

“Democratizar las finanzas no es regalar rentabilidad, es empoderar al ciudadano”

José Manuel Marín CEO de Fortuna Servicios Financieros

Fortuna Servicios Financieros nació para cerrar la brecha entre el ciudadano medio y un sistema financiero complejo, opaco y lleno de conflictos de interés. Hablamos con su fundador, José Manuel Marín, para conocer la filosofía de trabajo de la firma.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Fortuna no nació de una ocurrencia ni de una moda, sino de una fractura evidente entre el ciudadano y el sistema financiero. Tras más de dos décadas en el sector, su fundador detectó un patrón que se repetía una y otra vez: personas trabajadoras, con capacidad de ahorro, tomando decisiones incorrectas no por irresponsabilidad, sino por falta de información y por el exceso de conflictos de interés presentes en los canales bancarios tradicionales. El germen del proyecto se incubó en 2016 y tomó forma definitiva en 2017, cuando decidió abandonar iniciativas anteriores para crear una firma verdaderamente independiente. El objetivo era claro: convertir el asesoramiento financiero de alto nivel —hasta entonces reservado a grandes patrimonios— en algo accesible para la clase media. No se trataba de vender productos, sino de acompañar decisiones.

¿Qué cambios en el contexto económico o regulatorio están redefiniendo la demanda de asesoramiento financiero?

Vivimos un cambio de ciclo profundo marcado por la inflación persistente, el endeudamiento estructural de los Estados, la incertidumbre regulatoria, las reformas fiscales constantes y un sistema público de pensiones cada vez más tensionado. Muchas de las certezas del pasado han dejado de funcionar. La renta fija ya no es ni renta ni fija, y el Fondo de Garantía de Depósitos no dispone de recursos suficientes para rescatar a ninguno de los diez



La firma apuesta por la planificación y la independencia real frente a la banca tradicional, priorizando la tranquilidad financiera sobre la rentabilidad a corto plazo.

bancos que quedaron tras la reestructuración bancaria de 2012.

El ciudadano empieza a comprender que ahorrar no es suficiente —con una inflación en torno al 3%— y que dejar el dinero inmóvil implica asumir un riesgo silencioso: la pérdida inevitable de poder adquisitivo. A nivel regulatorio, además, la presión fiscal y la complejidad normativa obligan a integrar la fiscalidad en cualquier decisión financiera. En Fortuna nos hemos adaptado a este contexto con un enfoque claro: planificación frente a improvisación, menos producto y más estrategia, más acompañamiento y menos promesas.

Su método se basa en un enfoque integral. ¿En qué consiste y por qué es diferencial?

Nuestro modelo propio, denominado TOTALFINANCE, parte de una premisa sencilla: tratar las finanzas personales como un sistema y no como compartimentos estancos. No tiene sentido invertir sin analizar la fiscalidad, ni ahorrar sin proteger la fuente de ingresos, ni planificar sin tener claros los objetivos vitales. Detrás del dinero siempre hay un “para qué” y un “con quién”.

La diferencia frente a la banca tradicional es evidente: mientras ellos venden productos, en Fortuna se diseñan estrategias. Y frente a asesorías más clásicas, el valor diferencial está en la visión global y en la independencia real. No existen catálogos que colocar, sino decisiones que tomar con criterio y coherencia.

Se definen como “el Robin Hood de las finanzas”: ¿cómo se logra la accesibilidad real?

La accesibilidad no se consigue bajando el nivel, sino explicando mejor. El compromiso de la firma es eliminar barreras de entrada: no se exigen grandes patrimonios ni se imponen soluciones estándar. Cualquier persona, independientemente de su

El fundador de Fortuna sostiene que el mayor riesgo financiero actual no es el mercado, sino perder la capacidad de generar ingresos y no tener una estrategia clara.

situación económica, puede contar con un aliado financiero. Además, nuestro lenguaje es claro y directo, sin jerga innecesaria, sin letra pequeña y sin infantilizar al cliente. Democratizar el asesoramiento no significa regalar rentabilidad, sino empoderar al ciudadano para que entienda y controle su dinero.

¿Qué riesgos y ventajas tiene ofrecer un portafolio tan amplio de servicios?

La principal ventaja es la coherencia. Al integrar ahorro, inversión, fiscalidad y protección de ingresos bajo una misma estrategia, se evitan decisiones

contradictorias que, a largo plazo, pueden ser muy costosas. El riesgo evidente es la complejidad operativa, pero esta se mitiga con método, equipo y especialización. En Fortuna preferimos asumir ese reto antes que ofrecer soluciones parciales que pueden funcionar bien de forma aislada, pero fallar cuando se analizan en conjunto.

¿Qué criterios clave recomienda para un plan financiero a medio y largo plazo?

Existen tres pilares fundamentales. El primero es el orden y la liquidez, imprescindibles para afrontar imprevistos sin poner en riesgo el proyecto vital. El segundo es la protección de ingresos, ya que la mayor amenaza financiera no es el mercado, sino quedarse sin la “máquina de generar dinero”. El tercero es una estrategia a largo plazo, diversificada, fiscalmente eficiente y alineada con los objetivos personales. No se trata tanto de ganar más como de equivocarse menos.

¿Qué distingue a Fortuna de sus competidores?

La independencia real, la cercanía en el trato y una filosofía basada en la sensatez. Nosotros no perseguimos modas ni prometemos atajos, sino que apostamos por explicar, acompañar y proteger. Nuestros resultados no se miden únicamente en términos de rentabilidad, sino también en tranquilidad financiera. Estamos convencidos de que dormir bien también es un activo.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la firma?

El objetivo es seguir creciendo de forma sostenible, consolidarnos como referente nacional en planificación financiera independiente y liderar el desarrollo de la inversión alternativa con rigor y transparencia. Pero, por encima de todo, la idea es mantener la utilidad para el cliente. Porque en finanzas, como en la vida, ganar no siempre es correr más, sino saber hacia dónde se va.