



Opinión>Tribuna>La planificación financiera, una herramienta para la tranquilidad

LA RIQUEZA DEPENDE MÁS DEL AHORRO QUE DE LA RENTABILIDAD

La planificación financiera, una herramienta para la tranquilidad

TRIBUNA de Alfonso Roa, presidente del Comité de Certificación y Acreditación de EFPA.

Etiquetas: Tribuna Asesores Pensiones

Usuarios: alfonso roa

Empresas: EFPA España

Alfonso Roa | 09 octubre del 2012 - 06:55 hrs.



Autor imagen: imagen cedida

EFPA España ha lanzado recientemente una nueva certificación, la European Financial Planner (EFP), con un alto grado de exigencia que permite desarrollar procesos de planificación financiera completos. Mucha gente se preguntará en qué consiste la profesión de planificador financiero y cuál es la principal diferencia entre aquellos planificadores que consiguen alcanzar mayor éxito en su profesión y el resto. Curiosamente, ambas preguntas tienen la misma respuesta. La cuestión esencial a la que se enfrenta al planificador, y que determina el éxito de su vida empresarial, es su capacidad para comunicar de forma sencilla el valor de los servicios que ofrecen a sus clientes.

Cuando hablo con los planificadores recién certificados por EFPA, tengo la sensación de que sólo unos pocos comprenden lo importante que es su trabajo en la vida de sus clientes. Existe una gran diferencia entre el valor que ofrecen y su percepción del valor que representa a los clientes. Mucha gente ve la planificación financiera personal como algo increíblemente complicado y confuso y prefiere centrar su atención en el trabajo, la casa y la familia, es decir, en las cosas que siente que son realmente importantes. Sabe que está dejando el dinero sobre la mesa, pero no sabe qué hacer al respecto.

No obstante, **cada vez son más los clientes que empiezan a preguntarse cómo deberían planificar sus finanzas para su jubilación, cómo optimizar fiscalmente su jubilación o, bien, cómo financiar la formación de sus hijos.** Lo que ignoran es que sus decisiones financieras están interrelacionadas. Por ejemplo, una decisión sobre la educación de sus hijos afectará a la manera de alcanzar su objetivo de jubilación. Cuando te reúnes con el cliente y le pones en orden sus temas financieros, transformas la ansiedad por un sentimiento de tranquilidad.

Explicar al cliente qué es invertir

Está muy extendida la creencia de que invertir se basa en una serie de pequeñas especulaciones con éxito: comprar abajo y vender arriba. **La labor del planificador es la de explicar al cliente qué es invertir: comprar a largo plazo con el objetivo de obtener un rendimiento histórico promedio.** Es importante que el cliente conozca cuál fue el comportamiento histórico de los mercados financieros, ya que le permitirá comparar las rentabilidades obtenidas por los distintos tipos de activos asociados a sus riesgos. De esta forma, su plan de inversión reflejará el compromiso entre preservar el capital y la necesidad del crecimiento del mismo a largo plazo.

Numerosos estudios, como los de Dalbar y Morningstar, muestran que los inversores obtienen, en



Contenidos

QUIÉN ES QUIÉN en Funds People

**Nordea Investment Funds**
Gestión de inversiones
Luxemburgo**Lyxor Asset Management**
Gestión de inversiones
España**Natix Global Asset Management**
Gestión de inversiones
España

Ver más >

BOLETÍN DE NOTICIAS

Suscríbete introduciendo tu email

Suscríbete

LO MÁS de Funds People

LA RIQUEZA DEPENDE MÁS DEL AHORRO QUE DE LA RENTABILIDAD

La planificación financiera, una herramienta para la tranquilidad

TRIBUNA de Alfonso Roa, presidente del Comité de Certificación y Acreditación de EFPA

EFPA España ha lanzado recientemente una nueva certificación, la European Financial Planner (EFP), con un alto grado de exigencia que permite desarrollar procesos de planificación financiera completos. Mucha gente se preguntará en qué consiste la profesión de planificador financiero y cuál es la principal diferencia entre aquellos planificadores que consiguen alcanzar mayor éxito en su profesión y el resto. Curiosamente, ambas preguntas tienen la misma respuesta. La cuestión esencial a la que se enfrenta al planificador, y que determina el éxito de su vida empresarial, es su capacidad para comunicar de forma sencilla el valor de los servicios que ofrecen a sus clientes. Cuando hablo con los planificadores recién

