

PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO EUROPEO

Certificación profesional europea:
European Financial Planner (€FP)

»»» PPFEE



FUNDACIÓN CESTE



CESTE, **Fundación de apoyo a la Empresa**, nace con el firme propósito de trabajar en el fomento, el estudio, la información y la formación en el ámbito Cultural y profesional del individuo con el fin de favorecer su integración y desarrollo laboral y social.

Su misión es promover una cultura de formación permanente y de responsabilidad social entre todos los individuos de nuestra Comunidad Empresarial.

ÓRGANOS DE GESTIÓN:

- PATRONATO
- COMITÉ EJECUTIVO

OBJETIVOS

- Fomentar, promover y difundir toda clase de actividades y estudios relacionados con los campos diversos de la actividad empresarial, tendentes a promover la inserción laboral y el desarrollo integral del individuo.
- Apoyar y desarrollar el acceso a la realización de programas formativos y la incorporación del estudiante, de una manera especial aquellos que se encuentra entre los llamados "grupos de riesgo", al mundo laboral; así como facilitar el reciclaje profesional de aquellos que ya han accedido al mundo del trabajo.
- Difundir una Cultura de Responsabilidad Social en el ámbito empresarial, aunando voluntades y encauzando recursos públicos y privados en el desarrollo de programas tendentes a su implementación.
- Apoyar la profesionalización en el trabajo de los equipos humanos, teniendo a las Nuevas Tecnologías como mejor herramienta para desarrollar su actividad en el ámbito de la empresa.
- Propiciar el diálogo y el mutuo conocimiento con otras instituciones de similares características, estimulando la realización de actividades conjuntas.
- Crear, espacios para el diálogo, la reflexión y la apuesta de futuro en las diversas áreas de desarrollo socio-económico de nuestra comunidad, desde un punto de vista sostenible y equilibrado.

ACTIVIDADES

FORO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS
OLIMPIADA TECNOLÓGICA. REDATÓN PARTY ZARAGOZA

FORO SOCIO SANITARIO
PROGRAMA DE POSTGRADO EN GESTIÓN DE INSTITUCIONES SOCIO SANITARIAS

FORO DE OCIO Y TURISMO
JORNADAS DE REFLEXIÓN ENTORNO AL SECTOR DEL OCIO Y EL TURISMO EN ARAGÓN. PROGRAMA DE POSTGRADO EN GESTIÓN Y DINAMIZACIÓN DE DESTINOS Y PROYECTOS TURÍSTICOS

FORO GENTE CESTE
PROGRAMA DE BECAS, AYUDAS PREMIO A LA EXCELENCIA PARA ESTUDIANTES. PROGRAMAS DE DINAMIZACIÓN DE LA RED SOCIAL DE CESTE.

FORO DE EMPLEABILIDAD
PROYECTO DAR (Incorporación laboral Mujeres Discapacitadas en el ámbito rural). PROYECTO NUEVAS VÍAS (Desarrollo profesional población multicultural con formación superior). FORMACIÓN SUBVENCIONADA (trabajadores prioritariamente desempleados).



CESTE



ESCUELA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

CESTE nace en 1987, siendo la **primera Escuela de Negocios de Aragón**.

CESTE tiene una experiencia reconocida como Centro Universitario Autorizado según el sistema británico, a partir de su Acuerdo con la Universidad de Gales, del Reino Unido. Además ha impartido programas formativos desde su creación, en los ámbitos de la gestión y de las nuevas tecnologías con un prestigio y un saber hacer que ha colocado a la Escuela como referente de Escuela de Negocios en nuestra Comunidad Autónoma.

CESTE, tiene como **Misión** la de formar y capacitar a profesionales y futuros profesionales del mundo empresarial, con una formación innovadora, actual y profesional. Nuestro **Compromiso** es formar personas íntegras, con valores, sensibles a las necesidades sociales y al reto de humanizar el mundo de la economía, los negocios y la empresa.

Pese a su carácter y vocación de Escuela Internacional, ha apostado por Aragón como sede desde la que impulsar su acción formativa tanto hacia el eje económico del Ebro, como al resto de España y al exterior.

Nuestra **Visión** es ser líderes en el sector de la enseñanza empresarial en Aragón, con proyección nacional e internacional. Buscamos la colaboración de todos los niveles de la Organización en la consecución de nuestros objetivos, con los más altos niveles de calidad.

