

# PROGRAMA AVANZADO DE BANCA PRIVADA Y ASESORAMIENTO FINANCIERO: CURSO DE PREPARACIÓN PARA LA ACREDITACIÓN EFA®

20

ANIVERSARIO  
1989-2009



**IEB**

INSTITUTO  
DE ESTUDIOS  
BURSATILES

CON EL PATROCINIO  
DE LA



**BOLSA** DE MADRID



## Banca Privada y Asesoramiento Financiero

### Objetivos I

El grado de competencia y sofisticación de los clientes de banca privada a lo largo de esta última década ha llevado aparejado un notable desarrollo de nuevos instrumentos de inversión no tradicionales. En este sentido, los productos alternativos han pasado a desempeñar un papel fundamental en las carteras de los inversores así como en el negocio de las instituciones financieras que prestan servicio a estos clientes. Por otro lado, la evolución del mercado ha llevado a una revisión de muchos de estos productos, que ha mostrado la necesidad de un mayor conocimiento de los mismos por parte de los asesores financieros. Este curso tiene como objetivos una mejor comprensión de la banca privada en un contexto global y la identificación de los factores determinantes en la toma de decisiones de los clientes de banca privada, así como de los parámetros de riesgo asociados a los productos con los que esta trabaja. Para un correcto diseño del "Investment Policy", referencia en la gestión de grandes patrimonios, resulta fundamental la comprensión de todos los productos de inversión al alcance del inversor final. La estructura de negocio que responda a las exigencias de los inversores tiene que desarrollarse bajo un modelo totalmente integrado en la entidad financiera.

El contenido del Programa está adaptado a los requisitos establecidos por la EFPA ("European Financial Planning Association"), para la realización del examen EFA® ("European Financial Advisor").

El Programa está dividido en nueve Módulos claramente diferenciados entre sí: en primer lugar se estudian los aspectos relacionados con la Asesoría y la Planificación Financiera, analizando los "drivers" que definirán la estrategia en Banca Privada, así como el papel del "Financial Advisor", los productos y servicios del "Private Banking Manager" y la figura del cliente de Banca Privada. El segundo Módulo es el más extenso de todos y se adentra en el estudio de los Instrumentos y Mercados Financieros. Dentro de este Módulo se repasarán los conceptos matemáticos y estadísticos básicos, para más adelante profundizar en el conocimiento de los diferentes mercados financieros: mercado de renta fija, renta variable, derivados, etc. y los tipos de análisis existentes, analizando los principales aspectos relativos a la coyuntura económica. El tercer Módulo tratará en profundidad las características más importantes de los Fondos de Inversión: partícipes, valoración, tipos de fondos, estilos de gestión, etc. En el cuarto Módulo, centrado en las Políticas Aseguradoras, se describirán y analizarán los conceptos esenciales sobre el Sector Seguros, tales como productos, tipos de seguros, modalidades, etc. para a continuación estudiar con detalle la planificación y la estrategia relativa a los Planes de Jubilación. Posteriormente, y dentro del sexto y séptimo Módulos, el Programa aborda la Planificación Inmobiliaria y Fiscal de las inversiones financieras, para a continuación adentrarse en el estudio exhaustivo de la Selección de Inversiones, haciendo especial énfasis en el análisis del binomio rentabilidad-riesgo, la eficiencia de los mercados, la teoría de carteras, la asignación de activos ("Asset Allocation"), atribución de resultados ("Performance Attribution"), etc. Por último, se realizará un estudio acerca del código ético de que se ha dotado la asociación EFPA, el cual conlleva una serie de exigencias como la garantía de transparencia y de confidencialidad, anteponiendo los intereses del cliente a los propios o de la entidad en caso de conflictos de interés. La duración aproximada del programa es de 138 horas lectivas. Es preceptiva la asistencia a un mínimo del 80 % de las clases teóricas y prácticas (formato presencial), o la realización de un mínimo del 80% de las preguntas tipo test planteadas (formato on-line), salvo causa justificada y comprobada por la Coordinación del Programa, para la obtención del correspondiente diploma de asistencia.

