



Guía de Certificación Nivel II (€FA) – México

En colaboración con:



Versión Enero 2009

Documento elaborado por el
Comité de Acreditación y Certificación
de **€FPA España**

CONTENIDO

	Pág.
1. Presentación	3
1.1 Misión y objetivos de €FPA.....	3
2. Certificaciones y exámenes ofrecidos por €FPA	4
2.1 Certificaciones.....	4
2.2 Exámenes.....	6
3. Acuerdo de colaboración €FPA- AMIB.....	6
4. La Certificación €FA (Nivel II) en México	7
4.1 Examen de Nivel II en México	7
4.2 Proceso de Acreditación de Centros Capacitadores	8
4.3 Proceso de Revalidación (recertificación)	8
5. Programa de contenidos (Nivel II) para obtener la Certificación.	9
5.1. Niveles de conocimiento y habilidades	9
5.2. Marco modular del Nivel II de €FA	10
5.3. Contenidos y resultados de aprendizaje: Nivel II de €FA en México	11
Módulo 1	11
Módulo 2	23
Módulo 3	34
Módulo 4	36
Módulo 5	47
Módulo 6	52
Módulo 7	55
Módulo 8	56
Módulo 9	64
Anexo: Examen Tipo	65

1. Presentación

€FPA es la Asociación Europea de los profesionales del asesoramiento y la planificación financiera personal. Fundada en Róterdam (Holanda), como iniciativa de la Universidad Erasmus, es una institución sin ánimo de lucro y financieramente independiente. Fue creada, al igual que otras que existen en el mundo (EEUU, Asia y Australia) de igual naturaleza y fines análogos, para garantizar el adecuado desarrollo de la profesión y aunar los intereses de inversores, entidades y profesionales a escala europea.

€FPA, a través de su relación con entes reguladores, instituciones y organizaciones empresariales y de consumidores, así como por su compromiso con el comportamiento ético y de calidad de servicio, se sitúa en la vanguardia del desarrollo e impulso a la profesión de Asesor y Planificador Financiero

1.1 Misión y Objetivos de €FPA

Contribuir eficazmente al desarrollo de la profesión y beneficiar a los diversos actores del sector de los servicios financieros: inversores, entidades y profesionales, lo que se concreta en los siguientes objetivos:

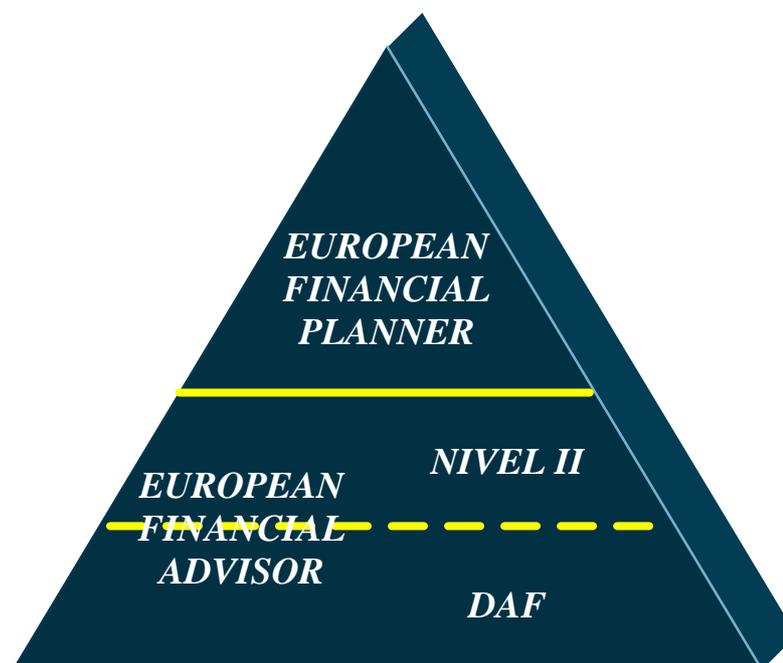
- Difundir la disciplina de la asesoría y planificación financiera personal entre los profesionales del sector y la sociedad en general.
- Desarrollar normas divulgativas, profesionales y éticas para los asesores y planificadores financieros en Europa.
- Garantizar el cumplimiento del Código Ético de comportamiento profesional.
- Acreditar y certificar los conocimientos, habilidades y capacidades de juicio de los profesionales adscritos a la €FPA, concediendo las pertinentes titulaciones europeas.
- Contar con el reconocimiento legal y el respaldo de organismos reguladores e instituciones nacionales e internacionales.
- Organizar seminarios y conferencias nacionales e internacionales.
- Patrocinar y fomentar la investigación de la Planificación y Asesoría Financiera y la producción de literatura académica y profesional.
- Fomentar las relaciones con otras Asociaciones en el ámbito internacional.

2. Certificaciones y Exámenes ofrecidos por €FPA

2.1 Certificaciones

€FPA ofrece en la actualidad tres tipos de Certificaciones.

De manera gráfica podríamos representar las certificaciones €FPA como una pirámide donde en la base se situaría el nivel DAF (diploma emitido por las secciones nacionales de €FPA), el siguiente nivel sería el €FA (Asesor Financiero) y finalmente en la cúspide de la pirámide se encontraría el €FP (Planificación Financiera)(€FA y €FP, certificados profesionales europeos emitidos por €FPA).



A. Diploma de Agente Financiero (DAF)

Objetivo: complementar en los segmentos básicos de las redes comerciales de entidades financieras y aseguradoras la necesidad de una calificación profesional para poder hacer frente a las futuras exigencias reguladoras. Se corresponde con el anterior Nivel I de €FA.

El diploma de Agente Financiero se caracteriza por:

- Tiene reconocimiento y validez nacional.
- Es un nivel intermedio y parcial para la obtención de la posterior certificación €FA.
- Su validez como examen parcial liberatorio del Certificado €FA será de tres años.

- Las personas que obtengan este diploma no formarán parte de la Asociación €FPA, ya que en el DAF no existe el requisito de la recertificación.
- La duración mínima del programa consta de 80 horas lectivas presenciales (o equivalente a distancia).

B. Certificación *European Financial Advisor* (€FA)

Objetivo: dotar al asesor financiero de conocimientos, habilidades y herramientas para ser capaz de diseñar e implementar un Plan de Inversión a su cliente, y para asesorarlo en cualquier aspecto patrimonial.

Dirigido: a asesores financieros independientes o personal que desarrolle actividades relacionadas en banca de clientes (banca privada, personal o funciones asimilables en red).

La certificación €FA se caracteriza por:

- Tiene reconocimiento internacional.
- Será, a nivel de contenidos del curso pero no de examen, parcialmente liberatorio del certificado €FP.
- Las personas que obtengan la certificación deberán formar parte del Registro €FA (en España, miembros de €FPA España).
- Deberán recertificarse cada 2 años (25 horas de formación continua)
- La duración mínima del programa formativo consta de 160 horas lectivas presenciales (o su equivalente a distancia).

C. Certificación *European Financial Planning* (€FP)

Objetivo: dotar de conocimientos más profundos a aquellos profesionales que se dedican a la gestión de grandes fortunas y que necesitan ofrecer un asesoramiento integrado, multidisciplinar, pro-activo y personalizado.

Dirigido: a asesores financieros independientes o personal que desarrolle actividades relacionadas con la gestión de grandes fortunas (banca privada, *family-office*, etc.).

La duración mínima del programa consta de 300 horas lectivas presenciales (o su equivalente a distancia).

2.2 Exámenes

En el presente documento nos centraremos exclusivamente en los exámenes del Diploma de Agente Financiero (DAF) y de la Certificación €FA, de los cuales vamos a describir sus características.

El examen completo €FA (I + II) constará de dos partes (ambas deben aprobarse):

- La primera, un examen tipo test de 50 preguntas. Para obtener la calificación de apto será requisito el haber respondido correctamente al menos al 70% del examen (35 preguntas). Las respuestas incorrectas o en blanco no restan puntuación. Duración de la primera prueba: 1 hora y 30 minutos:
- La segunda parte, consistirá en la resolución de ejercicios prácticos sobre distintos aspectos contemplados en el temario €FA. Duración de la segunda prueba: 1 hora.

Existe la posibilidad de obtener el certificado €FA a través de dos exámenes parciales o de niveles:

Los exámenes parciales de nivel I y II constarán de:

DAF (Nivel I):

- Parte única de 40 preguntas tipo test (requisito del 70% correctas). Duración de la prueba: 1 hora y 30 minutos.

Nivel II:

- Primera parte de 40 preguntas tipo test (requisito del 70% correctas). Duración de la prueba: 1 hora y 30 minutos.
- Segunda parte: resolución de ejercicios prácticos. Duración de la prueba: 1 hora. Duración total del examen: 2 horas y 30 minutos.

3. Acuerdo de colaboración €FPA- AMIB.

Para dar respuesta a la cada vez más necesaria profesionalización de la labor de asesoramiento financiero, €FPA (*European Financial Planning Association*) y AMIB han firmado un convenio que tiene como objetivo que las partes establezcan el reconocimiento mutuo de sus respectivas certificaciones para que los lleve a un incremento del profesionalismo y de la prácticas éticas en sus áreas geográficas propias, y a nivel internacional.

€FPA otorgará la certificación de Diploma de Agente Financiero (DAF o nivel I) al personal que cuente con la certificación como "Promotor de Valores (Serie 200)" o "Asesor en Estrategias de Inversión (Serie 210)" de AMIB, una vez superado un curso de formación de los módulos de Marco Legal y Fiscal. En los casos de que un país miembro de EFPA no cuente con una certificación equivalente al DAF o nivel I, se gestionará una convalidación parcial del examen €FA, país por país.

Para obtener en México la certificación €FA (Nivel II) o, en el futuro la certificación €FP (*European Financial Planner*) deberán acreditarse los exámenes correspondientes.

AMIB otorgará la certificación como "Promotor de Valores (Serie 200)" o "Asesor en Estrategias de Inversión (Serie 210)" al personal que cuente con la certificación de *European Financial Advisor* (€FA) o el Diploma de Agente Financiero (DAF) de €FPA España, en este último caso conseguido con una antigüedad no mayor a treinta meses desde la fecha de su expedición, y por lo tanto válido para el acceso a través del nivel II al certificado €FA. Este acuerdo podrá hacerse extensivo a otros diplomas nacionales de €FPA.

Para convalidar en México cualquiera de las dos certificaciones, €FA y DAF, se deberá acreditar el curso de ética impartido por AMIB y aprobar un examen modular integrado únicamente por las materias de Ética y Marco Normativo.

4. La Certificación €FA (Nivel II) en México

4.1 Examen de Nivel II (€FA) en México:

El examen se estructura en dos partes (ambas deben aprobarse)

- Una primera parte teórica de cuarenta preguntas de opción múltiple que se aplicará y calificará bajo el sistema informático de AMIB. Para obtener la calificación de Apto será requisito el haber respondido correctamente al menos el 70% del examen (28 preguntas). Las respuestas incorrectas o en blanco no restan puntos. Duración de la primera prueba: 1 hora y 30 minutos.
- La segunda parte, consistirá en la resolución de ejercicios prácticos sobre distintos aspectos contemplados en el temario €FA. Duración de la segunda prueba: 1 hora,

Para la aplicación de la certificación Nivel II (€FA), habrá cuatro convocatorias por cada ciclo anual, correspondiendo a los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

La celebración de los exámenes se realizará en aquellas sedes habilitadas por AMIB y bajo las condiciones acordadas entre €FPA y AMIB.

Por decisión del EAC (Comité Educacional de EFPA Europa), el Comité de Acreditación y Certificación de EFPA España actuará en México en su representación para todas aquellas tareas de acreditación, certificación y relación con AMIB y capacitadores.

4.2 Proceso de Acreditación de Centros Capacitadores

Cualquier centro capacitador mejicano podrá llegar a ser Centro Capacitador Acreditado por EFPA para impartir el programa EFA (nivel II), por dos vías;

1. Alcanzar un acuerdo de colaboración con un Centro Certificador ya acreditado por EFPA. Para ello, bastará con enviar al Comité de Acreditación de EFPA los siguientes documentos:
 - Programa del curso, en donde debe aparecer el temario, la duración del curso y la forma de impartirlo (presencial, semi-presencial).
 - Nombre del Centro acreditado por EFPA con el que han firmado el acuerdo de colaboración.

Una vez recibida por parte del Comité de Acreditación y Certificación de EFPA toda la documentación exigida, la acreditación se obtendrá de forma automática.

2. Aquellos capacitadores que no hayan alcanzado ningún acuerdo con un centro acreditado por EFPA deberán seguir el proceso evaluador que establece el documento "Normas para la acreditación de programas formativos por EFPA" que se puede consultar en la Web de EFPA- España.

4.3 Proceso de Revalidación (recertificación)

El personal certificado, para seguir utilizando la certificación EFA, está obligado periódicamente a realizar unas horas de formación continuada y ratificar el Código Ético de EFPA. Para el caso de la formación continuada, deberá demostrarse documentalmente haber realizado 25 horas de formación en un periodo de 2 años, a contar desde el momento que le comunican la superación del examen.

Para conocer más detalles sobre el procedimiento de recertificación puede consultar el documento "Guía de Procedimientos de Recertificación de EFPA" que aparece colgado en la página Web de EFPA – España.

