



Inicio

Sesión inicial de diagnóstico (30-60 min.) para analizar la situación patrimonial y financiera del cliente, identificar objetivos y determinar el alcance del servicio.

.....

Alcance del servicio

Servicio integral de planificación y optimización patrimonial que combina análisis financiero, fiscal y de riesgos. El objetivo es preservar, rentabilizar y hacer crecer el patrimonio, proporcionando al cliente información estructurada y escenarios comparativos para su propia toma de decisiones.

Especial atención a la prevención del fraude y las estafas, ofreciendo al cliente información transparente, seguridad y confianza en sus decisiones de inversión.

Áreas de actuación principales

- Activos financieros.
- Estrategias de ahorro e inversión.
- Protocolos de prevención frente a fraudes y estafas financieras.

Nota: El servicio no incluye recomendación personalizada de valores ni comercialización de productos financieros concretos, sino análisis pedagógicos y escenarios de simulación.

Perfil de cliente

- Particulares con ahorros o patrimonio diversificado.
- Empresarios que buscan separar patrimonio personal y empresarial.
- Inversores que desean profesionalizar su gestión patrimonial con asesoramiento estratégico independiente.



Evaluación de perfil del cliente

Área de análisis	Aspectos evaluados	Parámetros clave
Conocimientos:	Familiaridad con productos, operaciones y servicios financieros.	Tipología de productos, nivel educativo y profesión actual o anterior.
Experiencia:	Naturaleza, volumen, periodo y frecuencia de operaciones previas.	Años de experiencia, frecuencia de transacciones y tipología de activos.
Situación financiera:	Ingresos, gastos, necesidades de liquidez y patrimonio actual.	Fuentes de ingresos, gastos periódicos y estructura de activos/pasivos.
Objetivos de inversión:	Horizonte temporal, finalidad de la inversión y tolerancia al riesgo.	Plazos deseados, perfil de riesgo, objetivos de rentabilidad y seguridad.

Metodología de trabajo

1.0

Sesión inicial de análisis de la situación patrimonial y briefing.

2.0

Recopilación documental: inventario de activos, escrituras, contratos, pólizas, extractos, etc.

3.0

Diagnóstico y workshop: análisis de situación patrimonial, riesgos y oportunidades.

4.0

Diseño de plan patrimonial: escenarios, alternativas y simulaciones comparativas.

5.0

Implementación: ejecución por parte del cliente en función de las prioridades.

6.0

Seguimiento: informes trimestrales y revisión anual.

Nuestro rol

1.0

Asesoría estratégica e independiente.

2.0

Análisis comparativo de productos financieros (costes, riesgos, fiscalidad, liquidez, etc.).

3.0

Simulación de escenarios.

4.0

Formación financiera aplicada.

Análisis patrimonial (hasta 500.000 €)

Instrumento analizado	Metodología de evaluación	Parámetros clave
Depósitos y cuentas remuneradas:	Comparativa de intereses, comisiones y tratamiento fiscal.	Rentabilidad neta, liquidez, costes asociados.
Planes de pensiones individuales:	Análisis de ventajas fiscales y estructura de costes.	Deducciones fiscales, comisiones, liquidez.
Seguros de ahorro (unit linked básicos):	Evaluación de estructura, liquidez y tributación.	Fiscalidad, flexibilidad, gastos internos.
Fondos de inversión:	Comparativa de comisiones y diversificación.	Ratio de costes, dispersión sectorial/geográfica.
ETF's:	Explicación de funcionamiento, liquidez y riesgos.	Volatilidad, liquidez, costes de gestión.
Acciones en Bolsa:	Análisis de dividendos, volatilidad y tributación.	Riesgo de mercado, dividend yield, fiscalidad.
Letras del Tesoro y Bonos del Estado:	Simulación de rentabilidad neta frente a depósitos.	Plazos, riesgo soberano, rentabilidad esperada.
Deuda corporativa básica:	Evaluación de rating crediticio, liquidez y riesgo.	Riesgo emisor, liquidez, rentabilidad neta.
Situación financiera:	Formación en ahorro, inversión y control presupuestario personal o familiar.	Capacidad de planificación, disciplina de ahorro.

