

# Programa de Planificador Financiero (PPF)

Certificación Profesional Europea:  
***EFPA European Financial Planner (EFP)***

Bilbao, Noviembre 2015 – Julio 2016  
IV Edición



## PROGRAMA DE PLANIFICADOR FINANCIERO (PPF)

### Certificación Profesional Europea: EFPA *European Financial Planner* (EFP)

#### PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

**FIKAI Consultoría Financiera** desarrolla, desde 2006, programas de formación dirigidos a profesionales en el ámbito del asesoramiento financiero, para la obtención de la certificación EFPA *European Financial Advisor* (EFA).

El **Institut d'Estudis Financers (IEF)** es una entidad de referencia en formación y divulgación bancaria y financiera, creada en 1990, centro acreditado por la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA-España).

Ambas entidades organizan conjuntamente el Programa de Planificador Financiero Europeo, que supone un paso más en la carrera profesional, avanzar hacia la planificación financiera personal, el *Financial Planning*.

Este curso capacita al alumno para la obtención de la nueva **certificación EFPA EFP, EFPA *European Financial Planner***, que otorga EFPA, considerada el **mayor estándar de cualificación profesional a nivel europeo en la gestión de patrimonios**.

#### DIRIGIDO A

Profesionales financieros que están en posesión del certificado EFPA EFA y por tanto son candidatos a la certificación EFPA EFP. El curso incluye un conveniente repaso de aquellas materias del programa EFA que puedan requerirse para el examen EFP.

Otros profesionales con títulos y certificaciones profesionales que les hacen candidatos al certificado EFPA EFP. Entre otros CFA, CEFA, CIIA, PRMIA, CAIA, etc.

Asimismo el curso puede ser realizado por otros profesionales y estudiantes interesados en las materias incluidas en la Planificación Financiera Personal, aunque no disponga del certificado EFPA EFA u otros y por tanto no sean candidatos inmediatos al EFP.

#### ORGANIZACIÓN

Dirigido y coordinado conjuntamente por **FIKAI** Consultoría Financiera S.L. e **IEF** Institut d'Estudis Financers, centro acreditado por la Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales (EFPA-España).

#### COORDINADORES

- **Juan A. Santos**, Socio-director, FIKAI
- **Germán Guevara**, Colaborador académico, IEF

## DIPLOMA

Los participantes que, habiendo asistido como mínimo al 75% de las sesiones, superen las pruebas correspondientes a las diferentes áreas del programa recibirán el diploma de Planificador Financiero Europeo Fikai - IEF.

El Certificado Europeo EFPA *European Financial Planner* (EFP) se obtendrá una vez superado el examen de certificación convocado por EFPA.

## METODOLOGÍA

- **Sesiones presenciales**, que combinan adecuadamente la enseñanza formal de las materias que componen el programa con una constante referencia a numerosos ejemplos prácticos y reales.
- **Servicio de tutorías** tanto presenciales como a través de comunicación por e-mail.
- Herramientas en la **Plataforma Online** (test de autoevaluación, material de apoyo, simulaciones de planificación financiera,...) para reforzar el estudio y la formación.
- La **documentación** del curso se entregará en soporte papel, preparada a tal efecto por los correspondientes profesores del programa.
- La **evaluación** del aprovechamiento de cada alumno/a se realizará de forma continua por el profesorado, mediante la resolución de test y ejercicios al finalizar cada módulo, la elaboración individual y en grupos de casos reales, y un test final de evaluación global de conocimientos. Todo ello permitirá conocer la preparación del alumnado al examen EFP de EFPA.

## DURACIÓN, HORARIO Y PRECIO

Duración: 108 horas lectivas presenciales.

Comienzo: 20 de Noviembre de 2015. Finalización: 8 de Julio de 2016.

Horario: Las sesiones serán quincenales.

Viernes de 16:30 a 20:30 h y sábados de 9:30 a 13:30 h

Precio total incluyendo matrícula y documentación: 2.500 €

## LUGAR DE REALIZACIÓN

Aulas de Fikai en Bilbao.

## INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

**Fikai, Consultoría Financiera S.L.**

Cardenal Gardoki, 1-8ª Bilbao. Teléfono 94/679 09 28.

