

PLAN DE FORMACIÓN INICIAL Y CONTINUA

Juan González Balaguer

ÍNDICE

Exposición de motivos

Adecuación normativa

Objeto

Plan inicial

- **Tipo de formación**
- **Personal vinculado**
- **Empresa suministradora de servicios de formación**

Plan de formación continua

- **Tipo de formación**
- **Personal vinculado**
- **Empresa suministradora de servicios de formación**

Realización, supervisión y revisión del plan

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

Un Asesor/intermediario de crédito inmobiliario desempeña un papel fundamental en el proceso de otorgamiento de créditos para la adquisición de bienes inmuebles. Es una actividad que conlleva responsabilidades importantes y una gran cantidad de información técnica y legal, es importante que los asesores/intermediarios de crédito inmobiliario cuenten con un plan de formación inicial y continuo.

- **Conocimientos especializados:** El mercado inmobiliario y los productos financieros asociados están en constante evolución. Un intermediario de crédito debe tener un conocimiento profundo de las leyes y regulaciones relacionadas con los préstamos hipotecarios, así como una comprensión sólida de los diferentes tipos de créditos y sus condiciones. La formación inicial proporciona los conocimientos específicos, mientras que la formación continua permite mantenerse al día con los cambios y actualizaciones en el sector.
- **Cumplimiento normativo:** La intermediación de crédito inmobiliario está sujeta a una serie de regulaciones y requisitos legales para garantizar la protección del consumidor y la transparencia en las transacciones financieras. Un intermediario de crédito debe estar al tanto de todas estas normativas y asegurarse de cumplirlas en todo momento. La formación inicial y continua ayuda a mantenerse actualizado sobre los aspectos legales y reglamentarios y a comprender cómo aplicarlos adecuadamente en su trabajo diario.
- **Mejor atención al cliente:** Como intermediario, es esencial brindar un servicio de calidad y asesoramiento adecuado a los clientes que buscan un crédito inmobiliario. Un plan de formación inicial y continuo permite desarrollar habilidades de comunicación efectiva, comprensión de las necesidades del cliente y capacidad para ofrecer soluciones financieras personalizadas. Esto crea confianza y contribuye a una relación sólida y duradera con los clientes.
- **Actualización de habilidades:** La formación continua no solo se centra en aspectos técnicos y legales, sino también en el desarrollo de habilidades profesionales. Esto incluye mejorar la capacidad de negociación, la gestión del tiempo, la resolución de problemas y la adquisición de conocimientos sobre nuevas herramientas y tecnologías que pueden mejorar la eficiencia en el trabajo. Mantenerse actualizado en estas habilidades es esencial para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio.

En resumen, un asesor/intermediario de crédito inmobiliario debe tener un plan de formación inicial y continuo debido a la necesidad de adquirir y mantener conocimientos especializados, cumplir con las regulaciones legales, proporcionar un servicio de calidad a los clientes y actualizar habilidades profesionales. Estos aspectos son fundamentales para desarrollar una carrera exitosa y ofrecer un servicio confiable y eficiente en el sector inmobiliario.

ADECUACIÓN NORMATIVA

La Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario y la normativa que lo desarrolla Orden ECE/482/2019, de 26 de abril, por la que se modifican la Orden EHA/1718/2010, de 11 de junio, de regulación y control de la publicidad de los servicios y productos bancarios, y la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios determina en la Sección 6.^a Conocimientos y competencia aplicables al personal al servicio del prestamista de crédito inmobiliario, intermediario de crédito inmobiliario o representante designado.

Artículo 32 quinquies. Políticas y procedimientos internos sobre conocimientos y competencia.

1. Los prestamistas, intermediarios de crédito y representantes designados deberán establecer y aplicar políticas y procedimientos que aseguren los siguientes objetivos:

- a) Conocer y evaluar la cualificación del personal a su servicio en todo momento.
- b) Elaborar un plan de formación inicial y continuada, llevando a cabo una revisión, al menos anual, de la evolución y las necesidades del personal, en la que se tenga en consideración la adecuación de los recursos puestos a disposición éstos para la realización de los diferentes módulos formativos y los nuevos desarrollos normativos que afecten contenidos mínimos del artículo 32 bis.
- c) Establecer los requisitos organizativos y las responsabilidades necesarias para asegurar el flujo adecuado de información interna respecto de la ejecución de los planes y sus resultados y, en particular, las personas certificadas, en función de los tipos de formación y actividades, conforme a lo indicado en los artículos anteriores.
- d) Garantizar que todo el personal directivo y los miembros de los órganos de administración poseen la cualificación para prestar asesoramiento.
- e) Garantizar que cuando el personal a su servicio no haya adquirido los conocimientos y competencia necesarios para la prestación de los servicios, no pueda prestarlos.

