



Afi

Escuela
de Finanzas
Aplicadas

Memoria técnica

European Financial Planner

30 de noviembre de 2009

Contenidos

| | |
|--|----|
| 1. Objeto de la memoria | 3 |
| 2. Programa: objetivos, contenidos, metodología y calendario | 3 |
| 3. Dirección académica y profesorado | 14 |
| 4. Plan de comercialización | 15 |

1. Objeto de la memoria

El objeto de esta memoria es presentar al Comité de Acreditación de €FPA la candidatura de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas como centro acreditado para impartir el programa de European Financial Planner (€FP).

Para ello, en lo que resta de documento se detallan:

- Objetivos y estructura del programa
- Metodología y calendario de impartición
- Profesorado
- Plan promocional del curso

2. Programa: objetivos, contenidos, metodología y calendario

Objetivos del programa

El programa que se presenta a continuación tiene como objetivo el proporcionar a los profesionales del asesoramiento financiero los conocimientos y herramientas necesarias para prestar servicios de planificación financiera a clientes, bien como profesionales independientes, bien como profesionales dentro de un servicio de banca personal-privada de una entidad financiera. El programa está diseñado como una continuación y profundización de la formación adquirida y certificada a través de la obtención del European Financial Advisor.

Tras la realización del programa, los asistentes estarán en condiciones de diseñar un plan financiero de sus clientes, determinando sus necesidades y objetivos, y seleccionando y ejecutando las decisiones de inversión que permiten el logro de tales objetivos.

Contenidos

Módulo 0: Repaso de conceptos básicos

Se pondrá a disposición de los asistentes al programa, a través del aula virtual de la Escuela de Finanzas Aplicadas, la documentación correspondiente a la certificación €FA necesaria para el correcto seguimiento del programa. Así mismo, los asistentes tendrán la posibilidad de autoevaluar sus conocimientos mediante tests disponibles en el aula virtual.

Módulo 1: Instrumentos y mercados financieros

3 semanas on-line (30 horas de autoestudio)+ 12 horas presenciales

1. Influencia de la política monetaria y fiscal en los mercados financieros

- A. Inflación, deflación y estanflación: concepto y análisis
- B. Política Monetaria

1. Regla de Taylor
 2. Mecanismos de transmisión de la política monetaria
 3. Política monetaria y expectativas de inflación
- C. Política Fiscal
1. Superávit y Déficit fiscal
 2. Efecto *Crowding-out*
 3. Efectos sobre la divisa

2. Mercado de renta fija

- A. Mercado de renta fija privada
1. *Floating Rate Notes (FRN)*
 - a. Definición
 - b. Formación de precios
 2. High yield debt
 3. Instrumentos ligados a la inflación
 - a. Definición y características
 - b. Formación del precio
 4. Bonos convertibles
 - a. Definición
 - b. Entender los factores que afectan al precio del convertible
- B. Análisis del riesgo de crédito
1. Gestión del riesgo de crédito
 2. *Credit default Swap (CDS)*: concepto
- C. Medición y gestión del riesgo de tipo de interés
1. Duración de la cartera
 2. Sensibilidad.
 3. Inmunización
 4. Convexidad: concepto
 5. Estrategias de gestión de carteras de renta fija
 - a. Laddered, Bullet, Barbell
 - b. Estrategias sobre el diferencial de la curva de rendimientos

3. Mercado de productos derivados

- A. Repaso de conceptos base
- B. Modelos de valoración de opciones
1. Put-call parity
 2. Modelo binomial
 3. Modelo Black-Scholes
- C. Estrategias con opciones
1. Straddle y strangles
 2. Sensibilidad (griegas)
- D. *Warrants*
1. Concepto y cálculo de su apalancamiento
 2. Conocer los factores que afectan a su precio
- E. Instrumentos OTC
1. Interest Rate swaps (IRS): concepto y clases
 2. Caps y floors: concepto y determinación del precio
 3. Collars: concepto y determinación del precio

Módulo 2: Seguros

1 semana on-line (10 horas de autoestudio)

- 1. Seguro de vida ahorro como vehículo de inversión**
 - A. Repaso de conceptos de base
 - B. El seguro de vida ahorro en el contexto de la planificación financiera