AMIB validará la Certificación EFA otorgando 450 puntos para efectos de revalidación de cualquier certificación de AMIB por un periodo de 5 años.

5. Programa de contenidos (Nivel II) para obtener la Certificación, €FA

5.1 Niveles de conocimiento y habilidades.

A través del Programa €FA, los estudiantes deberán prepararse para realizar un examen y poner a prueba sus competencias y conocimientos adquiridos referidos al asesoramiento financiero. El Programa €FA prevé niveles de conocimiento y habilidades específicos para poder realizar los exámenes con confianza en el éxito. Los niveles de conocimientos y habilidades a evaluar en cada examen €FA se han establecido, en el Programa de Estudios, como titulares de cada tema o subtema. Las preguntas de los exámenes correspondientes a los temas o subtemas anotados en el Programa de Estudios contienen, por consiguiente, cuestiones con el nivel impuesto por dicho Programa. Los resultados de aprendizaje para cada tema empiezan con uno de estos términos: *Conocimiento, Análisis y Aplicación*. Las preguntas de los exámenes reflejan pues el nivel de conocimiento y, en algunos casos, las competencias, requeridos en una circunstancia concreta y para una respuesta correcta, dentro de los resultados de aprendizaje fijados.

A. Designación taxonómica: *Conocimiento*

Bajo la designación *Conocimiento* (conocer) se incluyen los comportamientos y situaciones de test, que destacan la capacidad de memoria y de retención. Recordar incluye reconocer y evocar ideas, datos o fenómenos. Los objetivos de conocimiento pueden ser diferentes, como de terminología, hechos concretos, normas, clasificaciones y categorías, criterios, metodologías, principios, teorías y estructuras.

B. Designación taxonómica: *Análisis*

La designación *Análisis* (analizar o entender) se refiere al desglose de cualquier conexión en los diferentes elementos que la constituyen para aclarar la jerarquía relativa de ideas y explicitar las relaciones entre las ideas. El análisis incluye tanto la evaluación o comprensión de los elementos, como la habilidad para reconocer hipótesis implícitas o la habilidad para distinguir hechos objetivos de ideas u opiniones subjetivas.

C. Designación taxonómica: *Aplicación*

La designación *Aplicación* (aplicar, saber aplicar o calcular) se refiere a la utilización de hechos abstractos en situaciones particulares y concretas y por lo tanto es el nivel de competencia para aplicar los conocimientos y habilidades analíticas adquiridas. Las situaciones particulares y concretas pueden ser muy diversas, desde el estudio de un caso hasta un evento social. Las abstracciones deben tomar la forma de ideas generales, reglas de procedimiento o métodos generalizados. Las abstracciones también deben adquirir la forma de principios técnicos, ideas y teorías, que deben ser tanto recordados como aplicados, calculados o evaluados.

5.2 Cuadro de materias del Nivel II de €FA.

Vamos a hacer referencia exclusiva, a partir de este subapartado, al marco modular, y a sus contenidos y resultados de aprendizaje, del **Programa formativo del nivel II de €FA a cursar en México**, una vez se haya obtenido por convalidación con certificaciones emitidas por AMIB, el nivel equivalente al nivel I (DAF) de €FA.

La duración mínima del programa formativo del nivel II de €FA se calcula en 100 horas lectivas o su equivalente en formación a distancia. Se estima que los estudiantes/candidatos requerirán horas adicionales de estudio, realización de ejercicios, preparación de exámenes, estudio *online*, etc. en la proporción media máxima de 3 a 4 horas por cada hora lectiva.

Los elementos identificados en el conocimiento del perfil de referencia para un Asesor Financiero incluyen nueve temas del programa de estudios. Estos temas constituyen el programa de estudios para el cual se recomienda sopesar los módulos en proporción a su importancia en el perfil del Asesor Financiero. Cada tema se divide a su vez en subtemas con objeto de que el programa sea más transparente y claro.

Peso aproximado de las materias para el examen de Nivel II de €FA, en México (Primera parte)

		Pesos	Nº de Preguntas
Módulo 1	Asesoramiento y Planificación Financiera	10,00%	4
Módulo 2	Instrumentos y Mercados Financieros	30,00%	12
Módulo 3	Fondos y Sociedades de Inversión	7,50%	3
Módulo 4	Seguros	10,00%	4
Módulo 5	Pensiones y Planificación de Jubilación	10,00%	4
Módulo 6	Planificación Inmobiliaria	5,00%	2
Módulo 7	Régimen Fiscal de las Inversiones	5,00%	2
Módulo 8	Gestión de Carteras	20,00%	8
Módulo 9	Legislación, Normativa y Ética	2,5%	1
TOTAL		100,00%	40

5.3 Contenidos y resultados de aprendizaje por módulo: Nivel II de €FA en México

Módulo 1: Asesoramiento y Planificación Financiera

CONTENIDOS DEL MODULO 1

1. El cliente y la asesoría financiera

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, Aplicación

- A. Banca de productos vs Banca de clientes.
- B. Características de la banca personal.
 - 1. Análisis de los clientes.
 - 2. Tipología del inversionista 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. Establecimiento de la relación cliente- planificador

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, Aplicación

- A. Perfil del Planificador: Cualidades y funciones.
- B. Explicar temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financieros 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, Aplicación

- A. Obtener información del cliente a través de una entrevista/cuestionario sobre recursos financieros y obligaciones.
- B. Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades.
- C. Conocer el perfil del cliente en cuanto a sus valores, actitudes y expectativas.
- D. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.

4. Determinación del estado económico-financiero del cliente ***Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis***

- 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 terminal
 - 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. Régimen fiscal
 - 1. Declaración a Hacienda
 - 2. Estrategias tributarias actuales
 - 3. Estado de cumplimiento del régimen fiscal

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 1

1. El cliente y la asesoría financiera

A. Banca de productos vs. banca de clientes

- Conocer y entender las características que definen el modelo de una entidad financiera orientada a una distribución basada en los productos y las de otro modelo basado en los clientes.
- Conocer y entender los elementos que permiten la transformación desde un modelo a otro.

B. Características de la banca personal

1. Análisis de los clientes

- Conocer y entender las necesidades y demanda de los clientes de banca personal.
- Conocer y entender los requerimientos de rentabilidad con liquidez y seguridad, de asesoramiento personalizado y de calidad de servicio.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para mantener la relación con el cliente en base a la resolución de los objetivos anteriores.
- Conocer, entender, saber explicar y saber aplicar las herramientas comerciales características de la banca personal.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para explicar al cliente las características diferenciales de la banca personal en relación a los servicios tradicionales de la banca comercial.

2. Tipología de clientes de banca personal

- Conocer y entender las diversas tipologías de clientes que existen en banca personal o en gestión patrimonial.
- Saber aplicar los conocimientos y habilidades apropiadas para tratar, de forma diferencial, a cada tipo de cliente de banca personal.

C. Características de la banca privada

- Conocer, entender, saber explicar y saber aplicar las herramientas comerciales características de la banca privada.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para explicar al cliente las características diferenciales de la banca privada en relación a los servicios de banca personal.

D. Servicios a ofrecer

1. Correduría

- Conocer y entender el servicio de correduría y lo que implica para el cliente.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para describir, explicar la metodología y los costes del servicio de correduría.

2. Asesoramiento financiero

- Conocer y entender el servicio de asesoramiento financiero y lo que implica para el cliente.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para describir, explicar la metodología y los costes del servicio de asesoramiento financiero.

3. Gestión discrecional

- Conocer y entender el servicio de gestión discrecional y lo que implica para el cliente.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para describir, explicar la metodología y los costos del servicio de gestión discrecional.

4. *Financial planning*

- Conocer y entender el servicio de financial planning y lo que implica para el cliente.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para describir, explicar la metodología y los costes del servicio de financial planning.

5. *Family office*

- Conocer y entender el servicio de family office y lo que implica para el cliente.
- Saber aplicar el conocimiento y las habilidades apropiadas para describir, explicar la metodología y los costes del servicio de family office.

2. Establecer la relación cliente / asesor

A. Perfil del asesor / planificador: cualidades y funciones

- Conocer y entender las habilidades de las que debe disponer o debe adquirir y los conocimientos que debe disponer o debe adquirir, el asesor / planificador financiero.
- Para cada modelo de servicios y tipología o segmento de clientes, conocer y entender las funciones, tareas y responsabilidades que son propias del profesional que ejerce la profesión.

B. Explicar los temas y conceptos relativos a los procesos de planificación financiera para desarrollar un plan amplio y apropiado al cliente individual

- Saber aplicar las habilidades y conocimientos necesarios para explicar al cliente los métodos utilizados para obtener información y diseminarla, para desarrollar el plan financiero personalizado, y para implementarlo y darle seguimiento.

C. Explicar los servicios suministrados, el proceso de planificación, el "método del ciclo de vida" y la documentación requerida

- Saber aplicar las habilidades y conocimientos necesarios para explicar "el método del ciclo de vida", las funciones y el desarrollo del proceso de planificación, y los documentos que se requieren para la elaboración, ejecución y seguimiento del plan.

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 los recursos y obligaciones financieras

- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para obtener información de los clientes de forma efectiva y eficiente a través de entrevistas y cuestionarios sobre los recursos y obligaciones financieras, pasadas y actuales del cliente.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para explicar como, la información obtenida, se refleja en el esquema general del plan financiero del cliente.

B. Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, sus necesidades y sus prioridades

- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para hacer las preguntas adecuadas que permitan determinar los objetivos personales del cliente para el futuro.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para hacer las preguntas adecuadas que permitan determinar los objetivos financieros del cliente para el futuro.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para hacer las preguntas adecuadas que permitan determinar aquellas consideraciones a tener en cuenta al elaborar el plan financiero.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para hacer las preguntas adecuadas que permitan determinar las prioridades en las consideraciones personales, financieras y especiales que determinarán el plan financiero.

C. Conocer los valores, actitudes y expectativas del cliente

- Entender los objetivos personales y las motivaciones vitales del cliente y entender si están apoyados en bases financieras razonables, en otras creencias y expectativas; o en falsos razonamientos y malos entendimientos.
- Saber aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para reconocer el sistema de valores del cliente.
- Entender las actitudes del cliente que generan motivaciones personales, financieras y profesionales sobre las presentes y futuras necesidades, expectativas, y deseos personales y financieros.

D. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente

- Entender cómo un cliente siente los riesgos que puede confrontar en su vida.
- Entender si el cliente tiene una comprensión razonable de los tipos y número de riesgos que puede confrontar en su vida.

- Entender el sentimiento del cliente frente a los riesgos específicos que puede confrontar y cómo reaccionaría frente a ciertas eventualidades.
- Entender el nivel de tolerancia que el cliente tiene frente a los riesgos específicos que puede confrontar y si su estructura financiera refleja adecuadamente su tolerancia al riesgo.

4. Determinación de los estados económico-financieros del cliente

A. General

1. Estado financiero actual

- Entender de que forma los clientes tienen estructurados sus actuales recursos financieros y sus obligaciones, de todo tipo, como inversiones, seguros, beneficios por pensiones y seguridad social, situación fiscal, inmuebles, deudas, propiedades y otros temas relevantes que proporcionan información sobre la salud financiera del cliente.

2. Actitudes y expectativas

- Entender las actitudes y expectativas del cliente, que pueden incluir el comportamiento del inversionista pasado, los seguros contratados, las compras y ventas de inmuebles, las expectativas económicas y los conocimientos económicos y financieros del cliente.

3. Necesidades de capital actuales y esperadas

- Entender las actuales e inmediatas inversiones y necesidades financieras del cliente.

4. Tolerancia al riesgo

- Entender y calcular los actuales niveles de tolerancia al riesgo y estimar las expectativas sobre los futuros niveles de tolerancia al riesgo del cliente.

5. Exposición al riesgo

- Entender y calcular el actual y futuro riesgo financiero al que el cliente está expuesto y los elementos y condicionantes que pueden variar el riesgo financiero.

6. Gestión del riesgo

- Entender y calcular las provisiones y la estructura que el cliente dispone actualmente para gestionar su exposición al riesgo.

B. Necesidades especiales

1. Planificación de una enfermedad terminal
 - Entender cómo y con qué medios los clientes podrían planificar sus finanzas en el caso que se vean confrontados con una enfermedad terminal.
2. Consideraciones del divorcio / segundas nupcias
 - Entender cómo los clientes quedarían afectados si decidieran o se vieran confrontados con un divorcio o con la posibilidad de un nuevo matrimonio.
3. Necesidades del adulto dependiente
 - Entender cómo los clientes han de estructurar sus finanzas para acometer la dependencia propia, de la pareja, de un progenitor, etc.
4. Necesidades de niños discapacitados
 - Entender las posibilidades de estructuración de las finanzas del cliente para confrontar la incapacidad y/o dependencia de un hijo adulto.
5. Necesidades educativas y filantrópicas
 - Entender los requisitos del cliente y las previsiones hechas o por hacer para la educación de los hijos o de otros miembros de la familia.
 - Entender los tipos y métodos de donaciones filantrópicas que realiza o puede realizar el cliente, así como las características de estructuración y relaciones de los negocios directamente gestionados y cómo encajan en la estructura financiera del cliente.

