



TEMARIO EXAMEN COMPONENTE GENERAL

El presente temario ha sido desarrollado por el Comité de Acreditación de la Corporación del Mercado de Valores, con el propósito de establecer los conocimientos esenciales que deben demostrar los postulantes en el componente general.

Este documento define los contenidos mínimos que serán evaluados en el examen de conocimientos, asegurando que los postulantes cuenten con una base técnica y normativa acorde con las exigencias del mercado financiero.

COMPONENTE GENERAL

- I. Marco jurídico y regulatorio
- II. Gestión de riesgos y cumplimiento
- III. Productos financieros
- IV. Ética

RESUMEN DEL EXAMEN

- Total de preguntas: 70
- Duración máxima: 1 hora 45 minutos

BIBLIOGRAFÍA

- Leyes
 - Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores.
 - Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas.
 - Ley N° 19.913, que crea la Unidad de Análisis Financiero y establece obligaciones de prevención de LA/FT/FP.
 - Ley N° 20.393 sobre responsabilidad penal de las personas jurídicas.
 - Ley N° 20.544, que regula el tratamiento tributario de los instrumentos derivados.
 - Ley N° 20.712, Ley Única de Fondos.
 - Ley N° 21.000, que crea la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).
 - Ley N° 21.521, Ley Fintec.
 - Ley N° 21.595 sobre Delitos Económicos.
- Normativa UAF
 - Circular UAFN°62.
- Normas de Carácter General – CMF
 - NCG N° 30 sobre información continua y hechos esenciales de emisores de valores de oferta pública.
 - NCG N° 456, que regula la figura del denunciante anónimo.
 - NCG N° 461 sobre gobierno corporativo y sostenibilidad.
 - NCG N° 503 sobre acreditación e idoneidad.
 - NCG N° 507 sobre gobierno corporativo y gestión integral de riesgos en AGF.
 - NCG N° 508 sobre gobierno corporativo y gestión integral de riesgos en bolsas.
 - NCG N° 509 sobre gobierno corporativo y gestión integral de riesgos en depositarias.
 - NCG N° 510 sobre gestión del riesgo operacional.
 - NCG N° 522 sobre patrimonio mínimo para bolsas de valores.



- NCG N° 527 sobre evaluación de calidad del gobierno corporativo y gestión de riesgos.
- NCG N° 528 sobre gobierno corporativo y gestión integral de riesgos en intermediarios.

TÓPICOS COMPONENTE GENERAL

I. MARCO JURÍDICO Y REGULATORIO

1. Conceptos generales del mercado de valores

- 1.1. Definición y propósito del mercado de valores
- 1.2. Principales actores: emisores, inversionistas, intermediarios y reguladores
- 1.3. Mercado primario y secundario
- 1.4. Información privilegiada
- 1.5. Información esencial e información reservada
- 1.6. Manipulación de mercado

2. Supervisión y fiscalización

- 2.1. Comisión para el Mercado Financiero
- 2.2. Banco Central
- 2.3. Unidad de Análisis Financiero
- 2.4. Superintendencia de Pensiones
- 2.5. Servicio de Impuestos Internos
- 2.6. Servicio Nacional del Consumidor Financiero

3. Intermediación y participantes

- 3.1. Corredores y agentes de valores: funciones, requisitos y responsabilidades
- 3.2. Bancos e instituciones financieras
- 3.3. Administradoras Generales de Fondos
- 3.4. Administradoras de Fondos de Pensiones
- 3.5. Compañías de Seguros
- 3.6. Bolsas de Valores: rol, organización y fiscalización
- 3.7. Infraestructura de mercado: custodios (DCV y otros), agentes de transferencia, clasificadores privados, cámaras de compensación

4. Productos de oferta pública y privada

- 4.1. Valores de oferta pública y privada
- 4.2. Commodities e instrumentos monetarios
- 4.3. Emisiones de deuda y capital
- 4.4. Emisiones públicas y privadas

5. Sociedades anónimas y gobierno corporativo

- 5.1. Sociedades anónimas abiertas y sociedades anónimas especiales
- 5.2. Sociedades anónimas cerradas
- 5.3. Derechos de accionistas y gobierno corporativo
- 5.4. Responsabilidad penal de personas jurídicas
- 5.5. Directorios, conflictos de interés, protección de minoritarios
- 5.6. OPAs y tomas de control