- 2. Los seguros como instrumento de cobertura de riesgos**
 - A. Repaso de concepto de base
 - B. Identificar y analizar los riesgos actuales a los que está expuesto el cliente
 - C. Planificar las coberturas necesarias a través de seguros

Módulo 3: Planificación de jubilación

1 semana on-line (10 horas de autoestudio + 2 horas presenciales + inclusión en el caso final de planificación financiera)

- 1. Proceso de la planificación de la jubilación**
 - A. Análisis de la situación personal y financiera
 1. Esperanza de vida
 2. Horizonte temporal
 3. Estilo de vida durante la jubilación
 4. Inflación
 5. Rentabilidad esperada
 6. Fuentes de ingresos
 7. Gastos de salud
 - B. Análisis dinámico de los diversos escenarios de los ingresos y gastos en el momento de la jubilación
 1. Estimar la prestación por jubilación que proporcionará el sistema de Seguridad Social y el plan de pensiones de empleo
 2. Cálculo de los recursos disponibles bajo los distintos escenarios para cumplir los objetivos
 3. Análisis del flujo de caja actual y futuro
 - C. Implementación del plan de inversión
 - D. Análisis periódico de las variables financieras y fiscales

Módulo 4: Marco legal y ética

1 semana on-line (10 horas de autoestudio)

- 1. Marco legal**
 - A. Derecho civil
 1. Estructura del sistema legal español
 2. Principios generales del derecho
 3. Capacidad legal
 - B. Derecho Mercantil
 1. Principios generales de los contratos
 2. Oferta y aceptación
 3. Contratos no válidos y contratos nulos
 4. Contratos por adhesión
 5. Cláusulas generales de los contratos
 6. Incumplimiento de los contratos
 7. Aspectos generales del derecho societario

- C. Derecho de familia
 - 1. Efectos legales del matrimonio (y del segundo matrimonio)
 - 2. Efectos legales de la separación
 - 3. Patria potestad y custodia de los hijos
 - 4. Aspectos generales del derecho de sucesiones

2. Código ético de la EFPA

- A. Interpretación casuística de los preceptos del código ético de EFPA

Módulo 5: Inversiones alternativas

2 semanas on-line (20 horas de autoestudio) + 6 horas presenciales

1. Fondos de inversión libre (*hedge funds*)

- A. Repaso de conceptos de base
- B. Tipología de riesgos
- C. Proceso de *due diligence*: descripción de las fases

2. *Commodities*

- A. Definición y características generales
- B. Tipos de *commodities*
 - 1. Metales preciosos
 - 2. Metales básicos
 - 3. Energía
 - 4. Agrícolas
- C. Relación entre el precio a futuro y al contado
 - 1. Formación de precios.
 - 2. Backwardation y contango
- D. Invertir en *commodities*
 - 1. La racionalidad económica
 - 2. Principales índices de *commodities*
- E. Los *commodities* en el contexto de una cartera
 - 1. *Commodities* como una clase de activo
 - 2. Productos de inversión

3. *Private Equity*

- A. Definición y características generales
- B. Tipos de *private equity*
 - 1. Venture Capital
 - 2. Leverage Buyout
 - 3. Mezzanine debt
- C. Rentabilidad y riesgo del *private equity*
- D. Productos de inversión

4. Vehículos de inversión inmobiliaria

- A. Repaso conceptos de base
- B. Las SOCIMI
 - 1. Definición y características
 - 2. Oportunidades para las empresas y para los inversores
 - 3. Diferencia entre los SOCIMI y los fondos de inversión inmobiliarios
 - 4. Diferencias entre los SOCIMI y los REIT's
- C. Los productos de inversión inmobiliaria en el contexto de una cartera

Módulo 6: Planificación fiscal

4 semanas on-line (40 horas de autoestudio) + 12 horas presenciales

1. Cuestiones a tener en cuenta en la planificación financiero-patrimonial con eficacia fiscal

- A. Concepto de planificación
- B. Planificación fiscal patrimonial
- C. Principales impuestos implicados
- D. Principales cuestiones en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- E. Principales cuestiones en el Impuesto sobre Sociedades
- F. Principales cuestiones en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
- G. Otros tributos
- H. Otras cuestiones relevantes: civiles, laborales, mercantiles, financieras.
- I. La labor del asesor financiero en el marco de la planificación fiscal y patrimonial. Responsabilidades en los ámbitos civil y penal