<p>Carreras Universitarias validadas por la Universidad de Gales</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1994. Bachelor in Business Administration • 2000. Bachelor in Computer Science 	<p>Centro Universitario Autorizado por el Gobierno de Aragón al amparo del Real Decreto 557/1991, de 12 de abril, sobre creación y reconocimiento de Universidades y Centros Universitarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • BBA Real Decreto 19/2000 de 18 de enero • BSC Orden 14 de junio de 2005
 Prifysgol Cymru University of Wales	 GOBIERNO DE ARAGON

PROYECCIÓN INTERNACIONAL:

Cooperación Académica en: **Bolivia, Perú, Rusia.**
Oficinas de Representación en: **Latinoamérica, Europa, Asia.**

CENTRO COLABORADOR:

-  Instituto Aragonés de Empleo
-  Cámara de Comercio de Zaragoza
-  Confederación de Empresarios de Zaragoza
-  Confederación Regional de Empresarios de Aragón

OTRAS ACREDITACIONES:

-  Regional Academy de CISCO
-  Microsoft Academy Program Member
-  Centro examinador de Edexcel





El **Institut d'Estudis Financers (IEF)** es una entidad de referencia en formación y divulgación bancaria y financiera, creada en 1990, centro acreditado por la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA-España) para los certificados *European Financial Advisor* (€FA) y *European Financial Planner* (€FP).

Ambas entidades convocan y organizan conjuntamente el Programa de Planificador Financiero Europeo, que supone un paso más en la carrera profesional, avanzar hacia la planificación financiera personal, el *Financial Planning*.

Este curso capacita al alumno para la obtención de la nueva **certificación €FP, European Financial Planner**, que otorga €FPA, considerada el **mayor estándar de cualificación profesional a nivel europeo en el asesoramiento y la planificación financiera**.



FORO DE FINANZAS Y EMPRENDEDORES

El Foro de Finanzas y Emprendedores es un programa de actuación que ha puesto en marcha la Fundación CESTE con el objetivo fundamental de incrementar la creación y el desarrollo de proyectos empresariales en nuestra comunidad.

Las líneas de actuación que se ponen en marcha para llevar a cabo este objetivo son las siguientes:

- > **Generar espacios de encuentro entre inversores, administración, entidades financieras, el mundo académico, empresas y futuros empresarios.**
- > **Desarrollar acciones de sensibilización y divulgación de buenas prácticas, tanto de iniciativas emprendedoras, como de técnicas e instrumentos de financiación.**
- > **Poner en marcha iniciativas de formación que contribuyan a una mayor profesionalización tanto en los gestores de inversión y patrimonios, como en los empresarios y profesionales de la gestión.**
- > **Impulsar líneas de investigación y proyectos de actuación que posibiliten el desarrollo de experiencias prácticas en estos campos.**

PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO EUROPEO (PPFE)

ORIENTADO A

- > **Profesionales Financieros que están en posesión de la certificación €FA.**
- > **Profesionales y estudiantes interesados en materias incluidas en la Planificación Financiera Personal aunque no dispongan de la certificación €FA.**
- > **Profesionales de entidades financieras integrados en las áreas de Banca Privada y Banca Personal.**
- > **Asesores, consultores, gestores de carteras, profesionales de Sociedades y Agencias de Valores u otras entidades vinculadas a la intermediación que requieran una sólida formación para el asesoramiento y la gestión del patrimonio de sus clientes adaptada a las nuevas circunstancias del mercado.**
- > **Profesionales que deseen constituirse como Empresas de Asesoramiento Financiero (EAFI), figura reconocida y regulada por la CNMV.**



Ca3CMI PUNO	
M.KX18	*0,62
IA3(*2 PUNO)	
DILX18	*1,05
[a]	
RADAX18	*1,89
	-0,40

METODOLOGÍA

- **Sesiones presenciales**, que combinan adecuadamente la enseñanza formal de las materias que componen el programa con una constante referencia a numerosos ejemplos prácticos y reales.
- **Servicio de tutorías** tanto presenciales como a través de comunicación por e-mail.
- **Herramientas en la Plataforma On Line** (test de autoevaluación, material de apoyo, simulaciones de planificación financiera...) para reforzar el estudio y la formación.
- La **documentación** del curso se entregará en soporte papel, preparada a tal efecto por los correspondientes profesores del programa.
- La **evaluación** del aprovechamiento de cada alumno/a se realizará de forma continua por el profesorado, mediante la resolución de test y ejercicios al finalizar cada módulo, la elaboración individual y en grupos de casos reales, y un test final de evaluación global de conocimientos. Todo ello permitirá conocer la preparación del alumnado al examen €FP de EFPA.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



