

Programa de Planificación Financiera (PPF)

Certificación profesional europea:
European Financial Planner. €FP

I Edición

Barcelona, febrero - junio 2010



Programa de Planificación Financiera (PPF)

I Edición

1	Presentación y objetivos
2	Dirigido a
2	Organización
2	Diploma
2	Duración y programación
3	Estructura del programa
3	Programa
12	Profesorado
13	Derechos inscripción
13	Información e inscripciones
13	Lugar de realización del curso
14	Anexos (Documento de EFPA España)
22	Boletín de inscripción

Presentación y objetivos

En los últimos siete años el IEF ha formado a varios millares de profesionales en conocimientos y habilidades de asesoramiento financiero. Muchos de ellos han conseguido y manteniendo vigente el certificado *European Financial Advisor* (€FA) de EFPA, el más extenso reconocimiento profesional en Europa en esta actividad. El nivel de aceptación y prestigio que ha adquirido en estos pocos años el €FA ha superado cualquiera de las expectativas previas.

Ahora ha llegado el momento de dar un paso más, un paso importante en la carrera profesional, que es avanzar hacia la planificación financiera personal, el *Financial Planning* o el proceso por el cual de forma integrada se determinan los objetivos financieros de un cliente y se seleccionan, ejecutan y se revisan periódicamente las mejores estrategias coordinadas para alcanzar estos objetivos. Para certificar la calificación profesional a nivel de Planificador Financiero Personal o *Financial Planner*, EFPA creó el Certificado €FP (*European Financial Planner*) que desde hace años está ya acreditado en países como el Reino Unido, Italia, Bélgica, Holanda, Alemania, etcétera.

Ahora, EFPA España ha recibido la acreditación de su programa nacional en base al currículum europeo y ha anunciado la primera sesión de exámenes para julio de 2010.

El Institut d'Estudis Financers ha empezado, inmediatamente, a poner en marcha su primer curso €FP de preparación para la obtención de este certificado, máximo reconocimiento de la profesión en Europa.

No hace falta decir que el curso tiene un nivel que permitirá una adquisición completa de las competencias profesionales de un Planificador Financiero Personal y la preparación necesaria para superar los exigentes exámenes €FP.

Esperamos que, de esta primera edición, salgan los primeros profesionales con el certificado €FP en España. Todo está preparado para este importante reto formativo y profesional.

Dirigido a

- Especialmente a profesionales financieros que están en posesión del certificado €FA y por tanto son candidatos a la certificación €FP. El curso incluye un conveniente repaso de aquellas materias del programa €FA que puedan requerirse para el examen €FP.
- Alternativamente el curso puede ser realizado por otros profesionales y estudiantes interesados en las materias incluidas en la Planificación Financiera Personal, aunque no disponga del certificado €FA y por tanto no ser candidatos inmediatos al €FP.

Organización

Dirigido y coordinado por el Institut d'Estudis Financers, fundación privada participada por las más importantes entidades financieras. Miembro único en España de la Conferencia Mundial de Institutos de Formación Bancaria y Financiera, y del *European Bank Training Network*. Con la acreditación y soporte de la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA España).

Diploma

Los participantes que hayan obtenido la calificación de apto en el conjunto de las pruebas correspondientes a las diferentes áreas del programa, y habiendo asistido como mínimo al 75% de las sesiones, recibirán el Diploma en Planificación Financiera del Institut d'Estudis Financers.

El certificado europeo de *European Financial Planner* (€FP) se obtendrá una vez superado el examen de certificación de EFPA.

Duración y programación

Este curso tiene una duración de 152 horas lectivas. El programa **se iniciará el día uno de febrero** y finalizará el mes de junio de 2010. Cada semana incluirá dos sesiones de cuatro horas, **los lunes y los miércoles, de 17:45 a 21:45 h**. Las horas lectivas previstas pueden ampliarse con sesiones extras si la dirección del curso de acuerdo con los alumnos así lo considera oportuno. Según la demanda, eventualmente podrá organizarse un grupo con horarios de viernes en jornada completa. Posibilidad de realizar un segundo grupo los viernes o sábados.

