

Programa de Planificación Financiera (PPF)
(Certificación profesional europea:
***EFPA European Financial Planner™ EFP*)**

V Edición

Barcelona, diciembre 2012 - junio 2013



Presentación y objetivos

En los últimos diez años el IEF ha formado a varios millares de profesionales en conocimientos y habilidades de asesoramiento financiero. Muchos de ellos han conseguido y mantienen vigente el certificado *European Financial Advisor*TM (EFA) de EFPA, el más extenso reconocimiento profesional en Europa en esta actividad. El nivel de aceptación y prestigio que ha adquirido en tan pocos años el EFATM ha superado cualquiera de las expectativas previas.

Ahora se ha dado un paso más, un paso importante en la carrera profesional, que es avanzar hacia la planificación financiera personal, el *Financial Planning* o el proceso por el cual de forma integrada se determinan los objetivos financieros de un cliente y se seleccionan, ejecutan y revisan periódicamente las mejores estrategias coordinadas para alcanzar estos objetivos. Para certificar la calificación profesional a nivel de Planificador Financiero Personal o *Financial Planner*, EFPA creó el Certificado EFP (*European Financial Planner*TM) que desde hace años está ya acreditado en países como el Reino Unido, Italia, Bélgica, Holanda, Alemania, etc.

EFPA España recibió la acreditación de su programa nacional en base al currículum europeo y celebró la primera sesión de exámenes en julio de 2010. Simultáneamente el Instituto de Estudios Financieros puso en marcha entonces su primer curso EFP de preparación para la obtención de este certificado, máximo reconocimiento de la profesión en Europa. Desde entonces, IEF ha organizado quince ediciones abiertas e *in-company* del curso preparatorio para obtener la certificación con buenos resultados académicos y de exámenes. Se ha impartido ya en Barcelona, Madrid, Zaragoza, Bilbao, A Coruña y Andorra.

Esperamos que los participantes de esta nueva edición se incorporen mayoritariamente al colectivo EFP que España ya dispone. Todo está preparado para este importante reto formativo y profesional.

Germán Guevara

Director del programa

Josep Soler

Director general

Objetivos

El curso tiene un nivel suficiente y comprobado para la adquisición completa de las competencias profesionales de un Planificador Financiero Personal, de un profesional de banca personal y privada con capacidad para gestionar clientes y patrimonios complejos e importantes, así como un asesor financiero y patrimonial sénior en cualquier entidad de servicios de inversión y obviamente en las EAFI.

El curso prepara para superar los exigentes exámenes del *European Financial Planner™* de EFPA. Requiere, en cualquier caso, una dedicación alta en estudio individual y asistencia a las clases presenciales.

Participantes

- Especialmente a **profesionales financieros** que están en posesión del certificado **EFA** y por tanto son candidatos a la certificación EFP. El curso incluye un conveniente repaso de aquellas materias del programa EFA que puedan requerirse para el examen EFP.
- Alternativamente el curso puede ser realizado por **otros profesionales** y estudiantes interesados en las materias incluidas en la **Planificación Financiera Personal**, aunque no disponga del certificado EFA y por tanto no ser candidatos inmediatos al EFP.

Duración y programación

Este curso tiene **108 horas lectivas presenciales**. El programa **se iniciará en diciembre del 2012 y finalizará el mes de junio del 2013**. Las sesiones presenciales (usualmente dos por mes) se realizarán en viernes de 17h a 21h y en sábados de 9h a 13h o de 9h a 14h. Las horas lectivas previstas pueden ampliarse con sesiones extras si la dirección del curso de acuerdo con los alumnos así lo considera oportuno.

Estructura del Programa

Tema 1.	Mercados Financieros
Tema 2.	Inversiones Alternativas
Tema 3.	Gestión de Carteras
Tema 4.	Marco Legal y Sucesorio
Tema 5.	Patrimonios Familiares
Tema 6.	Planificación Fiscal
Tema 7.	Planificación Financiera
Tema 8.	Repaso y simulación

Metodología

Semipresencial. Integrando el estudio individual con un importante recurso a sesiones presenciales.

El curso se desarrollará, para cada tema con el siguiente esquema pedagógico:

- **Estudio previo individual** de lecturas básicas y complementarias, imprescindible para las sesiones presenciales
- Sesión o **sesiones presenciales del módulo**. Énfasis en dudas, resolución de ejercicios y en aquellos temas especialmente técnicos.
- **Seguimiento individual tutorizado** a distancia.
- Realización de **test de seguimiento a distancia y prueba presencial** en las sesiones del módulo siguiente.
- Repaso y **preparación específica de examen**.