C. Gestión del riesgo

1. Necesidades de seguros de vida y cobertura actual
 - Entender la actual cobertura de seguros de vida que posee el cliente y las necesidades que efectivamente tiene, si éstas fueran diferentes.
2. Necesidades de seguro de invalidez y cobertura actual
 - Entender la actual cobertura de seguro de invalidez que posee el cliente y las necesidades que efectivamente tiene, si éstas fueran diferentes.
3. Necesidades de seguro de enfermedad y cobertura actual
 - Entender la actual cobertura de seguro de enfermedad que posee el cliente y las necesidades que efectivamente tiene, si éstas fueran diferentes.

4. Necesidades de seguro de asistencia a largo plazo y cobertura actual
 - Entender la actual cobertura de seguro de asistencia a largo plazo que posee el cliente y las necesidades que efectivamente tiene, si éstas fueran diferentes.
5. Necesidades de seguros de propietarios y cobertura actual
 - Entender la actual cobertura de seguros de la propiedad de viviendas y de otros seguros de indemnidad comercial o profesional que posea el cliente y las necesidades que efectivamente tiene, si éstas fueran diferentes.

D. Régimen Fiscal

1. Cumplimiento de las obligaciones fiscales
 - Entender el cumplimiento de las obligaciones fiscales anteriores declaraciones a Hacienda del cliente, entender la planificación fiscal realizada y hasta que punto ésta estaba optimizada.
2. Estrategias tributarias actuales
 - Entender las estrategias actualmente utilizadas por los clientes y hasta que punto están optimizadas.
3. Estado de cumplimiento del régimen fiscal
 - Entender si el cliente ha mantenido el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
 - Entender la actual situación fiscal del cliente, sus obligaciones, y tener la capacidad de enmarcarlas en una planificación fiscal óptima.

E. Inversiones

1. Inversiones actuales
 - Entender la actual estructura de la cartera de inversiones del cliente incluyendo el tipo y monto de inversiones, así como los productos e instrumentos comprados o vendidos.
2. Estrategias y políticas actuales de inversión
 - Entender las estrategias de inversión utilizadas por el cliente hasta la fecha y considerar las posibles opciones y políticas futuras.
 - Entender las políticas de inversión utilizadas y ser capaz de entender cual puede ser la política más adecuada en el actual estudio del ciclo vital.

F. Jubilación

1. Exposición fiscal del plan actual de jubilación

- Entender la exposición fiscal del actual plan de jubilación, incluyendo las inversiones, los beneficios sociales, la seguridad social, la propiedad inmobiliaria, los seguros, etc.

2. Planes de jubilación actuales

- Entender el plan actual del cliente y las provisiones realizadas para asegurar que la consecución de los objetivos personales y financieros del cliente puedan ser alcanzados, o en caso contrario con cambios apropiados.

3. Beneficios sociales

- Entender los beneficios sociales que forman parte del plan de jubilación del cliente y determinar cómo estos beneficios encajan con el resto del plan.

4. Estrategias de jubilación

- Entender las estrategias para la jubilación que han sido adoptadas por el cliente en el pasado y considerar formas de mejorarlas.

G. Beneficios para el empleado

1. Beneficios disponibles para el empleado

- Entender la disponibilidad de beneficios empresariales que el cliente tiene disponibles de su empleador.

2. Participación en los beneficios para el empleado

- Entender la actual participación del cliente en los beneficios empresariales como empleado de la empresa.
- Entender las formas de mejorar la participación del cliente en los beneficios empresariales como empleado de la empresa.

H. Planificación de la sucesión

1. Documentos característicos de la planificación sucesoria

- Entender y saber explicar el significado de los documentos característicos de la planificación sucesoria.

2. Estrategias de planificación sucesoria

- Entender los elementos de las estrategias sucesorias utilizadas por el cliente y ser capaz de realizar observaciones y recomendaciones para posibles mejoras.

3. Régimen fiscal aplicable a la sucesión

- Entender los elementos que generan exposición fiscal, los escenarios alternativos y las políticas para una planificación fiscal más eficiente.

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

- Conocer los parámetros esenciales para estructurar la cartera del cliente: su perfil de riesgo y el horizonte temporal de su objetivo u objetivos de inversión.
- Conocer la forma, a través de la cual y en base a los parámetros básicos, procederemos a configurar la estructura básica de una cartera.

2. Gestión de las carteras: reajustes y rebalanceo

- Conocer el concepto y la metodología para reajustar y rebalanceo una cartera básica por el progresivo acortamiento del horizonte temporal y por los cambios en la distribución de activos que los diferentes rendimientos provocan.

B. Presentación y revisión del plan con el cliente

- Conocer la forma de presentar al cliente el plan financiero o cartera prevista de inversión con observaciones y recomendaciones, así como la periódica revisión del plan.

6. Aplicación del plan financiero

A. Asesorar al cliente al aplicar la recomendaciones

- Conocer las mejores prácticas para asegurarse que el cliente sea capaz de implementar las recomendaciones en el momento apropiado, o que alternativamente, conozca el significado de las acciones desarrolladas por el asesor en su nombre.

B. Coordinarse, en caso necesario, con otros profesionales

- Conocer las eventualidades y temas en los cuales el asesor financiero debe buscar colaboración de otros profesionales de la propia entidad, o fuera de ella.
- Conocer las habilidades y conocimientos que deben exigirse a otros profesionales para participar en las recomendaciones de una parte del plan financiero.

7. Control del plan financiero

A. Controlar y evaluar la validez de las recomendaciones

- Conocer las mejores prácticas para dar seguimiento y evaluar la corrección de las recomendaciones.

B. Revisar la progresión del plan con el cliente

- Conocer las mejores prácticas para utilizar informes adecuados y para describir, en términos comprensibles como ha evolucionado y está evolucionando el plan financiero.

C. Discutir y evaluar los cambios de las circunstancias personales del cliente

- Conocer qué cambios pueden producirse y deben tenerse en cuenta en las circunstancias personales del cliente y poder proponer recomendaciones apropiadas o alteraciones en el plan financiero.

D. Revisar y evaluar las leyes fiscales y las circunstancias del entorno económico

- Conocer la legislación fiscal y la situación económica para asegurarse que todas las recomendaciones están actualizadas, son relevantes y cumplen con la normativa.

E. Hacer recomendaciones para adaptarse a circunstancias nuevas o cambiantes

- Conocer (a través de la formación continua posterior) las novedades normativas, de mercado o derivadas del entorno, que vayan apareciendo para disponer de la capacidad a realizar recomendaciones de modificación del plan financiero.

F. Colaborar con el cliente para asegurarse de que el plan cumple los objetivos y metas y se revisa todo lo necesario

- Conocer las formas de colaboración con el cliente para asegurarse que el plan financiero refleja permanentemente los objetivos del cliente y pueden realizarse cambios a medida que son necesarios.

8. Software de planificación financiera y servicios electrónicos

- Conocer la disponibilidad de aplicativos de apoyo a las tareas de asesoramiento y planificación financiera, así como de servicios electrónicos de información, relevantes para las tareas profesionales.

Módulo 2: Instrumentos y Mercados Financieros

CONTENIDOS DEL MODULO 2

1. Comprender los factores macroeconómicos que afectan a los rendimientos de la inversión

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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. Mercado de Renta Fija

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y Aplicación

- A. Rating: concepto y clasificaciones.
- B. 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.
- C. Valoración de activos de renta fija a corto y a largo plazo.
- D. Relación Precio- TIR.: Principios de Malkiel.
- E. Curva y estructura temporal de los tipos de interés (ETTI)
 - 1. Concepto.
 - 2. Teorías explicativas de la ETTI.
- F. Medición y gestión del riesgo de tipo de interés.
 - 1. Sensibilidad.
 - 2. Duración.
 - 3. Duración corregida.
 - 4. Inmunización

3. Mercado de Renta Variable

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y Aplicación

- A. 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.
- B. Valoración de empresas.
 - 1. Valor contable.
 - 2. Modelo de Gordon-Shapiro.
 - 3. Descuentos de Flujos.
- C. 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. Moving Average Convergence-Divergence (MACD)
 - c. Relative Strength Index (RSI)
 - d. Estocástico

4. Mercado de Divisas

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y Aplicación

- 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.

5. Mercado de Productos Derivados.

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y Aplicación

- A. El mercado de futuros.
 - 1. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
- B. Mercado de opciones.
 - 1. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
- C. 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)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 2

1. Comprender los factores macroeconómicos que afectan a los rendimientos de la inversión.

- Conocer y entender los factores macroeconómicos y de coyuntura que afectan a la evolución temporal de los rendimientos de la inversión (situación actual, factores que han contribuido a ello, y posible predicción a corto plazo).

A. Fundamentos Macroeconómicos.

- 1. Indicadores de crecimiento económico.
 - Conocer y entender los principales indicadores de crecimiento económico (P.I.B., Producción industrial, etc.), así como su influencia en la planificación de la política monetaria.
- 2. Indicadores de precios.
 - Conocer y entender los principales indicadores de precios (índices de precios como el IPC, IPC subyacente, etc.), así como su influencia en la planificación de la política monetaria.
- 3. Indicadores de empleo.
 - Conocer y entender los principales indicadores de empleo (reporte de empleo, desempleo semanal, etc.), así como su influencia en la planificación de la política monetaria.
 - Conocer y entender una serie de conceptos básicos de estructura económica: P.I.B y su formación, tasa de actividad, política monetaria y fiscal, tipo de interés real y nominal, deflactor, regla de Taylor, ciclo económico.

B. Los ciclos económicos.

- Conocer y entender que es un ciclo económico así como las diferentes fases de un ciclo, duración y amplitud del mismo, variables procíclicas y anticíclicas.
- Conocer y entender las diferentes teorías explicativas del ciclo: exógenas y endógenas.
- Conocer como se calcula la tendencia de crecimiento de una variable durante un período de años y su aplicación al PIB real.

C. Indicadores de coyuntura.

- Conocer y entender la diferencia entre un indicador retardado o de confirmación y un indicador adelantado o rastreador de tendencia.
- Conocer y entender los diferentes indicadores de demanda, oferta y de sentimiento de mercado, sabiendo discriminar entre ellos, de las principales economías mundiales: EE.UU., Reino Unido, Europa y Japón.

D. Interpretación de los indicadores económicos en los mercados financieros.

- Conocer y entender las diferentes fases de un ciclo económico: Crecimiento, Auge o Pico, Recesión y Depresión o Valle.
- Conocer y entender la caracterización en la economía real y la aplicabilidad en los mercados financieros de cada una de las fases del ciclo económico.

2. Mercado de Renta Fija.

A. Rating: Concepto y clasificaciones.

- Conocer el concepto y el papel del rating en la renta fija privada, e identificar las distintas clasificaciones de los bonos según su calificación crediticia.

B. Riesgos asociados a los activos de renta fija.

- Conocer y entender los distintos riesgos a los que están expuestos los activos de renta fija tales como: riesgo de precio, de reinversión, de crédito, de liquidez, de tipo de cambio, de amortización anticipada.

C. Valoración de activos de renta fija a corto y a largo plazo.

- Entender el concepto de base y el método de cálculo.
- Calcular el precio de adquisición y la rentabilidad de una Letra del Tesoro y de un pagaré de empresa.
- Entender los conceptos de bonos sobre la par, a la par o bajo la par.
- Calcular el precio de un bono de cupones fijos en cualquier fecha: mediante la TIR y los tipos de cupón cero.
- Entender y calcular los conceptos de precio entero, precio excupón y cupón corrido.

- Calcular la rentabilidad efectiva de una inversión en renta fija teniendo en cuenta el tipo de interés de reinversión de los cupones, el cupón del bono y las ganancias de capital.
- Calcular el precio de un bono cupón cero.

D. Relación Precio-TIR: Principios de Malkiel.

- Entender los principios de Malkiel.

E. Curva de rentabilidades y estructura temporal de los tipos de interés (ETTI).

- Conocer los conceptos de curva de rentabilidad y de ETTI.
- Conocer las distintas forma que puede adoptar la pendiente de la curva de tipos de interés.
- Calcular los tipos de interés implícitos o forward en base a la ETTI.
- Entender las teorías que explican la formación de la ETTI, (teoría de las expectativas, de liquidez y de segmentación del mercado).

F. Medición y gestión del riesgo de tipo de interés.

- Entender y saber explicar el concepto de la duración, duración corregida o modificada y calcular la duración corregida de un bono y de una cartera de bonos.
- Calcular el efecto en el precio de un bono o de una cartera de bonos como consecuencia de un movimiento de los tipos de interés utilizando la duración y la duración corregida.
- Entender las propiedades de la duración.
- Entender el concepto de sensibilidad y calcular la sensibilidad de un bono dada la duración del mismo.
- Calcular el efecto en el precio de un bono o de una cartera de bonos como consecuencia de un movimiento de los tipos de interés utilizando la sensibilidad del bono.
- Entender y saber explicar el concepto de inmunización de una cartera de renta fija mediante el uso de la duración.

3. Mercado de Renta Variable

A. Introducción al Análisis Fundamental.

1. Consideraciones iniciales.

- Conocer y entender el papel del análisis fundamental en la gestión de carteras, su finalidad, sus limitaciones y su aplicabilidad en el asesoramiento financiero, así como su diferenciación con el análisis técnico-cuantitativo en cuanto al papel que han de cumplir cada uno de ellos.
- Conocer y entender los diferentes métodos de valoración de empresas: métodos basados en el valor patrimonial, métodos basados en los ratios bursátiles y métodos basados en el descuento de flujos de fondos.