2. Planificación fiscal de las rentas procedentes de inversiones en productos financieros

- A. Ventajas e inconvenientes en las inversiones financieras directas o a través de sociedades. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas versus Impuesto sobre Sociedades
- B. Optimización fiscal de las pérdidas financieras
 - 1. En el Impuesto sobre la Renta de las Personas físicas. Integración y compensación de rentas. Rendimientos del capital mobiliario negativos versus pérdidas patrimoniales. Plazo de compensación
 - 2. En el Impuesto sobre Sociedades
- C. Problemática fiscal de la financiación socio-sociedad. Modelos de financiación y de distribución de beneficios fiscalmente eficientes
- D. Aspectos fiscales de la percepción de dividendos y la realización de pérdidas patrimoniales. Normativa antiabuso
- E. Planificación fiscal de las inversiones en planes de pensiones
 - 1. Optimización fiscal de las aportaciones
 - 2. Optimización fiscal de las prestaciones
- F. Planificación fiscal de las inversiones en seguros de vida individuales
- G. Tributación de rentas en estructuras *holding*

3. Planificación fiscal de las inversiones de naturaleza inmobiliaria

- A. En el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
 - 1. Rendimientos del capital inmobiliario e imputaciones de rentas inmobiliarias
 - 2. Rendimientos de actividades económicas. La inversión inmobiliaria como actividad económica y su problemática fiscal
 - 3. Ventajas e inconvenientes. Incentivos fiscales al arrendamiento de inmuebles
 - 4. Aspectos fiscales de las inversiones en vivienda habitual
- B. En el Impuesto sobre Sociedades
 - 1. Régimen general de tributación
 - 2. Régimen especial de empresas de reducida dimensión
 - 3. Arrendamiento financiero. Ventajas fiscales
 - 4. Régimen especial de las entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas
 - 5. Régimen especial de las instituciones de inversión colectiva de naturaleza inmobiliaria

C. Fiscalidad de las inversiones inmobiliarias a través de Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario

4. Planificación fiscal en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

A. Optimización fiscal de la tenencia y transmisión generacional del patrimonio familiar

1. Los incentivos fiscales en el Impuesto sobre el Patrimonio para la tenencia de bienes y derechos afectos a actividades económicas. Exención de elementos afectos a actividades económicas y exención de participaciones directas en entidades
2. Incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Estudio práctico de las reducciones en la base imponible por transmisiones inter vivos o mortis causa de elementos afectos a actividades económicas o de participaciones en empresas familiares

B. Otras reducciones en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

C. Reglas de acumulación de bienes y derechos en las adquisiciones mortis causa e inter vivos

D. Planificación fiscal de la obtención de rentas tras la adjudicación de los bienes de la herencia. La importancia de la “plusvalía del muerto” y el tratamiento fiscal de los bienes adjudicados en la disolución del régimen económico matrimonial.

E. El carácter cedido del Impuesto y la importancia de los puntos de conexión

5. Aspectos fiscales a considerar en la planificación de las inversiones transfronterizas.

A. Impuesto sobre la Renta de No Residentes y Convenios de Doble Imposición.

1. Hecho imponible. Rentas obtenidas en España. Exenciones financieras.
2. Sujeto pasivo y responsables
3. Principales cuestiones en la tributación de no residentes mediante establecimiento permanente
4. Principales cuestiones en la tributación de no residentes sin establecimiento permanente

B. Principales cuestiones en la tributación de las rentas de fuente extranjera

1. Exenciones y deducciones por doble imposición internacional en el Impuesto sobre Sociedades
2. El régimen especial de tributación de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
3. Transparencia Fiscal Internacional