2. Los miembros del órgano de administración o, en su defecto, la persona física prestamista o intermediaria de crédito inmobiliario serán responsables del establecimiento y la aplicación de estas políticas y procedimientos. La unidad de cumplimiento normativo, unidad equivalente o en su defecto el órgano de administración o persona física prestamista o intermediaria de crédito inmobiliario será responsable del control de la aplicación de los procedimientos.

3. Al objeto de verificar el cumplimiento de las medidas previstas en esta sección, los prestamistas, los intermediarios de crédito y representantes designados pondrán a disposición de la autoridad competente para su supervisión conforme a lo previsto en los artículos 33 y 43 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, la totalidad de la información a que hace referencia el apartado 1.»

Artículo 32. Ámbito subjetivo.

1. El personal señalado en los artículos 16.1 y 16.4 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, incluidas las personas físicas registradas como prestamistas, intermediarios de crédito o representantes designados, deberán reunir y mantener en todo momento los conocimientos y competencia necesarios y actualizados de conformidad con lo previsto en esta sección, cualquiera que sea la naturaleza de la relación jurídica que le una con el prestamista, el intermediario de crédito o el representante designado.

2. Las personas que desempeñen funciones de apoyo que no tengan relación con el proceso de comercialización o contratación de préstamos inmobiliarios y, en particular, el personal de administración o contabilidad de préstamos, de recursos humanos, de tecnologías de la información y las telecomunicaciones no se encontrarán sujetas a lo previsto en el apartado primero.

Artículo 32 bis. Materias.

1. Los requisitos de conocimientos y competencia incluirán las siguientes materias:

- a) Un conocimiento adecuado de los préstamos inmobiliarios, incluidas cualesquiera implicaciones fiscales generales y gastos en que vaya a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones, y de los servicios accesorios que se ofrezcan junto con ellos, especialmente de los seguros accesorios al préstamo hipotecario.
- b) Un conocimiento adecuado de los riesgos asociados a los productos de préstamo que ofrece al potencial prestatario, incluyendo en el caso de préstamos a tipo variable, los posibles efectos de los cambios de los tipos de interés en la cuota y en los casos de los préstamos en divisa, de los efectos de las posibles variaciones del tipo de cambio.
- c) Un conocimiento adecuado de la legislación relativa a los contratos de préstamo inmobiliario ofrecidos a los potenciales prestatarios, en particular en lo que respecta a la protección del prestatario.
- d) Un conocimiento y una comprensión adecuados del proceso de adquisición de bienes inmuebles.
- e) Un conocimiento adecuado que le permita hacer una estimación de los costes y gastos totales en los que va a incurrir el cliente en el contexto de las operaciones de préstamo y servicios que ofrece al potencial prestatario.
- f) Un conocimiento adecuado de la tasación de las garantías.
- g) Un conocimiento adecuado del derecho de elección de notario, del funcionamiento de las notarías, y de la organización y del funcionamiento de los registros de propiedad.
- h) Un conocimiento adecuado del mercado de préstamos inmobiliarios, en particular de la evolución de los precios de las viviendas y de la evolución de los tipos de interés, para poder evaluar la conveniencia de la operación.
- i) Un conocimiento adecuado de las normas deontológicas del sector.
- j) Un conocimiento adecuado del proceso de evaluación de la solvencia de los potenciales prestatarios o, si ha lugar, competencia en la evaluación de la solvencia de estos, haciendo especial énfasis en los conocimientos necesarios para valorar adecuadamente los informes de riesgo que emite la Central de Información de Riesgos del Banco de España.
- k) Un nivel adecuado de competencias en materia financiera y económica, incluyendo un conocimiento sobre el efecto de las cifras económicas y acontecimientos nacionales e internacionales en los tipos de interés y el mercado inmobiliario.
- l) Un conocimiento adecuado que permita identificar correctamente a las personas del mercado objetivo para las que se ha diseñado el préstamo inmobiliario.
- m) Un conocimiento adecuado que permita diseñar préstamos inmobiliarios.

OBJETIVO

El objeto de un plan de formación inicial y continua es garantizar el desarrollo y actualización de conocimientos, habilidades y competencias de los profesionales que componen la estructura y que están asistiendo a los clientes a lo largo de su carrera laboral. El objetivo principal del plan de formación 2023 – 2024 es mantenerse al día con los cambios, avances y mejores prácticas en el ámbito laboral, lo que proporciona una serie de beneficios tanto para los individuos como para las organizaciones. A continuación, se detallan algunos de los objetivos de un plan de formación:

- **Actualización de conocimientos:** Los avances tecnológicos, los cambios legislativos, las nuevas técnicas y metodologías de trabajo, entre otros factores, requieren que los profesionales se mantengan actualizados en su campo de actuación. Un plan de formación permite adquirir nuevos conocimientos y actualizarse sobre los últimos avances y tendencias relevantes para el desempeño de sus funciones.
- **Desarrollo de habilidades y competencias:** Además del conocimiento técnico, un plan de formación tiene como objetivo desarrollar y mejorar habilidades y competencias clave necesarias para el desempeño efectivo de las tareas laborales. Esto puede incluir habilidades de comunicación, liderazgo, resolución de problemas, trabajo en equipo, adaptabilidad, entre otras. El desarrollo de estas habilidades contribuye a mejorar el desempeño individual y la productividad general en el trabajo.
- **Adaptación a cambios y nuevos desafíos:** Los entornos laborales están en constante evolución y los profesionales deben estar preparados para adaptarse a nuevos desafíos. Un plan de formación ayuda a desarrollar la capacidad de adaptación, flexibilidad y resiliencia frente a los cambios y retos que puedan surgir en el entorno laboral.
- **Mejora de la calidad del trabajo:** La formación permite a los profesionales adquirir nuevas herramientas, técnicas y conocimientos que pueden aplicar en su trabajo diario, lo que contribuye a mejorar la calidad de su desempeño y los resultados obtenidos. Esto puede tener un impacto directo en la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y el logro de los objetivos organizacionales.
- **Progreso profesional y desarrollo de carrera:** Un plan de formación tiene como objetivo facilitar el progreso profesional y el desarrollo de carrera de los individuos. Al adquirir nuevas habilidades, conocimientos y competencias, los profesionales pueden ampliar sus oportunidades laborales, acceder a roles más desafiantes y aspirar a posiciones de mayor responsabilidad y remuneración.

PLAN INICIAL

El plan inicial de formación cumple con el objetivo de dotar a las personas de los conocimientos técnicos jurídicos y de las herramientas profesionales para conseguir los criterios de calidad de servicio a los usuarios.

- **Tipo de formación**

Orden ECE/482/2019, de 26 de abril.

Artículo 32 ter. Tipos de formación.

1. Todo el personal que se señala en el artículo 32 que informe o comercialice préstamos inmobiliarios directamente al prestatario o potencial prestatario deberá acreditar que posee conocimientos y competencia sobre las materias previstas en el artículo anterior, excepto la letra m), mediante la superación de módulos de formación con un mínimo de 50 horas.
2. El personal incluido en el artículo 32 que tenga la condición de directivo o adopte la decisión de concesión de préstamos inmobiliarios deberá acreditar que posee los conocimientos y competencia sobre la totalidad de las materias recogidas en el artículo anterior mediante la superación de módulos de formación con un mínimo de 50 horas.
3. El personal incluido en el artículo 32 que decida, se ocupe o participe en la elaboración o diseño de los sistemas de valoración del riesgo de crédito o diseñe y desarrolle productos de préstamo inmobiliario deberá acreditar que posee los conocimientos y competencia sobre todas las materias recogidas en el artículo anterior mediante la superación de módulos de formación con un mínimo de 50 horas.
4. El personal incluido en el artículo 32 que facilite asesoramiento sobre préstamos inmobiliarios, entendiéndose por tal lo establecido en el artículo 4.20) de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, deberá acreditar que tiene los conocimientos y competencia sobre la totalidad de las materias previstas en el artículo anterior, con una especial incidencia en las letras a), b), h), l) y m), mediante la superación de módulos de formación con un mínimo de 65 horas.
5. Los requisitos mínimos exigibles al personal de conformidad con lo previsto en las letras c), d) y g) del artículo anterior podrán entenderse cumplidos cuando se cuente con una titulación de grado o máster en ciencias jurídicas.

Los requisitos mínimos exigibles al personal de conformidad con lo previsto en la letra k) del artículo anterior podrán entenderse cumplidos cuando cuente con una titulación de grado o máster en Economía o Administración y Dirección de Empresas, o estén acreditados para prestar asesoramiento en materia de inversión de conformidad con lo previsto en el artículo 220 series del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y su normativa de desarrollo, con la correspondiente formación continuada actualizada.

6. La experiencia profesional consistente en la actividad laboral en ámbitos relacionados con la preparación, distribución, intermediación o concesión de productos de préstamo

inmobiliario durante un mínimo de cinco años podrá equipararse a un máximo del 20 por ciento del tiempo exigible para la formación al que se refieren los apartados anteriores. Dicha equiparación deberá reflejarse expresamente en la certificación a que se refiere el artículo 32

Personal vinculado

Toda persona que preste servicios en cualquiera de los 4 grupos de personal recogidas en la Orden.

Las personas que desempeñen funciones de apoyo que no tengan relación con el proceso de comercialización o contratación de préstamos inmobiliarios y, en particular, el personal de administración o contabilidad de préstamos, de recursos humanos, de tecnologías de la información y las telecomunicaciones no se encontrarán sujetas a esta formación inicial.