**Los alumnos que lo deseen podrán realizar un examen a la finalización del Programa, cuya superación les permitirá la obtención del título propio del IEB como "Especialista".**

El IEB también ofrece la posibilidad de realizar el "Programa Avanzado de Especialización en Banca Privada y Asesoramiento Financiero: Curso de Preparación para la obtención de la Acreditación EFA<sup>®</sup>" a través de su plataforma On-line. El objetivo primordial del Programa Avanzado en esta modalidad de formación, es el de permitir a todas aquellas personas que, bien por causa del desplazamiento geográfico o por otros motivos, no puedan podido cursar el Programa Avanzado, tengan la oportunidad de recibir una formación que utiliza las mismas herramientas tecnológicas y ofrece la misma calidad que la formación recibida por los alumnos en su modalidad presencial, que habitualmente viene impartiendo el Instituto.

#### Metodología del Programa EFA<sup>®</sup> On-line:

La formación se realizará de forma tutorizada por profesionales de los Mercados Financieros. Se utilizará una plataforma de formación virtual, para la comunicación entre los alumnos y profesores, creando una comunidad virtual de trabajo. Los distintos profesores de cada módulo guiarán a los alumnos proponiendo actividades adicionales dependiendo del temario que se esté cubriendo en cada momento. Además, se realizarán preguntas tipo test a través de la plataforma on line al finalizar cada uno de los módulos con el objetivo de comprobar si el alumno ha asimilado de manera correcta la materia impartida.

#### Características de la Plataforma On-line.

- Mensajería individualizada para cada alumno integrado en la plataforma
- Secretaría
- Biblioteca
- Agenda
- Cafetería (foros y chat)
- Comunicación con los profesores: vía mensajería, foro y chat

En definitiva, la plataforma actuará como vía de comunicación, entre el alumno y el entorno global de formación. El alumno tendrá información actualizada sobre los conceptos que se estén estudiando en cada momento, como links a noticias, artículos, etc.



## Campus Virtual

4

El Campus Virtual es una plataforma para la formación a distancia a través de Internet. También es una comunidad virtual que reúne profesores y alumnos, relacionándolos entre si y compartiendo sus experiencias.

### Ventajas de un curso online

- Es una educación interactiva con flexibilidad de horarios: el alumno puede acceder al curso desde cualquier parte del mundo y a cualquier hora solamente conectándose a Internet.
- El alumno puede consultar a un profesor, recibir materiales formativos, realizar test, enviar resultados de trabajos, etc...
- El alumno dispone de profesores/tutores para resolver sus dudas tanto de índole académico como de índole técnico o de funcionamiento del campus.
- El profesor conoce en todo momento la evolución en el estudio de cada uno de los alumnos.



### Material necesario

- Pc con conexión a Internet.
- Es conveniente (aunque no necesario) una cuenta de correo electrónico.
- Los alumnos dispondrán de documentación detallada de todos los módulos que integran un curso. Además, cada uno de los mismos contará con diversos casos prácticos tanto propuestos como resueltos.

### Exámenes y Trabajos

- El alumno tendrá que realizar una serie de exámenes a la finalización de cada módulo para demostrar que ha consolidado los conocimientos estudiados en ese módulo, el alumno podrá saber de forma inmediata las calificaciones y así comprobar su situación académica.
- El alumno tendrá que desarrollar trabajos expuestos por el profesor.

### Profesores

- Todos los profesores son profesionales de los Mercados Financieros, que a través de sus conocimientos técnicos y experiencia diaria de los mercados, propondrán ejercicios y casos prácticos, y resolverán todas las dudas que formulen los alumnos.
- Los profesores/tutores guiarán/supervisarán la progresión de la formación del alumno a lo largo de todo el curso.

### Comunicación con los profesores/tutor

- El alumno dispondrá de varias canales para la comunicación con los profesores: Vía mensajería interna, Chat, tutorías online, correo electrónico, etc.
- El alumno al poder comunicarse con el profesor de una manera no presencial evita la barrera de la timidez.



El título de Asesor Financiero Europeo (EFA®), es el más prestigioso y de mayor reconocimiento Europeo, en lo que se refiere a Asesoramiento Financiero y es otorgado por EFPA Europa ("European Financial Planning Association"). Fué desarrollado por un equipo de contrastados académicos y profesionales de más de 10 países y representa un sello de calidad de reconocido prestigio en toda Europa. La EFPA impulsa la formación de los profesionales de la planificación y el asesoramiento financiero mediante el desarrollo e implementación de programas educativos que otorgan las certificaciones de EFPA, acreditación otorgada por EFPA España a IEB para la impartición del presente Programa Formativo. Por otro lado, la recepción y entrada en vigor de la Directiva europea sobre Mercados Financieros en nuestro país, ha traído de la mano una nueva figura normativa, dentro de las Empresas de Servicios de Inversión, como son la Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente, que bajo la forma de persona jurídica o persona física, son las únicas autorizadas, junto a las ESI tradicionales, por parte de la CNMV para prestar el servicio de asesoramiento financiero de forma independiente. Para ello, es preciso estar registrado en la CNMV, siendo los requerimientos para dicho registro la experiencia en asesoramiento financiero de inversiones y la formación específica, punto este último en el que cobra especial relevancia la acreditación EFA al ser reconocida para este requisito por parte de la CNMV.

