

## **GERENTE DE DIVISIÓN BANCA PERSONA**

### **IDENTIFICACIÓN DE LA POSICIÓN**

Denominación del Cargo: Gerente de División

Área de desempeño: Banca Persona

Naturaleza de la función: ejecutiva y asesora

Depende de: Área Comercial

Supervisa a:

Departamento Atención Personalizada  
Departamento Análisis de Préstamos

### **OBJETIVO DE LA POSICIÓN**

Desarrollar y comercializar los productos y servicios del BHU considerando las mejores prácticas en atención al cliente en forma coordinada con la División Canales y Apoyo Comercial.

### **COMETIDOS**

1. Participar en la formulación del plan estratégico del Área.
2. Elaborar el plan estratégico de la División y sus dependencias. En base a él, definir su plan operativo, monitorear su ejecución y proponer las acciones correctivas que aseguren el logro de los objetivos
3. Determinar las mejores prácticas para la atención integral y centralizada de clientes.
4. Verificar el correcto seguimiento de la satisfacción de los clientes y diseñar planes de mejora.
5. Participar en la elaboración e implementación de la política de otorgamiento de préstamos y de ahorro previo del Banco.
6. Propiciar el desarrollo de actividades o alianzas estratégicas que favorezcan el proceso de otorgamiento de préstamos, el de captación de ahorro previo y el de apertura de garantías de arrendamiento.
7. Promover el desarrollo de productos vinculados al ahorro y al otorgamiento de préstamos
8. Proporcionar información confiable y oportuna de gestión sobre otorgamiento de préstamos y de ahorro previo.
9. Generar operaciones de crédito que aseguren el retorno esperado

10. Promover el desarrollo eficiente del sistema de ahorro previo
11. Participar en la elaboración e implementación de documentos relacionados con las actividades que gestiona.
12. Verificar el cumplimiento de los sistemas de calidad aplicados a la gestión.
13. Asegurar el cumplimiento de toda la normativa relacionada con las operaciones que gestiona.
14. Promover la capacitación permanente del personal a su cargo.
15. Promover la mejora continua en los procesos y generar sistemas de medición de resultados.
16. Implantar y cumplir las políticas, metodologías y procedimientos definidos con relación a los riesgos que gestiona, reportando las operaciones que considere sospechosas.
17. Proporcionar información confiable y oportuna de los resultados de la gestión.
18. Asegurar el cumplimiento de los registros informáticos relacionados con las transacciones y operaciones propias del sector.
19. Generar reportes de los resultados de su gestión.
20. Optimizar la gestión del personal bajo su dependencia

**COMPETENCIAS REQUERIDAS:**

- Desarrollo del equipo
- Modalidad de contacto
- Liderazgo
- Pensamiento estratégico
- Orientación al cliente
- Orientación a resultados
- Iniciativa
- Ejecutividad
- Planificación y organización
- Apego a normas y reglas
- Autocontrol
- Habilidad analítica
- Creatividad e innovación
- Negociación

Ref. O/S 10/2011