

BROKER-DEALER

(Business Manager)

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Este curso va dirigido a todos los segmentos profesionales que se dedican a asesorar sobre inversión, Agentes de seguros, Promotores inmobiliarios, Agentes de comunicación, Agentes de bolsa etc.

El Broker-Dealer puede actuar por cuenta propia y ajena. Broker-Dealer, puede invertir en títulos, asegurar la suscripción de emisiones y tramitar créditos para la compra-venta de valores y activos.

Un Broker solo puede actuar por cuenta ajena y no puede intervenir en créditos, ni asegura emisiones de valores.

Las sociedades y agencias pueden ser independientes o pertenecer o colaborar con otras entidades privadas como bancos.

Las hay que sólo tienen un ámbito nacional y las hay que pertenecen o colaboran con grandes compañías internacionales.

El primero de los mitos que hay que desterrar es que un Broker-Dealer solo trabaja en el edificio de la bolsa, estos profesionales del mercado de valores e inversión tienen su lugar de trabajo en las empresas propias o ajenas que actúan de mediadoras entre los compradores y los vendedores de cualquier bien además de la bolsa.

Un Broker-Dealer es un intermediario financiero.

El Broker-Dealer es un intermediario financiero que realiza diversas operaciones de finanzas corporativas de distinta índole, gestiona capital de inversión de fondos propios, ajenos o mixtos.

Son asesores en procesos de finanzas corporativas como participaciones en capital, ampliaciones, compra, venta, fusiones de empresas y compañías.

Deben realizar estudios para argumentar las inversiones de expansión o ampliaciones de capital y aceptar un código ético y de confidencialidad estricto.

Dado que este curso es una novedad en España y no existen precedentes de estos equivalentes cualquier persona que se dedique a la bolsa, seguros, inmobiliario, inversiones o personas que quieran dedicarse a la misma podrán acceder a dichos estudios.

Todas las personas que realicen este curso se podrán dar de alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores.

El tiempo de atención del alumno será de un año.

El profesorado está compuesto por un equipo de economistas y técnicos de inversión en Bolsa pertenecientes a dicha asociación.

Para la realización de este curso se han calculado una duración de 900 horas.

PROGRAMA

EL BROKER-DEALER

Intermediarios y Asesores en procesos de participación, compra, venta y fusión de empresas, adquisición y venta de compañías. Búsqueda de capital de expansión, etc.

- **INTRODUCCIÓN:**
 - Ahorro e inversión.
 - Invertir para alcanzar objetivos.
 - Riesgo y rendimiento.
 - Variedad de inversiones.
 - Acciones.
 - Determinación del valor de las acciones.
 - El impacto del tamaño.
 - Bonos.
 - Tipos de bonos.
 - Fondos de inversión colectiva.
 - Ventajas de los fondos de inversión colectiva.
 - Cuotas de los fondos de inversión colectiva.
 - «Dollar Cost Averaging».
 - Asignación de activos.
 - Diversificación.
 - Planificación financiera.
 - Glosario.
- **BROKER-DEALER:**
 - Introducción.
 - Broker.
- **ESTADOS FINANCIEROS:**
 - Concepto.
 - Clasificación.
 - Requisitos.
 - Contenido.
- **EL ESTUDIO FINANCIERO:**
 - Introducción.
 - Los ingresos.
 - Los costos.
 - Los gastos.
 - Depreciación y amortización.
 - El plan de inversión y balance de apertura.
 - El estado de resultados y presupuesto de caja.
 - El balance general proyectado.
 - Razones financieras y punto de equilibrio.
 - Flujo de efectivo, tasa de corte, valor actual neto...
 - El análisis de sensibilidad, riesgos de la inversión.
 - Análisis unidimensional.
 - Glosario.

- **MERCADOS FINANCIEROS:**
 - Qué son los mercados financieros.
 - Un ejemplo práctico.
 - Elementos de los Mercados Financieros.
 - Tipos de mercados financieros.
 - Los mercados monetarios.
 - Tipos de mercados monetarios.
 - Mercados de títulos.
 - Los mercados capitales.
 - Los mercados capitales-renta fija.
 - Un ejemplo práctico.
 - Mercados primarios y mercados secundarios.
 - Mercados de renta fija y de renta variable.
 - Mercados nacionales y de divisas.
 - La globalización de los mercados financieros.
 - Los mercados financieros internacionales.
 - Los mercados internacionales financieros - los más importantes.
 - Los mercados sectoriales.
 - Los mercados de países emergentes.
 - Recapitulación.
- **INVERTIR EN FONDOS DE INVERSIÓN:**
 - ¿Por qué son importantes los fondos de inversión?
 - ¿Qué es un fondo de inversión?
 - ¿Cuáles son los elementos constitutivos de un fondo de inversión?
 - Valoración de las suscripciones y reembolsos de participaciones en fondos de inversión.
 - Información a los partícipes.
 - Comisiones de un fondo de inversión.
 - ¿Cómo se crea un fondo de inversión?
 - Clases de fondos de inversión.
 - ¿Cómo se miden rentabilidad y riesgo de un fondo de inversión?.
 - Ránking y ráting de los fondos de inversión.
 - ¿Quién supervisa los fondos de inversión?
 - Fiscalidad de los fondos de inversión.
 - Inversión en fondos de inversión frente a otros productos de ahorro.
 - Evolución de los fondos en los últimos años.
 - Regulación y futuro de los fondos de inversión.
 - Preguntas y dudas frecuentes sobre fondos de inversión.
 - Cuadro resumen de inversión en fondos.
 - Glosario.
- **LA BOLSA:**
 - Compra / venta de acciones.
 - Valor de una acción.
 - Rentabilidad de una acción.
 - Ratios bursátiles.
 - Operaciones a plazo.
 - Operaciones a crédito.
 - Obligaciones convertibles.

