

**CARRERAS PROFESIONALES**

**SECTOR ECONÓMICO :** ACTIVIDADES FINANCIERAS Y SEGUROS  
**FAMILIA PRODUCTIVA:** INTERMEDIACIÓN FINANCIERA  
**ACTIVIDAD ECONÓMICA:** ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEPTO LAS DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES

<b>CÓDIGO DE CARRERA PROFESIONAL</b>	<b>CARRERA PROFESIONAL</b>	<b>NIVEL DE FORMACIÓN</b>
<b>k2764-4-001</b>	Gestión Comercial de Productos y Servicios Bancarios y Financieros	Profesional
<b>k2764-3-001</b>	Administración de Negocios Bancarios y Financieros	Profesional Técnico
<b>k2764-3-002</b>	Administración de Operaciones Bancarias y Financieras	Profesional Técnico
<b>k2764-2-001</b>	Asesoramiento Operativo y comercial de Productos Bancarios y Financieros	Técnico
-----	Mercadotecnia Aplicada al Sistema Financiero	Especialización
-----	Administración de Inversiones	Especialización

CARRERA PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS		
CÓDIGO: k2764-4-001		NIVEL FORMATIVO: PROFESIONAL
CRÉDITOS: 200	Nº. HORAS 3460	VIGENCIA: 04 AÑOS
Unidad de Competencia	Indicadores de logro:	
<p><b>Unidad de competencia N° 01:</b> Desarrollar los productos o servicios, considerando las necesidades del mercado, las políticas de la empresa y la normativa vigente. (Incluye prueba piloto del producto o servicio desarrollado).</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ejecuta pruebas de producto y/o servicio desarrollado, considerando sus especificaciones.</li> <li>2. Evalúa el comportamiento de los indicadores económico financieros de los productos y servicios, aplicados por la Institución Financiera (IFI) en su mercado objetivo; tomando como referencia las metas establecidas de la empresa.</li> <li>3. Elabora y ejecuta métodos y herramientas para evaluar el comportamiento de los productos y servicios que permitan evaluar el comportamiento de los productos y servicios diseñados o rediseñados.</li> <li>4. Diseña actividades de implementación de los productos y servicios, teniendo en cuenta la rentabilidad de los productos y servicios diseñados o rediseñados, considerando los indicadores de rentabilidad.</li> </ol>	
<p><b>Unidad de competencia N° 02:</b> Desarrollar la estrategia de mercadeo del producto y/o servicio, considerando las características del mercado, la política de la empresa (diversificación de productos y cobertura) y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determina las características comunicacionales de los clientes y potenciales clientes, considerando sus necesidades.</li> <li>2. Elabora la estrategia comunicacional, para la venta del producto o servicio, teniendo en cuenta los lineamientos comunicacionales establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Analiza las estrategias comunicacionales para la venta de productos y servicios, con relación a la respuesta del mercado objetivo.</li> <li>4. Diseña estrategias de mercadeo para la venta del producto o servicio, de acuerdo al análisis de las estrategias comunicacionales y su impacto en el mercado.</li> <li>5. Elabora un programa de capacitación a los canales de venta sobre los nuevos productos y para superar las debilidades de los productos y servicios vigentes, tomando en cuenta el plan de capacitación anual.</li> <li>6. Ejecuta programas de capacitación a los canales de atención de la Institución Financiera (IFI), teniendo en cuenta las características de los productos y servicios.</li> </ol>	