C. Cuestiones de fiscalidad comunitaria con incidencia en la planificación fiscal transfronteriza

D. Paraísos fiscales y secreto bancario. Situación actual y perspectivas

Módulo 7: Gestión de Carteras

3 semanas on-line (30 horas de autoestudio) + 8 horas presenciales

1. Estrategias de Inversión

A. Proceso de inversión

B. Métodos para invertir: *dollar cost averaging* y reinversión de los dividendos

C. Estilos de inversión

1. Activa vs. Pasiva (*indexing*)
2. Asignación estratégica y táctica de activos
3. Core/Satélite

4. Retorno absoluto
 5. *Portable alpha*
 - D. Gestión del riesgo:
 1. Presupuesto en riesgo (*risk budgeting*)
 2. *Downside risk* vs volatilidad
 3. Valor en riesgo (VAR)
 - a. Concepto y cálculo para una cartera de dos activos
 - b. Describir los tres métodos de calcular el VAR
 - c. Ventajas e inconvenientes de utilizar el VAR como medida de riesgo
- 2. Indicadores de rentabilidad ajustada al riesgo**
- A. Repaso conceptos de base
 - B. Indicadores no tradicionales
 1. Asimetría: concepto
 2. Kurtosis: concepto
 3. Ratio de Sortino
 4. Drawdown ratio

Módulo 8: Planificación Sucesoria

3 semanas on-line (30 horas de autoestudio) + 7 horas presenciales junto con planificación financiera

Objetivos y principios de la planificación sucesoria

- A. Beneficios de la planificación sucesoria
- B. Problemas a tener en cuenta durante la planificación sucesoria
- C. Diferentes objetivos según cada cliente
- D. Fuentes de liquidez (ventas, seguros, préstamos, etc.)

1. Documentos de la planificación sucesoria

- A. Testamento
- B. Apoderados y representantes
- C. Trust agreements
- D. Acuerdos prematrimoniales

2. Formas de titularidad sobre la propiedad

- A. Plena propiedad
- B. Propiedad en comunidad de bienes
- C. Copropiedad
- D. Usufructo
- E. Nuda propiedad

3. Formas de transferir la propiedad tras la muerte

- A. El testamento
- B. Herencia y legado
- C. Sucesión intestada
- D. Transferencias por ley
- E. Transferencias por contratos

4. Planificación hereditaria en relaciones no tradicionales

- A. Hijos de otras relaciones
- B. Parejas de hecho

C. Adopción

Módulo 9: Asesoramiento y Planificación Financiera

2 semanas on-line (20 horas de autoestudio) + 15 horas presenciales junto con gestión del patrimonio familiar

- 1. Recopilación de los datos del cliente y determinación de los objetivos y expectativas**
 - A. Obtener información del cliente a través de una entrevista/cuestionario sobre sus recursos financieros y obligaciones
 - B. Determinar los objetivos personales y financieros del cliente, las necesidades y prioridades
 - C. Asesorar al cliente en sus valores, actitudes y expectativas
 - D. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente

- 2. Determinación del estado económico-financiero del cliente**
 - A. General
 1. Estado financiero actual
 2. Actitudes y expectativas
 3. Necesidades de capital actuales/esperadas
 4. Tolerancia al riesgo
 5. Exposición al riesgo
 6. Gestión del riesgo
 - B. Necesidades especiales
 1. Planificación de una enfermedad mortal
 2. Consideraciones del divorcio/segundas nupcias
 3. Necesidades del adulto dependiente
 4. Necesidades de niños discapacitados
 5. Necesidades educativas
 - C. Gestión del riesgo
 1. Necesidades de seguro de vida y cobertura actual
 2. Necesidades de seguro de invalidez y cobertura actual
 3. Necesidades de seguro de enfermedad y cobertura actual
 4. Necesidades de seguro de asistencia a largo plazo y cobertura actual
 5. Necesidades de seguro de propietarios y cobertura actual
 - D. Fiscalidad
 1. Declaración a Hacienda
 2. Estrategias tributarias actuales
 3. Estado de cumplimiento de los impuestos
 - E. Inversiones
 1. Inversiones actuales
 2. Estrategias y políticas de inversión actuales
 - F. Jubilación
 1. Exposición fiscal del plan actual de jubilación
 2. Planes de jubilación actuales
 3. Beneficios sociales
 4. Estrategias de jubilación
 - G. Beneficios para el empleado
 1. Beneficios disponibles para el empleado
 2. Participación actual en los beneficios del empleado
 - H. Planificación de la sucesión
 1. Documentos típicos de planificación sucesoria

