

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Banca y Finanzas		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Escuela de Postgrado y Formación Permanente		
Asignatura:	Actores, Flujos y Subsectores Especializados dentro del Mercado Financiero		
Tipo:	Obligatoria	Créditos ECTS:	2
Curso:	1	Código:	8620
Periodo docente:	Segundo semestre		
Materia:	Management de Entidades Financieras		
Módulo:	Integración, Asesoramiento, Dirección Financiera y Gestión de Entidades Financieras		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	50		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Laura Barba López	l.barba@ufv.es
Pilar López Sánchez	p.lopez.prof@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Se trata de que el alumno conozca con detalle la composición del sistema financiero español, así como los agentes financieros más habituales. En esta disciplina no sólo se conocerán los agentes bancarios sino que también se estudiarán los procesadores de operaciones y los captadores de fondos.

OBJETIVO

A lo largo de la asignatura el alumno conocerá el funcionamiento de los mercados financieros, centrándonos en la labor de intermediación de la Banca Minorista y Corporativa así como los normas internacionales aplicables al sector financiero.

Los fines específicos de la asignatura son:

Se trata de que el alumno conozca con detalle la composición del sistema financiero español, así como los agentes financieros más habituales. En esta disciplina no sólo se conocerán los agentes bancarios sino que también se estudiarán los procesadores de operaciones y los captadores de fondos.

Conocer en profundidad los clientes, productos, procesos y retos de la Banca minorista

Conocer en profundidad los clientes, productos, procesos y retos de la banca corporativa

Ser capaz de entender los retos a los que se enfrenta la banca como consecuencia de las nuevas tecnologías

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se recomienda tener unos conocimiento previos de contabilidad básica y matemática financiera

CONTENIDOS

Módulo 1 INTRODUCCIÓN. Entorno actual de los Mercados financieros

1.El sistema Financiero:

a.Concepto y Características generales

b.Tipos de Intermediarios Financieros

c.Los Mercados Financieros. Clasificación

2.Los órganos reguladores y supervisores de los Mercados Financieros

Módulo 2: BANCA MINORISTA: BANCA COMERCIAL Y BANCA PRIVADA

I. EL CLIENTE ES EL CENTRO DE ATENCIÓN.

1. Tipología de clientes y sus necesidades financieras

a)Clientes particulares: Banca Retail, Banca Personal, Banca Privada

b)Autónomos: Mix entre clientes particulares y microempresas

c)Pequeñas y medianas empresas

2. Principales Productos y servicios para cada uno de los distintos segmentos de clientes

a)Financiación:

i.Para particulares: Crédito consumo, crédito hipotecario

ii.Para empresas: Descuento de papel comercial, Confirming y Factoring, Pólizas de crédito, Otros créditos a medio y largo plazo.

b) Ahorro-Inversión, Seguros

i.Cuentas vista y cuentas a plazo

ii.Fondos de Inversión

iii.Planes de Pensiones y seguros de ahorro

iv.seguros de vida y Seguros de No Vida

c) Otros servicios: Medios de Pago, TPV's, otros.

II. COMO HACER NEGOCIO EN UN ENTORNO MUY COMPETITIVO Y COMPLEJO: DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA (OBJETIVOS DE NEGOCIO Y SEGUIMIENTO) Y DEFINICIÓN DE UNA COHERENTE ESTRUCTURA COMERCIAL

1. Principales retos y condicionantes del sector bancario: Situación de tipos de interés, Rentabilidad y Eficiencia, Reputación, Regulación, Actividad económica del país, Nuevos competidores

2. Establecimiento de objetivos de negocio y su seguimiento:

- a) Crecimiento del crédito. Pricing.
- b) Captación de pasivo. Pricing
- c) Comisiones
- d) Gestión de la morosidad y recuperaciones de activos no rentables
- e) Vinculación de clientes

3. Estructura comercial. La Dirección General de Negocio y Red Comercial de un Banco. Definición y adecuación de las diferentes estructuras dentro de la Red Comercial de acuerdo a objetivos y prioridades comerciales

- a) Sucursales, Direcciones Regionales, Direcciones Territoriales, Dirección General de Negocio
- b) Modelos comerciales diferenciales para segmentos de valor (Pequeñas y medianas empresas, Banca personal y Banca Privada). Redes específicas (gestores de empresas, gestores de particulares de valor, gestores de banca privada)

II. LA VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LARGO PLAZO, CLAVE PARA LA RENTABILIDAD

1. Calidad en la venta

a) Buenas prácticas en venta de productos y servicios financieros. Asesoramiento financiero. Comportamientos éticos.

b) Sistemas de Control de calidad

2. Optimización de los modelos de distribución

Optimización de las redes de sucursales físicas: integraciones, especializaciones.

Redes de Agentes, Acuerdos y Convenios

Utilización de nuevas tecnologías:

Digitalización en el tratamiento de la información,
uso de canales a distancia,
nuevas redes de gestores remotos

Modulo3: BANCA MAYORISTA Y CORPORATIVA

I. ENTORNO REGULATORIO.

1.- Entorno regulatorio.

