



EL RECTOR
DE LA
UNIVERSIDAD CARLOS III de MADRID

Considerando que

DON FRANCISCO JAVIER JIMÉNEZ TOSSI

*ha cursado los pertinentes estudios, con 60 créditos,
cuyo contenido se detalla al dorso, con carácter de título propio le expide el*

**TÍTULO DE MÁSTER
EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

Getafe, julio de 2021

El interesado,

Francisco Javier Jiménez Tossi

El Rector,

Juan Romo Urroz



La Directora del Máster,

Ester Martínez Ros

MÁSTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

CURSO 2020-2021

Requisitos de acceso: Licenciados, Ingenieros, Arquitectos, Graduados o Diplomados.

Titulación previa: Magíster en Dirección y Gestión Tributaria

DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS:

1.- ESTRATEGIA - 5 CRÉDITOS

- La Empresa y su Administración.
- Análisis Externo.
- Análisis Interno.
- Estrategias Corporativas.
- Estrategias Competitivas.

2.- ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS - 5 CRÉDITOS

- Estados Contables Consolidados: Balance y Cuenta de Resultados.
- Estados Contables Consolidados: Estado de Flujo de Efectivo.
- Análisis Vertical y Horizontal. Análisis de Rentabilidad.
- Análisis de Solvencia y Liquidez.
- Análisis de Eficiencia y Mercado.

3.- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS - 5 CRÉDITOS

- Introducción a la Investigación de Mercados.
- Investigación Cualitativa.
- Investigación Cuantitativa.
- El Diseño del Cuestionario.
- Análisis de Datos y Elaboración del Informe y Presentación de Resultados.

4.- ECONOMÍA FINANCIERA - 5 CRÉDITOS

- Matemáticas Financieras.
- Selección de Proyectos: VAN, TIR.
- Rentabilidad y Riesgo.
- Teoría de Carteras.
- Modelo de Valoración de Activos: CAPM.

5.- ESTADÍSTICA PARA LOS NEGOCIOS - 5 CRÉDITOS

- Datos de Una Variable.
- Datos de Dos Variables.
- Probabilidad y Variables Aleatorias.
- Inferencia Estadística (I): Muestras y Estimadores.
- Inferencia Estadística (II): Intervalos de Confianza y Contraste de Hipótesis.

6.- GESTIÓN DE PERSONAS - 5 CRÉDITOS

- El Sistema de RRHH y su Encaje en la Estrategia Empresarial.
- La Relación de Empleo y el Diseño de los Puestos de Trabajo.
- Reclutamiento y Selección.
- Formación y Desarrollo de Empleados.
- Evaluación del Rendimiento y Remuneración.

7.- CONTROL DE GESTIÓN Y PRESUPUESTO - 5 CRÉDITOS

- Conceptos Básicos.
- Modelos de Costes.
- Presupuestos.
- Cuadro de Mando Integral.
- Nuevas Tecnologías y Contabilidad y Gestión.

8.- LOGÍSTICA Y OPERACIONES - 5 CRÉDITOS

- Diseño de Bienes y Servicios.
- Cadena de Suministro.
- Decisiones de Localización y Capacidad.
- Aprovisionamiento y Gestión de Inventario.
- Gestión de Proyectos.

9.- HABILIDADES DIRECTIVAS - 5 CRÉDITOS

- Las Habilidades del Directivo.
- Gestión y Liderazgo de Equipos.
- Motivación.
- Comunicación.
- Conflicto y Técnicas de Negociación.

10.- MARKETING EN LA EMPRESA - 5 CRÉDITOS

- Conceptos Básicos de Marketing.
- Marketing Holístico y la Cadena de Valor.
- Inteligencia de Marketing y CRM.
- Plan de Marketing.
- Nuevas Tendencias en Marketing.

11.- INNOVACIÓN Y CONSIDERACIONES ÉTICAS - 5 CRÉDITOS

- La Innovación, la Evolución Tecnológica y la Difusión de la Innovación.
- Las Fuentes de la Innovación.
- Apropiación de la Innovación: Mecanismos Legales.
- Apropiación de la Innovación: Mecanismos Estratégicos.
- Gestión Responsable y Ética de la Innovación.

12.- PLAN DE NEGOCIO - TRABAJO DE FIN DE MÁSTER - 5 CRÉDITOS

- La Idea Empresarial.
- Descripción Comercial. Plan de Marketing.
- Plan Técnico. Plan de Compras. Plan de RRHH. Plan Jurídico-Fiscal.
- Descripción Financiera. Plan Económico-Financiero.
- Plan de Negocio. Resumen Ejecutivo.