<p><b>Unidad de competencia N° 02:</b> Realizar el diseño o rediseño de los productos y de servicios, considerando las oportunidades identificadas, las políticas de la empresa y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propone las características que deben tener los productos y servicios, considerando los estudios de factibilidad en el mercado objetivo de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>2. Diseña el prototipo de los productos y servicios, incluyendo la propuesta de valor a aplicar por la Institución Financiera (IFI), dentro de su mercado objetivo.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 03:</b> Evaluar la vigencia o el rediseño de los productos y servicios en cartera y los resultados del producto.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Implementa mecanismos de monitoreo al desempeño de los productos y servicios del portafolio, considerando prioritariamente la rentabilidad.</li> <li>2. Evalúa los resultados del monitoreo efectuado a los productos y servicios de la Institución Financiera (IFI), considerando los indicadores establecidos.</li> <li>3. Evalúa el margen financiero de los productos activos y pasivos de la Institución Financiera (IFI), tomando en cuenta las metas establecidas.</li> <li>4. Evalúa el margen de contribución producto de las operaciones de las agencias, tomando en cuenta las metas establecidas.</li> <li>5. Evalúa la renta líquida respecto a los gastos operativos de la agencia, tomando en cuenta las metas establecidas.</li> <li>6. Determina la vigencia o rediseño de los productos en función al análisis de la contribución marginal.</li> <li>7. Diseña estrategias de captación de clientes, de acuerdo a las características del mercado objetivo.</li> <li>8. Selecciona estrategias de retención de clientes cautivos, fidelizándolos y brindándoles mayores beneficios.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 04:</b> Determinar la viabilidad de los productos y servicios propuestos o vigentes, considerando la información existente en el mercado, las políticas de la empresa y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elabora proyectos de factibilidad técnica de los productos y servicios de la Institución Financiera (IFI), teniendo en cuenta las políticas y procedimientos establecidos por la empresa.</li> <li>2. Determina las características técnicas de los prototipos de productos y servicios viables para la Institución Financiera (IFI), considerando las demandas o necesidades de los clientes o potenciales clientes.</li> <li>3. Analiza los ingresos y costos que pudieran generar el desarrollo de los productos y servicios, tomando en cuenta los indicadores establecidos.</li> </ol>

	<p>4. Determina las tasas de interés y las tarifas de los productos y servicios, según los parámetros del BCR y las políticas de la Institución Financiera (IFI), respectivamente.</p>
<p><b>Unidad de competencia N° 05:</b> Realizar el análisis de mercado, considerando la información existente, las políticas de la empresa y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segmenta el mercado, considerando mínimo tres (03) variables: espacio geográfico, características demográficas y psicográficas de la población.</li> <li>2. Describe las características y necesidades financieras de los clientes, teniendo en cuenta a los distintos segmentos del mercado.</li> <li>3. Organiza los segmentos de mercado viables, considerando los objetivos estratégicos de la Institución Financiera (IFI), normas legales y estándares de mercado.</li> <li>4. Construye el perfil de los clientes y potenciales clientes, de acuerdo los segmentos de mercado viables.</li> <li>5. Desarrolla el análisis del macro entorno y de micro entorno, de acuerdo a los requerimientos y procedimientos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>6. Describe a los principales actores y su nivel de influencia en el sector financiero, identificados a través de la metodología aplicada.</li> </ol>
<p><b>Titulación: Profesional en Gestión Comercial de Productos y Servicios Bancarios y Financieros</b></p>	