2. Ratios bursátiles.

a. PER.

- Conocer, entender y calcular el ratio PER, interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.
- Conocer, entender y calcular el precio teórico de una acción en base al ratio PER y al beneficio neto o al b.p.a.

b. Rentabilidad por dividendo.

- Conocer, entender y calcular el ratio Rentabilidad por dividendo, interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.
- Conocer, entender y calcular el precio teórico de una acción en base al ratio Rentabilidad por dividendo y dividendo por acción.
- Conocer, entender y calcular el precio teórico de una acción a partir de un flujo de dividendos constantes, y de dividendos crecientes (fórmula de Gordon-Shapiro).
- Conocer, entender la tasa K o tasa de descuentos de los dividendos, y conocer, entender y calcular la tasa g o de crecimiento de los dividendos por los métodos de crecimiento razonable, sostenible (a través del ROE y el Pay-Out) e histórico.

c. Earning Yield Gap.

- Conocer, entender y calcular el Earning Yield y el Earning Yield Gap, interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.

d. Precio Cash Flow.

- Conocer, entender y calcular el Precio Cash Flow, interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.

e. Precio sobre Valor Contable.

- Conocer, entender y calcular el precio sobre valor contable, interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes, así como su relación con los ratios PER y ROE.

f. ROA y ROE.

- Conocer, entender y calcular el ROA y ROE interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.

B. Valoración de empresas.

1. Valor contable.

- Conocer y entender como se puede llegar a valorar una empresa usando este método, y cuales son sus ventajas e inconvenientes y sus limitaciones.

2. Modelo de Gordon-Shapiro.
 - Conocer y entender como se puede llegar a valorar una empresa usando este método, y cuales son sus ventajas e inconvenientes y sus limitaciones.
3. Descuentos de flujos.
 - Conocer y entender como se puede llegar a valorar una empresa usando este método, y cuales son sus ventajas e inconvenientes y sus limitaciones.

C. Introducción al Análisis Técnico.

1. Concepto y principios del análisis técnico
 - Conocer la definición de análisis técnico, grafismo o purismo y diferenciarla de la de análisis técnico-cuantitativo.
 - Conocer y entender cuales son los principios de análisis técnico, el objeto del mismo, y sus limitaciones.
2. Soportes y resistencias.
 - Conocer y entender el significado del soporte vs. al de resistencia, así como los fenómenos de distribución y acumulación.
 - Conocer y entender como se traza una línea de tendencia y diferenciar si es alcista, bajista o lateral.
 - Conocer y entender la idea básica del soporte hecho resistencia y/o la resistencia hecha soporte.
3. Volumen
 - Conocer y entender el significado de indicador secundario y de confirmación, tal y como es el volumen.
 - Conocer y entender el significado de la divergencia precio-volumen.
4. Análisis gráfico
 - Conocer y entender el fenómeno de la formación de figuras en el análisis técnico, su significado y su clasificación en figuras de vuelta o de continuación.
 - Conocer y entender el concepto de pull-back y la posibilidad de formación en todas y cada una de las figuras.
 - a. Rectángulos.
 - Conocer y entender como se forma la figura de rectángulo o zona de congestión, así como su diferencia con las banderas.
 - Entender como se determina la línea de tendencia básica, y distinguir si la figura es alcista, bajista o lateral.
 - Calcular el objetivo esperado en precio en esta figura.

b. Triángulos.

- Conocer y entender como se forma la figura de triángulo, que se entiende por base del triángulo y clasificarlo conforme a sus variedades.
- Entender si la figura es de vuelta o continuación, así como su diferencia con las banderas.
- Calcular cuál sería el objetivo esperado en precio.

c. Canales.

- Conocer y entender como se forma un canal, como se determina la línea de tendencia básica, y distinguir si la figura es alcista, bajista o lateral.
- Calcular el objetivo esperado en precio en esta figura.

d. Cabeza y hombros.

- Conocer y entender como se forma esta figura y saber clasificarla si es de vuelta o de continuación.
- Conocer y entender los conceptos de línea clavicular o neckline, hombro izquierdo y hombro derecho.
- Calcular el objetivo en precio de la resolución de esta figura.

e. Doble máximo o doble mínimo.

- Conocer y entender como se forman estas figuras y saber clasificarlas si son de vuelta o de continuación.
- Calcular el objetivo en precio de la resolución de esta figura.

5. Indicadores y osciladores.

- Conocer y entender claramente la diferencia entre un indicador y un oscilador, así como la funcionalidad que cumple cada uno de ellos en el análisis técnico-cuantitativo.

a. Media Móvil.

- Conocer y entender cual es la funcionalidad de la media móvil en el análisis cuantitativo, y cuando deberíamos emplearla, así como el concepto de señal de compra y señal de venta, enfrentando una media móvil y el precio, varias medias móviles o varias medias móviles y el precio.
- Conocer y entender la diferencia entre media móvil simple, ponderada y exponencial, y en que grado se ajusta cada una al precio.

b. MACD

- Conocer como se calcula el MACD, sin necesidad de saber calcularlo, y conocer y entender la diferencia entre línea MACD y línea de señal, así como el significado del cruce entre ambas, para identificar la señal de compra y la señal de venta.
- Entender cuando procedería utilizar el MACD.
- Conocer y entender cuando se produce un fenómeno de divergencia entre el precio y el MACD, así como la posibilidad de graficarlo.

c. RSI

- Conocer como se calcula el RSI, sin necesidad de saber calcularlo.
- Conocer y entender cuando deberíamos emplearlo, así como cuando se produce una señal de compra o de venta.
- Conocer y entender cuando se produce un fenómeno de divergencia entre el precio y el RSI, así como la posibilidad de graficarlo.

d. Estocástico.

- Conocer como se calcula el Estocástico, distinguiendo entre slow-stochastic y fast-stochastic sin necesidad de saber calcularlo.
- Conocer y entender cuando deberíamos emplearlo, así como cuando se produce una señal de compra o de venta.
- Conocer y entender cuando se produce un fenómeno de saturación en zonas de sobrecompra y sobreventa así como su interpretación.

4. Mercado de Divisas.

A. Definición de divisa.

- Conocer y entender el concepto de tipo de cambio, la diferencia entre tipo de cambio nominal, efectivo y real, la formas de cotización: directa e indirecta, divisa base y divisa cotizada.

B. Características del mercado de divisas.

- Conocer que es el mercado FOREX, y como se organiza el 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.
- Conocer y entender cuales son las variables que determinan la formación del tipo de cambio a corto plazo, medio y largo plazo, y sus teorías explicativas.

D. Operativa en el mercado de divisas.

1. Mercado al contado (Spot).
 2. Mercado a plazo (Forward).
- Conocer y entender la diferencia entre mercado al contado y a plazo, saber determinar la fecha valor en cada uno de ellos, y calcular tipos de cambio cruzados.

3. Cálculo del tipo de cambio Forward.
 - Conocer, entender y calcular el tipo de cambio forward.
4. Cálculo de los puntos Swap.
 - Conocer, entender y calcular los puntos de swap por diferencia en el precio futuro y spot del tipo de cambio.

5. Mercado de Productos Derivados

A. El mercado de futuros.

1. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
 - Conocer, entender y calcular el resultado de una operación de especulación/cobertura con compra/venta de futuros.
 - Conocer y entender la diferencia entre cerrar una posición de futuros y liquidación a vencimiento.
 - Conocer, entender y calcular el mark to market diario de una posición de futuros.
 - Conocer, entender y calcular el ratio de cobertura usando la fórmula de la Beta, y cómo se lleva esto en la práctica mediante contratos como el Futuro del IBEX-35.

B. Mercado de opciones.

1. Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación.
 - Conocer, entender y calcular el resultado de una operación de especulación/cobertura con compra/venta de opciones.

C. Productos Estructurados.

1. Concepto y características.
 - Conocer y entender los principales tipos de opciones exóticas que se usan para la construcción de estructurados entre ellas: barreras, lock-back, Ladder, Cliquet, asiáticas, compuestas (4 variedades: call sobre call, call sobre put, put sobre put, put sobre call), rainbow (best of, worst of), quanto, digitales o binarias.
 - Conocer y entender que es y para que sirve un estructurado, así como su composición.
2. Clasificación.
 - Conocer la clasificación de los productos estructurados en base a depósitos referenciados, fondos garantizados y bonos indicados.

3. Descripción de las principales estructuras.

a. Fondo garantizado de renta variable.

- Conocer y entender la descomposición de estos fondos en un instrumento de cupón cero, opción comprada y comisiones.
- Calcular el precio del cupón cero, el disponible para opciones después de comisiones, el valor de la prima en % y el cupón a ofrecer o % de participación en la revalorización del subyacente tomado como referencia.
- Calcular el capital garantizado que se puede dar al inversionista en el caso de que se quiera garantizar un determinado % de subida.

b. Notas estructuradas

- Conocer y entender las diferencias fundamentales entre una nota estructurada y un fondo garantizado.

c. Estructura reverse o contratos de compra/venta de opciones (antes CFA).

- Conocer y entender como se estructura un reverse convertible.
- Calcular el cupón a ofrecer, el número de acciones a entregar en caso de una evolución no favorable del subyacente para el inversionista, así como el valor de cotización del subyacente a partir del cual el inversionista comenzaría a perder dinero.

Módulo 3: Fondos y Sociedades de inversión

CONTENIDOS DEL MODULO 3

1. Fondos de inversión libre (Hedge Funds)

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Definición y características generales.
- B. Estrategias y estilos de inversión:
 - 1. Valor relativo
 - 2. Eventos societarios
 - 3. De oportunidad
 - 4. Fondos de Fondos.

2. Estilos de gestión.

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Activa.
- B. Pasiva.
- C. Crecimiento.
- D. Valor.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 3

1. Fondos de inversión libre (HEDGE FUNDS).

A. Definición y características generales.

- Conocer y entender el concepto de gestión alternativa, la distinción entre IIC de inversión libre e IIC´s de IIC´s de inversión libre, así como las disposiciones legales aplicables a este tipo de instituciones en España.

B. Estrategias y estilos de inversión.

- Conocer las principales estrategias de inversión libre y sus características.
 - 1. Valor relativo.
 - Conocer las diferentes estrategias que hay de valor relativo, tales como Arbitraje de Convertibles, Arbitraje de Renta Fija, y Equity Market neutral, así como su filosofía de gestión.

2. Eventos Societarios.

- Conocer las diferentes estrategias que hay de eventos societarios o Even Driven, tales como Risk Arbitrage y Distressed Securities, así como su filosofía de gestión.

3. De Oportunidad.

- Conocer las diferentes estrategias que hay de oportunidad u oportunistas, tales como Macro, Long-Short y CTA, así como su filosofía de gestión.

4. Fondos de fondos.

- Conocer y entender como se estructuran este tipo de productos de gestión colectiva.

2. Estilos de gestión.

- Conocer y entender los diferentes estilos de gestión profundizando en la gestión activa, pasiva, crecimiento y valor.

Módulo 4: Seguros

CONTENIDOS DEL MODULO 4

Sistemas de Seguros Privados

1. La institución del seguro

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- A. Concepto de riesgo asegurable
- B. Tipos de riesgos asegurables
- C. Contrato de seguro

2. Gestión del riesgo. Aspectos fundamentales

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Concepto de gestión del riesgo.
- B. Técnicas básicas de gestión del riesgo

3. Marco legal del contrato de seguro

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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.

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- 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
 - 4. Contingencias cubiertas
 - 5. 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Concepto
- B. Modalidades
- C. Características generales
 - 1. Elementos personales
 - 2. Garantías cubiertas
 - 3. Modalidades de prestación

8. Seguro de Enfermedad (Seguro de salud)

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Concepto
- B. Modalidades
- C. Características generales
 - 1. Elementos personales
 - 2. Garantías cubiertas

9. Planes de Seguros de empresa

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- A. Concepto
- B. Modalidades
- C. Características generales

1. La institución del Seguro.

- Conocer la definición de “Riesgo” y su posible transferencia entre los agentes económicos mediante el contrato de seguro, como fundamento de la existencia de la institución del seguro.

A. Concepto de riesgo asegurable.

- Conocer que engloba el término riesgo, como fundamento de la actividad aseguradora, así como las características que deben darse en él para tener tal calificación.

B. Tipos de riesgos asegurables.

- Conocer las diferentes clases de riesgos y sus limitaciones en el su aseguramiento, a través de su determinación como asegurable y no asegurable.

C. Contrato de seguro.

- Conocer el marco legal y contractual de la transferencia del riesgo entre diferentes agentes.

2. Gestión del riesgo. Aspectos Fundamentales.

- Conocer las diferentes formas de actuación ante la existencia de un riesgo y ser capaz de analizar y seleccionar la estrategia más apropiada para hacerle frente en función de las posibles repercusiones económicas de aquél.

A. Concepto de gestión del riesgo.

- Conocer en que consiste una estrategia de gestión del riesgo y qué finalidad tiene la posible gestión de un riesgo.

B. Técnicas básicas de gestión del riesgo.

- Conocer las técnicas básicas para su gestión desde la asunción, la atenuación o la transferencia o aseguramiento del riesgo.