MÓDULO A. Instrumentos y Mercados Financieros

MÓDULO B. Inversiones Alternativas

MÓDULO C. Gestión de Carteras

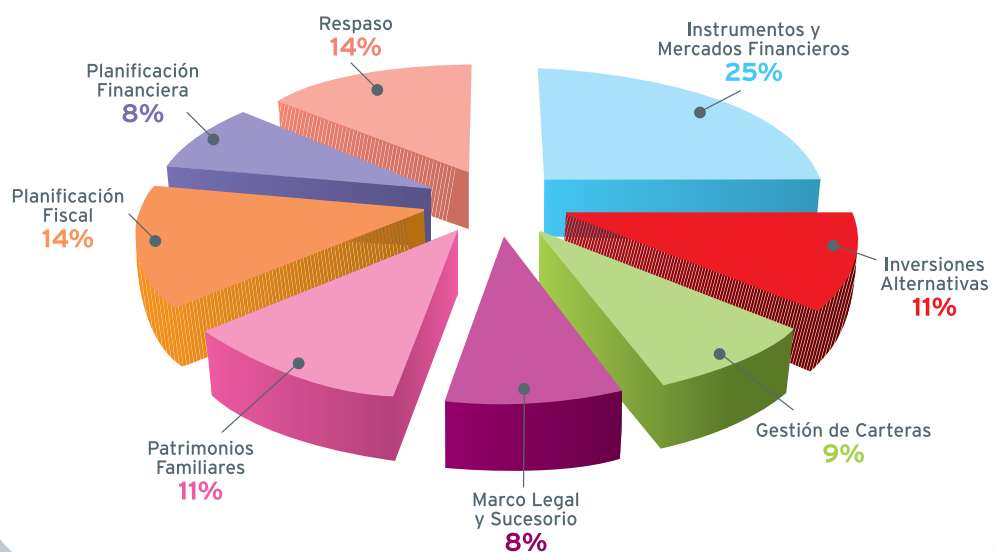
MÓDULO D. Marco Legal y Sucesorio

MÓDULO E. Patrimonios Familiares

MÓDULO F. Planificación Fiscal

MÓDULO G. Planificación Financiera

MÓDULO H. Repaso



MÓDULO A.

Instrumentos y Mercados Financieros

1. POLÍTICA MONETARIA Y FISCAL EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

1.1. Precios y crecimiento económico

- 1.1.1. Inflación, deflactor del PIB y curva de Philips
- 1.1.2. Deflación. El caso Japonés
- 1.1.3. Estancflación

1.2. Política Monetaria

- 1.2.1. Expectativas de inflación
- 1.2.2. Mecanismos de transmisión de política monetaria
- 1.2.3. Evolución de tipos de interés y la regla de Taylor

1.3. Política Fiscal

- 1.3.1. Objetivos de Política Fiscal
- 1.3.2. Tipos de Política Fiscal
- 1.3.3. Mecanismos de Política Fiscal
- 1.3.4. Efecto expulsión o crowding out
- 1.3.5. Ciclos económicos y déficit

1.4. Efectos en los mercados financieros: tipos de interés y divisas

2. MERCADO DE RENTA FIJA

2.1. Repaso de conceptos básicos

2.2. *Non-straight bonds*

- 2.2.1. *Floating Rate Notes*
- 2.2.2. Bonos convertibles
- 2.2.3. Bonos indexados a inflación

2.3. Gestión del riesgo de crédito y Credit Default Swaps

2.4. Renta fija *high yield*

2.5. La gestión del riesgo de tipo de interés

- 2.5.1. Sensibilidad y duración de una cartera de renta fija
- 2.5.2. Convexidad de una cartera de renta fija
- 2.5.3. Estrategias de gestión de una cartera de renta fija
 - 2.5.3.1. Estrategias de gestión pasiva
 - 2.5.3.2. Estrategias de gestión activa

3. MERCADO DE PRODUCTOS DERIVADOS

3.1. Repaso de conceptos básicos

3.2. Valoración de opciones

- 3.2.1. Modelo binomial
- 3.2.2. *Put - call parity*
- 3.2.3. Modelo *Black-Scholes*
- 3.2.4. Análisis de sensibilidad: las griegas

3.3. Estrategias simples con opciones

- 3.3.1. *Straddles* y *strangles*
- 3.3.2. *Spreads*
- 3.3.3. *Collars*

3.4. *Interest Rate Swaps*

3.5. Opciones OTC sobre tipos de interés

- 3.5.1. *Caps*
- 3.5.2. *Floors*
- 3.5.3. *Collars*

3.6. *Warrants*

MÓDULO B.

