

Titulación	Tipo	Curso	Semestre
2501231 Contabilidad y Finanzas	OT	4	0

Contacto

Nombre: Luis Fernando Romero Pérez

Correo electrónico: LuisFernando.Romero@uab.cat

Uso de idiomas

Lengua vehicular mayoritaria: español (spa)

Algún grupo íntegramente en inglés: No

Algún grupo íntegramente en catalán: No

Algún grupo íntegramente en español: Sí

Prerequisitos

Ninguno.

Objetivos y contextualización

Esta asignatura analiza el asesoramiento financiero de las personas y familias hasta la fecha de la jubilación, la gestión posterior a la jubilación se puede realizar cursando PLANES DE PENSION Y PLANIFICACIÓN DE LA JUBILACIÓN.

Se analizan el perfil y las funciones del asesor financiero y las diferentes etapas de la planificación financiera vinculado al ciclo vital de las personas que solicitan asesoramiento.

Se analiza la tolerancia de cada cliente al riesgo financiero y la combinación de los activos que se adaptan a dicho riesgo.

Se explican técnicas de diversificación y se estudian los seguros y otros productos financieros que ayudan en este proceso. Se hace una somera introducción a los Planes de Pensiones y a los Plantes de Ahorro asegurado y su utilidad dentro del proceso de Planificación.

Competencias

- Acreditar un comportamiento ético y profesional en las funciones de asesoramiento contable y/o financieros que tenga encomendadas.
- Capacidad de adaptación a entornos cambiantes.
- Identificar las características propias de la gestión de las empresas y patrimonios familiares para resolver problemas y situaciones complejas especialmente en lo relativo al asesoramiento financiero.

Resultados de aprendizaje

1. Calcular la máxima pérdida asumible en una estrategia activa de gestión de riesgos.
2. Capacidad de adaptación a entornos cambiantes.
3. Diseñar estrategias y seleccionar productos adecuados a los distintos perfiles de riesgo.
4. Identificar los perfiles de riesgo de las personas y familias a las que se asesora.
5. Implementar una serie de controles y estrategias que garanticen una asesoría ética y profesional.
6. Presentar una planificación financiera concreta para un supuesto cliente.

Contenido

Tema 1. ¿Qué pretendemos?

1) Visión global de la asignatura

2) ¿Qué es la planificación financiera?

a) Concepto

b) Alcance de la planificación financiera: las necesidades financieras

Necesidades de consumo

Necesidades de inversión

Necesidades de previsión

Necesidades de protección

c) ¿Cuándo lo necesitamos?: tipología del inversor individual

Personas en fase de acumulación

Personas en fase de consolidación

Personas en fase de protección.

Tema 2. El cliente y la asesoría financiera

1) Banca de productos vs Banca de clientes.

2) Características de la banca personal.

a) Análisis de los clientes.

b) Tipología del inversor de Banca Personal.

3) Características de la Banca Privada.

4) Servicios a ofrecer:

a) Corredoria.

b) Asesoramiento financiero.

c) Gestión discrecional.

d) Financial Planning.

e) Family Office.

Tema 3. Establecimiento de la relación cliente-planificador

1) Perfil del Asesor / Planificador: Cualidades y funciones.

2) Explicar temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financieros para desarrollar un plan amplio apropiado al cliente individual.

3) Fases de la planificación financiera

a) Análisis

b) Decisión

c) Ejecución

d) Seguimiento

4) Explicar los servicios suministrados, el proceso de planificación, el "método de ciclo de vida" y la documentación requerida.

Tema 4. Recopilación de los datos del cliente y determinación de los objetivos y expectativas

1) Introducción sobre la legislación aplicable

2) Obtener información del cliente a través de una entrevista / cuestionario sobre recursos financieros y obligaciones.

3) Principios básicos de la planificación financiera: la definición del perfil de inversión

a) La disponibilidad del patrimonio personal: la Liquidez

Liquidez inmediata: ejemplo práctico

Liquidez futura

b) Ajustar los recursos a los objetivos: el horizonte temporal

c) ¿Puedo asumir perder dinero ?: binomio rentabilidad-riesgo

La rentabilidad: ejemplo práctico

El umbral de insomnio: la aversión al riesgo

Cómo optimizar el binomio rentabilidad-riesgo ?: la diversificación de las inversiones

La inflación y los ingresos periódicos: el rendimiento mínimo
d) Claves para la optimización fiscal
Calificación Horizonte temporal de las rentas
Progresividad
Tipo impositivo
Integración y compensación de las rentas
Conclusiones.
4) Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades.
5) Conocer los valores, actitudes y expectativas del cliente.
6) Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.

