

BROKER-DEALER (Business Manager)

■ Curso universitario de especialización en «BROKER-DEALER (Business Manager)».

■ **CONDICIONES DE ACCESO DE LOS ALUMNOS:**

Las establecidas por la legislación vigente para el acceso al sistema universitario. Adicionalmente podrán ser admitidos los alumnos que acrediten enseñanzas medias a través de una prueba de acceso, y alumnos que acrediten experiencia profesional en el área.

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Este curso va dirigido a todos los segmentos profesionales que se dedican a asesorar sobre inversión, Agentes de seguros, Promotores inmobiliarios, Agentes de comunicación, Agentes de bolsa etc.

El Broker-Dealer puede actuar por cuenta propia y ajena. Broker-Dealer, puede invertir en títulos, asegurar la suscripción de emisiones y tramitar créditos para la compra-venta de valores y activos.

Un Broker solo puede actuar por cuenta ajena y no puede intervenir en créditos, ni asegura emisiones de valores.

Las sociedades y agencias pueden ser independientes o pertenecer o colaborar con otras entidades privadas como bancos.

Las hay que sólo tienen un ámbito nacional y las hay que pertenecen o colaboran con grandes compañías internacionales.

El primero de los mitos que hay que desterrar es que un Broker-Dealer solo trabaja en el edificio de la bolsa, estos profesionales del mercado de valores e inversión tienen su lugar de trabajo en las empresas propias o ajenas que actúan de mediadoras entre los compradores y los vendedores de cualquier bien además de la bolsa.

Un Broker-Dealer es un intermediario financiero.

El Broker-Dealer es un intermediario financiero que realiza diversas operaciones de finanzas corporativas de distinta índole, gestiona capital de inversión de fondos propios, ajenos o mixtos.

Son asesores en procesos de finanzas corporativas como participaciones en capital, ampliaciones, compra, venta, fusiones de empresas y compañías.

Deben realizar estudios para argumentar las inversiones de expansión o ampliaciones de capital y aceptar un código ético y de confidencialidad estricto.

Dado que este curso es una novedad en España y no existen precedentes de estos equivalentes cualquier persona que se dedique a la bolsa, seguros, inmobiliario, inversiones o personas que quieran dedicarse a la misma podrán acceder a dichos estudios.

Todas las personas que realicen este curso se podrán dar de alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM).

El tiempo de atención del alumno será de un año.

El profesorado está compuesto por un equipo de técnicos en inversión y contabilidad, pertenecientes a dicha asociación.

Para la realización de este curso se han calculado una duración de 900 horas.

PROGRAMA

EL BROKER-DEALER

Intermediarios y Asesores en procesos de participación, compra, venta y fusión de empresas, adquisición y venta de compañías. Búsqueda de capital de expansión, etc.

- **INTRODUCCIÓN:**
 - Ahorro e inversión.
 - Invertir para alcanzar objetivos.
 - Riesgo y rendimiento.
 - Variedad de inversiones.
 - Acciones.
 - Determinación del valor de las acciones.
 - El impacto del tamaño.
 - Bonos.
 - Tipos de bonos.
 - Fondos de inversión colectiva.
 - Ventajas de los fondos de inversión colectiva.
 - Cuotas de los fondos de inversión colectiva.
 - «Dollar Cost Averaging».
 - Asignación de activos.
 - Diversificación.
 - Planificación financiera.
 - Glosario.
- **BROKER-DEALER:**
 - Introducción.
 - Broker.
- **ESTADOS FINANCIEROS:**
 - Concepto.
 - Clasificación.
 - Requisitos.
 - Contenido.
- **EL ESTUDIO FINANCIERO:**
 - Introducción.
 - Los ingresos.
 - Los costos.
 - Los gastos.

