



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Postgrado en Asesoramiento Financiero y Seguros

+ Información Gratis

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

Postgrado en Asesoramiento Financiero y Seguros

duración total: 300 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Si quiere desenvolverse profesionalmente en el entorno financiero y desea especializarse en las técnicas de asesoría financiera y de seguros este es su momento, con el Postgrado en Asesoramiento Financiero y Seguros podrá adquirir los conocimientos oportunos para desempeñar esta función de la mejor manera. Gracias a la realización de este Postgrado en Asesoramiento Financiero y Seguros conocerá los aspectos fundamentales de la función del asesor financiero y de seguros.



+ 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

- Conocer los aspectos generales sobre la sociedad anónima.
- Analizar balances.
- Analizar proveedores y clientes.
- Conocer las clases de rentabilidad.
- Conocer la gestión de las entidades de créditos.
- Gestionar y analizar las operaciones bancarias de pasivo.
- Conocer las condiciones generales de contratación.
- Proteger datos de carácter personal.
- Conocer los tipos de seguros.

para qué te prepara

Este Postgrado en Asesoramiento Financiero y Seguros le prepara para tener una visión amplia y precisa sobre el ámbito financiero y de los seguros, llegando a especializarse en las funciones del asesor financiero y conociendo las técnicas oportunas para ser un profesional en el sector de la banca, los servicios financieros y los seguros.

salidas laborales

Finanzas, Asesoría financiera, Gestión de seguros.

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 'Asesoría Financiera'
- Manual teórico 'Banca, Servicios Financieros y Seguros'



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 ineseam 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

PARTE 1. ASESORÍA FINANCIERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS GENERALES DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

- 1.Introducción.
- 2.La acción: eje fundamental de la S.A..
- 3.La fundación de la sociedad anónima.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUMENTOS DE CAPITAL SOCIAL

- 1.Aspectos legales.
- 2.Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente.
- 3.Procedimientos de ampliación de capital.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REDUCCIÓN DE CAPITAL SOCIAL

- 1.Aspectos legales.
- 2.Reducción por devolución de aportaciones.
- 3.Reducción por condonación de dividendos pasivos.
- 4.Reducción por saneamiento de pérdidas.
- 5.Reducción por constitución o aumento de reservas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

- 1.Aspectos legales.
- 2.Periodo de liquidación.
- 3.Reflejo contable del proceso disolutorio.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE BALANCES

- 1.Concepto y finalidad.
- 2.Características técnicas, económicas y financieras de las partidas patrimoniales del activo y del pasivo.
- 3.Supuesto 1

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MASAS PATRIMONIALES

- 1.Utilización de los capitales disponibles en las varias formas posibles de inversión.
- 2.Fuentes de financiación para financiar las inversiones de la empresa.
- 3.El capital en circulación en la empresa. El capital corriente o fondo de rotación o de maniobra.
- 4.Supuesto 2

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ÍNDICES Y RATIOS

- 1.La tesorería neta y el coeficiente básico de financiación (capital corriente real y capital corriente mínimo).
- 2.Estudio de los ratios de capital corriente.
- 3.Índice de solvencia a largo plazo.
- 4.Índice de solvencia inmediata "acid test".
- 5.Análisis básico del endeudamiento de la empresa.
- 6.Supuesto 3

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

- 1.Crisis financiera de la empresa y consolidación de deudas a corto plazo.
- 2.Análisis de los proveedores de la empresa: ratio de giro de proveedores.
- 3.Análisis de los clientes de la empresa: ratio de giro de clientes.
- 4.Análisis de la capacidad de la empresa para renovar su activo no corriente mediante la amortización.
- 5.El "cash flow".
- 6.Supuesto 4.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA RENTABILIDAD

- 1.Rentabilidad.
- 2.Diferencia entre la situación económica y la situación financiera de una empresa.
- 3.Clases de rentabilidad.
- 4.Rentabilidad de las fuentes de financiación propias. Rentabilidad financiera y rentabilidad económica..
- 5.Ecuación fundamental de la rentabilidad.

6. Rentabilidad de los capitales propios y estructura financiera de la empresa.
7. Rentabilidad efectiva para el accionista.
8. Supuesto 5.

PARTE 2. BANCA, SERVICIOS FINANCIEROS Y SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8. El Sistema Crediticio Español.
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1. Las entidades bancarias.
2. Organización de las entidades bancarias.
3. Los Bancos.
4. Las Cajas de Ahorros.
5. Las cooperativas de crédito.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1. Las operaciones bancarias de pasivo.
2. Los depósitos a la vista.
3. Las libretas o cuentas de ahorro.
4. Las cuentas corrientes.
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1. Las sociedades gestoras.
2. Las entidades depositarias.
3. Fondos de inversión.
4. Planes y fondos de pensiones.
5. Títulos de renta fija.
6. Los fondos públicos.
7. Los fondos privados.
8. Títulos de renta variable.
9. Los seguros.
10. Domiciliaciones bancarias.
11. Emisión de tarjetas.
12. Gestión de cobro de efectos.
13. Cajas de alquiler.
14. Servicio de depósito y administración de títulos.
15. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
16. Comisiones bancarias.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CONTRATO DE SEGURO. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

1. Concepto y características
2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales
4. Derechos y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing en seguros
4. Investigación y segmentación de mercados de mediación: DAFO, características generales, oferta y demanda de productos de seguros y reaseguro, posicionamiento
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos y su organigrama funcional
8. Servicios de atención al cliente

9.El Banco de España

10.Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

1.Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)

2.Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros

3.Normativa vigente en el tratamiento de datos. Confidencialidad y seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 11. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS

1.Seguro de Vida

2.Seguro de Accidentes

3.Seguro de Enfermedad

4.Seguro de Asistencia Sanitaria

5.Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)

6.Seguro de Transporte de Mercancías

7.Seguro de Incendios

8.Seguro de Otros Daños a los Bienes

9.Seguro de Automóviles. Responsabilidad Civil. Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros

10.Seguro de Automóviles. Otras garantías

11.Seguro de Responsabilidad Civil

12.Seguro de Crédito

13.Seguro de Caución

14.Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas. Lucro cesante

15.Seguro de defensa jurídica

16.Seguro de Asistencia

17.Seguro de Decesos

18.Seguros de Multirriesgos del Hogar

19.Seguros de Multirriesgos del Comercio

20.Seguros de Multirriesgos de Comunidades

21.Seguros de Multirriesgos Industriales

22.Seguros de Otros Multirriesgos

23.Seguros de Riesgos extraordinarios

24.Seguros Agrarios Combinados

25.El reaseguro