Tema 5. Determinación del estado económico-financiero del cliente

- 1) General
 - a) Estado financiero actual
 - b) Actitudes y expectativas
 - c) Necesidades de capital actuales / esperadas
 - d) Tolerancia al riesgo
 - e) Exposición al riesgo
 - f) Gestión del riesgo
- 2) Necesidades especiales
 - a) Planificación de una enfermedad terminal
 - b) Consideraciones del divorcio / segundas nupcias
 - c) Necesidades del adulto dependiente
 - d) Necesidades de menores discapacitados
 - e) Necesidades educativas y filantrópicas
- 3) Gestión del riesgo
 - a) Necesidades de seguro de vida y cobertura actual
 - b) Necesidades de seguro de invalidez y cobertura actual
 - c) Necesidades de seguro de enfermedad y cobertura actual
 - d) Necesidades de seguro de asistencia a largo plazo y cobertura actual
 - e) Necesidades de seguro de propietarios y cobertura actual
- 4) Fiscalidad
 - a) Declaración a Hacienda
 - b) Estrategias tributarias actuales
 - c) Estado de cumplimiento de los impuestos
- 5) Inversiones
 - a) Inversiones actuales
 - b) Estrategias y políticas de inversión actuales
- 6) Jubilación
 - a) Exposición fiscal del plan actual de jubilación
 - b) Planes de jubilación actuales
 - c) Beneficios sociales
 - d) Estrategias de jubilación
- 7) Beneficios para el trabajador
 - a) Beneficios disponibles para el trabajador
 - b) Participación actual en los beneficios del trabajador
- 8) Planificación de la sucesión
 - a) Documento característicos de la planificación sucesoria
 - b) Estrategias de planificación sucesoria
 - c) Exposición a impuestos de sucesión

Tema 6. Desarrollo y presentación de un plan financiero basado en el ciclo de vida

- 1) Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida para satisfacer los objetivos y metas del cliente:
 - a) Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente
 - b) Gestión de las carteras: Reajustes y reequilibrios.
- 2) Presentación y revisión del plan con el cliente

Tema 7. La decisión: instrumentos de la planificación financiera

Los productos bancarios tradicionales: los depósitos y las cuentas bancarias

La renta fija: los bonos, obligaciones y Letras del Tesoro

Las acciones

a) Venta de acciones

b) Dividendos

Los fondos de inversión

Los planes de pensiones

Seguros de vida ahorro (planes de jubilación) y unit linked

Régimen transitorio de reducciones aplicables a contratos de seguro

Los productos derivados

a) Futuros

b) Opciones

Tema 8. Aplicación del plan financiero

1) Asesorar al cliente al aplicar las recomendaciones

2) Coordinar en caso necesario con otros profesionales (por ej. Contables, abogados, agentes inmobiliarios, asesores de inversiones, y agentes de seguros)

Tema 9. Control del plan financiero

1) Controlar y evaluar la validez de las recomendaciones

2) Revisar la progresión del plan con el cliente

3) Discutir y evaluar los cambios de las circunstancias personales del cliente.

4) Revisar y evaluar las leyes fiscales y las circunstancias económicas

5) Hacer recomendaciones para adaptarse a las nuevas o cambiantes circunstancias

6) Colaborar con el cliente para garantizar que el plan cumple los objetivos y metas: revisar todo lo necesario

7) Consejos básicos sobre planificación financiera

Tema 10. Software de planificación financiera y servicios electrónicos

Aplicativos de apoyo a las tareas de asesoramiento y planificación financiera, así como de servicios electrónicos de información, relevantes para las tareas profesionales

Metodología

La mitad de los créditos será de teoría y la otra mitad prácticos. La parte teórica se expondrá mediante clases magistrales. El profesorado presentará los temas fomentando la participación de los alumnos valiéndose de preguntas y comentarios. La exposición de los temas no se limitará a su contenido directo sino que abarcará también el análisis de los métodos de razonamiento aplicados. Algunos temas, por su relevancia, se desarrollarán en dos partes: la primera versará sobre el contenido y la segunda sobre la metodología.

La parte práctica constará de resolución de problemas, análisis de supuestos prácticos, y lectura y síntesis de artículos. Los alumnos participarán activamente resolviendo ejercicios y analizando noticias y artículos. Se fomentará que los alumnos se familiaricen con la información sobre los temas tratados disponible en la red, en particular.

A parte en la sección práctica, el alumno en grupos de máximo 3 personas, deberá desarrollar una planificación financiera particular para una unidad familiar, justificando en todo momento, bajo un panorama lógico racional la toma de decisiones.

Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
Clases magistrales	30	1,2	1, 3, 4, 5, 6, 2

Resolución de ejercicios en el aula y análisis de casos	15	0,6	1, 3, 5, 6
Tipo: Supervisadas			
Tutorías	23	0,92	1, 3, 4, 5, 6, 2
Tipo: Autónomas			
Busqueda de documentación	15	0,6	1, 3, 4
Estudio	45	1,8	1, 3, 4, 5, 6
Resolución de supuestos	20	0,8	1, 3, 4, 5, 6, 2

Evaluación

La evaluación consta de dos componentes:

a) Evaluación continua (60% de la nota).

- Un 20% será la nota obtenida de un parcial de los primeros temas
- Un 50% será la nota de un trabajo de planificación financiera, en el qual l'alumne intenta asesorar a una familia hipotética, con supuestos concretos

b) Examen final (30% de la nota).

La nota final será al menos la mitiana ponderada de los ejercicios de evaluación continua (70%) y el examen final (30%). El profesor podrá, no obstante, aumentarla atendiendo a criterios objetivos y equitativos.

Si aplicando las ponderaciones 60% -40% la calificación del alumno es igual o superior a 5, l'assignatura es considerada superada.

La reevaluación de l'assignatura consistirá en un nuevo examen y se revuelve por la normativa de la Facultad de Economía y Empresa.

Normativa de la Facultad de Economía y Empresa sobre reevaluación:

- En el caso de una nota inferior a 4, l'estudiant tendrá que volver a asistir a l'assignatura en el siguiente curso
- Para aquellos estudiantes que en la evaluación hayan obtenido una nota que sea igual o superior a 4 e inferior a 5 habrá una reevaluación. Los profesores de l'assignatura decidirán la modalidad de esta reevaluación.
- Esta reevaluación estará programada en el calendario de exámenes de la Facultad. El estudiante que se presente y la supere aprobará l'assignatura con una nota de 5. En caso contrario no obtendrá la misma nota.

Normativa de la Facultad de Economía y Empresa sobre la calificación "No Evaluable":

Un alumno se considera "No Evaluable" a l'assignatura siempre y cuando no haya participado en ninguna de las actividades de evaluación.

Por tanto, se considera que un estudiante que realiza algún componente de evaluación continua no puede optar a un no evaluable

Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Elaboración trabajo de planificación financiera	50	0	0	1, 3, 4, 5, 6, 2
Examen	30	2	0,08	1, 3, 4, 5, 6, 2
Primera prueba de evaluación continuada	20	0	0	1, 3, 4, 5, 6, 2

Bibliografía

Alarcón García, Gloria (2008): "Manual del Sistema Fiscal Español", Editorial Civitas

Aspatore Books (2004): "Career Insights: Landing a Job as a Financial Advisor: Top Financial Advisors from Merrill

Lynch, American Express & More on Achieving Personal and Professional Success", Ed. Aspatore Books

Castello Muñoz, Enrique (2006): "Gestión comercial de servicios financieros", Esic Editorial

Cole, William F (2006): "The Complete Financial Advisor", Ed.Trafford Publishing

Eiguren, Tomás; Elvira, Osear; Larraga, Pablo (2009): "Asesoramiento Financiero en la práctica", Ed.Profit Editorial

Ferrarini Guido: "Investor protection in Europe corporate Lawmaking, the MiFID and beyond", Ed.Oxford University Press

Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros (2005): "Empresas familiares y bolsa", Ed. Thomson-Civitas

Jae K. Shim, Jae K.: "Handbook of Financial Planning: An Expert's Guide for Advisors and their Clients", Ed.South-Western Educational Pub

Kansas, Dave (2005): "The Wall Street Journal Complete Money and Investing Guidebook", Ed. Three Rivers Press

Malkiel, Burton (2008): "UN PASEO AL ALEATORIO POR WALL STREET: LA ESTRATEGIA PARA INVERTIR CON ÉXITO", Ed. ALIANZA EDITORIA

Martín Queralt, Juan (2010): "Derecho Financiero y Tributario". Editorial Tecnos

Nofsinger, John R (2007): "Psychology of Investing", Ed. Prentice Hall

Pérez Cristóbal, Jesús (2009): "Introducción al sistema tributario español", Centro de Estudios Financieros

Pickford, James (2007): "Máster en inversiones La guía completa sobre inversiones", Ed. Deusto

Poveda Blanco, Francisco (2009): "Sistema Fiscal Español", Editorial Aranzadi

Sid Mittra, Sid y otros: "Practicing Financial Planning for Professionals| Practitioners' Version.", Ed.RH Publishing

Williams, W. Lloyd (2007): "Attract Clients: A Financial Advisor's Guide to Building and Running A Practice", Ed.Kutsuro Press