

Diploma

PRICING ANALYTICS

...

- ➔ **Inicio:** 17 de abril
- 🕒 **Horas:** 80 horas académicas
- 📶 **Modalidad:** Online en vivo
- 📅 **Horarios:** Lunes y miércoles

> 7:30pm a 10:30pm



> 8:30pm a 11:30pm



> 9:30pm a 12:30am



- 🎓 **Certificación:**
Por DMC: Especialista en
Pricing Analytics. Pricing
aplicado al riesgo de crédito
y operacional



Introducción

El continuo crecimiento económico del país y de los negocios ha conllevado al incremento de la competencia muchos rubros empresariales, empujando a los responsables de productos a la aplicación de estrategias cada vez más específicas en búsqueda de la tan ansiada diferenciación, actividad en la que el Precio juega un papel preponderante. Por ello, la creación del proceso Pricing resulta vital para mejorar los márgenes de retorno del negocio.

Por ello DMC Perú, presenta el “Programa Pricing Analytics” que te permitirá dominar metodologías y herramientas para la gestión de precios en la organización con un enfoque estratégico y táctico basado en el conocimiento de técnicas analíticas, a desarrollar indicadores para estimar su impacto en el negocio, así como a aplicar el pricing en el sector financiero para el riesgo de créditos y operaciones.



Requisitos

- > Obligatorio: Conocimiento de Python nivel básico, estadística descriptiva y econometría, regresiones lineales y logísticas.
- > Deseable: Conocimientos básicos en Microeconomía, manejo de Excel y de datos a nivel usuario, conocimiento básico de entornos de programación.

Perfil del Egresado



- > Conoce las diferentes metodologías y herramientas para la gestión de precios, con un enfoque táctico y estratégico, y basado en técnicas analíticas.
- > Emplea las técnicas de pricing para su aplicación en el mercado financiero, particularmente a riesgos de crédito y operacionales.

Malla Curricular

1. Taller de marca personal y empleabilidad

PRICING IMMERSION

1. Fundamentos de pricing

- Qué es pricing
- Métricas básicas de pricing.
- Relación entre precio y cantidad.

- Mecanismo de precio básicos – Subastas.
- Introducción a discriminación de precios.

2. Discriminación de precios

- Discriminación de precios mediante versionado de productos.
- Discriminación de precios mediante la venta por paquetes.

- Discriminación de precios por cantidad de compra.
- Discriminación de precios basada en las características del cliente.

2. Discriminación de precios

- Disposición a pagar.
- Market data.

- Encuestas.
- Descuentos o excepciones.

PRICING ON BUSINESS

1. Strategy & tactical pricing

- Tactical pricing.
- Pricing táctico a Precio Estratégico.

- Psychological Pricing Tactics.

2. Elasticidades y métodos de pricing

- Regresiones y pricing.
- Elasticidad Precio e impacto en pricing.

- Doble Marginación, Valor del Dinero en el Tiempo y CLV.
- Métodos de Pricing.

3. Price optimization

- Precio portafolio de productos.
- Canales y efectividad.

- Segmentación y clusters.
- Pricing para una cartera de productos.

PRICING ANALYTICS

1. Métodos estadísticos para pricing

- Cálculo de elasticidad por regresión.
- Estadística descriptiva para pricing.
- Regresión lineal aplicado a pricing.

- Regresión logística a pricing.
- Probabilidad de adquisición.
- Frontera Eficiente.

2. Deep learning

- Creación de KPIs para pricing.
- Forecast in the sample.

- Forecast out the sample.

Malla Curricular

MERCADO Y COMPETENCIA

1. Competitive pricing

- Tipos de mercados y características.
- Información de la competencia.
- Estructura de la competencia.
- Teoría de juegos.

2. Estimación de ganancias y pérdidas

- Creación de Pilotos.
- Medición de beneficio por esperados.
- Medición de beneficio por pilotos.

WORKSHOP

- Implementación de modelo de Pricing para Banca/Retail.

PRICING APLICADO A RIESGO DE CRÉDITO Y OPERACIONAL

1. Estructura y componentes del modelo de pricing

- Estructura del modelo de pricing.
- Pool de fondos.
- Precios de transferencia interna.
- Procesos de negocio en las entidades bancarias.
- Costo operativo de productos de colocación/activo.
- Costo operativo de productos de servicios.
- Prima de riesgo esde crédito.