Estructura del programa

- Tema 1. **Mercados Financieros** (40 horas)
- Tema 2. **Inversiones Alternativas** (16 horas)
- Tema 3. **Gestión de Carteras** (20 horas)
- Tema 4. **Marco Legal y Sucesorio** (12 horas)
- Tema 5. **Patrimonios Familiares** (16 horas)
- Tema 6. **Planificación Fiscal** (16 horas)
- Tema 7. **Planificación Financiera** (16 horas)
- Tema 8. **Repaso** (16 horas)

Programa

Tema 1. Mercados Financieros

I. Política Monetaria y Fiscal

- I.1. Precios y crecimiento económico
 - I.1.1. Inflación, deflactor del PIB y curva de *Philips*
 - I.1.2. Deflación. El caso Japonés
 - I.1.3. Estancflación
- I.2. Política Monetaria
 - I.2.1. Expectativas de inflación
 - I.2.2. Mecanismos de transmisión de política monetaria
 - I.2.3. Evolución de tipos de interés y la regla de *Taylor*
- I.3. Política Fiscal
 - I.3.1. Objetivos de Política Fiscal
 - I.3.2. Tipos de Política Fiscal
 - I.3.3. Mecanismos de Política Fiscal
 - I.3.4. Efecto expulsión o *crowding out*
 - I.3.5. Ciclos económicos y déficit

2. Renta fija

- 2.1. Repaso de conceptos básicos
- 2.2. *Non-straight bonds*
 - 2.2.1. *Floating Rate Notes*
 - 2.2.2. *Callable & putable bonds*
 - 2.2.3. Bonos convertibles
 - 2.2.4. Bonos indexados a inflación

- 2.3. *Credit Default Swaps*
- 2.4. La gestión del riesgo de tipo de interés
 - 2.4.1. Sensibilidad y duración de una cartera de renta fija
 - 2.4.2. Convexidad de una cartera de renta fija
 - 2.4.3. Estrategias de gestión de una cartera de renta fija
 - 2.4.3.1. Estrategias de gestión pasiva
 - 2.4.3.2. Estrategias de gestión activa
- 3. **Renta variable**
 - 3.1. Repaso de conceptos básicos
- 4. **Derivados**
 - 4.1. Repaso de conceptos básicos
 - 4.2. *Interest Rate Swaps*
 - 4.3. Valoración de opciones
 - 4.3.1. Modelo binomial
 - 4.3.2. *Put – call parity*
 - 4.3.3. Modelo *Black-Scholes*
 - 4.3.4. Modelo *Black 76*
 - 4.3.5. Análisis de sensibilidad: las griegas
 - 4.4. Estrategias simples con opciones
 - 4.4.1. *Straddles y strangles*
 - 4.4.2. *Spreads*
 - 4.4.3. *Collars*
 - 4.5. Opciones *OTC* sobre tipos de interés
 - 4.5.1. *Caps*
 - 4.5.2. *Floors*
 - 4.5.3. *Collars*
 - 4.5.4. *Swaptions*

Tema 2. **Inversiones alternativas**

- 1. **Hedge funds**
 - 1.1. Características generales
 - 1.2. Estrategias y factores de riesgo inherentes
 - 1.2.1. *Global Macro*
 - 1.2.2. *Emerging Markets*
 - 1.2.3. *Long-short Equity*
 - 1.2.4. *Event Driven*
 - 1.2.5. *Convertible Arbitrage*

- 1.2.6. *Fixed Income Arbitrage*
 - 1.2.7. *Market Neutral*
 - 1.2.8. *Dedicated Short*
 - 1.3. El proceso de Due Diligence
 - 1.4. Rentabilidad y riesgo en los *hedge funds*
- 2. Commodities**
 - 2.1. Introducción a las *commodities*
 - 2.1.1. Clasificación de las *commodities*
 - 2.1.2. Inflación y *commodities*
 - 2.1.3. Energía y oro
 - 2.2. Productos sobre *commodities*
 - 2.2.1. Futuros sobre *commodities*
 - 2.2.2. Relación entre el precio futuro y el *spot*
 - 2.2.3. *Contango* y *backwardation*
 - 2.2.4. *Managed futures*
 - 2.3. *Commodities* en la gestión de carteras
 - 2.3.1. Índices de *commodities*
 - 2.3.2. Rentabilidad y riesgo de las *commodities*
 - 2.3.3. Carteras diversificadas y *commodities*
- 3. Private equity**
 - 3.1. Características generales
 - 3.2. Estrategias
 - 3.2.1. *Venture capital*
 - 3.2.2. *Leveraged buyouts*
 - 3.2.3. *Mezzanine financing*
 - 3.2.4. *Distressed debt investing*
 - 3.3. Rentabilidad y riesgo en el *private equity*
 - 3.4. Productos de inversión
- 4. Inversión inmobiliaria**
 - 4.1. Repaso de conceptos básicos
 - 4.2. Las SOCIMI
 - 4.2.1. Definición y características
 - 4.2.2. Oportunidades para las empresas y los inversores
 - 4.2.3. Diferencias entre las SOCIMI y los fondos de inversión inmobiliaria
 - 4.2.4. Diferencias entre las SOCIMI y los REITs
 - 4.3. Los productos de inversión inmobiliaria en el contexto de una cartera

