



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Economía Bancaria + Certificación MIFID

II

+ Información Gratis

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

Máster en Economía Bancaria + Certificación MIFID II

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En la actualidad la existencia de productos y mecanismos en un sector bancario tan dinámico, plantea la necesidad de profesionales que posean un nivel elevado de conocimiento en materia bancaria, que facilite el desarrollo de la actividad y ayude a una mayor comercialización de productos, consiguiendo así, una mayor rentabilidad derivada de una correcta gestión. Este máster te dotará de los conocimientos necesarios para tener un conocimiento amplio de los diferentes productos existentes, así como una mayor capacidad de comercialización, a través de la gestión del riesgo de cada uno de ellos. El máster de INESEM le permite especializarse en aspectos legales y de operativa de todas aquellas entidades a nivel bancario y de crédito que existen en la actualidad.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer el funcionamiento del sistema bancario.
- Aprender los diferentes aspectos legales y de regulación aplicables al sector bancario.
- Desarrollar las distintas actuaciones de caja aplicables a la entidad bancaria.
- Conocer los aspectos fundamentales a nivel de marketing, necesarios para el cumplimiento de la actividad bancaria.
- Adquirir el conocimiento necesario en materia de riesgos presentes en los productos bancarios.

para qué te prepara

El Máster en Economía Bancaria le preparará en todos aquellos aspectos del sistema financiero y de la economía aplicada al sector bancario, dotándole de una formación específica que te permita desarrollar una labor profesional determinante a nivel legal y de funcionamiento, aplicado a cualquier organización crediticia, donde podrás comprender cada producto, el procedimiento de venta y los riesgos asumibles a cada operación.

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial, el Sector bancario, entidades de crédito, empresas financieras y adquiere un conocimiento avanzado y especializado en el ámbito bancario que te ayude a desarrollar y ampliar tu proyecto empresarial atendiendo a aquellos conocimientos de mayor importancia tales como productos financieros, operaciones relevantes de caja y riesgo asumibles en su desarrollo.

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 'Marketing Estratégico en el Sector Bancario'
- Manual teórico 'Derecho Bancario y Seguros'
- Manual teórico 'Matemáticas Financieras'
- Manual teórico 'El Riesgo Bancario y la Normativa Aplicable'
- Manual teórico 'Operaciones Bancarias de Caja'
- Manual teórico 'El Sistema Financiero'
- Manual teórico 'Asesoramiento Financiero (MIFID II). Vol I'
- Manual teórico 'Asesoramiento Financiero (MIFID II). Vol II'



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 ineseem 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

MÓDULO 1. EL SISTEMA FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO

- 1.El Sistema Financiero
- 2.Mercados financieros
- 3.Los 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. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE ACTIVO

- 1.Las operaciones bancarias de activo
- 2.Los préstamos
- 3.Los créditos
- 4.La garantía crediticia
- 5.El aval bancario
- 6.La remesa de efectos
- 7.El arrendamiento financiero o leasing
- 8.El Renting
- 9.El Factoring
- 10.El Confirming
- 11.Los empréstitos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

- 1.Préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRÉSTAMOS: LIQUIDACIÓN

- 1.Principales Características de la liquidación de préstamos
- 2.Introducción a los Préstamos Amortizable Con Reintegro Único
- 3.Introducción al Préstamo Amortizable: Reintegro Único y Pago Periódico de Intereses
- 4.Introducción al Préstamo Amortizable: Cuotas Constantes. Sistema Francés

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTABILIDAD DE LOS PRÉSTAMOS

- 1.Concepto y clases de deudas con entidades de crédito
- 2.Deudas con entidades de crédito
- 3.Las pólizas de crédito

MÓDULO 2. DERECHO BANCARIO Y SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES DE CONTRATACIÓN BANCARIA

- 1.Aspectos de las fuentes del derecho bancario
- 2.Fuentes del Derecho Bancario español

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

- 1.Las partes de los contratos bancarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATOS BANCARIOS