3. Marco legal del contrato de seguro.

- Conocer el ámbito jurídico que envuelve las operaciones de seguros, así como las características básicas y modalidades de éstas.

A. Legislación aplicable.

- Conocer la legislación española sobre ordenación y supervisión del seguro privado, el contrato de seguro y la normativa comunitaria al respecto.

B. Aspectos básicos del contrato de seguro.

- Conocer los aspectos tanto legales (contractuales: solicitud, propuesta y póliza) como financieros (obligaciones de las partes: primas, provisiones técnicas y matemáticas, el margen de solvencia y fondo de garantía).

C. Elementos del contrato de seguro.

- Conocer los elementos reales de un contrato de seguros tales como la Base Técnica, la Prima, el Siniestro y la Prestación.

D. Modalidades de seguros.

- Conocer las diferentes modalidades existentes de seguros, en función de las coberturas que integren.

1. Seguros personales.

- Conocer los seguros que comprenden todos los riesgos que puedan afectar a la existencia, integridad corporal o salud del asegurado.

2. Seguros de daños.

- Conocer los seguros destinados a reponer los daños producidos a las cosas.

3. Seguros patrimoniales.

- Conocer los seguros destinados a cubrir las necesidades familiares que pudieran surgir por la ausencia de uno de sus integrantes.

4. Técnica aseguradora.

- Conocer las leyes y las bases económicas que sustentan la técnica aseguradora, desde la determinación de las primas pasando por el proceso de inversión de éstas, hasta terminar con el pago de las prestaciones estipuladas.

A. Introducción a los métodos actuariales.

- Conocer los métodos actuariales (estadísticos y financieros) que fundamentan tanto el cálculo de las primas de seguros iniciales, como las obligaciones posteriores entre las partes.

B. Política de suscripción del seguro.

- Conocer el proceso y política de suscripción de un contrato de seguro desde la solicitud del seguro hasta la materialización en una póliza.

C. Gestión del siniestro.

- Conocer las fases desde la materialización del riesgo, el siniestro, hasta el pago de su indemnización.

5. Introducción y aspectos generales de las coberturas personales.

- Conocer los actuales sistemas que cubren las necesidades personales en materia de previsión social, tanto públicos como privados: su origen, su finalidad, sus implicaciones legales, su funcionamiento y sus fundamentos técnicos.

A. Sistema de previsión social público. Acción protectora de la Seguridad Social.

- Conocer el sistema público actual de coberturas personales.

B. Sistemas de previsión social complementaria. Mecanismos.

- Conocer los sistemas privados complementarios a los públicos, no sustitutivos, así como la utilización de éstos.

C. Principales aspectos técnicos y legales de las coberturas personales.

- Conocer la parte técnica y jurídica que reside tras éstas coberturas.

6. Seguro de vida.

- Conocer y entender en detalle los seguros cuyas coberturas giran sobre la vida humana, bien para el caso de supervivencia como para casos de fallecimiento o ambos conjuntamente.

A. Concepto.

- Conocer qué se entiende por un seguro de vida.

B. Modalidades.

- Conocer las diferentes modalidades de seguros de vida en función del enfoque de protección o ahorro.

1. Vida ahorro.

- Conocer los seguros destinados a la protección bajo un enfoque de acumulación de ahorros o inversión.

2. Vida riesgo.

- Conocer los seguros destinados a la protección sin componente de ahorro.

3. Vida mixto.

- Conocer los seguros que combinan las dos modalidades anteriores.

C. Características generales de los seguros de vida ahorro.

1. Elementos personales.

- Conocer los diferentes elementos partícipes de la operación así como sus características: asegurador, tomador, asegurado y beneficiario.

2. Interés técnico garantizado y participación en beneficios.

- Conocer la forma de gestión de las primas por parte del asegurador así como la retribución del ahorro acumulado a favor del tomador de la póliza.

3. Modalidades de seguro de vida. Conocer los diferentes vehículos de inversión como canalizadores del ahorro.

a. Seguro de vida (jubilación).

- Conocer las características y funcionamiento de esta modalidad: primas, remuneración, liquidez y cobro de las prestaciones.

b. Unit linked.

- Conocer esta modalidad de seguro de vida de ahorro, su componente de riesgo, y su implicación fiscal y financiera sin garantía de rentabilidad.

c. Planes de previsión asegurados.

- Conocer esta modalidad técnicamente considerada como seguro pero con un tratamiento similar a un Plan de Pensiones.

4. Contingencias cubiertas.

- Conocer las posibles contingencias a cubrir por estas modalidades: vida, fallecimiento o invalidez.

5. Modalidades de prestaciones de seguro de vida ahorro.

- Conocer las diferentes formas de percepción de estas prestaciones, bien en forma de capitales, renta o mixto.

D. Características del seguro de vida riesgo.

1. Elementos personales.

- Conocer los diferentes elementos participantes en la operación: asegurador, tomador, asegurado y beneficiario.

2. Modalidades.

- Conocer las diferentes modalidades de seguros en función de la financiación, duración y garantías de la póliza.

3. Garantías.

- Conocer las garantías otorgadas por estos productos (fallecimiento e invalidez) y la forma de establecer las prestaciones.

7. Seguro de accidentes.

- Conocer y entender los seguros destinados a garantizar una contraprestación debido a la ocurrencia de un accidente.

A. Concepto.

- Conocer la consideración de accidente (la lesión corporal que deriva de una causa violenta súbita, externa, y ajena a la intencionalidad del asegurado, que produzca invalidez temporal o permanente o muerte).

B. Modalidades.

- Conocer las diferentes modalidades de seguros en función de la financiación, duración y garantía de la póliza.

C. Características generales.

1. Elementos personales.

- Conocer los diferentes elementos participantes en la operación, asegurador, tomador, asegurado y beneficiario.

2. Garantías cubiertas.

- Conocer las diferentes garantías que ofrecen estas modalidades de seguros.

3. Modalidades de prestación.

- Conocer las diferentes formas de percepción de estas prestaciones, bien en forma de capitales, renta o mixto.

8. Seguro de enfermedad (Seguro de salud).

- Conocer y entender los diferentes seguros que establecen como riesgo asegurado la enfermedad.

A. Concepto.

- Conocer conceptualmente esta modalidad de aseguramiento.

B. Modalidades.

- Conocer las diferentes modalidades en función de las coberturas que integra el seguro.

C. Características generales.

1. Elementos personales.

- Conocer los diferentes elementos participantes en la operación, asegurador, tomador, asegurado y beneficiario

2. Garantías cubiertas.

- Conocer las prestaciones de esta modalidad, como pago de ciertas sumas, coberturas de gastos asistenciales y/o farmacéuticos o la asistencia sanitaria del propio asegurador.

9. Planes de seguros de empresa.

- Conocer y entender los sistemas de beneficios de las empresas con sus trabajadores susceptibles de ser cubiertos a través de una operación de seguros colectiva.
- Analizar su instrumentación y sus implicaciones legales, económicas y fiscales.

A. Concepto.

- Conocer que se entiende por beneficio empresarial asegurable y póliza de seguros colectiva.

B. Diferentes coberturas de los seguros colectivos de empresa.

- Conocer diferentes coberturas aplicables a los beneficios asegurables de las empresas con sus trabajadores.
1. Seguros colectivos de vida (ahorro/riesgo).
 - Conocer seguros destinados a cubrir diferentes prestaciones como jubilación, invalidez y/o fallecimiento en activo.
 2. Seguros colectivos de accidente (trabajo).
 - Conocer los seguros destinados a cubrir de forma complementaria a los seguros de riesgo colectivos si la causa se ha derivado de un accidente.
 3. Seguros colectivos de salud.
 - Conocer los seguros de salud destinados a la cobertura por enfermedad o asistencia sanitaria de los empleados.

C. Compromisos por pensiones.

- Conocer qué se considera un compromiso por pensiones de la empresa con sus trabajadores, así como las obligaciones de la empresa para su exteriorización a través de una póliza de seguros, Plan de Pensiones de Empleo o combinación de ambos.

10. Planificación de coberturas personales.

- Conocer y entender los mecanismos existentes para la realización eficaz de una planificación de las necesidades personales que puedan ocurrir en el ámbito más cercano al individuo.

A. Riesgos en el entorno personal y familiar (reducción de ingresos, incremento de gastos, etc.).

- Conocer y entender los riesgos que pudieran derivarse en el ámbito más cercano al individuo ante la ocurrencia de una contingencia.

B. Métodos para evitar, reducir y sustituir posibles pérdidas.

- Conocer los mecanismos existentes en la actualidad para gestionar situaciones de necesidad.

11. Seguros contra daños y seguros patrimoniales.

- Conocer las modalidades de seguros destinadas a la cobertura mediante una indemnización de los perjuicios económicos producidos por los daños a las cosas así como los seguros destinados a las coberturas por pérdidas de solvencia que la eventual ausencia de un individuo pudiera originar en un ámbito determinado.

A. Concepto.

- Conocer qué se entiende por seguro contra daños y seguros patrimoniales.

B. Modalidades.

- Conocer las múltiples variedades existentes dentro de los seguros contra daños, en función de los daños a cubrir.

C. Características generales.

- Conocer que aspectos son los fundamentales de ambas modalidades de seguros.

Módulo 5: Pensiones y Planificación de jubilación

CONTENIDOS DEL MODULO 5

1. Planes y Fondos de Pensiones

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- A. Definición.
- B. Principios rectores
- C. Elementos personales.
- D. Modalidades.
 - 1. Según el tipo de entidad promotora.
 - 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.

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- A. Definición de las necesidades en el momento de la jubilación
- B. Establecer prioridades financieras a corto, medio y largo plazo
- C. Concretar el inicio del ahorro/previsión
- D. Análisis periódico de las variables financiero-fiscales

3. Análisis de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Aspectos críticos en la definición de estrategias para la jubilación
- B. Selección de productos. Incidencia de las variables financiero - fiscales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 5

1. Planes y Fondos de Pensiones

- Conocer el funcionamiento del vehículo de ahorro de previsión social por antonomasia, tanto desde un punto de vista normativo y funcional.

A. Definición.

- Conocer conceptualmente la diferencia entre Plan de Pensiones y Fondo de Pensiones, así como la terminología que engloba estos instrumentos.

B. Principios rectores.

- Conocer los cinco principios básicos que ha de cumplir todo Plan de Pensiones.

C. Elementos personales.

- Conocer los diferentes sujetos que pueden concurrir en un Plan de Pensiones, en función de sus derechos y obligaciones.

D. Modalidades.

- Conocer las diferentes clasificaciones existentes de los Planes de Pensiones.

1. Según el tipo de entidad promotora.
 - Conocer la modalidad del Plan de Pensiones en función de las características de los elementos personales que lo conforman (individual, empleo y colectivo).
2. Por el régimen de aportaciones y prestaciones.
 - Conocer la modalidad del Plan de Pensiones en función de las obligaciones estipuladas (aportación definida, prestación definida o mixto).
3. Por la vocación inversora.
 - Conocer la modalidad del Plan en función de la distribución patrimonial de la cartera por modalidades de activos y sus limitaciones.

E. Rentabilidad y Riesgo.

- Conocer la gestión del binomio rentabilidad-riesgo en función de las características de los elementos personales del Plan.

F. Contingencias cubiertas y prestaciones.

- Conocer las coberturas de un Plan de Pensiones como única vía de hacer líquida la inversión y su forma de percepción.

G. Supuestos de disposición anticipada.

- Conocer los dos supuestos reglamentariamente reconocidos para recuperar la inversión efectuada sin haber incurrido en ninguna contingencia.

2. Principios básicos para la planificación de la jubilación.

- Conocer la situación de necesidad que puede ponerse de manifiesto en el momento de la jubilación de un trabajador, así como los actuales sistemas públicos y privados que existen en la actualidad para cubrir dichas necesidades.

A. Definición de las necesidades en el momento de la jubilación.

- Conocer la pérdida de poder adquisitivo por el paso de una situación de activo laboral a una clase pasiva.

B. Establecer prioridades financieras a corto, medio y largo plazo.

- Conocimiento del horizonte temporal de las necesidades y su planificación financiera.

C. Concretar el inicio del ahorro/previsión.

- Conocer y entender las diferentes fases de la planificación de la jubilación en función de las condiciones personales de la persona a lo largo del tiempo.

D. Análisis periódico de las variables financiero-fiscales.

- Conocer y entender las formas de planificar el ahorro desde un punto de vista financiero-fiscal y no exclusivamente financiero.

3. Análisis de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación.

- Conocer y entender la situación financiera que se producirá en el individuo en el momento de acaecer la jubilación así como analizar y seleccionar las posibles vías para su cobertura.

A. Determinación de los objetivos financieros.

- Conocer las pretensiones o necesidades del trabajador al alcanzar la jubilación.

B. Estimar la prestación por jubilación que proporcionará el sistema de la Seguridad Social (Previsión Social Pública).

- Conocer y entender el sistema contributivo de la seguridad social para la prestación de jubilación: determinación de la cuantía en función de las cotizaciones, años de cotización y edad de jubilación, realización de proyecciones futuras.

C. Cálculo de los recursos disponibles para cumplir los objetivos (seguros de vida ahorro, planes de pensiones, sociedades de inversión, inversiones inmobiliarias, etc.).

