

PROGRAMA DE ESPECIALISTA EN PRÁCTICA BANCARIA



esca



esca

ESCUELA SUPERIOR DE CAJAS DE AHORROS



ceca

CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS



Universidad
Rey Juan Carlos





Carta del Director

La empleabilidad, es una de las características críticas en las nuevas generaciones de profesionales de entidades financieras. Una de las decisiones de mayor trascendencia para un joven que finaliza sus estudios, es la cuidadosa elección de la siguiente fase de adquisición de conocimientos en cuanto al qué y al cómo hacerlo. Esta decisión, si es de calidad, va a marcar decisivamente la cercanía de la inserción en el mundo laboral, principal preocupación y ocupación de un joven que está finalizando sus estudios.

Por otra parte, el actual escenario laboral en el sector de entidades financieras demanda jóvenes profesionales de alto potencial y orientación comercial, para potenciar su red de sucursales.

Aquí se produce un punto de encuentro que nuestro equipo ha transformado en un programa que incorpora una fuerte carga de prácticas reales y tutorizadas en sucursales de Cajas de Ahorros, previamente concertadas.

Esta oportunidad única, se encuentra reforzada por tres avales de consideración:

- la participación de la **Universidad Rey Juan Carlos**, que con su equipo de profesores y su espíritu dinámico y emprendedor representa el aval académico de alta solvencia;
- las **Cajas de Ahorros** colaboradoras en las prácticas en sus sucursales, que nos dan el aval de la experimentación real en la gestión de negocio con clientes y que son entidades líderes y proactivas;
- y finalmente la **Escuela Superior de Cajas de Ahorros (E.S.C.A.)**, quien con su experiencia formativa en el sector, vertebra el equipo de profesores especialistas en la gestión financiera y comercial.

Estas 600 horas de programación, divididas en dos mitades de 300 horas y centradas en el aprendizaje de la gestión comercial y financiera de la sucursal representa la oportunidad de crecimiento profesional, que sitúa a sus participantes en un posicionamiento distintivo y atractivo. Los perfiles profesionales provenientes de estos procesos con prácticas específicas incorporadas, representan en la actualidad uno de los objetivos prioritarios de selección entre los directivos de Recursos Humanos de entidades financieras.

Ofrecemos empleabilidad, que no empleo, en un escenario profesional de gestión de sucursales donde se va a producir una corriente de aprendizaje, altamente facilitadora de la inserción profesional. Muchos ya lo consiguieron, siendo este programa la causa. Únete con nosotros a esta experiencia, porque la mejor inversión se inicia contigo mismo, y buena parte de lo que conocemos por suerte es realmente una adecuada gestión de tu talento.

Miguel Palacios Aroca
*Director de la Escuela Superior de Cajas de Ahorros
Confederación Española de Cajas de Ahorros*

La Confederación Española de Cajas de Ahorros, a través de la Escuela Superior de Cajas de Ahorros, apuesta con decisión por el desarrollo de acciones formativas que sirvan de puente desde la terminación de estudios o primeras experiencias profesionales hacia las entidades financieras. En definitiva, considera que tiene la responsabilidad de contribuir y ayudar en el difícil tránsito entre la universidad y el mundo laboral, personalizado en el sector financiero y más concretamente en las Cajas de Ahorros.

La iniciativa que se presenta, además de una formación especializada en práctica bancaria, busca el fomento del empleo en una línea profesional que se va reconociendo con su propio nombre: Gestor Financiero Personal. Nuestro objetivo es que los participantes en el programa lleguen a sus potenciales puestos de trabajo en condiciones de contribuir con eficacia a los resultados del negocio financiero de su entidad. Contribución activa: que lleguen preparados para asesorar y gestionar clientes, que no haya que explicarles en qué consiste el negocio y cómo se tiene que realizar la gestión comercial con los distintos segmentos de clientes.

A estos efectos, ha sido firmado un Convenio de Colaboración con la Universidad Rey Juan Carlos en el que, entre otros aspectos, se recoge la creación de un título propio de "Especialista en Práctica Bancaria" otorgado por dicha universidad.