Tema 3. Gestión de Carteras

- 1. Repaso de conceptos básicos**
- 2. Incertidumbre y riesgo**
 - 2.1. Volatilidad
 - 2.2. *Downside deviation*
 - 2.3. *VaR*
 - 2.3.1. *Parametric VaR*
 - 2.3.2. *Non-parametric (historical) VaR*
 - 2.3.3. *Monte Carlo VaR*
- 3. Indicadores de rentabilidad ajustada al riesgo**
 - 3.1. Con base a la volatilidad
 - 3.2. Con base al *downside deviation* y *VaR*
- 4. Estilos de gestión**
 - 4.1. Gestión pasiva
 - 4.2. Gestión activa
 - 4.2.1. *Strategic & Tactical asset allocation*
 - 4.2.2. *Security selection*
 - 4.2.3. *Market timing*
 - 4.2.4. *Core – Satellite*
 - 4.2.5. *Absolute Return*
 - 4.2.6. *Portable Alpha*

Tema 4. Marco legal y sucesorio

- 1. Ética**
 - 1.1. Código ético de EFPA
 - 1.2. Interpretación casuística del Código ético de EFPA
- 2. Marco legal**
 - 2.1. Jerarquía normativa
 - 2.2. Aplicación e interpretación de las normas jurídicas
 - 2.2.1. Clases de interpretación: auténtica, judicial, doctrinal, declarativa, extensiva y restrictiva
 - 2.2.2. Elementos interpretativos: gramatical, sistemático, histórico, social y lógico
 - 2.3. Capacidad jurídica y capacidad de obrar
 - 2.3.1. Capacidad para prestar el consentimiento en los contratos
 - 2.3.2. Vicios de la voluntad: error, dolo, violencia e intimidación
 - 2.3.3. Representación legal y representación voluntaria

- 2.4. Características generales de los contratos: oferta, aceptación, objeto, ineficacia, nulidad e interpretación
- 2.5. Contratos por adhesión
- 2.6. El contrato como fuente de obligaciones
 - 2.6.1. Cumplimiento del contrato: tipos y extinción de las obligaciones
 - 2.6.2. Incumplimiento del contrato: mora, culpa, dolo, caso fortuito y fuerza mayor
- 2.7. El contrato de sociedad
 - 2.7.1. La personalidad jurídica y el tipo de sociedad
 - 2.7.2. Estructura y funcionamiento de la sociedad
 - 2.7.3. Derechos y deberes de los accionistas
 - 2.7.4. Extinción de la sociedad
- 2.8. Derechos reales
 - 2.8.1. Derecho de propiedad
 - 2.8.2. Comunidad de bienes
 - 2.8.3. Usufructo
- 3. Derecho de familia y sucesiones**
 - 3.1. El parentesco: líneas y grados de parentesco
 - 3.2. El matrimonio: régimen de bienes
 - 3.3. Disolución del vínculo matrimonial: separación y divorcio
 - 3.4. La sucesión por causa de muerte
 - 3.4.1. El testamento: tipos, contenido y limitaciones
 - 3.4.2. Sucesión intestada
 - 3.4.3. Herencia y legado

Tema 5. Patrimonios familiares

- 1. La gestión del patrimonio familiar**
 - 1.1. Particularidades de cada patrimonio familiar
 - 1.1.1. Origen
 - 1.1.2. Evolución
 - 1.1.3. Estructura familiar
 - 1.2. Objetivos financieros del grupo familiar
 - 1.3. Estrategias de inversión
 - 1.4. Estructuras de inversión. *Family Office*
 - 1.4.1. Definición, características y creación
 - 1.4.2. Clases de *family office*
 - 1.4.3. Servicios que presta

2. El protocolo familiar

- 2.1. Concepto e importancia del cambio generacional
- 2.2. Contenidos, fases de elaboración y publicidad
- 2.3. Pactos incluidos
- 2.4. Ejecución

3. Análisis de estados financieros

- 3.1. Balance
- 3.2. Cuenta de pérdidas y ganancias
- 3.3. Estados de flujos de caja
- 3.4. Estados de cambios en los recursos propios
- 3.5. Notas de los estados financieros
- 3.6. Análisis de la rentabilidad: ROA, ROE
- 3.7. Análisis del riesgo: fondo de maniobra, *cash flow* operativo, *current ratio*, ratio de endeudamiento, cobertura de gastos financieros, etc.