[info@fikai.com](mailto:info@fikai.com)

## **ESTRUCTURA DEL PROGRAMA**

Módulo A.	Instrumentos y Mercados Financieros (36 horas)
Módulo B.	Inversiones Alternativas (16 horas)
Módulo C.	Gestión de Carteras (12 horas)
Módulo D.	Marco Legal y Sucesorio (8 horas)
Módulo E.	Patrimonios Familiares (16 horas)
Módulo F.	Planificación Fiscal (16 horas)
Módulo G.	Planificación Financiera (12 horas)
Módulo H.	Repaso (28 horas)

## **PROGRAMA**

### ■ **Módulo A: Instrumentos y Mercados Financieros**

- 1. Política monetaria y fiscal en los mercados financieros**
  - 1.1. Precios y crecimiento económico**
    - 1.1.1. Inflación, deflactor del PIB y curva de *Philips*
    - 1.1.2. Deflación. El caso Japonés
    - 1.1.3. Estancflación
  - 1.2. Política Monetaria**
    - 1.2.1. Expectativas de inflación
    - 1.2.2. Mecanismos de transmisión de política monetaria
    - 1.2.3. Evolución de tipos de interés y la regla de *Taylor*
  - 1.3. Política Fiscal**
    - 1.3.1. Objetivos de Política Fiscal
    - 1.3.2. Tipos de Política Fiscal
    - 1.3.3. Mecanismos de Política Fiscal
    - 1.3.4. Efecto expulsión o *crowding out*
    - 1.3.5. Ciclos económicos y déficit
  - 1.4. Efectos en los mercados financieros: tipos de interés y divisas**
- 2. Mercado de Renta Fija**
  - 2.1. Repaso de conceptos básicos**
  - 2.2. *Non-straight bonds***
    - 2.2.1. *Floating Rate Notes*
    - 2.2.2. Bonos convertibles
    - 2.2.3. Bonos indexados a inflación
  - 2.3. Gestión del riesgo de crédito y *Credit Default Swaps***
  - 2.4. Renta fija *high yield***

## **2.5. La gestión del riesgo de tipo de interés**

- 2.5.1. Sensibilidad y duración de una cartera de renta fija
- 2.5.2. Convexidad de una cartera de renta fija
- 2.5.3. Estrategias de gestión de una cartera de renta fija
  - 2.5.3.1. Estrategias de gestión pasiva
  - 2.5.3.2. Estrategias de gestión activa

## **3. Mercado de Productos Derivados**

### **3.1. Repaso de conceptos básicos**

### **3.2. Valoración de opciones**

- 3.2.1. Modelo binomial
- 3.2.2. *Put – call parity*
- 3.2.3. Modelo *Black-Scholes*
- 3.2.4. Análisis de sensibilidad: las griegas

### **3.3. Estrategias simples con opciones**

- 3.3.1. *Straddles y strangles*
- 3.3.2. *Spreads*
- 3.3.3. *Collars*

### **3.4. Interest Rate Swaps**

### **3.5. Opciones OTC sobre tipos de interés**

- 3.5.1. *Caps*
- 3.5.2. *Floors*
- 3.5.3. *Collars*

### **3.6. Warrants**

## **■ Módulo B: Inversiones alternativas**

### **1. Hedge funds**

#### **1.1. Características generales**

#### **1.2. Estrategias y factores de riesgo inherentes**

- 1.2.1. *Global Macro*
- 1.2.2. *Emerging Markets*
- 1.2.3. *Long-short Equity*
- 1.2.4. *Event Driven*
- 1.2.5. *Convertible Arbitrage*
- 1.2.6. *Fixed Income Arbitrage*
- 1.2.7. *Market Neutral*
- 1.2.8. *Dedicated Short*

#### **1.3. El proceso de *Due Diligence***

#### **1.4. Rentabilidad y riesgo en los *hedge funds***

## **2. Commodities**

### **2.1. Introducción a las *commodities***

- 2.1.1. Definición y clasificación de las *commodities*
- 2.1.2. Inflación y *commodities*
- 2.1.3. Energía y oro

