

utdt.edu/educacionejecutiva

PROGRAMA DE GERENCIAMIENTO DE ENTIDADES FINANCIERAS

DIRECCIÓN ACADÉMICA: MARTÍN GASTELLU



PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN
5 MESES

CURSADA
**VIERNES DE 9 A 18H,
SÁBADOS DE 9 A 13H
(FRECUENCIA
QUINCENAL)**

La industria financiera está siendo objeto de profundos cambios, originados sobre todo por el uso cada día más intensivo de la tecnología. Los paradigmas, las metodologías y las reglas de juego se modifican aceleradamente, y el marco regulatorio debe acompañar esta dinámica.

En este programa nuestros asistentes recibirán herramientas que les permitirán estar mejor preparados para ser los líderes de este negocio en un futuro cercano.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | TEAM BUILDING

- › Actividad de integración y *seteo* de expectativas.
- › Concepto y herramientas de desarrollo profesional.
- › Dinámica de equipos (Ventana de Johary).
- › Columna izquierda (P. Kofman).
- › Teorías de motivación (Maslow, Pink, McGregor).
- › MBTI, preferencias (Myers Briggs).

MÓDULO 2 | ECONOMÍA, FINANZAS E INVERSIONES

- › Economía aplicada a un profesional financiero.
- › Principales variables del mercado: PBI, crecimiento económico, balance de pagos, variables monetarias, etc.
- › Finanzas: concepto de activo financiero. *Cash flow*. Renta fija y renta variable. Medición del retorno y el riesgo. Tipos de bonos.
- › Valuación y riesgo. Valuación de un activo financiero. Valuación de proyectos. Tipos de riesgos de invertir en un activo.
- › Inversiones: productos de inversión en el mercado de capitales. Acciones, bonos, fondos comunes, etc.
- › Armado de portfolio de inversiones. Perfilamiento de un cliente de inversiones. Medición y performance de una cartera de inversiones.

MÓDULO 3 | PRODUCTOS Y DISTRIBUCIÓN

- › El ciclo de vida del producto y su correlación con el ciclo de vida del cliente financieramente.
- › La diferencia entre productos troncales y productos transaccionales. Medición de rentabilidad.
- › Diferencia entre principalidad y penetración.
- › Procesos de creación de productos digitales.
- › Canales: red de sucursales, tipología, cálculo de mapping, ubicuidad. Las nuevas sucursales digitales.
- › Captación de clientes y posterior desarrollo atado al ciclo de vida de su producto.
- › Modelos de atención presencial, remota, onboarding, digital.

MÓDULO 4 | MARKETING Y PUBLICIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

- › Del brief a la implementación de campaña.
- › Introducción al ecosistema de comunicación corporativa. *Branding* de la industria financiera.
- › *Brief*: importancia, desarrollo, aprobación. Ejemplos de *briefing* y fuentes que nos ayudarán en su armado. Agencias: tipos y estilos.
- › Campañas 360. ¿Cómo se calcula el presupuesto para invertir en *marketing* y publicidad en la industria financiera?
- › *Marketing* digital. *Branding* vs. *performance*. Cómo medimos la efectividad de una campaña digital.
- › Contenido digital. Tendencias discursivas y de contenido. Soluciones digitales.
- › *Customer insights*. *Customer experience*. NPS y otras mediciones.

MÓDULO 5 | CRÉDITOS INDIVIDUOS Y CRÉDITOS EMPRESAS

- › Créditos individuos
- › Comprensión de la relación entre la estrategia del negocio y el riesgo. Tipos de riesgos.
- › Conceptos básicos de la gestión del riesgo crediticio de individuos.
- › Créditos empresas
- › Riesgo de crédito corporativo. Cómo se define el perfil de riesgo aceptable.
- › Herramientas de evaluación del nivel de riesgo estimado.
- › *Score* de evaluación de empresas (*Risk Rating*). Criterios de clasificación de los clientes.
- › *Portfolio management* y *triggers*. Etapa de *Remedial Management*.
- › Gestión integral de riesgos (según Banco Central). Herramientas y formas de gestión.

