



master



Master en  
**Derecho Bancario**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

**INEAF** Business School



# Índice

Master en **Derecho Bancario**

1. Historia

2. Titulación Master en Derecho Bancario

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

[INEAF Plus](#)

3. Metodología de Enseñanza

4. Alianzas

5. Campus Virtual

6. Becas

7. Claustro Docente

8. Temario Completo



## Historia

### Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



## Master en Derecho Bancario

<b>DURACIÓN</b>	1500 H
<b>PRECIO</b>	2195 €
<b>MODALIDAD</b>	Online

Entidad impartidora:

**INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal**



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Master Profesional

- Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."



# Resumen

Gracias a este Master en Derecho Bancario podrás conocer de primera mano los conocimientos, las técnicas y las herramientas prácticas necesarias para potenciar capacidades de toma de decisiones en el ámbito del derecho bancario y del ordenamiento jurídico aplicado a la actividad financiera y económica del sistema actual. El derecho bancario es la disciplina que cuenta con una mayor proyección de futuro profesional y relevancia para los estudiantes de derecho, o para todas aquellas personas que quieran ser expertas en las finanzas. El alumnado tendrá la posibilidad de abordar las tareas dentro de esta área concreta de la rama jurídica, siendo capaz así, de gestionar las cuestiones jurídicas más relevantes en la materia de banca y finanzas.

## A quién va dirigido

El Master en Derecho Bancario se dirige tanto a profesionales del sector de la banca como a estudiantes de derecho que tengan por objetivo obtener una formación que les permita diferenciarse y posicionarse fácilmente respecto a sus competidores. Además, trabajadores del sector del marketing que desean especializarse en este sector.

# Objetivos

Con el Master en ***Derecho Bancario*** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer qué es el derecho hipotecario.
- Saber analizar un sistema financiero.
- Gestionar las diferentes entidades de crédito.
- Aprender sobre las etapas del blanqueo de capitales.
- Conocer el futuro de las finanzas.





# ¿Y, después?

## INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

### SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

### ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

### CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

### DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



### OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

### NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

## ¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Con el Master en Derecho Bancario contarás con los conocimientos necesarios sobre el derecho de seguros, los tipos de contrato de seguros. Aprenderás los diferentes tipos de contratos bancarios que existen y las características de cada uno de ellos. Todo ello desarrollando una visión financiera a la hora de saber enfocar e interpretar los diferentes planes de negocio que existen en la actualidad.

## SALIDAS LABORALES

Las principales salidas profesionales de este Master en Derecho Bancario son las de asesoramiento legal de bancos, cajas de ahorro y otras entidades financieras, asesor jurídico y laboral, etc. En general, todas las posiciones profesionales que tengan relación con los servicios de consultoría y auditoría, tanto en empresas nacionales, como extranjeras y multinacionales.

## En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

# metodología INEAF



### Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

### Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



# Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



## ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



## EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

[alumnos.ineaf.es](http://alumnos.ineaf.es)

# campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

**El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.**

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.




En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

# BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Justificante de encontrarse en situación de desempleo</li></ul> <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %.</li></ul> <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!</li></ul>	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA.</li></ul> <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.</li></ul>
20%	25%	15%	15%

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,  
llevando la realidad del mercado laboral a  
nuestros Cursos y Másteres"

# Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



# Temario

## Master en Derecho Bancario



## PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Derecho bancario y seguros

Módulo 2. Derecho hipotecario

Módulo 3. Asesor de banca y gestión de inversiones

Módulo 4. Asesoría financiera

Módulo 5. Mercado de capitales y monetario

Módulo 6. Prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo

Módulo 7. Fintech el futuro de las finanzas

Módulo 8. Fintech y los métodos de financiación colaborativos

## Módulo 1.

### Derecho bancario y seguros

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### FUENTES DE CONTRATACIÓN BANCARIA

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### SUJETOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

1. Las partes de los contratos bancarios

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### CONTRATOS BANCARIOS

1. Delimitación al término y características de los Contratos Bancarios
2. Regulación
3. Contrato bancario de apertura de crédito documentario
4. Contrato bancario de apertura de crédito ordinaria
5. Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia
6. Contrato de “Confirming”
7. Contrato de crédito al consumo
8. Contrato de Descuento
9. Contrato de “Factoring”
10. Contrato Forfaiting
11. Contrato de “Leasing”
12. Contrato de “Swap”
13. Empréstito

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

##### GARANTÍAS BANCARIAS

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

##### INTERVENCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### DERECHO DE SEGUROS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO DE SEGURO

1. El contrato de seguro. Concepto y regulación
2. Regulación Normativa
3. Característica del Contrato de Seguro
4. Elementos personales del contrato
5. Interés del Contrato de Seguro

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### TIPOS DE CONTRATO DE SEGUROS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### INSTITUCIONES DE DEFENSA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