Así, la Escuela Superior de Cajas de Ahorros convoca el programa

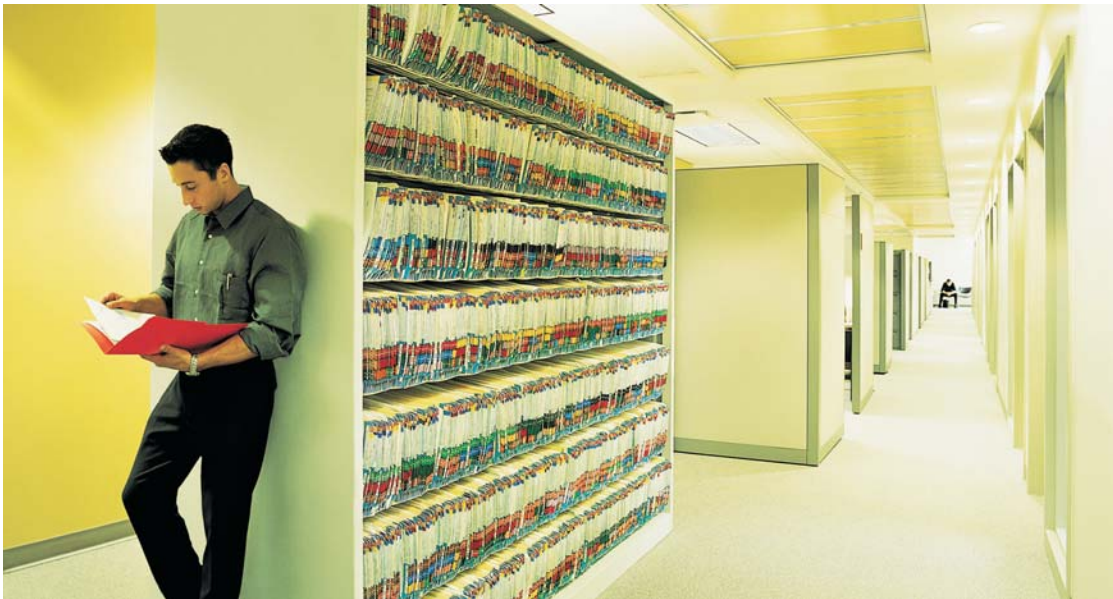
ESPECIALISTA EN PRÁCTICA BANCARIA

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

Especialista en Práctica Bancaria 300 horas lectivas de formación presencial (combinándose exposiciones teóricas, desarrollo de casos y simulaciones de roles según distintas situaciones y sesiones monográficas de especial relevancia financiera). 300 horas de prácticas en oficinas y otros canales de entidades financieras (desarrollo laboral real conociendo el funcionamiento de diferentes puestos de trabajo en oficinas de Cajas de Ahorro).

ÁREAS DE ACTUACIÓN

Módulo de Orientación Bancaria	18 h.
Módulo Financiero	36 h.
Módulo de Productos y Servicios	66 h.
Módulo Comercial y de Marketing	72 h.
Módulo de Fiscalidad	36 h.
Módulo de Contratación Bancaria y otros aspectos	24 h.
Sesiones de apoyo, seminarios monográficos y otras materias	48 h.
TOTAL PARTE LECTIVA	300 h.
TOTAL PARTE PRÁCTICA	300 h.
CARGA DOCENTE TOTAL	600 h.



REQUISITOS ACADÉMICOS Y PERFIL DEL ALUMNO

Licenciados de últimas promociones o a punto de conseguir la licenciatura y diplomados universitarios. Se dirige a jóvenes de alto potencial profesional y perfil comercial que quieran desarrollarse profesionalmente en el entorno de una oficina bancaria.

Es necesario la cumplimentación del boletín de inscripción, así como el envío del C.V. Todos los candidatos realizarán una entrevista personal con el Comité de Admisión.

ORIENTACIÓN DEL PROGRAMA

El programa está orientado a establecer unas prácticas regladas que faciliten el acceso al mundo laboral en las Cajas de Ahorros y, en general, en cualquier entidad financiera, con una vertiente clara hacia:

1. La gestión comercial, centrada en una concepción global e integral del cliente y cartera de clientes.
2. El conocimiento de los productos y servicios financieros propios de una entidad.
3. La realización y el desarrollo de una carrera profesional en una entidad financiera.

APOYO DEL PROGRAMA

No se trata de unas meras exposiciones teóricas en aula, sino que cuenta con un periodo de prácticas tuteladas como componente esencial y diferencial que permite aunar rigurosidad académica, formación focalizada hacia la gestión comercial y aprendizaje real en un grupo de entidades seleccionadas y de alto valor cualitativo, con el que se ha firmado un convenio de prácticas.