MÓDULO 6 | SEMINARIO DE NEGOCIACIÓN

- › Desafíos específicos que se presentan en negociaciones cotidianas de niveles gerenciales altos.
- › Implementación de herramientas útiles para destrabar y avanzar hacia una solución que cree valor.
- › Creación del máximo valor posible en negociaciones.

MÓDULO 7 | SISTEMAS Y TECNOLOGÍA

- › Herramientas de gestión para administrar las principales responsabilidades de un área de sistemas y tecnologías.
- › Conocimientos para tener una relación más fluida con las áreas de sistemas y tecnología.
- › Principales desafíos que dichas áreas tienen actualmente en el mercado y la importancia de las mismas respecto al futuro del negocio.
- › Inteligencia artificial.
- › Ciberseguridad. *Ethical hacking*.

MÓDULO 8 | PRESENTACIONES EFECTIVAS

- › Herramientas para realizar presentaciones efectivas, tanto de ideas como de proyectos.
- › Manejo del lenguaje corporal. Uso del *storytelling*.
- › Intervenciones asertivas y conexión con la audiencia.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 9 | INNOVACIÓN. LAS FINTECH COMO HERRAMIENTA DISRUPTIVA EN EL ECOSISTEMA FINANCIERO

- › Innovación
 - › Conocimientos teóricos y prácticos respecto a la gestión de emprendimientos y proyectos.
 - › Aplicación de la creatividad y la innovación.
 - › Detección de patrones obsoletos de pensamiento y conducta.
 - › Aplicación de técnicas nuevas y actualizadas de pensamiento creativo para salir de dichos patrones.
- › Las Fintech como herramienta disruptiva en el ecosistema financiero
 - › Concepto Fintech. Sus distintas variantes.
 - › Las finanzas colaborativas en plena expansión
 - › Inversiones digitales y el futuro posible de este mercado ambicioso
 - › Tecnología *blockchain*, criptomonedas.
 - › Medios de pago digitales.
 - › Bancos digitales. Caso real.

MÓDULO 10 | OPERACIONES Y PROCESOS. MARCO NORMATIVO

- › Operaciones y procesos
 - › Diseño y mejora continua de procesos desde la perspectiva del cliente. Metodologías.
 - › KPIs. Medición de la *performance* de los procesos y de la gestión de operaciones.
 - › Business Process Management (BPM) como disciplina para transformar la organización.
 - › La relación entre gestión de la demanda, PMO y gestión de procesos.
 - › La transformación digital de los procesos. Las áreas de procesos alineadas al negocio.
- › Marco normativo
 - › Marco legal. Descripción de las leyes de entidades financieras, mercado de capitales y lavado de dinero.
- › Reguladores. Revisión de la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (BCRA), Comisión Nacional de Valores (CNV) y de la Unidad de Información Financiera (UIF).

MÓDULO 11 | LIDERAZGO DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- › Construcción y dirección de equipos de trabajo de alto rendimiento.
- › Compromiso con la tarea, capacidad de aprendizaje en conjunto.
- › Motivación de los integrantes del equipo.

MÓDULO 12 | SIMULADOR DE NEGOCIOS. SIMULADOR DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- › Simulador de negocios
- › Juego de simulación de administración bancaria para aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a lo largo del programa.
- › Simulador de transformación digital
- › El futuro de la organización: los cambios tecnológicos transformando los procesos y la cadena de valor.
- › Ámbitos de transformación digital más innovadores.
- › Cuándo aplicar los cambios disruptivos y los evolutivos.

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

METODOLOGÍA

Se abordarán diferentes temas con el foco puesto en la práctica, sin dejar la teoría de lado. Se fomentará el trabajo en equipo y las actividades de integración para fortalecer los lazos entre los participantes.

