

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Banca y Finanzas		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Ciencias de la Comunicación		
Asignatura:	Operaciones y Soportes Financieros		
Tipo:	Obligatoria	Créditos ECTS:	8
Curso:	1	Código:	8614
Periodo docente:	Primer semestre		
Materia:	Mercados, Operaciones y Soportes Financieros		
Módulo:	Mercados, Productos y Fiscalidad de Operaciones Financieras		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	200		

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Se trata de que el alumno pueda conocer con el mayor detalle posible la estructura de las operaciones bancarias tanto en activo como en pasivo.

COMPETENCIAS

Competencias básicas / generales / transversales

Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudios.

Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

Saber comunicar conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

Adquirir de un conocimiento teórico práctico global, propio de los profesionales financieros polivalentes.

Conocer el funcionamiento global del mercado financiero, así como el de sus subsectores más relevantes.

Competencias específicas

Ser capaz de identificar correctamente las necesidades financieras de cualquier persona física, especialmente en casos de alta complejidad patrimonial, mediante el uso de las más avanzadas técnicas y métodos de perfilado (estático y dinámico) y de estructurarlas, jerarquizadamente de forma consensuada con el sujeto pasivo de dicho análisis, de forma coherente con la situación macroeconómica tanto coyuntural como tendencial.

Disponer de un conocimiento técnico avanzado y profesional, que permita utilizar por medio de recomendaciones concretas, personalizadas y argumentadas, el extenso abanico de productos servicios y soluciones financieras, propias del asesoramiento financiero tanto de las personas físicas, como de las jurídicas.

Ser capaz de elaborar una documentación coherente, clara y profesional y de soporte físico a las recomendaciones propias del asesoramiento financiero, tanto en el caso de personas físicas, como de personas jurídicas. El alumno deberá demostrar criterio para estructurar estratégica y prácticamente la documentación, tanto su formato de presentación sintética al cliente, como en los necesarios anexos técnicos y jurídicos que acompañan toda recomendación financiera profesional.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
80 horas	120 horas

OBJETIVO

El alumno será capaz de realizar las recomendaciones que son propias al asesoramiento financiero

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Distinguir entre operaciones de activo y de pasivo.
- Conocer y valorar las ofertas financieras de los oferentes financieros

TEMARIO

OPERACIONES DE BALANCE BANCARIO EN GENERAL

Conocimiento técnico, sin llegar a ser exhaustivo, y fiscalidad de todos y cada uno de estos productos. Ejemplos de mercado. Utilización de cada producto según segmento de cliente.

1. Descripción productos Balance: Pasivo

- Cuentas corrientes y cuentas de ahorro, tanto en su formato de cuentas remuneradas como no remuneradas.
 - Depósitos a Plazo/IPF's
 - Depósitos Estructurados, tanto en su formato de productos garantizados como no garantizados
 - Otros productos: conversión de productos fuera de balance a balance (seguros, pagarés, notas estructuradas)
 - Preferentes y Convertibles: problemática actual.
- El alumno, deberá completar los conceptos.

2.Descripción productos de balance: Activo

Conocimiento técnico, sin llegar a ser exhaustivo, de todos y cada uno de estos productos. Ejemplos de mercado. Utilización de cada producto según segmento de cliente.

- Hipotecas
- Préstamos
- Créditos
- Descuento comercial
- Leasing/renting
- Factoring/Confirming
- Tarjetas crédito

El alumno deberá completar los conceptos.

3.Hueco comercial

Concepto, estrategias y diferentes fuentes de financiación, tanto minoristas como mayoristas (mercado interbancario, bonos, convertibles...)

4.Margen financiero

5.Coste de capital operaciones de activo

6.Gestión Red Comercial: ejemplo práctico

7.Estrategias de negocio según entorno del mercado y cliente

8.