Programa

Módulo A. Mercados Financieros

1. Política monetaria y fiscal y los mercados financieros

1.1. Precios y crecimiento económico

1.1.1. Inflación, deflactor del PIB y curva de *Philips*

1.1.2. Deflación. El caso Japonés

1.1.3. Estancflación

1.2. Política Monetaria

1.2.1. Expectativas de inflación

1.2.2. Mecanismos de transmisión de política monetaria

1.2.3. Evolución de tipos de interés y la regla de *Taylor*

1.3. Política Fiscal

1.3.1. Objetivos de Política Fiscal

1.3.2. Tipos de Política Fiscal

1.3.3. Mecanismos de Política Fiscal

1.3.4. Efecto expulsión o *crowding out*

1.3.5. Ciclos económicos y déficit

1.4. Efectos en los mercados financieros: tipos de interés y divisas

2. Renta fija

2.1. Repaso de conceptos básicos

2.2. *Non-straight bonds*

2.2.1. *Floating Rate Notes*

2.2.2. Bonos convertibles

2.2.3. Bonos indexados a inflación

2.3. Gestión del riesgo de crédito y *Credit Default Swaps*

2.4. Renta fija *high yield*

2.5. La gestión del riesgo de tipo de interés

2.5.1. Sensibilidad y duración de una cartera de renta fija

2.5.2. Convexidad de una cartera de renta fija

2.5.3. Estrategias de gestión de una cartera de renta fija

2.5.3.1. Estrategias de gestión pasiva

2.5.3.2. Estrategias de gestión activa

3. Derivados

3.1. Repaso de conceptos básicos

3.2. Valoración de opciones

3.2.1. Modelo binomial

3.2.2. *Put – call parity*

3.2.3. Modelo *Black-Scholes*

3.2.4. Análisis de sensibilidad: las griegas

3.3. Estrategias simples con opciones

3.3.1. *Straddles y strangles*

3.3.2. *Spreads*

3.3.3. *Collars*

3.4. Interest Rate Swaps

3.5. Opciones OTC sobre tipos de interés

3.5.1. *Caps*

3.5.2. *Floors*

3.5.3. *Collars*

3.6. Warrants

Módulo B. Inversiones alternativas

1. Hedge funds

1.1. Características generales

1.2. Estrategias y factores de riesgo inherentes

1.2.1. *Global Macro*

1.2.2. *Emerging Markets*

1.2.3. *Long-short Equity*

1.2.4. *Event Driven*

1.2.5. *Convertible Arbitrage*

1.2.6. *Fixed Income Arbitrage*

1.2.7. *Market Neutral*

1.2.8. *Dedicated Short*

1.3. El proceso de *Due Diligence*

1.4. Rentabilidad y riesgo en los *hedge funds*

2. *Commodities*

2.1. Introducción a las *commodities*

2.1.1. Definición y clasificación de las *commodities*

2.1.2. Inflación y *commodities*

2.1.3. Energía y oro

2.2. Futuros sobre *commodities*

2.2.1. Características generales

2.2.2. Relación entre el precio futuro y el *spot*

2.2.3. *Contango* y *backwardation*

2.2.4. *Managed futures*

2.3. *Commodities* en la gestión de carteras

2.3.1. Ventajas e inconvenientes de invertir en *commodities*

2.3.2. Productos de inversión

2.3.3. Rentabilidad y riesgo de las *commodities*

2.3.4. Carteras diversificadas y *commodities*

2.3.5. Índices de *commodities*

3. *Private equity*

3.1. Características generales

3.2. Estrategias

3.2.1. *Venture capital*

3.2.2. *Leveraged buyouts*

3.2.3. *Mezzanine financing*

3.2.4. *Distressed debt investing*

3.3. Rentabilidad y riesgo en el *private equity*

3.4. Productos de inversión

4. Inversión inmobiliaria

4.1. Repaso de conceptos básicos

4.2. Las SOCIMI

4.2.1. Definición y características

4.2.2. Oportunidades para las empresas y los inversores

4.2.3. Diferencias entre las SOCIMI y los fondos de inversión inmobiliaria

4.2.4. Diferencias entre las SOCIMI y los *REITs*

4.3. Los productos de inversión inmobiliaria en el contexto de una cartera

Módulo C. Gestión de Carteras

1. Repaso de conceptos básicos

2. Incertidumbre y riesgo

2.1. Volatilidad

2.2. *Downside deviation*

2.3. *VaR*

2.3.1. *Parametric VaR*

2.3.2. *Non-parametric (historical) VaR*

2.3.3. *Monte Carlo VaR*

2.4. *Risk budgeting*

2.5. Asimetría y curtosis

3. Indicadores de rentabilidad ajustada al riesgo

3.1. Indicadores tradicionales

3.1.1. Ratios de Sharpe, Treynor, Información

3.2. Indicadores no tradicionales

3.2.1. Ratio de sortino, *drawdown ratio*

4. Estilos de gestión

4.1. Gestión pasiva

- 4.2. Gestión activa**
 - 4.2.1. *Strategic & Tactical asset allocation*
 - 4.2.2. *Security selection*
 - 4.2.3. *Market timing*
 - 4.2.4. *Core – Satellite*
 - 4.2.5. *Absolute Return*
 - 4.2.6. *Portable Alpha*