Inversiones alternativas

1. HEDGE FUNDS

- 1.1. Características generales
- 1.2. Estrategias y factores de riesgo inherentes
 - 1.2.1. Global Macro
 - 1.2.2. Emerging Markets
 - 1.2.3. Long-short Equity
 - 1.2.4. Event Driven
 - 1.2.5. Convertible Arbitrage
 - 1.2.6. Fixed Income Arbitrage
 - 1.2.7. Market Neutral
 - 1.2.8. Dedicated Short
- 1.3. El proceso de Due Diligence
- 1.4. Rentabilidad y riesgo en los hedge funds

2. COMMODITIES

- 2.1. Introducción a las commodities
 - 2.1.1. Definición y clasificación de las commodities
 - 2.1.2. Inflación y commodities
 - 2.1.3. Energía y oro
- 2.2. Futuros sobre commodities
 - 2.2.1. Características generales
 - 2.2.2. Relación entre el precio futuro y el spot
 - 2.2.3. Contango y backwardation
 - 2.2.4. Managed futures
- 2.3. Commodities en la gestión de carteras
 - 2.3.1. Ventajas e inconvenientes de invertir en commodities
 - 2.3.2. Productos de inversión
 - 2.3.3. Rentabilidad y riesgo de las commodities
 - 2.3.4. Carteras diversificadas y commodities
 - 2.3.5. Índices de commodities

3. PRIVATE EQUITY

- 3.1. Características generales
- 3.2. Estrategias
 - 3.2.1. Venture capital
 - 3.2.2. Leveraged buyouts
 - 3.2.3. Mezzanine financing
 - 3.2.4. Distressed debt investing
- 3.3. Rentabilidad y riesgo en el private equity
- 3.4. Productos de inversión

4. INVERSIÓN INMOBILIARIA

- 4.1. Repaso de conceptos básicos
- 4.2. Las SOCIMI
 - 4.2.1. Definición y características
 - 4.2.2. Oportunidades para las empresas y los inversores
 - 4.2.3. Diferencias entre las SOCIMI y los fondos de inversión inmobiliaria
 - 4.2.4. Diferencias entre las SOCIMI y los REITs
- 4.3. Los productos de inversión inmobiliaria en el contexto de una cartera



MÓDULO C.