BOLSA DE TRABAJO

Punto activo de recepción de ofertas de trabajo tanto de las entidades colaboradoras en el programa a través de la realización de las prácticas, como de cualquier otra entidad financiera o no, que precise personas con un perfil académico y de formación posgrado claramente orientados a la gestión de negocio comercial y financiero.

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN

El programa tiene una carga lectiva de 600 horas distribuidas en:

- 300 horas presenciales en la Escuela Superior de Cajas de Ahorros, en su fase teórica y
- 300 horas de prácticas tuteladas en oficinas de Cajas de Ahorros, en la fase de prácticas.



EL NEGOCIO BANCARIO

Introducir a los alumnos en la práctica del negocio bancario. Analizar la realidad comercial de las entidades financieras desde el conocimiento del cliente y del producto, buscando la idoneidad y la adaptación entre ambos. Conocer las características de la distribución de servicios financieros en España en la banca y en las Cajas de Ahorros.

- Introducción a la realidad comercial de las Entidades Financieras.
- Análisis de la Cuenta de Resultados de una Entidad Financiera.
- Análisis de los resultados comerciales.
- Evolución histórica y perspectivas del Sistema Financiero Español.
- La distribución de servicios financieros: características, factores de desarrollo y evolución.
- Comparativa de resultados comerciales entre Bancos y Cajas de Ahorros.

LA ESTRUCTURA DE LA ENTIDAD FINANCIERA

Conocer la estructura interna de las grandes entidades financieras, distinguiendo las principales características y competencias asignadas a cada uno de los órganos que la conforman. Análisis de la estructura interna de las principales entidades financieras en España.

- Competencias y características de los principales órganos de una entidad financiera.
- La alta dirección en las Cajas.
- La alta dirección en Banca.
- Estudio de la estructura de una Caja de Ahorros.
- Estudio de la estructura de un Banco.
- Análisis interno de las principales entidades financieras.
- Estudio de las distintas áreas de negocio de las entidades financieras.

LA ESTRUCTURA DE LA OFICINA BANCARIA

Analizar la estructura interna de las oficinas bancarias, teniendo en cuenta los factores internos y externos que la determinan. Estudiar las funciones que desempeñan cada uno de los agentes de la oficina. Introducir el nuevo modelo de distribución y gestión de las Cajas de Ahorros.



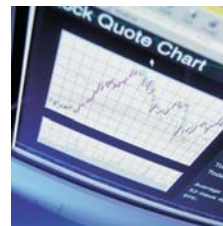
- La estructura de las Oficinas Bancarias.
- Importancia y Funciones del Director de Oficina.
- Importancia y Funciones del equipo comercial.
- Estudio de la estructura de un Banco.
- Análisis del nuevo modelo de distribución y gestión de las Cajas.
- Los factores de cambio en las Cajas de Ahorro.
 - Clientes.
 - Competencia.
 - Entorno financiero.
 - Entorno tecnológico.



ENTORNO MACROECONÓMICO

Presentación de las principales macromagnitudes y de sus formas de cálculo. Análisis de los informes de coyuntura. Estudio de los principales indicadores macroeconómicos determinantes del entorno financiero.

- Empleo.
- Evolución de España.
- Indicadores:
 - 2004.
 - CECA
 - España.
 - Internacionales.
- Informes de coyuntura económica.
- Previsiones CECA.



SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL Y EUROPEO

Introducir el concepto de sistema financiero y delimitar sus funciones y elementos. Conocer la estructura interna del Sistema Financiero Español y de los principales órganos que en ella interactúan. Conocer la estructura interna del Sistema Financiero Europeo y de los principales órganos que lo componen.

- Concepto, funciones y elementos de un sistema financiero.
- El Sistema Financiero Español.
- El Sistema Financiero Europeo.
- Los Mercados y los Activos.
- Principales instituciones en los sistemas financieros.
- La política monetaria del Banco Central Europeo.

LOS MERCADOS FINANCIEROS

Analizar los elementos fundamentales en los Mercados Financieros: los inversores, el sistema financiero y los activos. Comprender el fenómeno de desintermediación bancaria. Desarrollar y comprender los principios básicos de la intermediación financiera. Conocer los principales índices bursátiles nacionales e internacionales.



