



**FORMACIÓN
SUBVENCIONADA**

Ref: CFASYF-ADGN01

CFASYF
FUENCARRAL - MADRID

Curso Estrategia de planificación financiera familiar e inversión



Duración
50 horas



Dirigido a
Desempleados



Ubicación
Comunidad de
Madrid



Modalidad
Presencial

Objetivos:

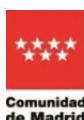
En el curso **Estrategia de planificación financiera familiar e inversión** aprenderás cómo asesorar al cliente en la planificación financiera y en la selección del estilo de inversión mediante el uso de diferentes herramientas financieras.

Requisitos:

- Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos:
- Título de Bachiller o equivalente.
- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente.
- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior.
- Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad.
- Certificado de profesionalidad de nivel 3.



CFASYF



Dirección General de Formación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



Contenido del Programa:

Módulo 1: Estilos de inversión

Objetivo: Adaptar los diferentes estilos de inversión al perfil del cliente o inversor asesorado.

Duración: 25 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Descripción de conceptos utilizados en inversión
- Análisis técnico y análisis fundamental.
- Gestión pasiva y gestión activa.
- Diferentes plazos de inversión: corto, medio y largo plazo.
- Momentum
- Empresas cíclicas.
- Empresas en reestructuración
- Análisis de los diferentes estilos de inversión:
- Inversión en valor (Value).
- Inversión en crecimiento (Groth).
- Obtención de rentas.
- Compra mercado.
- Inversión sectorial.
- Trading.
- Aplicación de los diferentes estilos de inversión.
- Casos de uso de inversión en valor.
- Casos de uso de Trading.

Habilidades de gestión, personales y sociales:

- Capacidades empáticas y de escucha para la determinación de las necesidades financieras del cliente a asesorar.
- Asimilación de la importancia de conocer los diferentes estilos de inversión para adaptarlos a las necesidades de los clientes asesorados.
- Capacidad de mejora de comunicación efectiva con el cliente.

Módulo 2: Planificación financiera familiar

Objetivo: Analizar el mercado financiero nacional e internacional, para obtener la información privada, mínima y necesaria para asesorar al cliente, como medio para alcanzar sus objetivos a corto, medio y largo plazo.





Duración: 25 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Obtención de la Información económico financiera.
- Fuentes públicas y privadas
 - Banco de España.
 - Instituto Cervantes.
 - Estudio de endeudamiento.
- Objetivos inmediatos y modo de financiarlos.
- Ratio de endeudamiento.
- Descripción del papel de la Inversión financiera.
- Concepto de inversión financiera.
- Optimización de los recursos presentes y futuros para alcanzar los objetivos vitales.
- Planificación de la jubilación.
- Organización del futuro personal.
- Esquema de productos de prevención para la jubilación.
- Análisis de la protección de las inversiones para el futuro.
- Planificación de la protección de la familia en el presente.
- Estudio comparativo de productos tipo.
- Análisis. de las inquietudes más frecuentes planteadas por el cliente. Tiempo estimado de finalización del pago de hipoteca
 - Años de permanencia de los hijos en el domicilio familiar
 - Edad en la que la economía personal permite la jubilación
 - Coste de la casa ideal y momento en que será posible su compra
 - Organización de los recursos económicos para el logro de metas de la vida
 - Aplicación de las herramientas de planificación.
- Datos para calcular el perfil de inversión y riesgo personalizado.
- Cálculo del estado financiero y de protección actual.
- Presupuesto personal y familiar.
- Balance personal y familiar.
- Análisis de inversión gratuita.
- Contextualización del presupuesto-planificación utilizando estrategias para maximizar el ahorro mediante el uso de calculadoras.
- Simulador de capital acumulado invertido.
- Simulador amortización préstamo o hipoteca.
- Simulador renta temporal o vitalicia.
- Simulador TAE préstamos y depósitos.
- Simulador plan de jubilación.

Habilidades de gestión, personales y sociales:





- Capacidad de escucha activa para la determinación de las necesidades del cliente a asesorar.
- Uso de la empatía como base para la detección de las necesidades del cliente para el logro de sus objetivos personales y vitales.





Contacta con nosotros:

¡Te lo ponemos fácil!

Ponemos a tu disposición los siguientes medios de contacto para resolver cualquier duda sobre nuestros cursos.

- Por correo electrónico: **formacionsubvencionada@cas-training.com**
- Por teléfono: llámanos gratis al **(+34) 91 553 61 62**
- Por nuestro **sitio web**: Visita nuestra página de contacto **aquí**.