5. Métodos de inversión

5.1. *Dollar cost average*

5.2. Reinversión de dividendos

Módulo D. Marco legal y sucesorio

1. Ética

1.1. Código ético de EFPA

1.2. Interpretación casuística del Código ético de EFPA

2. Marco legal

2.1. Jerarquía normativa y principios generales del derecho

2.2. Aplicación e interpretación de las normas jurídicas

2.2.1. Clases de interpretación: auténtica, judicial, doctrinal, declarativa, extensiva y restrictiva

2.2.2. Elementos interpretativos: gramatical, sistemático, histórico, social y lógico

2.3. Capacidad jurídica y capacidad de obrar

2.3.1. Capacidad para prestar el consentimiento en los contratos

2.3.2. Vicios de la voluntad: error, dolo, violencia e intimidación

2.3.3. Representación legal y representación voluntaria

2.4. Características generales de los contratos: oferta, aceptación, objeto, ineficacia, nulidad e interpretación

2.5. Contratos por adhesión

2.6. El contrato como fuente de obligaciones

2.6.1. Cumplimiento del contrato: tipos y extinción de las obligaciones

2.6.2. Incumplimiento del contrato: mora, culpa, dolo, caso fortuito y fuerza mayor

2.7. El contrato de sociedad

2.7.1. La personalidad jurídica y el tipo de sociedad

2.7.2. Estructura y funcionamiento de la sociedad

2.7.3. Derechos y deberes de los accionistas

2.7.4. Extinción de la sociedad

2.8. Derechos reales

2.8.1. Derecho de propiedad

2.8.2. Comunidad de bienes

2.8.3. Usufructo

3. Derecho de familia y sucesiones

3.1. El parentesco: líneas y grados de parentesco

3.2. El matrimonio: régimen de bienes

3.3. Disolución del vínculo matrimonial: separación y divorcio

3.4. Patria potestad y custodia de los hijos

3.5. La sucesión por causa de muerte

3.5.1. El testamento: tipos, contenido y limitaciones

3.5.2. Sucesión intestada

3.5.3. Herencia y legado

Módulo E. Patrimonios familiares

1. La gestión del patrimonio familiar

1.1. Particularidades de cada patrimonio familiar

1.1.1. Origen

1.1.2. Evolución

1.1.3. Estructura familiar

1.2. Objetivos financieros del grupo familiar

1.3. Estrategias de inversión

- 1.4. Estructuras de inversión. *Family Office*
 - 1.4.1. Definición, características y creación
 - 1.4.2. Clases de *family office*
 - 1.4.3. Servicios que presta

- 2. El protocolo familiar
 - 2.1. Concepto e importancia del cambio generacional
 - 2.2. Contenidos, fases de elaboración y publicidad
 - 2.3. Pactos incluidos
 - 2.4. Ejecución

- 3. Análisis de estados financieros
 - 3.1. Balance
 - 3.2. Cuenta de pérdidas y ganancias
 - 3.3. Estados de flujos de caja
 - 3.4. Estados de cambios en los recursos propios
 - 3.5. Análisis de la rentabilidad: ROA, ROE
 - 3.6. Análisis del riesgo: fondo de maniobra, *cash flow* operativo, *current ratio*, ratio de endeudamiento, cobertura de gastos financieros, etc.

- 4. Valoración de empresas
 - 4.1. Criterios de decisión
 - 4.1.1. TIR
 - 4.1.2. VAN
 - 4.1.3. Método del plazo de recuperación descontado
 - 4.2. Coste de capital
 - 4.2.1. Coste de capital propio
 - 4.2.2. Coste de capital ajeno
 - 4.2.3. Coste medio ponderado

4.3. Métodos de valoración

- 4.3.1. Descuento de dividendos
- 4.3.2. Descuento de flujos de caja
- 4.3.3. Valoración en base a múltiplos del balance

4.4. Estructura de capital

- 4.4.1. Teoría de Modigliani-Miller
- 4.4.2. Política de dividendos

Módulo F. Planificación fiscal

1. Marco tributario de la planificación fiscal

1.1. Concepto e introducción a la planificación fiscal patrimonial

1.2. Principales impuestos implicados

- 1.2.1. IRPF
- 1.2.2. IS
- 1.2.3. Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)
- 1.2.4. Otros tributos
- 1.2.5. Impuestos de no residentes

1.3. El asesor financiero y la planificación fiscal. Responsabilidades civiles y penales

1.4. Otras cuestiones relevantes: civiles, laborales, mercantiles, financieras

2. Planificación fiscal de las rentas derivadas de los productos financieros

2.1. Depósitos bancarios y renta fija

2.2. Renta variable. Aspectos fiscales de los dividendos

2.3. La inversión directa versus la inversión a través de sociedades. IRPF versus IS

2.4. Distribución de beneficios societarios de una forma fiscalmente eficiente

2.5. Fondos de inversión

- 2.6. Planes de pensiones y planificación fiscal: optimización de las aportaciones y de las prestaciones**
- 2.7. Seguros de vida y planificación fiscal**
- 2.8. Estructuras *holding* y planificación fiscal**
- 2.9. Optimización fiscal. Integración de pérdidas en el IRPF e IS**
- 3. Inversiones inmobiliarias y planificación fiscal**
 - 3.1. IRPF e inversiones inmobiliarias**
 - 3.1.1. Rendimiento del capital inmobiliario
 - 3.1.2. Rendimiento de la actividad económica
 - 3.1.3. Arrendamiento de inmuebles. Incentivos fiscales
 - 3.1.4. Fiscalidad en vivienda habitual
 - 3.2. IS e inversiones inmobiliarias**
 - 3.2.1. Régimen general
 - 3.2.2. Régimen especial. Empresas de reducida dimensión, entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas e instituciones de inversión colectiva inmobiliaria.
 - 3.2.3. Ventajas fiscales del arrendamiento financiero
 - 3.3. Fiscalidad y Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)**
- 4. Planificación fiscal e Impuesto de sucesiones y donaciones**
 - 4.1. Patrimonio familiar. Tenencia y transmisión**
 - 4.1.1. Estudio práctico de reducciones en la base imponible por transmisiones *intervivos* o *mortis causa* de elementos afectos a actividades económicas o participación en empresas familiares
 - 4.2. Otras reducciones en la base imponible del Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)**
 - 4.3. Reglas de acumulación de bienes y derechos de adquisición *mortis causa* e *intervivos***
 - 4.4. Planificación fiscal del patrimonio proveniente de una herencia**