# Módulo 2.

Derecho hipotecario

## UNIDAD DIDÁCTICA 1.

### INTRODUCCIÓN AL DERECHO HIPOTECARIO

1. Planteamiento preliminar
2. El fiador real y el tercer poseedor
3. El fiador real y el fiador personal

## UNIDAD DIDÁCTICA 2.

### LA FIANZA REAL COMO FIANZA

1. Caracteres de la fianza real
2. La relación acreedor-fiador en la fianza real
3. Beneficio de excusión
4. Beneficio de división
5. Excepción de cesión de acciones
6. Otras excepciones oponibles
7. La relación deudor-fiador en la fianza real
8. Recursos del concedente de hipoteca contra el deudor anteriores al pago
9. Recursos del concedente de la hipoteca contra el deudor posteriores al pago o ejecución
10. La relación del hipotecante no deudor con otros garantes del deudor principal

# Módulo 3.

Asesor de banca y gestión de inversiones

## UNIDAD DIDÁCTICA 1.

### ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales
8. El Sistema Crediticio Español
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores

## UNIDAD DIDÁCTICA 2.

### GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

1. Las entidades bancarias
2. Organización de las entidades bancarias
3. Los Bancos
4. Las Cajas de Ahorros
5. Las cooperativas de crédito

## UNIDAD DIDÁCTICA 3.

### PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO

1. Las operaciones bancarias de pasivo
2. Los depósitos a la vista
3. Las libretas o cuentas de ahorro
4. Las cuentas corrientes
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS

1. Las sociedades gestoras
2. Las entidades depositarias
3. Fondos de inversión
4. Planes y fondos de pensiones
5. Títulos de renta fija
6. Los fondos públicos
7. Los fondos privados
8. Títulos de renta variable
9. Los seguros
10. Domiciliaciones bancarias
11. Gestión de cobro de efectos
12. Cajas de alquiler
13. Servicio de depósito y administración de títulos
14. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas
15. Comisiones bancarias

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

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

# Módulo 4.

## Asesoría financiera

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### ASPECTOS GENERALES DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

1. Introducción
2. La acción: eje fundamental de la S.A
3. La fundación de la sociedad anónima

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### AUMENTOS DE CAPITAL SOCIAL

1. Aspectos legales
2. Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
3. Procedimientos de ampliación de capital

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### REDUCCIÓN DE CAPITAL SOCIAL

1. Aspectos legales
2. Reducción por devolución de aportaciones
3. Reducción por condonación de dividendos pasivos
4. Reducción por saneamiento de pérdidas
5. Reducción por constitución o aumento de reservas

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

1. Aspectos legales
2. Periodo de liquidación
3. Reflejo contable del proceso disolutorio

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### ANÁLISIS DE BALANCES

1. Concepto y finalidad
2. Características técnicas, económicas y financieras de las partidas patrimoniales del activo y del pasivo
3. Supuesto 1

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### MASAS PATRIMONIALES

1. Utilización de los capitales disponibles en las varias formas posibles de inversión
2. Fuentes de financiación para financiar las inversiones de la empresa
3. El capital en circulación en la empresa. El capital corriente o fondo de rotación o de maniobra
4. Supuesto 2

### UNIDAD DIDÁCTICA 7.

#### ÍNDICES Y RATIOS

1. La tesorería neta y el coeficiente básico de financiación (capital corriente real y capital corriente mínimo)
2. Estudio de los ratios de capital corriente
3. Índice de solvencia a largo plazo
4. Índice de solvencia inmediata "acid test"
5. Análisis básico del endeudamiento de la empresa
6. Supuesto 3

### UNIDAD DIDÁCTICA 8.

#### ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

1. Crisis financiera de la empresa y consolidación de deudas a corto plazo
2. Análisis de los proveedores de la empresa: ratio de giro de proveedores
3. Análisis de los clientes de la empresa: ratio de giro de clientes
4. Análisis de la capacidad de la empresa para renovar su activo no corriente mediante la amortización
5. El "cash flow"
6. Supuesto 4

### UNIDAD DIDÁCTICA 9.

#### LA RENTABILIDAD

1. Rentabilidad
2. Diferencia entre la situación económica y la situación financiera de una empresa
3. Clases de rentabilidad
4. Rentabilidad de las fuentes de financiación propias. Rentabilidad financiera y rentabilidad económica
5. Ecuación fundamental de la rentabilidad
6. Rentabilidad de los capitales propios y estructura financiera de la empresa
7. Rentabilidad efectiva para el accionista
8. Supuesto 5



# Módulo 5.

## Mercado de capitales y monetario

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### TÍTULOS DE RENTA FIJA

1. Los títulos de renta fija como instrumentos de financiación y de inversión
2. Nomenclatura del préstamo y del empréstito
3. Mercados: descripción y participantes
4. Tipos de interés de referencia de la Unión Económica y Monetaria (UEM)
5. El Banco Central Europeo (BCE)
6. El Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)
7. El Banco de España

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### TÍTULOS DE RENTA FIJA II

1. Clasificación de los títulos
2. Valoración de las letras del tesoro
3. Bonos y obligaciones con cupón corrido
4. Repos y strips o bonos segregables
5. Cálculo del valor actual de un bono
6. Bonos cupón cero: valoración, riesgo y rentabilidad
7. Riesgo de mercado y de reinversión

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### TÍTULOS DE RENTA VARIABLE