6. Administración de fondos y de carteras individuales

- 6.1. Ley 20.712: alcance y fiscalización



- 6.2. Deberes de las administradoras
- 6.3. Fondos públicos y fondos privados: organización y funcionamiento
- 6.4. Comités de vigilancia y asambleas de aportantes
- 7. Registro, acreditación y educación continua
 - 7.1. Proceso de registro y acreditación
 - 7.2. Formación continua
- II. GESTIÓN DE RIESGOS Y CUMPLIMIENTO
 - 1. Deberes y obligaciones del directorio
 - 2. Tipos de riesgo
 - 2.1. Operacional
 - 2.2. Normativo y de Cumplimiento
 - 2.3. Financiero
 - 3. Gestión y control interno
 - 3.1. Políticas de riesgo
 - 3.2. Planes de continuidad de negocio (BCP)
 - 3.3. Matriz de riesgo
 - 3.4. Custodia y protección de activos
 - 4. Conceptos generales en materia de prevención de lavado de activos y otros delitos base
 - 4.1. Lavado de activos
 - 4.2. Cohecho
 - 4.3. Financiamiento del terrorismo
 - 4.4. Delitos precedentes
 - 4.5. Corrupción entre privados
 - 4.6. Administración desleal
 - 4.7. Delitos cometidos por funcionarios públicos
 - 4.8. Negociación incompatible
 - 4.9. Apropiación indebida
 - 4.10. Reporte de operaciones sospechosas
 - 4.11. Oficial de cumplimiento
 - Conocimiento del cliente y de la debida diligencia (KYC)
 - 5.
 - 5.1. Perfilamiento de clientes
 - 5.2. Origen de fondos
 - 5.3. Identificación de beneficiario final
 - 5.4. Supervisión continua
 - 5.5. Contrato de prestación de servicios
- III. PRODUCTOS FINANCIEROS
 - 1. Conceptos económicos y matemáticas financieras
 - 1.1. Inflación y reajustabilidad
 - 1.2. Interés simple y compuesto
 - 1.3. Valor presente y futuro
 - 1.4. Tasa interna de retorno (TIR)
 - 1.5. Medidas de riesgo: volatilidad, duración, diversificación y correlación



- 2. Instrumentos de capitalización
 - 2.1. Acciones comunes y preferentes
 - 2.2. ADRs
 - 2.3. Derechos de suscripción y opciones sobre acciones
- 3. Instrumentos de deuda
 - 3.1. Bonos estatales, bancarios y corporativos
 - 3.2. Bonos internacionales
 - 3.3. Efectos de comercio
 - 3.4. Depósitos a plazo y otros instrumentos de ahorro
- 4. Fondos y productos estructurados
 - 4.1. Fondos mutuos y fondos de inversión.
 - 4.2. ETFs
 - 4.3. Bonos convertibles
 - 4.4. Bonos securitizados
- 5. Derivados
 - 5.1. Forwards
 - 5.2. Futuros
 - 5.3. Opciones
 - 5.4. Swaps
 - 5.5. Simultáneas
 - 5.6. Préstamos de acciones
 - 5.7. Venta corta
 - 5.8. Facturas
 - 5.9. REPOS
 - 5.10. Pactos de retrocompra y retroventa
- 6. Productos de ahorro previsional (APV)
- 7. Otros conceptos relevantes
 - 7.1. Variaciones de capital: dividendos, emisiones, canjes y otros
 - 7.2. Índices bursátiles
 - 7.3. Índices de referencia (benchmark)
 - 7.4. Presencia y liquidez bursátil

IV. ÉTICA

- 1. Principios Fundamentales de la Ética Comercial
 - 1.1. Integridad y probidad
 - 1.2. Transparencia y confidencialidad
 - 1.3. Prudencia
 - 1.4. Equidad y justicia
 - 1.5. Lealtad
 - 1.6. Diligencia
 - 1.7. Profesionalismo