- 4.5. **Planificación fiscal en la disolución del régimen económico matrimonial**
- 4.6. **El carácter de los impuestos cedidos y la importancia de los puntos de conexión**
- 5. **Inversiones internacionales y planificación fiscal**
 - 5.1. **Impuesto sobre la renta de no residentes y convenios de doble imposición**
 - 5.1.1. Hecho imponible , sujeto pasivo y responsables
 - 5.1.2. Tributación de no residentes con establecimiento permanente y sin establecimiento
 - 5.2. **Tributación de rentas de fuentes extranjeras**
 - 5.2.1. Exenciones y deducciones por doble imposición en el IS
 - 5.2.2. Régimen especial de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
 - 5.2.3. Transparencia fiscal internacional
 - 5.3. **Planificación fiscal comunitaria**
 - 5.4. **Paraísos fiscales. Situación actual y perspectivas**

Módulo G. Planificación financiera

- 1. **El proceso de la Planificación Financiera Personal (PFP)**
 - 1.1. **Necesidad y comprensión del proceso de PFP**
 - 1.2. **Las etapas del proceso de planificación financiera**
 - 1.3. **Establecer y clarificar la relación entre el cliente y el planificador**
- 2. **Determinación de los objetivos y restricciones del cliente. Obtención de información**
 - 2.1. **El cliente y su educación en PFP**
 - 2.2. **El ciclo de vida en la planificación financiera personal**

- 2.3. La importancia de fijar objetivos personales y financieros**
- 2.4. Organización y formalización de objetivos. Ajustes en la previsión de inflación y deflación**
- 2.5. Obtención de información del cliente: entrevistas y cuestionarios**
- 2.6. Determinación de características objetivas y subjetivas del cliente. Horizonte temporal y nivel de aversión al riesgo**
- 3. Análisis y evaluación de la situación económico-financiera del cliente**
 - 3.1. Análisis general y específico de la situación del cliente**
 - 3.1.1. Situación general
 - 3.1.2. Necesidades específicas
 - 3.1.3. Riesgos diversos
 - 3.1.4. Situación fiscal
 - 3.1.5. Análisis de inversiones
 - 3.1.6. Jubilación y otros beneficios empresariales
 - 3.1.7. Sucesión
 - 3.2. El balance y la cuenta de resultados personal**
 - 3.3. Ratios para medir la situación financiera: nivel de suficiencia en liquidez, capacidad de retorno de la deuda, capacidad de ahorro, etc.**
 - 3.4. Presupuestos**
- 4. Elaboración de recomendaciones y alternativas en el plan**
 - 4.1. Plan financiero: carteras básicas, reajustes y reequilibrio**
 - 4.2. Otros documentos del plan a considerar**
 - 4.2.1. Gestión de los gastos, de los ahorros y de la liquidez
 - 4.2.2. Decisiones inmobiliarias y de otras inversiones importantes
 - 4.2.3. Gestión del crédito y del endeudamiento personal
 - 4.2.4. Gestión de los riesgos y de los seguros
 - 4.2.5. Gestión de la previsión para la jubilación y la sucesión

- 5. Apreciación, control y revisión periódica del plan**
 - 5.1. Presentación y revisión del plan con el cliente**
 - 5.2. Recomendaciones al cliente y seguimiento**
 - 5.3. Coordinación del plan financiero con otros profesionales especializados**
 - 5.4. Informar de cambios en las características personales, de fiscalidad y de coyuntura**
 - 5.5. Evaluación periódica y revisión del plan y de los presupuestos**
 - 5.6. Presentación periódica de resultados**
- 6. Software de planificación financiera**
 - 6.1. Uso del *Excel* en la Planificación Financiera Personal (PFP)**
 - 6.2. Paquetes de integración para PFP**
- 7. Planificación de los seguros**
 - 7.1. El seguro de vida ahorro dentro de la PFP**
 - 7.2. La cobertura de riesgos con seguros en la PFP**
- 8. Planificación de la jubilación**
 - 8.1. Análisis de la situación actual (personal y financiera)**
 - 8.2. Determinar los ingresos y gastos tras la jubilación. Identificación de las necesidades financieras bajo diversos escenarios. Flujos de caja presentes y futuros**
 - 8.3. Implementación del plan de inversión**
 - 8.4. Seguimiento y revisión del plan**

Módulo H. Test, repaso y simulación

- 1. Test de simulación**
- 2. Ejercicios prácticos**

Dirección del curso

Dirigido y coordinado por Instituto de Estudios Financieros, fundación privada participada por las más importantes entidades financieras. Miembro único en España de la Conferencia Mundial de Institutos de Formación Bancaria y Financiera, y del *European Bank Training Network*. Con la acreditación y soporte de la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA España).

