



Asesoramiento y gestión administrativa de productos y servicios financieros



Área: Comercialización y administración de productos y servicios financieros

Modalidad: Teleformación

Duración: 160 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros.

CONTENIDOS

GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DE PASIVO - 1 análisis del sistema financiero - 1.1 el sistema financiero - 1.2 mercados financieros - 1.3 intermediarios financieros - 1.4 activos financieros - 1.5 mercado de productos derivados - 1.6 la bolsa de valores - 1.7 el sistema europeo de bancos centrales - 1.8 el sistema crediticio español - 1.9 comisión nacional del mercado de valores - 1.10 actividades: análisis del sistema financiero - 2 gestión de las entidades de crédito - 2.1 las entidades bancarias - 2.2 organización de las entidades bancarias - 2.3 los bancos - 2.4 las cajas de ahorros - 2.5 las cooperativas de crédito - 2.6 actividades: gestión de las entidades de crédito - 3 procedimientos de cálculo financiero básico - 3.1 capitalización simple - 3.2 capitalización compuesta - 3.3 actividades: procedimientos de cálculo financiero básico - 4 gestión y análisis de las operaciones bancarias de pasivo - 4.1 las operaciones bancarias de pasivo - 4.2 los depósitos a la vista - 4.3 las libretas o cuentas de ahorro - 4.4 las cuentas corrientes - 4.5 los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo - 4.6 actividades: gestión y análisis de las operaciones bancarias de pasivo - 5 gestión y análisis de productos de inversión patrimonial - 5.1 las sociedades gestoras - 5.2 las entidades depositarias - 5.3 fondos de inversión - 5.4 planes y fondos de pensiones - 5.5 títulos de renta fija - 5.6 los fondos públicos - 5.7 los fondos privados - 5.8 títulos de renta variable - 5.9 los seguros - 5.10 domiciliaciones bancarias - 5.11 emisión de tarjetas - 5.12 gestión de cobro de efectos - 5.13 cajas de alquiler - 5.14 otros servicios - 5.15 comisiones bancarias - 5.16 actividades: gestión y análisis de productos de inversión patrimonial - 5.17 cuestionario: cuestionario módulo 1 unidad 1 - GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS DE ACTIVO - 1 procedimientos de cálculo financiero básico - 1.1 actualización simple - 1.2 actualización compuesta - 1.3 rentas constantes, variables y fraccionadas - 1.4 actividades: procedimientos de cálculo financiero básico - 2 gestión y análisis de las operaciones bancarias de activo - 2.1 las operaciones bancarias de activo - 2.2 los préstamos - 2.3 los créditos - 2.4 la garantía crediticia - 2.5 el aval bancario - 2.6 la remesa de efectos - 2.7 el arrendamiento financiero o leasing - 2.8 el renting - 2.9 el factoring - 2.10 el confirming - 2.11 los empréstitos - 2.12 actividades: gestión y análisis de las operaciones bancarias de activo - 3 aplicaciones informáticas de gestión bancaria - 3.1 hojas de cálculo financiero - 3.2 aplicaciones de gestión de créditos - 3.3 simuladores de cálculo financiero - 3.4 normativa de seguridad y medioambiente - 3.5 actividades: aplicaciones informáticas de gestión bancaria - 4 análisis e interpretación de los estados financieros contables - 4.1 masas patrimoniales - 4.2 el balance - 4.3 las cuentas de gestión - 4.4 la cuenta de pérdidas y ganancias - 4.5 instrumentos de análisis - 4.6 actividades: análisis e interpretación de los estados financieros contables - 4.7 cuestionario: cuestionario módulo 1 unidad 2 - GESTIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS Y LOS CANALES COMPLEMENTARIOS - 1 marketing financiero y relacional - 1.1 marketing financiero - 1.2 análisis del cliente - 1.3 la segmentación de clientes - 1.4 fidelización de clientes - 1.5 análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros - 1.6 actividades: marketing financiero y relacional - 2 comercialización de productos y servicios financieros - 2.1 el comercial de las entidades financieras - 2.2 técnicas básicas de comercialización - 2.3 la atención al cliente - 2.4 protección a la clientela - 2.5 actividades: comercialización de productos y servicios financieros - 3 canales alternativos de comercialización de productos - 3.1 intranet y extranet - 3.2 la banca telefónica - 3.3 la banca por internet - 3.4 la banca electrónica - 3.5 televisión interactiva - 3.6 el ticketing - 3.7 puestos de autoservicio - 3.8 actividades: canales alternativos de comercialización de productos - 3.9 cuestionario: cuestionario módulo 1 unidad 3 - 3.10 cuestionario: cuestionario módulo 1 -

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.