TOTAL: 60 CRÉDITOS

La Universidad Carlos III de Madrid certifica que

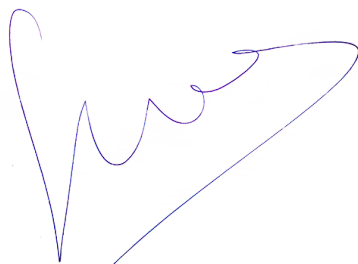
FRANCISCO JAVIER JIMENEZ TOSSI

ha realizado el curso de 150 horas y superado los requisitos del examen correspondiente al

Programa de Certificación MiFID II en asesoramiento en materia de inversión

título no oficial de la Universidad Carlos III de Madrid homologado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) con fecha 23 de noviembre de 2017 /Exp.2017090277, de conformidad con la Guía Técnica 4/2017 de la CNMV, e incluido en la lista de títulos o certificados reconocidos por la CNMV para acreditar que el personal relevante que disponga de este título cuenta con la cualificación adecuada para prestar el servicio en materia de inversión.

Y para que así conste, se expide el presente certificado en Getafe, a 16 de septiembre de 2022



Fdo. Dr. D. Pedro José Serrano Jiménez
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Luis Santamaría Sánchez
Director del Instituto para el Desarrollo
de Empresa y Mercados (INDEM)
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Josep A. Tribó Giné
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid

La Universidad Carlos III de Madrid certifica que

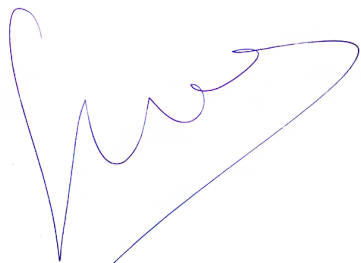
FRANCISCO JAVIER JIMÉNEZ TOSSI

ha completado satisfactoriamente el curso de 30 horas correspondiente al

Programa de Recertificación MiFID II en asesoramiento en materia de inversión - 2024

Este curso está organizado conjuntamente por el Instituto INDEM de la Universidad Carlos III de Madrid y Aditio Consultores S.L., y cumple con los criterios de formación continuada de 30 horas exigidos al personal que asesora en materia de inversión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y recogidos en el apartado 7 de la Guía Técnica 4/2017.

Y para que así conste, se expide el presente certificado en Getafe, a 1 de julio de 2024



Fdo. Dr. D. Pedro José Serrano Jiménez
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Luis Santamaría Sánchez
Director del Instituto para el Desarrollo
de Empresa y Mercados (INDEM)
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Josep A. Tribó Giné
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid

La Universidad Carlos III de Madrid certifica que

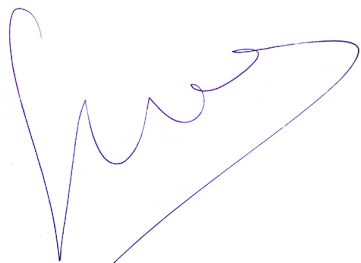
FRANCISCO JAVIER JIMENEZ TOSSI

ha completado satisfactoriamente el curso de 30 horas correspondiente al

Programa de Recertificación MiFID II en asesoramiento en materia de inversión - 2023

Este curso está organizado conjuntamente por el Instituto INDEM de la Universidad Carlos III de Madrid y Aditio Consultores S.L., y cumple con los criterios de formación continuada de 30 horas exigidos al personal que asesora en materia de inversión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y recogidos en el apartado 7 de la Guía Técnica 4/2017.

Y para que así conste, se expide el presente certificado en Getafe, a 19 de diciembre de 2023



Fdo. Dr. D. Pedro José Serrano Jiménez
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Luis Santamaría Sánchez
Director del Instituto para el Desarrollo
de Empresa y Mercados (INDEM)
Universidad Carlos III de Madrid



Fdo. Dr. D. Josep A. Tribó Giné
Responsable del programa MiFID II
Universidad Carlos III de Madrid

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN MIFID II EN ASESORAMIENTO EN MATERIA DE INVERSIÓN

CONTENIDO DEL PROGRAMA Y ADECUACIÓN A LA GUÍA TÉCNICA 4/2017

Presentamos el contenido pormenorizado del programa de certificación UC3M-MIFID II en asesoramiento en materia de inversión, así como su duración. Asimismo, se detalla su correspondencia con los criterios recogidos en la Guía Técnica 4/2017 para la evaluación de los conocimientos y competencias del personal que informa y asesora.

1. Programa de Certificación MIFID II en asesoramiento en materia de inversión

Este título consta de los siguientes módulos y horas:

Módulo	Título	Duración (horas)
1	Economía y Mercados Financieros	40
2	Cumplimiento Normativo y procesos operativos	19
3	Productos de inversión	21
4	Fiscalidad de productos	23
5	Competencia de relación con clientes	37
Horas lectivas		140
Simulaciones		10
Total		150

Se detalla a continuación el contenido de cada uno de los módulos del programa, y su correspondencia con los criterios establecidos en la Guía.