- Introducción: El Sistema Financiero y los activos.
 - ¿Qué es el Sistema Financiero?
 - La desintermediación bancaria.
- Los mercados financieros.
 - Los mercados interbancario y monetarios.
 - El mercado de renta fija.
 - El mercado de renta variable
- Los mercados de derivados.
- Los principios básicos de la inversión financiera.
- Los índices bursátiles.
- Los títulos de Bolsa. Factores de cotización.

LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Analizar las principales características de los productos financieros, considerando los factores de cambio introducidos por la modificación en los gustos y comportamientos de los clientes y en los avances del entorno. Identificar las distintas tipologías de productos y de servicios bancarios, delimitando las diferencias entre ambos.

- Concepto, características y elementos básicos de los productos financieros.
- Los Productos de Pasivo y Ahorro.
 - El ahorro en España.
 - Tipos de productos de pasivo.
- Los Productos de Activo e Inversión.
 - Tipos de productos de activo e inversión.
- Los Servicios Financieros.
- Los productos parabancarios.

LOS PRODUCTOS DE PASIVO

Conocer qué son los productos de pasivo y cuáles son sus principales notas distintivas. Analizar los distintos tipos de productos de pasivo existentes, así como las modalidades en las que se subdividen. Introducir las características y funcionamiento básico de otros productos de intermediación y activos emitidos por distintas entidades financieras.



- Características generales de los productos de pasivo
- Los depósitos:
 - Depósitos a la vista.
 - Depósitos a plazo.
 - Las cuentas corrientes y las libretas de ahorro.
 - La cuenta vivienda.
- Elementos de contratación de las operaciones de pasivo.
- Otros productos de intermediación:
 - Activos emitidos por otras Entidades.
 - Los activos de Deuda Pública.

LOS PRODUCTOS DE ACTIVO

Conocer las características básicas de los productos de activo. Definir las características de dichos productos y conocer los criterios de clasificación de los mismos. Conocer los distintos medios de financiación en que se dividen los productos de activo, tales como crédito y descuentos comerciales.

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Características generales de los productos de activo. <ul style="list-style-type: none"> - Personas que intervienen. - Los tipos de operaciones de activo. • El préstamo y el crédito. <ul style="list-style-type: none"> - El interés y los tipos de interés. - Los métodos de amortización. | <ul style="list-style-type: none"> • El préstamo hipotecario. La financiación de la vivienda. <ul style="list-style-type: none"> - El concepto de hipoteca. - Ejecución y extinción. • El Descuento Comercial <ul style="list-style-type: none"> - Las modalidades de descuento. - Riesgo en las Operaciones de Crédito. |
|--|--|



LOS PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

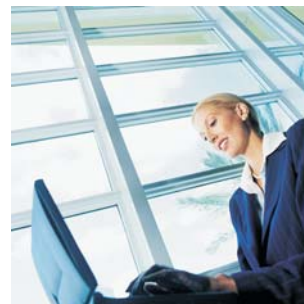
Conocer y desarrollar los principales productos de financiación empresarial. Analizar la estructura interna de las operaciones en cada uno de estos productos. Comprender las ventajas e inconvenientes de los mismos. Distinguir las notas distintivas de cada uno de los productos de financiación empresarial presentados.

- Leasing:
 - Concepto y características.
 - Esquema de una operación de Leasing.
- Renting:
 - Concepto y características.
 - Funcionamiento del renting.
 - Los tipos de renting.
- Factoring:
 - Concepto y características.
 - Servicios del factoring.
 - Clases y tipos.
- Confirming:
 - Definición.
 - Operativa.

LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN COLECTIVA

Conocer las características básicas de los productos de inversión colectiva. Analizar la operativa interna inherente a los Fondos de Inversión. Analizar y desarrollar los aspectos relativos a los Planes de Pensiones. Diferenciar entre ambos tipos de productos.

- Fondos de Inversión:
 - Concepto, características, clases, fiscalidad, etc.
 - Las Instituciones de Inversión Colectiva.
 - Tipos de Fondos de Inversión. Clasificación.
 - Criterios de selección.
- Planes de Pensiones
 - Concepto, características, clases, fiscalidad, etc.
 - Regulación.
 - Sujetos que intervienen.
 - Ventajas e inconvenientes.



LOS SEGUROS

Conocer e interpretar el concepto de riesgo en sus distintas dimensiones. Introducir en este marco el concepto de seguros, distinguiendo sus elementos formales y personales. Presentar la legislación sobre seguros.



