

ASESORAMIENTO Y PLANIFICACION FINANCIERA

12
HORAS

DESCRIPCIÓN

OBJETIVOS

Formar al alumno para que sea capaz de desarrollar la actividad profesional del Asesoramiento y Planificación Financiera aplicando los métodos de análisis y los procedimientos que le sean propuestos. - Preparar al participante para el ejercicio de las funciones de asesor financiero europeo. - Analizar estrategias alternativas de inversión y de planificación financiera.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL CLIENTE Y LA ASESORÍA FINANCIERA - Banca privada y gestión de patrimonios - Banca privada: características - Aspectos importantes que valora el cliente - Factores clave para mantener una relación profesional - Entorno que favorece el asesoramiento financiero - Las necesidades de los clientes - Valor añadido que ofrece el asesoramiento financiero - Perfil del cliente - Análisis global del cliente - Objetivos del cliente

UNIDAD 2: EL MARCO DE RELACIÓN ENTRE EL CLIENTE Y EL ASESOR - El gestor personal y el gestor técnico - El gestor personal: características - El contrato de gestión - La tasa de asesoramiento - La planificación financiera - El plan de acción y su seguimiento - Teoría del ciclo vital

UNIDAD 3: EL ESTATUS FINANCIERO DEL CLIENTE - Objetivos financieros del cliente - Perfil del cliente. Segmentación - ¿Por qué es tan importante descubrir el perfil del cliente? - Métodos de determinación del perfil inversor - Horizonte temporal de la inversión - Necesidades financieras a medio plazo - Tolerancia al riesgo - Experiencia en inversión - Las necesidades reales financieras - Condicionantes sociales, culturales y psicológicos - Capacidad de generar ingresos

UNIDAD 4: DISEÑO Y GESTIÓN DE CARTERAS - Proceso de diseño de una cartera - Proceso de diseño de una cartera. Casos - Carteras modelo

UNIDAD 5: LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL O FINANCIAL PLANNING - Introducción - ¿Qué es un financial planning? - Necesidades de un servicio de financial planning - Estructura del financial planning