la era digital avanza. Esta situación ha impedido que llegue la tan anhelada reducción de costos en los servicios.

¿Los bancos hacen transformación digital o solo se adaptan a una nueva plataforma de operación?

“Las instituciones financieras están tratando de ponerse al día con los consumidores, pero creo que aún les queda mucho que recorrer. Los procedimientos de *back-office* no se están transformando a la velocidad que requiere la era digital de la que ya todos participamos. Mientras muchas grandes y pequeñas empresas entran por la dinámica digital, la mayoría de oficinas bancarias se mantienen como en décadas atrás”.

¿Se beneficia realmente el cliente de la transformación digital?

“Estoy convencido de que cuantos más sean los clientes que se convengan de usar los canales digitales, mayor será el ahorro de la industria financiera. Sin

embargo, gran parte del ahorro en costos no se ha producido porque las oficinas físicas de los bancos no se han simplificado como deben. De todas formas, la tendencia está cambiando”.

¿Qué importancia tiene la figura de un asesor financiero actualmente?

“Partimos de la base de que el bienestar de la población se basa en el crecimiento de la economía, que a su vez se fundamenta en el crecimiento de las empresas, de sus ventas, de sus beneficios y de su posterior distribución. Y es en este espacio donde cobra sentido la figura del asesor financiero. Es decir, un profesional que ayude a las empresas a planificar sus inversiones de futuro y a revalorizar sus recursos”.

¿Garantiza más estabilidad el consejo de alguien que ha vivido el negocio de la banca desde dentro?

“El asesoramiento financiero profesional, regulado e independiente cobra cada día más sentido en un entorno económico y bancario globalizado y de cambios imprevistos. Nuestra firma tiene como objetivo esencial con cada cliente adelantarse a estos cambios y guiarle con garantías en las decisiones en las que la gran mayoría de empresas no cuentan con especialistas adecuados. El hecho de haber desempeñado puestos directivos en la banca en los últimos 12 años me proporciona herramientas y conocimientos que nuestra firma pone a disposición de sus clientes, sin duda”.

¿Qué debería tener en consideración una pyme a la hora de colocar sus inversiones?

“A mi juicio, las tres variables más importantes a la hora de invertir son los tipos de interés, la inflación y el crecimiento económico. Nos encontramos en un entorno económico nuevo en el cual el valor del dinero tiene



GRAN PARTE DEL AHORRO EN COSTOS NO SE HA PRODUCIDO PORQUE LAS OFICINAS FÍSICAS DE LOS BANCOS NO SE HAN SIMPLIFICADO”

mayor importancia que en el pasado, y esta circunstancia aconseja que evitemos los errores del pasado y ponernos en manos de profesionales”.

¿Qué empresas aguantan mejor las incertidumbres del mercado?

“Nosotros tratamos de colaborar con empresas que se adapten con cierta agilidad al entorno. Debemos pelear por una deuda controlada, por una capacidad de mantener precios, pero sin sacrificar planes de futuro. Estas compañías existen, y para eso estamos nosotros, para recomendarlas y para ayudarlas”.

¿En qué ámbito se ha especializado su firma?

“En esencia, prestamos un servicio profesional y exclusivo de manera externa en el área financiera y bancaria en Canarias. Poder generar valor añadido y ser un *partner* de primer nivel para las sociedades, aportando una experiencia muy amplia en

el sector bancario, es nuestro principal fuerte y nuestro gran compromiso”.

¿Son ustedes ese director financiero que muchas empresas no se pueden permitir?

“Se puede decir que sí. Ofrecemos servicios especializados en análisis y dirección financiera externa, negociación bancaria para la optimización y mejora de las condiciones pactadas, buscamos financiación bancaria personalizada, financiación corporativa y asesoramos al equipo directivo en operaciones financieras”.

¿Eso es lo mismo que prestar servicios de inversión?

“No, en absoluto, no somos una EAFI. Solo gestionamos operaciones corporativas para empresas, que es en lo que estamos especializados”.

¿Cree usted realmente que los asesores financieros no están contaminados por el negocio de la banca?

“No puedo hablar en nombre de todas las empresas o profesionales de mi sector, pero le garantizo que nosotros trabajamos con todas las entidades financieras españolas y extranjeras. También con algunas *Fintech*. No mantenemos acuerdos corporativos con ellos, lo que nos permite una completa independencia y velar por los intereses de nuestros clientes”.

¿A su juicio, qué va a pasar en el negocio bancario de los próximos años?

“Este es un segmento económico de evolución muy incierta. Hay una feroz competencia entre las diferentes entidades por poder entrar en las operaciones de los clientes con el objetivo de poder lograr cuota y volumen. Creemos que se seguirán produciendo fusiones bancarias, cierre de oficinas y ajustes en plantillas para adaptarse al nuevo mercado y consumo”.