CARRERA PROFESIONAL : ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS		
CÓDIGO: k2764-3-001		NIVEL FORMATIVO : PROFESIONAL TÉCNICO
CRÉDITOS: 120	Nº HORAS: 2550	VIGENCIA: 04 AÑOS
Unidad de Competencia	Indicadores de logro:	
<p><b>Unidad de competencia N° 01:</b> Realizar las transacciones financieras a solicitud de los clientes, utilizando los diversos medios de pago en distintos canales de atención</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumple con el protocolo de la Institución Financiera (IFI) para la recepción de caja, de dinero y de documentos necesarios para desarrollar sus labores diarias, según el protocolo.</li> <li>2. Verifica, a través de un arqueo inicial, la conformidad de todos los bienes recibidos tanto de dinero como de los formatos, de acuerdo a los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Ejecuta procedimientos de atención a los clientes, de acuerdo a las instrucciones de los mismos, en el marco de las políticas establecidas y la normativa vigente.</li> <li>4. Comprueba la autenticidad de los billetes, monedas y/o títulos valores, de acuerdo a la normativa vigente.</li> <li>5. Resuelve los problemas que se presentan en el proceso de atención a los clientes y los reporta, siguiendo el protocolo establecido.</li> <li>6. Vende los productos activos y pasivos que le hayan sido asignados, de acuerdo a las metas establecidas y según los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>7. Efectúa el cuadro de su caja, contrastando los datos recibidos del sistema con los documentos y/o dinero que tiene al finalizar su jornada.</li> <li>8. Ejecuta el cierre de su caja en el sistema, una vez obtenido la conformidad de su actividad por parte del supervisor, teniendo en cuenta las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>	
<p><b>Unidad de competencia N° 02:</b> Comercializar la cartera de productos activos y pasivos de acuerdo a la política de la empresa, normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Absuelve las consultas y/o reclamos, que puedan encontrarse dentro de su poder de decisión o empoderamiento, de acuerdo a las políticas de la empresa y considerando la tipología del cliente.</li> <li>2. Dirige a las instancias correspondientes aquellas observaciones y/o reclamos, que no pueden ser atendidos dentro de su poder de decisión, considerando los niveles de competencia.</li> <li>3. Realiza la atención al cliente, aplicando el protocolo establecido por la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Cierra la venta de los productos activos y pasivos, de acuerdo a las necesidades del cliente y las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 03:</b> Comercializar y gestionar el portafolio de servicios de acuerdo a la política de la empresa, normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segmenta el portafolio de servicios existente, de acuerdo a las características y necesidades de los clientes.</li> <li>2. Brinda información clara y precisa del portafolio de servicios, de acuerdo a la ley de transparencia de la información.</li> <li>3. Evalúa el portafolio de servicios para determinar su vigencia y continuidad, teniendo en cuenta las preferencias de los clientes y/o usuarios.</li> <li>4. Implementa actividades de mantenimiento del portafolio de servicios prestados, teniendo en cuenta su uso y de acuerdo a la política de la empresa.</li> <li>5. Propone la baja de aquellos servicios que no resultaron muy beneficiosos para la Institución Financiera (IFI), de acuerdo a la política de la empresa.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 04:</b> Asesorar a los clientes sobre la cartera de productos activos o pasivos con los que cuenta la institución, de acuerdo a las necesidades y características de los clientes, la política de la empresa y las normas de transparencia de la información.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evalúa a los clientes y potenciales clientes, de acuerdo a sus necesidades y características y teniendo en cuenta las políticas de la empresa.</li> <li>2. Elabora un listado de productos activos y pasivos, que pudieran aplicar a los clientes vigentes y potenciales, de acuerdo a las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Asesora a los clientes vigentes y potenciales, sobre alternativas de negocios, relacionándolos con los productos activos, pasivos y servicios de inversión de la Institución Financiera, considerando los diversos tipos de riesgos vinculados a las operaciones bancarias y financieras.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 05:</b> Administrar la unidad de negocio (agencia) de acuerdo a los objetivos estratégico de la Institución Financiera.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analiza la cartera de productos activos y pasivos de la Institución Financiera (IFI), determinando aquellos que son de mayor o menor utilización.</li> <li>2. Gestiona la cartera de productos activos o pasivos y su aplicación en el mercado objetivo, diferenciando el tipo de cliente o potencial cliente.</li> <li>3. Elabora el perfil de cada uno de los colaboradores de la unidad de negocio, tomando en cuenta las políticas de gestión del talento humano de la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>

- |  |   |
|--|---|
|  | <ol style="list-style-type: none"><li>4. Asigna roles y funciones a los colaboradores en base al perfil elaborado.</li><li>5. Fortalece las habilidades profesionales y vínculos laborales de los colaboradores propiciando un agradable clima de convivencia.</li><li>6. Clasifica la cartera de productos pasivos para darlos de baja, tomando en cuenta el tiempo de inmovilización con saldo cero.</li><li>7. Segmenta la cartera de productos activos, considerando mínimo tres variables: antigüedad de deuda, volumen de deuda y producto afectado.</li><li>8. Diseña estrategias de recuperación, empleando la negociación de la cartera de cobranzas, diferenciándolas de acuerdo al tiempo de vencimiento y monto de deuda, según las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li><li>9. Aplica las estrategias para la recuperación de la cartera en cobranza de los productos activos, de acuerdo a la política de la Institución Financiera (IFI).</li></ol> |
|--|---|

