

# ANÁLISIS DEL RIESGO CON PARTICULARES, PROFESIONALES Y COMERCIOS

16  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

---

En este curso veremos la clasificación general que las Entidades Financieras realizan de sus clientes de riesgo, especialmente la de los particulares, identificando los criterios que permiten dicha tipificación. A través del mismo, conoceremos y comprenderemos cuales son las principales necesidades generales de un particular y las específicas de los autónomos, la principal información que se precisa para efectuar un correcto análisis, y cuales son las principales fuentes de información disponibles para su obtención.

## OBJETIVOS

---

Reconocer aquellos aspectos comunes que, de forma general, presentan y comparten todas las operaciones que suponen algún tipo de riesgo para la actividad financiera de los agentes económicos y, especialmente, para la de aquellos que se dedican a la intermediación financiera. - Identificar y comprender los riesgos genéricos que asumen las Entidades Financieras en el desarrollo de su actividad propia como intermediarios financieros. - Reconocer y ser capaz de aplicar correctamente aquellos criterios básicos para la inversión que deben observarse en todas las operaciones que supongan algún tipo de riesgo para las Entidades Financieras. - Identificar las distintas etapas en las que se desarrolla una operación de riesgo, y ser capaz de reconocer adecuadamente la implicación y grado del factor riesgo en cada una de ellas. - Conocer y ser capaz de valorar adecuadamente cada uno de los factores que determinan e influyen en el nivel de riesgo que presenta una operación de activo. - Comprender la importancia de las garantías como factor determinante de las posibilidades de recuperación de una operación de riesgo, en caso de incumplimiento de la obligación contraída con la Entidad Financiera por parte del acreditado.

## CONTENIDOS

---

UNIDAD 1: TIPIFICACIÓN DE LOS CLIENTES DE RIESGO: ¿Cómo clasifican las Entidades Financieras a sus clientes de riesgo? - ¿Qué colectivos incluye el denominado Sector Público? - ¿Qué colectivos incluye el denominado Sector Privado? - ¿Qué colectivos incluye el denominado Sector Financiero?

UNIDAD 2: TIPIFICACIÓN DE LOS CLIENTES PARTICULARES: ¿Cómo se clasifican los clientes particulares? - ¿Qué entendemos por asalariados? - ¿Qué entendemos por rentistas? - ¿Qué entendemos por pensionistas? - ¿Qué entendemos por trabajadores autónomos? - ¿Qué entendemos por profesionales liberales? - ¿Qué entendemos por pequeños empresarios?

UNIDAD 3: LAS NECESIDADES GENÉRICAS DE LOS CLIENTES PARTICULARES: ¿Cómo se clasifican las necesidades genéricas de los clientes particulares? - ¿Qué son las necesidades permanentes? - ¿Qué son las necesidades transitorias? - ¿Qué entendemos por coherencia en la modalidad de la operación? - ¿Qué productos existen para la financiación de necesidades permanentes? - ¿Qué productos existen para la financiación de necesidades transitorias?

UNIDAD 4: LAS NECESIDAD ESPECÍFICAS DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS: ¿Por qué los trabajadores autónomos tienen necesidades específicas? - ¿Cuáles son las necesidades específicas de los trabajadores autónomos? - ¿Qué son los créditos comerciales? - ¿Cuál es el circuito de los créditos comerciales? - ¿Cómo deben gestionarse los créditos comerciales? - ¿Qué productos existen para financiar créditos comerciales? - ¿Qué productos de servicio sobre créditos comerciales existen? - ¿Qué productos de arrendamiento existen para los trabajadores autónomos?

UNIDAD 5: LA INFORMACIÓN EN LAS OPERACIONES DE ACTIVO CON CLIENTES: PARTICULARES: ¿Cómo puede clasificarse la información? -¿Qué se entiende por información interna? -¿Cuáles son las principales fuentes de información interna? -¿Qué se entiende por información externa? -¿Cuáles son las principales fuentes de información externa? - ¿Qué importancia tiene la entrevista con el solicitante?

UNIDAD 6: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE OPERACIONES DE ACTIVO CON PARTICULARES: ¿En qué consiste el análisis de operaciones de activo con particulares? - ¿Cómo se efectúa el análisis de operaciones de activo con particulares? - ¿Cuáles son los principales métodos de análisis utilizados actualmente? - ¿En qué consiste el análisis de los aspectos cuantitativos? -¿En qué consiste el análisis de los aspectos cualitativos?

UNIDAD 7: EL ANÁLISIS DEL SOLICITANTE: ¿En qué consiste el análisis del solicitante?- ¿Cómo se efectúa el análisis del solicitante? - ¿Qué información se precisa para el análisis del solicitante? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis del solicitante? - Ficha resumen del análisis del solicitante

UNIDAD 8: EL ANÁLISIS RELACIONAL DEL SOLICITANTE: ¿En qué consiste el análisis relacional del solicitante? - ¿Cómo se efectúa el análisis relacional del solicitante? - ¿Qué información se precisa para el análisis relacional del solicitante? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis del solicitante? - Ficha resumen del análisis relacional del solicitante

UNIDAD 9: EL ANÁLISIS DE LA OPERACIÓN EN SÍ MISMA: ¿En qué consiste el análisis de la operación? - ¿Cómo se efectúa el análisis de la operación? - ¿Qué información se precisa para el análisis de la operación? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis de la operación? - Ficha resumen del análisis de la operación

UNIDAD 10: EL ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN: ¿En qué consiste el análisis de la capacidad de devolución? - ¿Cómo se efectúa el análisis de la capacidad de devolución? - ¿Qué información se precisa para el análisis de la capacidad de devolución? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis de la capacidad de devolución? - Ficha resumen del análisis de la capacidad de devolución

UNIDAD 11: EL ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA Y LA GARANTÍA: ¿En qué consiste el análisis de la solvencia y la garantía? - ¿Cómo se efectúa el análisis de la solvencia y la garantía? - ¿Qué información se precisa para el análisis de la capacidad de devolución? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis de la solvencia y la garantía? - Ficha resumen del análisis de la solvencia y la garantía

UNIDAD 12: EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD: ¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad? - ¿Cómo se efectúa el análisis de la rentabilidad? - ¿Qué información se precisa para el análisis de la rentabilidad? - ¿Qué criterios deben aplicarse en el análisis de la rentabilidad? - Ficha resumen del análisis de la rentabilidad

UNIDAD 13: LA PROPUESTA - INFORME DE OPERACIÓN DE ACTIVO CON CLIENTES PARTICULARES: ¿Qué es la propuesta? informe de operación de activo? - ¿Qué debe contener la propuesta? informe de operación de activo con un particular? - ¿Qué datos deben reflejarse y/o incluirse en la propuesta? informe de operación de activo con un particular? - ¿Cómo debe redactarse una propuesta? informe de operación de activo?

UNIDAD 14: ANÁLISIS DE DOCUMENTOS: EL CONTRATO LABORAL Y LA HOJA DE SALARIOS: Análisis del contrato laboral - Análisis de la hoja de salarios

UNIDAD 15: ANÁLISIS DE DOCUMENTOS: LA DECLARACIÓN DE RENTA (I.R.P.F.): Consideraciones previas - Análisis de la declaración de renta (I.R.P.F.)

UNIDAD 16: ANÁLISIS DE DOCUMENTOS: LA DECLARACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO (I.P.): Consideraciones previas - Análisis de la declaración del Impuesto sobre el Patrimonio (I.P.)