Módulo 1: Economía y Mercados Financieros				
Apartado	Título (horas)	Contenidos	Criterios	Objetivos
1.1.	Fundamentos Financieros (5 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Fundamentos de matemática financiera 1.2. Elementos de una operación financiera 1.3. Clases de operaciones financieras 1.4. Capitalización simple 1.5. Capitalización compuesta 2. Medidas de rentabilidad <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Rentabilidad nominal y efectiva 2.2. Rentabilidad simple anual 2.3. Tasa Anual Equivalente (TAE) 2.4. Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) 2.5. Tasa de Rentabilidad Efectiva (TRE) 2.6. Tasa de Rentabilidad Geométrica (TRG) 2.7. Rentabilidad financiero-fiscal (RFF) 2.8. Rentabilidad Real (RR) 3. Fundamentos de estadística <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Media y esperanza matemática 3.2. Varianza y desviación típica 3.3. Medidas de correlación 3.4. Regresión lineal 	6.18i.	<p>Evaluar datos relativos al tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes, tales como documentos de información clave para los inversores, folletos informativos, estados financieros o datos financieros.</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
1.2.	Macroeconomía y Política Económica (3 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a la economía <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Introducción a la economía 2. La macroeconomía <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Introducción a la macroeconomía 2.2. Los Agentes Económicos 2.3. El Output Económico 2.4. Las Variables Macroeconómicas 2.5. La inflación 2.6. Los tipos de interés 2.7. Los tipos de cambio 2.8. Los indicadores de actividad 3. El ciclo económico 4. Las Políticas Económicas <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Introducción 4.2. La Política Económica 4.3. La Política Monetaria 4.4. La Política Fiscal 	<p>6.18e.</p> <p>6.18f.</p> <p>6.18i.</p>	<p>Conocer el funcionamiento de los mercados financieros y cómo afectan al valor y fijación de precios de los productos ofrecidos o recomendados a los clientes.</p> <p>Conocer el efecto de las cifras económicas y acontecimientos nacionales, regionales y globales en los mercados financieros y en el valor de los productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes.</p> <p>Evaluar datos relativos al tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes, tales como documentos de información clave para los inversores, folletos informativos, estados financieros o datos financieros.</p>
1.3.	Sistema Financiero (3 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción al Sistema Financiero <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Concepto 1.2. Funciones y componentes de un sistema financiero 2. Estructura del Sistema Financiero 3. Intermediarios financieros <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Concepto y tipología 3.2. Intermediarios financieros. Tutela Banco de España 3.3. Intermediarios financieros. Tutela CNMV 3.4. Intermediarios financieros. Tutela DGS 4. Instrumentos financieros / 5. Mercados financieros 	6.18e.	Conocer el funcionamiento de los mercados financieros y cómo afectan al valor y fijación de precios de los productos ofrecidos o recomendados a los clientes.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
1.4.	Mercado Interbancario (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto y características 2. Funciones y tipos <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Funciones del mercado interbancario 2.2. Tipos de operaciones 3. SEBC / Eurosistema y BCE <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Funciones básicas del SEBC 3.2. Instrumentos del Eurosistema 4. TARGET 2 5. Índices de tipo de interés 	<p>6.18e.</p> <p>6.18f.</p>	<p>Conocer el funcionamiento de los mercados financieros y cómo afectan al valor y fijación de precios de los productos ofrecidos o recomendados a los clientes.</p> <p>Conocer el efecto de las cifras económicas y acontecimientos nacionales, regionales y globales en los mercados financieros y en el valor de los productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes.</p>
1.5.	Mercado de Divisas (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción al mercado de divisas <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Concepto de divisa 1.2. Convertibilidad de las divisas 1.3. El control de cambios 2. Operativa de los mercados de divisas 3. Miembros del mercado de divisas 4. El tipo de cambio <ol style="list-style-type: none"> 4.1. La expresión del tipo de cambio 4.2. El tipo de cambio directo e indirecto 4.3. Cambio comprador y vendedor 5. Operaciones al contado 6. Operaciones a plazo <ol style="list-style-type: none"> 6.1. Concepto de forward 6.2. Formación del precio a plazo 7. El riesgo de cambio 8. Futuros en divisas / 9. Opciones en divisas 	<p>6.18e.</p> <p>6.18j.</p>	<p>Conocer el funcionamiento de los mercados financieros y cómo afectan al valor y fijación de precios de los productos ofrecidos o recomendados a los clientes.</p> <p>Conocer las estructuras específicas del mercado para el tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes y, cuando proceda, sus plataformas de negociación o la existencia de cualesquiera mercados secundarios</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterio	Objetivos
1.7.	Renta Variable (Cont.)	<p>4. Índices bursátiles</p> <p>4.1. Definición y características</p> <p>4.2. Clasificación de los índices bursátiles</p> <p>4.3. Los principales índices bursátiles internacionales</p> <p>4.4. El IBEX 35®</p> <p>4.5. Otros índices bursátiles españoles</p> <p>5. El análisis fundamental</p> <p>5.1. Introducción</p> <p>5.2. ¿Qué es y para qué sirve el análisis fundamental?</p> <p>5.3. Principales ratios bursátiles</p> <p>6. El análisis técnico</p> <p>6.1. Introducción</p> <p>6.2. ¿Qué es el análisis técnico o chartista?</p> <p>6.3. El análisis técnico a través de gráficos</p> <p>6.4. El análisis técnico a través de indicadores</p>	<p>6.18e.</p> <p>6.18j.</p>	<p>Conocer el funcionamiento de los mercados financieros y cómo afectan al valor y fijación de precios de los productos ofrecidos o recomendados a los clientes.</p> <p>Conocer las estructuras específicas del mercado para el tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes y, cuando proceda, sus plataformas de negociación o la existencia de cualesquiera mercados secundarios.</p>
1.8.	Fondos de Inversión (6 horas)	<p>1. Aspectos generales de las Instituciones de Inversión Colectiva</p> <p>1.1. Introducción</p> <p>1.2. Definición de las IIC</p> <p>1.3. Marco legislativo</p> <p>1.4. Clases de IIC</p> <p>1.5. Ventajas de invertir a través de IIC</p> <p>1.6. Agentes participantes en una IIC</p> <p>1.7. Régimen fiscal de los fondos de inversión</p> <p>2. Fondos y Sociedades de Inversión (FI)</p> <p>2.1. Características de funcionamiento de los FI</p> <p>2.2. Tipos de fondos de inversión</p> <p>2.3. Sociedades de inversión de capital variable (SICAV)</p>	<p>6.18d.</p> <p>6.18c.</p>	<p>Conocer cómo el tipo de producto de inversión ofrecido por la sociedad puede no ser adecuado para el cliente, tras haber evaluado la información pertinente facilitada por el cliente en relación con posibles cambios que puedan haber ocurrido desde que se recopiló la información pertinente.</p> <p>Cumplir las obligaciones exigidas por las sociedades en relación con los requisitos de idoneidad, incluidas las obligaciones establecidas en las Directrices de</p>