Gestión de Carteras

1. REPASO DE CONCEPTOS BÁSICOS

2. INCERTIDUMBRE Y RIESGO

2.1. Volatilidad

2.2. Downside deviation

2.3. VaR

2.3.1. *Parametric VaR*

2.3.2. *Non-parametric (historical) VaR*

2.3.3. *Monte Carlo VaR*

2.4. Risk budgeting

2.5. Asimetría y curtosis

3. INDICADORES DE RENTABILIDAD AJUSTADA AL RIESGO

3.1. Indicadores tradicionales

3.1.1. Ratios de Sharpe, Treynor, Información

3.2. Indicadores no tradicionales

3.2.1. Ratio de sortino, drawdown ratio

4. ESTILOS DE GESTIÓN

4.1. Gestión pasiva

4.2. Gestión activa

4.2.1. Strategic & Tactical asset allocation

4.2.2. Security selection

4.2.3. Market timing

4.2.4. Core - Satellite

4.2.5. Absolute Return

4.2.6. Portable Alpha

5. MÉTODOS DE INVERSIÓN

5.1. Dollar cost average

5.2. Reinversión de dividendos

Marco legal y sucesorio

1. ÉTICA

1.1. Código ético de EFPA

1.2. Interpretación casuística del Código ético de EFPA

2. MARCO LEGAL

2.1. Jerarquía normativa y principios generales del derecho

2.2. Aplicación e interpretación de las normas jurídicas

2.2.1. Clases de interpretación: auténtica, judicial, doctrinal, declarativa, extensiva y restrictiva

2.2.2. Elementos interpretativos: gramatical, sistemático, histórico, social y lógico

2.3. Capacidad jurídica y capacidad de obrar

2.3.1. Capacidad para prestar el consentimiento en los contratos

2.3.2. Vicios de la voluntad: error, dolo, violencia e intimidación

2.3.3. Representación legal y representación voluntaria

2.4. Características generales de los contratos: oferta, aceptación, objeto, ineficacia, nulidad e interpretación

2.5. Contratos por adhesión

2.6. El contrato como fuente de obligaciones

2.6.1. Cumplimiento del contrato: tipos y extinción de las obligaciones

2.6.2. Incumplimiento del contrato: mora, culpa, dolo, caso fortuito y fuerza mayor

2.7. El contrato de sociedad

2.7.1. La personalidad jurídica y el tipo de sociedad

2.7.2. Estructura y funcionamiento de la sociedad

2.7.3. Derechos y deberes de los accionistas

2.7.4. Extinción de la sociedad

2.8. Derechos reales

2.8.1. Derecho de propiedad

2.8.2. Comunidad de bienes

2.8.3. Usufructo

3. DERECHO DE FAMILIA Y SUCESIONES

3.1. El parentesco: líneas y grados de parentesco

3.2. El matrimonio: régimen de bienes

3.3. Disolución del vínculo matrimonial: separación y divorcio

3.4. Patria potestad y custodia de los hijos

3.5. La sucesión por causa de muerte

3.5.1. El testamento: tipos, contenido y limitaciones

3.5.2. Sucesión intestada

3.5.3. Herencia y legado

MÓDULO E.

Patrimonios familiares

1. LA GESTIÓN DEL PATRIMONIO FAMILIAR

1.1. Particularidades de cada patrimonio familiar

- 1.1.1. Origen
- 1.1.2. Evolución
- 1.1.3. Estructura familiar

1.2. Objetivos financieros del grupo familiar

1.3. Estrategias de inversión

1.4. Estructuras de inversión. Family Office

- 1.4.1. Definición, características y creación
- 1.4.2. Clases de family office
- 1.4.3. Servicios que presta

2. EL PROTOCOLO FAMILIAR

2.1. Concepto e importancia del cambio generacional

2.2. Contenidos, fases de elaboración y publicidad

2.3. Pactos incluidos

2.4. Ejecución

3. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1. Balance

3.2. Cuenta de pérdidas y ganancias

3.3. Estados de flujos de caja

3.4. Estados de cambios en los recursos propios

3.5. Análisis de la rentabilidad: ROA, ROE

3.6. Análisis del riesgo: fondo de maniobra, cash flow operativo, current ratio, ratio de endeudamiento, cobertura de gastos financieros, etc.

4. VALORACIÓN DE EMPRESAS

4.1. Criterios de decisión

- 4.1.1. TIR
- 4.1.2. VAN
- 4.1.3. Método del plazo de recuperación descontado

4.2. Coste de capital

- 4.2.1. Coste de capital propio
- 4.2.2. Coste de capital ajeno
- 4.2.3. Coste medio ponderado

4.3. Métodos de valoración

- 4.3.1. Descuento de dividendos
- 4.3.2. Descuento de flujos de caja
- 4.3.3. Valoración en base a múltiplos del balance

4.4. Estructura de capital

- 4.4.1. Teoría de Modigliani-Miller
- 4.4.2. Política de dividendos

Planificación fiscal

1. MARCO TRIBUTARIO DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL

1.1. Concepto e introducción a la planificación fiscal patrimonial

1.2. Principales impuestos implicados

1.2.1. IRPF

1.2.2. IS

1.2.3. Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)

1.2.4. Otros tributos

1.2.5. Impuestos de no residentes

1.3. El asesor financiero y la planificación fiscal. Responsabilidades civiles y penales

1.4. Otras cuestiones relevantes: civiles, laborales, mercantiles, financieras

2. PLANIFICACIÓN FISCAL DE LAS RENTAS DERIVADAS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

2.1. Depósitos bancarios y renta fija

2.2. Renta variable. Aspectos fiscales de los dividendos

2.3. La inversión directa versus la inversión a través de sociedades. IRPF versus IS

2.4. Distribución de beneficios societarios de una forma fiscalmente eficiente

2.5. Fondos de inversión

2.6. Planes de pensiones y planificación fiscal: optimización de las aportaciones y de las prestaciones

2.7. Seguros de vida y planificación fiscal

2.8. Estructuras holding y planificación fiscal

2.9. Optimización fiscal. Integración de pérdidas en el IRPF e IS

3. INVERSIONES INMOBILIARIAS Y PLANIFICACIÓN FISCAL

3.1. IRPF e inversiones inmobiliarias

3.1.1. Rendimiento del capital inmobiliario

3.1.2. Rendimiento de la actividad económica

3.1.3. Arrendamiento de inmuebles. Incentivos fiscales

3.1.4. Fiscalidad en vivienda habitual

3.2. IS e inversiones inmobiliarias

3.2.1. Régimen general

3.2.2. Régimen especial. Empresas de reducida dimensión, entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas e instituciones de inversión colectiva inmobiliaria.