- Conocer como calcular los recursos disponibles para destinar a las necesidades propias de la jubilación.

D. Presupuesto para la jubilación.

- Calcular el costo de cobertura de las necesidades por la pérdida de poder adquisitivo a la jubilación.

E. Déficit o superávit potencial.

- Calcular la situación financiera ante la jubilación como comparación entre el presupuesto para la jubilación y los recursos disponibles.

4. Opciones de reembolso y rescate.

- Conocer y entender las posibilidades existentes de recuperar las inversiones finalistas destinadas a cubrir la jubilación.
- Analizar sus repercusiones financieras y fiscales.

A. Supuestos de reembolso y recate.

- Conocer las situaciones existentes de retorno de las inversiones.

B. Supuestos de disposición anticipada.

- Conocer los supuestos extraordinarios que pudieran anticipar las necesidades de percepción.

C. Implicaciones de la jubilación anticipada.

- Conocer la incidencia legal, financiera y fiscal de una situación de jubilación con anterioridad a la edad normal.

D. Consideraciones fiscales.

- Conocer el tratamiento fiscal en la recuperación de las inversiones.
- Analizar su optimización fiscal.

5. Aspectos claves para la definición de estrategias en la planificación de la jubilación.

- Conocer cuáles son los aspectos más relevantes a la hora de establecer una planificación de la jubilación, desde un punto de vista legal, de financiación, de liquidez, de rentabilidad y de recuperación.
- Analizar la mejor opción de planificación.

A. Aspectos críticos en la definición de estrategias para la jubilación.

- Analizar la incidencia de las variables financiero-fiscales.

B. Selección de productos.

- Conocer los productos financieros susceptibles de canalizar las inversiones para la jubilación, desde un punto de vista financiero fiscal.

Módulo 6: Planificación Inmobiliaria

CONTENIDOS DEL MODULO 6

1. La inversión inmobiliaria

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- 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. Régimen Fiscal 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

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y aplicación

- A. Requisitos para la concesión
- B. Métodos de amortización: Francés y Lineal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 6

1. La inversión inmobiliaria.

A. Definición y principales características.

- Conocer las características generales del mercado inmobiliario, así como su evolución históricas y las perspectivas de este sector.

B. Clasificación de la inversión inmobiliaria.

- 1. Según el tipo de suelo.

2. Según la actividad inmobiliaria.

- Conocer la clasificación de este tipo de inversión según el tipo de suelo y según la actividad inmobiliaria que se realiza distinguiendo entre mercado de viviendas, de oficinas, centros comerciales y locales de negocio, logístico e industrial y otros.

C. Rentabilidad y riesgo de la inversión inmobiliaria.

- Conocer y entender el binomio rentabilidad-riesgo en este tipo de inversión y la ciclicidad de la misma, comparándola con la inversión financiera tradicional.

D. Régimen Fiscal de la inversión inmobiliaria.

1. Por tenencia.

- Conocer y entender cual es el impacto fiscal por la pura tenencia de inmuebles ya sea su tenedor persona física o jurídica.

2. Por transmisión.

- Conocer y entender cual es el impacto fiscal por la transmisión de inmuebles ya sea su tenedor persona física o jurídica.

E. Vehículos para la inversión y planificación inmobiliaria.

1. Cuentas viviendas.

- Conocer y entender esta vía de planificación fiscal que ofrece el legislador como medida de deducción sobre la cuota del IRPF a la persona física, y calcular el importe de la misma.

2. Fondos y sociedades de inversión inmobiliarias.

- Conocer y entender las diferencias principales existentes entre FII y SII.
- Conocer y entender la definición de IIC de carácter no financiero, las ventajas de inversión en inmuebles a través de Fondos de Inversión Inmobiliaria, la normativa básica a aplicar a los FII y a las SII, los tipos de FII y SII, las características básicas de estos tales como: patrimonio mínimo inicial, número de partícipes, liquidez, valor liquidativo de las participaciones, inversiones materializables, comisiones a aplicar, etc.
- Conocer y entender las funciones, derechos y deberes de la sociedad gestora, la sociedad depositaria y la sociedad de tasación.
- Conocer y entender como se realiza la valoración del patrimonio del FII y el cálculo del valor liquidativo.
- Conocer y entender las dificultades a las que se enfrentan los FII: coeficiente de inversión mínimo en vivienda y plazo para materializarlo, coeficiente de liquidez, liquidez anual obligatoria.
- Conocer y entender los límites a la inversión los FII.
- Conocer y entender las obligaciones estipuladas en cuanto a la información los FII han de reportar tanto a la CNMV como a los partícipes.

3. Sociedades patrimoniales inmobiliarias.

- Conocer y entender la definición de sociedad patrimonial y los requisitos legales necesarios para formarla, como se configura y determina la base imponible de los rendimientos de la sociedad patrimonial para su tributación en el IS, el tipo de gravamen y las deducciones de la cuota íntegra, así como la deducción por reparto de dividendos.

4. Sociedades de arrendamiento de vivienda.

- Conocer y entender la definición de sociedad de arrendamiento de vivienda así como los requisitos necesarios para formarla y cuales son las ventajas fiscales de ella por la funcionalidad que comportan.

2. Productos hipotecarios y métodos de amortización.

A. Requisitos para la concesión.

- Conocer y entender cuales son los principales parámetros que se tienen en cuenta para la concesión de un préstamo hipotecario tales como: cuantía del préstamo, edad del solicitante, experiencia en productos de activos (tarjetas de crédito, préstamos personales, etc.), tipo de actividad que desarrolla (trabajador por cuenta propia o cuenta ajena), etc., y saber en que consiste un sistema de scoring.

B. Métodos de amortización: Francés y Lineal.

- Conocer y entender ambos métodos de amortización
- Calcular la anualidad en ambos sistemas.

Módulo 7: Régimen Fiscal de las Inversiones

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis y Aplicación

CONTENIDOS DEL MODULO 7

1. Planificación fiscal

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis

- A. Optimización fiscal del IRPF y del IP
- B. Planificación sucesoria
- C. Planificación Patrimonial.
 - 1. Régimen fiscal de la empresa familiar.
 - 2. La sociedad *holding* y las entidades de tenencia de valores extranjeros.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 7

1. Planificación fiscal

A. Optimización fiscal del IRPF y del IP

- Conocer y entender las diversas técnicas de planificación fiscal de ambos impuestos atendiendo a su marco tributario, tales como la elección de la mejor inversión en términos de rentabilidad financiero-fiscal, aprovechamiento fiscal de la reglas de integración y compensación de rentas en el IRPF, el funcionamiento del límite conjunto renta-patrimonio y la optimización de dicha tributación conjunta con la utilización de inversiones en productos financieros, etc.

B. Planificación sucesoria

- Conocer y entender los impuestos que afectan/afectarán a la sucesión patrimonial y ver la relación que existen entre ambos con el objeto de optimizar la factura fiscal.

C. Planificación Patrimonial

1. Régimen fiscal de la empresa familiar.
 - Conocer y entender que se entiende por empresa familiar desde el punto fiscal y saber optimizar su fiscalidad en base a los impuestos que les afecten.
2. La sociedad holding y las entidades de tenencia de valores extranjeros.
 - Conocer y entender que se entiende como sociedad holding, filial y sucursal desde el punto fiscal y saber optimizar su fiscalidad en base a los impuestos que les afecten.

Módulo 8: Gestión de Carteras.

CONTENIDOS DEL MODULO 8

1. Mercados de capitales eficientes

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, y Aplicación

- A. El concepto de eficiencia en los mercados de capitales
- B. Diferentes hipótesis de eficiencia de los mercados
- C. Consecuencias de la eficiencia del mercado y anomalías

2. Teoría de Carteras

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, y Aplicación

- 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. Otros modelos teóricos: Graham y Dodd.

3. Proceso de Asignación de activos:

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, y Aplicación

- 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.

4. Medición y Atribución de resultados

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, y Aplicación

- A. Medidas del Rentabilidad.
 - 1. Rentabilidad simple.
 - 2. Rentabilidad del inversionista.
 - 3. Rentabilidad del gestor u operador

- 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.
 - 6. Concepto de VaR.
- C. Comparación con un índice de referencia: Benchmark.
- D. Aplicación al análisis y selección de fondos.
- E. Atribución de resultados: Proceso y cálculos.

5. Información del rendimiento a los clientes

Designaciones taxonómicas: Conocimientos, Análisis, y Aplicación

- A. Atribución resultados a corto y largo plazo.
- B. Normas internacionales de presentación de resultados: Global Investment Performance Standard GIPS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 8

1. Mercados de capitales eficientes

A. El concepto de eficiencia en los mercados de capitales

- Conocer el significado de mercado de capitales eficiente
- Conocer y entender la diferencia entre información histórica, información actual pública e información actual privada.
- Conocer las características de un mercado eficiente (transparencia, amplitud, homogeneidad, libertad, flexibilidad y estabilidad).
- Conocer las consecuencias de que un mercado sea eficiente.

B. Diferentes hipótesis de eficiencia de los mercados

- Conocer los grados o niveles de eficiencia que se pueden establecer para un mercado.
- Conocer cuando un mercado es eficiente a nivel débil.
- Conocer cuando un mercado es eficiente a nivel intermedio o semifuerte.
- Conocer cuando un mercado es eficiente a nivel fuerte.

C. Consecuencias de la eficiencia del mercado y anomalías

- Conocer qué técnicas pueden utilizarse cuando un mercado no es eficiente.
- Conocer qué técnicas deberían utilizarse cuando un mercado es eficiente a nivel débil.
- Conocer qué técnicas deberían utilizarse cuando un mercado es eficiente a nivel intermedio o semifuerte.
- Conocer qué técnicas deberían utilizarse cuando un mercado es eficiente a nivel fuerte.
- Conocer que consecuencias tendría en los precios un mercado eficiente a nivel fuerte. Comportamiento aleatorio de los precios.
- Conocer algunas anomalías de mercado (Fin de ejercicio, fin de semana, efecto vacaciones, efecto control,...).

2. Teoría de Carteras

A. Aspectos fundamentales de la Teoría de Carteras

- Conocer algunos modelos que forman parte de la Teoría de Carteras
- Conocer y entender el concepto de cartera factible, cartera eficiente y frontera eficiente
- Conocer y entender las hipótesis más importantes del modelo media-varianza (Markowitz)
- Conocer que la frontera eficiente de dicho modelo está delimitada por la cartera de máxima rentabilidad esperada y la cartera de mínima volatilidad.
- Entender la forma parabólica de la frontera eficiente del modelo media-varianza.
- Calcular la composición de la cartera de máxima rentabilidad esperada.
- Calcular la composición de la cartera de mínima volatilidad para dos activos con riesgo. Aplicar a los casos particulares en que el coeficiente de correlación entre los activos sea +1, 0 y -1.
- Entender y calcular la forma lineal de la frontera eficiente cuando en la cartera existe un activo sin riesgo.

B. Selección de la cartera óptima

- Conocer los tipos de inversores según su grado de aversión al riesgo
- Entender la idea de cartera óptima de un inversor según su grado de aversión al riesgo
- Conocer y entender el significado de las curvas de indiferencia rentabilidad-riesgo para un inversor
- Conocer y entender las formas de las curvas de indiferencia para un inversor con aversión al riesgo
- Entender que la cartera óptima es la cartera de la frontera eficiente tangente a la mayor curva de indiferencia.

C. Modelo de mercado de Sharpe

1. Justificación del modelo

- Conocer el problema que surge al querer construir carteras con muchos títulos según el modelo media-varianza
- Conocer y entender el concepto de línea característica de un título

- Conocer y entender la importancia del coeficiente de determinación a la hora de interpretar la línea característica de un título
- Conocer, entender y calcular el coeficiente beta de un activo
- Conocer y entender la clasificación de un activo a partir de su coeficiente beta
- Conocer los factores que afectan al significado del coeficiente beta de un activo
- Conocer, entender y calcular el coeficiente alfa de un activo
- Entender y calcular la rentabilidad esperada de un activo a partir de su línea característica

2. Riesgo sistemático y no sistemático de una cartera

- Conocer y entender el concepto de riesgo sistemático de un título
- Conocer y entender el concepto de riesgo no sistemático de un título
- Conocer el concepto de riesgo total de un título
- Conocer, entender y calcular el riesgo sistemático de una cartera
- Conocer y entender el riesgo no sistemático de una cartera
- Conocer el concepto de riesgo total de una cartera
- Entender la importancia del riesgo sistemático en una cartera diversificada

3. Beta de una cartera

- Conocer, entender y calcular el coeficiente beta de una cartera
- Conocer y entender la clasificación de una cartera a partir de su beta
- Entender la importancia del coeficiente beta en una cartera diversificada
- Conocer, entender y calcular el coeficiente alpha de una cartera
- Conocer y entender el concepto de línea característica de una cartera
- Entender y calcular la rentabilidad esperada de una cartera a partir de su línea característica

D. Modelo de equilibrio de los activos (CAPM)

- Conocer las hipótesis más importantes del modelo.

1. Capital Market Line (CML)

- Entender porque la CML es la frontera eficiente según el modelo CAPM.
- Conocer y entender el concepto de cartera de mercado.
- Entender porque todas las carteras eficientes del modelo son proporcionales a la cartera de mercado (teorema de separación).
- Calcular la ecuación de la recta CML.
- Entender el significado de la pendiente de la recta CML.
- Calcular la composición de la cartera eficiente conocida la rentabilidad esperada o bien la volatilidad de la cartera deseada por el inversionista.