El IEB , recibió en el congreso EFPA 2007 una distinción de reconocimiento por la difusión de la acreditación EFA® a través de sus programas formativos





## Plan de Estudios 6

### Módulo I

#### ASESORAMIENTO Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA

1. El cliente y la asesoría financiera.
  - A. Banca de productos Vs Banca de clientes.
  - B. Características de la banca personal.
    1. Análisis de los clientes.
    2. Tipología del cliente de Banca Personal.
  - C. Características de la Banca Privada.
  - D. Servicios a ofrecer:
    1. Correduría.
    2. Asesoramiento financiero.
    3. Gestión discrecional.
    4. Financial Planning.
    5. Family Office.
2. Establecer la relación cliente-asesor.
  - A. Perfil del Asesor/Planificador: Cualidades y funciones.
  - B. Explicar temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financiera para desarrollar un plan amplio apropiado al cliente individual.
  - C. Explicar los servicios suministrados, el proceso de planificación, el "método de ciclo de vida" y la documentación requerida.
3. Recopilación de los datos del cliente y determinación de los objetivos y expectativas.
  - A. Obtener información del cliente a través de una entrevista/cuestionario sobre sus recursos financieros y obligaciones.
  - B. Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades.
  - C. Asesorar al cliente en sus valores, actitudes y expectativas.
  - D. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.
4. Determinación del estado económico-financiero del cliente.
  - A. General.
    1. Estado financiero actual.
    2. Actitudes y expectativas.
    3. Necesidades de capital actuales/esperadas.
    4. Tolerancia al riesgo.
    5. Exposición al riesgo.
    6. Gestión del riesgo.
  - B. Necesidades especiales.
    1. Planificación de una enfermedad mortal.
    2. Consideraciones del divorcio/segundas nupcias.
    3. Necesidades del adulto dependiente.
    4. Necesidades de niños discapacitados.
    5. Necesidades educativas.
  - C. Gestión del riesgo.
    1. Necesidades de seguro de vida y cobertura actual.
    2. Necesidades de seguro de invalidez y cobertura actual.
    3. Necesidades de seguro de enfermedad y cobertura actual.
    4. Necesidades de seguro de asistencia a largo plazo y cobertura actual.
    5. Necesidades de seguro de propietarios y cobertura actual.
  - D. Fiscalidad.
    1. Declaración a Hacienda.
    2. Estrategias tributarias actuales.
    3. Estado de cumplimiento de los impuestos.



- E. Inversiones.
  - 1. Inversiones actuales.
  - 2. Estrategias y políticas de inversión actuales.
- F. Jubilación.
  - 1. Exposición fiscal del plan actual de jubilación.
  - 2. Planes de jubilación actuales.
  - 3. Beneficios sociales.
  - 4. Estrategias de jubilación.
- G. Beneficios para el empleado.
  - 1. Beneficios disponibles para el empleado.
  - 2. Participación actual en los beneficios del empleado.
- H. Planificación de la sucesión.
  - 1. Documentos típicos de planificación sucesoria.
  - 2. Estrategias de planificación sucesoria.
  - 3. Exposición a impuestos de sucesión.
- 5. Desarrollo y presentación de un plan financiero basado en el ciclo de vida.
  - A. Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida para satisfacer los objetivos y metas del cliente:
    - 1. Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente.
    - 2. Gestión de las carteras: Reajustes y reequilibrios.
  - B. Presentación y revisión del plan con el cliente.
- 6. Aplicación del plan financiero.
  - A. Asesorar al cliente al aplicar las recomendaciones.
  - B. Coordinarse en caso necesario con otros profesionales, (por ej. contables, abogados, agentes inmobiliarios, asesores de inversiones, y agentes de seguros).
- 7. Control del plan financiero.
  - A. Controlar y evaluar la validez de las recomendaciones.
  - B. Revisar la progresión del plan con el cliente.
  - C. Discutir y evaluar los cambios de las circunstancias personales del cliente, (por ej. nacimiento/fallecimiento, edad, enfermedad, divorcio, jubilación).
  - D. Revisar y evaluar las leyes fiscales y las circunstancias económicas.
  - E. Hacer recomendaciones para adaptarse a las circunstancias nuevas o cambiantes.
  - F. Colaborar con el cliente para asegurarse de que el plan cumple los objetivos y metas: revisar todo lo necesario.
- 8. Software de planificación financiera y servicios electrónicos.