4. Valoración de empresas

- 4.1. Criterios de decisión
 - 4.1.1. TIR
 - 4.1.2. VAN
 - 4.1.3. Método del término de recuperación descontado
- 4.2. Coste de capital
 - 4.2.1. Coste de capital propio
 - 4.2.2. Coste de capital ajeno
 - 4.2.3. Coste medio ponderado
- 4.3. Métodos de valoración
 - 4.3.1. Descuento de dividendos
 - 4.3.2. Descuento de flujos de caja
 - 4.3.3. Valoración en base a múltiplos del balance
- 4.4. Estructura de capital
 - 4.4.1. Teoría de Modigliani-Miller
 - 4.4.2. Política de dividendos

Tema 6. Planificación fiscal

I. Marco tributario de la planificación fiscal

- 1.1. Concepto e introducción a la planificación fiscal patrimonial
- 1.2. Principales impuestos implicados
 - 1.2.1. IRPF
 - 1.2.2. IS

- 1.2.3. Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)
 - 1.2.4. Otros tributos
 - 1.2.5. Impuestos de no residentes
- 1.3. El asesor financiero y la planificación fiscal. Responsabilidades
- 2. Fiscalidad de los productos financieros**
 - 2.1. Depósitos bancarios y renta fija
 - 2.2. Renta variable. Aspectos fiscales de los dividendos
 - 2.3. La inversión directa versus la inversión en sociedades. IRPF versus IS
 - 2.4. Distribución de beneficios fiscalmente eficientes
 - 2.5. Fondos de inversión
 - 2.6. Planes de pensiones y planificación fiscal
 - 2.7. Seguros de vida y planificación fiscal
 - 2.8. Estructuras *holding* y planificación fiscal
 - 2.9. Optimización fiscal. Integración de pérdidas en el IRPF e IS
- 3. Inversiones inmobiliarias y planificación fiscal**
 - 3.1. IRPF e inversiones inmobiliarias
 - 3.1.1. Rendimiento del capital inmobiliario
 - 3.1.2. Rendimiento de la actividad económica
 - 3.1.3. Arrendamiento de inmuebles. Incentivos fiscales
 - 3.1.4. Fiscalidad en vivienda habitual
 - 3.2. IS e inversiones inmobiliarias
 - 3.2.1. Régimen general
 - 3.2.2. Régimen especial. Empresas de reducida dimensión, entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas e instituciones de inversión colectiva inmobiliaria.
 - 3.2.3. Ventajas fiscales del arrendamiento financiero
 - 3.2.4. Fiscalidad y Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)
- 4. Planificación fiscal e Impuesto de sucesiones y donaciones**
 - 4.1. Patrimonio familiar: Tenencia y transmisión
 - 4.1.1. Estudio práctico de reducciones en la base imponible por transmisiones *inter vivos* o *mortis causa* de elementos afectos a actividades económicas o participación en empresas familiares
 - 4.2. Otras reducciones en la base imponible del Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)
 - 4.3. Reglas de acumulación de bienes y derechos de adquisición *mortis causa* e *inter vivos*
 - 4.4. Planificación fiscal después de la herencia
 - 4.5. Planificación fiscal en la disolución del régimen económico matrimonial

5. Inversiones internacionales y planificación fiscal

- 5.1. Impuesto sobre la renta de no residentes y convenios de doble imposición
 - 5.1.1. Hecho imponible , sujeto pasivo y responsables
 - 5.1.2. Tributación de no residentes con establecimiento permanente y sin establecimiento
- 5.2. Tributación de rentas extranjeras
 - 5.2.1. Exenciones y deducciones por doble imposición en el IS
 - 5.2.2. Régimen especial de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
- 5.3. Planificación fiscal comunitaria
- 5.4. Paraísos fiscales. Situación actual y perspectivas

Tema 7. Planificación financiera

1. El proceso de la Planificación Financiera Personal (PFP)

- 1.1. Necesidad y comprensión del proceso de PFP
- 1.2. Las etapas del proceso de planificación financiera
- 1.3. Establecer y clarificar la relación entre el cliente y el planificador

2. Determinación de los objetivos y restricciones del cliente.

Obtención de información

- 2.1. El ciclo de vida en la planificación financiera personal
- 2.2. La importancia de fijar objetivos personales y financieros
- 2.3. Organización y formalización de objetivos. Ajustes en la previsión de inflación y deflación
- 2.4. Obtención de información del cliente: entrevistas y cuestionarios
- 2.5. Determinación de características objetivas y subjetivas del cliente. Horizonte temporal y nivel de aversión al riesgo

3. Análisis y evaluación de la situación económico-financiera del cliente

- 3.1. Análisis general y específico de la situación del cliente
 - 3.1.1. Situación general
 - 3.1.2. Necesidades específicas
 - 3.1.3. Riesgos diversos
 - 3.1.4. Situación fiscal
 - 3.1.5. Análisis de inversiones
 - 3.1.6. Jubilación y otros beneficios empresariales
 - 3.1.7. Sucesión
- 3.2. El balance y la cuenta de resultados personal

