

EUROPEAN FINANCIAL PLANNER (EFP), UNA OPCIÓN ESENCIAL

# EFP, acreditación de presente y de futuro

La Planificación Integral se impone entre los profesionales que en mercados consolidados, como lo es ya el español, aspiran a ser un referente más allá del asesoramiento financiero. La acreditación del planificador financiero debería responder a los requerimientos de aquel país en el que va a desarrollar su labor. Por **PABLO LARRAGA**.\*

*\*Director del Máster en Finanzas y del Programa de Planificación Financiera del IEF.*

**Cuando supe** que EFPA España ponía en marcha el EFP (European Financial Planner) como nueva acreditación en 2010, pensé que debía predicar con el ejemplo y presentarme a ella. Poseer el EFP es situarse en la cúspide de las acreditaciones financieras de EFPA España y, además de un signo de prestigio profesional, es justificar haber pasado unas pruebas rigurosas normalmente acompañadas de una experiencia y un bagaje de éxito profesional.

Es cierto que, en la actualidad, la acreditación EFP no es requerida de forma obligatoria en cumplimiento de MiFID II, pero probablemente quienes abordan su obtención no están pensando en el cumplimiento de un requisito de obligatoriedad, sino en la búsqueda de la excelencia profesional.

Actualmente, EFPA España cuenta con 750 certificados EFP, de los cuales el 36% son mujeres y el 64% restante hombres. Si se considera que el número de afiliados en

EFPA España se sitúa en torno a 35.000 profesionales, es fácil imaginar la previsible capacidad de crecimiento que dicha acreditación puede tener en los próximos años.

En Estados Unidos y en otras partes del mundo existe la acreditación CFP equivalente a nuestra EFP, pero la pregunta es si tiene mucho sentido que un planificador financiero español obtenga una certificación CFP con aspectos legales generales, derecho sucesorio, planificación fiscal y requerimientos éticos vinculados con la normativa norteamericana.

Cuando hacemos referencia a planificación financiera, no nos estamos quedando en lo que podría ser la digna e importante actividad de banca personal o banca privada, y ni siquiera pretendemos mantenernos en la planificación estricta de las inversiones, seguramente sería mejor tomar como referencia los anglicismos *wealth management* o *wealth planning* que nos llevarían a traducirlo →→→

## JOSÉ MARÍA MONTALVO GONZÁLEZ (EFP)

[Director de Banca Privada de Sabadell Urquijo en Oviedo. Delegado de Servicios de EFPA España en Asturias]



“La certificación EFP supone la excelencia en nuestro trabajo, ya que engloba todas las materias necesarias para la planificación del patrimonio de un cliente. El examen es muy completo, tanto la parte teórica como la práctica, con el desarrollo de un supuesto que es un compendio de todas las materias vistas en el curso. Sin una preparación específica y unos conocimientos firmes, es difícil aprobarlo. Lo preparé durante 9 meses con el IEF (Instituto de Estudios Financieros), con un grupo de unos 15 compañeros de Sabadell Urquijo Banca Privada, con clases presenciales y ejercicios online. Tengo un gran recuerdo de los profesores y compañeros”.



## NÚRIA SANLLEHÍ ESCARTÍN (EFP)

[Banquera Privada en BBVA]

“La certificación EFP te ayuda a tener una visión global del patrimonio del cliente, valorando su patrimonio personal, familiar y empresarial, posibles herencias y objetivos económicos de vida. También a obtener mayor competencia para poder desarrollarte en

el mundo de la Banca Privada. Requiere organización y planificación de agenda tanto a nivel personal como profesional, pues la dedicación durante este periodo es muy intensa. Una vez alcanzado el objetivo, vale la pena dicho esfuerzo. Lo repetiría”.

## ENRIQUE JUAN DE SENTMENAT DE SOÑO (EFP)

[Asesor Senior Banca Privada en Banca March. Delegado de servicios de EFPA España en Baleares]



“Una buena palabra que resume la certificación EFP es completa, ya que abarca gran parte de los activos y preocupaciones de un patrimonio familiar. La preparación para esta certificación cambia la manera de pensar y afrontar la gestión de patrimonios. Requiere de mucho esfuerzo, seguir una planificación estricta de las sesiones de estudio y afrontar el día a día como un paso más en un camino muy largo hasta donde queremos llegar. Es una acreditación que marca la diferencia y merece la pena todo el sacrificio”.

## El EFP en el origen de efpa y en su probable futuro

Por Josep Soler

● Cuando a finales de los años 90 un grupo de formadores en banca y finanzas de diversos países vimos acercarse la regulación en asesoramiento financiero a nivel europeo, creímos que se hacía necesaria una alternativa europea al CFP (Certified Financial Planner), la certificación norteamericana otorgada por el FPSB, una compañía privada radicada en Denver, Colorado, y que ya estaba establecida en muchos países.

Pensamos en constituir una asociación que certificara a los profesionales de la gestión patrimonial y la planificación financiera personal en Europa de una forma mucho más próxima al modelo y la regulación de la Unión Europea. Nuestro objetivo inicial se centraba sobre todo en lanzar el EFP (European Financial Planner) y solo empezamos a pensar en el EFA (European Financial Advisor) como un primer paso parcial para la que pensábamos sería la certificación mayoritaria, la EFP. Más tarde vimos que la estructura fuertemente bancarizada europea, la falta de tradición e implementación del “financial planning”

en la mayoría de los países del continente y la futura regulación que se entreveía, hacía más importante dar mayor relevancia inicial al EFA, mientras se asentaba la profesión.