## Módulo 2

### INSTRUMENTOS Y MERCADOS FINANCIEROS

- 1. Comprender los factores macroeconómicos que afectan a los rendimientos de la inversión.
  - A. Fundamentos Macroeconómicos:
    - 1. Indicadores de crecimiento económico.
    - 2. Indicadores de precios.
    - 3. Indicadores de empleo.
  - B. Los ciclos económicos.
  - C. Indicadores de coyuntura.
    - 1. De demanda.
    - 2. De oferta.
    - 3. De sentimiento.
  - D. Interpretación de los indicadores económicos en los mercados financieros.
- 2. Fundamentos de la Inversión.
  - A. Valor temporal del dinero.
  - B. Capitalización.
    - 1. Simple.
    - 2. Compuesta.
  - C. Descuento.
    - 1. Simple y Comercial.
    - 2. Compuesto.
  - D. Tipos de interés spot y forward.
  - E. Rentabilidad.
    - 1. Nominal y real.
    - 2. Rentabilidad simple.
    - 3. Tasa anual equivalente (TAE).
    - 4. Tasa interna de rentabilidad (TIR).
    - 5. Tasa de rentabilidad efectiva (TRE).
    - 6. Tasa geométrica de rentabilidad.
  - F. Rentas Financieras.
    - 1. Concepto y elementos.
    - 2. Valoración de rentas constantes.
    - 3. Valoración de rentas en progresión geométrica.
  - G. Conceptos básicos de estadística.
    - 1. Media y esperanza.
    - 2. Varianza y desviación típica.
    - 3. Covarianza.
    - 4. Coeficiente de correlación.
    - 5. Recta de regresión.
- 3. Sistema Financiero.
  - A. Componentes de un sistema financiero.
  - B. Intermediarios Financieros.
    - 1. Descripción y funciones.
    - 2. Tipos de intermediarios financieros.

- C. Activos Financieros.
  - 1. Concepto y funciones.
  - 2. Características principales.
  - 3. Clasificación.
- D. Mercados Financieros.
  - 1. Concepto y funciones.
  - 2. Características.
  - 3. Clasificación.
- E. El BCE y la Política Monetaria.
  - 1. Estrategias de política monetaria.
  - 2. Principales instrumentos.
    - I. Operaciones de mercado abierto.
    - II. Facilidades Permanentes.
    - III. Coeficiente de Caja.
- 4. Sistema Target.
  - A. Tipos de interés de referencia.
    - 1. Características y sistema de cálculo.
    - 2. Eonia, Euribor
  - B. Mercados monetarios.
    - 1. Características generales.
    - 2. Activos negociados.
    - 3. Agentes participantes.
- 5. Mercado de Renta Fija.
  - A. Características de la renta fija.
  - B. Estructura del Mercado de Deuda Pública.
    - 1. Activos que se negocian.
    - 2. Miembros del mercado.
    - 3. Mercado primario.
    - 4. Mercado secundario.
      - a. Operaciones simples.
      - b. Operaciones dobles.
      - c. Operaciones de segregación.
  - C. Mercado de Renta Fija Privada.
    - 1. Estructura y operativa del mercado.
    - 2. Tipología de activos.
      - a. Pagares.
      - b. Bonos y obligaciones privadas.
      - c. Cédulas, bonos y participaciones hipotecarias.
      - d. Participaciones Preferentes.
      - e. Fondos de Titulización de Activos.
  - D. Rating: concepto y clasificaciones.
  - E. Valoración de activos de renta fija.
    - 1. Riesgos asociados a la renta fija.
      - a. Riesgo de interés.
      - b. Riesgo de crédito.
      - c. Riesgo de liquidez.
      - d. Riesgo de tipo de cambio.
      - e. Riesgo de amortización anticipada.
    - 2. Valoración de activos de renta fija a corto y a largo plazo.
  - F. Relación Precio-TIR.: Principios de Malkiel.
  - G. Curva y estructura temporal de los tipos de interés (ETTI).
    - 1. Concepto.
    - 2. Teorías explicativas de la ETTI.
  - H. Medición y gestión del riesgo de tipo de interés.
    - 1. Duración.
    - 2. Duración corregida.
    - 3. Sensibilidad.
    - 4. Inmunización.
- 6. Mercado de Renta Variable.
  - A. Características de la renta variable.
  - B. Estructura del Mercado Bursátil.
    - 1. Activos que se negocian.
    - 2. Miembros del mercado.
    - 3. Sistemas de liquidación.
    - 4. La contratación y la operativa bursátil.
      - a. Sistemas de contratación.
      - b. Tipos de órdenes.
  - C. Tipos de operaciones bursátiles
    - 1. Oferta Pública de Venta (OPV).
    - 2. Oferta Pública de Adquisición (OPA).
    - 3. Split.
    - 4. Ampliación y reducción de capital.
  - D. Índices bursátiles.
    - 1. Definición y características.
    - 2. Ibex-35.