2. Normativa regulatoria y de contabilidad. Basilea III y Norma IFRS9

- Basilea III.
- Reglamento para el Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito y Operacional.
- Método Estándar.
- Método IRB: Básico y Avanzado.
- PD, LGD, EAD.
- Formula IRB.
- Requerimiento de patrimonio.
- Activos Ponderados por Riesgo de crédito.
- Norma IFRS9.

3. Credit scoring de probabilidad de incumplimiento (PD) y pérdida total en caso de incumplimiento (LGD)

- Métodos estadísticos de credit scoring en entidades financieras.
- Regresión Logística.
- Credit scoring de PD de una cartera minorista Caso.
- Credit scoring de PD de una cartera no minorista.
- Credit scoring de severidad LGD.

4. Pricing de tasas de interés de préstamos

- Procesos de negocio en las entidades bancarias.
- Rentabilidad Ajustada al Riesgo de Crédito (RAROC).
- Componente técnica y financiera de la tasa de interés.
- Valoración neutral al riesgo.
- Probabilidad neutral al riesgo y probabilidad observada.
- Prima de riesgo de crédito de la Pérdida Esperada (PE).
- Rentabilidad de fondos asignados a PE.
- Prima de riesgo de crédito de la Pérdida No Esperada (PNE).

Malla Curricular

5. Pricing de tasas de interés con mitigantes de riesgo de crédito

- Garantías reales mobiliarias y colaterales financieros.
- Garantías personales y derivados de crédito.
- Garantías públicas (Programa Reactiva Perú).
- Credit default swap.
- Requerimiento de capital en método estándar con mitigantes de riesgo (Colaterales financieros).
- Requerimiento de capital en método IRB con mitigantes de riesgo (Garantía personal).
- Pricing con mitigantes de riesgo de crédito.

6. Pricing aplicado a riesgo operacional

- Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional.
- Prima de Riesgo Operacional.
- Prima de Riesgo Operacional por Pérdida Esperada.
- Prima de Riesgo Operacional por Pérdida Inesperada.
- Rentabilidad Ajustada por Riesgo Operacional (RORACo).
- Modelo de Pricing: calculo de comisiones de los servicios financieros.

PROYECTO INTEGRADOR

- Diseño de una propuesta de Pricing para una casuística de negocio real.

Metodología DMC



Aprende Haciendo

Desarrolla casos con datos reales, incluso puedes proponer casos de tu propio sector.



Clases en Vivo

El 100% de las clases que se desarrollan en el programa son en vivo.



Asesoría Académica

Resuelve tus dudas con el asistente académico en línea.



Plataforma E-learning

Accede en cualquier momento a materiales complementarios: videos, clases grabadas, etc.



Proyecto Integrador

Combina las herramientas y conocimientos adquiridos en un proyecto aplicado a casos reales.

Docentes Expertos

Aprende con los líderes de las mejores empresas de Latam.



**Daniel
Guevara** ■ ■

Senior Specialist
Pricing Analytics



**Claudia
Iparaguirre** ■ ■

Managing
Director



*En caso de contingencias podría cambiar alguno de los docentes por otro profesional de similar perfil.

¿Por qué elegirnos?

Docentes líderes



Nuestros docentes son destacados expertos en data & analytics que lideran equipos de alto rendimiento en las empresas más grandes de Latam.

Portafolio especializado



Tenemos el portafolio más completo con +150 capacitaciones sincrónicas y asincrónicas que se ajustan a diferentes perfiles y niveles de conocimiento.

Metodología innovadora



Nuestra metodología "Aprende haciendo" ha logrado que nuestra comunidad de +25K profesionales en todo Latam mejoren su situación laboral.

Reconocimiento empresarial



Las empresas worldclass de Latam confían en nosotros para acompañarlas en su transformación hacia el enfoque data driven desde hace 15 años.

Atención personalizada



Desde que te matriculas recibirás atención y asesorías en todo lo que necesites para que aproveches al máximo tu inversión.





www.dmc.pe