Coordinador del programa

Germán Guevara

Colaborador académico, *IEF*
EFPA European Financial Planner™ (EFP)

Profesorado y tutores

Ramón Alfonso

Analista financiero,
Colaborador académico, *IEF*

Rafael Faus

Colaborador académico, *IEF*
European Financial Planner™, EFP

Òscar Gil Flores

Global Markets Risk Unit, BBVA

Pablo Larraga

Director Máster en Finanzas, *IEF*
EFPA European Financial Planner™,
(EFP)

Raül Martínez

Colaborador académico, *IEF*
Miembro del comité editor, *ODF*

Sergio Míguez

Director de Inversiones de Banca
Privada, *LazardWealth management*

Manuel Pavón

Consultor,
*Garrigues Abogados y Asesores
Tributarios*

Isaac Pernas

R&PM – C&L Risk Engines –
Associate, *BBVA*

Joan Pons

Fiscalista, *Toda & Nel·lo Advocats*

Alfonso Roa

Presidente del Comité de Certificación
y Acreditación; *EFPA España*
Socio director, *tecnoCapital*

José Sáez

Profesor Economía Financiera y
Contabilidad, *UB*
Director del programa CEFA-CIIA, *IEF*

Raul Solanas

Abogado, *Sol Advocats*

Arantxa Tobaruela

Abogada,
*Garrigues Abogados y Asesores
Tributarios*

Albert Tomàs

Director Corporativo, *Eurofragance*

Pablo Torrano

Abogado,
*Garrigues Abogados y Asesores
Tributarios*

Diploma e Inscripción

Los participantes que hayan obtenido la calificación de apto en el conjunto de las pruebas correspondientes a las diferentes áreas del programa, y habiendo asistido como mínimo al 75% de las sesiones, recibirán el **Diploma en Planificación Financiera** del Instituto de Estudios Financieros.

El certificado europeo de *European Financial Planner*TM (EFP) se obtendrá una vez superado el examen de certificación de EFPA.

Derechos de inscripción

El importe del curso es de 2.800 euros y da derecho a:

- Material y tutoría para estudios a distancia
- Soporte vía plataforma *moodle on-line*
- Participación en las sesiones lectivas
- Documentación de soporte
- Asistencia a las sesiones complementarias
- Pruebas de superación y test de seguimiento IEF
- Diploma

(No incluye los derechos de examen y certificación EFPA)

Proceso de inscripción

1	DOCUMENTACIÓN Boletín de inscripción Currículum actualizado Dos fotografías
2	VALORACIÓN de la candidatura por parte de la dirección de IEF y reserva previa de la plaza
3	ADMISIÓN Comunicación del resultado de admisión

Procedimiento de pago

Una vez admitido en el Programa Superior de Planificación Financiera se deberá abonar en concepto de reserva de plaza el 20% del importe de la matrícula del curso y enviar por e-mail el comprobante de pago a jsellares@iefweb.org. El resto para completar el importe de la matrícula se ha de abonar antes del inicio del curso.

La renuncia al curso se habrá de comunicar al IEF, como mínimo, con una semana de antelación del inicio del curso.

Estos pagos se pueden realizar por transferencia bancaria al número de cuenta 0182-6035-49-0201507074 o a través de un talón nominativo a Fundación Privada Institut d'Estudis Financers.

Instituto de Estudios Financieros

Gran Vía, 670, 2º

08010 Barcelona

Teléfono: 93 412 44 31

Fax: 93 412 10 15

E-mail: infoief@iefweb.org

Web: www.iefweb.org

Anexos

Documento de EFPA España de descripción del Certificado EFP



La Certificación de Planificador Financiero Europeo (EFP): máxima referencia a nivel europeo en la gestión patrimonial

La industria de los servicios financieros está viviendo un proceso de continua transformación, particularmente durante esta última década. La profesión de Planificador Financiero como elemento diferenciador dentro de la industria está apenas despegando.

Muchas veces te habrás preguntado de qué forma puedes progresar en tu carrera profesional como asesor financiero. Te surgen dudas de cómo integrar las distintas inversiones en un plan coherente y apropiado para cada cliente, para así resolver mejor los problemas que se presentan sobre, por ejemplo la planificación de su jubilación, la planificación sucesoria, o cómo definir el marco estratégico en la gestión de un patrimonio familiar. El término “Planificación Financiera” empieza a utilizarse, sin embargo, todavía hay desconocimiento de sus características ni cómo llegar a serlo.

El presente documento tiene como principal objetivo explicarte en qué consiste la profesión de Planificador Financiero, cómo desarrollarla y la forma de obtener la certificación *European Financial Planner*TM (EFP) que te permita alcanzar el máximo estándar de cualificación profesional a nivel europeo en la gestión de patrimonios, y a su vez incorporarte a una de las profesiones de mayor crecimiento en la actualidad.

1. Porqué ser un Planificador Financiero

Después de haber obtenido la Certificación de *European Financial Advisor*TM (EFA) y haber demostrado tu capacidad de entender y resolver los problemas que te presentan los clientes en lo referente al diseño de una cartera de inversión, te das cuenta que muchos de ellos tienen diferentes inversiones (fondos, seguros, planes de pensiones, acciones, pisos, empresas, etc.) las cuales en ocasiones no siguen una estrategia definida, sino que son la suma de productos que se van acumulando en la cartera del cliente; y alguno de ellos empieza a preguntarse acerca de cómo deberían planificar sus finanzas para su jubilación, de cómo optimizar fiscalmente la sucesión o bien de cómo poder financiar la formación de sus hijos. Probablemente, ellos no entiendan los efectos potenciales de cada una de las decisiones que tengan que tomar durante su ciclo de vida financiero y en muchos casos los clientes ignoran que sus decisiones financieras están interrelacionadas. Por ejemplo, una decisión sobre la educación de sus hijos afectará la manera de alcanzar sus objetivos de jubilación.

Con la Planificación Financiera ayudas a la estructuración y cuantificación de los objetivos y necesidades del cliente para así poder resolver los problemas que se le presentan durante su ciclo de vida.