- Instituciones, funciones y objetivos.
- Banco Central Europeo
- Bancos Centrales
- Mecanismo Único de Supervisión (MUS)
- Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS)

2.- Principales Bancos europeos.

- Situación de capital. Diferentes Instrumentos
- Stress Test y sus implicaciones.
- Caso : Datos reales Banco Europeo

II BANCA MAYORISTA Y BANCA CORPORATIVA.

1.- Introducción

- Definición. Objetivos. Función.
- Organización
- Modelo de cobertura
- Tipo de Clientes. Necesidades

2.- Productos/ Soluciones

- Working Capital
- Cash management
- Comercio exterior.
- Financiación: bancaria vs. No bancaria
- Emisiones de deuda, bolsa, capital, financiación estructurada, sindicados, tesorería,.....
- Custodia

3.- El futuro de la banca mayorista.

- Retos para no perder la batalla
- Medidas posibles para ser ganador
- Conclusiones

ACTIVIDADES FORMATIVAS

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. Se ha establecido una metodología docente basada en la experiencia real en la empresa, incorporando los métodos y tecnologías educativas más adecuadas para los objetivos del curso.

Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias

El desarrollo de la asignatura se realizará teniendo en cuenta las siguientes metodologías:

FLIPPED CLASSROOM: Metodología activa que desplaza la instrucción fuera del aula a través de vídeos o textos enriquecidos para aumentar el tiempo presencial en el que realizar tareas de nivel cognitivo superior propuestas y guiadas por el docente. Tanto en las clases presenciales como en remoto, el aprendizaje inverso se basa en facilitar los contenidos para el estudio autónomo por parte del alumno.

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: Metodología centrada en el aprendizaje, en la investigación y reflexión que siguen los alumnos para llegar a una solución ante un problema planteado por el profesor. El ABP se plantea como medio para que los estudiantes sean los protagonistas y adquieran los conocimientos y los apliquen para solucionar un problema real o ficticio, sin que el docente utilice la lección magistral u otro método para transmitir ese temario.

LECCIÓN MAGISTRAL PARTICIPATIVA: A diferencia de la lección magistral clásica, en la que el peso de la docencia recae en el profesor, en la lección magistral participativa buscamos que el estudiante pase de una actitud pasiva a una activa, favoreciendo su participación. Para ello es necesario que el docente realice una buena estructuración del contenido, tenga claridad expositiva y sea capaz de mantener la atención y el interés del estudiante.

TRABAJO AUTÓNOMO. El alumno toma la iniciativa con o sin la ayuda de otros (profesores, compañeros, tutores, mentores). Es el estudiante el que diagnostica sus necesidades de aprendizaje, formula sus metas de aprendizaje, identifica los recursos que necesita para aprender, elige e implementa las estrategias de aprendizaje adecuadas y evalúa los resultados de su aprendizaje. El docente se convierte así en el guía, el facilitador y en una fuente de información que colabora en ese trabajo autónomo. Esta metodología resultará de especial interés para el desarrollo de competencias relacionadas con la investigación.

APRENDIZAJE COOPERATIVO EN GRUPOS REDUCIDOS: El número de alumnos programado en nuestra Universidad nos permite un trabajo grupal en grupos reducidos. Slavin define el trabajo cooperativo como "estrategias de instrucción en las que los alumnos están divididos en grupos pequeños y son evaluados según la productividad del grupo", lo que pone en juego tanto la responsabilidad individual como la interdependencia positiva, base del trabajo profesional en equipo.

SISTEMA DE ACCIÓN TUTORIAL: que incluye entrevistas, foros de discusión, autoinformes e informes de seguimiento tutorial.

INVESTIGACIÓN: Búsqueda de información a partir de diversas fuentes y documentos, análisis y síntesis de los datos y des

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
20 horas	30 horas
Trabajo individual tutorizado Trabajo en grupos colaborativos tutorizados Análisis y discusión de casos, problemas y ejercicios Clase expositiva participativa Pruebas de evaluación	Estudio autónomo de contenidos facilitados por el profesor Estudio teórico y práctico Preparación de casos/ problemas para su discusión en clase Trabajo virtual en red, participación en foros

COMPETENCIAS

Competencias básicas

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.

Competencias generales

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

Conocer y Analizar las funciones de los distintos agentes del mercado bancario y financiero y las autoridades correspondientes.

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

Comprender y evaluar la situación financiera global de cualquier cliente.

Diseñar y comunicar eficazmente una propuesta de optimización de una situación financiero-fiscal, en un contexto de respeto ético y normativo.

Competencias específicas

Ser capaz de identificar y jerarquizar correctamente las necesidades financieras de cualquier persona jurídica mediante el análisis avanzado de sus estados financieros y la información cualitativa obtenida de su equipo directivo y técnico, de modo que sea consensuada con su dirección financiera 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.