Pero han transcurrido ya 20 años. Las acreditaciones de asesoramiento como EIP, y EFA se han convertido tras MiFID II en “de obligado cumplimiento”. Mientras tanto, el sector financiero y la banca están en un proceso de transformación más intenso que nunca. El EFP, y los conocimientos y competencias que integra, se vislumbra como trascendental en un futuro sector financiero, en el que la digitalización, la regulación y la competencia situarán al asesoramiento integral que implica el “financial planning” como un potentísimo elemento diferenciador y de personalización del servicio. Todo ello situará al EFP como un requerimiento esencial para todos los asesores que están ostentando ahora un EFA o incluso un EIP, más cercanos de lo que parece a alcanzar la más alta designación profesional. Probablemente solo les separa su propia determinación personal. ✨

→→→ directamente como gestión o planificación patrimonial integral.

La planificación financiera o patrimonial integral es un conjunto de actividades de carácter organizativo, porque planificar es organizar y organizar suele ser lo contrario de improvisar. Al pretender que la planificación sea integral, deben fijarse objetivos, plazos, presupuestos, así como medición y control de las decisiones tomadas y resultados obtenidos.

Sin ánimo de ser exhaustivo, la planificación integral se ubica en los siguientes ámbitos generales y específicos:

- Gestión del conjunto de objetivos de la planificación financiera.
- Diseño de inversiones financieras e inmobiliarias en el contexto adecuado del binomio rentabilidad-riesgo según perfiles inversores, con posibilidad de incorporar otras inversiones alternativas.
- Planificación de la jubilación y de posibles cambios profesionales.
- Planificación fiscal integral y optimización de la planificación sucesoria.
- Servicios de protocolo familiar en un contexto empresarial.
- Nacimiento de hijos, estudios o viajes para diferentes componentes de la familia.
- Planificación aseguradora, de la salud y cobertura médica.
- Planificación matrimonial y asunción de situaciones de divorcio sobrevenidas.
- Cumplimiento de objetivos específicos de carácter económico, patrimonial y logístico, y su permanente reconsideración y ajustes

La planificación integral desarrollada en banca, empresas de asesoramiento financiero o servicios de “family office” integrados en organizaciones jurídicas o de consultoría, es una profesión de presente, pero, sin duda, alguna también es una profesión de futuro, totalmente adecuada para profesionales con ambición legítima de desarrollar nuevas actividades de asesoría y planificación con prestaciones muy cualificadas y, por supuesto, con la certificación acreditativa de dichas cualidades. ●



### **MERITXELL GABRIEL ATIENZA (EFP)**

*[Técnico del departamento de Planificación Patrimonial de VallBanc – Andorra]*

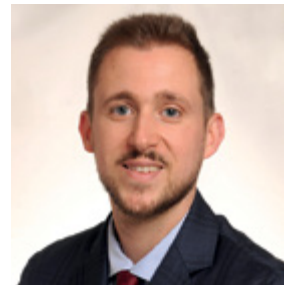
“La certificación EFP me ha ayudado a enlazar los conocimientos financieros con los objetivos de los clientes proporcionando soluciones personalizadas y a medida. Esta certificación aporta unos conocimientos específicos en muchos ámbitos (financiero,

legal, fiscal, sucesorio...) que permiten detectar las necesidades de los clientes y encontrar soluciones a medida”.

### **SALVADOR JUAN SANTAMARÍA (EFP)**

*[Asesor Previsión en el Segmento de Banca Privada de Vidacaixa]*

“La diferenciación en un sector tan competitivo como es el financiero, que actualmente se encuentra inmerso en un cambio estructural de no retorno por la situación de los tipos de interés obliga a un cambio de mentalidad de ahorradora a inversora. La profesión de planificador financiero permite volver a los orígenes de las necesidades reales de los clientes con la misma estructura empleada por países como Reino Unido, EE. UU. y Holanda, países con mucha experiencia en el ahorro financiero a largo plazo. La certificación EFP es una apuesta segura para aportar mayor valor añadido con los clientes en todo tipo de situaciones. La distinción es importante en un sector tan competitivo como es el financiero. Más que dificultad, pienso que requiere de cierto nivel de disciplina, motivación y perseverancia para poder compaginar la preparación del examen con la actividad profesional”.



### **IVONNE POUSA ALONSO (EFP)**

*[Manager Territorial de Banco Mediolanum en toda la zona Norte]*

“La certificación EFP la veo imprescindible para un planificador financiero personal. Somos como un médico de cabecera que luego derivamos al especialista. Hay una doble ventaja: es una tranquilidad para el cliente,

que cuenta con un profesional muy preparado que está atento a cualquier variación de las circunstancias personales. Además, se construye una relación de largo plazo que beneficia tanto al cliente como al asesor. Todos los casos prácticos que tiene el examen es algo que hacemos día a día como asesores financieros. supone un conocimiento más profundo de la planificación financiera. Es un orgullo poder ayudar a los clientes, sobre todo en momentos donde se gestiona temas sensibles como el tema sucesorio”.