AUDIENCIA

Perfiles de alto potencial de entidades financieras: bancos, tarjetas de créditos, ALyCs, Fintech y otras.

CUERPO DE PROFESORES

Ariel Bertino. Magíster en Finanzas, UCEMA. Gerente comercial, Grupo SBS (a cargo de Individuos, Instituciones no Reguladas, ACDIs y Redes de Distribución). | **Mariela Bucciarelli.** Licenciada en Comercialización, UADE. Especializada en Business Intelligence, Finanzas Corporativas y Negocios Agropecuarios. Responsable del Segmento Empresas, Banco Provincia. | **Martín Gastellu.** Licenciado en Administración de Empresas, UBA. Gerente de Marketing y Publicidad del Banco Hipotecario. | **Gustavo Tokashiki.**

Magíster en Dirección de Empresas, UCEMA. Licenciado en Análisis de Sistemas, UBA. Gerente de Riesgos, Brubank. | **Damian Fandiño.** MBA, UTDT. Contador Público y Licenciado en Administración, UBA. Gerente de Riesgo de Crédito Corporativo y coordinador del proceso de Gestión Integral de Riesgos, Citibank. | **Patricia Aréchaga.** Abogada, UBA. Mediadora certificada. Integró el Centro de Mediación del Ministerio de Justicia de la Nación entre 1993 y 2011. | **Javier Martín.** MBA, UCEMA. Ingeniero en Sistemas de Información, UTN. Gerente de Desarrollos Tecnológicos y Quality Assurance, CFA S. A. (Efectivo SÍ). | **Yael Romano.** MBA, UTDT. Licenciada en Relaciones del Trabajo, UBA. Gerente de Educación Ejecutiva, Escuela de Negocios UTDT. | **Hernán Kigel.** Posgrado en Economía Aplicada, UTDT. Singularity University Executive Program. Coordinador de Innovación para la Secretaría de Emprendedores y PYMES del Gobierno Nacional. Director, MINDS Garage. | **Mariela Karp.** Lic. en Psicología, UBA. Cuenta con más de 15 años de experiencia en temas de Recursos Humanos para empresas nacionales y multinacionales. | **Alejandro Cosentino.** Licenciado en Administración de Empresas

y Contador Público, UCA. Fundador y CEO, Afluenta. Reconocido empresario latinoamericano en el ámbito de las Fintech. | **Christian Giummarra.** Analista de Sistemas, Universidad de Morón. Gerente de Procesos de Originación de Individuos, Banco Macro. Cuenta con más de 20 años de experiencia en entidades bancarias nacionales e internacionales. | **Ismael Albert.** Contador Público, Universidad del Salvador. Programa de Desarrollo Directivo (PDD), IAE. Gerente de Compliance, Banco Ciudad. Secretario coordinador de las comisiones de Cumplimiento en ADEBA y ABAPPRA. | **Alejandro Frenkiel.** Licenciado en Psicología, Universidad Kennedy. Profesional con amplia experiencia en *marketing* digital. Director de Marketing y Desarrollo de Negocios en Nextperience. | **Cristian Gorbea.** MBA, Escuela de Negocios IDEA. Licenciado en Psicología, UBA. Socio, Business Skills. Cuenta con 25 años de experiencia gerenciando áreas de RRHH en compañías líderes.

Universidad Torcuato Di Tella

La Universidad Torcuato Di Tella es una institución sin fines de lucro fundada en 1991, heredera del espíritu innovador industrial de la fábrica SIAM Di Tella (1910) y de la visión artística y social de vanguardia del Instituto Torcuato Di Tella (1958). Su misión es la formación de las nuevas generaciones empresariales, políticas, académicas, sociales y artísticas de nuestro país y la producción de conocimiento básico y aplicado, en el marco de la excelencia académica, el pluralismo de ideas y la igualdad de oportunidades.

