

Código Curso	Título	Horas Formación Continua
222	222 - Herramientas y procedim. adm. de riesgo	1.00
276	0276 - Trade Finance: Riesgos blanqueo capitales, financiación del terrorismo y sanciones internac.	2.00
347	0347 - PBC – Aceptación y conocimiento del Cliente	2,00
368	Qualified Intermediary	1,50
382	382 - Expediente de riesgo	1.00
530	0530 - Seguros Empresas: Protección Crédito Comercial	2,00
531	0531 - Seguros particulares: Protección Autos	2,00
532	0532 - Seguros Empresas: Protección Comercios	2,00
533	0533 - Seguros Empresas: Protección Empresas	2,00
534	0534 - Seguros Empresas: Protección Consejeros y Directivos	2,00
535	0535 - Seguros Empresas: Protección Transportes	2,00
536	0536 - Seguros Particulares: Protección Decesos	2,00
537	0537 - Seguros Particulares: Protección Hogar	2,00
538	0538 - Seguros Particulares: Life Care	2,00
539	0539 - Seguros Particulares: Protección Salud	2,00
558	558 - Captación de clientes de empresa	5.00
796	796 - Estrategias de negociación - Navieros	10.00
821	821 - Matemática financiera	12.00
1530	1530 - El contrato de seguro	7.00
1531	1531 - La institución aseguradora	7.00
1532	1532 - Protección de los consumidores y usuarios de Serv.Finan	5.00
1533	1533 - Condiciones generales de contratación	7.00
1534	1534 - Seguro de salud: enfermedad	7.00
1535	1535 - Seguro de salud: asistencia sanitaria	7.00
1536	1536 - Seguro de vida	6.00
1537	1537 - Seguro de accidente	13.00
1538	1538 - Seguro de decesos	5.00
1539	1539 - Seguro de multirriesgos del hogar	5.00
1540	1540 - Seguro de multirriesgos de comunidades	5.00
1541	1541 - Seguro de multirriesgos del comercio	9.00
1542	1542 - Seguro de multirriesgos PYMES*	8.00
1543	1543 - Seguro de multirriesgos industriales	7.00
1544	1544 - Seguro agrarios combinados	5.00
1545	1545 - Seguro de otros daños a los bienes	4.00
1546	1546 - Seguro de transportes de mercancías	7.00
1547	1547 - Seguro de cascos (terrestres, ferroviarios, aéreos...)	4.00
1548	1548 - Seguro de riesgos extraordinarios	4.00

Código Curso	Título	Horas Formación Continua
1549	1549 - Seguro de responsabilidad civil	5.00
1550	1550 - Seguro de crédito	4.00
1551	1551 - Seguro de caución	4.00
1552	1552 - Seguro de pérdidas pecuniarias diversas (lucro cesante)	6.00
1553	1553 - Seguro de auto	6.00
1554	1554 - Seguro de defensa jurídica	4.00
1555	1555 - Seguro de asistencia	3.00
1608	1608 - Conocimientos básicos en materia legal de seguros	6.00
1722	01722 - Ruta de la Seda – Medios de pago	6,00
1723	01723 - Ruta de la Seda – Financiación y riesgo de cambio	6,50
2751	02751 - MiFID II	2.00
3000	3000 - Acales y garantías	1.50
3010	3010 - Descuento comercial	1.50
3020	3020 - Financiación hipotecaria - básico	1.50
3030	3030 - Préstamos y créditos para particulares	1.50
3031	3031 - Préstamos y créditos para empresas	3.00
3035	3035 - Conceptos generales de Riesgos	1.50
3040	3040 - Seguros de ahorro	6.00
3050	3050 - Derivados de tipos de interés	1.50
3051	3051 - Derivados de tipos de cambio	1.50
3053	3053 - Productos avanzados de tesorería	3.00
3057	3057 - Depósitos	2.00
3060	3060 - Planes de pensiones - básico	1.50
3061	3061 - Planes de pensiones - avanzado	1.50
3065	3065 - Productos referenciados	4.00
3070	3070 - Renta fija	3.00
3080	3080 - Valores	2.00
3090	3090 - Tarjetas	2.00
5310	5310 - El contexto del banco	1.00
5320	5320 - El rol del Director de Oficina	1.00
5330	5330 - Direccionamiento comercial	1.00
5340	5340 - El Director de Oficina como líder del negocio	1.00
5350	5350 - Elaboración del Plan de Acción	1.00
5360	5360 - El Director de Oficina como líder del equipo	1.00
5370	5370 - Reunión comercial	1.00
5380	5380 - El Plan Individual en el marco de la RDC	1.00
8273	8273 - Prevención de blanqueo de capitales	3.00
8311	8311 - Análisis balances (Normativa Contable 2008)	8.00

Código Curso	Título	Horas Formación Continua
8461	8461 - Abuso de mercados	2.00
11000	11000 - Cómo dar feedback constructivo y transformador	3,50
11001	11001 - Autoconfianza como palanca para conseguir tus metas	3.50
11002	11002 - Potencia tu creatividad para innovar	3.50
11003	11003 - Cómo desarrollar tu inteligencia emocional	3.50
11004	11004 - Implicar y delegar, las herramientas clave de un líder	3.50
11005	11005 - Desarrolla tu capacidad para trabajar en equipos de alto rendimiento	3.50
11006	11006 - Domina tu habilidad para influir en los demás con tu comunicación	3.50
11007	11007 - Supera conflictos interpersonales reforzando tus relaciones	3.50
11008	11008 - Mejora la efectividad de tu comunicación	3.50
11009	11009 - Teambuilding: aprovecha las sinergias de tu equipo	3.50
30051	30051 - Ventajas comerciales del Confirming	2.00
30151	30151 - Factoring	2.00
30152	30152 - Forfaiting	2.00
30551	30551 - Criterios generales sobre fondos de inversión	2.00
30552	30552 - Análisis de Fondos de Inversión	2.00
30553	30553 - Gestión de Fondos de Inversión	2.00
30751	30751 - Conocimientos del renting	2.00
40170	40170 - Novedades fiscales – Territorio Común	3,00
40171	40171 - Novedades fiscales – Territorio Foral de Gipuzkoa	1,00
40172	40172 - Novedades fiscales – Territorio Foral de Navarra	2,00
40173	40173 - Novedades fiscales – Territorio Foral de Araba	1,00
40174	40174 - Novedades fiscales – Territorio Foral de Bizkaia	1,00
40175	40175 - Impuesto de Sociedades	6,00
40176	40176 - IVA	6,00
40177	40177 - Fiscalidad de Empresas	15,00
RC001	RC001 - Conseguir más y mejores visitas de captación	2.00
RC002	RC002 - Conseguir información relevante de una conversación con mi cliente	2.00
RC003	RC003 - Asegurar el cierre de la venta	2.00
RC004	RC004 - Incrementar la venta cruzada	2.00
RC005	RC005 - Mejorar el resultado de mis visitas externas	2.00
RC006	RC006 - Generar negocio a través de la actividad relacional	2.00
RC008	RC008 - Gestionar eficazmente el tiempo	2.00
Rc009	RC009 - Impulsar la proactividad comercial	2.00
RC010	RC010 - Estar en casa del cliente: Proteo Mobile	2.00
RC011	RC011 - Conocer al cliente a través del teléfono	2.00