### **2.2. Futuros sobre *commodities***

- 2.2.1. Características generales
- 2.2.2. Relación entre el precio futuro y el *spot*
- 2.2.3. *Contango* y *backwardation*
- 2.2.4. *Managed futures*

### **2.3. *Commodities* en la gestión de carteras**

- 2.3.1. Ventajas e inconvenientes de invertir en *commodities*
- 2.3.2. Productos de inversión
- 2.3.3. Rentabilidad y riesgo de las *commodities*
- 2.3.4. Carteras diversificadas y *commodities*
- 2.3.5. Índices de *commodities*

## **3. *Private equity***

### **3.1. Características generales**

### **3.2. Estrategias**

- 3.2.1. *Venture capital*
- 3.2.2. *Leveraged buyouts*
- 3.2.3. *Mezzanine financing*
- 3.2.4. *Distressed debt investing*

### **3.3. Rentabilidad y riesgo en el *private equity***

### **3.4. Productos de inversión**

## **4. Inversión inmobiliaria**

### **4.1. Repaso de conceptos básicos**

### **4.2. Las SOCIMI**

- 4.2.1. Definición y características
- 4.2.2. Oportunidades para las empresas y los inversores
- 4.2.3. Diferencias entre las SOCIMI y los fondos de inversión inmobiliaria
- 4.2.4. Diferencias entre las SOCIMI y los *REITs*

### **4.3. Los productos de inversión inmobiliaria en el contexto de una cartera**

## ■ Módulo C: Gestión de Carteras

1. **Repaso de conceptos básicos**
2. **Incertidumbre y riesgo**
  - 2.1. **Volatilidad**
  - 2.2. ***Downside deviation***
  - 2.3. ***VaR***
    - 2.3.1. *Parametric VaR*
    - 2.3.2. *Non-parametric (historical) VaR*
    - 2.3.3. *Monte Carlo VaR*
  - 2.4. ***Risk budgeting***
3. **Indicadores de rentabilidad ajustada al riesgo**
  - 3.1. **Con base a la volatilidad**
  - 3.2. **Con base al *downside deviation* y *VaR***
4. **Estilos de gestión**
  - 4.1. **Gestión pasiva**
  - 4.2. **Gestión activa**
    - 4.2.1. *Strategic & Tactical asset allocation*
    - 4.2.2. *Security selection*
    - 4.2.3. *Market timing*
    - 4.2.4. *Core – Satellite*
    - 4.2.5. *Absolute Return*
    - 4.2.6. *Portable Alpha*
5. **Métodos de inversión**
  - 5.1. ***Dollar cost average***
  - 5.2. **Reinversión de dividendos**

## ■ Módulo D: Marco legal y sucesorio

1. **Ética**
  - 1.1. **Código ético de EFPA**
  - 1.2. **Interpretación casuística del Código ético de EFPA**

## **2. Marco legal**

### **2.1. Jerarquía normativa y principios generales del derecho**

### **2.2. Aplicación e interpretación de las normas jurídicas**

2.2.1. Clases de interpretación: auténtica, judicial, doctrinal, declarativa, extensiva y restrictiva

2.2.2. Elementos interpretativos: gramatical, sistemático, histórico, social y lógico

### **2.3. Capacidad jurídica y capacidad de obrar**

2.3.1. Capacidad para prestar el consentimiento en los contratos

2.3.2. Vicios de la voluntad: error, dolo, violencia e intimidación

2.3.3. Representación legal y representación voluntaria

### **2.4. Características generales de los contratos: oferta, aceptación, objeto, ineficacia, nulidad e interpretación**

