

#TransformacionDCV

---

# Plan de Capacitación DCV Evolución

Junio 2020



Micrófonos y  
cámaras apagadas



Preguntas por  
el chat



Revise que su nombre  
esté visible correctamente



**Fernando Yáñez**  
Gerente general



**Edith Seguel**  
Subgerente de proyectos



**Rodrigo Roblero**  
Gerente de planificación, TI  
y finanzas



**Juan Carlos Melys**  
Subgerente comercial

#TransformacionDCV

---

**Bienvenida**

**01**

El proyecto

**02**

Estrategia de  
capacitación

**03**

Próximos pasos

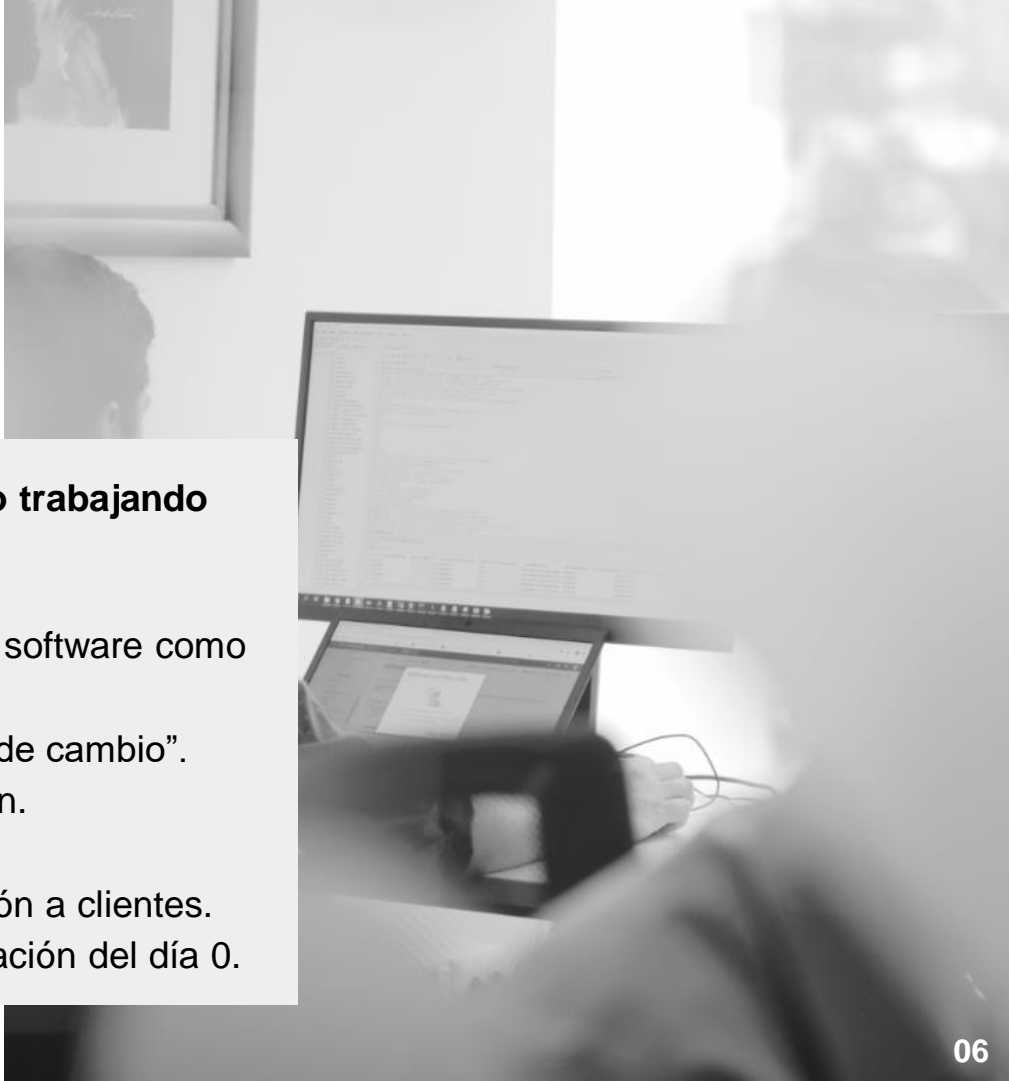
**04**

Preguntas

# El proyecto **DCV Evolución.** Estado de avance

**Mientras tanto, los equipos internos han seguido trabajando diversos ámbitos:**

- Etapas de aceptación interna, tanto a nivel de software como de gestión de la nueva plataforma
- Iniciando el cierre del proceso de “solicitudes de cambio”.
- Nuevos procesos operativos de transformación.
- Capacitación de equipos internos.
- Generación de contenido y plan de capacitación a clientes.
- Preparación de la salida a producción, preparación del día 0.



