



Asesoramiento y Planificación financiera

 Duración: 12.00 horas

 Objetivos

Conocer y entender las características que definen el modelo de una entidad financiera orientada a una distribución basada en los productos y el modelo basado en los clientes.

Conocer y entender los elementos que permiten la transformación desde un modelo a otro.

 Contenidos

1. El cliente y la asesoría financiera

A. Banca de productos vs Banca de clientes.

B. Características de la banca personal.

1. Análisis de los clientes.

2. Tipología del inversor de Banca Personal.

C. Características de la Banca Privada.

D. Servicios a ofrecer:

1. Correduría.

2. Asesoramiento financiero.

3. Gestión discrecional.

4. Financial Planning.

5. Family Office.

2. Establecimiento de la relación cliente-planificador

A. Perfil del Asesor / Planificador: Cualidades y funciones.

B. Explicar temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financieros para desarrollar un plan amplio apropiado al cliente individual.

C. Explicar los servicios suministrados, el proceso de planificación, el "método de ciclo de vida" y la documentación requerida.

3. Recopilación de los datos del cliente y determinación de los objetivos y expectativas

A. Obtener información del cliente a través de una entrevista/cuestionario sobre recursos financieros y obligaciones.

B. Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades.

C. Conocer los valores, actitudes y expectativas del cliente.

D. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.

4. Determinación del estado económico-financiero del cliente

A. General

1. Estado financiero actual

2. Actitudes y expectativas

3. Necesidades de capital actuales/esperadas

4. Tolerancia al riesgo

5. Exposición al riesgo

6. Gestión del riesgo

B. Inversiones

1 Inversiones actuales

2 Estrategias y políticas de inversión actuales

5. Desarrollo y presentación de un plan financiero basado en el ciclo de vida

A. Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida para satisfacer los objetivos y metas del cliente:

1. Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente

2. Gestión de las carteras: Reajustes y reequilibrios.

B. Presentación y revisión del plan con el cliente

C. Diferencias entre un plan de inversión y una planificación financiera.

D. Ventajas e inconvenientes de la planificación financiera.