### **2.5. Contratos por adhesión**

### **2.6. El contrato como fuente de obligaciones**

2.6.1. Cumplimiento del contrato: tipos y extinción de las obligaciones

2.6.2. Incumplimiento del contrato: mora, culpa, dolo, caso fortuito y fuerza mayor

### **2.7. El contrato de sociedad**

2.7.1. La personalidad jurídica y el tipo de sociedad

2.7.2. Estructura y funcionamiento de la sociedad

2.7.3. Derechos y deberes de los accionistas

2.7.4. Extinción de la sociedad

### **2.8. Derechos reales**

2.8.1. Derecho de propiedad

2.8.2. Comunidad de bienes

2.8.3. Usufructo

## **3. Derecho de familia y sucesiones**

### **3.1. El parentesco: líneas y grados de parentesco**

### **3.2. El matrimonio: régimen de bienes**

### **3.3. Disolución del vínculo matrimonial: separación y divorcio**

### **3.4. Patria potestad y custodia de los hijos**

### **3.5. La sucesión por causa de muerte**

3.5.1. El testamento: tipos, contenido y limitaciones

3.5.2. Sucesión intestada

3.5.3. Herencia y legado



## ■ Módulo E: Patrimonios familiares

1. **La gestión del patrimonio familiar**
  - 1.1. **Particularidades de cada patrimonio familiar**
    - 1.1.1. Origen
    - 1.1.2. Evolución
    - 1.1.3. Estructura familiar
  - 1.2. **Objetivos financieros del grupo familiar**
  - 1.3. **Estrategias de inversión**
  - 1.4. **Estructuras de inversión. *Family Office***
    - 1.4.1. Definición, características y creación
    - 1.4.2. Clases de *family office*
    - 1.4.3. Servicios que presta
2. **El protocolo familiar**
  - 2.1. **Concepto e importancia del cambio generacional**
  - 2.2. **Contenidos, fases de elaboración y publicidad**
  - 2.3. **Pactos incluidos**
  - 2.4. **Ejecución**
3. **Análisis de estados financieros**
  - 3.1. **Balance**
  - 3.2. **Cuenta de pérdidas y ganancias**
  - 3.3. **Estados de flujos de caja**
  - 3.4. **Estados de cambios en los recursos propios**
  - 3.5. **Análisis de la rentabilidad: ROA, ROE**
  - 3.6. **Análisis del riesgo: fondo de maniobra, *cash flow* operativo, *current ratio*, ratio de endeudamiento, cobertura de gastos financieros, etc.**
4. **Valoración de empresas**
  - 4.1. **Criterios de decisión**
    - 4.1.1. TIR
    - 4.1.2. VAN
    - 4.1.3. Método del plazo de recuperación descontado
  - 4.2. **Coste de capital**
    - 4.2.1. Coste de capital propio
    - 4.2.2. Coste de capital ajeno
    - 4.2.3. Coste medio ponderado

#### **4.3. Métodos de valoración**

- 4.3.1. Descuento de dividendos
- 4.3.2. Descuento de flujos de caja
- 4.3.3. Valoración en base a múltiplos del balance

#### **4.4. Estructura de capital**

- 4.4.1. Teoría de Modigliani-Miller
- 4.4.2. Política de dividendos

### **■ Módulo F: Planificación fiscal**

#### **1. Marco tributario de la planificación fiscal**

##### **1.1. Concepto e introducción a la planificación fiscal patrimonial**

##### **1.2. Principales impuestos implicados**

- 1.2.1. IRPF
- 1.2.2. Impuesto sobre sociedades (IS)
- 1.2.3. Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)
- 1.2.4. Otros tributos
- 1.2.5. Impuestos de no residentes (IRNR)
- 1.2.6. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