- E. Introducción al Análisis Fundamental.
  - 1. Consideraciones generales.
  - 2. Ratios bursátiles.
    - a. PER.
    - b. Rentabilidad por Dividendo.
    - c. Earning Yield Gap.
    - d. Precio Cash Flow.
    - e. Precio sobre Valor Contable.
    - f. ROA y ROE.
- F. Valoración de empresas.
  - 1. Valor contable.
  - 2. Modelo de Gordon-Saphiro.
  - 3. Descuentos de Flujos.
- G. Introducción al Análisis Técnico.
  - 1. Concepto y principios del análisis técnico.
  - 2. Soportes y resistencias.
  - 3. Volumen.
  - 4. Análisis gráfico.
    - a. Rectángulos.
    - b. Triángulos.
    - c. Canales.
    - d. Cabeza y hombros
    - e. Doble máximo o doble mínimo.
  - 5. Indicadores y osciladores.
    - a. Media Móvil.
    - b. MACD.
    - c. RSI.
    - d. Estocástico
- 7. Mercado de Divisas.
  - A. Definición de divisa.
  - B. Características del mercado de divisas.
  - C. Formación de los precios.
    - 1. Teoría de la paridad de los tipos de interés.
    - 2. Teoría de la paridad del poder adquisitivo.
  - D. Operativa en el mercado de divisas.
    - 1. Mercado al contado (Spot).
    - 2. Mercado a plazo (Forward).
    - 3. Cálculo del tipo de cambio forward.
    - 4. Cálculo de los puntos swap.
- 8. Mercado de Productos derivados.
  - A. Concepto de riesgo financiero.
  - B. Concepto de instrumento derivado.
  - C. Mercado organizado y mercado no organizado.
  - D. El mercado de futuros.
    - 1. Organización y funcionamiento.
    - 2. Principales contratos de futuros.
      - a. Sobre índices.
      - b. Sobre acciones.
      - c. Euribor 3 meses.
    - 3. Formación general de los precios.
    - 4. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
  - E. Mercado de opciones.
  - F. Estrategias básicas.
  - G. Valor de la prima.
    - 1. Valor intrínseco y valor temporal.
    - 2. In the money, At the money y Out the money.
    - 3. Variables que determinan la prima.
  - H. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
  - I. Productos Estructurados.
    - 1. Concepto y características.
    - 2. Clasificación.
    - 3. Descripción de las principales estructuras.
      - a. Fondo garantizado de renta variable.
      - b. Depósito estructurado.
      - c. Estructura reverse o contratos de compra/venta de opciones (antes CFA).