- 1.Delimitación al término y características de los Contratos Bancarios

+ Información Gratis

- 2.Regulación
- 3.Contrato bancario de apertura de crédito documentario
- 4.Contrato bancario de apertura de crédito ordinaria
- 5.Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia
- 6.Contrato de “Confirming”
- 7.Contrato de crédito al consumo
- 8.Contrato de Descuento
- 9.Contrato de “Factoring”
- 10.Contrato Forfaiting
- 11.Contrato de “Leasing”
- 12.Contrato de “Swap”;
- 13.Empréstito

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GARANTÍAS BANCARIAS

- 1.Créditos y Préstamos
- 2.La Hipoteca como Derecho Real de Garantía
- 3.Las garantías financieras
- 4.El expediente de financiación de una operación bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERVENCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES

- 1.Introducción a la Inversión. Bróker vs Trader
- 2.Niveles
- 3.Órdenes
- 4.Productos Financieros
- 5.Mercado de renta fija y mercado de renta variable
- 6.Mercados no organizados y mercados organizados
- 7.Mercados primarios y mercados secundarios
- 8.Fondos de Inversión
- 9.La Rentabilidad de un Fondo de Inversión
- 10.El Riesgo de un Fondo de Inversión
- 11.Tipos de Fondo de Inversión
- 12.Fondos Garantizados
- 13.Criterios para elegir un fondo de inversión
- 14.Otros tipos de Instituciones de Inversión Colectiva
- 15.Suscripciones y reembolsos
- 16.Traspasos
- 17.Seguimiento de fondos
- 18.Información para el inversor

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO DE SEGUROS

- 1.El contenido mínimo del artículo 8 de la LCS
- 2.Cláusulas delimitadoras del riesgo
- 3.Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados
- 4.Cláusulas lesivas
- 5.Reconocimiento del SRC
- 6.Introducción al contrato de seguro de responsabilidad civil
- 7.La responsabilidad civil asegurada
- 8.La delimitación del riesgo
- 9.La cobertura del daño
- 10.Las cláusulas claim made
- 11.Desconocimiento del interés asegurado
- 12.Delimitación de la Acción Directa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO DE SEGURO

- 1.El contrato de seguro. Concepto y regulación
- 2.Regulación Normativa

3. Característica del Contrato de Seguro
4. Elementos personales del contrato
5. Interés del Contrato de Seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TIPOS DE CONTRATOS DE SEGURO

1. Tipos de seguro. Introducción
2. Caracteres esenciales
3. Objeto
4. Suscripción y tramitación
5. Seguros de vida y deceso
6. Planes de pensiones, seguros de asistencia en viaje y seguro de accidentes
7. Seguro de cascos
8. Seguro de transporte de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INSTITUCIONES DE DEFENSA

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

MÓDULO 3. MATEMÁTICAS FINANCIERAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. OPERACIONES FINANCIERAS A INTERÉS SIMPLE

1. Operaciones financieras
2. Equivalencia entre capitales financieros
3. Definición de interés y descuento financiero
4. Operación financiera de capitalización simple
5. Operación financiera de descuento simple
6. Relación entre descuento e interés
7. Transformación del dominio de valoración
8. Equivalencia de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CAPITALIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN A INTERÉS COMPUESTO

1. Operación financiera de capitalización compuesta
2. Operación financiera de descuento compuesto
3. Relación entre descuento e interés
4. Transformación del dominio de valoración
5. Equivalencia de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIQUIDACIÓN DE CUENTAS CORRIENTES

1. Introducción a la liquidación de cuentas corrientes
2. La cuenta corriente a la vista
3. Descubierta en cuenta corriente
4. Intereses y comisiones
5. Año civil y año comercial
6. Formulación del interés simple

- 7.Liquidación de la cuenta corriente
- 8.Método directo
- 9.Método indirecto
- 10.Método Hamburgués

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIQUIDACIÓN DE LAS CUENTAS DE CRÉDITO

- 1.Introducción a la liquidación de las cuentas de crédito
- 2.Liquidación de las cuentas de crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RENTAS A INTERÉS COMPUESTO

- 1.Concepto y clases de rentas
- 2.Valor actual de una renta
- 3.Valor final de una renta
- 4.Rentas diferidas
- 5.Rentas perpetuas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIQUIDACIÓN DE PRÉSTAMOS

- 1.Introducción a la liquidación de préstamos
- 2.Prestamos amortizables con reintegro único
- 3.Préstamo amortizable con reintegro único y pago periódico de intereses
- 4.Préstamo amortizable mediante cuotas constantes. Sistema francés

