

CMS Forum

Actividad Interactiva:

Ideas para que el tema presentado en el Congreso sea memorable
(Resaltadas las 2 ideas centrales)

1. Tendencias en Modelos de Behavior Scoring y Sistemas Anti-Fraudes

Grupo 1

- **Expositor desarrolle un modelo de comportamiento basado en las experiencias vividas por los participantes de la Conferencia.**
- **Modelos Internos vs. Modelos Externos.**
- Presentar ejemplos de aplicación con objetivos y ahorros obtenidos.
- Formas de aplicación para incrementar la rentabilidad a través de la cobranza.
- Dar ejemplos de antimodelos de scoring.
- Incorporación de modelos de bahavioral para ampliaciones de líneas.
- Sistemas informáticos aplicados a la materia.
- Administración de modelos para aplicación en Sucursales.
- Demostración de un modelo de Inteligencia Artificial.
- Desarrollo de estrategias derivadas de los resultados de los modelos.
- Ejercicio práctico de aplicación de los modelos.
- Relevar opiniones de los participantes respecto de las desventajas de los modelos aplicados actualmente.
- Discusión cómo mitigar éstas desventajas.
- Demostración de modelos de detección de crímenes por policías en países desarrollados.

Grupo 2

- **Focus Group.**
- **Teatralización de un fraude.**
- Expositor del tema + preguntas y respuestas.
- Workshop.
- Filmación de posible fraude.
- Juegos.
- Mejores prácticas con panelistas.
- Demo de software.
- Competencia.
- Costo / Beneficio de política antifraude.
- Enfoque sobre diferencial.
- Charla magistral.
- Costo / beneficio de la herramienta.
- Encuesta sobre tema.

2. Valuación de Carteras de Crédito de Consumo

Grupo 1

- **Remate / licitación / subasta de carteras en tiempo real.**
- Ejemplos prácticos.
- Panel por mercado (segmentación por mercado vertical).
- Ambiente al aire libre.

- Apuestas / Juegos (según valuación).
- Scoring de los mismos participantes.
- Debate / Mesa redonda (criterios de evaluación).
- Tendencias y nuevas herramientas.
- Visión a futuro.
- Taller de análisis de supervivencia.

Grupo 2

- **Presentación de un caso real.**
- **Caso de éxito presentado con comicidad.**
- Presentación conjunta de un vendedor / comprador.
- Hacer juego de competencia de la cartera: Justificar el porqué.
- Evaluación de las responsabilidades y cómo afectan el precio.
- Benchmark internacional.
- Valuación con información y tiempo acotado.
- Técnicas de valuación respecto de flujo de fondos.
- Determinación del riesgo esperado con relación al precio.
- Regulador / Auditor.
- Valuación del costo de oportunidad.

3. Novedades en Valuación Crediticia de Empresas

Grupo 1

- **Auditoría personalizada in situ.**
- **Ventajas en Imposición del producto.**
- Patrimonio.
- Flujo de fondos.
- Clientes.
- Ratios.
- Permanencia en el mercado.
- Características del mercado.
- Industria.
- Competencia.
- Cumplimiento impositivo.
- Antecedentes crediticios.
- Proyección de crecimiento.
- Score.

Grupo 2

- **Presentar modelos paramétricos y hacer una competencia entre modelos en el evento.**
- Presentación expositores.
- Casos prácticos.
- Ejercicios.
- Casos de Estudio.
- Dividir en grupos.
- Que regalen libros sobre el tema.
- Sortear una SONY VAIO.
- Casos de éxito de otros mercados.
- Presentar modelos paramétricos.
- Presentar modelos estadísticos.
- Simulación de casos con la participación del público.

- Desfile de modelos con sponsors que provean soluciones de evaluación.
- Que el evento se realice en Cartagena de Indias.
- Participación del público.
- Que cante Pablo Salamone. :-)

4. Gerenciamiento de la Mora temprana

Grupo 1

- **Premio al buen pagador con incentivos.**
- **Establecer micro-pagos.**
- Mensajes de texto.
- Envío de cartas.
- Recordatorio de pagos.
- Tele-trabajo.
- Insistir con otros horarios.
- Plan de millaje.
- Recaudación en puntos de uso frecuente.
- Aceptar dación en pago.
- Cobros parciales sin limitación.
- Scoring en función del crédito disponible.

Grupo 2

- **Incorporación a un panel de Gerentes de Bancos al dueño del supermercado chino en la explicación de la cobranza de la libreta de fiado.**
- **Efecto escarnio público en mora temprana (Un minuto de TV)**
- Panel 5 responsables de entidades bancarias.
- Análisis y segmentación de la mora temprana.
- Exposición del Gerente de Cobranzas de las suscripciones de Playboy.
- Resultados comparativos de la utilización del IVR con voces de famosos en la gestión de mora temprana: Ej. Gasalla, Tinelli, De La Rúa, Kirchner.
- Negociación y Mora temprana en bajas rentas.

5. Tendencias en Modelos de Evaluación Crediticia

Grupo 1

- **Juego de roles: Traer a solicitante de crédito para ver cómo maneja la entrevista.**
- **Solicitar info de otros mercados.**
- Invitar a actuario para que nos de modelos estadísticos.
- Hacer desfile de modelos para introducir el tema con las distintas tipologías.
- MTV últimas tendencias.
- Generar Conference-call con experto de mercado maduro.
- Mesa redonda entre evaluadores y potenciales tomadores.
- Cómo creen que será la evaluación a 10 años vista.

Grupo 2

- **Valuación crediticia con información adicional cuantitativa y cualitativa.**
- **Outsourcing de servicios.**
- **Globalización en las decisiones crediticias con criterios unificados.**
- Scorización de las decisiones.

- Parametrización de bases de datos.
- Benchmarking.
- Modelos con señales de alarma.
- Simplicidad y automaticidad de la valuación.
- Training para toma de decisiones.
- Capacitación específica en la materia.
- Utilización de herramientas-skills.
- Especialización.
- Adaptación a normas BCRA.
- Paradigma en que el crédito ayuda a las ventas.
- Marketing en área de créditos.
- Jerarquizar área de créditos.

6. Tendencias en Métodos de Recupero

Grupo 1

- **Top 40 de excusas para no pago y cómo rebatirlas.**
- **Llamar en vivo a un incobrable (Tangalanga)**
- **Juego de cobradores y el público deudor elige a quién pagar.**
- Paneo por prácticas en países LATAM.
- Tecnología aplicada a las acciones.
- Role Play entre cobradores y deudores.
- Comparar grabaciones exitosas y no exitosas.
- Códigos de buenas prácticas.
- Cobranza vía chat.
- Tercerización en manos de especialistas.
- Venta de carteras.
- Recupero con visita a domicilio.
- Premios para cancelaciones de deudas.
- Seguir script en vivo por personal jerárquico.

Grupo 2

- **Venta de cartera.**
- **Empleo de nuevas tecnologías de comunicación.**
- Perfeccionamiento de software.
- Exportación de gestión de cobranzas.
- Tercerización de gestión.