2. Security Market Line (SML)

- Conocer el significado de los activos y carteras que forman parte de la SML.
- Entender el significado de activo infravalorado y sobrevalorado.
- Calcular la ecuación de la recta SML.
- Calcular la rentabilidad teórica de un activo o una cartera y averiguar si se encuentra infra/sobrevalorado.
- Conocer la relación entre la CML y la SML.

E. Otros modelos teóricos: Graham y Dodd

- Conocer las características que debe cumplir una acción para considerarse infravalorada
- Conocer las ventajas e inconvenientes de este modelo

3. Proceso de Asignación de activos

A. Definición

- Conocer los posibles objetivos de la inversión
- Conocer el horizonte temporal de inversión y, si procede, el horizonte temporal de revisión de la cartera
- Conocer algunas de las restricciones que puede imponer el inversionista a la hora de establecer la inversión
- Conocer algunas de las restricciones legales que puede imponer el mercado a la hora de establecer la inversión
- Conocer la importancia de los mercados y del entorno económico-financiero al establecer la política de inversión
- Conocer el perfil de riesgo del inversionista
- Conocer y entender el tipo de gestión que se puede realizar de una cartera: Gestión activa y gestión pasiva

B. Distribución de Activos: Matriz de Asset Allocation

- Conocer la tipología de activos que más importancia tiene al construir una cartera (Mercado monetario, renta fija, renta variable,...) y su relación rentabilidad-riesgo
- Conocer la distribución sectorial que se desea realizar de la cartera y su relación rentabilidad-riesgo
- Conocer la distribución geográfica que se desea realizar de la cartera y su relación rentabilidad-riesgo

C. Elaboración de Carteras Modelo

- Conocer el concepto de benchmark o índice de referencia.
- Conocer algunos benchmark de nivel nacional, sectorial, global, ...
- Conocer y entender las características generales de un benchmark.
- Conocer algunos criterios para construir carteras modelo o carteras de referencia.
- Conocer la idea del nivel de exposición de cada benchmark de la cartera modelo en términos de porcentaje entre bandas.

D. Diferentes tipos de Asignación de Activos

1. Asignación Estratégica

- Conocer el universo de activos y ponderaciones a largo plazo de cada categoría de activos.
- Conocer y entender la estrategia de rebalanceo o reequilibrio periódico de la cartera.
- Conocer y entender la estrategia de gestión estática o de comprar y mantener la cartera inicial.

2. Asignación Táctica

- Conocer algunas circunstancias coyunturales a corto plazo que provoquen el cambio de la asignación estratégica.
- Conocer y entender la estrategia de security selection de selección de activos a corto plazo.
- Conocer y entender la estrategia de market timing o de momentos más adecuados para realizar la inversión.

4. Medición y Atribución de resultados

A. Medidas de Rentabilidad

1. Rentabilidad simple

- Conocer y entender la importancia de esta medida en la gestión de carteras.
- Entender y calcular la rentabilidad simple de un activo o una cartera en un periodo temporal.

2. Rentabilidad del inversionista

- Conocer las medidas de rentabilidad que tienen en cuenta los movimientos de flujos monetarios que son responsabilidad del inversionista.
- Entender la TIR como medida de la rentabilidad del inversionista.

3. Rentabilidad del gestor

- Entender la TGR como medida de la rentabilidad del gestor de carteras.
- Entender y calcular la TGR, demostrando que es independiente de los flujos monetarios que realiza el inversionista.
- Entender que de la comparación entre la TIR y la TGR se puede averiguar el acierto o fracaso del inversionista en la estrategia market timing.

B. Medidas de Rentabilidad ajustadas al riesgo

- Entender la importancia de la rentabilidad obtenida por una cartera el gestor respecto del riesgo asumido.

1. Ratio de Sharpe

- Conocer y entender el significado de la ratio.
- Calcular el ratio de Sharpe de una cartera y del benchmark de referencia.

2. Ratio de Treynor

- Conocer y entender el significado de la ratio.
- Calcular el ratio de Treynor de una cartera y del benchmark de referencia.

3. Alfa de Jensen

- Conocer y entender el significado del Alfa.
- Calcular el Alfa de Jensen de una cartera.

4. Tracking error

- Conocer y entender el concepto de tracking error.
- Calcular el tracking error de una cartera.
- Entender la relación entre el valor del tracking error y el tipo de gestión que se está llevando a cabo en una cartera.

5. Ratio de Información

- Conocer y entender el significado de la ratio.
- Calcular el ratio de Información de una cartera.

6. Concepto de VaR

- Conocer y entender el significado del VaR

C. Comparación con un índice de referencia: benchmark

- Conocer y entender el significado de batir al benchmark.
- Entender cómo una cartera puede batir al benchmark según el ratio de Sharpe.
- Entender cómo una cartera puede batir al benchmark según el ratio de Treynor.
- Entender cómo una cartera puede batir al benchmark según el alfa de Jensen.

D. Aplicación al análisis y selección de fondos

- Conocer las categorías de fondos de inversión según la CNMV.
- Conocer el fondo de inversión adecuado a cada inversionista según su grado de aversión al riesgo.
- Entender la aplicación de la teoría de carteras a los procesos de análisis y selección de fondos.

E. Atribución de resultados: proceso y cálculos

- Entender y calcular la rentabilidad total añadida por el gestor realizando la diferencia entre la rentabilidad de la cartera y la rentabilidad del benchmark.
- Entender y calcular la rentabilidad que habría obtenido el gestor si hubiera mantenido los activos de la cartera benchmark.
- Conocer y calcular la rentabilidad añadida por el gestor debido a la estrategia security selection.
- Conocer y calcular la rentabilidad añadida por el gestor debido a la estrategia asset allocation.
- Conocer y calcular la parte de rentabilidad añadida debido a la estrategia security selection asociada a cada una de las categorías de activos que componen la cartera benchmark.
- Conocer y calcular la parte de rentabilidad añadida debido a la estrategia asset allocation asociada a cada una de las categorías de activos que componen la cartera benchmark.

5. Información del rendimiento a los clientes

A. Atribución de resultados a corto y largo plazo

- Conocer los conceptos de cuartil y percentil de una cartera respecto de un sector, un mercado, una categoría de activos,...
- Conocer y entender cómo expresar las rentabilidades simples a corto plazo de una cartera en términos de cuartil y percentil.
- Conocer y entender cómo expresar las rentabilidades simples a largo plazo de una cartera en términos de cuartil y percentil.
- Conocer y entender cómo expresar algunas medidas de riesgo de una cartera como la volatilidad, la beta y el coeficiente R2 en términos de cuartil y percentil.

B. Normas internacionales de presentación de resultados: Global Investment Performance Estándar GIPS

- Conocer el objetivo de las normas GIPS.
- Conocer el alcance de las normas GIPS.
- Conocer los contenidos de las normas GIPS.

Módulo 9: Cumplimiento normativo y regulador

CONTENIDOS DEL MODULO 9

1. Directivas de la UE

Designaciones taxonómicas: Conocimientos

- A. Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MIFID)
 - 1. Concepto y limitación del asesoramiento como un servicio de inversión.
 - 2. Test de idoneidad.
 - 3. Información y difusión de la información al inversionista.
- B. El Código Ético de EFPA.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DEL MODULO 9

(provisional)

1. Directivas de la UE

A. Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MIFID)

- 1. Concepto y limitación del asesoramiento como un servicio de inversión
 - Conocer y entender el concepto de asesoramiento según MiFID, entendida como la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente. Constitución de las Sociedades de asesoramiento financiero.
- 2. Test de idoneidad
 - Conocer y entender la obligación de realizar un test de idoneidad de los clientes con carácter previo a la prestación de los servicios de asesoramiento financiero y gestión de carteras, con la finalidad de que sólo se ofrezca al cliente servicios idóneos para el mismo.
- 3. Información y difusión de la información al inversionista
 - Conocer y entender el nuevo marco jurídico respecto a los deberes de información al cliente al que se encontrarán sujetos los asesores, como mecanismo de protección de los mismos.

B. El código ético de EFPA

- Conocer y entender el Código Ético de EFPA.

Anexo: Examen Tipo

PREGUNTAS DE EXAMEN, PARTE TEÓRICA

1. Con un grado de apalancamiento de 16 veces, que variación debe experimentar el precio del contrato de futuros que tenemos comprado para conseguir un 150% de rentabilidad absoluta sobre el depósito aportado.
- a. +24,00%
 - b. -24,00%
 - c. -9,375%
 - d. +9,375%**

2. El parámetro más fiable para el análisis de fondos es:
- a. Rentabilidad dentro de su categoría.
 - b. La volatilidad.
 - c. Consistencia de resultados dentro de su categoría.**
 - d. Ninguna de las respuestas anteriores.

3. Las cuentas anuales de una compañía incluyen las siguientes partidas:
- Beneficio neto: 1.000.000 €
 - Fondos Propios: 5.000.000 €
 - Activos totales: 10.000.000 €
 - Payout: 40%

Basándose en el modelo de crecimiento sostenible, ¿cuál es la previsión de crecimiento futuro más probable para la compañía?.

- a. 3,00%
 - b. 12,00%**
 - c. 8,00%
 - d. 10,50%
4. El horizonte temporal de la inversión de un cliente:
- a. Es proporcional al vencimiento del producto financiero en el que se invierte.
 - b. Es directamente proporcional a la edad del cliente.
 - c. Siempre es directamente proporcional a la rentabilidad esperada.
 - d. Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.**
5. Dos acciones A y B presentan una desviación típica anual con respecto a su rentabilidad igual, respectivamente, al 20 % y al 12 %, así como un coeficiente de correlación entre rentabilidades igual a - 1. ¿Cuál será la desviación típica de una cartera que contuviera ambos títulos igualmente ponderados?.
- a. 4 %**
 - b. 0 %
 - c. 12 %
 - d. 16 %

6. ¿Qué tipo de opción put ofrece a su comprador prestaciones sobre la depreciación media del activo subyacente?
- Lookback.
 - Europea estándar.
 - Barrera.
 - Asiática.**
7. La característica de "unilateralidad" en los Seguros de Vida-Ahorro supone:
- El tomador se limita normalmente a aceptar las condiciones establecidas previamente por el Asegurador.
 - La obligación de uno depende de los actos del otro
 - El tomador no promete el pago de las primas durante toda la vida del contrato y el Asegurador sí promete el pago de la prestación a la que se tenga derecho.**
 - Genera obligaciones de carácter económico para cada una de las partes.
8. El coeficiente beta de una cartera mide:
- La volatilidad de la cartera.
 - La rentabilidad esperada de la cartera.
 - La variación que experimenta la rentabilidad de la cartera frente a una variación unitaria en la rentabilidad de un índice.**
 - La variación que experimenta la rentabilidad de un índice frente a una variación unitaria en la rentabilidad de la cartera.
9. Dado dos bonos cupón cero: uno, a 4 años que cotiza hoy a 97,71% y su valor de reembolso es del 125%, el otro, es un bono cupón cero a 7 años que cotiza hoy a 101,76% y se amortiza al 152%. ¿Cuál será la pendiente de la ETTI?
- Creciente.
 - Decreciente.**
 - Plana.
 - Convexa.
10. Los reajustes y reequilibrios que planteamos en la asignación de activos de una cartera facilitarán:
- La adaptación de la cartera de inversión a las previsiones a corto plazo que tengamos sobre el rendimiento de los mercados.
 - Un mayor incentivo del inversor a aumentar su capacidad de ahorro.
 - Un aumento del riesgo a medida que el inversionista adquiere confianza con su carrea y con su asesor financiero.
 - La adaptación del riesgo de la cartera a la reducción progresiva del horizonte temporal y a los cambios provocados por las diversas rentabilidades de los mercados.**

11. En la planificación para la jubilación, es necesario tener en cuenta la inflación prevista:
- Para evitar perder poder adquisitivo durante la fase de ahorro.
 - Pues durante la fase de ahorro, las aportaciones dependen directamente de la inflación del período anterior.
 - Con el fin de incrementar las aportaciones durante la fase de gasto con base en la inflación prevista.
 - Para poder incrementar el importe de los reembolsos durante la fase de gasto con el fin de mantener el poder adquisitivo durante la jubilación.**

12. Un bono cupón cero emitido a la par y a 5 años, con amortización al 150%

- La TIR es del 8,45.
- Su duración corregida es de 5.
- Su rentabilidad acumulada es del 50%.
- Las respuestas correctas son la a y c.**

13. ¿Cuál ha sido la rentabilidad efectiva de la siguiente operación si suponemos que el inversionista reinvierte los cupones anuales, y amortiza el bono a vencimiento?.

Compra: 15-05-2001

Tipos de interés a un

año:

Vencimiento: 15-05-2005

15-05-2001: 3,50%

Cupón anual: 4,5%

15-05-2002: 3,80%

Valor nominal: 1.000 euros

15-05-2003: 4,70%

TIR de adquisición: 6,25%

15-05-2004: 5,25%

Precio de compra: 93,97%

- 6,16%**
- 6,25%
- 6,35%
- 5,95%

14. El peso que debemos destinar a activos sin riesgo y con riesgo dentro del modelo de Markowitz:

- Viene determinado por la frontera eficiente.
- Viene determinado por la tangente de la frontera eficiente.
- Dependerá exclusivamente del perfil del inversionista.**
- Es del 50% entre activos sin riesgo y con riesgo.