**Titulación: Profesional Técnico en Administración de Negocios Bancarios y Financieros**

CARRERA PROFESIONAL: ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS		
CÓDIGO: k2764-3-002		NIVEL FORMATIVO: PROFESIONAL TÉCNICO
CRÉDITOS: 120	Nº HORAS: 2550	VIGENCIA: 04 AÑOS
Unidad de Competencia	Indicadores de logro:	
<p><b>Unidad de competencia N° 01:</b> Realizar las transacciones financieras a solicitud de los clientes, utilizando los diversos medios de pago en distintos canales de atención</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumple con el protocolo de la Institución Financiera (IFI) para la recepción de caja, de dinero y de documentos necesarios para desarrollar sus labores diarias, según el protocolo.</li> <li>2. Verifica, a través de un arqueo inicial, la conformidad de todos los bienes recibidos tanto de dinero como de los formatos, de acuerdo a los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Ejecuta procedimientos de atención a los clientes, de acuerdo a las instrucciones de los mismos, en el marco de las políticas establecidas y la normativa vigente.</li> <li>4. Comprueba la autenticidad de los billetes, monedas y/o títulos valores, de acuerdo a la normativa vigente.</li> <li>5. Resuelve los problemas que se presentan en el proceso de atención a los clientes y los reporta, siguiendo el protocolo establecido.</li> <li>6. Vende los productos activos y pasivos que le hayan sido asignados, de acuerdo a las metas establecidas y según los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>7. Efectúa el cuadro de su caja, contrastando los datos recibidos del sistema con los documentos y/o dinero que tiene al finalizar su jornada.</li> <li>8. Ejecuta el cierre de su caja en el sistema, una vez obtenido la conformidad de su actividad por parte del supervisor, teniendo en cuenta las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>	
<p><b>Unidad de competencia N° 02:</b> Gestionar operativamente la caja de la agencia, de acuerdo a las políticas y procedimientos de la Institución Financiera.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aplica las normas de prevención de riesgos operativos antes de proceder a la apertura de la caja general, según los lineamientos establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li> <li>2. Ejecuta las actividades previas a la apertura de la caja general, teniendo en cuenta en desactivar las alarmas y los elementos de seguridad.</li> <li>3. Determina las necesidades de caja chica y de formularios de los recibidores - pagadores, de acuerdo a los requerimientos y políticas para el inicio de las operaciones.</li> </ol>	



	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Decide los pasos a seguir para administrar los recursos dinerarios de la bóveda, de acuerdo a la política de la Institución Financiera (IFI) y las normas legales vigentes.</li> <li>5. Propone alternativas de mejora ante los problemas detectados en el proceso de atención a los clientes por parte de los cajeros.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 03:</b> Ejecutar acciones de control de las transacciones de los productos y servicios, de acuerdo a las políticas de la institución y la normatividad vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realiza el seguimiento de las transacciones registradas por el personal involucrado en la gestión de atención al cliente y manejo de bienes dinerarios, de acuerdo al protocolo establecido por la Institución Financiera (IFI).</li> <li>2. Elabora reportes de hallazgos del proceso de registro transaccional, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Analiza las observaciones obtenidas en la revisión de las transacciones, para su inmediata corrección, considerando los procedimientos establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li> <li>4. Corrige oportunamente las observaciones encontradas siguiendo los procedimientos establecidos en la normativa de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>5. Ejecuta labores de seguimiento a la implementación de las correcciones, en atención a las deficiencias encontradas en los procesos y registros transaccionales.</li> </ol>
<p><b>Titulación: Profesional Técnico en Administración de Operaciones Bancarias y Financieras</b></p>	

CARRERA PROFESIONAL: ASESORAMIENTO OPERATIVO Y COMERCIAL DE PRODUCTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS		
CÓDIGO: k2764-2-001		NIVEL FORMATIVO: TÉCNICO
CRÉDITOS: 80	Nº. HORAS 1760	VIGENCIA: 04 AÑOS
Unidad de Competencia	Indicadores de logro:	
<p><b>Unidad de competencia N° 01:</b> Realizar las transacciones financieras a solicitud de los clientes, utilizando los diversos medios de pago en distintos canales de atención</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumple con el protocolo de la Institución Financiera (IFI) para la recepción de caja, de dinero y de documentos necesarios para desarrollar sus labores diarias, según el protocolo.</li> <li>2. Verifica, a través de un arqueo inicial, la conformidad de todos los bienes recibidos tanto de dinero como de los formatos, de acuerdo a los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>3. Ejecuta procedimientos de atención a los clientes, de acuerdo a las instrucciones de los mismos, en el marco de las políticas establecidas y la normativa vigente.</li> <li>4. Comprueba la autenticidad de los billetes, monedas y/o títulos valores, de acuerdo a la normativa vigente.</li> <li>5. Resuelve los problemas que se presentan en el proceso de atención a los clientes y los reporta, siguiendo el protocolo establecido.</li> <li>6. Vende los productos activos y pasivos que le hayan sido asignados, de acuerdo a las metas establecidas y según los protocolos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>7. Efectúa el cuadro de su caja, contrastando los datos recibidos del sistema con los documentos y/o dinero que tiene al finalizar su jornada.</li> <li>8. Ejecuta el cierre de su caja en el sistema, una vez obtenido la conformidad de su actividad por parte del supervisor, teniendo en cuenta las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>	
<p><b>Unidad de competencia N° 02:</b> Comercializar la cartera de productos activos y pasivos de acuerdo a la política de la empresa, normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Absuelve las consultas y/o reclamos, que puedan encontrarse dentro de su poder de decisión o empoderamiento, de acuerdo a las políticas de la empresa y considerando la tipología del cliente.</li> <li>2. Direcciona a las instancias correspondientes aquellas observaciones y/o reclamos, que no pueden ser atendidos dentro de su poder de decisión, considerando los niveles de competencia.</li> <li>3. Realiza la atención al cliente, aplicando el protocolo establecido por la Institución Financiera (IFI).</li> </ol>	

