

“Queremos democratizar las finanzas poniendo a las personas en el centro”

Javier Montaraz CEO de Bárymont

Bárymont tiene como objetivo transformar la vida financiera de sus clientes a través de la educación financiera, la planificación integral y el bienestar económico.

Con presencia en España y Portugal y un enfoque innovador, la firma se compromete a estar al lado de las personas en todas sus etapas vitales. Hablamos con su CEO, Javier Montaraz.

¿Cuáles fueron los orígenes de Bárymont?

Bárymont nació en 2010 dando continuidad a una misión que veníamos desarrollando bajo el paraguas de Citigroup: facilitar el acceso a la educación financiera y acompañar a las personas para que tomen decisiones informadas sobre su dinero y logren así su bienestar y libertad financiera.

En 2009, Citigroup anunció el cierre de su negocio en Europa. Había cientos de familias que se quedaban en la calle sin más, y no podíamos dejarlas abandonadas. Lejos de rendirse, Emilio Montaraz, fundador y presidente de Bárymont, reunió a todo el equipo para lanzar un mensaje: ‘Hemos recibido un legado. Tenemos una oportunidad única para transformar la vida financiera de las personas. ¡Hagámoslo!’.

Así nació Bárymont, sobre pilares profundamente humanos. Creemos en el humanismo como base del desarrollo empresarial. Nuestra vocación es situar a la persona en el centro, como un fin en sí mismo. Y eso solo es posible gracias a un equipo con una ética inquebrantable y una vocación de servicio excepcional.

Aunque nuestro propósito tenga un fuerte componente de responsabilidad social, también es profundamente emocional: no hay mayor recompensa que ayudar a una persona, familia o empresa a alcanzar sus metas.

Un cambio importante...

El paso de ser una empresa amparada por el paraguas de una gran multinacional a convertirnos en una firma independiente, que comenzó desde cero, fue posible gracias a nuestro espíritu emprendedor. En enero de 2010 se presentó Bárymont como empresa, aunque todavía no teníamos ni

proveedores ni productos. Seguir adelante con nuestra misión fue posible gracias a ese equipo humano excepcional que nos acompaña.

¿Cuál es la estructura actual de la empresa?

Actualmente, contamos con 30 personas en nuestras oficinas, pero el equipo total se extiende a más de 350 profesionales en toda España y Portugal. Dentro de nuestro equipo, tenemos educadores financieros, expertos en seguros, en inversiones, en finanzas personales y préstamos hipotecarios y también otros perfiles complementarios. Operamos desde diez oficinas en España y una en Portugal, aunque es importante resaltar que el 90% de nuestra operativa se realiza de manera online desde hace tiempo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestro perfil de cliente es muy variado, y lo que buscamos es acompañar a las personas en todas sus etapas vitales, desde los jóvenes que están aprendiendo a ahorrar, hasta aquellos que desean comprar su primera vivienda, pasando por quienes quieren proteger su patrimonio o preparar su jubilación.

En el ámbito particular, como ve, queremos estar presentes en todas las etapas de la vida financiera de nuestros clientes.

Además, tenemos una fuerte presencia en el sector PYME. Un dato importante es que el 74% de los dueños de pequeñas y medianas empresas son técnicos o comerciales y no tienen formación en gestión gerencial, por lo que necesitan asesoramiento y apoyo en su gestión y planificación financiera.

También colaboramos con grandes empresas, ayudándolas a ofrecer bienestar financiero a sus empleados, algo que tiene un valor añadido significativo en términos de bienestar corporativo.

Pero si hay algo que tenemos muy claro es que la educación financiera debe comenzar en la infancia.



¿Qué diferencia a la empresa de sus principales competidores?

Lo que nos diferencia es, en primer lugar, el propósito transparente y honesto que tenemos con nuestros clientes: tratar a cada persona como el centro de nuestra misión, asegurándonos de que sus intereses sean siempre la única prioridad.

Nuestro enfoque no es solo planificar, sino educar, inspirar y acompañar a nuestros clientes en su relación con las finanzas durante su vida, logrando así cambios de hábitos x.

El segundo elemento que nos distingue es nuestro equipo humano, que tiene una vocación de servicio 24/7, y como ya resalté un enorme compromiso con la ética y unos valores inquebrantables.

En el contexto social en el que vivimos, la cercanía y el calor humano cobran una relevancia fundamental.

El equipo no solo está profundamente comprometido con su labor, sino que también prioriza el bien-

estar de las personas, brindando una atención cercana y genuina que resulta difícil de encontrar, especialmente en el sector financiero.

Y, por supuesto, nuestro método.

Otro aspecto que cuidan es la relación entre el bienestar de las personas y las finanzas...

Efectivamente, la relación entre el bienestar personal y la salud financiera es crucial. Como ejemplo: ¿qué sensación tiene una persona si no llega a final de mes o si tu nivel de endeudamiento está por encima de tus posibilidades? Sabemos que la estabilidad financiera influye de manera directa en la salud mental y emocional de las personas. Por eso, hemos establecido una colaboración con la Fundación Blanca de Apoyo al Deportista, que trabaja con deportistas profesionales, ayudándolos a mejorar su bienestar mental y contribuyendo a ello mediante la educación financiera. Creemos firmemente que este enfoque integral es esencial para que nuestros clientes vivan con tranquilidad y seguridad durante toda su vida.

¿Cuáles son los retos de futuro de Bárymont para los próximos años?

Mirando hacia el futuro, nuestro principal reto es seguir acercando la educación financiera a todos. Un aspecto clave será integrar la inteligencia artificial en nuestros servicios. Esto nos permitirá ofrecer un asesoramiento más completo, anticipar las necesidades de nuestros clientes y personalizar aún más la planificación financiera. La inteligencia artificial no será un sustituto de lo que ofrecemos hoy, sino un complemento para optimizar nuestros servicios. Queremos adaptarnos a las nuevas generaciones, que buscan inmediatez, personalización y una experiencia digital más directa y sencilla. En este sentido, es clave hablar su mismo idioma, y quién mejor que ellos para comunicarlo. Por eso, hemos creado un programa de emprendimiento, Bárymont IMPULSA, diseñado para que los jóvenes se formen, se desarrollen y sean ellos mismos quienes brinden educación y acompañamiento financiero a sus coetáneos.

Bárymont busca llevar la educación financiera a todos los sectores de la sociedad, desde jóvenes hasta grandes empresas, pasando por emprendedores y PYMES

La educación financiera debe comenzar en la infancia; estamos desarrollando proyectos educativos para niños y jóvenes