				ESMA relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la Mifid.
--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------

Módulo 2: Cumplimiento normativo				
Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
2.1.	Código Ético y de Conducta Profesional (1 hora)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Ámbito de aplicación 3. Principios de actuación <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Cumplimiento de las leyes 3.2. Independencia 3.3. Responsabilidad 3.4. Profesionalidad 3.5. Confidencialidad 3.6. Fiabilidad de la información 4. Canal de denuncias 5. Órgano de seguimiento 	<p>6.18h</p> <p>6.18c</p>	<p>Conocer suficientemente la normativa del mercado de valores y demás aspectos de interés del abuso de mercado y el blanqueo de capitales. Cumplir las obligaciones exigidas por las sociedades en relación con los requisitos de idoneidad, incluidas las obligaciones establecidas en las Directrices de ESMA relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la Mifid.</p>
2.2.	Prevención de Blanqueo de Capitales (6 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto y generalidades <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Concepto de Blanqueo de Capitales y financiación del terrorismo 1.2. Marco legal 1.3. Estado de situación y opinión general 1.4. Fases del blanqueo de capitales 1.5. Política institucional de la entidad bancaria en la prevención del blanqueo de capitales 1.6. Obligación de las sucursales de examinar las operaciones sospechosas y comunicarlas a la Unidad de Prevención de Blanqueo de Capitales 1.7. Abstención de ejecución de operaciones 2. Sujetos obligados 	6.18h.	<p>Conocer suficientemente la normativa del mercado de valores y demás aspectos de interés del abuso de mercado y el blanqueo de capitales.</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
2.2.	Prevención de Blanqueo de Capitales (Cont.)	<p>3. Medidas de diligencia debidas</p> <p>3.1. Tipos de medidas de diligencia debida</p> <p>3.2. Concepto de cliente</p> <p>3.3. Identificación del cliente</p> <p>3.4. Medidas generales para el conocimiento, verificación y admisión de cliente</p> <p>3.5. Política general de admisión de clientes. Personas cuya admisión necesitan autorización del Órgano de Control Interno de la Entidad</p> <p>3.6. Política general de admisión de clientes. Clientes prohibidos</p> <p>3.7. Abstención de ejecución de determinadas operaciones</p> <p>3.8. Examen especial de determinadas operaciones</p> <p>3.9. Comunicación a la Unidad de Prevención de Blanqueo de Capitales</p> <p>3.10. Comunicación al SEPBLAC. Reporte sistemático</p> <p>3.11. Formación</p> <p>3.12. Auditoría y Experto externo</p> <p>3.13. Confidencialidad</p> <p>3.14. Conservación de documentos</p> <p>4. Situaciones casuísticas</p> <p>4.1 Operaciones para el análisis. Guía para empleados y directivos</p> <p>4.2. Especial importancia de los ingresos en efectivo de elevadas cuantías</p> <p>4.3. Operaciones incongruentes para el perfil del cliente</p> <p>4.4. Empresa de antigüedad inferior a seis meses</p> <p>4.5. Empresas vinculadas con objeto social similar al de la empresa cliente</p> <p>4.6. Ingresos de muy baja cuantía dada la naturaleza de la actividad del cliente</p>	6.18c	Cumplir las obligaciones exigidas por las sociedades en relación con los requisitos de idoneidad, incluidas las obligaciones establecidas en las Directrices de ESMA relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la Mifid.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
2.2.	Prevención de Blanqueo de Capitales (Cont.)	<p>4.7. Reintegros de elevado valor realizados en cajeros automáticos</p> <p>4.8. Movimientos de cuentas de cliente donde no existen adeudos ordinarios recurrentes</p> <p>4.9. Los movimientos de fondos con el extranjero</p> <p>4.10. El sector de la compraventa de automóviles. Especial problemática</p> <p>4.11. Notas singulares en las características de la sociedad</p> <p>4.12. Administrador de la sociedad que consta como tal en otras sociedades de similar objeto social</p> <p>4.13. Administrador de la sociedad que tiene como principal actividad la abogacía o la asesoría</p> <p>4.14. Operaciones que no guardan relación con la capacidad adquisitiva del cliente</p> <p>4.15. Operaciones de riesgo incongruentes o con garantes sin relación aparente</p> <p>4.16. Operaciones atípicas relacionadas con crédito</p> <p>4.17. Cuentas empresas españolas participadas por empresas de paraísos fiscales</p> <p>4.18. Exportaciones a paraísos fiscales o países relacionados con narcotráfico</p> <p>4.19. Precios de exportación elevados para la naturaleza de las operaciones</p> <p>4.20. Solicitudes extraordinarias de billetes o medios de pago internacional</p> <p>4.21. La contratación de productos de seguro</p> <p>4.22. La liquidez y modificaciones en los productos de seguro</p> <p>4.23. Operaciones con tarjetas de crédito y débito</p> <p>5. Análisis centralizado de operaciones</p> <p>6. Régimen sancionador</p> <p>6.1. Infracciones.</p>	6.18b	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste;