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DESCUENTO COMERCIAL. LIQUIDACIÓN

- 1.El descuento bancario
- 2.El descuento financiero
- 3.El descuento comercial
- 4.Negociación de efectos. Liquidación
- 5.Remesa de efectos
- 6.Gestión de cobro de efectos
- 7.Devolución de efectos impagados
- 8.Inversión en activos fijos
- 9.Inversión en capital circulante (NOF)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSTE DE CAPITAL

- 1.Coste de la deuda
- 2.Coste medio ponderado de capital (WACC)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANÁLISIS DE SITUACIONES ESPECIALES

- 1.Alquilar o comprar
- 2.Proyecto de ampliación
- 3.Proyecto de outsourcing

MÓDULO 4. OPERACIONES BANCARIAS DE CAJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS OPERACIONES DE CAJA

- 1.El sistema financiero: contextualización
- 2.Operaciones del puesto de caja
- 3.Otros productos financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES FINANCIERAS: RÉGIMENES DE CAPITALIZACIÓN SIMPLE Y COMPUESTA

- 1.Concepto de operación financiera: capitalización simple y compuesta
- 2.Análisis de la Capitalización simple
- 3.Análisis de la capitalización compuesta
- 4.Análisis y aplicación de la equivalencia financiera a interés simple y compuesto: Equivalencia de capitales, vencimiento medio y común
- 5.El tanto nominal y tanto efectivo (TAE): relaciones entre tantos nominales y efectivos
- 6.Ejercicio Resuelto. Cálculo del TAE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN DEL INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO

- 1.Aplicación de la capitalización simple: descuento comercial y racional

2. Análisis y aplicación del interés simple a las cuentas corrientes y cuentas de crédito
3. Aplicación del interés compuesto: préstamos
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la cuota de amortización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA

1. Análisis y cumplimentación de documentos de medios de cobro y pago: Cheque, Letra de Cambio, Pagaré, Recib Autoliquidaciones con la Administración, Medios de pago internacionales básico y documentos internos de la entidad financiera

2. Procedimientos de gestión de caja: Gestión de flujos de caja, control de caja y arqueos y cuadro de caja
3. Comisiones bancarias
4. La moneda extranjera: divisas y conversión de divisas
5. Normativa mercantil aplicable
6. Análisis y gestión de las operaciones financieras en divisas
7. Análisis de medios de pago internacionales
8. Ejercicio Resuelto. Calcular flujos netos de caja

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN FINANCIERA EN BANCA

1. Análisis y utilización de las aplicaciones informáticas de gestión financiera
2. Aplicaciones de hojas de cálculo aplicadas a la gestión financiera
3. Requisitos de instalación
4. Prestaciones, funciones y procedimientos
5. Cajeros automáticos y dispensadores
6. Caja electrónica
7. Identificación y aplicación de las principales medidas de protección medio ambiental en materia de documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALS

1. Blanqueo de capitales: Definición, riesgos, consecuencias, fases y lucha contra el blanqueo
 2. Los paraísos fiscales
 3. Sujetos obligados en la prevención del blanqueo de capitales
 4. Identificación de clientes: Obligaciones y determinación de factores relevantes en la evaluación
 5. Análisis y aplicación de la normativa comunitaria y española relativa a la prevención del blanqueo de capitales.
- Normativa aplicable en la prevención del blanqueo de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EJERCICIOS RESUELTOS. OPERACIONES BANCARIAS

1. Ejercicio resuelto. Operaciones de Factoring
2. Ejercicio resuelto. Préstamos variable
3. Ejercicio resuelto. Préstamos francés con interés variable
4. Ejercicio resuelto. Comparativa de préstamos

MÓDULO 5. MARKETING ESTRATÉGICO EN EL SECTOR BANCARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN CORPORATIVA Y BRANDING

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING ESTRATÉGICO DIGITAL PARA ENTIDADES BANCARIAS

1. Estrategias de Marketing de productos y servicios financieros
2. La Nueva Audiencia y el Nuevo Consumidor
3. Los Nuevos Canales
4. Análisis, medición y Supervisión de las Estrategias Implementadas