2. Estrategias de planificación sucesoria
 3. Exposición a impuestos de sucesión
-
- 3. Desarrollo y presentación de un plan financiero basado en el ciclo de vida**
 - A. Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida para satisfacer los objetivos y metas del cliente
 1. Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente
 2. Gestión de las carteras: reajustes y reequilibrios
 - B. Presentación y revisión del plan con el cliente
-
- 4. Aplicación del plan financiero**
 - A. Asesoramiento al cliente al aplicar las recomendaciones
 - B. Coordinación con otros profesionales (contables, abogados, agentes inmobiliarios, asesores de inversiones, y agentes de seguros)
-
- 5. Control del plan financiero**
 - A. Controlar y evaluar la validez de las recomendaciones
 - B. Revisar la progresión del plan con el cliente
 - C. Discutir y evaluar los cambios de las circunstancias personales del cliente, (nacimiento/fallecimiento, edad, enfermedad, divorcio, jubilación)
 - D. Revisar y evaluar las leyes fiscales y las circunstancias económicas
 - E. Hacer recomendaciones para adaptarse a las circunstancias nuevas o cambiantes
 - F. Colaborar con el cliente para asegurarse de que el plan cumple los objetivos y metas.

Módulo 10: Gestión del Patrimonio Familiar

3 semanas de formación on-line (30 horas de autoestudio) + 8 horas presenciales

- 1. El marco estratégico en la gestión patrimonial familiar**
- 2. Definición de los objetivos financieros**
 - A. Orientado a la distribución del Patrimonio (unigeneracional)
 - B. Orientado al crecimiento del Patrimonio (intergeneracional)
- 3. Selección de estrategias de inversión**
 - A. Gestión pasiva (indexada)
 - B. Gestión activa.
 - C. Gestión generadora de Alpha
- 4. Estructuras organizativas**
 - A. Concepto y características del family office
 - B. Tipos de family offices
 1. Family office individual
 2. Multifamily offices
 - C. Servicios que presta el family office
 - D. Proceso de establecimiento de un family office
- 5. El protocolo familiar como herramienta integral de la gestión del patrimonio familiar**
 - A. Concepto de protocolo familiar

- B. Contenidos del protocolo familiar
- C. Documentos que conforman el protocolo familiar
- D. Publicidad del protocolo familiar
- E. Influencia del protocolo familiar en la sucesión y continuidad de la empresa familiar

6. Gestión patrimonial no financiera: análisis de proyectos empresariales

- A. Análisis de los estados financieros de la empresa
- B. Fundamentos de la valoración de empresas
 - 1. Conceptos básicos: VAN, TIR y payback
 - 2. Métodos de valoración basados en balance.
 - 3. Métodos basados en el descuento de dividendos.
 - 4. Métodos basados en el descuento de flujos de caja.
 - 5. Impacto de la financiación en la valoración.
 - a. Proposiciones de Modigliani y Miller

Simulacro de examen

12 horas presenciales

Metodología

El programa se impartirá en **abierto** y en **modalidad blended**, combinando clases on-line con clases presenciales.

Bajo este esquema el alumno dispondrá de una serie de herramientas de formación que facilitan el seguimiento del curso y la consecución de los objetivos de aprendizaje:

- **Agenda de trabajo semanal**, que ayuda al alumno a planificar su tiempo de estudio.
- **Tutor experto** en cada uno de los temas a disposición del alumno pasar resolver dudas (con un compromiso de respuesta máximo de 24 horas), y que propondrá actividades complementarias durante el desarrollo del curso.
- **Coordinador** que dará apoyo al alumno en todo lo referente al funcionamiento del Aula Virtual, documentación, etc. y llevará cabo un seguimiento de la participación de los alumnos.
- **Unidades didácticas** autocontenidas en las que se cubren de manera didáctica los contenidos teóricos, de manera que se facilita el estudio por parte del alumno. Estas unidades didácticas en formato **PDF imprimible** permite a los alumnos disponer de los materiales de estudio fuera de la plataforma.
- **Test de autoevaluación, ejercicios, casos prácticos** a través de los que el alumno puede poner en práctica lo aprendido y sobre lo que recibirá feed-back del tutor.

Aunque el Aula Virtual permite la interacción fluida entre todos los participantes del curso, los encuentros presenciales fomentan las relaciones entre los profesionales, activan la participación y facilitan el intercambio de conocimiento y experiencias. Por ello recomendamos combinar las clases on-line con **sesiones presenciales** con el fin de reforzar conocimientos en relación a temas clave para la función del planificador financiero.

