CORPORACIÓN DEL MERCADO DE VALORES - CHILE

TEMARIO EXAMEN CATEGORÍA FUNCIONAL
C. GESTIÓN COMERCIAL
C.3 RELACIONADOR 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 Relacionador 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 GENERAL:

TÓPICOS		PREGUNTAS
I.	Marco jurídico	20
II.	Conceptos económicos y financieros, productos y matemática financiera	10
III.	Ética	15
TOTAL		**45**

COMPONENTE ESPECÍFICO:

TÓPICOS		PREGUNTAS
I.	Funciones específicas del Relacionador Comercial	15
II.	Principales características, legislación aplicable y riesgos asociados a los productos autorizados para la recepción de instrucciones de compra y venta y la difusión de información comercial	10
TOTAL		**25**

RESUMEN DEL EXAMEN

- N° de preguntas 70
- Duración máxima del examen 1:45 horas

BIBLIOGRAFÍA

LEYES

- Ley N° 18.045
- Ley N° 21.712
- Ley N° 19.913
- Ley N° 20.393
- Ley N° 21.595

NORMAS DE CARÁCTER GENERAL (CMF)

- NCG N° 380
- NCG N° 216

CORPORACIÓN DEL MERCADO DE VALORES - CHILE

TÓPICOS COMPONENTE EXAMEN

COMPONENTE GENERAL

I. MARCO JURÍDICO

1. Principales aspectos de la regulación del mercado de valores
2. Estructura de mercado
3. Prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo, entre otros delitos
4. Conductas prohibidas (uso de información privilegiada, manipulación de precios, entrega de información falsa, entre otras)

II. CONCEPTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS, PRODUCTOS Y MATEMÁTICA FINANCIERA

1. Conceptos económicos básicos (inflación, tasa de interés, Unidad de Fomento, tipo de cambio y otros)
2. Conceptos básicos de matemática financiera aplicados a
   - 2.1. Cuotas de fondos
   - 2.2. Depósitos a plazo

III. ÉTICA COMERCIAL

1. Normas Generales
2. Relaciones con clientes y el público
3. De los conflictos, instancias de resolución y resoluciones

COMPONENTE ESPECÍFICO

I. FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL RELACIONADOR COMERCIAL

1. Cuidado y diligencia
2. Solicitudes de aportes y rescates
3. Procesamiento de órdenes
4. Registros y documentación de respaldo
5. Prospección y referidos
   - 5.1. Programas de referidos y normativa aplicable
6. Gestión documental
   - 6.1. Fichas, contratos y actualización de datos.
   - 6.2. Conservación de registros (plazos y formatos)
7. Relación continua con el cliente
   - 7.1. Envío de información institucional y periódica
   - 7.2. Soporte en solicitudes de inversión, rescate y reinversión

8. Recepción de instrucciones
   - 8.1. Procedimientos para depósitos a plazo y otros instrumentos autorizados.
   - 8.2. Validación de identidad y registro de instrucciones.
9. Actividades prohibidas para esta función
   - 9.1. Recomendación de inversiones
   - 9.2. Asesoría en compra y venta de valores

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS, LEGISLACIÓN APLICABLE Y RIESGOS ASOCIADOS A LOS PRODUCTOS AUTORIZADOS PARA LA RECEPCIÓN DE INSTRUCCIONES DE COMPRA Y VENTA Y LA DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL:

1. Acciones
2. Cuotas de fondos mutuos
3. Cuotas de fondos de inversión (rescatables y no rescatables)
4. Moneda extranjera
5. Instrumentos de deuda (renta fija e intermediación financiera)
6. Depósitos a plazo