- 3.3. Ratios para medir la situación financiera: nivel de suficiencia en liquidez, capacidad de retorno de la deuda, capacidad de ahorro, etc.
- 3.4. Presupuestos
- 4. Elaboración de recomendaciones y alternativas en el plan**
 - 4.1. Plan financiero: carteras básicas, reajustes y reequilibrio
 - 4.2. Otros documentos del plan a considerar
 - 4.2.1. Gestión de los gastos, de los ahorros y de la liquidez
 - 4.2.2. Decisiones inmobiliarias y de otras inversiones importantes
 - 4.2.3. Gestión del crédito y del endeudamiento personal
 - 4.2.4. Gestión de los riesgos y de los seguros
 - 4.2.5. Gestión de la previsión para la jubilación y la sucesión
- 5. Apreciación, control y revisión periódica del plan**
 - 5.1. Presentación y revisión del plan con el cliente
 - 5.2. Recomendaciones al cliente y seguimiento
 - 5.3. Coordinación del plan financiero con otros profesionales especializados
 - 5.4. Informar de cambios en las características personales, de fiscalidad y de coyuntura
 - 5.5. Evaluación periódica y revisión del plan y de los presupuestos
 - 5.6. Presentación periódica de resultados
- 6. Software de planificación financiera**
 - 6.1. Uso del *Excel* en la Planificación Financiera Personal (PFP)
 - 6.2. Paquetes de integración para PFP

Tema 8. **Repaso**

- 1. Test de simulación**
- 2. Ejercicios prácticos**

Profesorado

Albert Casajuana

Director general corporativo,
Grup Restaura

Ignacio Farrando

Profesor titular de Derecho Mercantil, *UPF*

Germán Guevara

Colaborador académico, *IEF*

Raül Martínez

Colaborador académico, *IEF*

Jordi Melé

Profesor de Teoría Económica, *UB*

Sergio Míguez

Director de Inversiones de Gestión
Alternativa, *Banc Sabadell*

Manuel Pavón

Consultor,
Garrigues Abogados y Asesores Tributarios

Mercedes Pizarro

Directora Departamento de Economía,
Foment del Treball

Joan Pons

Abogado y fiscalista, *Iberforo*

Jordi Pumarola

Colaborador académico, *IEF*

Alfonso Roa

Presidente del Comité de Certificación
y Acreditación, *EFPA-España*
Socio director, *tecnoCapital*

Héctor Robelló

Colaborador académico, *IEF*

Albert Tomàs

Director de *Corporate Finance*,
Alta Partners

Sergio Torassa

Consultor Financiero,
Diagnóstico&Soluciones

Emiel Van Broekhoven

Financial Planner
Presidente, *EFPA-Bélgica*

Derechos inscripción

El importe del curso es de 3.600 euros y da derecho a:

- Participación en las sesiones lectivas
- Documentación de soporte
- Asistencia a las sesiones complementarias
- Pruebas de superación IEF
- Diploma

(No incluye los derechos de examen y certificación EFPA)

Información e inscripciones

Se requiere tramitar el boletín de inscripción, acompañado de un currículum y dos fotografías a:

Institut d'Estudis Financers

Gran Vía, 670, 2º

08010 Barcelona

Teléfono: 93 412 44 31

Fax: 93 412 10 15

E-mail: infoief@iefweb.org

Web: www.iefweb.org

Lugar de realización del curso

Aulas del IEF

Gran Vía, 670

08010 Barcelona

Anexos

Documento de EFPA España de descripción del Certificado €FP



La Certificación de Planificador Financiero Europeo (€FP): máxima referencia a nivel europeo en la gestión patrimonial

La industria de los servicios financieros está viviendo un proceso de continua transformación, particularmente durante esta última década. La profesión de Planificador Financiero como elemento diferenciador dentro de la industria está apenas despegando.

Muchas veces te habrás preguntado de qué forma puedes progresar en tu carrera profesional como asesor financiero. Te surgen dudas de cómo integrar las distintas inversiones en un plan coherente y apropiado para cada cliente, para así resolver mejor los problemas que se presentan sobre, por ejemplo la planificación de su jubilación, la planificación sucesoria, o cómo definir el marco estratégico en la gestión de un patrimonio familiar. El término “Planificación Financiera” empieza a utilizarse, sin embargo, no sabemos con certeza sus características ni cómo llegar a serlo.

El presente documento tiene como principal objetivo explicarte en qué consiste la profesión de Planificador Financiero, cómo desarrollarla y la forma de obtener la certificación *European Financial Planner (€FP)* que te permita alcanzar el máximo estándar de cualificación profesional a nivel europeo en la gestión de patrimonios, y a su vez incorporarte a una de las profesiones de mayor crecimiento en la actualidad.