3.2.3. Ventajas fiscales del arrendamiento financiero

3.3. Fiscalidad y Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)

4. PLANIFICACIÓN FISCAL E IMPUESTO DE SUCESIONES Y DONACIONES

4.1. Patrimonio familiar. Tenencia y transmisión

4.1.1. Estudio práctico de reducciones en la base imponible por transmisiones intervivos o mortis causa de elementos afectos a actividades económicas o participación en empresas familiares

4.2. Otras reducciones en la base imponible del Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)

4.3. Reglas de acumulación de bienes y derechos de adquisición mortis causa e intervivos

4.4. Planificación fiscal del patrimonio proveniente de una herencia

4.5. Planificación fiscal en la disolución del régimen económico matrimonial

4.6. El carácter de los impuestos cedidos y la importancia de los puntos de conexión

5. INVERSIONES INTERNACIONALES Y PLANIFICACIÓN FISCAL

5.1. Impuesto sobre la renta de no residentes y convenios de doble imposición

- 5.1.1. Hecho imponible, sujeto pasivo y responsables
- 5.1.2. Tributación de no residentes con establecimiento permanente y sin establecimiento

5.2. Tributación de rentas de fuentes extranjeras

- 5.2.1. Exenciones y deducciones por doble imposición en el IS
- 5.2.2. Régimen especial de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
- 5.2.3. Transparencia fiscal internacional

5.3. Planificación fiscal comunitaria

5.4. Paraísos fiscales. Situación actual y perspectivas

MÓDULO G.

Planificación financiera

1. EL PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL (PFP)

- 1.1. Necesidad y comprensión del proceso de PFP
- 1.2. Las etapas del proceso de planificación financiera
- 1.3. Establecer y clarificar la relación entre el cliente y el planificador

2. DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS Y RESTRICCIONES DEL CLIENTE. OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

- 2.1. El cliente y su educación en PFP
- 2.2. El ciclo de vida en la planificación financiera personal
- 2.3. La importancia de fijar objetivos personales y financieros
- 2.4. Organización y formalización de objetivos. Ajustes en la previsión de inflación y deflación
- 2.5. Obtención de información del cliente: entrevistas y cuestionarios
- 2.6. Determinación de características objetivas y subjetivas del cliente. Horizonte temporal y nivel de aversión al riesgo

3. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL CLIENTE

- 3.1. Análisis general y específico de la situación del cliente
 - 3.1.1. Situación general
 - 3.1.2. Necesidades específicas
 - 3.1.3. Riesgos diversos
 - 3.1.4. Situación fiscal
 - 3.1.5. Análisis de inversiones
 - 3.1.6. Jubilación y otros beneficios empresariales
 - 3.1.7. Sucesión
- 3.2. El balance y la cuenta de resultados personal
- 3.3. Ratios para medir la situación financiera: nivel de suficiencia en liquidez, capacidad de retorno de la deuda, capacidad de ahorro,
- 3.4. Presupuestos

4. ELABORACIÓN DE RECOMENDACIONES Y ALTERNATIVAS EN EL PLAN

4.1. Plan financiero: carteras básicas, reajustes y reequilibrio

4.2. Otros documentos del plan a considerar

- 4.2.1. Gestión de los gastos, de los ahorros y de la liquidez
- 4.2.2. Decisiones inmobiliarias y de otras inversiones importantes
- 4.2.3. Gestión del crédito y del endeudamiento personal
- 4.2.4. Gestión de los riesgos y de los seguros
- 4.2.5. Gestión de la previsión para la jubilación y la sucesión

