

Checklist antes de tu llamada

Una guía breve para que llegues con claridad, ahorres tiempo y aproveches al máximo nuestros 30 minutos juntas.

Antes de empezar

No necesitas tener todo resuelto. Solo necesitas tener claridad sobre dónde estás hoy. Este checklist te ayuda a ordenar tu cabeza y reunir lo esencial. No es un examen: es un mapa.

“Mientras más honesta seas contigo en estas preguntas, más útil será nuestra conversación.”

1. Tu situación actual

Reúne (o ten presentes) los siguientes datos. No hace falta documentos: con que los tengas claros, basta.

<input type="checkbox"/>	Tu edad, estado civil y número de personas que dependen económicamente de ti. <i>Pareja, hijos, padres, socios — cualquiera cuya estabilidad dependa de tus ingresos.</i>
<input type="checkbox"/>	Tus ingresos mensuales aproximados (personales y/o del negocio). <i>No necesitas la cifra exacta, sí un rango realista.</i>
<input type="checkbox"/>	Tus gastos fijos mensuales esenciales. <i>Vivienda, colegios, alimentación, deudas, servicios.</i>
<input type="checkbox"/>	Si tienes negocio propio: ¿cuántas personas dependen de él? <i>Empleados, socios, proveedores clave.</i>
<input type="checkbox"/>	Deudas activas (hipoteca, préstamos, tarjetas). <i>Saldo aproximado y a cuánto tiempo.</i>

2. Lo que ya tienes contratado

Si ya cuentas con productos financieros o seguros, identifícalos. Si no tienes nada, también es información útil.

<input type="checkbox"/>	Seguros de vida, salud o invalidez que tengas hoy.
<input type="checkbox"/>	Planes de pensiones, fondos de inversión o ahorros estructurados.
<input type="checkbox"/>	Pólizas vinculadas a tu negocio (responsabilidad, continuidad, key person).
<input type="checkbox"/>	Testamento, poderes notariales o plan de sucesión (si existen).

Cuentas en el extranjero o activos fuera de tu país de residencia.

3. Lo que te preocupa

Esta es la parte más importante. Identifica con honestidad qué te quita el sueño hoy. Marca todo lo que aplique.

<input type="checkbox"/>	“Si yo faltara mañana, mi familia no sabría qué hacer ni con qué cuenta.”
<input type="checkbox"/>	“Mi negocio depende demasiado de mí: si paro, todo se detiene.”
<input type="checkbox"/>	“No sé si lo que ahorro hoy será suficiente cuando deje de trabajar.”
<input type="checkbox"/>	“Tengo patrimonio, pero no sé cómo lo recibirían mis hijos o herederos.”
<input type="checkbox"/>	“He contratado cosas en el pasado y ya no recuerdo bien qué cubren.”
<input type="checkbox"/>	“Siento que pago impuestos sin entender si hay forma legal de optimizar.”

4. Tus objetivos a 3–5 años

No hace falta un plan financiero formal. Solo escribe en tu cabeza (o en papel) qué quieres lograr.

<input type="checkbox"/>	Proteger a tu familia ante un imprevisto. <i>Salud, fallecimiento, invalidez.</i>
<input type="checkbox"/>	Asegurar la continuidad de tu negocio. <i>Que no dependa al 100% de tu presencia.</i>
<input type="checkbox"/>	Construir un patrimonio que crezca de forma ordenada. <i>Inversión con horizonte y propósito.</i>
<input type="checkbox"/>	Preparar tu jubilación o independencia financiera. <i>Con cifras realistas, no promesas.</i>
<input type="checkbox"/>	Dejar un legado claro y sin conflictos. <i>Sucesión, testamento, instrucciones.</i>

5. Preguntas que quieres hacerme

Lleva 2 o 3 preguntas concretas a la llamada. Pueden ser sobre tu situación, sobre cómo trabajo, o sobre algo que leíste en la web. No hay preguntas tontas: solo las que no se hacen.

1.

2.

3.

Si llegas a la llamada con este checklist en la cabeza, ya hemos avanzado la mitad del trabajo. El resto lo construimos juntas, con calma y con datos reales.

— Eglimar Tirado