2. Confianza, fe pública y rol del mercado financiero
 - 2.1.1. Confianza como fundamento del mercado de capitales
 - 2.1.2. Protección de inversionistas y legitimidad del sistema
 - 2.1.3. Rol social y económico del mercado financiero
 - 2.1.4. Conductas que fortalecen la transparencia y credibilidad
3. Ética, cumplimiento y regulación financiera
 - 3.1.1. Relación entre ética, cumplimiento normativo y regulación
 - 3.1.2. Cumplimiento normativo como estándar mínimo
 - 3.1.3. Rol de la regulación en la protección del mercado
 - 3.1.4. Relación entre cultura ética y cumplimiento regulatorio
 - 3.1.5. Toma de decisiones en contextos complejos y zonas grises
- 4 Principios de Conducta Profesional
 - 4.1. Toma de decisiones éticas
 - 4.1.1. Juicio profesional y criterio ético
 - 4.1.2. Conducta responsable bajo presión
 - 4.1.3. Gestión ética de incentivos y metas comerciales
 - 4.1.4. Coherencia entre valores y decisiones
 - 4.2. Relación ética con clientes y el mercado
 - 4.2.1. Trato justo y diligente
 - 4.2.2. Transparencia y comunicación responsable
 - 4.2.3. Protección del interés del cliente
 - 4.2.4. Responsabilidad en recomendaciones y asesoría financiera
 - 4.2.5. Estándares de conducta esperados por el regulador
 - 4.3. Principios de Integridad del Mercado
 - 4.3.1. Transparencia y uso responsable de la información
 - 4.3.1.1. Información veraz, suficiente y oportuna
 - 4.3.1.2. Manejo responsable de información sensible
 - 4.3.1.3. Confidencialidad y deber de reserva
 - 4.3.1.4. Uso responsable de comunicaciones y redes sociales
 - 4.3.1.5. Información privilegiada y deberes regulatorios
 - 4.4. Conductas que resguardan la integridad del mercado
 - 4.4.1. Protección de la formación transparente de precios
 - 4.4.2. Prevención de abusos de mercado
 - 4.4.3. Buenas prácticas en intermediación y operaciones
 - 4.4.4. Resguardo de activos y recursos de terceros
 - 4.4.5. Integridad operacional y confianza del mercado
 - 4.5. Gestión de conflicto de interés
 - 4.5.1. Identificación y administración de conflictos
 - 4.5.2. Transparencia y revelación
 - 4.5.3. Independencia y objetividad profesional
 - 4.5.4. Prioridad del interés del cliente y del mercado
 - 4.5.5. Gestión de conflictos conforme a estándares regulatorios



5. Cultura Organizacional, Supervisión y Regulación

- 5.1. Supervisión y compromiso ético
- 5.2. Rol del regulador
- 5.3. Supervisión basada en conducta y confianza del mercado
- 5.4. Autorregulación y responsabilidad de la industria
- 5.5. Cumplimiento normativo y control interno como apoyo a la cultura ética
- 5.6. Responsabilidad de directivos y jefaturas
- 5.7. Buen gobierno corporativo

6. Desarrollo de una cultura de integridad

- 6.1. Liderazgo ético
- 6.2. Prevención de malas prácticas
- 6.3. Canales de comunicación y denuncia
- 6.4. Cultura de reporte y escalamiento
- 6.5. Fortalecimiento de la confianza organizacional



TEMARIO EXAMEN CATEGORÍA FUNCIONAL
C. GESTIÓN COMERCIAL
C.1 DIRECTIVO COMERCIAL

El presente temario ha sido desarrollado por el Comité de Acreditación de la Corporación del Mercado de Valores, con el propósito de establecer los conocimientos esenciales que deben demostrar los postulantes en la categoría de Directivo Comercial.

Este documento define los contenidos mínimos que serán evaluados en el examen de conocimientos, asegurando que los candidatos cuenten con una base técnica y normativa acorde con las exigencias del mercado financiero. Su objetivo es promover estándares profesionales consistentes, fortalecer la calidad del asesoramiento entregado a los clientes y contribuir al correcto funcionamiento y transparencia del mercado.

