Gestión de patrimonio: LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Kristian Santos Cousido
Gestor de Finanzas Personales

Después de toda la crisis vivida recientemente en los mercados financieros, conviene hacer una reflexión sobre la correcta distribución de activos de las carteras de inversión elaboradas en los últimos años y analizar si los inversores se habían dejado llevar por la euforia bursátil de los años 90, poniendo sus ahorros en productos financieros con un perfil de riesgo mayor al soportado. Posteriormente, cuando los mercados de renta variable retrocedieron, los inversores vendían sus activos en bolsa de forma totalmente errónea, víctimas de su propio pánico al no tener sus carteras diversificadas de forma correcta. Para ello, hemos de analizar el concepto de PLANIFICACIÓN FINANCIERA en la gestión de patrimonios.

Una definición de planificación financiera es el desarrollo y la coordinación de una estrategia que permita alcanzar todos los objetivos financieros de una persona.

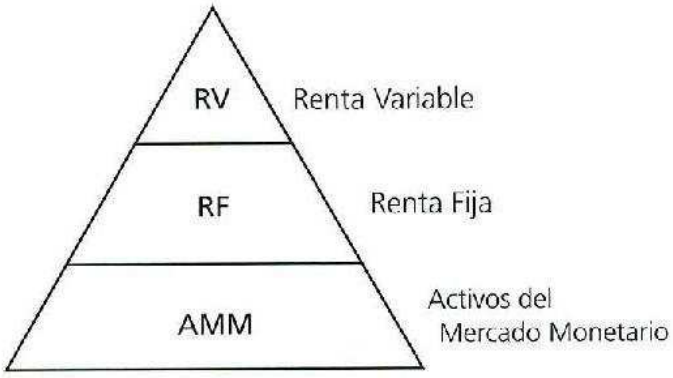
Lo podemos ver de forma más clara con este ejemplo. Así, partimos del hecho de que un inversor tiene un determinado patrimonio y quiere optimizarlo en el tiempo. Para ello, lo primero que debe hacer es acudir a una entidad de asesoramiento financiero y contactar con un gestor de finanzas personales. En este momento comienza el proceso con las siguientes fases:

1. Información personal: todo inversor posee unas características particulares que le diferencian de cualquier otro y que, por lo tanto, le hacen único a la hora de diseñar una estrategia financiera. Aquí, el inversor debe realizar un esfuerzo y concretarle, al máximo posible, a su asesor financiero la información relativa a su unidad familiar, detallando sus datos personales, activos (financieros, inmobiliarios y otros), pasivos, ingresos y gastos totales.

2. Objetivos: uno de los aspectos más importantes en todo el proceso de planificación financiera consiste en definir las necesidades u objetivos que se desean alcanzar con el dinero para el futuro. Se deben concretar de forma realista y cuantificable. Pueden referirse a aspectos tan prioritarios para la mayoría de los inversores como la jubilación, la compra de vivienda, la educación de los hijos o cualquier otro objetivo que la persona considere importante y pueda afectar a la evolución de su situación patrimonial futura.

3. Determinación del perfil de riesgo: a la hora de tomar decisiones que afecten a su cartera de inversión no sólo intervienen variables financieras, sino también hay que valorar aspectos tan importantes como las emociones, miedos y esperanzas del inversor, y que en la mayoría de los casos no son analizados convenientemente. Con ello, el asesor financiero determinará el nivel de tolerancia al riesgo del inversor, lo que permitirá delimitar una distribución recomendada para sus activos financieros. El perfil de riesgo se debe mantener a lo largo de toda la vida del cliente, pudiendo variarlo sólo en función de la evolución de la situación personal del inversor.

4. Distribución de activos: Una vez delimitadas todas las anteriores variables hemos de determinar la distribución de activos, que ha de tener la forma que se representa a continuación:



Para asumir la posición en estos activos se ha de elegir el producto financiero más eficiente. Con ello, llegamos a la última variable que hay que tener en consideración a la hora de gestionar una cartera: la situación fiscal del inversor, que sirve para analizar la repercusión que los diferentes productos financieros ejercen sobre su factura fiscal.

Para finalizar, hemos de tener en cuenta que la distribución propuesta se debe revisar a medida que transcurre el tiempo y en función de la evolución de los mercados.