



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

**e**duTainment  
education & entertainment  
*Education in action for you!!*

# MÁSTER EN ASESORAMIENTO FINANCIERO Y SEGUROS



El éxito de las repetidas ediciones del Título de Especialista en Asesoría Financiera Europea y la petición de nuestros alumnos nos llevó a ampliar los contenidos evolucionando al grado de Máster.

En Marzo de 2009 se lanzó la primera edición del Máster con una valoración por parte de los alumnos realmente satisfactoria. En la actualidad se está impartiendo la VIII edición.

## 01 DATOS GENERALES

### Objetivos

---

Proporcionar a los participantes las competencias, habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar con éxito tareas de asesoría financiera y gestión integral de patrimonios de tamaño pequeño y medio, así como servir de base teórico-práctica para la gestión de grandes patrimonios.

Potenciar las habilidades de gestión dentro de la organización.

### Beneficios

---

- Asegurar el compromiso ético profesional en la relación con el inversor y conocer la legislación y normativa vigente.
- Conocer el asesoramiento y la planificación financiera.
- Dar a conocer los instrumentos y los mercados financieros.
- Conocer las implicaciones de la fiscalidad en las inversiones.
- Dominio teórico y práctico de las herramientas, métodos y técnicas necesarias para operar en el entorno altamente competitivo de las finanzas.
- Localizar series de datos con relevancia económica para el desarrollo de análisis coyunturales.
- Ser capaz de generar un análisis de coyuntura independiente a partir de la selección de indicadores.
- Utilización de modelos multicriterio para la selección de activos financieros en general y de fondos de inversión y activos de renta fija o variable, en particular.
- Aplicar una metodología concreta de selección y gestión de carteras.
- Utilizar, en la labor diaria, herramientas de gestión basadas en hojas de cálculo que facilitarán y ahorrarán, en gran medida, el tiempo a dedicar del asesor.
- Detectar necesidades y expectativas de los clientes. Ofrecer soluciones convenientes.
- Incrementar la capacidad de persuasión.
- Elaboración de presentaciones eficaces.
- Conocer el uso de las herramientas de la web 2.0 para la gestión de inversiones.
- Gestionar y organizar la cartera de clientes a través de la fidelización y de la creación de valor.

### Dirigido a

---

Profesionales del sector banca-seguros que quieran prepararse para obtener las certificaciones privadas DAF y/o EFA (EFPA).

Profesionales que quieran todavía más y apunten a obtener una certificación de calidad en la labor de asesoría financiera (emitida por una universidad pública española) en pro de desarrollar un plan de carrera.

Titulados universitarios que quieran especializarse en el sector financiero y profundizar en la gestión de patrimonios, ampliar conocimientos y obtener un título de gran prestigio y reconocimiento internacional.

## Información sobre convocatoria

---

Este programa incluye el temario del [Diploma de Extensión Universitaria en Asesoría Financiera Europea](#), acreditado por la [European Financial Planning Association](#) (EFPA), para el nivel EFPA-European Financial Advisor.

### Convocatoria en abierto

**INICIO** Octubre.

**FINAL** Diciembre del siguiente año.

El plazo de matrícula está abierto desde junio hasta noviembre, ambos meses incluidos.

Dependiendo de los conocimientos previos del alumno, es posible matricularse con posterioridad al inicio del curso. Estudiamos cada caso en concreto poniéndonos en contacto con cada potencial alumno con el fin de asesorarle sobre la mejor opción.

**HORARIO** 18 sesiones de viernes en horario de 17h. a 20h. distribuidas en los meses de octubre, noviembre, diciembre, febrero, marzo y abril de cada curso académico. Los meses de enero, mayo, junio, julio y agosto no tienen carga docente presencial.

**DURACIÓN** 60 créditos ECTS que equivalen a un diploma por 600 horas formativas.

### Precio

3.350 € (ver becas y ayudas)

### Forma de pago

---

Se contempla la posibilidad del pago fraccionado.

## 02 METODOLOGÍA

### Cómo trabajamos y por qué

---

Hemos apostado por el método “Blended learning” (aprendizaje mixto), que combina lo positivo de la formación presencial (socialización-interacción con los participantes, tutoría presencial, entrenamiento de habilidades, evaluación continua, feed-back, etc.) con lo mejor de la formación a distancia (materiales para el aprendizaje autónomo, actualización constante de conocimientos, interacción, rapidez, flexibilidad, individualización de ritmos, etc).