- Depreciación y amortización.
- El plan de inversión y balance de apertura.
- El estado de resultados y presupuesto de caja.
- El balance general proyectado.
- Razones financieras y punto de equilibrio.
- Flujo de efectivo, tasa de corte, valor actual neto...
- El análisis de sensibilidad, riesgos de la inversión.
- Análisis unidimensional.
- Glosario.
- **MERCADOS FINANCIEROS:**
 - Qué son los mercados financieros.
 - Un ejemplo práctico.
 - Elementos de los Mercados Financieros.
 - Tipos de mercados financieros.
 - Los mercados monetarios.
 - Tipos de mercados monetarios.
 - Mercados de títulos.
 - Los mercados capitales.
 - Los mercados capitales-renta fija.
 - Un ejemplo práctico.
 - Mercados primarios y mercados secundarios.
 - Mercados de renta fija y de renta variable.
 - Mercados nacionales y de divisas.
 - La globalización de los mercados financieros.
 - Los mercados financieros internacionales.
 - Los mercados internacionales financieros - los más importantes.
 - Los mercados sectoriales.
 - Los mercados de países emergentes.
 - Recapitulación.
- **INVERTIR EN FONDOS DE INVERSIÓN:**
 - ¿Por qué son importantes los fondos de inversión?
 - ¿Qué es un fondo de inversión?
 - ¿Cuáles son los elementos constitutivos de un fondo de inversión?
 - Valoración de las suscripciones y reembolsos de participaciones en fondos de inversión.
 - Información a los partícipes.
 - Comisiones de un fondo de inversión.
 - ¿Cómo se crea un fondo de inversión?
 - Clases de fondos de inversión.
 - ¿Cómo se miden rentabilidad y riesgo de un fondo de inversión?
 - Ránking y ríating de los fondos de inversión.
 - ¿Quién supervisa los fondos de inversión?
 - Fiscalidad de los fondos de inversión.
 - Inversión en fondos de inversión frente a otros productos de ahorro.
 - Evolución de los fondos en los últimos años.
 - Regulación y futuro de los fondos de inversión.
 - Preguntas y dudas frecuentes sobre fondos de inversión.
 - Cuadro resumen de inversión en fondos.
 - Glosario.

- LA BOLSA:
 - Compra / venta de acciones.
 - Valor de una acción.
 - Rentabilidad de una acción.
 - Ratios bursátiles.
 - Operaciones a plazo.
 - Operaciones a crédito.
 - Obligaciones convertibles.
 - Obligaciones con warrants.
 - Opciones.
 - Futuros.
 - Ampliación de capital.
 - Cotizaciones y tipos de interés.
 - Cotizaciones e inflación.
 - Volatilidad de la acción.
 - Análisis técnico: Introducción.
 - Tendencias.
 - Soportes y resistencias.
 - Líneas de tendencia.
 - Canal.
 - Señales de cambio de tendencia: doble pico y doble valle.
 - Señales de cambio de tendencia: cabeza y hombros.
 - Señales de cambio de tendencia: cresta circular y fondo redondeado.
 - Señales de continuación de tendencia: triángulos.
 - Señales de continuación de tendencia: banderas.
 - Señales de continuación de tendencia: cuñas.
 - Medias móviles.
 - Oscilador RSI.
 - Oscilador de Williams.
 - Momento.
 - Volúmenes.
 - Análisis fundamental: Introducción.
 - Ratios (I).
 - Ejercicio.
- EXCHANGE TRADES FUNDS (ETFs):
 - Información general.
 - Funcionamiento y organización.
 - Preguntas frecuentes.
- DERIVADOS: OPCIONES Y FUTUROS:
 - Los futuros.
 - Cobertura usando fondos.
 - Opciones - descripción.
 - La prima en las opciones.
 - Parámetros de la prima en las opciones.
 - Estrategias con opciones: Long Call, comprar una opción de compra.
 - Estrategias con opciones: Short Call, vender una opción de compra.
 - Estrategias con opciones: Long Put, comprar una opción de venta.
 - Estrategias con opciones: Short Put, vender una opción de venta.
 - Estrategias con opciones: Straddle.
- ENTENDER LOS GRÁFICOS DE LA BOLSA DE VALORES:
 - Tipos de gráficos.
 - Construyendo el Gráfico de Barras.
 - Gráfico de Línea.

