



**COTIZALIA** El Confidencial

Noticias Opinión Cotizaciones Fondos Finanzas Personales Foros Ej. Telefónica. (Tel) Acciones

BLOGS ¿Te gusta Cotizalia? Síguenos en Facebook, Twitter o iCotizados

IBEX 35 + 0,68% EURO STOXX50 + 0,10% S&P 500 + 0,65% NIKKEI - 0,05% EUR/USD + 1,3046 P.RIESGO + 404,90

Alfonso Roa **TRIBUNA LIBRE**

## La planificación financiera, una herramienta para la tranquilidad

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 pregunta en qué consiste la profesión de planificador financiero y cuál es la fórmula que permite a algunos planificadores alcanzar mayor éxito. La cuestión esencial a la que se enfrenta, 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. 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.

AHORRA EN OPINIÓN

EL ABRAZO DEL KOALA

Cómo aprenden los chinos a no depender de los bancos

Marc Garrigasait

VALOR AÑADIDO

Turquía sufre: que el sentimiento no ciegue la razón

S. McCoy

AQUALOGY

## La planificación financiera, una herramienta para la tranquilidad

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 pregunta en qué consiste la profesión de planificador financiero y cuál es la fórmula que permite a algunos planificadores alcanzar mayor éxito. La cuestión esencial a la que se enfrenta, 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. 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 hay más clientes que empiezan a preguntarse cómo deberían planificar sus finanzas de cara a la jubilación o cómo financiar la formación de sus hijos. Lo que ignoran es que **todas sus decisiones financieras están interrelacionadas**. Cuando te reúnes con el cliente y le pones en orden sus temas financieros, transformas la ansiedad por un sentimiento de tranquilidad.

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. 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 un 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. Los asesores 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. Los beneficios obtenidos de la ayuda que el planificador financiero presta al cliente a la hora de diseñar e implantar su plan de inversión van a superar siempre a las comisiones pagadas por el inversor a su asesor. 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. ¿Cuál es el valor de esto? Probablemente más de lo que el cliente estaría dispuesto a pagar.

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.

*Alfonso Roa es presidente del Comité de Certificación y Acreditación de EFPA*