COMPONENTE ESPECÍFICO:

- I. Gobierno comercial, conducta e integridad
- II. Segmentación de clientes y alcance de ofertas
- III. Relación con los clientes
- IV. APV y Comunicaciones Tributarias en Campañas
- V. Gestión de la dirección comercial

RESUMEN

N° de preguntas	30
Duración máxima del examen	45 minutos

BIBLIOGRAFÍA

LEYES

- Ley N°18.045 sobre Mercado de Valores
- Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas
- Ley N° 21.719 regula la protección y el tratamiento de los datos personales y crea la agencia de protección de datos personales
- Ley N°21.521 Ley Fintec
- Ley N°19.913 crea la Unidad de Análisis Financiero (UAF) y establece los delitos, sanciones y medidas preventivas contra el lavado y blanqueo de activos

NORMAS DE CARÁCTER GENERAL

- NCG N° 216
- NCG N° 226
- NCG N° 235
- NCG N° 327
- NCG N° 336
- NCG N° 376
- NCG N° 380
- NCG N° 390
- NCG N° 461



I. GOBIERNO COMERCIAL, CONDUCTA E INTEGRIDAD

1. Principios de conducta y deber de diligencia
 - 1.1. Deber de actuar con cuidado, diligencia y lealtad.
 - 1.2. Riesgos de conflictos de interés y cómo mitigarlos.
 - 1.3. Estándares de integridad aplicables a líderes comerciales.
2. Supervisión de prácticas comerciales
 - 2.1. Revisión y control de campañas comerciales, guiones, guías y piezas informativas.
 - 2.2. Aprobación de comunicaciones a clientes, evaluando riesgos de inducción, sesgos o afirmaciones no respaldadas
 - 2.3. Diseño y validación de políticas de incentivos para evitar malas prácticas
3. Gobierno del contrato con clientes
 - 3.1. Contenido mínimo del contrato de prestación de servicios
 - 3.2. Evidencias obligatorias para auditoría: aceptación del cliente, vigencia, actualizaciones
 - 3.3. Relaciones entre contrato, idoneidad e información entregada
4. Supervisión del proceso de “conocer al cliente” (KYC)
 - 4.1. Identificación, verificación y documentación
 - 4.2. Validación del perfil de riesgo asignado por ejecutivos
 - 4.3. Protocolos de revisión y rechazos de clientes
5. Control de registros y documentación
 - 5.1. Registros obligatorios: órdenes, comunicaciones, contratos, soportes
 - 5.2. Plazos de conservación y accesibilidad
 - 5.3. Responsabilidad del Directivo en la custodia documental

II. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y ALCANCE DE OFERTAS

- Inversionistas Calificados
2. Ofertas públicas exceptuadas
 3. Oferta privada y alcance permitido

III. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. Aprobación directiva de incorporación de nuevos clientes
 - 1.1. Criterios de aceptación o rechazo
 - 1.2. Documentos mínimos del expediente
 - 1.3. Revisiones de riesgo, perfil y prevención de lavado
2. Aseguramiento de la idoneidad de las recomendaciones
 - 2.1. Evaluación de la coherencia entre perfil, estrategia y recomendaciones ejecutivas
 - 2.2. Supervisión de carteras asignadas
 - 2.3. Matriz de productos por perfil de riesgos



- 3. Recomendaciones algorítmicas
 - 3.1. Evidencias sobre entradas del algoritmo (inputs)
 - 3.2. Explicabilidad y coherencia de outputs con perfil del cliente
 - 3.3. Registro de decisiones automatizadas
 - 3.4. Controles para mitigar sesgos y errores

- IV. APV y Comunicaciones Tributarias en Campañas
 - 1. Características del APV: productos y actores
 - 1.1. Depósitos convenidos, APV colectivo y cuentas individuales
 - 2. Régimen A y Régimen B
 - 2.1. Beneficios tributarios y diferenciales
 - 2.2. Situaciones en que aplicar uno u otro
 - 3. Reglas para publicidad y comunicaciones
 - 3.1 Información mínima exigida
 - 3.2 Afirmaciones comerciales permitidas y prohibida
 - 3.3 Supervisión de incentivos comerciales ligados al APV

- V. GESTIÓN DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL
 - 1. Matriz de control comercia
 - 1.1. Documentación mínima por revisión
 - 1.2. Evidencias para auditoría interna y CMF
 - 2. Gestión de equipos comerciales
 - 2.1. Herramientas para asegurar una adecuada inducción
 - 2.2. Control de límites de las carteras gestionadas
 - 3. Gestión del uso de canales digitales
 - 3.1. Recomendaciones y contenidos emitidos por ejecutivos en redes
 - 3.2. Supervisión de herramientas automatizadas internas