

**Máster en Consultoría y Estrategia Financiera + Titulación universitaria**



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Consultoría y Estrategia Financiera + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Titulación Múltiple: - Titulación de Máster en Consultoría y Estrategia Financiera con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Asesor de Banca y Gestión de Inversiones. Titulación Propia Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXX/XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el Votado de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UGR (CCE) (Plan Propio) (Resolución 100/15)

## Descripción

El sector financiero está en plena transformación, con una creciente demanda de expertos en consultoría y estrategia financiera. El Máster en Consultoría y Estrategia Financiera te ofrece la oportunidad de adquirir las habilidades necesarias para destacar en este dinámico entorno. A través de una formación exhaustiva, aprenderás a gestionar inversiones, analizar riesgos y controlar presupuestos. Este máster está diseñado para proporcionarte una comprensión profunda de la estructura financiera y los mercados de capitales, además de ofrecerte herramientas de asesoría fiscal y financiera. Al completar este programa, estarás preparado para asumir roles de liderazgo en el mundo financiero, con una visión estratégica y las competencias necesarias para tomar decisiones informadas. Elegir este máster es apostar por tu futuro profesional en un sector en auge, dotándote de conocimientos que son altamente valorados por las empresas a nivel global. Aprovecha esta oportunidad para convertirte en un referente en el ámbito financiero.

## Objetivos

- Comprender el sistema financiero global y su impacto en las inversiones.
- Analizar las entidades de crédito para optimizar su gestión.
- Aplicar procedimientos de cálculo financiero en productos de pasivo.
- Evaluar productos de inversión y servicios bancarios para asesoría efectiva.
- Desarrollar estrategias de marketing financiero innovadoras.
- Implementar técnicas de control presupuestario avanzadas.
- Realizar análisis de riesgos en proyectos de inversión para maximizar beneficios.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Consultoría y Estrategia Financiera está dirigido a profesionales y titulados del sector financiero que buscan profundizar y actualizar sus conocimientos en áreas cruciales como la gestión de inversiones, elaboración y control de presupuestos, y asesoría fiscal. Este programa avanzado es ideal para quienes desean comprender a fondo el funcionamiento del sistema financiero y los mercados de capitales.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Consultoría y Estrategia Financiera te prepara para enfrentar desafíos complejos en el ámbito financiero. Adquirirás habilidades para gestionar inversiones, analizar riesgos y optimizar estructuras financieras. Serás capaz de elaborar y controlar presupuestos, analizar mercados de capitales y monetarios, y asesorar en temas fiscales. Además, dominarás la gestión de productos financieros y el marketing relacional, lo que te permitirá ofrecer soluciones estratégicas innovadoras y efectivas.

## Salidas laborales

---

- Consultor financiero especializado en banca y gestión de inversiones. - Analista de riesgos y proyectos de inversión. - Asesor en planificación y control presupuestario. - Gestor de carteras de fondos y valores. - Especialista en mercados de capitales y monetario. - Experto en asesoría fiscal y tributaria. - Responsable de marketing financiero y comercialización de productos.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. ASESOR DE BANCA Y GESTIÓN DE INVERSIONES

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8. El Sistema Crediticio Español.
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1. Las entidades bancarias.
2. Organización de las entidades bancarias.
3. Los Bancos.
4. Las Cajas de Ahorros.
5. Las cooperativas de crédito.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1. Las operaciones bancarias de pasivo.
2. Los depósitos a la vista.
3. Las libretas o cuentas de ahorro.
4. Las cuentas corrientes.
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1. Las sociedades gestoras.
2. Las entidades depositarias.
3. Fondos de inversión.
4. Planes y fondos de pensiones.
5. Títulos de renta fija.
6. Los fondos públicos.

7. Los fondos privados.
8. Títulos de renta variable.
9. Los seguros.
10. Domiciliaciones bancarias.
11. Gestión de cobro de efectos.
12. Cajas de alquiler.
13. Servicio de depósito y administración de títulos.
14. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
15. Comisiones bancarias.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente
4. Protección a la clientela.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.
7. Puestos de autoservicio.

#### MÓDULO 2. MERCADO DE CAPITALES Y MONETARIO

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÍTULOS DE RENTA FIJA

1. Los títulos de renta fija como instrumentos de financiación y de inversión
2. Nomenclatura del préstamo y del empréstito
3. Mercados: descripción y participantes
4. Tipos de interés de referencia de la Unión Económica y Monetaria (UEM)
5. El Banco Central Europeo (BCE)
6. El Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)
7. El Banco de España

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÍTULOS DE RENTA FIJA II

1. Clasificación de los títulos
2. Valoración de las letras del tesoro
3. Bonos y obligaciones con cupón corrido
4. Repos y strips o bonos segregables
5. Cálculo del valor actual de un bono
6. Bonos cupón cero: valoración, riesgo y rentabilidad
7. Riesgo de mercado y de reinversión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÍTULOS DE RENTA VARIABLE

1. Concepto de activo de Renta Variable
2. Derechos de los accionistas, ventajas e inconvenientes
3. Clasificación de las acciones
4. Capitalización bursátil y liquidez
5. Estructura de la bolsa española
6. La contratación y la operativa bursátil