	<p>4. Cierra la venta de los productos activos y pasivos, de acuerdo a las necesidades del cliente y las políticas de la Institución Financiera (IFI).</p>
<p><b>Unidad de competencia N° 03:</b> Comercializar y gestionar el portafolio de servicios de acuerdo a la política de la empresa, normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segmenta el portafolio de servicios existente, de acuerdo a las características y necesidades de los clientes.</li> <li>2. Brinda información clara y precisa del portafolio de servicios, de acuerdo a la ley de transparencia de la información.</li> <li>3. Evalúa el portafolio de servicios para determinar su vigencia y continuidad, teniendo en cuenta las preferencias de los clientes y/o usuarios.</li> <li>4. Implementa actividades de mantenimiento del portafolio de servicios prestados, teniendo en cuenta su uso y de acuerdo a la política de la empresa.</li> <li>5. Propone la baja de aquellos servicios que no resultaron muy beneficiosos para la Institución Financiera (IFI), de acuerdo a la política de la empresa.</li> </ol>
<p><b>Titulación: Técnico en Asesoramiento Operativo y Comercial de Productos Bancarios y Financieros.</b></p>	

## PROPUESTA DE ESPECIALIZACIONES:

<b>ESPECIALIZACIÓN: MERCADOTECNIA APLICADA AL SISTEMA FINANCIERO</b>	
<b>Unidad de Competencia</b>	<b>Indicadores de logro:</b>
<b>Unidad de competencia N° 01:</b> Desarrollar estrategias de intervención en los mercados objetivos considerando tipo de producto o servicio a ofrecer.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Elabora una guía de observación para efectuar un seguimiento a los productos y servicios, de acuerdo a los resultados de la prueba piloto.</li><li>2. Evalúa el desempeño y aplicación de los productos y servicios de la Institución Financiera (IFI), considerando los reportes de seguimiento.</li><li>3. Discrimina los canales de atención a través de los cuales se ofertarán los productos de la Institución Financiera (IFI), considerando el modelo del negocio y las normas de la SBS.</li><li>4. Discrimina los canales de atención a través de los cuales se brindarán los servicios en la Institución Financiera (IFI), considerando el modelo del negocio y las normas de la SBS.</li><li>5. Analiza los resultados obtenidos en el proceso de la marcha blanca de los productos y servicios, considerando las características del mercado objetivo.</li><li>6. Elabora el cuadro de metas a alcanzar en la colocación de cada producto y/o servicio, considerando los resultados de la marcha blanca y las políticas de la Institución Financiera (IFI).</li></ol>
<b>Unidad de competencia N° 02:</b> Evaluar la vigencia o el rediseño de los productos y servicios en cartera y los resultados del producto.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Implementa mecanismos de monitoreo al desempeño de los productos y servicios del portafolio, considerando prioritariamente la rentabilidad.</li><li>2. Evalúa los resultados del monitoreo efectuado a los productos y servicios de la Institución Financiera (IFI), considerando los indicadores establecidos.</li><li>3. Evalúa el margen financiero de los productos activos y pasivos de la Institución Financiera (IFI), tomando en cuenta las metas establecidas.</li><li>4. Evalúa el margen de contribución producto de las operaciones de las agencias, tomando en cuenta las metas establecidas.</li><li>5. Evalúa la renta líquida respecto a los gastos operativos de la agencia, tomando en cuenta las metas establecidas.</li></ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Determina la vigencia o rediseño de los productos en función al análisis de la contribución marginal.</li> <li>7. Diseña estrategias de captación de clientes, de acuerdo a las características del mercado objetivo.</li> <li>8. Selecciona estrategias de retención de clientes cautivos, fidelizándolos y brindándoles mayores beneficios.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 03:</b> Determinar la viabilidad de los productos y servicios propuestos o vigentes, considerando la información existente en el mercado, las políticas de la empresa y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elabora proyectos de factibilidad técnica de los productos y servicios de la Institución Financiera (IFI), teniendo en cuenta las políticas y procedimientos establecidos por la empresa.