La actividad de Planificador Financiero es variada y compleja, ya que en tus clientes, sus vidas y necesidades son totalmente diferentes unas de otras. Durante la actividad diaria tendrás que demostrar polivalencia ya que algunas veces actuarás como consejero, otras como *coach*, intermediario o como gestor de carteras y sobre todo, y algo muy importante, deberás ofrecer a tus clientes un apoyo cuando ellos lo necesiten

Si estás interesado en formar parte de una profesión cuyo objetivo esencial es el de ayudar a las personas a mejorar sus situación financiera durante todo su ciclo de vida, tu profesión es la de **PLANIFICADOR FINANCIERO**.

**Actualmente hay más de 100.000
planificadores financieros a nivel
internacional**

2. En qué consiste la profesión de Planificador Financiero

La Planificación Financiera, en un sentido amplio, sería el conjunto de decisiones que a lo largo del ciclo de vida, una persona debe tomar con el objeto de dar respuesta a sus necesidades financieras y patrimoniales presentes y futuras.

La Planificación Financiera, que en los países anglosajones y cada vez más en el resto del mundo, es conocida como *Financial Planning* puede definirse como:

“El desarrollo de un plan exhaustivo en el que se determinan la totalidad de objetivos financieros del individuo y en el que se seleccionan y ejecutan las mejores estrategias coordinadas para alcanzar dichos objetivos”.

De la definición anterior se deduce que la Planificación Financiera no es la utilización de unos pocos instrumentos financieros para resolver algunos problemas específicos. Se trata de un concepto de integración y por ello, la Planificación Financiera personal es la gestión patrimonial integrada.

El proceso de Planificación Financiera personal requiere el desarrollo de un proceso por fases, pero continuo, ya que debe ser revisado periódicamente.

Las seis fases del proceso son las siguientes:

1. **Establecer y definir la relación cliente-planificador.**
2. **Obtención de la información financiera relevante del cliente.**
3. **Analizar y evaluar la situación financiera actual.**
4. **Identificar los objetivos financieros a corto, medio y largo plazo.**
5. **Desarrollo y ejecución del plan financiero personal.**
6. **Revisión periódica del plan financiero.**

El Planificador Financiero ayuda al cliente en aspectos tales como:

- Incrementar su ahorro.
- Evitar problemas vinculados a deudas y a morosidades potenciales
- Maximizar la rentabilidad de sus inversiones.
- Mejora del nivel y calidad de vida en las distintas etapas vitales.
- La optimización impositiva de la sucesión y la preparación de la misma.

Para poder entender mejor los objetivos del cliente y su situación financiera, el Planificador Financiero tendrá que trabajar de forma muy estrecha con otros profesionales tales como abogados, contables, fiscalistas y poder así definir e implementar las mejores estrategias.

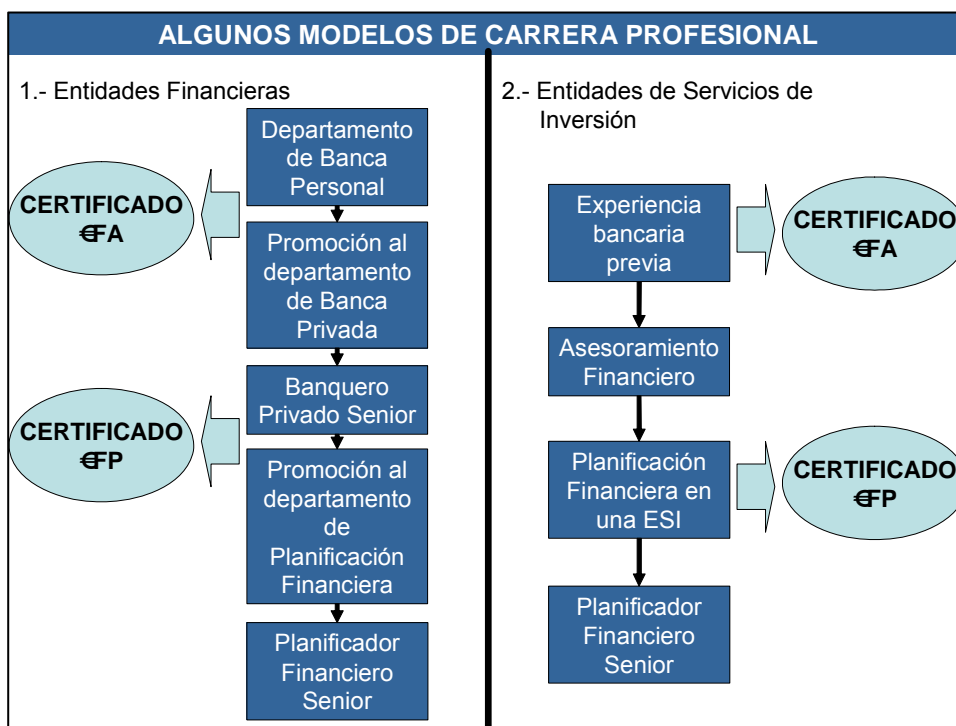
El objetivo de la Planificación Financiera es conseguir un equilibrio entre los recursos y las necesidades futuras del cliente

3. Desarrollo de la carrera profesional del Planificador Financiero

El Planificador Financiero dispone de varias opciones a la hora de desarrollar su carrera profesional, desde realizarla a través de una entidad financiera, hasta agencias o sociedades de valores y empresas de asesoramiento financiero (EAFI).