1. Porqué ser un Planificador Financiero

Después de haber obtenido la Certificación de *European Financial Advisor* (€FA) y haber demostrado tu capacidad de entender y resolver los problemas que te presentan los clientes en lo referente al diseño de una cartera de inversión, te das cuenta que muchos de ellos tienen diferentes inversiones (fondos, seguros, planes de pensiones, acciones, pisos, empresas, etc.) las cuales en ocasiones no siguen una estrategia definida, sino que son la suma de productos que se van acumulando en la cartera del cliente; y alguno de ellos empieza a preguntarse acerca de cómo deberían planificar sus finanzas para su jubilación, de cómo optimizar fiscalmente la sucesión o bien de cómo poder financiar la formación de sus hijos. Probablemente, ellos no entiendan los efectos potenciales de cada una de las decisiones que tengan que tomar durante su ciclo de vida financiero y en muchos casos los clientes ignoran que sus decisiones financieras están interrelacionadas. Por ejemplo, una decisión sobre la educación de sus hijos afectará la manera de alcanzar sus objetivos de jubilación.

Con la Planificación Financiera ayudas a la estructuración y cuantificación de los objetivos y necesidades del cliente para así poder resolver los problemas que se le presentan durante su ciclo de vida.

La actividad de Planificador Financiero es variada y compleja, ya que en tus clientes, sus vidas y necesidades son totalmente diferentes unas de otras. Durante la actividad diaria tendrás que demostrar polivalencia ya que algunas veces actuarás como consejero, otras como *coach*, intermediario o como gestor de carteras y sobre todo, y algo muy importante, deberás ofrecer a tus clientes un apoyo cuando ellos lo necesiten.

Si estás interesado en formar parte de una profesión cuyo objetivo esencial es el de ayudar a las personas a mejorar su situación financiera durante todo su ciclo de vida, tu profesión es la de **PLANIFICADOR FINANCIERO**.

Actualmente hay más de 100.000 planificadores financieros a nivel internacional

2. En qué consiste la profesión de Planificador Financiero

La Planificación Financiera, en un sentido amplio, sería el conjunto de decisiones que a lo largo del ciclo de vida, una persona debe tomar con el objeto de dar respuesta a sus necesidades financieras y patrimoniales presentes y futuras.

La Planificación Financiera, que en los países anglosajones y cada vez más en el resto del mundo, es conocida como *Financial Planning* puede definirse como:

“El desarrollo de un plan exhaustivo en el que se determinan la totalidad de objetivos financieros del individuo y en el que se seleccionan y ejecutan las mejores estrategias coordinadas para alcanzar dichos objetivos”.

De la definición anterior se deduce que la Planificación Financiera no es la utilización de unos pocos instrumentos financieros para resolver algunos problemas específicos. Se trata de un concepto de integración y por ello, la Planificación Financiera personal es la gestión patrimonial integrada.

El proceso de Planificación Financiera personal requiere el desarrollo de un proceso por fases, pero continuo, ya que debe ser revisado periódicamente.

Las seis fases del proceso son las siguientes:

- 1. Establecer y definir la relación cliente-planificador.**
- 2. Obtención de la información financiera relevante del cliente.**
- 3. Analizar y evaluar la situación financiera actual.**
- 4. Identificar los objetivos financieros a corto, medio y largo plazo.**
- 5. Desarrollo y ejecución del plan financiero personal.**
- 6. Revisión periódica del plan financiero.**

El Planificador Financiero ayuda al cliente en aspectos tales como:

- Incrementar su ahorro.
- Evitar problemas vinculados a deudas y a morosidades potenciales
- Maximizar la rentabilidad de sus inversiones.
- Mejora del nivel y calidad de vida en las distintas etapas vitales.
- La optimización impositiva de la sucesión y la preparación de la misma.

Para poder entender mejor los objetivos del cliente y su situación financiera, el Planificador Financiero tendrá que trabajar de forma muy estrecha con otros profesionales tales como abogados, contables, fiscalistas y poder así definir e implementar las mejores estrategias.

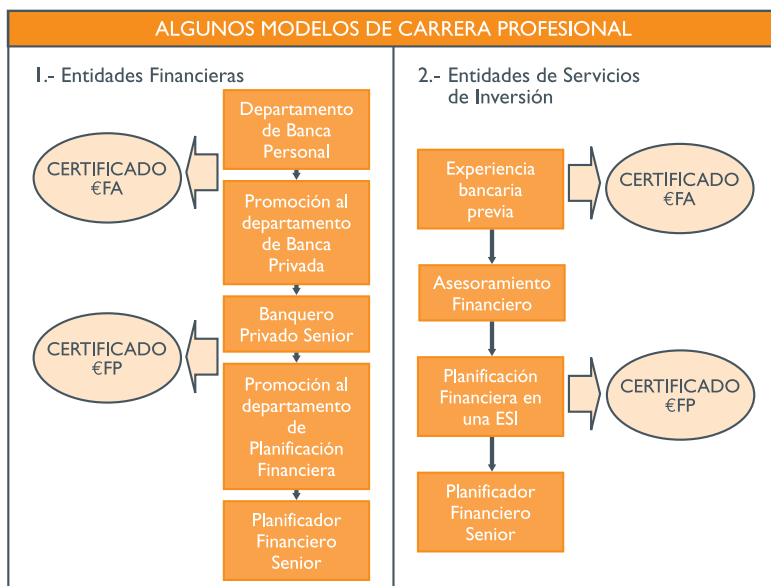
El objetivo de la Planificación Financiera es conseguir un equilibrio entre los recursos y las necesidades futuras del cliente

3. Desarrollo de la carrera profesional del Planificador Financiero

El Planificador Financiero dispone de varias opciones a la hora de desarrollar su carrera profesional, desde realizarla a través de una entidad financiera, hasta agencias o sociedades de valores y empresas de asesoramiento financiero (EAFI).