- El Riesgo
- La Legislación sobre Seguros
- Elementos de los Seguros.
 - Formales.
 - Personales.
- Tipos de Seguros
- Clasificación de Seguros sobre:
 - Cosas
 - Servicios
 - Personas
- Las formas de aseguramiento.

LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Conocer y analizar el comportamiento del cliente, más concretamente los cambios producidos en el comportamiento del cliente financiero actual, para ajustar nuestra conducta a las demandas del mismo. Para dar respuesta a su conducta trabajaremos las distintas tácticas comunicativas aplicadas tanto a la interacción personal con los clientes en la oficina como a la correcta gestión de llamadas telefónicas, incluyendo las quejas y reclamaciones.

- El conocimiento del cliente
- La comunicación y la atención al cliente
- La calidad en la atención al cliente
- Los nuevos parámetros en la atención al cliente
- La atención telefónica
- Solución de conflictos. Quejas y reclamaciones

TÉCNICAS DE VENTA

Analizaremos las características que definen la profesionalización del comercial financiero que demanda el cliente hoy en día. Aprenderemos cuál es el proceso de toda acción comercial, desde la captación del cliente hasta su seguimiento posterior aplicando las técnicas más útiles en cada fase del proceso.

- Panorama actual del Sector Financiero.
 - Características del Sector Financiero Español.
- Las cualidades del profesional de la venta.
- El cliente financiero.
 - El cliente de Internet.
- La entrevista de venta.
 - Preparación.
 - Etapas del proceso de compra.
- Venta interna y externa.
- Seguimiento, Fidelización y Venta Cruzada.



LA FIDELIZACIÓN

Analizaremos el concepto de fidelización concibiéndolo como una de las estrategias financieras más útiles en la actualidad en el sector financiero. Conoceremos las variables que están implicadas en el mismo orientándolas a los objetivos comerciales implícitos en la carterización y gestión de la base de clientes.



- Qué es la Fidelización. Términos relacionados.
- Importancia de la Fidelización.
- El seguimiento.
- La carterización de clientes.
- La gestión de la base de clientes.
- La recuperación de los antiguos clientes.



LA VENTA CRUZADA

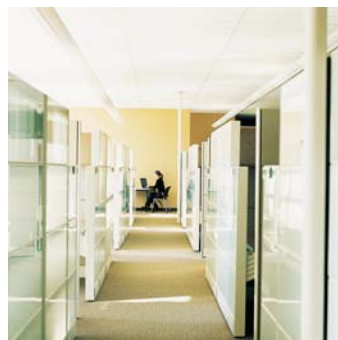
Aprender a aplicar correctamente los planes de venta cruzada para aprovechar todas las oportunidades de negocio que nos brinde el cliente, una vez captado, atendiéndole en momentos clave y satisfaciendo sus necesidades financieras, vinculándole así a nuestra Entidad.

- Definición y objetivos.
- El proceso de la Venta Cruzada.
- La gestión del cliente.
- La Venta Relacional.

LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Conocer y aprender a aplicar correctamente el modelo de planificación comercial de la oficina financiera, llevando a cabo los planes comerciales, el seguimiento y el control de toda la acción comercial de la misma.

- Introducción.
- El Modelo de Planificación Comercial de la Oficina.
 - Objetivos.
 - El análisis del entorno.
 - Las fases.
 - El diagnóstico y la propuesta de objetivos.
- Los Planes Comerciales de la Oficina.
 - El Plan Anual.
 - El Plan Trimestral.
 - El Plan de Acción Comercial.
- Seguimiento y control de la actividad comercial.
- El nuevo modelo de Distribución y Gestión de las Cajas.
- La fidelización del cliente.



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Aplicar las distintas técnicas de negociación disponibles ajustándolas al cliente financiero y a cada situación, utilizando la estrategia negociadora que corresponda en cada caso. Así mismo identificaremos las distintas tipologías de negociadores y analizaremos a cuál pertenecemos cada uno de nosotros para reconocer nuestros puntos fuertes como negociadores y paliar el efecto de nuestros puntos débiles.

- Qué es negociar.
- Los tipos de negociación.
 - Criterios.
 - Estrategias.
- Conceptos fundamentales en negociación:
 - El Conflicto.
 - El Poder.
 - El Valor.
- Los negociadores.
 - Características.
 - Competencias.
- Las técnicas de negociación.
- La negociación comercial.



EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

Los objetivos a conseguir son: conocer las nuevas leyes que corrigen la fiscalidad anterior, maximizar la rentabilidad financiero-fiscal y lograr un correcto asesoramiento de los clientes.

- Cuestiones Generales
- Rendimientos del Trabajo
- Rendimientos del Capital mobiliario
- Ganancias y pérdidas patrimoniales
- Gestión del impuesto
- Depósitos, Imposiciones a plazo y Deuda Pública y Privada
- Seguros
- Planes de Pensiones
- Fondos de Inversión a Acciones
- La vivienda habitual: cuentas vivienda y préstamos para adquisición de vivienda

LOS IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO Y SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

Los objetivos a conseguir son: conocer las nuevas leyes que corrigen la fiscalidad anterior, maximizar la rentabilidad financiero-fiscal, lograr un correcto asesoramiento de los clientes y cubrir las necesidades de formación de la plantilla para optimizar sus funciones.

- El Impuesto sobre el patrimonio.
 - Cuestiones Generales
 - Objetivo del impuesto y exenciones
 - ¿Quiénes están obligados a declarar?: obligación personal y real.
 - Cálculo de la Base Imponible
 - Escala de gravamen y cálculo de la cuota
 - Limitación a la cuota conjunta de IRPF e IP.
 - Gestión del impuesto
 - Caso Práctico
- El impuesto sobre sucesiones y donaciones
 - Cuestiones generales
 - Cuestiones generales sobre derecho sucesorio
 - Sujetos pasivos y responsables
 - Base imponible
 - Tipo de gravamen
 - Deuda tributaria
 - Devengo y Prescripción
 - Gestión del Impuesto
- Caso Práctico

LOS IMPUESTOS DE SOCIEDADES Y DEL I.V.A.

Los objetivos a conseguir son: conocer las nuevas leyes que corrigen la fiscalidad anterior, maximizar la rentabilidad financiero-fiscal y lograr un correcto asesoramiento de los clientes.

- Cuestiones generales.
 - Naturaleza y ámbito.
 - El hecho imponible.
 - Sujeción al impuesto.
- La Base Imponible.
 - Métodos de determinación.
 - Gravamen y cuota íntegra.
 - Deduciones y bonificaciones.
- Incentivos fiscales para la pequeña empresa.
- Las nuevas sociedades patrimoniales y su tributación.
- Retenciones e ingresos a cuenta.
- El IVA.
 - Concepto y ámbito de aplicación.
 - Características y funcionamiento.
- El hecho imponible y la sujeción al impuesto.





EL CONTROL INTERNO

Conocer y analizar cómo deben crearse los canales y establecerse los procesos que garanticen, desde el Consejo de Administración hacia abajo, Direcciones y resto de personal, la supervisión, autocontrol información, comunicación y política de Asunción de riesgos.

- Los diferentes riesgos inherentes al negocio de una oficina bancaria.
 - El riesgo en el negocio bancario.
 - El control interno.
- Las operaciones de activo y su seguimiento.
 - Información necesaria para el estudio del riesgo.
 - Los comités de riesgos.
 - Errores mas frecuentes.
- La operativa.
 - La documentación de operaciones.
- La calidad de servicio.
- Las operaciones de pasivo.
 - La contratación. Los contratos.
 - Los bastanteos.
 - Las condiciones de disponibilidad.
 - Las cancelaciones.
 - La protección de datos.
- La prevención del blanqueo de capitales.
 - Cuestiones generales.
 - La legislación aplicable.
- Recomendaciones operativas.

ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES

El alumno comprenderá cuáles son los principales parámetros jurídicos en los que se moverá tanto él como sus clientes a la hora de formalizar y realizar las operaciones financieras.

- El Contrato.
 - La forma.
 - Los efectos.
 - La extinción.
- Capacidad y representación de las personas.
 - Personas físicas.
 - Personas jurídicas.
- Entes sin personalidad jurídica.

PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALS

Los objetivos a conseguir son: conocer la normativa existente, con especial hincapié en la Ley 19/93 sobre medidas de prevención de blanqueo, determinar las obligaciones específicas de los empleados de las Entidades Financieras, transmitir firmeza en la lucha contra el blanqueo de capitales, saber qué operaciones tienen que ser comunicadas, el procedimiento y los “paraísos Fiscales”.