15. Un cliente invirtió 30.000 € en un bono cuya TIR desciende del 4,15% al 4%. El precio inicial del bono era 100 y una duración del 5,45%, ¿cuánto ha perdido/ganado el inversionista?.

- 235,82 €
- +250,67 €
- 250,67 €
- +235,48 €**

16. ¿Cómo se comportaría la Security Market Line (SML) si hay un incremento en la tasa de inflación?

a. **La SML se traslada hacia arriba, de forma paralela.**

b. La SML se trasladaría hacia abajo, de forma paralela.

c. La SML permanecería inalterable.

d. La SML pasaría a ser una línea horizontal al nivel del activo sin riesgo.

17. Teniendo en cuenta la siguiente información:

Un cliente se jubilará dentro de 10 años.

Su salario actual es de 58.000 € anuales, con incrementos estimados del 4,0% anual.

Tendrá derecho a la pensión máxima de jubilación, que actualmente es de 29.205 €, y se espera que se incremente un 1,5% anual.

De los ahorros que tenga cuando llegue al momento de su jubilación, ¿qué importe deberá retirar el primer año para mantener unos ingresos iguales al 80% de su último salario?

a. 68.683

b. 33.894

c. **34.789**

d. 51.961

18. El concepto que mide el grado de libertad de gestión sobre un fondo de inversión se la conoce con el nombre de:

a. Ratio de Sharpe.

b. Ratio de Traynor.

c. Ratio de información.

d. **Tracking-error.**

19. ¿Cómo se clasifican los seguros?

a. Vida, muerte y daños.

b. Accidentes (incluye muerte), enfermedad y responsabilidad civil.

c. **Seguros de vida y no vida.**

d. Cualquiera de las clasificaciones anteriores es correcta.

20. ¿Qué porcentaje de participación sobre la revalorización total podría ofrecer este fondo garantizado?.

Patrimonio inicial del fondo: 130 millones de euros.

Importe destinado a la compra de bonos cupón cero y liquidez: 121 millones.

Importe destinado a retribuir a la gestora, al depositario, a la auditoria y otros costos e impuestos: 3 millones de euros.

Las opciones que se compran valen 7 euros de prima por un nominal de 91 euros.

- a. 54,00%
- b. 60,00%**
- c. 80,00%
- d. 40,00%

21. Señale los objetivos del *benchmarking*:

- a. Medida para indicar rentabilidades potenciales de las carteras a largo plazo.
- b. Seguimiento de una cartera pasiva ajustada a la composición de un índice.
- c. Forma de comparar la rentabilidad de un fondo gestionado activamente con el rendimiento del mercado.
- d. Todas las anteriores son correctas.**

22. Si la tasa de interés interbancario a 3 meses del euro y del dólar son 2,25% y 1,25% respectivamente y el tipo de cambio spot €/ \$ es de 1,15. El tipo de cambio a plazo a tres meses será:

- a. €/ \$ 1,147.**
- b. €/ \$ 1,578.
- c. €/ \$ 0,935.
- d. La información de que dispongo es insuficiente para responder a la pregunta.

23. Un inversionista español tiene en su cartera una acción británica. A lo largo del primer año, el título pierde el 10 % de su valor mientras que la libra esterlina se aprecia en un 10 % con respecto al euro. ¿Cuál es la rentabilidad, en euros, conseguida por el inversor?

- a. - 10 %
- b. 0 %
- c. + 1 %
- d. - 1 %**

24. Un inversionista adquiere una acción cuya desviación estándar es de 23,90% y su covarianza con el mercado es de 0,03. La rentabilidad esperada del activo sin riesgo es de 4,5%. Asumiendo que las expectativas de rentabilidad del mercado son del 14% y su desviación estándar de 24,90% ¿Cuál será la rentabilidad esperada de la acción?.

- a. 13,768%
- b. 9,096%**
- c. 16,683%
- d. 5,72%

25. ¿Qué rentabilidad nominal se ha alcanzado en la siguiente operación de compraventa de una opción call llevada hasta la fecha de vencimiento y liquidada por diferencias

Compra call ATM a 15 euros.

Precio de ejercicio 200.

Revalorización del subyacente (entre compra y liquidación final de la opción): 30%.

- a. 100%
 - b. 200%
 - c. 300%**
 - d. 400%
26. Si el dividendo esperado de la empresa ABC para el próximo año se espera que sea de 0,75 euros por acción, el precio actual de la acción ABC es de 22 euros y la tasa de crecimiento es del 6% ¿cuál es el tipo de interés requerido para una inversión en la empresa ABC?
- a. 9,4%**
 - b. 7,5%
 - c. 10%
 - d. 17,66%
27. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones no pertenece a la teoría de las expectativas de la ETTI?
- a. Los inversores tienen expectativas homogéneas y son neutrales al riesgo.
 - b. Los mercados de bonos son eficientes.
 - c. El riesgo de fluctuación en bonos a largo plazo es mayor que para los bonos a corto plazo.**
 - d. Los inversores seleccionarán los títulos que les proporcione la mayor rentabilidad esperada asociado a su horizonte temporal.
28. Una cartera que replica un índice con un coeficiente beta de 0,7 ha obtenido una rentabilidad del 20% con una volatilidad del 22%, mientras que el índice de referencia tan solo ha obtenido una rentabilidad del 15%, con una volatilidad del 15%. Calcular el *tracking-error* de dicha cartera.
- a. 5,00%
 - b. 19,33%**
 - c. 3,85%
 - d. 17,02%
29. Si el oscilador RSI de una acción muestra un valor de 80, ¿qué indica?
- a. La acción esta sobrecomprada.**
 - b. La acción esta sobrevendida.
 - c. Que la acción se encuentra en zona neutral.
 - d. Que la acción se encuentra plana.

30. ¿Cuál de entre los siguientes no se halla entre los principios fundamentales del código ético de EFPA?
- La obligación de actuar responsablemente a fin de rendir un servicio a los intereses del público.
 - La obligación de abstenerse de divulgar noticias confidenciales, de acuerdo con el principio de la reserva.
 - La obligación de actuar honesta y correctamente al relacionarse con toda persona con la cual haya contacto profesional.
 - La obligación de buscar la mayor rentabilidad de las inversiones propuestas al cliente.**
31. En los fondos de inversión inmobiliarios:
- No es necesario el concurso de un depositario al no invertir en valores.
 - Como en todos los fondos de inversión, debe concretarse diariamente el valor liquidativo de la participación.
 - Pueden invertir todo el patrimonio en acciones de empresas inmobiliarias.
 - La fiscalidad es igual a la de los fondos de inversión mobiliaria.**
32. Una gestión global dentro de la gestión de patrimonios debe entenderse como:
- La inversión diversificada a nivel internacional.
 - Invertir en muchos fondos de inversión.
 - La diversificación de todos los riesgos.**
 - Maximizar siempre la liquidez del patrimonio.
33. Hoy, febrero de 2006, después de un importante incremento en las cotizaciones de los activos de renta variable y antes de una previsible corrección de precios, un cliente desea comprar 60.000 euros en un bono de deuda pública española. Como asesor, usted cree que el mercado prevé una subida en los tipos de interés en todos los tramos de la curva y le advierte que es muy posible que el precio del bono disminuya en los próximos meses, pero su cliente insiste en la compra. Ante esta situación, ¿cuál cree que es el mejor bono (entre los siguientes) que puede recomendarle a su cliente?
- Fecha de emisión: 25-08-2000
Fecha de vencimiento: 25-08-2015
Cupón anual: 7,50%
 - Fecha de emisión: 20-01-2000
Fecha de vencimiento: 20-01-2009
Cupón anual: 6,50%**
 - Fecha de emisión: 20-01-2004
Fecha de vencimiento: 20-01-2009
Cupón anual: 3,50%
 - Fecha de emisión: 20-01-2004
Fecha de vencimiento: 20-01-2014
Cupón anual: 6,50%

34. Durante las fases de economía en recesión, los tipos de interés tienden generalmente a:
- a. Aumentar, porque la producción se contrae.
 - b. Permanece inalterados, porque los tipos de interés se hallan influidos por el mercado financiero, pero no por las condiciones de la economía real.
 - c. Aumentan, porque el Banco central eleva los tipos en su tentativa de relanzar la economía.
 - d. Reducirse, porque la demanda de crédito tiende a reducirse.**
35. La política de inversión de un fondo se caracteriza por:
- a. Ser variable. En función de la evolución de los distintos mercados se determina la clasificación del fondo.
 - b. Indicar la tipología de activos en que esta invertido el fondo y, por lo tanto, determinar a que categoría pertenece el fondo.**
 - c. La determinan los partícipes en función de sus expectativas.
 - d. La determina el gestor de acuerdo a su criterio, siempre procurando el mayor beneficio de los partícipes.
36. ¿A qué perfil de inversionista le recomendaría un fondo garantizado de renta fija?
- a. A un cliente conservador, interesado principalmente en garantizarse la inversión realizada más una revalorización mínima en un plazo determinado.**
 - b. A un cliente que prioriza disponer de la máxima liquidez.
 - c. A un cliente cuya prioridad es conseguir la máxima rentabilidad posible, pero exigiendo garantías.
 - d. Ninguna de las anteriores.
37. Los planes de previsión asegurados (PPA):
- a. Son contratos de seguros.
 - b. Deben ofrecer una determinada rentabilidad garantizada.
 - c. Las aportaciones tienen el mismo tratamiento fiscal que en los planes de pensiones.
 - d. Todas las respuestas anteriores son correctas.**
38. Los dividendos procedentes de sociedades residentes en España y que tributan en el Impuesto sobre Sociedades al 35%, se integran en el IRPF del socio-persona física:
- a. Al 140% y con derecho a deducción por la doble imposición por dividendos del 40%.**
 - b. Al 125% y con derecho a deducción por doble imposición por dividendos al 25%.
 - c. Al 100% y sin derecho a deducción por doble imposición por dividendos.
 - d. No se integran en el IRPF.

39. Un contribuyente del IRPF ha vendido su inversión en bonos de una empresa del sector eléctrico obteniendo 150.000 euros en la operación. Los bonos fueron adquiridos hace cuatro años por 100.000 euros, más una comisión de compra del 0,02%. Indique la carga tributaria asociada a la desinversión, asumiendo una tributación al tipo marginal de la escala de gravamen del IRPF (45%):
- a. Cuota de 15.657,23 euros.
 - b. Cuota de 13.494,60 euros.**
 - c. Cuota de 23.343,00 euros.
 - d. Cuota de 13.500,00 euros.
40. ¿Cómo tributa en el IRPF del periodo impositivo 2005 la renta derivada de un depósito con garantía de devolución del principal, vencimiento a 3 años, sin posibilidad de cancelación anticipada, cuya rentabilidad se determina en función de la revalorización del Ibex-35?
- a. Es una ganancia patrimonial que se integrará en la parte especial de la base imponible tributando al 15%.
 - b. Es un rendimiento del capital mobiliario que al tener un periodo de generación superior a dos años, se reduce en un 40% y el rendimiento neto se integra en la parte general de la base imponible.**
 - c. Tributará en concepto de rendimiento de capital mobiliario por su importe íntegro y se integrará en la parte general de la base imponible.
 - d. Es un rendimiento del capital mobiliario que al tener un periodo de generación superior a dos años, se reduce en un 40% y el rendimiento neto se integra en la parte especial de la base imponible.

PARTE PRÁCTICA

Ejercicio 1.

Una entidad financiera le ofrece a su cliente el siguiente producto financiero:

- Inversión del cliente: 6.000 euros.
- Interés total a percibir en todos los casos: 20,50% (1.230 euros)
- Plazo de la inversión: 2,5 años.
- Tipo de interés en el mercado de depósitos convencionales a 2,5 años esta en el 4,50% anual de TAE:
- Si al vencimiento del producto financiero la cotización de la acción de referencia "XXX" está por encima del 90% de la cotización actual (36 euros), se recuperará el importe invertido en efectivo y se cobrarán los intereses.
- Si al vencimiento del producto financiero, la cotización de la acción de referencia "XXX" esta por debajo del 90% de 36 euros, no se recupera la inversión en efectivo y se percibe las acciones de la compañía XXX (186 acciones)

Se pide:

1. ¿Que está adquiriendo el inversionista al comprar el producto que le ofrece la entidad financiera?
2. ¿Qué puede ganar o perder según los posibles escenarios de cotización de la acción "XXX"?

Ejercicio 2.-

En el mercado observamos 3 bonos cuyas características son las siguientes:

	Tipo de Bono	Vencimiento en años	Cotización (%)
A	Bono cupón cero	1	95,481
B	Bono cupón cero	2	93,550
C	Bono cupón cero	3	90,728

Se pide:

1. Basándose en la información de la tabla, calcular el precio en tanto por ciento que hoy debería tener un bono que proporcione un cupón anual del 5,122% y un reembolso del 100% a su vencimiento, que será dentro de 3 años.
2. Si para el mismo bono, la TIR a 3 años fuera del 4%, ¿cuál sería su precio entero y la Duración de Macauly?.