

## Planificación financiera personal

# Ganar vs. Ganar

La planificación financiera es el diseño, desarrollo, implementación y seguimiento de un plan de inversión integral, que tiene por objetivo alcanzar todos y cada uno de los objetivos financieros que nos marquemos. En otras palabras, el plan de acción para convertir una parte de nuestras posibilidades actuales (reales) de gasto en una alternativa de gasto futuro dentro de la economía familiar.

Sea cual sea nuestro nivel de ingresos, todos los días -queramos o no-, debemos tomar decisiones financieras que en mayor o menor medida van a afectar a nuestro futuro. Y, sin embargo, no es infrecuente encontrarse con personas para quienes planificar para el futuro no tiene mucho sentido. Unos piensan que son jóvenes y tienen tiempo por delante para empezar a pensar en el ahorro o son demasiado mayores para planificar nada. También hay quienes no tienen demasiado dinero y piensan -así se lo dan a entender las propias entidades financieras- que la planificación es sólo para ricos; o quienes se sienten incómodos pensando o hablando de situaciones como muerte, enfermedad, discapacidad...

Ahora bien, no planear es un mal plan porque al fin y al cabo, nos guste o no, todos tenemos un plan financiero. Gastar nuestro dinero o no gastar nada y guardarlo bajo el colchón son decisiones financieras.

### Por qué ofrecer un servicio de planificación

La Planificación Financiera Personal permite a la entidad ofrecer a cada cliente los productos idóneos en cada momento de su vida, adaptándose a su situación concreta, su horizonte temporal...

A través de este servicio la relación entidad - cliente se convierte en una relación proactiva en la que el asesor ayuda al cliente -mediante la información que éste le proporciona- a conocer en profundidad su situación financiera actual logrando así fijar unos objetivos claros a corto y largo plazo. Además, permite a la entidad adelantarse y/o adaptarse a los cambios que se produz-



can a lo largo de la vida, ya sean cambios personales del cliente (compra de casa, boda, nacimiento, enfermedad...) o cambios externos (políticos, mercado...).

Los clientes podrán beneficiarse de los productos que ofrece la entidad ya que conociendo sus necesidades, la entidad podrá crear una cartera de productos (gestionada o simplemente asesorada) completamente personalizada. La entidad puede realizar una venta cruzada de productos (fondos, planes de pensiones, unit linked, seguros de vida...) que responden plenamente a la necesidad de su cliente.

En el caso de grandes patrimonios la planificación viene planteada fundamentalmente como optimización de recursos, ya que éstos cubren las necesidades financieras pero, en nuestra opinión, donde este servicio cobra especial relevancia es en el caso de los patrimonios menores, allí donde esa planificación busca equilibrar recursos y necesidades en un horizonte temporal determinado. Planificar no es garantía de lograr pero nos sitúa en una mejor posición para hacerlo.

Paradójicamente en España y parte de Europa las únicas entidades que hoy ofrecen algún servicio de planificación -y de una forma muy manual por cierto- son las entidades de Banca Privada.

## El proceso

### Situación actual

Es el momento de recoger toda la información personal, financiera y patrimonial de nuestro cliente. Es necesario conocer ingresos y gastos para determinar su capacidad de ahorro, pero también conviene conocer la situación patrimonial: activos financieros e inmobiliarios, deudas y fechas de amortización, seguros, etc.

No es tarea fácil pero merece la pena el esfuerzo pues cuanto más precisa sea la foto de la que partimos, más rigurosas serán las recomendaciones y los resultados. La entidad debe entender que lo más importante es el cliente y el cliente debe proveer a la entidad la infor-

mación más exacta para que los siguientes pasos sean lo más aproximados a la realidad y permitan alcanzar los objetivos en los plazos marcados.

### Objetivos Financieros

El asesor debe ayudar al cliente a marcarse unos objetivos acordes a su situación patrimonial y a su capacidad de ahorro presente y futura. Nuestras aspiraciones deben estar en consonancia con nuestras capacidades. Si no lo están sólo hay dos posibilidades: reformular los objetivos o aumentar los recursos disponibles.

## La planificación financiera personal permite a la entidad ofrecer a cada cliente los productos idóneos en cada momento de su vida

Un plan financiero es algo más que una lista de deseos genéricos, por ello las metas deben ser concretas y estar ordenadas según prioridad pues las guerras se ganan batalla a batalla. Hay que analizar lo que se tiene, dónde se quiere llegar y, lo que es más importante, cuánto nos va a costar.

### Diseño del Plan de Inversión

Es el momento de establecer una estrategia de inversión. Además de los objetivos habrá que tener en cuenta el horizonte temporal y el hecho de que no a todos nos gusta asumir el mismo riesgo cuando se trata de nuestros ahorros.

También debemos tener presente que cada decisión financiera de cada cliente tiene gran contenido personal por lo que debemos considerar no sólo donde le vamos a recomendar invertir, si no el por qué de esta decisión.

### Implementación

Es el momento de pasar de la teoría a la práctica: comprar la cartera recomendada. La ventaja de la planificación es que conocemos el punto de partida, el objetivo final, y los productos comercializados por la entidad por lo que podemos no sólo ofrecer aquellos productos

que permitan al cliente alcanzar sus objetivos sino también incluir aquellos que le protejan de cualquier situación imprevista (enfermedad, invalidez...) que pueda hacer peligrar su inversión y, por tanto, su futuro.

### Seguimiento del Plan financiero

Posiblemente sea el punto más importante en una planificación. A lo largo de la vida pueden presentarse cambios tanto en el plano personal (boda, nacimiento, enfermedad...) como en el financiero (fiscalidad, normativas...), que provoquen modificaciones de los objetivos financieros y debemos estar preparados para adaptarnos a dichas situaciones. La planificación no es un evento, es un proceso, siempre dinámico.

## Soluciones TechRules

Aunque la planificación financiera sigue siendo -en general- una asignatura pendiente en España y parte de Europa, no faltan entidades que ya comienzan su andadura en este sentido.

En TechRules lo sabemos bien pues estas instituciones pioneras han querido contar con nuestra experiencia para el desarrollo de aplicaciones que ayudan a objetivar y automatizar el proceso de planificación financiera facilitando así el trabajo de los asesores, que dada la complejidad actual de los mercados y productos financieros, deben convertirse en especialistas para poder planificar correctamente los objetivos de los inversores.

