

# Ciclo de *RIESGO* SUMMIT

20  
21  
LATAM

**SUMMIT**  
Latam Online  
Live Streaming Latam & Expo3D WEB



**LUNES 23 de agosto 2021**

2:30 p.m. ▶ Apertura plataforma digital 3D [www.expofinanzas.com](http://www.expofinanzas.com)

*Todas las experiencias en la plataforma digital son 7x24*  
y se mantendrán abiertas hasta el lunes 30 a las 11:00 p.m.)



**Muestra  
Comercial  
con stand 3D  
7X24**

Foro Ciclo de Riesgo SUMMIT - Muro de Opinión:  
aporte y comparta conocimiento  
en el Foro de Expertos **7X24**

Foros Miembros Últimos mensajes Registro Iniciar Sesión



**Agenda a la carta con  
el mejor contenido de  
alta especialización  
7X24**

**ZONA FEST**  
*La diversión y el conocimiento  
van de la mano 5X24*

**DIRECTORIO  
ABC**

**LA BIBLIA  
DE LA CONTRATACIÓN  
7X24**

Aliados y proveedores  
de la industria financiera,  
el crédito y la cobranza

**Contento BPS**  
Gestores de sueldos

**Konecta**

**Microsoft**

**AECESA**

**MV**  
GRUPO MV

**Solati adminfo SMART**



**TransUnion**

**GRUPO CONSULTOR**  
SOLUCIONES FINANCIERAS



**AndesBPO**  
Contact center

**bankingly**



**AIS**  
GRUPO

**Litigando.com**  
Gestión judicial, más desde web

**EQUIFAX**



**MAREIGUA**



**COGUSIMALES**  
BPO CON ACREDITACIÓN EN COLOMBIA

**FINANCREDITOS**  
BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

**FECSA**  
Gestión de Confianza

**intellBPO**  
Virtual Contact Center

**Gi coronado**

**Finlecobpogroup**

**LIAN**  
GRUPO EMPRESARIAL

**KOBRANZAS**  
Especialidad en Negociación

**OTOGONZALEZ S.A.S**

**NORTH WAY SERVICES**

**cubicum**

**C&C**

**bakertilly**

**SyigmaTech**



## PRIMER DÍA / JORNADA PRESENCIAL - miércoles 25 de agosto 2021

En la mañana

En la tarde

### PLENARIA - TERRAZA CENTRAL ZULA

8:30 am

#### Instalación y Palabras de Bienvenida

Revista Ciclo de Riesgo Beatriz Villa Directora de la revista Ciclo de Riesgo.

8:45 am

**PANEL:** Desafiando con éxito la turbulencia y la incertidumbre del actual entorno económico, político y social, frente a la dinámica del crédito y la calidad de Cartera.  
**Camilo Herrera**, economista - Presidente de la Consultora Raddar CKG

10:30 am Refrigerio abierto y visita a la muestra comercial en la Expo-Business Coffee para conexión de negocios



11:00 am a 12:30 pm

**PANEL - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO**  
(Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza)



Migrando de la Innovación Incremental hacia la Innovación Radical en el Ciclo de Crédito en ecosistemas digitales con efecto Red.



La inteligencia de negocio en el Ciclo de Vida del cliente – Pasando de la predicción a los resultados, hasta llegar al valor.



Gestión Inteligente del Ciclo de Crédito y cartera en el sector real, comercial y servicios como detonante de la Reactivación Económica.



Remesas de alto impacto en la Next Mobile Economy - La potencia del efecto red y la prosperidad social.



Dando liquidez al activo improductivo en mercados en crisis.



COO, CFO, CISO, CIO, CTO - EL agilísimo en la gestión de riesgo en áreas de negocio interconectadas con efecto red.

12:45 pm

#### Almuerzos temáticos

Consulte el mensaje de SMS que le llegó a su celular para indicarle la ubicación del restaurante en el piso 3 donde se reunirá su grupo especial de almuerzo.

2:00 pm a 2:30 pm

**CONFERENCIA - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO**  
(Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza )



Comportamiento financiero y crediticio de los clientes en pandemia y la jerarquía y predicción de pagos



Customer journey map en el Ciclo de Crédito



Proceso, metodología y digitalización: los tres detonantes de efectividad y eficiencia en el Ciclo de Facturación, Cartera y Pagos.



Data inteligente del mercado de remesas como habilitador de la oferta de crédito.



La capacidad de conectarnos con la historia que hay detrás de cada deudor.



Están las áreas de Riesgo listas para el momento en que se revele el Riesgo de Crédito en toda su intensidad?

2:30 pm a 4:00 pm

**PANEL - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO**  
(Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza )



Science Data, Analítica e Información alternativa: El poder de la inteligencia del cliente como acelerador de la recuperación de cartera



La experiencia del cliente al banquillo. Percepción Vs. Realidad. Que pasa que no se avanza con contundencia?



Financiación en el canal de venta y gestión de pagos, como herramientas de diferenciación competitiva, incremento de las ventas y la fidelización.



Consolidando Pilares de diferenciación como ventaja competitiva en el mercado de Remesas.



Ley de insolvencia persona natural: Desarrollando las capacidades para superar las ineficiencias del proceso.



Revisando la forma en que interpretamos los Mapas de Riesgo, Rinocerontes Grises y los Cisnes Negros para alienarnos con entornos VUCA.