Análisis patrimonial (superior a 500.000 €)

Instrumento analizado	Metodología de evaluación	Parámetros clave
Depósitos estructurados:	Estudio comparativo de condiciones en distintas entidades.	Rentabilidad, solvencia bancaria, liquidez.
Carteras de fondos de inversión avanzados:	Evaluación de costes, diversificación y fiscalidad.	Ratio de costes totales, dispersión global, fiscalidad.
Planes de pensiones avanzados y unit linked sofisticados:	Comparativa de ventajas fiscales y estructuras de costes.	Beneficios fiscales, liquidez, comisiones.
Productos estructurados (notas, derivados, etc.):	Análisis pedagógico de riesgos y escenarios.	Riesgo de contraparte, liquidez, rentabilidad esperada.
Fondos alternativos, private equity, capital riesgo:	Explicación de funcionamiento y horizonte de inversión.	Horizonte temporal, riesgo, liquidez, potencial de rentabilidad.
Acciones internacionales y carteras diversificadas:	Comparativas de índices globales y fiscalidad.	Riesgo divisa, diversificación sectorial y geográfica.
Bonos y Obligaciones del Estado a medio/largo plazo:	Simulación de rentabilidades netas vs renta fija.	Plazos, riesgo soberano, rentabilidad esperada.
Deuda corporativa y bonos high yield linked sofisticados:	Evaluación de rating, riesgo de crédito y liquidez.	Riesgo emisor, rentabilidad neta, volatilidad.
Riesgo emisor, rentabilidad neta, volatilidad.	Consolidación de cuentas y planificación fiscal.	Control global, planificación intergeneracional, retiro profesional.



Resumen de productos financieros

Patrimonio hasta 500.000 €

1.0

- Enfoque en productos sencillos accesibles (depósitos, planes de pensiones, fondos, ETF's, acciones nacionales, letras del Tesoro, deuda corporativa básica, etc.).
- Objetivo: optimización del ahorro y diversificación básica.
- Valor añadido: educación financiera y planificación de ahorro.

Patrimonio superior a 500.000 €

2.0

- Enfoque en soluciones avanzadas de banca (carteras internacionales diversificadas, unit linked sofisticados, fondos alternativos, private equity, deuda corporativa diversificada, bonos estatales, divisas, etc.).
- Objetivo: diversificación global, preservación y crecimiento patrimonial.
- Valor añadido: visión consolidada empresa más familia, planificación fiscal y estructuración patrimonial.

Indicadores de la gestión

Indicador	Definición	Cómo se mide
Crecimiento del patrimonio neto:	Variación del patrimonio total (activos – pasivos).	% de aumento/disminución anual.
Ratio de diversificación:	Nivel de dispersión entre activos y riesgos.	Índice de concentración/diversificación.
Equilibrio liquidez–inversión:	Relación entre patrimonio líquido y a largo plazo.	% líquido vs % invertido según perfil.
Evolución del ahorro:	Grado de cumplimiento del objetivo de ahorro.	% de ahorro efectivo vs planificado.
Avance hacia metas:	Progreso hacia objetivos estratégicos (jubilación, legado, etc.).	% de cumplimiento del plan plurianual.
Eficiencia patrimonial:	Relación entre rentabilidad obtenida y riesgo asumido.	Ratio rentabilidad/riesgo comparado con benchmark.
Visión y control global:	Nivel de consolidación de la información patrimonial.	% de activos monitorizados vs totales.

Enfoque diferencial

- Independencia respecto a entidades financieras y productos.
- Optimización fiscal y patrimonial.
- Transparencia en honorarios.