Esta mezcla de canales de aprendizaje enriquece el método formativo, permite individualizar la formación a cada uno de los destinatarios y cubrir más objetivos del aprendizaje. Aunque no debemos olvidar, que el éxito de esta modalidad educativa depende, en gran medida, del soporte humano que tiene detrás: tutores, coordinadores y otros participantes.

Los contenidos se trabajarán siguiendo una técnica de grupo que se basa en el modelo natural de “Aprendizaje por Experiencia”. Un modelo cíclico que mantiene al participante en constante situación de aprendizaje y que consta de cuatro momentos:

- **VIVENCIA** Experiencia concreta “aquí y ahora” de los participantes.
- **REFLEXIÓN** Observación y recopilación de datos sobre la experiencia concreta.
- **CONCEPTUALIZACIÓN – PUESTA EN COMÚN** Formación de conceptos y conclusiones de su experiencia para pasar al último momento.
- **APLICACIÓN** De las conclusiones a las nuevas experiencias laborales.

Pretendemos que el alumno obtenga aprendizajes significativos y útiles para el desempeño productivo en una situación real de trabajo. Estamos convencidos de que este aprendizaje significativo se obtiene, no sólo a través de la enseñanza por expertos sino también, y en gran medida, mediante el aprendizaje por experiencia en situaciones concretas de trabajo. Además, esta metodología permitirá al participante desarrollar habilidades importantes para su trabajo diario tales como:

- Búsqueda de información relevante en la red.
- Desarrollo de criterios para valorar esa información y disponer de indicadores de calidad.
- Aplicar la nueva información a las nuevas experiencias laborales.
- Trabajo en equipo: compartir, analizar y elaborar información.
- Toma de decisiones (individuales y en grupo) en base a informaciones contrastadas.

### Modelo pedagógico

---

Los elementos que forman parte de esta metodología están relacionados entre sí, de manera que conforman un sistema integrado que da como resultado una herramienta al servicio del aprendizaje del participante, utilizándose en cada caso el canal más apropiado para alcanzar los objetivos de aprendizaje previstos.

Los principios pedagógicos en los que se basa este modelo son:

- Globalidad
- Aprendizaje significativo
- Aplicación
- Transferencia del conocimiento
- Motivación
- Aprendizaje cooperativo

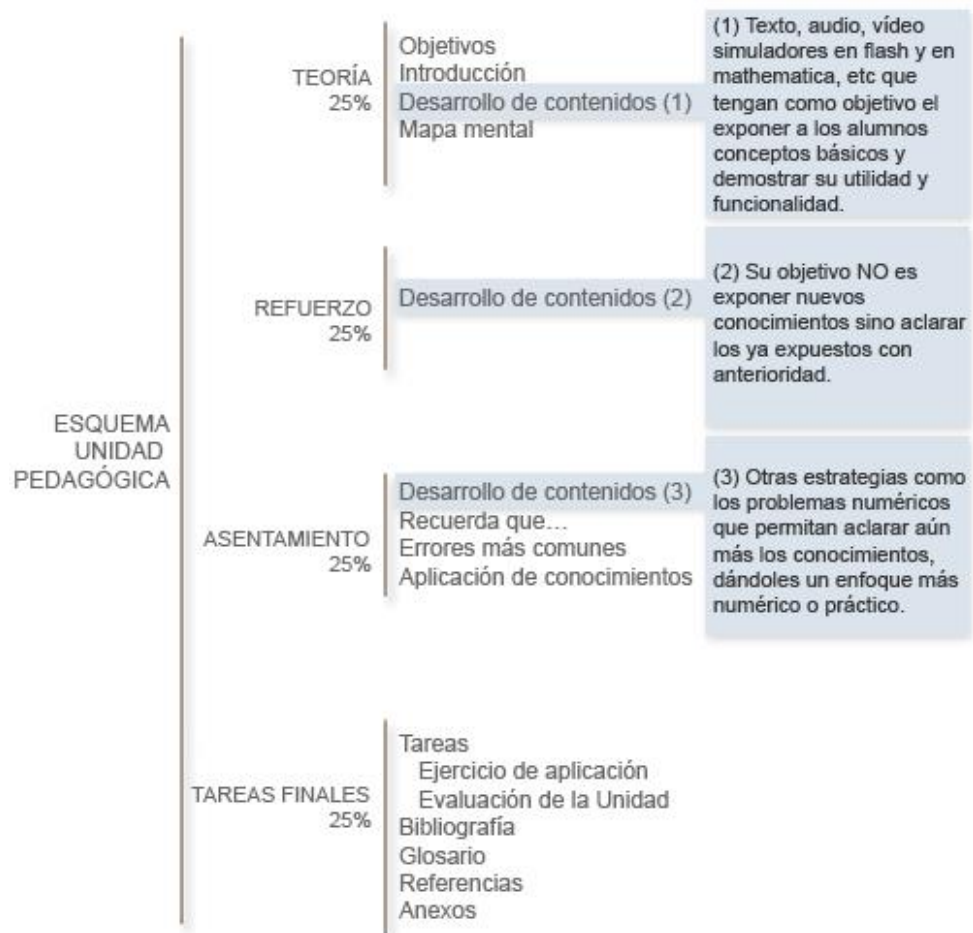
Básicamente, los elementos que se integran en este modelo son: la acción docente, los materiales didácticos y la evaluación continua. Todo ello se enmarca en un entorno virtual de aprendizaje y se complementa con sesiones presenciales al final de cada módulo.

