

EL CLIENTE Y SU INVERSIÓN

Apartado 2. El cliente de asesoramiento financiero

1. Introducción

En el asesoramiento financiero es imprescindible conocer al cliente para aconsejarle correctamente. El perfil de riesgo dependerá más de sus objetivos y necesidades que de su tolerancia declarada al riesgo.

No basta con un conocimiento inicial: debe realizarse un seguimiento continuo, ya que las circunstancias personales y profesionales cambian con el tiempo.

El asesor financiero, a diferencia de la banca tradicional de productos estandarizados, adapta las soluciones a cada momento vital del cliente. Para ello es fundamental completar el formulario KYC y el test de idoneidad, recogiendo información financiera, profesional, familiar, fiscal y sucesoria, así como el riesgo que está dispuesto a asumir. Esta información permite diseñar su estructura patrimonial y la adecuada distribución de activos.

2. Ciclo vital del ahorro

La teoría del ciclo vital del ahorro establece que las personas atraviesan distintas etapas con metas y preferencias de inversión diferentes.

Fase de acumulación:

Corresponde a la juventud. Se inicia la formación de hábitos de ahorro. Aparecen decisiones como la compra de vivienda (normalmente financiada mediante hipoteca) y la adquisición de vehículo. Existe menor aversión al riesgo y un horizonte temporal largo, lo que permite mayor exposición a renta variable.

Fase de consolidación:

Se caracteriza por mayores ingresos y responsabilidades familiares. Es aconsejable crear fondos para educación e imprevistos. La fiscalidad adquiere relevancia. La tolerancia al riesgo disminuye progresivamente conforme se aproxima la jubilación, aumentando el peso de productos conservadores, aunque manteniendo cierta exposición a activos de crecimiento.

Fase de reducción:

Coincide con la jubilación. Se reducen ingresos y se depende del capital acumulado. El objetivo es preservar el patrimonio y generar rentas suficientes. Se disminuye el riesgo, se evita el endeudamiento y se activan planes de pensiones o seguros.

En todas las fases, el nivel de riesgo asumido varía en función de la edad, las cargas familiares y el horizonte temporal.

3. Perfil de riesgo del inversor

El perfil de riesgo se define por la relación entre los riesgos asumidos y los rendimientos esperados. Está determinado por necesidades financieras y personalidad.

Componentes objetivos:

Edad, ingresos, patrimonio invertible, experiencia financiera, fiscalidad, situación familiar, entre otros.

Componentes subjetivos:

Características psicológicas y capacidad real para asumir pérdidas.

La evaluación inicial se realiza mediante entrevista y formulario KYC.

Se distinguen tres perfiles principales:

Perfil conservador:

Prioriza la preservación del capital. Baja tolerancia a pérdidas. Predominio de activos monetarios y renta fija.

Perfil moderado:

Acepta pérdidas limitadas a cambio de mayor rentabilidad. Combinación de renta fija y variable.

Perfil arriesgado:

Baja aversión al riesgo y expectativas elevadas de rentabilidad. Alta exposición a renta variable y activos de mayor volatilidad.

4. Test de conveniencia y test de idoneidad

Test de conveniencia:

Evalúa si el cliente posee conocimientos y experiencia suficientes para comprender los riesgos del producto ofrecido.

Test de idoneidad:

Además de conocimientos y experiencia, analiza situación financiera y objetivos de inversión. Es obligatorio en asesoramiento y gestión de carteras.

A partir de estos test, las entidades clasifican al cliente por perfiles de riesgo, que determinan los productos recomendables. Mayor preferencia por liquidez implica menor riesgo; mayor búsqueda de rentabilidad implica mayor riesgo asumido.

5. Objetivos financieros

Una vez conocida la situación patrimonial, se definen objetivos a corto, medio y largo plazo.

A. Garantizar rentas a corto plazo:

Cubrir gastos inmediatos, reducir deudas y crear fondo de emergencia.

B. Crecimiento del patrimonio a medio-largo plazo:

Invertir con horizonte amplio para superar la inflación. Diversificación y capitalización de rendimientos son esenciales. El tiempo es el factor clave del crecimiento exponencial del capital.

C. Complemento de rentas en la jubilación:

Planificar ingresos futuros considerando esperanza de vida y pensión pública. Utilizar productos de previsión social y generar rentas periódicas.

D. Cobertura de riesgos:

Proteger el patrimonio frente a contingencias (fallecimiento, invalidez, siniestros) mediante seguros adecuados.

La planificación financiera integra ahorro, inversión y protección, con el objetivo de mantener estabilidad y nivel de vida a lo largo del tiempo.