

EL CLIENTE Y SU INVERSIÓN.

Apartado 1. Conocer y asesorar al cliente.

1. Introducción

Al igual que un médico realiza pruebas preoperatorias antes de intervenir, en el asesoramiento financiero es imprescindible conocer en profundidad al cliente antes de formular recomendaciones.

El objetivo es responder a una cuestión esencial: ¿Dónde depositaremos sus ahorros?

Para ello debemos conocer los aspectos financieros (ingresos, gastos, patrimonio) y personales (hijos, previsión de vivienda o vehículo). La confianza del cliente es fundamental para obtener información completa.

2. ¿Qué le preguntamos? ¿Qué es lo más importante?

Las preguntas deben orientarse a identificar sus necesidades financieras, ya que estas determinarán su perfil de riesgo.

Las necesidades son los momentos en que el cliente debe tomar decisiones financieras relevantes (vivienda, hijos, jubilación).

Para analizarlas se estudian:

Balance:

Activo: bienes y derechos (vivienda, fondos, depósitos).

Pasivo: deudas y origen de financiación.

Cuenta de resultados:

Ingresos (nómina y financieros).

Gastos (hipoteca, suministros, pagos periódicos, educación, ocio).

Ahorro bruto y ahorro neto generado.

3. ¿Qué necesidades tiene un cliente?

Se agrupan en tres horizontes:

Corto plazo (\approx 3 meses): pagos inmediatos y recurrentes.

Medio plazo (\approx 2 años): gastos previstos con importe estimable.

Largo plazo (>10 años): principalmente jubilación.

El ahorro debe priorizar primero el corto plazo, después el medio y finalmente el largo.

4. ¿Cómo traducir las necesidades en perfiles de riesgo?

El perfil de riesgo depende de las necesidades y del binomio rentabilidad-liquidez.

Mayor necesidad de liquidez implica perfil más conservador.

Mayor necesidad de rentabilidad implica perfil más arriesgado.

Puede existir discrepancia entre la actitud declarada y las necesidades reales.

5. ¿Cómo traducir el perfil de riesgo en carteras?

Existen cuatro perfiles: conservador, moderado, arriesgado y muy arriesgado.

Preservar capital: mercado monetario.

Generar capital: renta fija o combinación de activos.

Maximizar capital: renta variable.

Los productos pueden evaluarse según liquidez, riesgo y rentabilidad para adecuarlos a cada perfil.