



Asesoramiento y Planificación financiera

Código: 654492

Duración: 12.00 horas

Descripción

El curso de Asesoramiento y Planificación Financiera le brindará una comprensión completa de cómo administrar su presupuesto, ahorrar para su futuro y alcanzar sus metas financieras. A través de lecciones interactivas y prácticas realistas, aprenderá los conceptos clave de la planificación financiera y cómo aplicarlos a su vida diaria. Además, tendrá la oportunidad de trabajar con un asesor financiero profesional para desarrollar un plan de acción personalizado.

Objetivos

- Comprender los conceptos básicos de la planificación financiera y su importancia.
- Aprender a crear un presupuesto realista y efectivo.
- Conocer las diferentes opciones de inversión y cómo elegir la adecuada para sus objetivos.
- Desarrollar un plan de ahorro a largo plazo para alcanzar sus metas financieras.
- Trabajar con un asesor financiero profesional para crear un plan de acción personalizado.
- Aprender estrategias prácticas para mantener su salud financiera a largo plazo.

El cliente y la asesoría financiera

- Banca de productos vs Banca de clientes.
- Características de la banca personal.
- Análisis de los clientes.
- Tipología del inversor de Banca Personal.
- Características de la Banca Privada.
- Servicios a ofrecer:
- Correduría.
- Asesoramiento financiero.
- Gestión discrecional.
- Financial Planning.
- Family Office.

Establecimiento de la relación cliente-planificador

- Perfil del Asesor / Planificador: Cualidades y funciones.
- Explicar temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financieros para desarrollar un plan amplio apropiado al cliente individual.
- Explicar los servicios suministrados, el proceso de planificación, el "método de ciclo de vida"; y la documentación requerida.

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

- Obtener información del cliente a través de una entrevista/cuestionario sobre recursos financieros y obligaciones.
- Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades.
- Conocer los valores, actitudes y expectativas del cliente.
- Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.

Determinación del estado económico-financiero del cliente

- General
- Estado financiero actual
- Actitudes y expectativas
- Necesidades de capital actuales/esperadas
- Tolerancia al riesgo
- Exposición al riesgo
- Gestión del riesgo
- Inversiones
- Inversiones actuales
- Estrategias y políticas de inversión actuales

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

- Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida para satisfacer los objetivos y metas del cliente:
- Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente
- Gestión de las carteras: Reajustes y reequilibrios.
- Presentación y revisión del plan con el cliente
- Diferencias entre un plan de inversión y una planificación financiera.
- Ventajas e inconvenientes de la planificación financiera.