



Análisis del Riesgo con particulares, profesionales y comercios

Código: 104454

Duración: 16.00 horas

Descripción

El presente curso está dedicado al análisis de operaciones de activo solicitadas por clientes particulares, incluyéndose en este segmento, clasificados según la fuente de obtención de sus ingresos, los siguientes grupos: asalariados, rentistas, pensionistas y trabajadores autónomos (profesionales liberales y pequeños empresarios que desarrollan una actividad comercial, industrial o de servicios). Nos referimos, por lo tanto, a operaciones en las que el factor riesgo resulta indisoluble y que, en consecuencia, requieren de un adecuado estudio y valoración por parte de las Entidades Financieras. Con el fin de desarrollar correctamente dicho estudio, se propone un modelo de análisis por criterios, mediante el cual podrá obtenerse una visión global de la operación planteada que permita, a su debido tiempo, una toma de decisión fundamentada sobre la misma.

Este modelo de análisis global está basado en la sucesiva aplicación de análisis específicos, que se refieren a cada una de las circunstancias de la operación que deben ser objeto de estudio; es decir: el solicitante y su relación con la Entidad Financiera, la operación en sí misma, la capacidad de devolución, la solvencia y las garantías aportadas y la rentabilidad. Ahora bien, para el correcto desarrollo de dichos análisis resulta imprescindible que, previamente, delimitemos nuestro objeto de estudio -a recordar, las operaciones de activo con particulares. Es por ello que la primera parte del curso está dedicada a la tipificación que de los clientes de riesgo realizan las Entidades Financieras, con carácter específico de los clientes particulares, examinándose su naturaleza y sus principales características, así como las necesidades que desean satisfacer, motivo por el cual recurren a las Entidades Financieras.

En resumen, podemos concluir que el presente curso constituye un componente formativo de gran interés para todos aquellos que, por su desempeño en la Entidad Financiera, se dedican al análisis de operaciones de activo con clientes particulares.

Objetivos

-
- Conocer la clasificación general que las Entidades Financieras realizan de sus clientes de riesgo, específicamente de los clientes particulares, e identificar los criterios que permiten dicha tipificación.
 - Conocer y comprender cómo se clasifican las necesidades generales de los clientes particulares, así como por qué los trabajadores autónomos presentan necesidades específicas y cómo pueden clasificarse éstas.
 - Conocer qué información se precisa para efectuar un correcto análisis de una operación de riesgo e identificar cuáles son las fuentes de obtención de dicha información.
 - Conocer y comprender cuál es el procedimiento modelo para analizar una operación de activo solicitada por un cliente particular.
 - Diferenciar los distintos análisis que deben practicarse y reconocer el objeto de estudio y finalidad de cada uno de ellos.
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis del solicitante de una operación de activo solicitada por un particular.
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis de la relación entre el solicitante particular de una operación de activo y la Entidad Financiera, también conocido como «análisis relacional».
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis de la operación en sí misma, en el contexto global de una operación de activo solicitada por un cliente particular.
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis de la capacidad de devolución del solicitante particular de una operación de activo.
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis de la solvencia y las garantías aportadas tanto por el propio solicitante, como por sus posibles avalistas o garantes, en caso de que existan, en una operación de activo solicitada por un particular.
 - Comprender en qué consiste, cómo debe efectuarse, qué criterios deben aplicarse y qué información debe manejarse en el análisis de la rentabilidad de una operación de activo solicitada por un cliente particular.
 - Comprender qué es, para que sirve, que información debe contener y cómo debe elaborarse la propuesta-informe de una operación de activo solicitada por un cliente particular.

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.)