### Módulo 3

#### FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN MOBILIARIA

1. Visión general de los fondos de inversión mobiliaria.
  - A. Marco legislativo y definición de las IIC.
  - B. Elementos intervinientes.
    1. Partícipes y socios
    2. Sociedad Gestora.
    3. Entidad Depositaria.
    4. CNMV.
  - C. Valoración de las participaciones de los fondos de inversión mobiliaria: el NAV o valor liquidativo.
  - D. Tipología de comisiones de los fondos.
  - E. Información a los partícipes.
2. Fondos de inversión mobiliaria y sus objetivos de inversión.
  - A. Tipos de fondos de inversión.
    1. Por la distribución de beneficios.
    2. Por la naturaleza de sus activos:
      - a. Fondos de inversión en activos del mercado monetario.
      - b. FIM.
      - c. Fondos Garantizados.
      - d. Fondos de Fondos.
      - e. Fondos Principales.
      - f. Fondos Cotizados (ETF).
      - g. Fondos en valores no cotizados.
      - h. Fondos de inversión libre.
  - B. Sociedades de inversión de capital variable (SICAV).
    1. Concepto y características.
    2. Operativa.
    3. Política de inversión.
3. Fondos de inversión libre (Hedge Funds).
  - A. Definición y características generales.
  - B. Estrategias y estilos de inversión:
    1. Valor relativo.
    2. Eventos societarios.
    3. De oportunidad.
    4. Fondos de Fondos.
4. Estilos de gestión.
  - A. Activa.
  - B. Pasiva.
  - C. Crecimiento.
  - D. Valor.

### Módulo 4

#### SEGUROS

1. La institución del seguro.
  - A. Concepto de riesgo.
  - B. Tipos de riesgo.
  - C. Contrato de seguro.
2. Gestión del riesgo. Aspectos fundamentales.
  - A. Concepto de gestión del riesgo.
  - B. Técnicas básicas de gestión del riesgo.
3. Marco legal del contrato de seguro.
  - A. Legislación aplicable.
  - B. Aspectos básicos del contrato de seguro.
  - C. Elementos del contrato de seguro.
  - D. Modalidades de seguros.
    1. Seguros personales.
    2. Seguros de daños.
    3. Seguros patrimoniales.
4. Técnica aseguradora.
  - A. Introducción a los métodos actuariales.
  - B. Política de suscripción del seguro.
  - C. Gestión del siniestro.
5. Introducción y aspectos generales de las coberturas personales.
  - A. Sistema de previsión social público. Acción protectora de la Seguridad Social.
  - B. Sistema de previsión social complementaria. Mecanismos.
  - C. Principales aspectos técnicos y legales de las coberturas personales.
6. Seguro de vida.
  - A. Concepto.
  - B. Modalidades.
    1. Vida ahorro.
    2. Vida riesgo.
    3. Vida mixto.
  - C. Características generales del seguro de Vida Ahorro.
    1. Elementos personales.
    2. Interés técnico garantizado y participación en beneficios.

- 3. Modalidades del seguro de vida.
  - a. Seguro de Vida (Jubilación).
  - b. Unit Linked.
  - c. Planes de previsión asegurados.
- 3 Contingencias cubiertas.
- 4 Modalidades de prestación del seguro de vida ahorro.
- D. Características generales del seguro de vida riesgo.
  - 1. Elementos personales.
  - 2. Modalidades.
  - 3. Garantías.
- 7. Seguro de Accidentes.
  - A. Concepto.
  - B. Modalidades.
  - C. Características generales.
    - 1. Elementos personales.
    - 2. Garantías cubiertas.
    - 3. Modalidades de prestación.
- 8. Seguro de Enfermedad (Seguro de salud).
  - A. Concepto.
  - B. Modalidades.
  - C. Características generales.
    - 1. Elementos personales.
    - 2. Garantías cubiertas.
- 9. Planes de Seguros de empresa.
  - A. Concepto.
  - B. Diferentes coberturas de los seguros colectivos de empresa.
    - 1. Seguros colectivos de vida (Ahorro/riesgo).
    - 2. Seguros colectivos de accidente (trabajo).
    - 3. Seguros colectivos de salud.
  - C. Compromisos por pensiones.
- 10. Planificación de coberturas personales.
  - A. Riesgos en el entorno personal y familiar (reducción de ingresos, incremento de gastos, etc).
  - B. Métodos para evitar, reducir y sustituir posibles pérdidas.
- 11. Seguros contra daños y seguros patrimoniales.
  - A. Concepto.
  - B. Modalidades.
  - C. Características generales.