- Conceptos básicos.
 - Qué es el blanqueo de capitales.
 - El alcance del problema y sus consecuencias.
 - Fases del proceso.
 - Los Paraísos Fiscales.
- Legislación y normativa.
 - Principales organismos nacionales e internacionales.
 - La legislación aplicable.
- El conocimiento del cliente.
 - La política general.
 - La evaluación del riesgo.
 - El perfil del blanqueador. Casuística.
- Examen especial y comunicación

LA ÉTICA PROFESIONAL

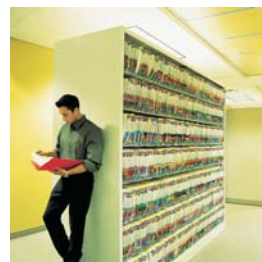
Bajo este título se engloban todas las correctas actuaciones que un empleado de una Entidad Financiera puede llevar a cabo, así como las acciones que son objeto de una felicitación o un reproche moral por parte de la Sociedad.

- La ética en los Negocios:
 - Enfoque Americano.
 - Ética en los Negocios (E.B.).
 - Planteamiento Abstracto e Impersonal.
 - Importancia de los Códigos Empresariales.
 - Enfoque Europeo.
 - Responsabilidad Social de la Empresa.
- Ciudadanía Corporativa.



SESIONES DE APOYO, SEMINARIOS MONOGRÁFICOS Y OTRAS MATERIAS

- 1 **Cómo confeccionar una candidatura a un puesto de trabajo.**
- 2 **Una visión de las Crisis Gemelas (Bancaria y Balanza de Pagos).**
 - Introducción a las crisis financieras.
 - Las crisis bancarias.
 - Las Crisis Gemelas.
 - Los modelos teóricos.
 - Análisis de los estudios sobre las crisis gemelas.
 - Conclusiones finales.
 - La Crisis Asiática.
- 3 **Teoría del Caos y Sistema Financiero.**
 - Aclaración conceptual.
 - La Teoría del Caos y sistema financiero.
 - El caos y los mercados financieros. Análisis de hechos relevantes.
 - Presentación del Modelo.
- 4 **Opciones, Futuros y Estrategias de Cobertura de Riesgos.**
 - Aclaración terminológica.
 - Los Modelos Binomiales.
- 5 **Desarrollo y Sistema Financiero.**
- 6 **Globalización en el marco financiero internacional.**
- 7 **Estructura temporal de los tipos de interés.**
 - Introducción a los tipos de interés:
 - Definición y diferencias.
 - Las curvas de rendimiento.
 - La forma de las curvas de rendimientos:
 - Teoría de las expectativas.
 - Teoría de la segmentación de mercado.
- 8 **Cómo interpretar la información económica de la prensa.**



DIRECCION ACADÉMICA

PALACIOS AROCA, Miguel

Director
Escuela Superior de Cajas de Ahorros
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

BLANCO GIMÉNEZ, Francisco

Vicerrector
Titular Departamento de Economía Aplicada
UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

COORDINACIÓN

RIOPÉREZ ORTA, Federico

Licenciado en Derecho (CEU San Pablo Madrid)
Master en Administración y Dirección de Empresas (Escuela Superior de Negocios)
Ex - Director General de Natwest Leasing

PIÑERO ALONSO, Sebastián

Responsable de Formación Centralizada
Escuela Superior de Cajas de Ahorros
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

CLAUSTRO DE PROFESORES

ALMAZÁN GONZÁLEZ, Elena

Licenciada en Ciencias Empresariales (Cunef)
Master en Marketing Financiero
Especialista en Investigación de Mercados

ALONSO NEIRA, Miguel Ángel

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM).
Master en Economía Monetaria y Finanzas Internacionales en la Universidad de Essex.
Doctor por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.
Profesor Titular del Departamento de Economía Aplicada I de la URJC.

BARBERÁ DE LA TORRE, Rafael

Doctor Ciencias Económicas (UCM).
Master Dirección de Empresas Financieras INEFE.
Master Economía Universidad de Southampton.

BARROSO CABALLO, Carmen

Licenciada en Psicología
Diplomada en Marketing
Diplomada en Diagnóstico y Mejora de los Estilos de Aprendizaje

BLANCA, Manuel

Vicedecano de Profesorado de la FCJS de la URJC.
Profesor Titular de Universidad de Economía Aplicada del Departamento de Economía aplicada de la URJC.
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la URJC.
Master of Science in Finance por el Birkbeck College (University of London).