- Obligaciones con warrants.
- Opciones.
- Futuros.
- Ampliación de capital.
- Cotizaciones y tipos de interés.
- Cotizaciones e inflación.
- Volatilidad de la acción.
- Análisis técnico: Introducción.
- Tendencias.
- Soportes y resistencias.
- Líneas de tendencia.
- Canal.
- Señales de cambio de tendencia: doble pico y doble valle.
- Señales de cambio de tendencia: cabeza y hombros.
- Señales de cambio de tendencia: cresta circular y fondo redondeado.
- Señales de continuación de tendencia: triángulos.
- Señales de continuación de tendencia: banderas.
- Señales de continuación de tendencia: cuñas.
- Medias móviles.
- Oscilador RSI.
- Oscilador de Williams.
- Momento.
- Volúmenes.
- Análisis fundamental: Introducción.
- Ratios (I).
- Ejercicio.
- EXCHANGE TRADED FUNDS (ETFs):
 - Información general.
 - Funcionamiento y organización.
 - Preguntas frecuentes.
- DERIVADOS: OPCIONES Y FUTUROS:
 - Los futuros.
 - Cobertura usando fondos.
 - Opciones - descripción.
 - La prima en las opciones.
 - Parámetros de la prima en las opciones.
 - Estrategias con opciones: Long Call, comprar una opción de compra.
 - Estrategias con opciones: Short Call, vender una opción de compra.
 - Estrategias con opciones: Long Put, comprar una opción de venta.
 - Estrategias con opciones: Short Put, vender una opción de venta.
 - Estrategias con opciones: Straddle.
- ENTENDER LOS GRÁFICOS DE LA BOLSA DE VALORES:
 - Tipos de gráficos.
 - Construyendo el Gráfico de Barras.
 - Gráfico de Línea.
 - Velas Japonesas.
 - Escala Aritmética o Logarítmica.
- INTERPRETACIÓN DE PATRONES EN LA BOLSA DE VALORES:
 - ¿Que es el Análisis Técnico?.
 - Figuras o Patrones.
 - Patrón típico de cambio de tendencia.
 - Doble Tope y Fondo.
 - Triple Tope y Fondo.

- Cabeza y Hombros.
- Triángulos.
- Banderas.
- Brechas.
- **BONOS FINANCIEROS:**
 - Descripción y características de los bonos.
 - Precio del bono y medidas de rendimiento.
 - Relación entre Retorno Requerido y Precio en un momento determinado.
 - Medidas convencionales de retorno «yield».
 - Yield to maturity.
 - Relaciones entre cupones, current yield y yield to maturity.
 - Características de la volatilidad de los precios en los bonos.
 - Relación Precio / Retorno.
 - Medidas de la volatilidad de los precios en los bonos.
 - Yield value of a price change.
 - Convexidad.
 - Theoretical spot curve.
- **E-BUSINESS:**
 - El Nuevo Paradigma.
 - Qué implica estar en línea.
 - Definición del E-Business.
 - Motivos para iniciar un negocio en línea.
 - Cómo diferenciar las categorías del E-Business.
 - Cómo preparar los negocios on line.
 - Elección de Tecnologías.
 - Cómo evitar problemas legales.
 - Estrategias de Marketing en la Web.
 - Conclusiones.
- **HABILIDADES EN LA VENTA TELEFÓNICA:**
 - Concepto de telemercadeo.
 - Ventajas del telemercadeo.
 - Desventajas del telemercadeo.
 - Planificación, ensayo y ejecución. Claves del éxito del telemercadeo.
 - La fase de planeación.
 - Estrategias a tomar en cuenta.
 - Como tener un departamento de telemercadeo exitoso.
 - Errores que pueden limitar nuestra gestión de telemercadeo.
 - Gestión de venta por teléfono.
 - Llamadas de nuevos clientes y manejo de objeciones y reclamos.
- **ATENCIÓN TELEFÓNICA:**
 - Componentes Básicos de la Comunicación Telefónica.
 - La Comunicación Difícil.
 - Recepción de Llamadas.
 - Limitaciones en la Atención Telefónica.
 - Proceso de la Comunicación.

TARIFAS DE PRECIOS

Modalidad	Inscripción	Mensualidades	Cantidad	TOTAL
CONTADO	4.207,00	-	-	4.207,00
A	2.110,00	2	1.055,00	4.220,00
B	1.212,00	5	606,00	4.242,00
C	746,00	10	373,00	4.476,00
	Euros		Euros	Euros



c/ Fontanella, 15 Pral. 2ª 08010 - Barcelona

Tel.: 93 2703920 / 628 36 00 86

E-mail: intesa@intesa.es / Web: <http://universitarios.intesa.es/>