# El proyecto **DCV Evolución.** Riesgos

**Todas las acciones están orientadas a salir en producción en el mes de noviembre de 2020**

- Situación internacional debido al COVID-19.
  - Ha afectado algunas actividades que se requiere la presencia de Nasdaq On-Site
  - Se han afectado procesos de aceptación de la plataforma, lo que hace que el proceso sea menos eficiente
  - Es requerida la presencia de Nasdaq para salir a producción
- Eventualmente el proceso de capacitación, al hacerlo 100% remoto podría afectar la calidad del mismo
- En el mes de julio de 2020, se comunicará oficialmente la fecha de salida a producción



Originalmente se definió un **plan de capacitación general para “DCV Evolución”**.

## 01

### Familiarización **OK**

- Juntarnos con los operadores del mercado.
- Acercarlos a la nueva experiencia con NASDAQ
- Mostrar el plan de trabajo general del proyecto
- Recibir retroalimentación, consultas y observaciones de los clientes.

## 02

### Capacitación y entrenamiento

- Esta etapa tiene como objetivo enseñar a los operadores el uso del nuevo sistema.

## 03

### Pruebas de Mercado

- Tiene como objetivo validar lo aprendido por clientes en la etapa de entrenamiento y poder validar además el sistema en una escala mayor.

## 04

### Set up

- Etapa que tiene como principal objetivo preparar todos los elementos necesarios de cara a nuestros clientes para el paso a producción del nuevo sistema.



**01**

El proyecto

**02**

**Estrategia de  
capacitación**

**03**

Próximos pasos

**04**

Preguntas



## Objetivos

### General:

Enseñar a los operadores el uso del nuevo sistema.

### Específicos:

- Que todos los Depositantes puedan recibir y participar del proceso de capacitación bajo el modelo propuesto.
- Disponibilidad de cupos para el 100% de los operadores.
- Informar y formalizar los cambios implementados en alguno de los servicios.



## Principios de la estrategia

- Contenido pensado en los servicios que usa cada empresa y sus operadores.
- Foco en las funciones críticas.
- Utilización de Webinars:
  - Varios ciclos de capacitación por servicios en forma masivas.
  - Capacitaciones especiales para roles específicos.

Contenido segmentado de acuerdo a servicios:

### Módulos

Administrador  
de Seguridad

Custodia y  
Liquidación

Custodia  
Internacional

Prendas

BCCH

Bolsa y  
CCLV

Instalación,  
Configuración y Nueva  
Firma

# Foco en el contenido crítico

## Servicios de Custodia y Liquidación

1 Cuentas de Valores
1.1 Tipos de cuentas
1.2 Crear/Consultar/Modificar/Eliminar cuentas
1.3 Consultar saldos y movimientos de valores
2 Mandantes Individuales
2.1 Crear /Consultar/Modificar/Eliminar un Mandante
2.2 Cuentas de valores de terceros individuales
2.3 Ejercicio de Derechos Patrimoniales RF y RV
3 Cuentas de Tesorería:
3.1 Tipos de cuentas de tesorería
3.2 Crear/Consultar/Modificar/Eliminar cuentas
3.3 Instrucciones de cobro
3.4 Mandantes Individuales
4 Operaciones Tesorería
4.1 Planificación y Pagos
5 Operaciones
5.1 Registrar /Consultar/Modificar/Eliminar Operaciones
5.2 Operaciones de Compraventas – Transferencias.
5.3 Depósitos y Retiros
5.4 Otras operaciones
6 Eventos de Capital:
6.1 Consultas e Informes
7 Carga Archivos

## Administrador de Seguridad

1 Temas y reglas generales
1.1 Nuevos administradores
1.2 Confirmaciones
2 Operadores
2.1 Registrar /Consultar/Modificar/Eliminar operadores
3 Perfiles
3.1 Explicar los perfiles estándar
3.2 Registrar /Consultar/Modificar/Eliminar perfiles
3.3 Asignar perfiles
4 Power of Attorney (POA)

## Prendas

1 Tipos de Prendas
2 Operaciones de instrucciones de Prendas
2.1 Registrar /Consultar/Modificar/Eliminar
3 Consultar Prendas constituidas
4 Operaciones de instrucciones de Alzamiento
4.1 Registrar /Consultar/Modificar/Eliminar
5 Informes
6 Carga Archivos