Son muchas las entidades financieras que para dar respuesta a las nuevas y más complejas necesidades de sus clientes, están implantando nuevos servicios de Planificación Financiera con el objetivo de ofrecer un asesoramiento integrado, multidisciplinar, pro-activo y personalizado a sus clientes. Desde estas nuevas unidades podrás aplicar tus conocimientos y habilidades adquiridos a través de la Certificación de Planificador Financiero Europeo (€FP).

También, si decides crear tu propia compañía de Asesoramiento Financiero, o incorporarte en una de ellas, actuarás con un alto grado de independencia y el cliente se convertirá en el eje de tu modelo de negocio en el que el objetivo será dar respuesta a sus necesidades globales y velar por sus intereses.



4. Cómo llegar a ser un Planificador Financiero

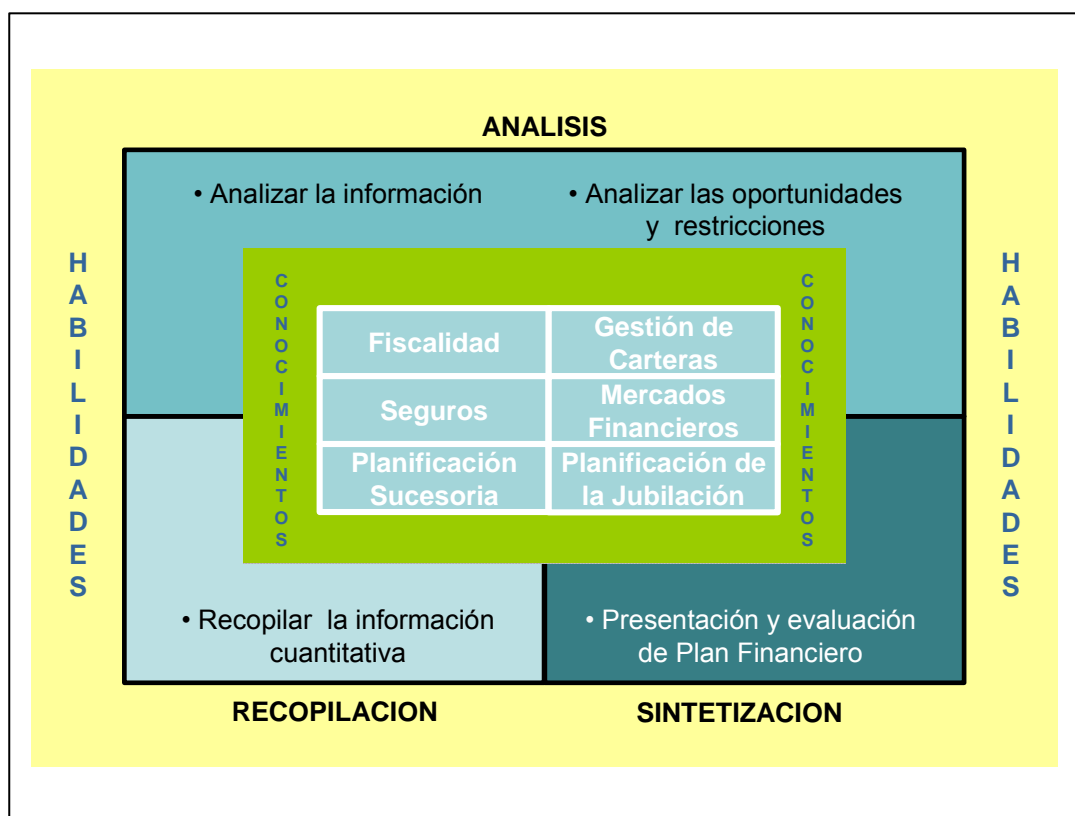
La Profesión de Planificador Financiero no es una suma de conocimientos adquiridos sino que requiere también de unas habilidades y aplicaciones que se enmarcan en las siguientes tres funciones:

- **Recopilación** de la información cuantitativa del cliente requerida para el desarrollo del plan de inversión.
- **Análisis y evaluación** la información para desarrollar las posteriores estrategias.
- **Síntesis** para poder presentar y evaluar el plan financiero.

Por lo tanto se hace necesario tomar un curso específico dirigido a generar dichas habilidades a los candidatos.

Por todo ello, el primer paso a seguir es tomar un curso sobre Planificación Financiera de los ofrecidos por los Centros Acreditados por EFPA para impartir la certificación de EFP (*European Financial PlannerTM*).

El siguiente paso será presentarse a los exámenes que organiza EFPA- España para la obtención de la Certificación de EFP.



4.1. Certificaciones y Exámenes ofrecidos por EFPA

EFPA ofrece en la actualidad tres tipos de Certificaciones.

De manera gráfica podríamos representar las certificaciones EFPA como una pirámide donde en la base se situaría el nivel DAF (diploma emitido por las secciones nacionales de EFPA), el siguiente nivel sería el EFA¹ (Asesor Financiero Europeo) y finalmente en la cúspide de la pirámide se encontraría el EFP¹ (Planificador Financiero Europeo).