## Módulo 5

### PENSIONES Y PLANIFICACIÓN DE JUBILACIÓN

- I. Planes y Fondos de Pensiones.
  - A. Definición.
  - B. Principios rectores.
  - C. Elementos personales.
  - D. Modalidades.
    - 1. Según el tipo de entidad promotora. (individual, empleo y colectivo).
    - 2. Por el régimen de aportaciones y prestaciones.
    - 3. Por la vocación inversora.
  - E. Rentabilidad y Riesgo.
  - F. Contingencias cubiertas y prestaciones.
  - G. Supuestos de disposición anticipada.
- 2. Principios básicos para la planificación de la jubilación.
  - A. Definición de las necesidades en el momento de la jubilación.
  - B. Beneficios de las pensiones públicas.
  - C. Establecer prioridades financieras a corto, medio y largo plazo.
  - D. Concretar el inicio del ahorro/previsión.
  - E. Análisis periódico de las variables financiero fiscales.
- 3. Análisis de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación.
  - A. Determinación de los objetivos financieros.
  - B. Estimar la prestación por jubilación que proporcionará el sistema de Seguridad Social (Previsión Social Pública).
  - C. Cálculo de los recursos disponibles para cumplir los objetivos (seguros de vida ahorro, planes de pensiones, valores mobiliarios, inversiones inmobiliarias, etc).
  - D. Presupuesto para la jubilación.
  - E. Déficit o superávit potencial.
- 4. Opciones de reembolso y rescate.
  - A. Supuestos de reembolso y rescate.
  - B. Supuestos de disposición anticipada.
  - C. Implicaciones de la jubilación anticipada.
  - D. Consideraciones fiscales.
- 5. Aspectos claves para la definición de estrategias en la planificación de la jubilación.
  - A. Aspectos críticos en la definición de estrategias para la jubilación.
  - B. Selección de productos. Incidencia de las variables financiero - fiscales.



## Módulo 6

### PLANIFICACIÓN INMOBILIARIA

#### I. La inversión inmobiliaria.

- A. Definición y principales características.
  - B. Clasificación de la inversión inmobiliaria.
    - 1. Según el tipo de suelo.
    - 2. Según la actividad inmobiliaria.
  - C. Rentabilidad y Riesgo de la inversión inmobiliaria.
  - D. Fiscalidad de la inversión inmobiliaria.
    - 1. Por tenencia.
    - 2. Por transmisión.
  - E. Vehículos para la inversión y planificación inmobiliaria.
    - 1. Cuentas viviendas.
    - 2. Fondos y sociedades de inversión inmobiliarias.
    - 3. Sociedades patrimoniales inmobiliarias.
    - 4. Sociedades de arrendamientos de viviendas.
2. Productos hipotecarios y métodos de amortización.
- A. Requisitos para la concesión.
  - B. Métodos de amortización: Francés y Lineal.

## Módulo 7

### FISCALIDAD DE LAS INVERSIONES

#### I. Marco tributario.

- A. Impuesto sobre las Renta de Personas Físicas (IRPF).
    - 1. Introducción.
    - 2. Concepto de base imponible.
    - 3. Rendimientos del trabajo.
    - 4. Rendimientos del capital.
    - 5. Ganancias y pérdidas patrimoniales.
    - 6. Régimen de imputación de rentas.
    - 7. Liquidación del IRPF.
  - B. Impuesto sobre el Patrimonio.
    - 1. Ámbito de aplicación.
    - 2. Sujetos pasivos.
    - 3. Patrimonio neto y exenciones.
    - 4. Liquidación del impuesto.
  - C. Impuesto de Sociedades.
    - 1. Ámbito de aplicación.
    - 2. Liquidación.
  - D. Impuesto de Sucesiones.
    - 1. Ámbito de aplicación.
    - 2. Hecho imponible.
    - 3. Valoración de los bienes.
    - 4. Liquidación.
  - E. Imposición de no residentes.
    - 1. Residencia fiscal.
    - 2. El impuesto sobre la renta de no residentes.
    - 3. El impuesto del patrimonio del no residente.
    - 4. Convenio de doble imposición.
2. Fiscalidad de las operaciones financieras.
- A. Depósitos bancarios.
  - B. Renta fija.
  - C. Renta variable.
  - D. Fondos de inversión.
  - E. Fondos y Planes de Pensiones.
  - F. Productos de seguros.
3. Planificación fiscal.
- A. Optimización fiscal del IRPF y del IP.
  - B. Planificación hereditaria.
  - C. Planificación Patrimonial.
    - 1. La sociedad patrimonial.
    - 2. Régimen fiscal de la empresa familiar.
    - 3. La sociedad holding.