## Artefactos y elementos de apoyo

Capacitaciones masivas -  
Video conferencia

Utilización NCSD para capacitación

Workshops para roles  
específicos - FMI

Entrega Guía Operacional

Videos grabados de las  
sesiones de capacitación

Ambiente de prueba para clientes

## Partimos masivo, continuamos reforzando segmentos específicos y finalizamos con capacitaciones de apoyo masivas nuevamente

### Todos los Depositantes:

---

- Eventos de capacitación masivas.
- Capacitaciones vía Webinars de forma rotativa y por temas.
- 2 rondas de 9 días

### Segmentos específicos:

---

- Rotativo con temas a profundizar, workshops en grupos pequeños de clientes, videoconferencias.
- Validación del contenido enseñado.
- Foco en la implementación de pruebas clientes.

### Todos los depositantes:

---

- Eventos de capacitación masiva.
- Capacitaciones vía webinars de forma rotativa y por temas.
- 2 rondas de 9 días.

#### Ciclo 1:

1° MES: 4 semanas aprox.

#### Ciclo 2:

2° MES: 3 semanas aprox.

#### Ciclo 3:

3° MES: 4 semanas aprox.

## Proceso de apoyo

**01**

Revisión de contenidos  
y aprendizajes

Revisaremos aprendizajes en  
conjunto con los clientes.

En un ambiente de prueba.

**02**

Encuesta

Después de cada sesión de  
capacitación, queremos recibir  
retroalimentación sobre la percepción  
de los operadores.

**03**

Check list

Revisión de temas clave en conjunto  
con clientes: Usuarios capacitados,  
dudas, otros.



**01**

El proyecto

**02**

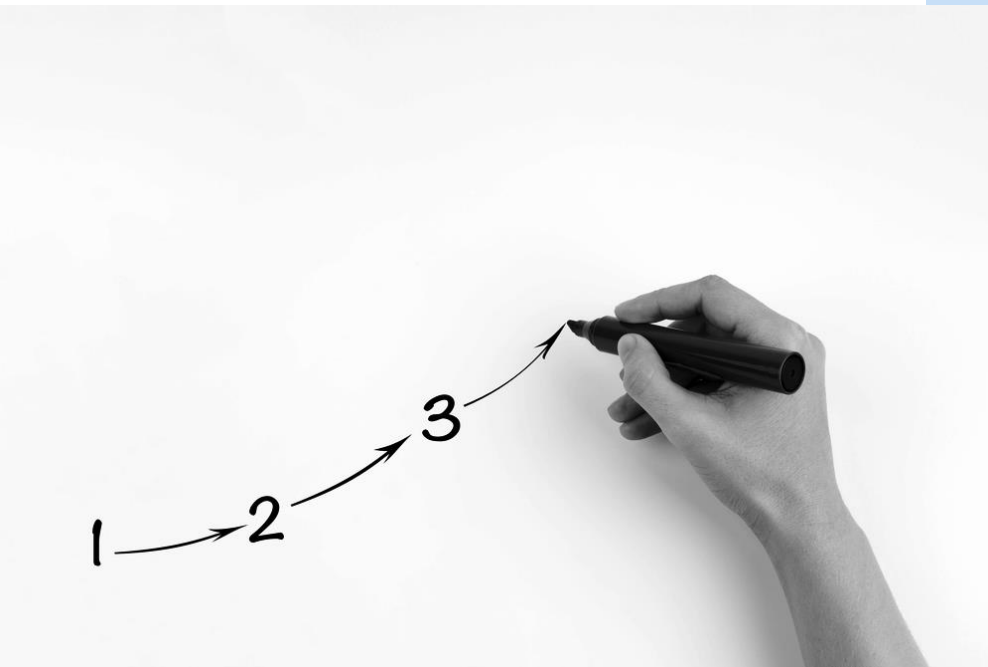
Estrategia de  
capacitación

**03**

Próximos pasos

**04**

Preguntas



- Se subirá **Presentación** en nuestra página web.
- **Compromiso de informar estado de avances del proyectos 1 vez al mes a partir de ahora.**
- Durante el próximo mes se **indicará calendario y cronograma del plan de capacitaciones.**
- Cada cliente deberá preparar **listado de operadores que deberán ser capacitados a futuro: más adelantes se indicará cuando se deberá enviar esta información.**

**01**

El proyecto

**02**

Estrategia de  
capacitación

**03**

Próximos pasos

**04**

Preguntas

# #TransformacionDCV

---



Av. Apoquindo 4001, piso 12. Las Condes.

[evolucion@dcv.cl](mailto:evolucion@dcv.cl)

[www.dcv.cl](http://www.dcv.cl)

