

Foro de Liderazgo de ACSDA en Miami 2013

Tema General - Identificación de Nuevos Productos e Iniciativas de Servicios

Líder de la sesión – Javier Jara DCV Chile

Examinar experiencias e intercambiar visiones a cerca de la forma como cada uno de los CSDs, enfrenta hoy en día, los siguientes temas:

- Identificación y desarrollo de nuevos productos/servicios.
- Revisar los procesos de selección de nuevas iniciativas/productos, más allá de aquellos que son parte del “core business” de los CSDs.

A la fecha existen diversos modelos como cada CSDs a nivel mundial, abordan sus decisiones para resolver los nuevos servicios/productos a desarrollar en los mercados donde se desempeñan, habida consideración de multiplicidad de factores: Legales, normativos, riesgos, ingresos, valor agregado, entre otros.

La propuesta de trabajo en nuestro próximo Senior Summit Miami (2013), tiene como finalidad analizar - en un modelo de mesa redonda entre los asistentes - las visiones y realidades de cada uno de los CSDs. A fin de colaborar en el debate, se presentan las siguientes materias vinculadas al tema:

1. Servicios desde el Core tradicional de los Depósito a Servicios de Valor Agregado.



- ¿Esta Ud. de acuerdo con que los anteriores ítems representan los servicios “core” de un CSD?. En caso negativo, ¿Por qué no

está de acuerdo?

- Algunos CSDs están adaptando sus capacidades para mantener registros de tal manera que pueden ampliar sus servicios a un área fuera del mercado de valores. (P.ej. registros de seguros).
¿Considera Ud. que en su mercado existen estas oportunidades de expansión? ¿Cree Ud. que este es el tipo de iniciativa que se presta a una cooperación entre CSDs de diferentes mercados?

2. Identificación de nuevos productos y oportunidades de servicios

- ¿Cómo identifica Ud. las ideas sobre nuevos servicios y productos para ser ofrecidos en el mercado?
- ¿Existen algunas experiencias de servicios/productos que hayan sido exitosas/no exitosas para su entidad? Si es así, ¿porqué?
- Potenciales Fuentes utilizadas por algunos CSDs:
 - Requerimiento del mercado, legales o de los participantes.
 - Desarrollo o iniciativa creada internamente.
 - Comparación con otros CSDs.
 - Interacción con otras entidades a través de asociaciones regionales e internacionales y eventos.

3. Enfoque sobre Nuevos Servicios y Productos

- ¿Qué nuevo tipo de negocios o iniciativas de servicio ha ofrecido durante los últimos años?
- ¿Cuál fue el resultado de estas iniciativas? ¿Han tenido algún efecto los resultados sobre su enfoque para el desarrollo de servicios?
- ¿Modifica Ud. su enfoque de manera especial cuando se trata de un servicio para sus clientes tradicionales?

4. Desarrollo Futuro

- ¿Cuáles son los principales incentivos para el desarrollo de nuevos servicios y productos en su organización? ¿Por qué?
 - Trade off entre los servicios/ productos generadores de ingresos versus infraestructura.
 - Conflictos con Accionistas y regulatorios: Cómo son abordados y manejados
- ¿Cómo reaccionan su Junta Directiva y demás accionistas cuando Ud. procura desarrollar servicios más allá de lo que tradicionalmente se considera como el campo del CSD, o con servicios orientados hacia una nueva base de clientes?
- Drivers para la toma de decisiones sobre nuevos servicios/productos:

- Crecimiento del mercado y desarrollo de nuevos instrumentos y emisiones
- Diversificación de la oferta de servicios y de la fuente de ingresos
- Ofrecimiento de servicios centralizados que actualmente prestan individualmente los participantes en el mercado
- Ampliación de la base de clientes
- Ofrecer servicios de TI y otros servicios que subsidien ausencia de terceros.
- Impulsar las capacidades organizacionales, permitiendo el ingreso a nuevas áreas comerciales
- Atraer más transacciones y de mayor valor para ser procesados
- Expansión internacional
- Otras