

### Asignatura de Asesoría Financiera Integral

|   |   |
|---|---|
| <b>1. Competencias</b>                          | Fomentar el crecimiento económico regional, y la cultura de ahorro y préstamo.<br>Apoyar proyectos de desarrollo económico de la región, y el logro de los objetivos y la productividad de la institución.  |
| <b>2. Cuatrimestre</b>                          | QUINTO  |
| <b>3. Horas Teóricas</b>                        | 28  |
| <b>4. Horas Prácticas</b>                       | 47  |
| <b>5. Horas Totales</b>                         | 75  |
| <b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b> | 5   |
| <b>7. Objetivo de aprendizaje</b>               | El alumno identificará el modelo de Asesoría Financiera Integral (AFI) de la fundación Sparkassenstiftung, mediante la clasificación, distinción y descripción de la pirámide de AFI, y el diagnóstico de necesidades del socio, para contribuir a su proyecto de vida y dotarlo de productos y servicios financieros que le sean útiles para preservar su patrimonio |

| Unidades de Aprendizaje                             | Horas     |           |           |
|---|-----------|-----------|-----------|
|   | Teóricas  | Prácticas | Totales   |
| <b>I. Asesoría Financiera Individual e integral</b> | 8         | 2         | 10        |
| <b>II. Productos financieros y generalidades</b>    | 5         | 15        | 20        |
| <b>III. Financiamientos y seguros</b>               | 5         | 10        | 15        |
| <b>IV. Jubilación y patrimonio</b>                  | 10        | 20        | 30        |
| <b>Totales</b>                                      | <b>28</b> | <b>47</b> | <b>75</b> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

**ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL**  
*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>                | <b>I. Asesoría Financiera Individual e Integral</b>   |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 8   |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 2   |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 10  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno identificará el modelo de asesoría financiera integral de la fundación Sparkassestiftung para lograr la satisfacción de los socios. |

| <b>Temas</b>   | <b>Saber</b>  | <b>Saber hacer</b>  | <b>Ser</b>   |
|--|---|---|--|
| Orígenes del modelo de asesoría financiera integral  | Reconocer el modelo de asesoría individual e integral de la fundación Sparkassenstiftung  | Determinar los objetivos de la Institución Financiera   | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |
| Pirámide de asesoría financiera                      | Identificar los niveles dentro de la pirámide Asesoría Financiera Integral (AFI) de acuerdo al nivel de asesoría para los socios. | Determinar las necesidades de los socios como persona física o moral en los niveles de la pirámide. | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |
| Proceso de asesoría financiera Individual e Integral | Identificar el proceso de asesoría financiera Individual e Integra  | Elaborar un procedimiento de asesoría financiera individual de nivel básico                         | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje  | Instrumentos y tipos de reactivos |
|---|---|-----------------------------------|
| Realiza, a partir de caso práctico del Proceso de asesoría financiera integral, un reporte que incluya:<br>- Objetivos generales de la Institución Financiera<br>- Diagnóstico de necesidades del socio de asesoría financiera integral.<br>- Esquema del proceso de asesoría financiera individual de nivel básico | 1,. -Comprender el Modelo de Asesoría Individual e Integral.<br>2.- Identificar los orígenes del Modelo AFI de las Cajas de Ahorro.<br>3.- Identificar los distintos niveles dentro de la pirámide AFI de acuerdo al nivel de asesoría para los socios. | Casos Prácticos<br>Rúbrica        |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                             | Medios y materiales didácticos  |
|---|---|
| Lectura asistida<br>Análisis de casos<br>Discusión dirigida | Equipo de cómputo<br>Proyector<br>Material audiovisual<br>Pintarrón<br>Impresos<br>Herramientas y plataformas digitales |

### ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| x    | x                    | x       |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

## ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>                | <b>II. Productos financieros y generalidades</b>  |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 5   |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 15  |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 20  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno identificará los productos y servicios financieros, de acuerdo a la liquidez y solvencia de pago para contribuir a las metas financieras del socio. |

| Temas   | Saber   | Saber hacer  | Ser   |
|---|---|--|---|
| Liquidez y captación  | <p>Conceptos de liquidez y captación.</p> <p>Calcular el nivel de liquidez de un socio</p>  |  | <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Organizado</p> <p>Uso de razonamiento</p> |
| Productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera | <p>Diferenciar los productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera.</p> <p>Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera</p> | <p>Diferenciar los productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera.</p> <p>Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera</p> <p>Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas.</p> | <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Organizado</p> <p>Uso de razonamiento</p> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje   | Secuencia de aprendizaje  | Instrumentos y tipos de reactivos  |
|--|---|------------------------------------|
| <p>Elaborar, a partir de un caso práctico de una institución financiera, un reporte que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Catálogo de los productos pasivos</li> <li>- Metas financieras del socio considerando los cuatro aspectos de la inclusión financiera en el contexto actual.</li> <li>- Productos de captación</li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Clasificar los productos activos y pasivos</li> <li>2.- Identificar los productos de captación.</li> <li>3.-Calcular el nivel de liquidez de un socio</li> <li>4.- Utilizar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras compleja</li> </ol> | <p>Casos Prácticos<br/>Rúbrica</p> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                                    | Medios y materiales didácticos  |
|--|---|
| Tareas de investigación<br>Análisis de casos<br>Discusión dirigida | Pintarrón<br>Impresos<br>Libros<br>Equipo de proyección<br>Equipo de cómputo<br>Internet<br>Herramientas y plataformas digitales. |

### ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| x    | x                    |         |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

## ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>                | <b>III. Financiamientos y seguros</b>   |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 5   |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 10  |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 15  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno planteará alternativas de financiamiento basadas en las necesidades del socio a fin de mejorar sus condiciones financieras. |

| Temas   | Saber  | Saber hacer  | Ser  |
|---|--|--|--|
| Importancia del financiamiento para los socios y socias | Analizar el financiamiento en las finanzas personales                        | Reconocer las formas y uso de financiamiento en finanzas personales. | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |
| Importancia de los seguros para los socios y socias     | Reconocer el principio básico de la transferencia de riesgo para los socios. | Organizar los tipos de seguros en función de sus características.    | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

| Temas   | Saber  | Saber hacer   | Ser   |
|---|--|---|---|
| Asesoría para un socio nivel básico-intermedio (nivel amarillo) | Proponer soluciones financieras a los socios con base a sus necesidades. | <p>Calcular el nivel de liquidez de los socios</p> <p>Determinar solvencia de pago de los socios para adquirir un producto o servicio.</p> <p>Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas.</p> | <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Organizado</p> <p>Uso de razonamiento</p> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje   | Instrumentos y tipos de reactivos |
|---|--|-----------------------------------|
| Elabora, a partir una simulación de asesoría financiera del nivel básico-intermedio, un reporte que contenga:<br>-Catálogo de productos financieros activos y de Seguros<br>- Cálculo de liquidez y solvencia de pago del socio<br>- Propuesta personalizada de financiamiento acorde a las necesidades del socio | 1.- Identificar los productos activos.<br>2.- Identificar los tipos de seguros<br>3.- Comprende el procedimiento de asesoría nivel básico-intermedio ( nivel amarillo) | Simulación<br>Bitácora            |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                          | Medios y materiales didácticos  |
|--|---|
| Simulación<br>Solución de problemas<br>Análisis de casos | Pintarrón<br>Impresos<br>Libros<br>Equipo de proyección<br>Equipo de cómputo<br>Internet<br>Herramientas y plataformas digitales. |

### ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| x    |                      |         |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

## ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

|   |   |
|---|---|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>             | <b>IV. Jubilación y patrimonio</b>  |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                    | 10  |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                   | 20  |
| <b>4. Horas Totales</b>                     | 30  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad Aprendizaje</b> | El alumno propondrá productos financieros de jubilación y describirá planes financieros patrimoniales en apego a la normatividad mexicana, para preservar su patrimonio personal a largo plazo. |

| Temas                               | Saber   | Saber hacer                                 | Ser  |
|-------------------------------------|---|---|--|
| Sistema previsional                 | Explicar el concepto de sistema previsional.<br>Describir los antecedentes del sistema previsional en México. y analizar su evolución y su importancia en la AFI.   |   | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |
| Fondos de pensiones para los socios | Describir el concepto de la importancia y los tipos de los fondos de pensiones.<br>Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicio financiero. | Calcular el planes de ahorro para el retiro | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

| <b>Temas</b>                             | <b>Saber</b>   | <b>Saber hacer</b>  | <b>Ser</b>   |
|--|--|---|--|
| Concepto y características de Patrimonio | Distinguir el concepto de patrimonio y avalúo.<br>Describir los criterios para clasificar los bienes de los socios: muebles e inmuebles.<br>Reconocer las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos. | Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio | Analítico<br>Disciplinado<br>Organizado<br>Uso de razonamiento |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje   | Instrumentos y tipos de reactivos     |
|---|--|---------------------------------------|
| <p>Elabora, a partir de un caso práctico, un reporte que integre:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Antecedentes del sistema previsional en México.</li><li>- Plan de ahorro para el retiro de un socio.</li></ul> <p>A partir de un caso práctico el integra un reporte con lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Plan financiero Patrimonial</li></ul> | <p>1.-Comprender el concepto de sistema previsional.</p> <p>2.- Reconocer el concepto de la Utilidad de los fondos de pensiones.</p> <p>3.- Comprender el concepto de Brechas de financiamiento en la jubilación.</p> <p>1.-Comprender el concepto de patrimonio</p> | <p>Casos Prácticos</p> <p>Rúbrica</p> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                                    | Medios y materiales didácticos  |
|--|---|
| Análisis de casos<br>Tareas de investigación<br>Discusión dirigida | Pintarrón<br>Impresos<br>Libros<br>Equipo de proyección<br>Equipo de cómputo<br>Internet<br>Herramientas y plataformas digitales. |

### ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| x    |                      |         |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

# ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                                    | Medios y materiales didácticos  |
|--|---|
| Análisis de casos<br>Tareas de investigación<br>Discusión dirigida | Pintarrón<br>Impresos<br>Libros<br>Equipo de proyección<br>Equipo de cómputo<br>Internet<br>Herramientas y plataformas digitales. |

## ESPACIO FORMATIVO

| Aula     | Laboratorio / Taller | Empresa  |
|----------|----------------------|----------|
| <b>x</b> |                      | <b>x</b> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

## ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

| Capacidad  | Criterios de Desempeño  |
|--|---|
| Elaborar programas de ventas con base a la oferta de servicios crediticios para contribuir al logro de las metas institucionales.                                      | <p>Diseña un programa de ventas para servicios crediticios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción de los productos o servicios</li> <li>- Mercado meta</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>   |
| Promover productos y servicios crediticios que se ajusten a las necesidades del cliente/socio para la captación de nueva cartera y contribuir al desarrollo económico. | <p>Integra portafolio de información de productos y servicios crediticios: folletos, casos de éxito, corridas financieras de ejemplo, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios crediticios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección de crédito acorde a las características y necesidades del cliente/socio</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del crédito</li> </ul> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

