



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso Práctico de Asesor de Crédito Inmobiliario e Intermediación Financiera***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# Curso Práctico de Asesor de Crédito Inmobiliario e Intermediación Financiera

**duración total:** 50 horas

**horas teleformación:** 26 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

El sistema hipotecario español en relación con el régimen de concesión de préstamos y créditos con garantía hipotecaria, hace posible que las familias españolas puedan adquirir viviendas en propiedad, pero el crecimiento económico y los cambios sociales han hecho necesaria la Ley 5/2019, de 15 de marzo, por la que se regulan los Contratos de Crédito Inmobiliario, lo que ha supuesto que los cambios normativos que afectan tanto a la persona prestataria como a la prestamista, competan también a las figuras del asesor o intermediario financiero al exigirles el cumplimiento de una serie de conocimientos de carácter obligatorio para su ejercicio profesional, en relación con los servicios de prestamista, asesoramiento e intermediación del crédito inmobiliario. Por ello, esta formación pretende dar los conocimientos y aptitudes necesarias para el asesor de crédito inmobiliario de la forma más actualizada, acorde a la demanda actual de esta ocupación.



+ Información Gratis

## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Analizar la ley 5/2019, de 15 de marzo, por la que se regulan los créditos inmobiliarios.
- Proporcionar las bases necesarias para el desempeño de los servicios de prestamista, asesoramiento e intermediación del crédito inmobiliario.
- Saber gestionar y atender a las distintas casuísticas que se puedan presentar en relación con la persona prestataria y actuar acorde a sus necesidades.
- Identificar la conexión existente entre la transparencia en la obligación de informa y la responsabilidad de informarse.
- Crear un vínculo eficaz entre la persona prestataria y la entidad prestamista, valorando las distintas situaciones y fases de la financiación hipotecaria.
- Elaborar planes específicos que atiendan a la demanda del cliente dentro del respeto a las normas deontológicas del sector inmobiliario.

## *para qué te prepara*

Esta formación te dotará de las capacidades y habilidades necesarias para el desempeño de la actividad del asesor de una forma autónoma, eficiente y profesional permitiéndote, como herramienta de mediación, ofrecer al cliente una buena intermediación entre él y la entidad prestamista, ejerciendo un asesoramiento completo, estudiando cada caso para sacar el máximo rendimiento dentro de las posibilidades de cada persona y encontrar así los productos que más se adecuen a sus necesidades, con conocimiento exhaustivo de la normativa a considerar ante las distintas estipulaciones planteadas. El asesor de crédito inmobiliario conocerá el mercado y será capaz de adaptarse a él, conociendo sus oportunidades y aprovechándolas para ofrecer la mejor opción en cada momento.

Esta formación te dotará de las capacidades y habilidades necesarias para el desempeño de la actividad del asesor de una forma autónoma, eficiente y profesional permitiéndote, como herramienta de mediación, ofrecer al cliente una buena intermediación entre él y la entidad prestamista, ejerciendo un asesoramiento completo, estudiando cada caso para sacar el máximo rendimiento dentro de las posibilidades de cada persona y encontrar así los productos que más se adecuen a sus necesidades, con conocimiento exhaustivo de la normativa a considerar ante las distintas estipulaciones planteadas. El asesor de crédito inmobiliario conocerá el mercado y será capaz de adaptarse a él, conociendo sus oportunidades y aprovechándolas para ofrecer la mejor opción en cada momento.

## *salidas laborales*

- Asesor de crédito inmobiliario.
- Intermediario financiero.
- Colaboraciones directas con profesionales vinculados con el crédito inmobiliario e intermediación financiera, como abogados, procuradores, inversores, entidades de crédito, etc.
- Asesor de clientes financieros.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Asesor de Crédito Inmobiliario e Intermediación Financiera'
- Guia didáctica



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM



## programa formativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. Normativa aplicable al asesor de Crédito Inmobiliario**

- 1.La Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario
- 2.Orden ECE/482/2019, de 26 de abril

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. La Ley de contratos de crédito inmobiliario**

- 1.Disposiciones generales
- 2.La protección del prestatario
- 3.Intermediarios de crédito inmobiliario, sus representantes designados y los prestamistas inmobiliarios
- 4.Régimen sancionador de los intermediarios de crédito, sus representantes designados y los prestamistas inmobiliarios

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. Transparencia en la contratación hipotecaria**

- 1.Antecedentes jurisprudenciales
- 2.La transparencia como principio válido de las condiciones generales en el coste del crédito en los préstamos de carácter hipotecario
- 3.Ámbito objetivo de la transparencia como deber
- 4.Magnitud del deber de transparencia: especial referencia al conocimiento del coste real del crédito
- 5.El vínculo existente entre la obligación de transparencia y las condiciones dispuestas en el ámbito legal sobre transparencia bancaria
- 6.Conexión entre la obligación de informar y la responsabilidad de informarse
- 7.Obligación de transparencia en consonancia con la seguridad jurídica
- 8.El juicio indeterminado acerca de la falta de transparencia y la generalización de la nulidad de las cláusulas suelo
- 9.Los contratos de crédito llevados a cabo por consumidores en bienes inmuebles de uso residencial: especial referencia a la Directiva 17/2014 en conexión con su norma de transposición: la Ley 5/2019, de 15 de marzo
- 10.Los mecanismos contenidos en la Ley 5/2019, de 15 de marzo, de Contratos de Crédito Inmobiliario, para garantizar la transparencia material
- 11.El control de transparencia sobre información precontractual de cláusulas suelo enviada a través de e-mail

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. Deontología Profesional en el Sector del Crédito Hipotecario**

- 1.Deontología Profesional
- 2.Las normas deontológicas del sector de crédito inmobiliario