## Marco metodológico

---

Los puntos comunes de cada módulo responden a 4 metodologías didácticas:

1. **Teoría.** Donde se exponen y explican los conceptos y se detallan sus utilidades.
2. **Refuerzo.** Un "practitioner" o profesional en ejercicio relata su punto de vista sobre los principales contenidos y ofrece un enfoque aplicado y real de los ítems del programa.
3. **Asentamiento.** Ejercicios, ejemplos y problemas para consolidar los conceptos expuestos en la teoría. Generalmente son cortos y con acceso rápido a la solución.
4. **Tareas finales.** Ejercicios más amplios con una o varias soluciones posibles, donde el estudiante debe poner en práctica muchos de los conceptos analizados en el módulo.



## 03 PROGRAMA

### **MÓDULO 1: ASESORAMIENTO Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

En este módulo se abordan las etapas de la planificación financiera personal. Se explica el diseño, seguimiento y control de un plan financiero y se introducen herramientas útiles para poder desarrollar una gestión óptima del patrimonio de un cliente.

Unidad 1: Asesoramiento y planificación financiera

Unidad 2: Crédito y financiación

### **MÓDULO 2: PRODUCTOS Y MERCADOS FINANCIEROS (I)**

En este módulo se abordan un gran número de tipologías de productos financieros y se explica su utilidad en la gestión de patrimonios. Se revisan conceptos clave tanto matemáticos como estadísticos y también conceptos básicos de los sistemas financieros nacionales e internacionales.

Unidad 1: Cálculos financieros básicos (I)

Unidad 2: Cálculos financieros básicos (II)

Unidad 3: Conceptos básicos de estadística (I)

Unidad 4: Conceptos básicos de estadística (II)

Unidad 5: Sistema Financiero y Política Monetaria (I)

Unidad 6: Sistema Financiero y Política Monetaria (II)

Unidad 7: Mercado de Renta Fija (I)

Unidad 8: Mercado de Renta Fija (II)

Unidad 9: Mercado de Renta Variable (I)

Unidad 10: Mercado de Renta Variable (II). Análisis de acciones

### **MÓDULO 3: PRODUCTOS Y MERCADOS FINANCIEROS (II)**

Este módulo continúa con el análisis de productos financieros. En este caso el trabajo se centra en mercados de productos derivados, así como de los mercados de divisas. Se analiza la utilidad de estos productos financieros en la gestión de patrimonios. Adicionalmente, se introduce al alumno en el análisis de coyuntura global.