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
2.2.	Prevención de Blanqueo de Capitales (Cont.)	6.2. Sanciones 6.3. Exigibilidad de la responsabilidad administrativa 6.4. Sanciones para quienes ejerzan cargos de dirección o administración 6.5. Graduación de las sanciones 6.6. Procedimiento sancionador 6.7. Concurrencia de sanciones y vinculación con el orden penal		
2.3.	MiFID – Conceptos y procedimientos (3 horas)	1. Aspectos básicos sobre MiFID 2. Clasificación de clientes 3. Clasificación de productos 4. Servicios de inversión 5. Evaluación conveniencia / idoneidad 6. Publicidad, información y comunicaciones 7. Políticas y procedimientos	6.18c.	Cumplir las obligaciones exigidas por las sociedades en relación con los requisitos de idoneidad, incluidas las obligaciones establecidas en las Directrices de ESMA relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la Mifid.
2.4.	MiFID – Instrumentos financieros (3 horas)	1. Introducción 2. Conceptos básicos de inversión 2.1. ¿En qué clases de activos se pueden invertir? 2.2. ¿Cuáles son los principios generales que debemos seguir en una inversión? 2.3. Medidas de riesgo 3. Evaluación del riesgo de los productos 3.1. ¿Cómo clasificamos el riesgo de los productos en la Entidad? 3.2. ¿Cómo medimos el riesgo de los productos en la Entidad? 4. Orden Ministerial ECC/2316/2015 4.1. ¿Qué productos se deben catalogar con este sistema? 4.2. ¿Cómo es el sistema de representación gráfica? 5. Fichas de producto 6. Otras clasificaciones de riesgo 7. Información precontractual	6.18l. 6.18a.	Conocer los fundamentos de la gestión de carteras, incluidas las implicaciones de la diversif. relativa a las alternativas de inversión individuales. Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
2.5.	Abuso de mercado (6 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Operaciones que constituyen abuso de mercado <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Información privilegiada 2.2. Operaciones con información privilegiada 2.3. Comunicación ilícita de información privilegiada 2.4. Manipulación del mercado 3. Catálogo de operaciones e indicadores de posibles operaciones sospechosas <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Operaciones sospechosas de abuso de mercado (con información privilegiada o de manipulación de mercado) 3.2. Posibles operaciones con información privilegiada 3.3. Indicadores de manipulaciones relativas a señales falsas o engañosas y con la fijación de precios 3.4. Indicadores de manipulaciones relacionadas con el uso de un mecanismo ficticio o cualquier otra forma de engaño o artificio 4. Obligación de comunicación y procedimiento de actuación <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Obligación de comunicación, instrumentos afectados y régimen sancionador 4.2. Procedimiento de comunicación a la CNMV 	6.18h.	Conocer suficientemente la normativa del mercado de valores y demás aspectos de interés del abuso de mercado y el blanqueo de capitales;