Disponer de los conocimientos necesarios sobre las dinámicas competitivas que afectan a los distintos operadores y competidores presentes en el sector financiero de modo que permitan ofrecer, en el seno del asesoramiento financiero, el criterio necesario para localizar las ofertas financieras más ventajosas en cada momento de mercado, y en su caso disponer de una capacidad de negociación superior, propias de los profesionales avanzados del asesoramiento independiente.

Comprender en profundidad, la figura función y dinámicas propias de la dirección financiera de la empresa, de tal modo que permita interactuar de manera profesional con dicha función, en el asesoramiento financiero de personas jurídicas.

Conocer los mecanismos de funcionamiento de los distintos mercados de capitales y dinero, con especial atención al equilibrio, rentabilidad y riesgo de cada uno.

Disponer del conocimiento profesional necesario, de la normativa jurídica aplicable al asesoramiento financiero de las personas físicas y jurídicas, tanto en su componente exclusivamente financiero como en los matices que las recomendaciones fiscales pudieran generar. Específicamente será necesario mostrar, tanto en su vertiente conceptual como muy especialmente en su vertiente práctica, un conocimiento suficiente de las normas generalmente aceptadas de "Compliance" y los principios generales de las directivas MIFID en su aplicación a los mercados locales en los que se realice la recomendación financiera. Esta competencia debe mostrar un perfil de aplicación de máxima exigencia ética y escrupuloso respeto normativo.

Identificar las técnicas, modelos y métodos para valorar el riesgo de una operación financiera

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Comunica de forma eficaz los distintos aspectos de cualquier operación financiera

Negocia con Entidades Financieras los aspectos de financiación y inversión de distintos sujetos

Aplica correctamente los métodos de valoración de inversiones y su aplicación a las necesidades de los distintos sujetos

Conoce las funciones de la Dirección Financiera de una compañía.

Opera en los distintos mercados financieros

Asesora globalmente al cliente incluyendo aspectos de regulación y fiscales

Localizar y negociar las ofertas financieras más ventajosas en cada momento de mercado mediante el conocimiento de las dinámicas competitivas que afectan a los distintos operadores y competidores presentes en el sector financiero

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

1.- Evaluación individual por asignatura (60%)

La evaluación individual consistirá en la realización de un examen, unos ejercicios, un trabajo, un multiplechoice o una combinación de varias de estas pruebas. El examen final será de carácter presencial y se realizará el día establecido en la programación docente. Para superar la asignatura deberá obtenerse una nota mínima de 5 sobre 10.

2.- Evaluación práctica (30%):

Se realizará una actividad o ejercicio práctico en el aula al final de las sesiones correspondientes a cada unidad didáctica o trabajo final a presentar en el aula.

3.- Participación activa e inteligente, preparación previa de actividades o trabajos, actitud positiva, comportamiento adecuado ... (10%)

NOTA IMPORTANTE:

En caso de que las recomendaciones sanitarias nos obliguen a volver a un escenario de docencia en remoto los pesos del sistema de evaluación no se verán afectados. El examen presencial se sustituirá por un examen en remoto con herramientas que garanticen la autenticidad de la prueba.

Para asegurar el aprendizaje significativo por parte del alumno, se respetarán escrupulosamente las fechas de entrega de las actividades propuestas, trabajos individuales y grupales.

En el caso en el que el alumno no supere el examen final (nota superior a 5), la calificación de la asignatura será la obtenida en el examen

Cuando se suspenda alguna asignatura, en convocatoria ordinaria, se tendrá derecho a la convocatoria extraordinaria en la que el alumno deberá realizar un examen, siendo necesario obtener un mínimo de 5 para superar la asignatura.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

Páginas webs específicas:

- Negocio Transaccional
<http://banknxt.com/>
<https://www.gtnews.com/>
<http://www.paymenteye.com/>
<http://www.gtreview.com/>
<http://www.tfreview.com/>
<http://www.thebanker.com/Transaction-Banking>

- Banca Digital

<http://www.centrodeinnovacionbbva.com/>
<https://www.accenture.com/es-es/digital-index.aspx>
<http://www.deloittedigital.com/eu/>
<http://www.celent.com/>
<http://www.oliverwyman.com/insights/financial-services.html>
<http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/>
<https://www.capgemini-consulting.com/digital-transformation>
http://www.mckinsey.com/client_service/mckinsey_digital

- Plataformas abiertas / APIs
<http://www.bbvaopen4u.com/es>
<http://www.atelier.net/en>

La transformación Digital de la Banca Española - Estudio Banca Digital España 2015

Complementaria

Guía del Sistema Financiero Español. Analistas financieros internaciones (Afi) 8ª Edición

EL ahorrador inteligente. Emilio Ontiveros y David Cano. Afi- Espasa

Plataformas abiertas / APIs
<http://www.bbvaopen4u.com/es>
<http://www.atelier.net/en>