</li> <li>2. Determina las características técnicas de los prototipos de productos y servicios viables para la Institución Financiera (IFI), considerando las demandas o necesidades de los clientes o potenciales clientes.</li> <li>3. Analiza los ingresos y costos que pudieran generar el desarrollo de los productos y servicios, tomando en cuenta los indicadores establecidos.</li> <li>4. Determina las tasas de interés y las tarifas de los productos y servicios, según los parámetros del BCR y las políticas de la Institución Financiera (IFI), respectivamente.</li> </ol>
<p><b>Unidad de competencia N° 04:</b> Realizar el análisis de mercado, considerando la información existente, las políticas de la empresa y la normativa vigente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segmenta el mercado, considerando mínimo tres (03) variables: espacio geográfico, características demográficas y psicográficas de la población.</li> <li>2. Describe las características y necesidades financieras de los clientes, teniendo en cuenta a los distintos segmentos del mercado.</li> <li>3. Organiza los segmentos de mercado viables, considerando los objetivos estratégicos de la Institución Financiera (IFI), normas legales y estándares de mercado.</li> <li>4. Construye el perfil de los clientes y potenciales clientes, de acuerdo los segmentos de mercado viables.</li> <li>5. Desarrolla el análisis del macro entorno y de micro entorno, de acuerdo a los requerimientos y procedimientos de la Institución Financiera (IFI).</li> <li>6. Describe a los principales actores y su nivel de influencia en el sector financiero, identificados a través de la metodología aplicada.</li> </ol>

**ESPECIALIZACIÓN: ADMINISTRACIÓN DE INVERSIONES**

<b>Unidad de Competencia</b>	<b>Indicadores de logro:</b>
<b>Unidad de competencia N° 01:</b> Gestionar la inversión de los recursos financieros no colocados en la cartera de productos activos, de acuerdo a la política de la empresa y normativa vigente.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Determina los criterios de evaluación para la selección de la opción de inversión más rentable, de acuerdo a las políticas de inversión de la Institución Financiera (IFI).</li><li>2. Aplica los criterios de evaluación sobre las opciones de inversión, considerando la rentabilidad y las políticas de inversión de la Institución Financiera (IFI).</li><li>3. Determina las opciones de inversión de los recursos no colocados en la cartera de productos activos, de acuerdo a la liquidez de la Institución Financiera (IFI).</li><li>4. Ejecuta la inversión de los recursos no colocados, teniendo en cuenta el manejo adecuado de riesgo y los procedimientos y políticas de la Institución Financiera (IFI).</li></ol>
<b>Unidad de competencia N° 02:</b> Realizar el seguimiento y supervisión a la rentabilidad de la inversión, considerando los riesgos del mercado.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Selecciona las herramientas de control que mitigue los riesgos a los cuales está expuesta la inversión, considerando los márgenes de tolerancia establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li><li>2. Aplica las herramientas de control de las inversiones efectuadas, verificando que las operaciones no se encuentren expuestas al riesgo de inversión y considerando los márgenes de tolerancia establecidos por la Institución Financiera (IFI).</li><li>3. Elabora una ficha de control de la rentabilidad que se obtiene de las inversiones, considerando los márgenes de rentabilidad previstos por la Institución Financiera (IFI).</li><li>4. Verifica que las inversiones efectuadas, obtengan la rentabilidad esperada en las proyecciones de la Institución Financiera (IFI), de acuerdo a sus políticas de inversión.</li><li>5. Administra los riesgos inherentes a la inversión realizada, mitigando sus efectos, teniendo en cuenta la tolerancia de riesgo esperado.</li></ol>