9.Trabajo práctico: aplicación real de estos conceptos al sistema, utilizando datos del Banco de España

SEGUROS (NO VIDA)

EL SEGURO EN LA ECONOMÍA

EL SEGURO Y LA SOCIEDAD

ELEMENTOS DEL SEGURO

SEGUROS PARA CLIENTES PARTICULARES

SEGUROS PARA EMPRESAS PROFESIONALES

PREVISION SOCIAL

Tratamiento Fiscal de los productos de Ahorro Previsión. Casos Prácticos.

Planificación Financiero-Fiscal para la Jubilación. Casos Prácticos.

INMUEBLES

Conceptos Inmobiliarios.

1.Objetivos de las sesiones.

2.Conceptos Inmobiliarios.

a.Conceptos Generales.

b.Conceptos Técnico comerciales.

c.Ficha de Planeamiento.

3.Entrega; El Caso "Un cliente pide tu opinión" (Lectura)

a.Preguntas sobre el caso.

El Activo Inmobiliario:

1.El Activo Inmobiliario.

a.Protagonistas del Hecho Inmobiliario.

b.Ciclo de vida del Activo Inmobiliario.

c.Ciclo de Gestion de un Activo Inmobiliario.

d.Proceso de Transformación de un Activo Inmobiliario. Urbanismo.

i.Nivel competencial.

ii.Planeamiento.

iii.Ejecución del Planeamiento.

2.Realización del Caso.

a.Aspectos relevantes.

b.Valoraciones.

c.Pasos de Análisis.

i.Superficies, €/m², PVP, estudio económico, Otros.

3.Entrega: Informe EPRA NAV.

La Operación Inmobiliaria:

1.La Operación Inmobiliaria:

- a. Rentabilidad Global.
- b. Alquiler y rentabilidad.
- c. La Rentabilidad y algo más.
- d. Pasos en la Operación Inmobiliaria.
- 2. El Mercado Inmobiliario:
 - a. Fusiones Bancarias y la Crisis.
 - b. SAREB.
 - c. Fondos de Inversión Inmobiliaria.
 - d. SOCIMIs
 - e. Gestores de Fondos – Burbuja Inmobiliaria Historia.
- 3. Entrega: Informe SOCIMI. Ficha Fondo Inmobiliario.
- 4. Conclusiones del seminario.
- 5. Trabajo en equipo.

METODOLOGÍA/ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Se combinará una metodología expositiva por parte del docente y de los alumnos para la explicación de los aspectos teóricos o de las actividades, proyectos o trabajos realizados, apoyándose en el uso de la pizarra, proyección de transparencias o presentaciones en soporte informático, con una metodología autónoma por parte del estudiante. En el campus virtual el alumno dispondrá de lecturas y actividades que contribuyan a la preparación de la materia. El profesor orientará todas las actividades programadas en tutorías presenciales o virtuales.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

La evaluación será continua y formativa y se adaptará al carácter de las asignaturas y las competencias a evaluar. La calificación final será el resultado de ponderar numéricamente una serie de calificaciones de carácter individual con otras obtenidas a través del trabajo en grupo.

- 10% Asistencia y participación
- 40% Resolución de casos y actividades diarias en clase.
- 50% Examen individual.

El examen individual se realizará de acuerdo con los contenidos impartidos en las áreas de especialización docente de la asignatura que comprendan de cuatro o más horas de clase.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

Artículos:

- What Economists Do (adjunto), enlace: http://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ203/fall01/Lucas_wedo.pdf
- El tipo de interés (adjunto)
- The debt trap, The Economist (adjunto), enlace: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21657414-developed-world-has-not-found-answer-its-debt-problem-debt-trap>
- The onrushing wave (adjunto), enlace: <http://www.economist.com/news/briefing/21594264-previous-technological-innovation-has-always-delivered-more-long-run-employment-not-less>

Libros:

- Corporate Finance and Portfolio Management, CFA Program Curriculum Volume 4, por Frank K. Reilly y Keith C. Brown, Lectura 49. Editorial CFA
- The Intelligent Investor, por Benjamin Graham, Editorial Harper Business Essentials