Rector

Juan José Cruces

Ph.D. in Economics, University of Washington.

Vicerrectora

Catalina Smulovitz

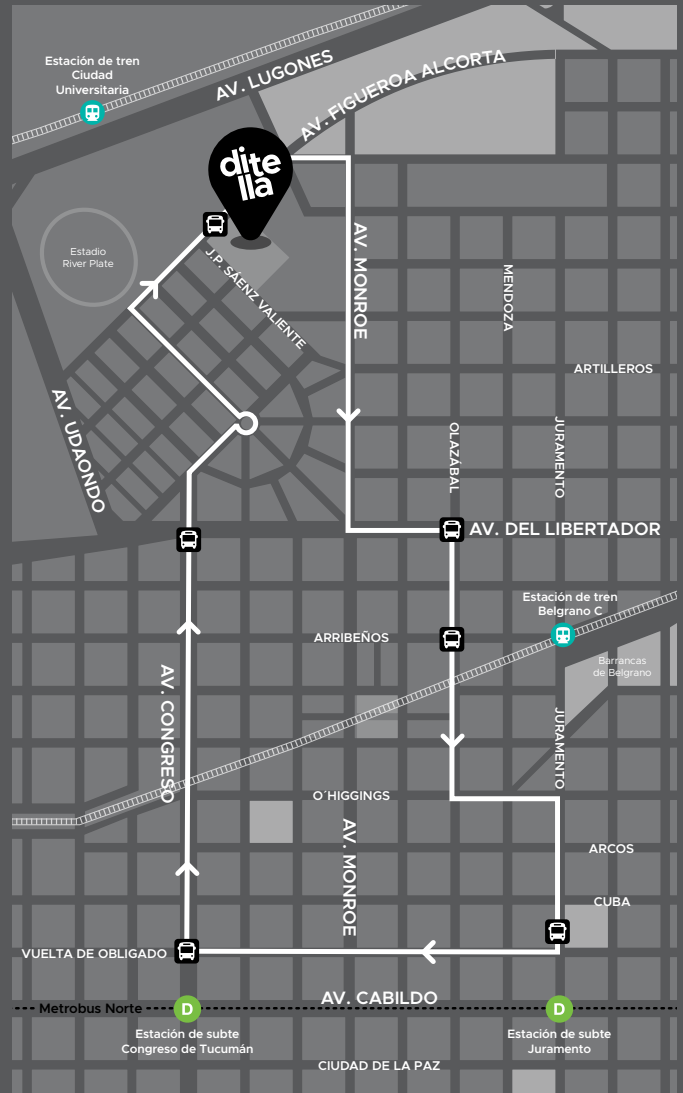
Ph.D. in Political Science, The Pennsylvania State University.

CARRERAS DE GRADO

- > Abogacía
- > Arquitectura
- > Administración de Empresas
- > Economía Empresarial
- > Economía
- > Diseño
- > Estudios Internacionales
- > Ciencia Política y Gobierno
- > Ciencias Sociales
- > Historia

POSGRADOS Y CURSOS

- > Arquitectura
- > Arte
- > Ciencia Política
- > Derecho
- > Econometría
- > Economía
- > Economía Urbana
- > Educación
- > Educación Ejecutiva
- > Educación Legal Ejecutiva
- > Estudios Internacionales
- > Executive MBA
- > Finanzas
- > Formación Ejecutiva en Políticas Públicas
- > Historia
- > MBA
- > MiM+Analytics
- > Periodismo
- > Políticas Públicas



DCI 2019

El bus ditelliano es un servicio de transporte gratuito que brinda la Universidad Torcuato Di Tella para conectar el Campus Alcorta con la red de transporte público (subte Línea D, tren Línea Mitre, Metrobus Norte y colectivos).

www.utdt.edu

Seguinos en:



Informes

(+54 11) 5169 7311 | 7342 | 7355 | 7383
admisiones_negocios@utdt.edu

DCI2019