Módulo 3: Productos de inversión				
Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
3.1.	Productos de inversión de particulares (8 horas)	<ul style="list-style-type: none"> 1. "REPOS" o Cesión Temporal de Activos 2. Renta Fija Simple <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Letras del Tesoro 2.2. Bonos y Obligaciones del Estado 2.3. Deuda autonómica, deuda de otras administraciones o de otros Estados 3. Instituciones de Inversión Colectiva <ul style="list-style-type: none"> 3.1. Fondos de inversión 3.2. Exchange-Traded Funds (ETF) o Fondos cotizados en mercados regulados 3.3. Sociedades de inversión de capital variable (SICAV) 3.4. Instituciones de Inversión Colectiva de inversión libre 3.5. Instituciones de Inversión Colectiva de inv. inmobiliaria 4. Renta Variable <ul style="list-style-type: none"> 4.1. Acciones de mercados organizados 4.2. Acciones de mercados no organizados 4.3. Certificados sobre acciones 5. Bonos y otros instrumentos con derivado implícito y devolución de capital <ul style="list-style-type: none"> 5.1. Bonos ligados a la inflación 5.2. Notas estructuradas con capital garantizado 5.3. Convertibles Voluntarias 5.4. Bonos con derivado implícito 	<p>6.18a.</p> <p>6.18d.</p>	<p>Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.</p> <p>Conocer cómo el tipo de producto de inversión ofrecido por la sociedad puede no ser adecuado para el cliente, tras haber evaluado la información pertinente facilitada por el cliente en relación con posibles cambios que puedan haber ocurrido desde que se recopiló la información pertinente.</p>

3.1.	Productos de inversión de particulares (Cont.)	<ul style="list-style-type: none"> 6. Cuotas participativas 7. Deuda Subordinada 8. Participaciones Preferentes 9. Convertibles Obligatorias 10. Derechos de Suscripción Preferente (DSP) 11. Warrants 12. Notas estructuradas con capital no garantizado 13. Contratos Financieros Atípicos (CFA) 14. Derivados 15. Gestión Discrecional de Carteras 	<p>6.18g.</p> <p>6.18k.</p>	<p>Conocer la diferencia entre escenarios de rendimientos pasados y rendimientos futuros, así como las limitaciones de los pronósticos de previsión.</p> <p>Tener conocimientos básicos sobre los principios de valoración para el tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes</p>
3.2.	Productos de inversión de empresa (5 horas)	<ul style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. IRS (Interest Rate Swap o simplemente Swap) <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Naturaleza 2.2. Características 2.3. Riesgo del producto 3. IRS Bonificado <ul style="list-style-type: none"> 3.1. Naturaleza 3.2. Características 3.3. Riesgos del producto 4. CAP <ul style="list-style-type: none"> 4.1. Naturaleza 4.2. Características 4.3. Riesgos del producto 5. Compra-venta de divisas a plazo <ul style="list-style-type: none"> 5.1. Naturaleza 5.2. Características 5.3. Riesgos del producto 6. Contratación de productos derivado en la Entidad <ul style="list-style-type: none"> 6.1. Contrato marco/ 6.2. EMIR 	<p>6.18a.</p> <p>6.18i.</p>	<p>Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.</p> <p>Evaluar datos relativos al tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes, tales como documentos de información clave para los inversores, folletos informativos, estados financieros o datos financieros</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
3.3.	Teoría de carteras (8 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La finalidad de la selección de inversiones 2. Riesgo y rentabilidad <ol style="list-style-type: none"> 2.1. La racionalidad del inversor 2.2. La rentabilidad esperada 2.3. La medida del riesgo de la rentabilidad esperada 2.4. La rentabilidad como variable aleatoria 2.5. La prima de riesgo 3. Mercados de capitales eficientes <ol style="list-style-type: none"> 3.1. La hipótesis de eficiencia del mercado 3.2. La hipótesis débil 3.3. La hipótesis semifuerte 3.4. La hipótesis fuerte 4. La teoría de carteras de Markowitz <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Introducción 4.2. Rentabilidad esperada de una cartera 4.3. Desviación típica de una cartera 4.4. El efecto de la diversificación 4.5. La frontera eficiente 4.6. La cartera óptima 5. La teoría del mercado de capitales <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Introducción 5.2. La incorporación del activo libre de riesgo 5.3. Rentabilidad esperada de la cartera 5.4. Desviación típica de la cartera 5.5. La línea del mercado de capitales (CML) 5.6. La cartera de mercado 5.7. Riesgo específico y riesgo sistemático 5.8. La línea del mercado de títulos (SML) 5.9. El coeficiente beta 5.10. Utilización del CAPM para la valoración de activos 	<p>6.18l</p> <p>6.18g</p> <p>6.18a</p>	<p>Conocer los fundamentos de la gestión de carteras, incluidas las implicaciones de la diversificación relativa a las alternativas de inversión individuales.</p> <p>Conocer la diferencia entre escenarios de rendimientos pasados y rendimientos futuros, así como las limitaciones de los pronósticos de previsión.</p> <p>Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
3.3.	Teoría de carteras (Cont.)	5.11. La línea característica de un título 5.12. Críticas al modelo CAPM 6. Modelos multifactoriales de rentabilidad – riesgo 6.1. Introducción 6.2. La teoría de arbitraje de precios (APT) 6.3. Modelos multifactoriales en la práctica 7. La gestión de carteras 7.1. Introducción 7.2. El proceso de gestión de carteras 7.3. Concreción de la política de inversión 7.4. Definición de la estrategia de inversión 7.5. Creación de la cartera 7.6. Gestión activa y gestión pasiva de carteras 7.7. Seguimiento continuado 8. Evaluación de la gestión de carteras 8.1. Introducción 8.2. Evaluación del rendimiento de una cartera 8.3. Análisis de la atribución de resultados de la cartera		