En las sesiones presenciales se discutirán y analizarán aquellos aspectos que requieran mayor atención y se realizarán **ejercicios y casos prácticos orientados al examen EFPA**.

Calendario y lugar de impartición

El programa planteado tiene una duración total de 24 semanas on-line, incluida una semana de manejo de la plataforma, y 67 horas presenciales con el reparto por módulos señalado anteriormente. El curso se desarrollará del 1 de marzo al 11 de noviembre de 2010, con un periodo de autoestudio que coincidirá con el periodo estival, una prueba de parcial en septiembre para medir el grado de asimilación de conocimientos, y un simulacro de examen, tal y como se muestra en el siguiente calendario orientativo.¹

| FEBRERO | | | | | | |
|---------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |

| MARZO | | | | | | |
|-------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | 31 | | | | |

| ABRIL | | | | | | |
|-------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | |

| MAYO | | | | | | |
|------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | | | | | | |

| JUNIO | | | | | | |
|-------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

| SEPTIEMBRE | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | 30 | | | |

| OCTUBRE | | | | | | |
|---------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |

| NOVIEMBRE | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | | | | | |

| | |
|-------------------------------|--|
| Herramientas de Teleformación | |
| Mdos e instrumentos | |
| Seguros | |
| Planf de la jubilación | |
| Marco legal y etica | |
| Inversiones alternativas | |
| Planf fiscal | |
| Gestión de Carteras | |
| Planf sucesoria | |
| Plaf financiera | |
| Gestión patrimonio familiar | |
| Sesiones presenciales | |
| Autoestudio | |
| Examen EFPA | |

¹ Las fechas de las sesiones presenciales son meramente ilustrativas y podrán variar por razones de conveniencia en la programación.

Las sesiones presenciales se celebran en las instalaciones de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas en C/ del Españolto 19. Madrid.

3. Dirección académica y profesorado

Afi Escuela de Finanzas Aplicadas pone al servicio de este programa a un cuadro docente compuesto por profesionales de Afi que combinan un excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional en sus respectivas materias.

Dirección académica

Sebastián Larraza

Socio. Afi Global EAFI. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Master en Banca y Finanzas y Máster Executive en Finanzas Cuantitativas por Afi

Claustro docente permanente

José Manuel Amor

Socio. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Banca y Finanzas por Afi

Paula Ameijeiras

Consultor senior del Departamento Jurídico-Fiscal de Afi Global EAFI. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Asesoría y Tributación Fiscal por CEF

David Cano

Socio-Director General de Afi Global EAFI. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster Executive en Finanzas Cuantitativas por Afi

Virginia González

Socio. Responsable del Departamento Jurídico de Analistas Financieros Internacionales (Afi)

Pablo Guijarro

Responsable del Área de Mercados de Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Banca y Finanzas por Afi

Felix Lores

Responsable del Área Inmobiliaria de Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Economía y Finanzas por CEMFI

Pablo Mañueco

Socio. Área de Corporate Finance de Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Banca y Finanzas por Afi

Antonio Pina

Consultor senior del Departamento Jurídico-Fiscal de Afi Global EAFI. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Asesoría Fiscal de Empresas por Afi
MBA Corporativo PWC

Alberto Vázquez

Consultor senior de Afi Global EAFI. Analistas Financieros Internacionales (Afi)
Máster en Finanzas Cuantitativas por Afi

Claustro docente asociado

EFA podrá contar con ponentes externos, colaboradores habituales de la Escuela que combinan experiencia profesional en materia de asesoramiento financiero, con un excelente perfil docente.

4. Plan de comercialización

El plan de comercialización de este programa se focalizará en tres colectivos:

- Profesionales a título particular, tanto los que han cursado el programa de Asesor Financiero que lleva impartiendo la Escuela desde hace 8 años, como aquellos identificables y a los que se tengan acceso por otras vías.
- Responsables de departamentos de banca privada de entidades financieras.
- Responsables de formación de entidades financieras

La oferta comercial incluirá tanto la posibilidad de inscripciones al programa en abierto como el desarrollo de programas in-company.