

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.

UNIDAD 2: Tipificación del los clientes particulares.

UNIDAD 3: Las necesidades genéricas de los clientes particulares.

UNIDAD 4: Las necesidades específicas de los trabajadores autónomos.

UNIDAD 5: La información en las operaciones de activo con clientes particulares.

UNIDAD 6: Introducción al análisis de operaciones de activo con particulares.

UNIDAD 7: El análisis del solicitante.

UNIDAD 8: El análisis relacional del solicitante.

UNIDAD 9: El análisis de la operación en sí misma.

UNIDAD 10: El análisis de la capacidad de devolución.

UNIDAD 11: El análisis de la solvencia y la garantía.

UNIDAD 12: El análisis de la rentabilidad.

UNIDAD 13: La propuesta-informe de operación de activo con clientes particulares.

UNIDAD 14: Análisis de documentos: el contrato laboral y la hoja de salarios.

UNIDAD 15: Análisis de documentos: la declaración de renta (I.R.P.F.).

UNIDAD 16: Análisis de documentos: la declaración del Impuesto sobre el Patrimonio (I.P.).