

Máster en Finanzas, Banca y Seguros Avanzados + 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 Finanzas, Banca y Seguros Avanzados + Titulación universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Finanzas, Banca y Seguros Avanzados 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/XXXXXXX-XXXXXX.

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 aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

Descripción

El Máster en Finanzas, Banca y Seguros Avanzados es tu puerta de entrada a un sector en constante crecimiento y evolución. La demanda de profesionales capacitados en finanzas, banca y seguros no deja de aumentar, impulsada por la complejidad y dinamismo del mercado actual. Este máster te proporcionará las herramientas necesarias para destacar en un entorno competitivo, desarrollando habilidades en dirección estratégica, gestión de inversiones, análisis financiero y asesoramiento, conforme a la normativa MIFID II. Además, te prepararás para afrontar los desafíos del riesgo bancario y la normativa aplicable. Con un enfoque integral que abarca desde los fundamentos del contrato de seguro hasta el marketing financiero, este máster te posicionará como un experto versátil y preparado para liderar en el ámbito financiero. Aprovecha esta oportunidad para impulsar tu carrera en un sector donde la innovación y la estrategia son clave para el éxito.

Objetivos

- Desarrollar estrategias financieras alineadas con la planificación estratégica bancaria.
- Analizar el sistema financiero para optimizar la gestión de entidades de crédito.
- Aplicar procedimientos de cálculo financiero básico en productos de pasivo.
- Evaluar riesgos crediticios y de mercado según la normativa bancaria vigente.
- Diseñar planes de comercialización de productos financieros en canales alternativos.
- Integrar conocimientos sobre fiscalidad en la gestión de carteras y patrimonios.
- Elaborar propuestas de marketing financiero adaptadas al entorno actual.

Para qué te prepara

El Máster en Finanzas, Banca y Seguros Avanzados está dirigido a profesionales del sector financiero que buscan profundizar en la dirección estratégica, la gestión de inversiones y el asesoramiento financiero MIFID II. También está orientado a quienes desean actualizar sus habilidades en análisis de riesgos, normativa bancaria y marketing financiero, mejorando su capacidad de adaptación en un entorno financiero en constante evolución.

A quién va dirigido

El Máster en Finanzas, Banca y Seguros Avanzados te prepara para liderar y optimizar la estrategia financiera en entornos complejos. Adquirirás habilidades para analizar y diagnosticar entidades financieras, gestionar inversiones y comprender la normativa bancaria y de seguros. Serás capaz de diseñar estrategias de marketing financiero, mejorar la gestión de riesgos y ofrecer asesoramiento financiero especializado, aplicando conocimientos avanzados en MIFID II y normativa de Basilea.

Salidas laborales

- Analista financiero en instituciones bancarias - Gestor de carteras y patrimonios - Consultor en cumplimiento normativo - Especialista en gestión de riesgos financieros - Asesor en inversiones MIFID II - Ejecutivo en comercialización de productos financieros - Experto en marketing financiero - Responsable de productos de seguros y previsión social - Analista en operaciones bancarias y de crédito

TEMARIO

MÓDULO 1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN EL SECTOR FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

1. Visión, misión y valores de la entidad financiera
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA ENTIDAD FINANCIERA

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA ENTIDAD FINANCIERA

1. El perfil estratégico de la ENTIDAD FINANCIERA
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA PROPUESTA

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo

3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

MÓDULO 2. 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 3. ASESORAMIENTO FINANCIERO (MIFID II)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LA INVERSIÓN EN PRODUCTOS MIFID

1. Introducción a la inversión
2. Valor Temporal del Dinero. Capitalización y Descuento
3. Rentabilidad y Tipos de Interés Spot y Forward
4. Rentas Financieras
5. Fundamentos de la Rentabilidad y Riesgo en productos financieros
6. Estadística aplicada a la Inversión Financiera
7. La Economía y el Ciclo Económico
8. Influencia de la Macroeconomía y Políticas aplicables a los Productos de Inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SISTEMA FINANCIERO

1. Introducción al Sistema Financiero
2. Mercados e intermediarios del Sistema Financiero
3. El Mercado Interbancario: El Eurosistema y la Política Monetaria Europea
4. Mercado de Divisas: Funcionamiento, Riesgos y Tipos de Operaciones
5. Mercados de Renta Fija: Características y el Mercado de Deuda Pública
6. Mercados de Renta Variable: Estructura y tipos de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRODUCTOS FINANCIEROS DE INVERSIÓN