Módulo 4: Fiscalidad de productos				
Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
4.1.	Fiscalidad de productos de particulares – Fiscalidad del ahorro (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La fiscalidad del ahorro 2. Principales productos del ahorro: Rendimientos de capital mobiliario 3. Principales productos del ahorro: Ganancias y pérdidas patrimoniales 4. Integración y compensación de las rentas del ahorro 	6.18a.	Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.
4.2.	Fiscalidad de productos de particulares – Fiscalidad de la renta fija (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto de activo financiero 2. Clasificación de los instrumentos de renta fija 3. Integración y compensación de rentas 4. Fiscalidad de los instrumentos de renta fija 	6.18a	conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
4.3.	Fiscalidad de productos de particulares – Fiscalidad de la renta variable (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptualizar la renta variable 2. Fuentes de renta que generan los valores de renta variable 3. Tenencia de valores vs. transmisión de valores 4. Tributación de los derechos de suscripción preferente y casuística de las rentas de participaciones preferentes 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.
4.4.	Fiscalidad de productos de particulares – Fiscalidad de los fondos de inversión (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Características de las Instituciones de Inversión Colectiva 2. Fiscalidad de los socios y partícipes de ICC 3. Régimen de diferimiento fiscal aplicable 4. Curiosidades fiscales de las ICC 	6.18i.	evaluar datos relativos al tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes, tales como documentos de información clave para los inversores, folletos informativos, estados financieros o datos financieros;
4.5.	Fiscalidad de productos de particulares – Fiscalidad avanzada de productos (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Integración y compensación de rentas 2. Exenciones aplicables o diferimientos en la integración de ganancias y pérdidas patrimoniales 3. Regímenes transitorios aplicables a productos financieros 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
4.6.	Fiscalidad de productos de particulares – Impuesto de Sucesiones y Donaciones (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Principales características del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Objeto 1.2. Naturaleza y características 1.3. Concepto de parentesco y grado de consanguinidad 1.4. Hecho imponible en el ISD 1.5. Sujetos pasivos del impuesto por obligación real o personal 1.6. Atribución territorial 2. Esquema de Liquidación Donaciones 3. Esquema de Liquidación Sucesiones 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.
4.7.	Fiscalidad de productos de particulares – Impuesto sobre el Patrimonio (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Características esenciales del Impuesto sobre el Patrimonio <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Naturaleza 1.2. Objeto 1.3. Ámbito de aplicación 1.4. Sujeto pasivo 1.5. Hecho imponible 1.6. Bienes y derechos exentos 2. Esquema de liquidación del impuesto 3. Obligación de tributar 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.
4.8.	Fiscalidad de Derivados (3 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptos generales 2. Derivados como ganancias o pérdidas patrimoniales 3. Derivados como rendimientos de Actividades Económicas 4. Derivados en el Impuesto sobre el Patrimonio 5. Derivados en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones 6. Derivados en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes 7. Derivados en el Impuesto de Sociedades 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
4.9.	Fiscalidad de empresas – Tipos de sociedades (1 hora)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Sociedades mercantiles 3. Sociedades mercantiles especiales 	6.18j.	Conocer las estructuras específicas del mercado para el tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes y, cuando proceda, sus plataformas de negociación o la existencia de cualesquiera mercados secundarios.
4.10.	Fiscalidad de empresas – Impuesto sobre Sociedades (IS) (1 hora)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Características del Impuesto sobre Sociedades 2. Esquema de liquidación del impuesto 3. Otros regímenes especiales 	6.18i.	Evaluar datos relativos al tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes, tales como documentos de información clave para los inversores, folletos informativos, estados financieros o datos financieros;
4.11.	Fiscalidad de empresas – Fiscalidad de productos de empresa (I) (2 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Productos de financiación a largo plazo 3. Productos de financiación a corto plazo 	6.18a.	Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.

