



Masters Profesionales

Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5

Créditos ECTS



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS

1. Sobre Inesem
2. Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***

Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
CRÉDITOS ECTS	5
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

Titulación Múltiple:

- Título Propio Máster en Finanzas, Banca y Seguros expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."
- Título Propio Universitario en Asesor de Banca y Gestión Inversiones expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

1. Certificación que acredita la superación del examen oficial y obtención de las competencias en materia de asesoramiento financiero según la modificación de la [Directiva 2014/65/EU](#) establecida por la CNMV según consta en la resolución con número de expediente

Resumen

El mercado laboral demanda profesionales con conocimientos en dirección empresarial que posean una visión global e integral de la empresa y de su funcionamiento, de forma que sean capaces de maximizar la gestión de los recursos financieros disponibles. El Master Finanzas, Banca y Seguros le aporta al alumno las herramientas y técnicas necesarias para aumentar la eficiencia en la gestión de la contabilidad y las finanzas empresariales en empresas dedicadas a las finanzas y seguros, contemplando los contenidos y exigencias más actuales en el ámbito de la financiación y la dirección. Por tanto, con la realización de este master te convertirás en un experto financiero, pudiendo asumir la dirección financiera de cualquier organización de finanzas y seguros, así como asesorar a cualquier directivo sobre esta área.

A quién va dirigido

El Master Finanzas, Banca y Seguros está dirigido a aquellos titulados en la rama de económicas y empresariales: Administración y Dirección de Empresas, Empresariales y Economía; así como a todo aquel titulado que quiera reforzar sus conocimientos en el área de dirección y financiera mejorando sus capacidades de selección de los diferentes productos financieros.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el entorno financiero y sus cálculos matemáticos.
- Detectar, analizar y determinar las necesidades financieras de la empresa.
- Gestionar la información y contratación de los recursos financieros destinados a la inversión.
- Administrar las políticas de dividendos, fondos de inversión, la tesorería y su gestión y los productos de renta fija y variable.
- Administrar y dirigir empresas orientadas a las finanzas y seguros.
- Controlar los distintos riesgos financieros internacionales.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Master Finanzas, Banca y Seguros estarás capacitado para asumir la dirección de cualquier organización del sector. Obtendrás nociones sobre la creación de empresas, su dirección estratégica así como habilidades directivas y técnicas de negociación. Además, aprenderás sobre gestión contable, fiscal, financiera y de seguros, de forma que seas capaz de controlar las repercusiones de la financiación de la empresa y de gestionar de forma óptima las inversiones y los recursos.

Salidas Laborales

El Master Finanzas, Banca y Seguros te permitirá acceder a puestos relacionados con el área financiera, contable y ejecutiva de cualquier organización. También te formará profesionalmente para realizar funciones como asesor financiero de cualquier empresa de finanzas y seguros. Así como para gestionar la financiación e inversión de tu propia empresa logrando alcanzar el máximo beneficio.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS

Módulo 1. **Dirección estratégica en el sector financiero**

Módulo 2. **Asesor de banca y gestión de inversiones**

Módulo 3. **Asesoramiento financiero (mifid ii)**

Módulo 4. **El riesgo bancario y la normativa aplicable**

Módulo 5. **Fundamentos en empresas de seguros parte general**

Módulo 6. **Fundamentos en empresas de seguros parte específica**

Módulo 7. **Marketing financiero**

Módulo 8. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1.

Dirección estratégica en el sector financiero

Unidad didáctica 1.

Las bases de la dirección estratégica

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

Unidad didáctica 2.

Proceso de planificación estratégica

1. Visión, misión y valores de la entidad financiera
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

Unidad didáctica 3.

Análisis estratégico de la entidad financiera

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

Unidad didáctica 4.

Diagnóstico interno de la entidad financiera

1. El perfil estratégico de la ENTIDAD FINANCIERA
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

Unidad didáctica 5.

La estrategia propuesta

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

Unidad didáctica 6.

Implantación y control estratégico

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

Módulo 2.

Asesor de banca y gestión de inversiones

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. Gestión de cobro de efectos
12. Cajas de alquiler
13. Servicio de depósito y administración de títulos
14. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas
15. Comisiones bancarias

Unidad didáctica 6. Marketing financiero y relacional

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente
3. La segmentación de clientes
4. Fidelización de clientes
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros

Unidad didáctica 7. Comercialización de productos y servicios financieros

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente
4. Protección a la clientela

Unidad didáctica 8. Canales alternativos de comercialización de productos y servicios bancarios

1. Intranet y extranet
2. La Banca telefónica
3. La Banca por internet
4. La Banca electrónica
5. Televisión interactiva
6. El ticketing
7. Puestos de autoservicio

Módulo 3. 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. Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo
5. Programas de Cumplimiento Normativo o Compliance Office

Unidad didáctica 5.

Gestión de carteras y patrimonios

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 4.

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 el 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 5.

Fundamentos en empresas de seguros parte general

Unidad didáctica 1.

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 2.

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
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 3. Informática y ofimática

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y Configuración de Correo Electrónico como Intercambio de Información
3. Conceptos Generales y Características Fundamentales del Programa de Tratamiento de Textos
4. Conceptos Generales y Características Fundamentales de la Aplicación de la Hoja de Cálculo
5. Introducción y Conceptos Generales de la Aplicación de Base de Datos
6. Introducción y Conceptos Generales en la Presentación de Información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras

Unidad didáctica 4. 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

Módulo 6. Fundamentos en empresas de seguros parte específica

Unidad didáctica 1. 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 2. 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 3.

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

Módulo 7.

Marketing financiero

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing financiero

1. Las 5 Pes del marketing financiero
2. Estructura y medios de Marketing
3. Diferencia entre marketing y venta

Unidad didáctica 2.

La entidad financiera y su entorno

1. Conocimiento del Entorno competitivo a través de la Investigación de mercado
2. Innovación
3. Impacto tecnológico

Unidad didáctica 3.

Análisis del cliente de la entidad financiera

1. Conocimiento del Cliente a través de la Investigación de mercado
2. Tipología de clientelas
3. Segmentación del mercado
4. Posicionamiento de la entidad
5. Captación y fidelización de clientes

Unidad didáctica 4.

Oferta financiera

1. El producto y la oferta financiera
2. El precio de la oferta financiera
3. La distribución de la oferta financiera
4. La venta de los servicios financieros
5. La comunicación de la entidad financiera

Módulo 8.

Proyecto fin de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El 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.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.



Revista Digital

Secretaría

Campus Virtual

Webinars

Comunidad

5

pilares del método



SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado
MIFID II + 5 Créditos ECTS

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.