Son muchas las entidades financieras que para dar respuesta a las nuevas y más complejas necesidades de sus clientes, están implantando nuevos servicios de Planificación Financiera con el objetivo de ofrecer un asesoramiento integrado, multidisciplinar, pro-activo y personalizado a sus clientes. Desde estas nuevas unidades podrás aplicar tus conocimientos y habilidades adquiridos a través de la Certificación de Planificador Financiero Europeo (€FP).

También, si decides crear tu propia compañía de Asesoramiento Financiero, o incorporarte en una de ellas, actuarás con un alto grado de independencia y el cliente se convertirá en el eje de tu modelo de negocio en el que el objetivo será dar respuesta a sus necesidades globales y velar por sus intereses.



4. Cómo llegar a ser un Planificador Financiero

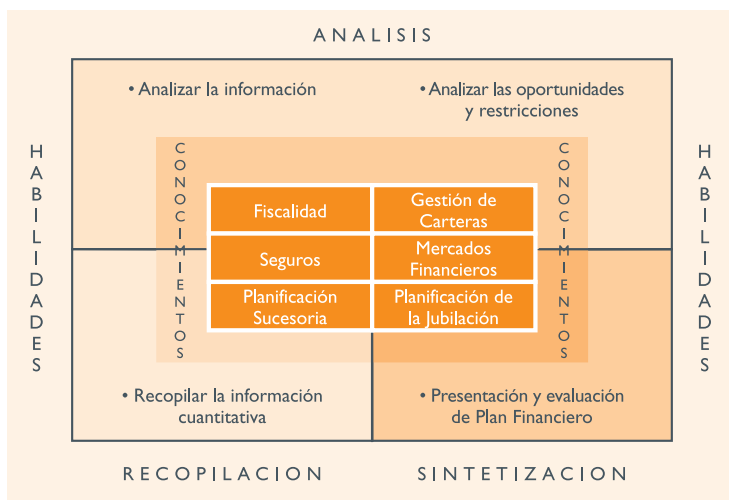
La Profesión de Planificador Financiero no es una suma de conocimientos adquiridos sino que requiere también de unas habilidades y aplicaciones que se enmarcan en las siguientes tres funciones:

- **Recopilación** de la información cuantitativa del cliente requerida para el desarrollo del plan de inversión.
- **Análisis y evaluación** la información para desarrollar las posteriores estrategias.
- **Síntesis** para poder presentar y evaluar el plan financiero.

Por lo tanto se hace necesario tomar un curso específico dirigido a generar dichas habilidades a los candidatos.

Por todo ello, el primer paso a seguir es tomar un curso sobre Planificación Financiera de los ofrecidos por los Centros Acreditados por €FPA para impartir la certificación de €FP (*European Financial Planner*).

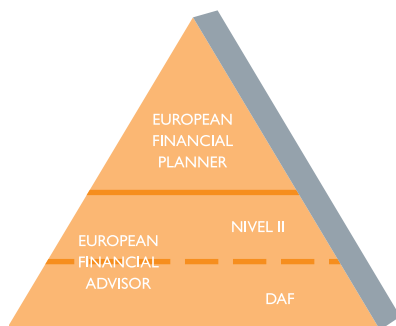
El siguiente paso será presentarse a los exámenes que organiza €FPA España para la obtención de la Certificación de €FP.



4.1. Certificaciones y Exámenes ofrecidos por €FPA

€FPA ofrece en la actualidad tres tipos de Certificaciones.

De manera gráfica podríamos representar las certificaciones €FPA como una pirámide donde en la base se situaría el nivel DAF (diploma emitido por las secciones nacionales de €FPA), el siguiente nivel sería el €FA (Asesor Financiero Europeo) y finalmente en la cúspide de la pirámide se encontraría el €FP (Planificador Financiero Europeo).