certificados por EFPA, tengo la sensación de que sólo unos pocos comprenden lo importante que es su trabajo en la vida de sus clientes. Existe una gran diferencia entre el valor que ofrecen y su percepción del valor que representa a los clientes. Mucha gente ve la planificación financiera personal como algo increíblemente complicado y confuso y prefiere centrar su atención en el trabajo, la casa y la familia, es decir, en las cosas que siente que son realmente importantes. Sabe que está dejando el dinero sobre la mesa, pero no sabe qué hacer al respecto. No obstante, cada vez son más los clientes que empiezan a preguntarse cómo deberían planificar sus finanzas para su jubilación, cómo optimizar fiscalmente su jubilación o, bien, cómo financiar la formación de sus hijos. Lo que ignoran es que sus decisiones financieras están interrelacionadas. Por ejemplo, una decisión sobre la educación de sus hijos afectará a la manera de alcanzar su objetivo de jubilación. Cuando te reúnes con el cliente y le pones en orden sus temas financieros, transformas la ansiedad por un sentimiento de tranquilidad.

Explicar al cliente qué es invertir

Está muy extendida la creencia de que invertir se basa en una serie de pequeñas especulaciones con éxito: comprar abajo y vender arriba. La labor del planificador es la de explicar al cliente qué es invertir: comprar a largo plazo con el objetivo de obtener un rendimiento histórico promedio. Es importante que el cliente conozca cuál fue el comportamiento histórico de los mercados financieros, ya que le permitirá comparar las rentabilidades obtenidas por los distintos tipos de activos asociados a sus riesgos. De esta forma, su plan de inversión reflejará el compromiso entre preservar el capital y la necesidad del crecimiento del mismo a largo plazo. Numerosos estudios, como los de Dalbar y Morningstar, muestran que los inversores obtienen, en promedio, un 6% de rentabilidad al año inferior al obtenido por el mercado. La presión psicológica pesa mucho, concretamente el sentimiento de avaricia en situaciones alcistas y el de miedo en las bajistas y es frecuente dejarse llevar por ellas en los momentos críticos. Los beneficios obtenidos de la ayuda que el planificador financiero presta al cliente a la hora de diseñar e implantar su plan de inversión superan a las comisiones pagadas por el inversor al asesor. El secreto mejor guardado sobre los mercados financieros es que los hábitos de ahorro de una persona tienen mucho más efecto sobre su riqueza en la jubilación que la rentabilidad obtenida por su cartera. El planificador financiero tiene que ser la voz que le recuerde la necesidad diaria de ahorrar una parte de sus ingresos. Una vez leí un artículo en donde aparecía la historia de una maestra cuyo planificador financiero le habituó a ahorrar al mes un porcentaje de sus ingresos desde el inicio de su carrera profesional. A los 60 años, ella decidió retirarse con un patrimonio superior a 1,5 millones de euros mientras sus compañeros todavía estaban trabajando para pagar sus facturas. ¿Cuál puede ser el precio a pagar por el cliente para poder alcanzar este objetivo? Ciertamente, sería mucho mayor que cualquier honorario que recibe el planificador. Son pocas las personas que, sin disponer de un planificador financiero, hayan sido capaces de poder identificar lo que realmente quieren de la vida. Esto es trágico, la mayoría de las personas no se han parado a averiguar lo que realmente esperan en esta vida y, por consiguiente, determinar una serie de objetivos a alcanzar.

Hacen más probable que los clientes logren sus objetivos

Los planificadores financieros tienen la herramienta más poderosa del mundo en sus manos y no se dan cuenta de lo valiosa que es. Esta herramienta consiste en alcanzar objetivos aparentemente imposibles. Si invierto una cantidad de euros cada mes en una cartera que obtiene una rentabilidad cercana a lo que el mercado ofrece, me retiraré con una suma de dinero que me parece imposible de obtener hoy. Esta es la

poderosa magia que los planificadores financieros han aprendido y que el resto del mundo aún no ha tomado consciencia. Tienen la capacidad de identificar los objetivos del cliente y poner los números financieros a disposición de ellos. Dicho de otra manera: hacen más probable que los clientes logren sus objetivos más importantes y significativos. ¿Cuál es el valor de esto? Este es demasiado, probablemente más de lo que el cliente estaría dispuesto a pagar. En los tiempos que corren, los clientes están especialmente preocupados en cómo conseguir una digna jubilación en términos financieros. La mayor esperanza de vida, la menor contribución de las pensiones públicas y la futura evolución de las rentabilidades de los activos obligan al cliente a tener que, desde hoy mismo, ocuparse de planificar bien su jubilación. Los servicios que ofrecen los planificadores financieros tienen enorme valor y, sin embargo, son muchos asesores con los que hablo que, al tratar el tema de los honorarios, me dicen que estoy loco, que el cliente no está acostumbrado a pagar por servicios de este tipo. Si muchos clientes entienden y valoran esta lista de servicios y los beneficios que ofrecen para sus vidas, sospecho que cada persona exigiría disponer de un planificador financiero que le pueda ayudar a alcanzar sus objetivos financieros.