BLANCO GIMÉNEZ, Francisco

Vicerrector de URJC
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales
Titular Departamento de Economía Aplicada I

BORDEJÉ LA TORRE, Jesús

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM)
Colegiado del Ilustre Colegio de Economistas de Madrid.
Ex - Directivo Grupo S.C.H.

CUERDO MIR, Miguel

Doctor en Ciencias Económicas (UCM).
Master Finanzas U. Londres.
Development Finance.
Profesor Titular URJC.

DONCEL PEDRERA, Luis Miguel

Profesor titular de Universidad URJC.
Doctor Ciencias Económicas URJC.
Master Economics and Finance Universidad de Cork.
Secretario CEEM.
Secretario departamento de Economía Aplicada I URJC.

EMBED HERRÁNZ, Pedro

Licenciado en Derecho (UCM)
Master en Asesoría Jurídica de Empresas (Instituto de Empresa)
Ex - Director General empresa pública (Grupo Sepi)

GARCÍA ALEGRE, Javier

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Master en Dirección de Empresas
Ex - Directivo del Banco Atlántico

GONZÁLEZ BLANCH, Miguel

Profesor Titular URJC.
Doctor Ciencias Económicas UCM.
Master Tributario CETE.

GRAU CARLES, Pilar

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM).
Titular de Universidad Economía Aplicada URJC.
Directora del departamento de Economía Aplicada I URJC.

GURUMETA MÉNDEZ, José Luis

Master en Dirección Comercial (Instituto de Empresas)
Master en Vida y Fondos de Pensiones (INESE)
Diplomado en Marketing y en Seguros

JODAR FALGAS, Pedro

Licenciado en Ciencias Empresariales (U. Barcelona)
Diplomado en Comercio Exterior
Ex Subdirector General de Natwest

LAGUNA SÁNCHEZ, Pilar

Vicerrectora de Títulos propios URJC.
Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales (U.C.M.)
Profesora Titular de Universidad.

LÓPEZ PIQUERAS, Pedro

Diplomado S.V.P Instituto Bancario
Master en Dirección Comercial de Empresas
Ex directivo -BBVA. Área Comercial

MARCHAMALO MARTÍNEZ, Javier

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM)
Licenciado en Actuarios y Finanzas
Profesor del Esic y de la URJC

MUÑOZ SECA, José María

Licenciado en Derecho (UCM)
Graduado en Ciencias Empresariales
Director Comercial de Tecnotasa

NÁJERA, Juan José

Profesor titular en el Departamento de Economía de la Empresa URJC.
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Publicación de diversos libros relacionados con la Organización y la Administración de Empresas y con la Gestión de los Sistemas de Información.

RIGAL MARCOS, José Ramón

Licenciado en Derecho (UCM)
Colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid
Especialista en Prevención de Blanqueo de Capitales.

RIOPÉREZ ORTA, Federico

Licenciado en Derecho (CEU San Pablo Madrid)
Master en Administración y Dirección de Empresas (Escuela Superior de Negocios)
Ex - Director General de Natwest Leasing

SAINZ, Jorge

Profesor titular Departamento de Economía aplicada URJC.
Doctor por la URJC.
MBA Universidad de Rochester.
Licenciado en Ciencias Económicas (UCM).

ZORRILLA FERNÁNDEZ, Víctor

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM)
Licenciado en Filosofía y Estudios de Humanidades (Universidad Pontificia de Comillas)
Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología (UCM)

CAJAS DE AHORROS COLABORADORAS



esca

ESCUELA SUPERIOR DE CAJAS DE AHORROS

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Información:	María Victoria López Pando, Sebastián Piñero Alonso o María Isabel Gómez Hernando
Por Internet:	www.e-esca.net
Por correo electrónico:	mvlopez@ceca.es - mgomezhe@ceca.es - spinero@ceca.es
Por teléfono:	91 596 52 50 / 56 / 62
Por Fax:	91 596 52 70 / 65
O en el domicilio de la ESCA:	Caballero de Gracia, 28-30. 4ª planta. 28013 Madrid

Nota: Las plazas que se cancelen dentro de las 48 horas hábiles antes del inicio del Curso, sufrirán un cargo del 50% de la cuota de inscripción