4:00 pm Refrigerio abierto y visita en la muestra comercial en la Expo-Business Coffee



### PANEL PLENARIA - TERRAZA CENTRAL ZULA

4:30 pm a 5:30 pm

El valor de las organizaciones ágiles - Empresas de todos los tamaños y sectores están esperando que llegue la nueva normalidad. La gran noticia es que las compañías que están liderando el cambio no están esperando la "nueva normalidad", realmente la están construyendo ellos mismos.



### SEGUNDO DÍA / JORNADA PRESENCIAL - jueves 26 de agosto 2021

En la mañana

#### PLENARIA - TERRAZA CENTRAL ZULA

8:30 am a 9:30 am

##### CONFERENCIA

Gerenciamiento de alto impacto inspirado en los principios de las organizaciones exponenciales

9:30 am a 10:30 pm

##### PANEL - TECNOLOGÍA Y MODELOS: Una mirada a los nuevos riesgos

10:30 am Refrigerio abierto y visita a la muestra comercial en la Expo-Business Coffee para conexión de negocios



11:00 am a 1:30 pm

##### PANEL - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO (Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza)



Trayectoria futura de la innovación habilitada por el Open Banking y sus impactos en el Ciclo de Crédito, Cartera y Cobranza.



Segmentación y Multicanalidad: dos pilares de la estrategia de gestión de cartera en entornos sensibles.



Ecosistema digital y el efecto red: llevando los modelos de negocio B2B al siguiente nivel.



Tres impulsores de alto impacto en la Reactivación: Sistemas de pago, Remesas y Financiación.



Aprovechando las oportunidades de la industria de "distress asset investing" - Cristina Gómez Clark, Expert Associate Partner McKinsey & Company.



El valor del GRC frente a los nuevos riesgos de la Mobile economy.

12:45 pm

##### Almuerzos temáticos

Consulte el mensaje de SMS que le llegó a su celular para indicarle la ubicación del restaurante en el piso 3 donde se reunirá su grupo especial de almuerzo.

2:00 pm a 2:30 pm

##### CONFERENCIA - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO

(Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza )



La inteligencia del modelo de crédito encuentra su mayor elemento transformador en la potencia de su talento humano.



Agilidad Competitiva para navegar con celeridad en ecosistemas digitales.



La oportunidad de la crisis: Casos de transformación empresarial que nos permitan identificar factores comunes de éxito, para desarrollar herramientas como detonantes de procesos de cambio profundo - Ana María López, Socia Opes; Banca de inversión para empresas en crisis, especializada en Turnaround.



Las diásporas como agentes de cambio para los países Latinoamericanos.



Conciliación, Reconversión de deuda e Insolvencia en modelos B2B



Como superar la trampa de los Modelos de Riesgo de Crédito desconectados de las nuevas realidades.

2:30 pm a 4:00 pm

##### PANEL - AGENDAS ESPECIALIZADAS EN PARALELO

(Tema a elección del asistente – ver en el mapa la ubicación Salón/Terraza )



Segmentación y Multicanalidad: dos pilares de la estrategia diferencial, de cara al entorno económico, social y cultural en la cobranza por Regiones.



Una mirada axiológica a la creación de valor a través de la Inteligencia de Cliente, en medio de turbulencia ambiental, social y económica.



Gestión Financiera, Gestión de Crisis y Reactivación – Tres vértices del mismo triángulo.



Remesas móviles y digitalización: El reto de la fidelización y la profundización, en un mercado que aun no logra consolidar atributos de diferenciación.



Reinventando la Gestión de Cobro Jurídico en entornos de alta sensibilidad social.



Modelos de Riesgo y la gestión de la incertidumbre - el abordaje de una realidad que supone en sí misma la ruptura del modelo tradicional de negocio.

4:00 pm

Refrigerio abierto y visita en la muestra comercial en la Expo-Business Coffee



##### CONFERENCIA DE CIERRE PLENARIA - TERRAZA CENTRAL ZULA

4:30 pm a 5:30 pm

Consolidando un factor diferenciador difícil de alcanzar: La potencia del trabajo significativo /meaningful work.

5:30 pm

Palabras de cierre y copa de vino

En la tarde



**CICLO**  
**DE RIESGO** 10 Aniversario AÑOS  
*La revista para expertos del mundo del Crédito y la Cobranza*

**CICLO**  
**SOLIDARIO** WEB NEWS  
Conectando a los líderes para maximizar su impacto

**CICLO**  
**EVENTOS**

Comprometidos con la edificación de una potente industria del Crédito y la Cobranza

**Contento** BPS®  
Gestionamos sueños

**Konecta**

 Microsoft

**AECSA**

**Solati**  
tecnología | innovación | nube

**adminfo**  
SMART

**MAXICOBROS**

**TransUnion**™

**GRUPO MV**

  
**GRUPO CONSULTOR**  
SERVICIOS EMPRESARIALES

**A&S**  
SOLUCIONES EMPRESARIALES

**AndesBPO**  
Contact center

**bankingly**

**GF COBRANZAS JURIDICAS**

**AIS**  
GROUP

**Litigando.com**  
Gestión judicial, esté donde esté

**EQUIFAX**

**MAREIGUA**

**OTOGONZALEZ**  
OUTSOURCING

**coquasimales**  
BPO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL

**FINANCREDITOS**  
BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

**reca**  
Gestión de Confianza

**inteliBPO**  
Virtual Contact Center

**Gi**  
coronado

**Finlecobpogroup**

**LIAN**  
GRUPO EMPRESARIAL

**Syigma Tech**

**OTOGONZALEZ S.A.S**

**cubicum**

**C&C**  
SERVICES

**bakertilly**

**KOBRANZAS**  
Expertos en Negociación **GRUPOKOBASA**

**NORTH WAY**  
SERVICES