## Módulo 8

### GESTIÓN DE CARTERAS.

1. Riesgo y marco de rendimiento.
  - A. Rendimiento de un activo.
  - B. Rendimiento de una cartera.
  - C. Volatilidad de un activo.
  - D. Riesgo de una cartera de valores.
  - E. El concepto de diversificación.
  - F. Supuestos de la Hipótesis de Normalidad.
2. Mercados de capital eficientes.
  - A. El concepto de eficiencia en los mercados de capital.
  - B. Diferentes hipótesis de Eficiencia de los Mercados.
  - C. Consecuencias de la eficiencia del mercado y anomalías.
3. Teoría de Cartera.
  - A. Aspectos fundamentales de la Teoría de Carteras.
  - B. Selección de la cartera óptima.
  - C. Modelo de mercado de Sharpe.
    1. Justificación del modelo.
    2. Riesgo sistemático y no sistemático de una cartera.
    3. Beta de una cartera.
  - D. Modelo de equilibrio de los activos (CAPM).
    1. Capital Market Line (CML).
    2. Security Market Line (SML).
  - E. Nuevos modelos teóricos: Graham y Dodd.
4. Proceso de Asignación de activos:
  - A. Definición.
  - B. Distribución de Activos: Matriz de Asset Allocation.
  - C. Elaboración de Carteras Modelo.
  - D. Diferentes tipos de Asignación de Activos.
    1. Asignación Estratégica.
    2. Asignación Táctica.
5. Medición y Atribución de resultados.
  - A. Medidas del Rentabilidad.
    1. Rentabilidad simple.
    2. Rentabilidad del inversor.
    3. Rentabilidad del gestor.
  - B. Medidas de rentabilidad ajustada al riesgo.
    1. Ratio de Sharpe.
    2. Ratio de Treynor.
    3. Alfa de Jensen.
    4. Tracking-error.
    5. Ratio de Información.
  - C. Comparación con un índice de referencias: Benchmark.
  - D. Aplicación al análisis y selección de fondos.
  - E. Atribución de resultados: proceso y cálculos.
6. Información del rendimiento a los clientes.
  - A. Atribución de resultados a corto y largo plazo.
  - B. Normas internacionales de presentación de resultados: Global Investment Performance Standard GIPS.

## Módulo 9

### CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y REGULADOR

1. Cumplimiento normativo
  - A. Protección del inversor
    1. Como adquirente de valores
    2. Como usuario de servicios financieros
  - B. Blanqueo de dinero
    1. Definiciones, conceptos y tendencias en el blanqueo de dinero
    2. Mejores prácticas/normas internacionales contra el blanqueo de dinero
    3. Tipologías de blanqueo de dinero (ejemplos de la industria y el sector privado)
    4. Líneas generales de la legislación Nacional/Europea
    5. Los participantes en el blanqueo de dinero
    6. Los papeles, funciones y poderes de los cuerpos que controlan
  - C. Cumplimiento de los perfiles de riesgo de los clientes
  - D. Protección de datos
  - E. Marco regulatorio español de los servicios financieros
2. Directivas de la UE
  - A. Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MIFID)
    1. Concepto y limitación del asesoramiento como un servicio de inversión
    2. Información y difusión de la información al inversor
    3. Manipulación y abuso del mercado
  - B. Otras directivas (FASP, IMD, etc.)
  - C. Transposición nacional y regulación financiera española
3. Código Ético de la EFPA



## Claustro de Profesores

7

- Alonso Conde, Ana Belen
- Bernal Alonso, Miguel Angel
- Dávila Cano, Lorenzo
- González Sánchez, Carlos
- López Mora, Diego
- López Valle, Francisco Javier

- Merino Espuelas, Juan Ignacio
- Miguez Martin, Sergio
- Ortiz de Juan, Jose Manuel
- Roa Diaz Regañón, Alfonso
- Ruiz Huerga, Ricardo Jesus
- Weitz Schneir, Mario

El curriculum de cada uno de los profesores miembros del cuadro docente figura en la página web del IEB

El IEB se reserva el derecho de modificar el claustro de profesores por fuerza mayor.

## ¿Quién debe asistir?

8

- Gestores de Patrimonio
- Gestores de Carteras y Fondos de Inversión
- Área Comercial de Banca Privada
- Asesores de Banca Personal
- Asesores Financieros Independientes
- Asesorías Fiscales

- Área de Banca de Inversiones
- Inversores Privados
- Todos aquellos interesados en profundizar en el área del Asesoramiento Financiero
- Profesionales que quieran preparar el examen para la obtención de la acreditación EFA®





c/ Alfonso XI n°6 · 28014 Madrid  
Tel. 91 524 06 15 · Fax 902 190 200 · 91 521 04 52  
formacion@ieb.es · [www.ieb.es](http://www.ieb.es)