Tressis presenta *Wealthinking*, una nueva perspectiva en banca privada

- **La nueva estrategia de la entidad quiere alinear el asesoramiento y la planificación financiera con los objetivos vitales del cliente.**
- **Mediante un plan de negocio a tres años, Tressis busca, con esta nueva perspectiva, aumentar un 50% su patrimonio bajo gestión.**

Madrid, 26 de junio de 2018.- La sociedad de valores Tressis, líder en gestión de patrimonios y planificación financiera independiente, acaba de lanzar Wealthinking, una nueva perspectiva para la banca privada en España. La estrategia combina el asesoramiento y la planificación financiera para alcanzar los objetivos vitales del cliente a lo largo de todas las etapas de su vida.

Wealthinking se enmarca dentro del plan estratégico a tres años de la entidad, que persigue aumentar el patrimonio bajo gestión de sus clientes en un 50% desde los 4.000 millones de euros actuales (datos de mayo 2018).

La estrategia Wealthinking plantea al cliente propuestas y carteras de inversión para cada uno de sus objetivos vitales. La atención personalizada de los asesores de Tressis, herramientas profesionales de planificación financiera y fiscal, y el apoyo de un equipo de especialistas, son la clave del servicio.

Según Sonsoles Santamaría, directora general de negocio de Tressis, "creemos que el asesoramiento personalizado y el acompañamiento continuo al cliente son las máximas que definen el futuro de la banca privada. Con la estrategia Wealthinking, en Tressis apostamos firmemente por el cliente haciendo que él, su familia y sus metas vitales, sean los protagonistas reales de todas las áreas de nuestro negocio".

Un plan de negocio familiar

En la estrategia Wealthinking, el cliente y su familia son analizados como si de una empresa se tratara, realizando un plan de negocio para la propia persona y/o su núcleo familiar.

Mediante este proceso se busca lograr que las metas vitales condicionen las decisiones financieras, no al revés, y eliminar, en la medida de lo posible, la incertidumbre financiera en nuestro futuro. "la rentabilidad no es un objetivo, sino un instrumento que nos permite alcanzar nuestras metas vitales y es necesario entenderla dentro del contexto personal y patrimonial de cada cliente", comenta Ignacio Perea, director de inversiones de Tressis.

Planificar según los objetivos vitales

Wealthinking clasifica en siete grandes categorías los objetivos vitales que pueden perseguir los clientes:

1. **Jubilación:** siendo previsores en la planificación dado que los objetivos financieros que no se alcancen antes de la jubilación, difícilmente se conseguirán tras empezar el retiro.

2. **Previsión y familia:** optimizando la gestión de las inversiones para cubrir posibles contingencias y garantizar una estabilidad económica ante imprevistos como una situación de desempleo prolongada o una enfermedad grave.

3. **Formación:** proyectando los gastos de su propia formación o la de sus hijos, ya sean estudios en el extranjero, una buena universidad o un master.

4. **Vivienda:** planificando el patrimonio inmobiliario para elegir la mejor alternativa financiero-fiscal.

5. **Cuarta edad:** incluyendo en el plan financiero partidas para poder afrontar los gastos extraordinarios que supongan contar con ayuda doméstica extra, cubrir la dependencia o una posible adaptación de vivienda.

6. **Más metas:** la solidaridad (inversiones socialmente responsables), filantropía u otros proyectos como invertir en arte, constituir una nueva empresa, viajar… son partidas que también necesitan ser planificadas.

El cliente tendrá una o varias carteras adaptadas y personalizadas según sus objetivos vitales. Además, estas carteras estarán en constante actualización teniendo en cuenta que las circunstancias personales pueden ir cambiando, así como las proyecciones e hipótesis (financieras y fiscales) tomadas en cuenta. Por tanto, más allá del asesoramiento, Wealthinking es un proceso de acompañamiento al cliente.

Acerca de Tressis

Tressis (www.tressis.com) es la sociedad de valores independiente líder en gestión de patrimonios y planificación financiera con un patrimonio de clientes de más de 4.000 millones de euros (datos de mayo 2018). Fundada en junio de 2000, está formada por un equipo de profesionales con amplia experiencia en el sector financiero y una red de agentes a escala nacional así como clientes institucionales. Cuenta con una amplia selección de productos (fondos de inversión, planes de pensiones y seguros) de las mejores gestoras y aseguradoras, renta fija, valores, servicio de gestión de carteras y asesoramiento financiero. El acceso a un área transaccional para la compra y el seguimiento on line de las posiciones, junto con los productos y servicios, garantiza la mejor oferta para los inversores. La entidad está presente en Madrid, Alicante, Barcelona, Córdoba, Las Palmas, Logroño, Lleida, Sevilla, Santander, San Sebastián, Valencia, Bilbao, Vigo y Palma de Mallorca.

Para más información:

Tressis: 91.702.02.74
Ana Jurado, dir. Comunicación
marketing@tressis.com

Evercom Comunicación: 91.577.92.72
Laura Díaz Bettarel laura.diaz@evercom.es
Sonia Álvarez sonia.alvarez@evercom.es