Unidad 1: El mercado de Divisas

Unidad 2: El mercado de Futuros (I)

Unidad 3: El mercado de Futuros (II)

Unidad 4: El mercado de Opciones (I)

Unidad 5: El mercado de Opciones (II)

Unidad 6: Productos Estructurados

Unidad 7: Coyuntura Económica (I)

Unidad 8: Coyuntura Económica (II)

### **MÓDULO 4: FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN**

A través de este módulo se exponen los fondos de inversión como instrumento más adecuado para la gestión de pequeños y medianos patrimonios. Se analizan sus cualidades, sus ventajas

e inconvenientes y se profundiza en el análisis de estos instrumentos de cara a su elección para formar parte de la cartera de nuestro cliente.

Unidad 1: Aspectos básicos

Unidad 2: Tipos de Fondos y Sociedades de Inversión

Unidad 3: Fondos de Gestión Alternativa

Unidad 4: Estilos de Gestión

### **MÓDULO 5: PRODUCTOS ASEGURADORES**

En este módulo se exponen las medidas a tomar contra el riesgo, su utilidad y sus ventajas/inconvenientes. Se introduce también a los sistemas de previsión de la seguridad social y se comentan aspectos fiscales y las ventajas que reportan.

Unidad 1: Introducción al Seguro

Unidad 2: Las Coberturas Personales

### **MÓDULO 6: PLANES Y FONDOS DE PENSIONES**

Se profundiza en la planificación de la jubilación exponiendo la situación actual de las pensiones públicas y argumentando las bondades e inconvenientes de una pensión complementaria privada. Se analizan las distintas tipologías de planes de pensiones en función de las características personales del partícipe y se centra en los pasos más adecuados para una correcta estrategia de jubilación, profundizando en el impacto fiscal.

Unidad 1: Planes y Fondos de Pensiones

Unidad 2: Planificación de la Jubilación

### **MÓDULO 7: PLANIFICACIÓN INMOBILIARIA**

Se analiza la situación actual del mercado inmobiliario español y las posibilidades de inversión en el mismo a largo plazo. Se exponen los detalles legales/fiscales a considerar por cualquier inversor interesado en el sector. Por otra parte, se estudian las cuentas vivienda y vehículos de inversión tales como los fondos y las sociedades de inversión inmobiliaria. Por último, se analizan las peculiaridades de la concesión de un préstamo hipotecario y los métodos de amortización francés y lineal.

Unidad 1: El Mercado Inmobiliario

Unidad 2: Vehículos para la inversión y planificación inmobiliaria

Unidad 3: Productos hipotecarios y métodos de amortización

### **MÓDULO 8: PLANIFICACIÓN FISCAL**

En esta unidad se analiza detalladamente toda la normativa fiscal aplicable a las inversiones financieras u otras inversiones alternativas. Además, se plantean técnicas para la optimización fiscal en la gestión de un patrimonio. Se analiza la correcta planificación hereditaria y se estudia también la fiscalidad de las sociedades holding, así como los aspectos más relevantes relacionados con la gestión patrimonial de una familia.

Unidad 1: Introducción a la Fiscalidad. El IRPF

Unidad 2: Impuesto sobre el Patrimonio (IP). Impuesto de Sucesiones y Donaciones



(ISD)

Unidad 3: Impuesto sobre Sociedades (IS)

Unidad 4: Fiscalidad de No Residentes (IRNR)

Unidad 5: Fiscalidad de los Principales Productos Financieros (I)

Unidad 6: Fiscalidad de los Principales Productos Financieros (II)

Unidad 7: Optimización Fiscal de un Patrimonio

Unidad 8: Planificación Hereditaria

Unidad 9: Planificación Fiscal. Empresa Familiar y Sociedad Holding

### **MÓDULO 9: SELECCIÓN DE INVERSIONES**

En este módulo se revisan los principales aspectos de algunas de las técnicas más avanzadas en la gestión de inversiones y selección de activos. Además, también se muestra la forma de obtener conclusiones sobre el rendimiento (performance) del conjunto de inversiones seleccionadas y cómo saber si la gestión ha sido adecuada o no.

Unidad 1: Rentabilidad y Riesgo

Unidad 2: La Eficiencia de los Mercados

Unidad 3: Teoría de Carteras I

Unidad 4: Teoría de Carteras II

Unidad 5: Asignación de Activos y Definición de Políticas de Inversión

Unidad 6: Medición, Atribución y Comunicación de Resultados

### **MÓDULO 10: LEGISLACIÓN, NORMATIVA Y ÉTICA**

En este módulo se revisa la normativa aplicable a la labor específica del asesor financiero en relación a la gestión de la confianza de sus clientes. Se entra en detalle sobre la directiva europea (MiFID) que regula la labor en el sector y también en el papel de los códigos éticos existentes.

