

FUNDAMENTOS DE LA ASESORÍA FINANCIERA



01/03/2010

Colegio de Economistas, Delegación Santiago

Fundamentos de la asesoría financiera

PROGRAMA ACADÉMICO

INSTRUMENTOS, MERCADOS FINANCIEROS Y ASESORÍA

1. Fundamentos de la Inversión.

- A. Valor temporal del dinero.
- B. Capitalización.
 - 1. Simple.
 - 2. Compuesta.
- C. Descuento.
 - 1. Simple: Comercial y Racional.
 - 2. Compuesto.
- D. Tipos de interés spot y forward.
- E. Rentabilidad.
 - 1. Nominal y real.
 - 2. Rentabilidad simple.
 - 3. Tasa anual equivalente (TAE).
 - 4. Tasa interna de rentabilidad (TIR).
 - 5. Tasa de rentabilidad efectiva (TRE).
 - 6. Tasa geométrica de rentabilidad (TGR).
- F. Rentas Financieras.
 - 1. Concepto y elementos.
 - 2. Valoración de rentas constantes.
 - 3. Valoración de rentas en progresión geométrica.
- G. Conceptos básicos de estadística.
 - 1. Media y esperanza.
 - 2. Varianza y desviación típica.

- 3. Covarianza.
- 4. Coeficiente de correlación.
- 5. Recta de regresión.

2. Sistema Financiero

- A. Componentes de un sistema financiero.
- B. Intermediarios Financieros.
 - 1. Descripción y funciones.
 - 2. Tipos de intermediarios financieros.
- C. Activos Financieros.
 - 1. Concepto y funciones.
 - 2. Características principales.
 - 3. Clasificación.
- D. Mercados Financieros.
 - 1. Concepto y funciones.
 - 2. Características.
 - 3. Clasificación.
- E. El BCE y la Política Monetaria.
 - 1. Estrategias de política monetaria.
 - 2. Principales instrumentos.
 - 3. Sistema Target.
- F. Tipos de interés de referencia.
 - 1. Características y sistema de cálculo.
 - 2. Eonia, Euribor
- G. Mercados monetarios.



1. Características generales.
2. Activos negociados.
3. Agentes participantes

3. Mercado de Renta Fija

- A. Características de la renta fija.
- B. Estructura del Mercado de Deuda Pública.
 1. Activos que se negocian.
 2. Miembros del mercado.
 3. Mercado primario.
 4. Mercado secundario.
- D. Mercado de Renta Fija Privada.
 1. Estructura y operativa del mercado.
 2. Tipología de activos
- E. Rating: concepto y clasificaciones.
- F. Riesgos asociados a la renta fija.
 1. Riesgos de interés.
 2. Riesgo de crédito.
 3. Riesgo de liquidez.
 4. Riesgo de tipo de cambio.
 5. Riesgo de amortización anticipada.
- G. Valoración de activos de renta fija a corto y a largo plazo.
- H. Relación Precio-TIR.: Principios de Malkiel.
- I. Curva y estructura temporal de los tipos de interés (ETTI)
 1. Concepto.
 2. Teorías explicativas de la ETTI.
- J. Medición y gestión del riesgo de tipo de interés.
 1. Sensibilidad.
 2. Duración.
 3. Duración corregida.

4. Inmunización

4. Mercado de Renta Variable

- A. Características de la renta variable.
- B. Estructura del Mercado Bursátil.
 1. Activos que se negocian.
 2. Miembros del mercado.
 3. Sistemas de liquidación.
 4. La contratación y la operativa bursátil
- C. Tipos de operaciones bursátiles
 1. Oferta Pública de Venta (OPV).
 2. Oferta Pública de Adquisición (OPA)
 3. Split.
 4. Ampliación y reducción de capital.
 5. Operaciones a crédito.
- D. Índices bursátiles.
 1. Definición y características.
 2. Ibex-35.

6. 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.



7. Establecimiento de la relación cliente-planificador

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

B. Los procesos de planificación financieros y el desarrollo de un plan amplio apropiado al cliente individual.

C. Los servicios suministrados, el proceso de planificación, el “método de ciclo de vida” y la documentación requerida.

8. 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.

9. 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. Necesidades especiales

1. Planificación de una enfermedad terminal

2. Consideraciones del divorcio/segundas nupcias

3. Necesidades del adulto dependiente

4. Necesidades de niños discapacitados

5. Necesidades educativas y filantrópicas

C. Gestión del riesgo

1. Necesidades de seguro de vida y cobertura actual

2. Necesidades de seguro de invalidez y cobertura actual

3. Necesidades de seguro de enfermedad y cobertura actual

4. Necesidades de seguro de asistencia a largo plazo y cobertura actual

5. Necesidades de seguro de propietarios y cobertura actual

D. Fiscalidad

1. Declaración a Hacienda

2. Estrategias tributarias actuales

3. Estado de cumplimiento de los impuestos

E. Inversiones

1 Inversiones actuales

2 Estrategias y políticas de inversión actuales

F. Jubilación

1 Exposición fiscal del plan actual de jubilación

2 Planes de jubilación actuales

3 Beneficios sociales

4 Estrategias de jubilación

G. Beneficios para el empleado

1 Beneficios disponibles para el empleado



2 Participación actual en los beneficios del empleado

H. Planificación de la sucesión

1 Documentos característicos de la planificación sucesoria

2 Estrategias de planificación sucesoria

3 Exposición a impuestos de sucesión

10. 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

11. Aplicación y control del plan financiero

A. Asesorar al cliente al aplicar las recomendaciones

B. Coordinación, en caso necesario con otros profesionales, (por ej. contables,

abogados, agentes inmobiliarios, asesores de inversiones, y agentes de

seguros).

C. Discutir y evaluar los cambios de las circunstancias personales del cliente,

(por ej. nacimiento/fallecimiento, edad, enfermedad, divorcio, jubilación

D. Revisar y evaluar las leyes fiscales y las circunstancias económicas

E. Colaborar con el cliente para asegurarse el cumplimiento del plan.