LPL Financial

LPLA · Revisión v8 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 16/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 292.50 USD

Publicación en la web: 19/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.60/10
Oportunidad:	7.70/10
NOTA FINAL:	8.10/10

COMPRA SELECTIVA

Riesgo: Alto

Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Compra selectiva sujeta a la evidencia de conversión. 292,50 USD son 12,24 veces BPA previsto 23,90. La base normalizada de 330 USD usa 22 a 15 veces después de costes económicos de integración. El descuento requiere conservar activos y beneficio tras financiación.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

Plataforma de asesores con escala en custodia, tecnología y cumplimiento. La retención y los flujos orgánicos crean valor, mientras compras de redes exigen integración, adelantos y financiación.

Q3 con BPA GAAP de 4,52 y ajustado 5,97. Los 29.000 millones USD de activos orgánicos netos son captación, no caja propia. La retención prevista de Commonwealth bajó hacia 83%, con integración aún relevante.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 16/11/2026: 292,50 USD por título. 292,50 USD son 12,24 veces BPA previsto 23,90. La base normalizada de 330 USD usa 22 a 15 veces después de costes económicos de integración. El descuento requiere conservar activos y beneficio tras financiación.

CFO consolidado mezcla movimientos de clientes y capital regulado. Partir del beneficio atribuible y restar inversión, remuneración económica y capital necesario antes de distribuciones. Conciliar ajustes de integración y pagos efectivos.

Los 57.000 millones USD de caja de clientes no pertenecen a la matriz. La compra Commonwealth y financiación requieren vencimientos, costes de intereses y reservas antes de recomprar; los 300 millones de recompras no prueban capacidad permanente.

Sensibilidad de BPA normalizado por múltiplo en USD: 16 × 11 = 176, 22 × 15 = 330, 29 × 18 = 522. Son escenarios comparables al corte con supuestos distintos de beneficio y valoración.

BPA económico de 22 USD creciendo 5–9% cinco años, a 14 veces finales, produciría 393–474 USD antes de dividendos, aproximadamente 6,1–10,1% anual. La captación se financia dentro de esos beneficios y no se añade otra vez como valor de activos.

La escala puede permitir más sinergias que las pérdidas de activos. La objeción fuerte es que menor retención y coste de depósitos reduzcan a la vez beneficio y el múltiplo que parece barato.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Integración, retención, ingresos sensibles a tipos y capital regulatorio. Separar crecimiento adquirido del flujo orgánico.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.6, oportunidad 7.7, final 8.1. Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Compra selectiva sujeta a la evidencia de conversión. 292,50 USD son 12,24 veces BPA previsto 23,90. La base normalizada de 330 USD usa 22 a 15 veces después de costes económicos de integración. El descuento requiere conservar activos y beneficio tras financiación.

Mantener mientras la retención y captación generen caja después de integración y capital regulatorio.

Mantener mientras la retención y captación generen caja después de integración y capital regulatorio.

Reducir si las salidas de activos y el coste de integración superan sinergias realizadas durante varios cierres.

Vender si se deteriora de forma permanente la red de asesores y la deuda impide financiar un servicio competitivo.

La escala puede permitir más sinergias que las pérdidas de activos. La objeción fuerte es que menor retención y coste de depósitos reduzcan a la vez beneficio y el múltiplo que parece barato.

Integración, retención, ingresos sensibles a tipos y capital regulatorio. Separar crecimiento adquirido del flujo orgánico.

Versión 7 con referencia anterior de 295.50 USD y nueva de 292.50. Se repite Q3. La captación orgánica de 29.000 millones es activo de clientes. La retención de Commonwealth y el coste de convertir la red se contrastan antes de inferir mejora de caja distribuible.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la retención y captación generen caja después de integración y capital regulatorio.

Fuentes y alcance

ProResearch de LPL Financial

LPL Financial · información del emisor

LPL Financial

LPLA · v8 · Report 16/11/2026 · Reference 292.50 USD

Company 8.60/10 | Opportunity 7.70/10 | Overall 8.10/10

SELECTIVE BUY

Risk: High

Hold while monitoring cash and reinvestment. Selective entry conditional on cash conversion. USD 292.50 is 12.24 times estimated EPS USD 23.90. The normalized USD 330 base uses USD 22 at fifteen times after economic integration costs. The discount requires asset retention and earnings after funding.

Business, developments and cash

An adviser platform with scale in custody, technology and compliance. Retention and organic flows create value while network acquisitions require integration, advances and funding.

Q3 GAAP EPS was USD 4.52 versus USD 5.97 adjusted. USD 29 billion of organic net new assets are client inflows rather than corporate cash. Expected Commonwealth retention fell toward 83% with integration still material.

Valuation and price expectations

Report reference on 16/11/2026: 292.50 USD per share. USD 292.50 is 12.24 times estimated EPS USD 23.90. The normalized USD 330 base uses USD 22 at fifteen times after economic integration costs. The discount requires asset retention and earnings after funding.

Consolidated operating cash mixes client balances and regulated capital. Start with attributable earnings and deduct investment, economic compensation and required capital before distributions. Reconcile integration adjustments and payments.

USD 57 billion of client cash does not belong to the parent. Commonwealth funding needs maturities, interest costs and reserves before buybacks; USD 300 million of repurchases do not prove permanent capacity.

Cutoff sensitivity in USD, using normalised EPS times a multiple: 16 × 11 = 176, 22 × 15 = 330, 29 × 18 = 522. These cases use different earning and valuation assumptions.

Economic EPS USD 22 growing 5–9% for five years at fourteen times produces USD 393–474 before dividends, around 6.1–10.1% annual growth. Recruitment is funded inside those earnings and client assets are not added again as value.

Scale may enable synergies above asset losses. Lower retention and client cash economics may simultaneously reduce earnings and the apparently cheap multiple.

Risks and monitoring

Integration, retention, interest-sensitive income and regulated capital. Separate acquired growth from organic inflows.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.6, opportunity 7.7, overall 8.1. Hold while monitoring cash and reinvestment. Selective entry conditional on cash conversion. USD 292.50 is 12.24 times estimated EPS USD 23.90. The normalized USD 330 base uses USD 22 at fifteen times after economic integration costs. The discount requires asset retention and earnings after funding.

Hold while retention and recruitment generate cash after integration and regulatory capital.

Hold while retention and recruitment generate cash after integration and regulatory capital.

Reduce if asset outflows and integration costs exceed realized synergies over multiple periods.

Sell if the adviser network deteriorates permanently and debt prevents funding competitive service.

Scale may enable synergies above asset losses. Lower retention and client cash economics may simultaneously reduce earnings and the apparently cheap multiple.

Integration, retention, interest-sensitive income and regulated capital. Separate acquired growth from organic inflows.

Version 7 had a reference of 295.50 USD versus 292.50 now. Q3 repeats. USD 29 billion of organic inflows are client assets. Commonwealth retention and conversion costs must be tested before inferring higher distributable cash.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.