SEGUROS (NO VIDA)

Informe de Seguros y Fondos de Pensiones 2014 - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Informes%202014/Informe%20Sector%20Seguros%202014.pdf>

La percepción social del seguro en España 2014. Fundación Mapfre
[https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.c md?path=1079767](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.c%20md?path=1079767)

El seguro en la sociedad y la economía española. Fundación Mapfre y Afi.
[https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.c md?path=1075909](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.c%20md?path=1075909)

Artículo: La economía del comportamiento y la demanda de seguros. Wilson Mayorga, Director de Cámara Técnica de Vida - FASECOLDA
http://www.fasecolda.com/files/4714/0476/4869/Economia_del_comportamiento_y_demanda_de_seguros.pdf

Las entidades de seguros ante el nuevo entorno financiero - Banco de España
<http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/13/Noviembre/Fic/ref20132535.pdf>

Condicionados Generales del Seguro del automóvil a todo riesgo. Mutua Madrileña
<https://www.mutua.es/recursos/seguros-coche/pdf/condicionados/Condicionado-General-Seguro-Coche-Todo-Riesgo-Mutua2015.pdf>

Distribución Digital en el Seguro: una revolución silenciosa - Sigma Swiss Re
http://media.swissre.com/documents/sigma2_2014_sp.pdf

OPERACIONES EN DIVISAS Y MERCADO DE MATERIAS PRIMAS

- Trading Commodities & Financial Futures by George Kleinman
- Commodities and Commodity Derivatives: Modelling and Pricing for Agriculturals, Metals and Energy by Helyette Geman.
- Technical Analysis of the Financial Markets by John J. Murphy
- Currency Trading and Intermarket Analysis by Ashraf Laidi
- The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power by Daniel Yergin
- Leones contra gacelas by Jose Luis Carpatos
- Cloud Charts by David Linton
- Análisis Técnico Profesional by Jose Francisco Llinares Coloma
- Come Into My Trading Room by Alexander Elder
- www.prorealtime.com

Enlaces de Consulta

- Planes de Pensiones y Previsión – Seguros RGA -
<http://www.segurosrga.es/particulares/Paginas/planes-pensiones-prevision.aspx>
 - Instituto Aviva de Ahorro y Pensiones - <http://www.instituto-aviva-de-ahorro-y-pensiones.es/>
 - Seguros y Pensiones para todos – Fundación Mapfre -
<http://segurosypensionesparatodos.fundacionmapfre.org/syp/es/pensiones/>
 - Instituto BBVA de Pensiones – Mi Jubilación -
<https://www.jubilaciondefuturo.es/es/blog/firmas/instituto-bbva-de-pensiones/>
- Documentación:
- <http://www.segurosrga.es/particulares/Paginas/guia-planes-pensiones.aspx> (leer documento)
 - Planes de Pensiones y Previsión – Seguros RGA -
<http://www.segurosrga.es/particulares/Paginas/planes-pensiones-prevision.aspx>
(Seleccionar alguno de los planes de pensiones que existen y echar un vistazo a la Información general, documentación y composición de cartera. No es necesario verlo en profundidad. Son ejemplos para familiarizarse con la información y conceptos)
 - <https://azure.afi.es/retirementsimulator/RGA/userdataLite.aspx?rga=1> (realizar alguna simulación con el Simulador de Pensiones)
 - <http://www.instituto-aviva-de-ahorro-y-pensiones.es/corporativa/sabermas/biblioteca/50-claves/> (leer documento)
 - <http://www.instituto-aviva-de-ahorro-y-pensiones.es/corporativa/sabermas/biblioteca/libro-planificacion-financiera-para-la-jubilacion/> (leer páginas 35 a 45)
 - http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/seguro-previsionsocial/publicaciones/guia-planificar-ahorro-jubilacion/default.jsp (lectura de interés)