


<b>Simulador</b>	
<b>Sector</b>	<b>Banca y finanzas</b>
<b>Nivel</b>	<b>3,4</b>
<b>Temáticas</b>	<b>Gestión comercial de una oficina Gestión del riesgo Gestión y desarrollo de las personas</b>
<b>Modalidad</b>	<b>Equipos Competitivo</b>
<b>Tiempo</b>	<b>16 horas a 32 horas</b>
<b>Descripción</b>	<p><b>BankGame</b> reproduce el escenario competitivo de cinco sucursales bancarias, pertenecientes a diferentes entidades, que deben competir entre sí. Todas ellas empiezan la simulación en la misma posición competitiva.</p> <p>Las compañías deben atender a seis segmentos de demanda: particular 1, particular 2, premium, comercio, pequeñas empresas e instituciones. Cada segmento tiene un determinado perfil de volumen de operaciones, rentabilidad y riesgo.</p> <p>En la oficina debes realizar una amplia diversidad de operaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activo(préstamos, crédito, leasing,...)</li> <li>• Pasivo(cuenta corriente o depósito)</li> <li>• Servicio(seguros, operativa, gestión de fondos,...)</li> </ul> <p>Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Precios:</b> interés/comisiones de los diferentes productos/ servicios.</li> <li>• <b>Riesgo:</b> priorización de segmentos y nivel de riesgo por segmento.</li> <li>• <b>Comercialización:</b> actividades de promoción por producto y segmento.</li> <li>• <b>Servicio:</b> actividades para la mejora de la calidad del servicio.</li> <li>• <b>Operativa de la oficina:</b> priorización de actividades, criterios de gestión, revisión de procedimientos,...</li> <li>• <b>Recursos humanos:</b> capacitación del personal(clientes, productos, operativa y riesgo).</li> </ul> <p>Adicionalmente, el participante deberá tomar decisiones relativas a la mejora del rendimiento del equipo de la oficina y mejora de la gestión del riesgo de clientes y operaciones.</p> 