1. Fondos de Inversión: Análisis y Selección de FI y Hedge Fund
2. Productos Derivados: Futuros, Opciones y Otros Instrumentos Derivados
3. Productos de Renta Fija: Características, Riesgos y Estrategias
4. Productos de Renta Variable: Análisis Fundamental y Técnico
5. Productos Estructurados: Características, Opciones Exóticas y Productos Complejos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

1. Introducción al marco obligacional en la operativa financiera
2. Los Servicios de Inversión. Mención especial a la formación exigible al personal financiero y a las obligaciones de información
3. Abuso de Mercado: medidas de prevención y detección
4. Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo
5. Programas de Cumplimiento Normativo o Compliance Office

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE CARTERAS Y PATRIMONIOS

1. Planificación Patrimonial: Evaluación del Riesgo y las Fichas de Productos
2. La Gestión de Patrimonios
3. Asset Allocation o asignación de activos
4. El proceso de asesoramiento de carteras
5. Gestión de carteras. Teoría de carteras y atribución de resultados
6. Características del Asesoramiento Financiero y la relación con el cliente
7. La relación con el cliente inversor. Asesoramiento y planificación financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FISCALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN

1. Marco Tributario de aplicación a los Productos de Inversión
2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
3. Impuesto sobre Sociedades (IS)
4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)
5. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

MÓDULO 4. 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 5. FUNDAMENTOS EN EMPRESAS DE SEGUROS. PARTE GENERAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

1. Concepto y características
2. Formas de protección Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro Disposiciones generales
4. Derechos y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing en seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente Necesidades y motivaciones de compra Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORMÁTICA Y OFIMÁTICA

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y Configuración de Correo Electrónico como Intercambio de Información
3. Conceptos Generales y Características Fundamentales del Programa de Tratamiento de Textos
4. Conceptos Generales y Características Fundamentales de la Aplicación de la Hoja de Cálculo
5. Introducción y Conceptos Generales de la Aplicación de Base de Datos
6. Introducción y Conceptos Generales en la Presentación de Información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS

FINANCIEROS

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos y su organigrama funcional
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

MÓDULO 6. FUNDAMENTOS EN EMPRESAS DE SEGUROS. PARTE ESPECÍFICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

1. Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)
2. Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
3. Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS

1. Seguro de Vida
2. Seguro de Accidentes
3. Seguro de Enfermedad
4. Seguro de Asistencia Sanitaria

5. Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
6. Seguro de Transporte de Mercancías
7. Seguro de Incendios
8. Seguro de Otros Daños a los Bienes
9. Seguro de Automóviles Responsabilidad Civil Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
10. Seguro de Automóviles Otras garantías
11. Seguro de Responsabilidad Civil
12. Seguro de Crédito
13. Seguro de Caución
14. Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas Lucro cesante
15. Seguro de defensa jurídica
16. Seguro de Asistencia
17. Seguro de Decesos
18. Seguros de Multirriesgos del Hogar
19. Seguros de Multirriesgos del Comercio
20. Seguros de Multirriesgos de Comunidades
21. Seguros de Multirriesgos Industriales
22. Seguros de Otros Multirriesgos
23. Seguros de Riesgos extraordinarios
24. Seguros Agrarios Combinados
25. El reaseguro

MÓDULO 7. MARKETING FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING FINANCIERO

1. Las 5 Pes del marketing financiero
2. Estructura y medios de Marketing
3. Diferencia entre marketing y venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ENTIDAD FINANCIERA Y SU ENTORNO

1. Conocimiento del Entorno competitivo a través de la Investigación de mercado
2. Innovación
3. Impacto tecnológico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL CLIENTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA

1. Conocimiento del Cliente a través de la Investigación de mercado
2. Tipología de clientelas
3. Segmentación del mercado
4. Posicionamiento de la entidad
5. Captación y fidelización de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OFERTA FINANCIERA

1. El producto y la oferta financiera
2. El precio de la oferta financiera

3. La distribución de la oferta financiera
4. La venta de los servicios financieros
5. La comunicación de la entidad financiera