- Velas Japonesas.
- Escala Aritmética o Logarítmica.
- **INTERPRETACIÓN DE PATRONES EN LA BOLSA DE VALORES:**
 - ¿Que es el Análisis Técnico?
 - Figuras o Patrones.
 - Patrón típico de cambio de tendencia.
 - Doble Tope y Fondo.
 - Triple Tope y Fondo.
 - Cabeza y Hombros.
 - Triángulos.
 - Banderas.
 - Brechas.
- **BONOS FINANCIEROS:**
 - Descripción y características de los bonos.
 - Precio del bono y medidas de rendimiento.
 - Relación entre Retorno Requerido y Precio en un momento determinado.
 - Medidas convencionales de retorno «yield».
 - Yield to maturity.
 - Relaciones entre cupones, current yield y yield to maturity.
 - Características de la volatilidad de los precios en los bonos.
 - Relación Precio / Retorno.
 - Medidas de la volatilidad de los precios en los bonos.
 - Yield value of a price change.
 - Convexidad.
 - Theoretical spot curve.
- **E-BUSINESS:**
 - El Nuevo Paradigma.
 - Qué implica estar en línea.
 - Definición del E-Business.
 - Motivos para iniciar un negocio en línea.
 - Cómo diferenciar las categorías del E-Business.
 - Cómo preparar los negocios on line.
 - Elección de Tecnologías.
 - Cómo evitar problemas legales.
 - Estrategias de Marketing en la Web.
 - Conclusiones.
- **HABILIDADES EN LA VENTA TELEFÓNICA:**
 - Concepto de telemercadeo.
 - Ventajas del telemercadeo.
 - Desventajas del telemercadeo.
 - Planificación, ensayo y ejecución. Claves del éxito del telemercadeo.
 - La fase de planeación.
 - Estrategias a tomar en cuenta.
 - Como tener un departamento de telemercadeo exitoso.
 - Errores que pueden limitar nuestra gestión de telemercadeo.
 - Gestión de venta por teléfono.
 - Llamadas de nuevos clientes y manejo de objeciones y reclamos.
- **ATENCIÓN TELEFÓNICA:**

- Componentes Básicos de la Comunicación Telefónica.
- La Comunicación Difícil.
- Recepción de Llamadas.
- Limitaciones en la Atención Telefónica.
- Proceso de la Comunicación.



c/ Fontanella, 15 Pral. 2ª 08010 - Barcelona

Tel.: 93 2703920 / 628 36 00 86

E-mail: intesa@intesa.es / Web: <http://universitarios.intesa.es/>

TARIFAS DE PRECIOS

Pago **AL CONTADO**, precio bonificado: **4.207 euros**.

Pagos **APLAZADOS**:

Modalidad	Inscripción	Mensualidades	Cantidad	TOTAL
A	1.500,00	2	1.500,00	4.500,00
B	1.000,00	4	1.000,00	5.000,00
	Euros		Euros	Euros

Condiciones:

- No se efectuará la preinscripción universitaria a la UEMC hasta 2 meses después de la iniciación del curso.
- No se le remitirá diploma del centro ni certificado de la UEMC hasta que se haya finalizado el pago del curso.



ADEMÁS INTESA LE OFRECE

En este marco INTESA y la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM), han firmado un protocolo que establece los programas de formación y los requisitos de las diferentes especialidades aprovechando la experiencia formativa y profesional de ambas entidades.

Incluido en el precio alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM): El certificado obtenido tendrá el reconocimiento de la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM), la cual le remitirá la documentación para darse de alta.



«La expedición del Diploma por parte de la Universidad Europea Miguel de Cervantes está incluida dentro del precio»



Las tasas de gestión y envío por parte de INTESA serán de 70 euros. Los alumnos que lo recojan en las oficinas de INTESA no tendrán que efectuar este pago. Los alumnos y exalumnos de la UEMC tendrán un 10% de descuento.