#### MÓDULO 3. EL RIESGO BANCARIO Y LA NORMATIVA APLICABLE

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA BANCARIO

1. El sistema bancario
2. Clasificación Bancaria

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN EL SECTOR BANCARIO

1. La Dirección del Sector Bancario
2. Las Cuentas Contables Bancarias
3. Gestión de Partidas
4. Pérdida de Crédito

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NORMATIVA BANCARIA

1. Crisis Bancaria
2. Cuestiones Generales de la Regulación Aplicable
3. Normativa Internacional del Sector Bancario
4. Fondo de garantía de depósitos
5. Legislación Vigente

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RIESGO CREDITICIO

1. El riesgo de crédito
2. Concepto de Prestamistas y Prestatario
3. Tipos de productos crediticios
4. Propiedades de los Productos Bancarios

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASES DEL CRÉDITO Y SU GESTIÓN DE RIESGO

1. Fases del Crédito
2. La Solvencia Crediticia

3. Gestión Eficiente de Carteras
4. El Acuerdo de Basilea

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. RIESGO DE MERCADO

1. El Riesgo de Mercado
2. Aspectos Básicos de los instrumentos financieros
3. Proceso de Negociación
4. Gestión del Riesgo
5. Regulación Aplicable

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. RIESGO OPERACIONAL

1. Concepto
2. Casos de Surgimiento
3. La Pérdida Operacional
4. Gestión del Riesgo
5. Regulación Aplicable

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN DE BASILEA

1. Capital Regulado
2. Requisitos de Capital
3. Procesos de Revisión
4. Control de Mercado
5. Otras Gestiones

#### MÓDULO 4. MARKETING ESTRATÉGICO EN EL SECTOR BANCARIO

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes

4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN CORPORATIVA Y BRANDING

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING ESTRATÉGICO DIGITAL PARA ENTIDADES BANCARIAS

1. Estrategias de Marketing de productos y servicios financieros
2. La Nueva Audiencia y el Nuevo Consumidor
3. Los Nuevos Canales
4. Análisis, medición y Supervisión de las Estrategias Implementadas

#### MÓDULO 5. DERECHO BANCARIO Y SEGUROS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES DE CONTRATACIÓN BANCARIA

1. Aspectos de las fuentes del derecho bancario
2. Fuentes del Derecho Bancario español

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

1. Las partes de los contratos bancarios

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATOS BANCARIOS

1. Delimitación al término y características de los Contratos Bancarios
2. Regulación
3. Contrato bancario de apertura de crédito documentario
4. Contrato bancario de apertura de crédito ordinaria
5. Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia
6. Contrato de "Confirming"
7. Contrato de crédito al consumo
8. Contrato de Descuento
9. Contrato de "Factoring"
10. Contrato Forfaiting
11. Contrato de "Leasing"
12. Contrato de "Swap";
13. Empréstito

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GARANTÍAS BANCARIAS

1. Créditos y Préstamos
2. La Hipoteca como Derecho Real de Garantía
3. Las garantías financieras
4. El expediente de financiación de una operación bancaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERVENCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES

1. Introducción a la Inversión. Bróker vs Trader
2. Niveles
3. Órdenes
4. Productos Financieros
5. Mercado de renta fija y mercado de renta variable
6. Mercados no organizados y mercados organizados
7. Mercados primarios y mercados secundarios
8. Fondos de Inversión
9. La Rentabilidad de un Fondo de Inversión
10. El Riesgo de un Fondo de Inversión
11. Tipos de Fondo de Inversión
12. Fondos Garantizados
13. Criterios para elegir un fondo de inversión
14. Otros tipos de Instituciones de Inversión Colectiva
15. Suscripciones y reembolsos
16. Traspasos
17. Seguimiento de fondos
18. Información para el inversor

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO DE SEGUROS

1. El contenido mínimo del artículo 8 de la LCS
2. Cláusulas delimitadoras del riesgo
3. Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados

4. Cláusulas lesivas
5. Reconocimiento del SRC
6. Introducción al contrato de seguro de responsabilidad civil
7. La responsabilidad civil asegurada
8. La delimitación del riesgo
9. La cobertura del daño
10. Las cláusulas claim made
11. Desconocimiento del interés asegurado
12. Delimitación de la Acción Directa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO DE SEGURO

1. El contrato de seguro. Concepto y regulación
2. Regulación Normativa
3. Característica del Contrato de Seguro
4. Elementos personales del contrato
5. Interés del Contrato de Seguro

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. TIPOS DE CONTRATOS DE SEGURO

1. Tipos de seguro. Introducción
2. Caracteres esenciales
3. Objeto
4. Suscripción y tramitación
5. Seguros de vida y deceso
6. Planes de pensiones, seguros de asistencia en viaje y seguro de accidentes
7. Seguro de cascos
8. Seguro de transporte de mercancías

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. INSTITUCIONES DE DEFENSA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

#### MÓDULO 6. DERECHO HIPOTECARIO

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO HIPOTECARIO

1. Planteamiento preliminar
2. El fiador real y el tercer poseedor
3. El fiador real y el fiador personal

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA FIANZA REAL COMO FIANZA

1. Caracteres de la fianza real
2. La relación acreedor-fiador en la fianza real
3. Beneficio de excusión
4. Beneficio de división
5. Excepción de cesión de acciones
6. Otras excepciones oponibles
7. La relación deudor-fiador en la fianza real
8. Recursos del concedente de hipoteca contra el deudor anteriores al pago
9. Recursos del concedente de la hipoteca contra el deudor posteriores al pago o ejecución
10. La relación del hipotecante no deudor con otros garantes del deudor principal