MÓDULO 6. EL RIESGO BANCARIO Y LA NORMATIVA APLICABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA BANCARIO

1. El sistema bancario
2. Clasificación Bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN DEL SECTOR BANCARIO

1. La Dirección del Sector Bancario
2. Las Cuentas Contables Bancarias
3. Gestión de Partidas
4. Pérdida de Crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NORMATIVA BANCARIA

1. Crisis Bancaria
2. Cuestiones Generales de la Regulación Aplicable
3. Normativa Internacional del Sector Bancario
4. Fondo de garantía de depósitos
5. Legislación Vigente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RIESGO CREDITICIO

1. El riesgo de crédito
2. Concepto de Prestamistas y Prestatario
3. Tipos de productos crediticios
4. Propiedades de los Productos Bancarios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASES DEL CRÉDITO Y SU GESTIÓN DE RIESGO

1. Fases del Crédito
2. La Solvencia Crediticia
3. Gestión Eficiente de Carteras

4.El Acuerdo de Basilea

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RIESGO DE MERCADO

- 1.El Riesgo de Mercado
- 2.Aspectos Básicos de los instrumentos financieros
- 3.Proceso de Negociación
- 4.Gestión del Riesgo
- 5.Regulación Aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RIESGO OPERACIONAL

- 1.Concepto
- 2.Casos de Surgimiento
- 3.La Pérdida Operacional
- 4.Gestión del Riesgo
- 5.Regulación Aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN DE BASILEA

- 1.Capital Regulado
- 2.Requisitos de Capital
- 3.Procesos de Revisión
- 4.Control de Mercado
- 5.Otras Gestiones

MÓDULO 7. ASESORAMIENTO FINANCIERO (MIFID II)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LA INVERSIÓN EN PRODUCTOS MIFID

- 1.Introducción a la inversión
- 2.Valor Temporal del Dinero. Capitalización y Descuento
- 3.Rentabilidad y Tipos de Interés Spot y Forward
- 4.Rentas Financieras
- 5.Fundamentos de la Rentabilidad y Riesgo en productos financieros
- 6.Estadística aplicada a la Inversión Financiera
- 7.La Economía y el Ciclo Económico
- 8.Influencia de la Macroeconomía y Políticas aplicables a los Productos de Inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SISTEMA FINANCIERO

- 1.Introducción al Sistema Financiero
- 2.Mercados e intermediarios del Sistema Financiero
- 3.El Mercado Interbancario: El Eurosistema y la Política Monetaria Europea
- 4.Mercado de Divisas: Funcionamiento, Riesgos y Tipos de Operaciones
- 5.Mercados de Renta Fija: Características y el Mercado de Deuda Pública
- 6.Mercados de Renta Variable: Estructura y tipos de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRODUCTOS FINANCIEROS DE INVERSIÓN

- 1.Fondos de Inversión: Análisis y Selección de FI y Hedge Fund
- 2.Productos Derivados: Futuros, Opciones y Otros Instrumentos Derivados
- 3.Productos de Renta Fija: Características, Riesgos y Estrategias
- 4.Productos de Renta Variable: Análisis Fundamental y Técnico
- 5.Productos Estructurados: Características, Opciones Exóticas y Productos Complejos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

- 1.Introducción al marco obligacional en la operativa financiera
- 2.Los Servicios de Inversión. Mención especial a la formación exigible al personal financiero y a las obligaciones de información
- 3.Abuso de Mercado: medidas de prevención y detección
- 4.Prevenición del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo
- 5.Programas de Cumplimiento Normativo o Compliance Office

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE CARTERAS Y PATRIMONIOS

+ Información Gratis

1. Planificación Patrimonial: Evaluación del Riesgo y las Fichas de Productos
2. La Gestión de Patrimonios
3. Asset Allocation o asignación de activos
4. El proceso de asesoramiento de carteras
5. Gestión de carteras. Teoría de carteras y atribución de resultados
6. Características del Asesoramiento Financiero y la relación con el cliente
7. La relación con el cliente inversor. Asesoramiento y planificación financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FISCALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN

1. Marco Tributario de aplicación a los Productos de Inversión
2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
3. Impuesto sobre Sociedades (IS)
4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)
5. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

MÓDULO 8. PROYECTO FINAL