| <b>Capacidad</b>  | <b>Criterios de Desempeño</b>   |
|---|---|
| <p>Evaluar las necesidades del cliente/socio y solvencia de pago con base en su información financiera y crediticia, y un estudio socioeconómico y de acuerdo al procedimiento establecido, para el otorgamiento del producto o servicio correspondiente.</p> | <p>Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los clientes/socios con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de base de datos de socios/clientes</li> <li>- Estudio socioeconómico</li> <li>- Pre análisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del cliente/socio de acuerdo a las políticas y normatividad de la institución</li> <li>- Validación de la información previamente recopilada</li> <li>- Canalización al departamento correspondiente</li> </ul>  |
| <p>Elaborar programas de ventas con base al portafolio de productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del cliente.</p>   | <p>Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción del portafolio de productos o servicios</li> <li>- Mercado meta (considerando base los socios/cliente cautivos y potenciales)</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>  |
| <p>Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del cliente/socio, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras.</p>                               | <p>Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios y productos complementarios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del cliente/socio</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario</li> </ul> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

| Capacidad  | Criterios de Desempeño  |
|--|---|
| <p>Colocar la venta de productos financieros complementarios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de comunicación efectiva destacando las ventajas competitivas y beneficios de las instituciones de crédito y ahorro, para contribuir al logro de las metas institucionales.</p> | <p>Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contacta al cliente y se presenta</li> <li>- describe el objetivo por el cual se comunica</li> <li>- describe y ofrece los productos y servicios complementario</li> <li>- integra el expediente del cliente/socio, de acuerdo al procedimiento y normatividad aplicable</li> <li>- analiza el cumplimiento de las condiciones y requisito para el producto o servicio complementario</li> <li>- informa el otorgamiento del producto o servicio</li> <li>- verifica la entrega del producto o servicio</li> </ul> <p>y lo documenta en un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contratos de productos y servicios complementarios en un periodo dado</li> <li>- porcentaje de metas alcanzadas</li> <li>- satisfacción del cliente.</li> </ul> |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |

## ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL

### FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

| <b>Autor</b>   | <b>Año</b> | <b>Título del Documento</b>   | <b>Ciudad</b> | <b>País</b>   | <b>Editorial</b>   |
|--|------------|---|---------------|---------------|--|
| <i>Dornbusch<br/>rudig</i>   | 2020       | <i>Macroeconomía</i>  | <i>España</i> | <i>España</i> | <a href="#"><u>Mcgraw-Hill<br/>Interamericana<br/>De España S.L.</u></a> |
| <i>Samuelson,<br/>Paul Anthony<br/>/ Nordhaus,<br/>William</i>   | 2015       | <i>Economía con<br/>Aplicaciones a<br/>Latinoamerica / 19 Ed.</i>                 | <i>México</i> | <i>México</i> | <i>Mc Graw Hill</i>  |
| <i>Krugman<br/>Paul,<br/>Obstfeld /<br/>Melitz Marc</i>  | 2016       | <i>Economía<br/>Internacional</i>   | <i>México</i> | <i>México</i> | <i>Pearson<br/>Educación</i>   |
| <i>Hayek,<br/>Friedrich A.</i>   | 2017       | <i>Ciclos Económicos<br/>Parte 1 / Vol. 7 / Pd.</i>                               | <i>México</i> | <i>México</i> | <a href="#"><u>Union Editorial</u></a>                                   |
| <i>Rico Arvizu,<br/>Cornelio</i>   | 2018       | <i>Contabilidad<br/>Gubernamental y su<br/>Informacion Financiera</i>             | <i>México</i> | <i>México</i> | <i>IMCP (Instituto<br/>Mexicano De<br/>Contadores<br/>Publicos)</i>      |
| <i>Isaac Garcia,<br/>Jesus<br/>Fernando /<br/>Isaac Garcia,<br/>Cristihan /<br/>Oranday<br/>Davila, Sara</i> | 2015       | <i>Modelo Integral de<br/>Crecimiento<br/>Economico Y<br/>Desarrollo Regional</i> | <i>México</i> | <i>México</i> | <a href="#"><u>Plaza Y Valdes<br/>Editores</u></a>                       |

|                 |   |                                   |                     |   |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.  | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |   |