5. APRECIACIÓN, CONTROL Y REVISIÓN PERIÓDICA DEL PLAN

5.1. Presentación y revisión del plan con el cliente

5.2. Recomendaciones al cliente y seguimiento

5.3. Coordinación del plan financiero con otros profesionales especializados

5.4. Informar de cambios en las características personales, de fiscalidad y de coyuntura

5.5. Evaluación periódica y revisión del plan y de los presupuestos

5.6. Presentación periódica de resultados

6. SOFTWARE DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA

6.1. Uso del Excel en la Planificación Financiera Personal (PFP)

6.2. Paquetes de integración para PFP

7. PLANIFICACIÓN DE LOS SEGUROS

7.1. El seguro de vida ahorro dentro de la PFP

7.2. La cobertura de riesgos con seguros en la PFP

8. PLANIFICACIÓN DE LA JUBILACIÓN

8.1. Análisis de la situación actual (personal y financiera)

8.2. Determinar los ingresos y gastos tras la jubilación. Identificación de las necesidades financieras bajo diversos escenarios. Flujos de caja presentes y futuros

8.3. Implementación del plan de inversión

8.4. Seguimiento y revisión del plan

MÓDULO H.

Repaso



1. TEST DE SIMULACIÓN

2. EJERCICIOS PRÁCTICOS

PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO EUROPEO (PPFE)

PROFESORADO

DIRECTOR ACADÉMICO

BADAL BARRACHINA, MANUEL JUAN: Licenciado en CC. Económicas y Empresariales; Experto en Finanzas Internacionales y en Inversión Socialmente Responsable; Doctorando en Organización de Empresas; Director Académico de CESTE.

FERRERO, VICENTE: Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra; Doctor en Derecho por la Universidad de Navarra (Tesis Doctoral sobre el concepto de mercado en la Doctrina Social); Coordinador Académico CESTE.

GUEVARA MILLÁN, GERMÁN: Certificación EFP European Financial Planner (€FP). Julio de 2010; Programa superior de productos financieros derivados (Instituto de Estudios Financieros IEF) Barcelona. Octubre 2007 - mayo 2008; Master en Finanzas (Instituto de Estudios Financieros IEF) Barcelona. Octubre 2002 - Septiembre 2003. Tesina: Acciones y diferencial crediticio: dos caras de una misma moneda; Master en Economía (Pontificia Universidad Javeriana) Bogotá, Colombia. Enero 1999 - Diciembre 2000. Con énfasis en análisis macroeconómico; Licenciado en Derecho. (Pontificia Universidad Javeriana). Bogotá, Colombia. 1994 - 1998; Desde 2004 colaborador académico del IEF. Coordinador de PPFE de CESTE.



CLAUSTRO DE PROFESORES

ALFONSO, RAMÓN: Licenciado por la Universidad Autónoma de Barcelona; Analista de inversiones senior en Strategic Investment Advisors; Experto en finanzas, inversiones y mercados financieros.

BONED JULIANI, JAVIER ALBERTO: Licenciado en CC EE y EE, Facultad de CC EE y EE, Universidad de Zaragoza; Bachelor of Arts (Honours) in Business Management, Sheffield Business School, Sheffield Hallam University; Programa de Experto en Negocio Bancario Internacional, escuela Superior de Cajas de Ahorros, Madrid; Programa de Product Manager, Eada-Barcelona; Responsable de Fondos de Inversión, Intermediación y Valores, Ibercaja.

GIL FLORES, ÓSCAR: Licenciado en Matemáticas, UAB, Barcelona; Análisis Cuantitativo, BBVA Global Markets (2000-2006); Gestor de Welzia Management (2006-2008); Trading sistemático, BBVA (2008-2010); Global Markets Risk Unit, (2010-); Acreditaciones: CFA, FRM.

GUEVARA MILLÁN, GERMÁN: Certificación EFP European Financial Planner (€FP). Julio de 2010; Programa superior de productos financieros derivados (Instituto de Estudios Financieros IEF) Barcelona. Octubre 2007 - mayo 2008; Master en Finanzas (Instituto de Estudios Financieros IEF) Barcelona. Octubre 2002 - Septiembre 2003. Tesina: Acciones y diferencial crediticio: dos caras de una misma moneda; Master en Economía (Pontificia Universidad Javeriana) Bogotá, Colombia. Enero 1999 - Diciembre 2000. Con énfasis en análisis macroeconómico; Licenciado en Derecho. (Pontificia Universidad Javeriana). Bogotá, Colombia. 1994 - 1998; Desde 2004 colaborador académico del IEF.

