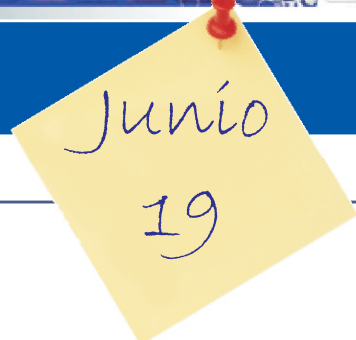


Agenda



8:30 - 9:00 hs.	Acreditación y café de bienvenida					
9:00 - 9:15 hs.	Palabras de apertura Pablo Salamone MCE Presidente CMS					
9:15 - 10:00 hs.	Crisis, Cambios y Nuevos Escenarios en el Sistema Financiero <i>El mercado crediticio estadounidense transita hoy por una situación crítica, con tasas de morosidad en el área hipotecaria que exceden los máximos históricos. A su vez, el resto de productos relacionados al consumo privado no han sido inmunes a semejante presión y han dado muestras también de un mercado deterioro. Estas condiciones adversas se han propagado a otros mercados internacionales y han despertado el interés de analistas e inversores en todo el mundo. El objetivo de esta charla es el de analizar las causas que llevaron al mercado crediticio estadounidense a su situación actual y de estudiar el posible desenlace a futuro de estos mercados. Habiendo entendido el origen y alcance de la crisis actual, se analizarán los posibles canales de transmisión hacia el resto de las economías, con énfasis en la situación Argentina frente a este panorama.</i> Juan Manuel Licari, PH. D. Senior Economist Credit Analytics Moody's Economy.com					
10:00 - 10:45 hs.	Desmitificaciones sobre el crédito para el consumo <i>Los resultados de un nuevo estudio que fue concebido por los más reconocidos ejecutivos de la actividad y realizado por una prestigiosa compañía multinacional en base a la necesidad de conocer cuáles son las principales causas de endeudamiento en los diferentes estratos sociales y los motivos por los cuales nuestros clientes entran en estado de morosidad.</i> Coordinadoras de la investigación: <table border="0"> <tr> <td>María del Rosario Bruera Directora de Negocios Equifax Veraz</td> <td>Martina González Analista de Desarrollo de Soluciones Equifax Veraz</td> </tr> </table>			María del Rosario Bruera Directora de Negocios Equifax Veraz	Martina González Analista de Desarrollo de Soluciones Equifax Veraz	
María del Rosario Bruera Directora de Negocios Equifax Veraz	Martina González Analista de Desarrollo de Soluciones Equifax Veraz					
10:45 - 11:25 hs.	Los Grandes Números del Mercado de consumo <i>Un estudio exclusivo, en el que se presentará el real dimensionamiento del mercado y las carteras crediticias, los principales índices macroeconómicos que tienen incidencia en el crédito al consumo, los niveles de endeudamiento por segmento socioeconómico, región y tipo de producto, los niveles de colocación de productos en los distintos estratos socioeconómicos.</i> <table border="0"> <tr> <td>Guillermo Barbero Partner Deloitte Corporate Finance</td> <td>Marcos Bazán Partner Deloitte Corporate Finance</td> </tr> </table>			Guillermo Barbero Partner Deloitte Corporate Finance	Marcos Bazán Partner Deloitte Corporate Finance	
Guillermo Barbero Partner Deloitte Corporate Finance	Marcos Bazán Partner Deloitte Corporate Finance					
11:25 - 12:00 hs.	Coffee Break y Apertura Muestra Comercial					
12:00 - 13:00 hs.	EL DEBATE <i>¿El segmento al que se presta dinero está saturado? ¿Cuáles son los principales segmentos que contraen deudas? ¿Por qué tanto clientes de bajos ingresos como otros de altos ingresos son morosos? ¿Cuál es la dimensión del mercado de consumo y su incidencia real en la economía nacional? ¿Cuáles son los efectos del branding en el vínculo con las tarjetas no bancarias? ¿Cuales son los perfiles psicográficos de los morosos?</i> <i>Partiendo de estos y más interesantes disparadores, promoveremos un debate multidisciplinario entre un Economista, un Sociólogo, y un Ejecutivo representando a la industria crediticia.</i> Panel Interdisciplinario: <table border="0"> <tr> <td>Lic. Enrique Paredes Sociólogo Estudio Paredes</td> <td>Gustavo Rapán Economista Gerente de Créditos y Planificación FC Recovery</td> <td>David Mermelstein Economista SR Econviews</td> </tr> </table>			Lic. Enrique Paredes Sociólogo Estudio Paredes	Gustavo Rapán Economista Gerente de Créditos y Planificación FC Recovery	David Mermelstein Economista SR Econviews
Lic. Enrique Paredes Sociólogo Estudio Paredes	Gustavo Rapán Economista Gerente de Créditos y Planificación FC Recovery	David Mermelstein Economista SR Econviews				
13:00 - 15:00 hs.	Almuerzo					
15:00 - 15:45 hs.	Fraudes y Gestión de Carteras	Cobranzas	Crédito Comercial			