1. Concepto de activo de Renta Variable
2. Derechos de los accionistas, ventajas e inconvenientes
3. Clasificación de las acciones
4. Capitalización bursátil y liquidez
5. Estructura de la bolsa española
6. La contratación y la operativa bursátil

# Módulo 6.

## Prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### INTRODUCCIÓN AL BLANQUEO DE CAPITALS

1. Antecedentes históricos
2. Conceptos jurídicos básicos
3. Legislación aplicable: Ley 10/2010, de 28 de abril y Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### TÉCNICAS Y ETAPAS DEL BLANQUEO DE CAPITALS

1. La investigación en el blanqueo de capitales
2. Paraísos fiscales

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### SUJETOS OBLIGADOS

1. Sujetos obligados
2. Obligaciones
3. Conservación de documentación

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### MEDIDAS DE DILIGENCIA DEBIDA

1. Medidas normales de diligencia debida
2. Medidas simplificadas de diligencia debida
3. Medidas reforzadas de diligencia debida

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### MEDIDAS DE CONTROL INTERNO

1. Medidas de Control Interno: política de admisión y procedimientos
2. Nombramiento de Representante
3. Análisis de riesgo
4. Manual de prevención y procedimientos
5. Examen externo
6. Formación de empleados
7. Confidencialidad
8. Sucursales y filiales en terceros países

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### EXAMEN Y COMUNICACIÓN DE OPERACIONES

1. Obligaciones de información
2. Examen especial
3. Comunicaciones al Servicio Ejecutivo de Prevención de Blanqueo de Capitales (SEPBLAC)

### UNIDAD DIDÁCTICA 7.

#### OBLIGACIONES PARA SUJETOS DE REDUCIDA DIMENSIÓN

1. Disposiciones del Reglamento de Prevención de Blanqueo de Capitales: Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo
2. Obligaciones principales
3. Medidas de diligencia debida
4. Archivo de documentos
5. Obligaciones de control interno
6. Formación

### UNIDAD DIDÁCTICA 8.

#### ESPECIALIDADES SECTORIALES

1. Profesiones jurídicas (notarios, abogados y procuradores (Orden EHA/114/2008)
2. Entidades bancarias
3. Contables y auditores
4. Agentes inmobiliarios

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### EL RÉGIMEN SANCIONADOR EN EL BLANQUEO DE CAPITALS

1. Infracciones y sanciones muy graves
2. Infracciones y sanciones graves
3. Infracciones y sanciones leves
4. Graduación y prescripción

## Módulo 7.

### Fintech el futuro de las finanzas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### CORE BANCARIO

1. La importancia de los minoristas
2. Soluciones de Core bancario
3. Baap (Banca como plataforma)
4. SOA: Enfoque a Cliente
5. Core Insurtech

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### LA TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA DIGITAL

1. Primera Banca Digital
2. Ventajas y limitaciones
3. La seguridad digital
4. Neobanks vs Challenger Bank
5. Fusión, absorción o quiebra

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### EL CLIENTE DIGITAL

1. Cliente digital vs Cliente tradicional
2. Valores y preocupaciones
3. Experiencia del cliente digital
4. Marketing digital
5. El cliente digital bancario

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

##### OPEN BANKING Y APIS

1. Conceptualización
2. Liberalización del dato bancario
3. API financieras
4. El futuro de la Banca Abierta

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN LA GESTIÓN DE NEGOCIOS

1. Disrupción de la cuarta revolución industrial
2. Inteligencia Artificial
3. Big Data y Analítica
4. IoT y Wearables
5. ID digital

## Módulo 8.

### Fintech y los métodos de financiación colaborativos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

1. Introducción
2. Análisis del mercado de las organizaciones Fintech
3. Fuentes de financiamiento alternativo en Europa
4. Tipos de financiación alternativa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### OTRAS MEDIDAS PARA LA CAPTACIÓN DE CAPITAL

1. Introducción
2. Equity Crowdfunding
3. Initial Coin Offerings (ICOs)
4. Capital Riesgo Corporativo
5. Business Angel
6. Otros medios de captación de capital
7. Prevención del Blanqueo de Capitales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### PROLIFERACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO

1. Introducción
2. Transferencias inmediatas intermediadas
3. Pagos P2P
4. Dinero electrónico
5. Digital Wallet o Billetera Digital
6. Criptomonedas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

##### SERVICIOS DE INFORMACIÓN EN DSP2

1. ¿Qué es la DSP2?
2. Marco regulatorio
3. Funcionamiento de los Servicios de Pago

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### TRADING, BOLSAS E INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

1. El Mercado Bursátil y su funcionamiento
2. Componentes del Mercado Especulador
3. Particularidades del Mercado Financiero
4. Tipología de rentas: fija y variable
5. Mercados organizados y mercados OTC
6. Mercados de emisión y mercados de negociación
7. El Mercado Financiero y el Fintech
8. Plataformas Fintech
9. Existencia del Mercado en la Innovación y Crecimiento
10. Inversión en Fintech

# www.ineaf.es



**INEAF BUSINESS SCHOOL**

958 050 207 · [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