Módulo 5: Competencia de relación con clientes				
Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
5.1.	Cliente particular (20 horas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Economía y mercados financieros <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Identificación de los conocimientos macroeconómicos del cliente 1.2. Traslación al cliente de la influencia de las políticas económicas al comportamiento de los mercados 1.3. Traslación al cliente de la influencia de las políticas monetarias al comportamiento de los mercados 1.4. Traslación al cliente de la influencia de las políticas fiscales al comportamiento de los mercados 1.5. Traslación al cliente de la relación del ciclo económico con el comportamiento de los mercados 2. Renta Fija I <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Trasladar al cliente los tipos de mercados en los que puede invertir y las limitaciones de su funcionamiento 2.2. Conceptos básicos a entender por el cliente respecto al mercado de Renta Fija 3. Renta Fija II <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Conceptos básicos a entender por el cliente respecto al mercado de Renta Fija 4. Renta Variable I <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Comprendiendo los derechos y obligaciones del accionista 4.2. Clientes que no conocen el mercado de acciones 4.3. Explicar al cliente las fuentes de beneficio que le aporta la inversión en acciones 4.4. Operaciones con acciones que se pueden presentar al cliente inversor en acciones 5. Renta Variable II <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Explicando al cliente los factores que intervienen en el precio de las acciones 	<p>6.18a.</p> <p>6.18g.</p> <p>6.18j.</p>	<p>Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores.</p> <p>Conocer la diferencia entre escenarios de rendimientos pasados y rendimientos futuros, así como las limitaciones de los pronósticos de previsión.</p> <p>Conocer las estructuras específicas del mercado para el tipo de productos de inversión ofrecidos o recomendados a los clientes y, cuando proceda, sus plataformas de negociación o la existencia de cualesquiera mercados secundarios.</p>

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	Objetivos
5.1.	Cliente particular (Cont.)	8.7. El cliente que quiere deshacer sus posiciones con futuros y opciones 8.8. Explicar al cliente el elevado riesgo de los productos derivados. El efecto apalancamiento 8.9. El cliente recibe una liquidación por diferencias 8.10. Supuesto práctico de cobertura de la cartera de acciones del cliente 9. Derivados II 9.1. Repasando algunos conceptos sobre derivados y su utilidad 9.2. Ejemplo práctico de explicación al cliente de una oferta de depósito estructurado ofrecido al cliente y confeccionado con derivados 9.3. Ejemplo práctico de explicación al cliente de una oferta de fondo garantizado ofrecido al cliente y confeccionado con derivados		.
5.2.	Cliente empresa (6 horas)	1. Coberturas de tipos de interés 1.1. Introducción 1.2. Selección de clientes y preparación de la visita 1.3. La entrevista con el cliente 1.4. Las coberturas genéricas 1.5. Los swaps de tipo de interés 1.6. La cobertura Collar 2. Coberturas de tipos de cambio 2.1. Introducción 2.2. La búsqueda de oportunidades 2.3. Interés del producto para la Entidad 2.4. Check-list de preguntas a realizar en la entrevista	6.18a	Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de inversión que se ofrecen o recomiendan, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales en las que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones; se prestará especial atención cuando el asesoramiento se refiera a productos caracterizados por niveles de complejidad mayores

Apartado	Título	Contenidos	Criterios	
5.2.	Cliente empresa (Cont.)	<ul style="list-style-type: none"> 2.5. El tipo de cambio y el consumo de riesgo 2.6. La entrevista con el cliente 2.7. Pasos previos a la contratación 2.8. Reestructuración de posiciones 	6.18b.	Conocer los costes y gastos totales en los que vaya a incurrir el cliente en el contexto del tipo de producto de inversión que se ofrece o recomienda y los costes relativos a la prestación de asesoramiento y cualquier otro servicio relacionado que se preste.
5.3.	Casos de información – Conveniencia (8 horas)	<ul style="list-style-type: none"> 1. La situación del cliente ante MiFID 2. Servicios de inversión a disposición del cliente 3. Sólo ejecución y comercialización 4. Delimitación entre comercialización y asesoramiento 5. Fase previa a la contratación 6. Evaluación de la conveniencia 7. En todo momento 8. Durante y después de la inversión 	6.18c.	Cumplir las obligaciones exigidas por las sociedades en relación con los requisitos de idoneidad, incluidas las obligaciones establecidas en las Directrices de ESMA relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la Mifid.
5.4.	Casos de asesoramiento – idoneidad (3 horas)	<ul style="list-style-type: none"> 1. El perfil del inversor 2. El test de idoneidad 	6.18d	Conocer cómo el tipo de producto de inversión ofrecido por la sociedad puede no ser adecuado para el cliente, tras haber evaluado la información pertinente facilitada por el cliente en relación con posibles cambios que puedan haber ocurrido desde que se recopiló la información pertinente.

