

Cuestionario Pre-Asesor

25 preguntas antes de reunirte con un asesor patrimonial especialista

Cómo usar: completa este cuestionario ANTES de tu reunión con un asesor patrimonial especialista en posiciones concentradas. Las respuestas específicas ahorran horas de conversación exploratoria (honorarios de \$400-800/hora), permitiendo dedicar el tiempo a la estrategia. Compártelo con el asesor 3-5 días antes.

Sección 1 · Posición actual

1.	Valor total actual de la posición concentrada (\$).	
2.	Cost basis total (\$) — sumar todos los lotes.	
3.	Fuente de la concentración (fundador/RSU/ISO/herencia/comprar-y-mantener).	
4.	Fecha de adquisición inicial (año/mes aproximado).	
5.	Restricciones legales activas (Rule 144, bloqueos, períodos de restricción).	

Sección 2 · Cronograma y metas

1.	Horizonte para eventual liquidez (jubilación, casa, otras metas).	
2.	Meta específica de reducción (% de la posición a mover en N años).	
3.	Fecha ideal para completar la diversificación.	
4.	Prioridades clasificadas: minimizar impuestos / maximizar diversificación / maximizar potencial retenido.	
5.	Flexibilidad de tiempos (todo debe ejecutarse en X años, o hay flexibilidad).	

Sección 3 · Tolerancia y valores

1.	Tolerancia a la irrevocabilidad (CRT, fondo de intercambio, VPF son irrevocables).	
2.	Interés real en la filantropía (para evaluar CRT/DAF).	
3.	Comodidad con la complejidad (palanca individual vs. combinación de varias palancas).	
4.	Actitud hacia la cobertura con opciones (collar sí vs. no).	
5.	Preferencia entre control vs. simplicidad.	

Sección 4 · Situación fiscal

1.	Estado de residencia + tasa máxima (%).	
2.	Ingresos ordinarios proyectados para los próximos 5 años.	
3.	Transiciones profesionales esperadas (sabático, jubilación, cambio de empleo).	
4.	Conversión Roth planeada o en progreso.	
5.	Otros eventos fiscales significativos próximos (venta de casa, ejercicio de ISO, etc.).	

Sección 5 · Familia + patrimonio

1.	Estado civil + hijos (cantidad, edades).	
2.	Plan patrimonial actual: ¿tienes uno? ¿cuándo lo actualizaste?	

3.	¿Intención de dejar la posición a los herederos o diversificación completa antes del fallecimiento?	
4.	Patrimonio total actual + proyectado (para evaluar la exención patrimonial).	
5.	Otras estrategias de fideicomiso en implementación o consideradas.	

Comparte este cuestionario con el asesor 3-5 días antes de la reunión. La reunión inicial (1-2 horas) puede enfocarse en la estrategia específica en lugar de en la recolección de datos. Costo típico de la reunión inicial: \$500-1,500. Vale MUCHO más cuando estás preparado.