##### **1.3. El asesor financiero y la planificación fiscal. Responsabilidades civiles y penales**

##### **1.4. Otras cuestiones relevantes: civiles, laborales, mercantiles, financieras**

#### **2. Planificación fiscal de las rentas derivadas de los productos financieros**

##### **2.1. Depósitos bancarios y renta fija**

##### **2.2. Renta variable. Aspectos fiscales de los dividendos**

##### **2.3. La inversión directa versus la inversión a través de sociedades. IRPF versus IS**

##### **2.4. Distribución de beneficios societarios de una forma fiscalmente eficiente**

##### **2.5. Fondos de inversión**

##### **2.6. Planes de pensiones y planificación fiscal: optimización de las aportaciones y de las prestaciones**

##### **2.7. Seguros de vida y planificación fiscal**

##### **2.8. Estructuras *holding* y planificación fiscal**

##### **2.9. Optimización fiscal. Integración de pérdidas en el IRPF e IS**

##### **2.10. Integración con el Impuesto de Patrimonio (IP)**

- 3. Inversiones inmobiliarias y planificación fiscal**
  - 3.1. IRPF e inversiones inmobiliarias**
    - 3.1.1. Rendimiento del capital inmobiliario
    - 3.1.2. Rendimiento de la actividad económica
    - 3.1.3. Arrendamiento de inmuebles. Incentivos fiscales
    - 3.1.4. Fiscalidad en vivienda habitual
  - 3.2. IS e inversiones inmobiliarias**
    - 3.2.1. Régimen general
    - 3.2.2. Régimen especial. Empresas de reducida dimensión, entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas e instituciones de inversión colectiva inmobiliaria.
    - 3.2.3. Ventajas fiscales del arrendamiento financiero
  - 3.3. Fiscalidad y Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)**
- 4. Planificación fiscal e Impuesto de sucesiones y donaciones**
  - 4.1. Patrimonio familiar. Tenencia y transmisión**
    - 4.1.1. Estudio práctico de reducciones en la base imponible por transmisiones intervivos o *mortis causa* de elementos afectos a actividades económicas o participación en empresas familiares
  - 4.2. Otras reducciones en la base imponible del Impuesto de sucesiones y donaciones (ISD)**
  - 4.3. Reglas de acumulación de bienes y derechos de adquisición *mortis causa* e intervivos**
  - 4.4. Planificación fiscal del patrimonio proveniente de una herencia**
  - 4.5. Planificación fiscal en la disolución del régimen económico matrimonial**
  - 4.6. El carácter de los impuestos cedidos y la importancia de los puntos de conexión**
- 5. Inversiones internacionales y planificación fiscal**
  - 5.1. Impuesto sobre la renta de no residentes y convenios de doble imposición**
    - 5.1.1. Hecho imponible , sujeto pasivo y responsables
    - 5.1.2. Tributación de no residentes con establecimiento permanente y sin establecimiento

## **5.2. Tributación de rentas de fuentes extranjeras**

- 5.2.1. Exenciones y deducciones por doble imposición en el IS
- 5.2.2. Régimen especial de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
- 5.2.3. Transparencia fiscal internacional

## **5.3. Planificación fiscal comunitaria**

## **5.4. Paraísos fiscales. Situación actual y perspectivas**

### **■ Módulo G: Planificación financiera**

- 1. El proceso de la Planificación Financiera Personal (PFP)**
  - 1.1. Necesidad y comprensión del proceso de PFP**
  - 1.2. Las etapas del proceso de planificación financiera**
  - 1.3. Establecer y clarificar la relación entre el cliente y el planificador**
- 2. Determinación de los objetivos y restricciones del cliente. Obtención de información**
  - 2.1. El cliente y su educación en PFP**
  - 2.2. El ciclo de vida en la planificación financiera personal**
  - 2.3. La importancia de fijar objetivos personales y financieros**
  - 2.4. Organización y formalización de objetivos. Ajustes en la previsión de inflación y deflación**
  - 2.5. Obtención de información del cliente: entrevistas y cuestionarios**
  - 2.6. Determinación de características objetivas y subjetivas del cliente. Horizonte temporal y nivel de aversión al riesgo**
- 3. Análisis y evaluación de la situación económico-financiera del cliente**
  - 3.1. Análisis general y específico de la situación del cliente**
    - 3.1.1. Situación general
    - 3.1.2. Necesidades específicas
    - 3.1.3. Riesgos diversos
    - 3.1.4. Situación fiscal
    - 3.1.5. Análisis de inversiones
    - 3.1.6. Jubilación y otros beneficios empresariales
    - 3.1.7. Sucesión
  - 3.2. El balance y la cuenta de resultados personal**
  - 3.3. Ratios para medir la situación financiera: nivel de suficiencia en liquidez, capacidad de retorno de la deuda, capacidad de ahorro,**
  - 3.4. Presupuestos**