Unidad 1: Cumplimiento Normativo

Unidad 2: Directivas de la Unión Europea. Código Ético de EFPA.

### **MÓDULO 11: GESTIÓN DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS FINANCIEROS**

Este módulo, que excede el programa EFA-EFPA, va dirigido a asesores "freelance" o independientes que quieran prepararse para una adecuada gestión de la confianza de sus clientes.

Unidad 1: Dirección Comercial y Técnicas de Venta

Unidad 2: Psicología y Captación del Cliente

Unidad 3: Gestión de Equipos de Venta

### **MÓDULO 12: HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL ASESOR**

Al igual que el módulo anterior, éste complementa el programa EFA y está también diseñado para asesores independientes o "freelance" que quieran conocer herramientas gratuitas de

gestión de inversiones que puedan sustituir o complementar el software que facilita una entidad financiera a su red de ventas.

Unidad 1: Mantenimiento e Interconexión de PC´s I

Unidad 2: Mantenimiento e Interconexión de PC´s II

Unidad 3: Webs de Interés

### **MÓDULO 13: SIMULACIONES FINANCIERAS AVANZADAS**

En este módulo se entra con todo detalle en las potencialidades de la hoja de cálculo para el apoyo al asesor financiero en el desarrollo de su labor profesional.

Unidad 1: Nociones Básicas de Excel

Unidad 2: Tareas Básicas

Unidad 3: Gráficos

Unidad 4: Funciones

Unidad 5: Funciones Estadísticas

Unidad 6: Funciones Financieras

Unidad 7: Subtotales y Tablas Dinámicas

### **MÓDULO 14: ANÁLISIS DE COYUNTURA ECONÓMICA**

Este módulo complementa y profundiza en gran medida la unidad que se estudió en el módulo 3 sobre coyuntura económica. Se trata de que el alumno sea capaz, no solo de valorar correctamente los análisis de coyuntura de agencias y otras entidades, sino de mantener su propio centro de análisis de la situación económica.

Unidad 1: Nociones Económicas Básicas

Unidad 2: Herramientas Básicas

Unidad 3: La Información para el Análisis de Coyuntura Económica

Unidad 4: Análisis de Coyuntura Económica y Previsión Económica

### **MÓDULO 15: MODELOS MULTICRITERIO APLICADOS A LA GESTIÓN DE CARTERAS**

Este módulo es único en la oferta de formación en gestión de carteras.

Se trata de una aportación propia del equipo de investigadores de la UPV especializados en la matemática multicriterio y que aporta un sinfín de posibilidades al gestor de carteras y patrimonios.

Unidad 1: Análisis Multicriterio y Decisiones Financieras

Unidad 2: Criterios de Rentabilidad y Riesgo en la Gestión de Carteras

Unidad 3: Selección Multicriterio de Carteras Bursátiles para Inversores (No Especuladores)

Unidad 4: Comportamiento (Performance) de Préstamos, Depósitos y Fondos mediante Análisis Multicriterio

## **MÓDULO 16: GESTIÓN DE CARTERAS**

Este módulo aporta una visión práctica de la gestión de carteras desde el punto de vista de la aplicación real que se está ejecutando en el día a día de una EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente).

Unidad 1: Teoría de Modelización de Criterios

Unidad 2: Instituciones de Inversión Colectiva

Unidad 3: Gestión y Valoración de Fondos

Unidad 4: Análisis de Estados Financieros

## 04 PROFESORADO

José Antonio Algarra González  
Antonio Benito Benito  
Mila Bravo Sellés  
Antonio Giménez Morera  
Iván Gutiérrez Vélez  
Alfonso March Amat  
Marcel Vicente Miralles Aguiñiga  
Lidia Olmos Reig  
Cristina Sarasa Pérez  
Marisa Vercher Ferrándiz  
David Pla Santamaria

## 05 CONTACTO

Marisa Vercher Ferrándiz. Responsable de Programas Abiertos.

Tel: 966 528 520 | [asesorfinanciero@upv.es](mailto:asesorfinanciero@upv.es) | <http://www.afe.upv.es>