	Conozca, en vivo, cómo se roban sus datos - Phishing <i>Le mostraremos EN VIVO y en TIEMPO REAL el modus operandi con el que un delincuente puede fácilmente robar la identidad de un cliente para realizar transacciones en forma ilegal a través de la web de un homebanking. Le explicaremos con consejos útiles qué medidas tomar y cómo prevenir este flagelo que cada vez crece con mayor intensidad y le enseñaremos las estadísticas en nuestro país. Por último, la visión del Estado sobre el tema.</i> Cristian Borghello Director Segu-Info Daniel Monastersky CEO Identidad Robada	Con las Vacas Sagradas se hacen las Mejores Hamburguesas <i>El negocio del crédito cambió radicalmente y de la misma forma cambiaron las necesidades en el área de cobranzas. Si no se hacen las cosas correctas, trabajar con mayor intensidad sólo logrará que hagamos las incorrectas más rápido. Ampliar los niveles de automatización tecnológica y usar intensivamente modelos analíticos hace la diferencia entre los mejores rendimientos y los rendimientos promedio. Los ejecutivos exitosos están siempre buscando dónde está la próxima oportunidad de mejora: desafían a las vacas sagradas.</i> Adolfo Kvitca Director de Soluciones Predictivas SPSS Argentina Facundo Malaureille Peltzer Socio Estudio Salvochea Abogados Gustavo Tanús Abogado www.protecciondedatos.com.ar María Mercedes Contino Responsable de Área Legal Recsa Argentina	Central de Balances y la experiencia en la Región <i>Qué es y cómo funciona una Central de Balances y cuál es la experiencia en Latinoamérica de las empresas que se dedican a este tema. Panel, con demostración práctica vía internet, sobre el alcance y prestaciones de las Centrales en Brasil, Uruguay y Argentina</i> Julio César Leandro Gerencia Personas Jurídicas Serasa (Brasil) Roberto Mónaco Presidente Fidelitas Juan Alberto Ignatov Tibes Coordinador de la Central de Balances Liga de Defensa Comercial (Uruguay) Bernardo Quesada Economista Coordinador del Programa de Servicios de Información Comercial para las PYMES (Uruguay)			
15:45 - 16:30 hs.	¿Qué es más arriesgado, no conocer a los potenciales clientes o no conocer bien a quienes ya son clientes? <i>Es necesario realizar una gestión eficiente de clientes, ya que no basta con tener los datos adecuados, sino saber interpretarlos de forma correcta y valorar su impacto real. Las claves: A través de la conducta real de los clientes, se puede determinar los montos y plazos adecuados a cada producto, personalizando las estrategias y acciones para cada cliente. Utilizando una correcta segmentación de nuestra cartera de clientes, se puede diferenciar la tasa, aplicando la metodología de pricing basado en riesgo. Al gestionar correctamente a nuestros clientes, se reducen las deudas incobrables y los costos que esto trae aparejado, aplicando estrategias efectivas de retención y cobranza por tramo.</i> Flavio Covacich Head of Delivery and Consultancy Experian	Buenas prácticas en cobranzas a través del uso de bases de datos: ¿Una utopía? <i>A qué riesgos se exponen innecesariamente los call centers, las empresas de cobranzas y todos aquellos que se dedican a esta actividad cuando adquieren bases de datos de fuentes no confiables. Dos especialistas en Hábeas Data y Derecho Informático y el responsable de uno de los grandes call centers de Argentina se cuestionan si en nuestro país es posible hacer cobranzas a través de las buenas prácticas y orientan a las empresas presentes respecto de la promoción de las mismas</i> Facundo Malaureille Peltzer Socio Estudio Salvochea Abogados Gustavo Tanús Abogado www.protecciondedatos.com.ar María Mercedes Contino Responsable de Área Legal Recsa Argentina	El Mapa del Riesgo de Crédito por Actividad Comercial <i>Cuáles son las actividades comerciales con mayor riesgo de incobrabilidad y las zonas del país más riesgosas. Análisis y perspectivas de las principales actividades productivas partiendo de la Central de Balances</i> Roberto Mónaco Presidente Fidelitas Alberto Teszkiewicz Gerente de Desarrollo de Negocios SPSS Argentina			
16:30 - 17:15 hs.	Coffee Break Muestra Comercial					
17:15 - 18:00 hs.	Tecnología	Crédito al Consumo	Caso de Éxito			
	Soluciones móviles en el mundo del crédito <i>SMS, la tecnología celular nos permite interactuar con el mercado y mejorar las posibilidades de otorgar nuevos y más créditos.</i> Leonardo Ferrán Director de Marketing Equifax Veraz Marcelo Belmer Gerente de Desarrollo de Producto Equifax Veraz	El Banco Ixe, y su exitosa experiencia para competir por segmentos en un competitivo México <i>La cartera de créditos al consumo en México de baja tasa de crédito (63%), siendo relevantes las estrategias que se aplicarán para aprovechar los diferentes factores que afectarán el crecimiento del portafolio en el siguiente contexto: Mayor competencia por la entrada de nuevos participantes como oferentes y mayor demanda de segmentos emergentes del mercado de crédito al consumo.</i> Laura Rubio Suástegui Directora Comercial de Tarjeta de Crédito Banco IXE (México) Coordina: Javier Buitrago Gerente Regional Despegar Créditos Despegar.com, Inc.	Cómo controlar el riesgo en carteras Private Label impulsando las ventas a través del crédito de consumo <i>En un mundo cada vez más competitivo, es importante que las instituciones tengan el total control de sus datos. Esto es crucial porque la correcta utilización de estos datos les permitirá no perder espacio en el mercado, haciendo campañas más asertivas y lo que es más importante, les permitirá obtener mejores resultados financieros, reduciendo las pérdidas y ampliando las ganancias haciendo la separación de clientes buenos y malos en forma muy efectiva.</i> Alexandre Nardy Soares Director Comercial para América Latina Fair Isaac Corporation (Brasil)			
18:45 a 21:00 hs.	Entrega de Premios CMS Líderes 2008 y Cierre del Congreso					