- 4. Elaboración de recomendaciones y alternativas en el plan**
  - 4.1. Plan financiero: carteras básicas, reajustes y reequilibrio**
  - 4.2. Otros documentos del plan a considerar**
    - 4.2.1. Gestión de los gastos, de los ahorros y de la liquidez
    - 4.2.2. Decisiones inmobiliarias y de otras inversiones importantes
    - 4.2.3. Gestión del crédito y del endeudamiento personal
    - 4.2.4. Gestión de los riesgos y de los seguros
    - 4.2.5. Gestión de la previsión para la jubilación y la sucesión
- 5. Apreciación, control y revisión periódica del plan**
  - 5.1. Presentación y revisión del plan con el cliente**
  - 5.2. Recomendaciones al cliente y seguimiento**
  - 5.3. Coordinación del plan financiero con otros profesionales especializados**
  - 5.4. Informar de cambios en las características personales, de fiscalidad y de coyuntura**
  - 5.5. Evaluación periódica y revisión del plan y de los presupuestos**
  - 5.6. Presentación periódica de resultados**
- 6. Software de planificación financiera**
  - 6.1. Uso del Excel en la Planificación Financiera Personal (PFP)**
  - 6.2. Paquetes de integración para PFP**
- 7. Planificación de los seguros**
  - 7.1. El seguro de vida ahorro dentro de la PFP**
  - 7.2. La cobertura de riesgos con seguros en la PFP**
- 8. Planificación de la jubilación**
  - 8.1. Análisis de la situación actual (personal y financiera)**
  - 8.2. Determinar los ingresos y gastos tras la jubilación. Identificación de las necesidades financieras bajo diversos escenarios. Flujos de caja presentes y futuros**
  - 8.3. Implementación del plan de inversión**
  - 8.4. Seguimiento y revisión del plan**

■ **Módulo H: Repaso**

- 1. Test de simulación**
- 2. Ejercicios prácticos**

## CALENDARIO\_HORARIO PPF\_1516

NOVIEMBRE 2015						
L	M	X	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						

DICIEMBRE 2015						
L	M	X	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			

ENERO 2016						
L	M	X	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

FEBRERO 2016						
L	M	X	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						

MARZO 2016						
L	M	X	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 2016						
L	M	X	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 2016						
L	M	X	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 2016						
L	M	X	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			

JULIO 2016						
L	M	X	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

### HORARIO

- ▶ VIERNES: 16:30 - 20:30
- ▶ SÁBADO: 9:30 - 13:30

 8 de julio 2016 EXAMEN EFP

# Boletín de Inscripción

## PROGRAMA PLANIFICADOR FINANCIERO\_2015/16 (PPF)

### Datos personales

Nombre y apellidos \_\_\_\_\_

DNI \_\_\_\_\_ Fecha de nacimiento \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

CP \_\_\_\_\_ Población \_\_\_\_\_

Teléfono Fijo \_\_\_\_\_ Teléfono móvil \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Nivel de estudios \_\_\_\_\_

Dispone de la Certificación<sup>1</sup>  EFA  CFA  CEFA  CIIA  PRMIA  CAIA  FRM  CFP

### Datos profesionales

Empresa \_\_\_\_\_ Sector \_\_\_\_\_

Cargo \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

### Datos de facturación

NIF/CIF \_\_\_\_\_

Nombre o razón social \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

### Forma de pago

- Talón nominativo a nombre de FIKAI CONSULTORÍA FINANCIERA SL
- Transferencia bancaria a la c/c nº 2095-0362-00-9109180419

**Nota: Acompañar este boletín con un currículum, fotocopia de titulación, copia del justificante de la transferencia y dos fotografías**

**Entregar a: FIKAI Consultoría Financiera – Cardenal Gardoqui 1, 8ª planta (48008 Bilbao), o por e-mail: [asun@fikai.com](mailto:asun@fikai.com) Tel. 94 679 09 28**

De conformidad con lo establecido en la LOPD, FIKAI Consultoría Financiera S.L. garantiza la adopción de las medidas necesarias para asegurar el tratamiento confidencial de los datos de carácter personal. Así mismo le informamos de la inclusión de sus datos en un fichero con la finalidad de Gestión de clientes contable, fiscal y administrativa y de la posibilidad de ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en la siguiente dirección: [asun@fikai.com](mailto:asun@fikai.com)

<sup>1</sup> Siempre y cuando éstas hayan sido obtenidas dentro de los diez años previos al examen EFP