LARRAGA, PABLO: Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales; Diploma en Finanzas Internacionales por ESADE; Analista Financiero y European Financial Planer; Director del Máster en Finanzas y del Curso Superior de Productos Financieros Derivados del IEF; Director del Área de Renta Fija del curso CEFA y CIIA; Codirector del Máster en Finanzas y Gestión Bancaria de la URV de Reus; Profesor de Finanzas en Universidad de Barcelona, Universidad Pompeu Fabra, UOC y TEC de Monterrey; Coordinador y coautor de los Manuales de Asesoramiento Financiero de Profit Editorial.



PUMAROLA, JORDI: Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales; especializado en el área del Multi Family Office (MFO). Ha trabajado la mayor parte de su carrera en Citibank en el área de Gestión de Altos Patrimonios y en el broker Smith Barney del mismo grupo en Holanda; Desde el 2003 Consultor independiente en el área del MFO, creo Pautamar Consulting y TTcenter como empresas orientadas a MFO y al coaching financiero en familias; Coach profesional certificado (ACCP) y coach de equipos especializado en los sectores del deporte profesional, financiero y ejecutivo; Formación en Liderazgo (CTI) y PNL (Gestalt); Colaborador Académico, IEF.

ROA, ALFONSO: Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona ;Desde 2001 Presidente del Comité de Acreditación de EFPA (European Financial Planner); Desde 1.994 Socio-Director de Tecnocapital; Desde Marzo 2002 Consejero de Selinca A.V.

SÁEZ MADRID, JOSÉ: Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Actuario de Seguros por la Universidad de Barcelona; Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la U.B.; Profesor titular de la U.B. desde 1988 impartiendo las materias de Matemática Financiera y Gestión de Carteras; Colaborador académico de l'Institut d'Estudis Financers de Barcelona desde 1993; Coordinador en Barcelona y Andorra del curso para la obtención del título de analista financiero europeo (CEFA) y del título internacional de analistas financieros (CIIA); Autor de diversos artículos de investigación en revistas especializadas nacionales e internacionales.

ZUBIZARRETA SERRANO, JUAN IGNACIO: Licenciado en Ciencias Empresariales, Universidad Nacional de Educación a Distancia. (Madrid); Diplomado en Ciencias Empresariales en la especialidad de Contabilidad e Informática, Universidad de Zaragoza; Master en Comunidades Europeas, Instituto de Estudios Europeos; Master en Finanzas, Universidad de Deusto (Bilbao); Diplomado en Régimen Fiscal de Empresas, Universidad Politécnica de Madrid; Master en Asesoría de Empresas, Centro Superior de Estudios Empresariales de Madrid; Curso superior de Bolsa: "Banca Privada y Gestión de Patrimonios", Confederación Española de Cajas de Ahorros (ESCA) en Barcelona; Certificado European Financial Advisor EFPA; Ciclo de docencia. Universidad Nacional de Educación a Distancia; Responsable de Banca Privada.

PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO EUROPEO (PPFE)

Resumen de Características

ORGANIZACIÓN

Dirigido y coordinado conjuntamente por CESTE e IEF, centro acreditado por la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA-España).

DIPLOMA

Los participantes que, habiendo asistido como mínimo al 75% de las sesiones, superen las pruebas correspondientes a las diferentes áreas del programa recibirán el diploma de **Planificador Financiero Europeo de CESTE e IEF**.

El Certificado Europeo *European Financial Planner (€FP)* se obtendrá una vez superado el examen de certificación convocado por EFPA.

El precio del programa no incluye los derechos de examen de certificación.

DURACIÓN Y HORARIOS

DURACIÓN: 144 horas lectivas presenciales. Se estiman 2 o 3 horas de estudio por cada hora presencial.

COMIENZO: 12 de noviembre 2010.

FINALIZACIÓN: Junio 2011.

Viernes de 16:30 a 20:30 h y sábados de 9:30 a 13:30 h

El horario concreto se entregará a principio de programa.

La planificación contempla fines de semana libres para facilitar el estudio y asimilación de las materias.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

CESTE, Escuela Internacional de Negocios
Paseo Infantes de España, 3. ZARAGOZA
Teléfono: 976 56 85 86
info@ceste.es



PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO EUROPEO

Certificación profesional europea:
European Financial Planner (€FP)

>>> **PPFE**



CESTE, Escuela Internacional de Negocios
Pº Infantes de España nº 3 • 50012 Zaragoza, España
+ 34 976 568 586 • info@ceste.es • www.ceste.es