¹ Certificados profesionales *europeos* emitidos por EFPA

La siguiente tabla presenta de forma resumida, los contenidos por módulos según la taxonomía de cada una de las certificaciones actualmente vigentes

CERTIFICACIONES						
Módulos	DAF		EFA		EFP	
	Conocimiento	Aplicación	Conocimiento	Aplicación	Conocimiento	Aplicación
Instrumentos y Mercados Financieros	☆	☆	★	★	★	★
Seguros	☆		★		★	★
Pensiones y Planificación de la Inversión	☆		★		★	★
Marco legal y Cumplimiento Normativo	☆		★		★	★
Fondos y Sociedades de Inversión/Inversión Alternativa	☆		★	★	★	★
Fiscalidad de las Inversiones	☆		★	★	★	★
Planificación Inmobiliaria			★		★	★
Gestión de Carteras	☆		★	★	★	★
Planificación Sucesoria					★	★
Asesoramiento y Planificación Financiera	☆		★		★	★
Gestión del Patrimonio Familiar					★	★

La Certificación EFP se considera el mayor estándar de cualificación profesional a nivel europeo en la gestión de patrimonios

4.2. La Certificación de *European Financial Planner*TM (EFP).

▪ Programa formativo para la certificación EFP

La duración mínima del programa formativo del nivel EFP se calcula en 150 horas lectivas o su equivalente en formación a distancia. Se estima que los estudiantes/candidatos requerirán horas adicionales de estudio, realización de ejercicios, preparación de exámenes, estudio *online*, etc. en la proporción media de 2 a 3 horas por cada hora lectiva.

Marco Modular:

Módulo 1	Instrumentos y Mercados Financieros
Módulo 2	Seguros
Módulo 3	Planificación de la Jubilación
Módulo 4	Marco Legal y Cumplimiento Normativo
Módulo 5	Inversión Alternativa
Módulo 6	Planificación Fiscal
Módulo 7	Gestión de Carteras
Módulo 8	Planificación Sucesoria
Módulo 9	Asesoramiento y Planificación Financiera
Módulo 10	Gestión del Patrimonio Familiar

▪ Examen del EFP

Requisitos:

1. Estar en posesión vigente de la certificación de Asesor Financiero Europeo (EFA).
2. Estar dado de alta en la Asociación de Planificadores y Asesores Financieros, EFPA España.

Estructura:

El examen se estructura en dos partes (ambas deben aprobarse)

- ✓ **Una primera parte**, consiste en un test de cincuenta preguntas de opción múltiple sobre aquellas materias recogidas en el Programa de EFP. Para obtener la calificación de Apto será requisito el haber respondido correctamente al menos el 70% del examen (35 preguntas). Las respuestas incorrectas o en blanco no restan puntos.

Duración de la primera parte: 2 horas.

- ✓ **Una segunda parte**, en la que el candidato deberá demostrar los conocimientos y la capacidad de análisis y aplicación sobre todas aquellas materias que aparecen en el Programa de Certificación EFP más las incluidas en los anexos del Programa (puntos 3 y 4) y consistirá en la resolución de uno o varios casos prácticos globales sobre Planificación Financiera, donde el candidato deberá demostrar sus habilidades y conocimientos en relación a los siguientes aspectos:
1. Recopilación de los datos del cliente.
 2. Identificar sus necesidades y posibles soluciones.
 3. Hacer análisis y recomendaciones.
 4. Presentación del Plan financiero al cliente.

Duración de la segunda prueba: 4 horas.

Para obtener información sobre el Programa completo del EFP, así como de las convocatorias de examen, contactar con EFPA España o visitar su web www.efpa.es

Boletín de Inscripción
Programa Planificación Financiera
 (Certificación profesional Europea: EFPA European Financial Planner™)
PPF V
2012/2013

Nombre y Apellidos Fecha de Nacimiento.....
 Dirección particular.....
 CP..... Población.....
 Teléfono..... Móvil Email.....
 Nivel de estudios (especificar)
 Dispone de la Certificación EFA SI / NO

Empresa
 Sector
 Cargo ..
 Dirección profesional.....
 CP..... Población.....
 Teléfono..... Fax.....
 E-mail.. ..

¿Cómo nos has conocido?

- Envío IEF por correo postal
- Envío IEF por e-mail
- Anuncio en Prensa
- Dep. Formación Empresa
- Amigos / compañeros
- Webs especializadas
- Otros (especificar):

¿Qué redes sociales utilizas?

- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Otros (especificar):

Datos Facturación

 NIF/CIF

Nombre o razón social.....
 Dirección.....
 Contacto administrativo

Forma de pago

- Talón nominativo a la Fundación Privada Institut d'Estudis Financers
- Transferencia bancaria a la cuenta núm. 0182-6035-49-0201507074 (enviamos la copia del comprobante)

Nota: acompañar este boletín con un currículum detallado y dos fotografías.

Los datos facilitados se incorporarán a un fichero registrado en la Agencia Española de Protección de Datos que utilizaremos para hacerle llegar información sobre nuestras actividades formativas y, en su caso, evaluar la adecuación del curso solicitado así como comunicarnos con usted sobre cuestiones relacionadas con el mismo. El currículum y las fotocopias solicitadas serán destruidos una vez finalice el curso. El responsable del fichero es la Fundació Privada Institut d'Estudis Financers [FPIEF] con domicilio en la Gran Vía de les Corts Catalanes, 670, 2º, de Barcelona (correo electrónico: infoief@iefweb.org). Usted puede en cualquier momento dirigirse a la FPIEF para, gratuitamente, ejercer el derecho de oposición, acceso, rectificación o cancelación de sus datos personales así como oponerse a la recepción de correos electrónicos o comunicados con contenido publicitario.

Firma del asistente