- **Empresa suministradora de servicios de formación**

Deberá ser impartida por las entidades o empresas certificadoras, reconocidas expresamente por el Banco de España.

PLAN DE FORMACIÓN CONTINUA

El plan inicial de formación continua es el conjunto de acciones formativas que se desarrollan para mejorar las competencias, habilidades y cualificaciones de los trabajadores, y que permiten compatibilizar la mayor competitividad de las empresas con la formación individual del empleado.

- **Tipo de formación**

Se establecen los siguientes módulos formativos para el presente periodo.

Derechos reales.

Registro de la propiedad.

Valoraciones inmobiliarias.

Fiscalidad inmobiliaria.

Desarrollo personal.

Gestión de reuniones.

Técnicas de venta.

- **Personal vinculado**

Todo el personal tiene la posibilidad de la realización de la formación continua y es imprescindible y obligatorio por norma la siguiente:

Formación mínima obligatoria de 10 horas.

- Personal encargado de informar y comercializar crédito inmobiliario.
- Personal directivo y con capacidad de adoptar la decisión de concesión del crédito inmobiliario.
- Personal encargado de la elaboración y diseño de la valoración del riesgo.

Formación mínima obligatoria de 15 horas.

- Personal encargado del asesoramiento sobre los créditos inmobiliarios.

- **Empresa suministradora de servicios de formación**

Deberá ser impartida por las entidades o empresas certificadoras, reconocidas expresamente por el Banco de España, Hipoves escoge como principal empresa para la formación continua de su personal a Surge centro de estudios, se anexa el plan de formación prevista por el centro para el año 2023.

REALIZACIÓN, SUPERVISIÓN Y REVISIÓN DEL PLAN

El presente documento ha sido elaborado por Juan González Balaguer, con DNI 43694695P, en Av. Ricardo Fabrega 57, 04200 Tabernas

En fecha 07/06/2023 con validez de un año.

La revisión se efectuará anualmente.

El presente documento se entrega a todo el personal vinculado al mismo en fecha 07/06/2023 y se puede consultar en nuestra web en el espacio www.hipoves.com/formación

Toda persona que se incorpore a la empresa debe ser informada del mismo y asesorada sobre las dudas y cómo poner en práctica el plan de formación.

En Tabernas a 7 de junio de 2023

PLAN DE FORMACIÓN CONTINUA DE INTERMEDIARIO DE CRÉDITO INMOBILIARIO AÑO 2023



INTERMEDIARIO CRÉDITO INMOBILIARIO

FORMACIÓN MÍNIMA OBLIGATORIA DE 10 HORAS.

- *Personal encargado de informar y comercializar crédito inmobiliario.*
- *Personal directivo y con capacidad de adoptar la decisión de concesión del crédito inmobiliario*
- *Personal encargado de la elaboración y diseño de la valoración del riesgo*

FORMACIÓN MÍNIMA OBLIGATORIA DE 15 HORAS.

- *Personal encargado del asesoramiento sobre los créditos inmobiliarios*

ACTUALIZACIÓN EN FISCALIDAD INMOBILIARIA

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Rubén Gimeno Frechel. Director del servicio de estudios del registro de economistas asesores fiscales (REAF) en el Consejo General de Economistas (CGE).*

LA NOTARÍA Y SU VINCULACIÓN CON EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Carlos José Jarabo Rivera. Notario del Ilustre Colegio Notarial de las Islas Canarias.*

EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Alejandro Moya Orozco
Profesor universitario Máster en gestión integral de
la construcción.*

EL PROCESO DE ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Frank Muñoz Espinosa.
Máster en dirección inmobiliaria.*

**EL CONTRATO DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO,
ASPECTOS RESOLUTORIOS**

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Purificación López
Guallarte.*

**ASPECTOS PRÁCTICOS DEL CONTRATO DE SEGURO
VINCULADO AL PRÉSTAMO HIPOTECARIO**

- *Duración 10 horas.*
- *Responsable del programa Miquel Maresch
Camprubí. Director territorial Segur Caixa Adeslas.*

INTERMEDIARIO CRÉDITO INMOBILIARIO

MATEMÁTICA FINANCIERA

- *Duración 15 horas.*
- *Responsable del programa Jorge García Ramos. Economista.*

EL ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA EN LAS OPERACIONES CREDITICIAS

- *Duración 15 horas.*
- *Responsable del programa Odilo Fernández Campo. Psicólogo.*

ACTUALIZACIÓN EN VALORACIONES INMOBILIARIAS

- *Duración 15 horas.*
- *Responsable del programa Alejandro Moya Orozco Profesor universitario Máster en gestión integral de la construcción.*