La siguiente tabla presenta de forma resumida, los contenidos por módulos según la taxonomía de cada una de las certificaciones actualmente vigentes

CERTIFICACIONES						
Módulos	DAF		€FA		€FP	
	Conocimiento	Aplicación	Conocimiento	Aplicación	Conocimiento	Aplicación
Instrumentos y Mercados Financieros	★	★	★	★	★	★
Seguros	★		★		★	★
Pensiones y Planificación de la Inversión	★		★		★	★
Marco Legal y Cumplimiento Normativo	★		★		★	★
Fondos y Sociedades de Inversión/Inversión Alternativa	★		★	★	★	★
Fiscalidad de las Inversiones	★		★	★	★	★
Planificación Inmobiliaria			★		★	★
Gestión de Carteras	★		★	★	★	★
Planificación Sucesoria					★	★
Asesoramiento y Planificación Financiera	★		★		★	★
Gestión del Patrimonio Familiar					★	★

La Certificación €FP se considera el mayor estándar de cualificación profesional a nivel europeo en la gestión de patrimonios

4.2. La Certificación de European Financial Planner (€FP)

• Programa formativo para la certificación €FP

La duración mínima del programa formativo del nivel €FP se calcula en 150 horas lectivas o su equivalente en formación a distancia. Se estima que los estudiantes/candidatos requerirán horas adicionales de estudio, realización de ejercicios, preparación de exámenes, estudio *online*, etc. en la proporción media de 2 a 3 horas por cada hora lectiva.

Marco Modular:

Módulo 1	Instrumentos y Mercados Financieros
Módulo 2	Seguros
Módulo 3	Planificación de la Jubilación
Módulo 4	Marco Legal y Cumplimiento Normativo
Módulo 5	Inversión Alternativa
Módulo 6	Planificación Fiscal
Módulo 7	Gestión de Carteras
Módulo 8	Planificación Sucesoria
Módulo 9	Asesoramiento y Planificación Financiera
Módulo 10	Gestión del Patrimonio Familiar

• Examen del €FP

Requisitos:

1. Estar en posesión vigente de la certificación de Asesor Financiero Europeo (€FA).
2. Estar dado de alta en la Asociación de Planificadores y Asesores Financieros, €FPA España.

Estructura:

El examen se estructura en dos partes (ambas deben aprobarse)

- **Una primera parte**, consiste en un test de cincuenta preguntas de opción múltiple sobre aquellas materias recogidas en el Programa de €FP. Para obtener la calificación de Apto será requisito el haber respondido correctamente al menos el 70% del examen (35 preguntas). Las respuestas incorrectas o en blanco no restan puntos.

Duración de la primera parte: 2 horas.

- **Una segunda parte**, en la que el candidato deberá demostrar los conocimientos y la capacidad de análisis y aplicación sobre todas aquellas materias que aparecen en el Programa de Certificación €FP más las incluidas en los anexos del Programa (puntos 3 y 4) y consistirá en la resolución de uno o varios casos prácticos globales sobre Planificación Financiera, donde el candidato deberá demostrar sus habilidades y conocimientos en relación a los siguientes aspectos:

1. Recopilación de los datos del cliente.
2. Identificar sus necesidades y posibles soluciones.
3. Hacer análisis y recomendaciones.
4. Presentación del Plan financiero al cliente.

Duración de la segunda prueba: 4 horas.

Para obtener información sobre el Programa completo del €FP, así como de las convocatorias de examen, contactar con €FPA España o visitar su web www.efpa.es

Datos personales

Nombre y apellidos

Fecha de nacimiento

Dirección

CP

Población

Teléfono

Móvil

Nivel de estudios (especificar)

Dispone de la Certificación €FA SÍ NO

Datos profesionales

Empresa

Sector

Cargo

Dirección

CP

Población

Teléfono

Fax

E-mail

Datos de facturación

NIF/CIF

Nombre o razón social

Dirección

Contacto administrativo

Los datos facilitados se incorporarán a un fichero registrado en la Agencia Española de Protección de Datos que utilizaremos para hacerle llegar información sobre nuestras actividades formativas y, en su caso, evaluar la adecuación del curso solicitado así como comunicarnos con usted sobre cuestiones relacionadas con el mismo. El currículum y las fotocopias solicitadas serán destruidos una vez finalice el curso. El responsable del fichero es la Fundació Privada Institut d'Estudis Financers [FPIEF] con domicilio en la Gran Via de les Corts Catalanes, 670, 2º, de Barcelona (correo electrónico: infoief@iefweb.org). Usted puede en cualquier momento dirigirse a la FPIEF para, gratuitamente, ejercer el derecho de oposición, acceso, rectificación o cancelación de sus datos personales así como oponerse a la recepción de correos electrónicos o comunicados con contenido publicitario.

Forma de pago

- Talón nominativo a Fundació Privada Institut d'Estudios Financers
- Transferencia bancaria al número de cuenta 0182-6035-49-0201507074 (enviarnos la copia del comprobante)

Firma del asistente

Acompañar este boletín de un currículum, fotocopia de titulación y dos fotografías

