

Malco Lara Del Pozo

BERATERPROFIL

Banking & Financial Services Spezialist

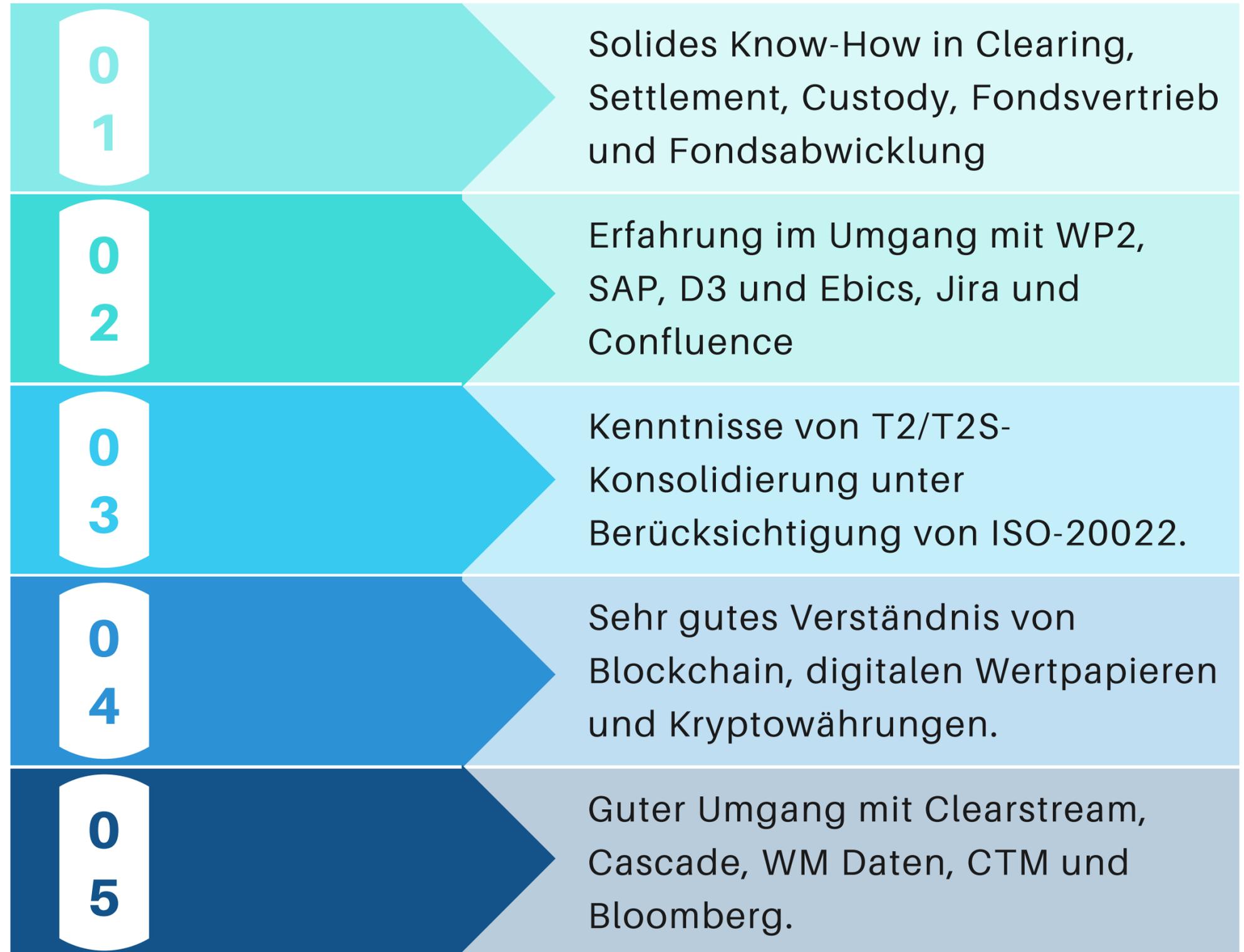
Vor welcher Herausforderung stehen Sie?
Welches Thema beschäftigt Sie? Wobei darf ich
Sie unterstützen?



Geburtsdatum: 29.04.1979
Geburtsort: Lima - Perú
Nationalität: Deutsch
0049-176-72313832
projekt-anfrage@m-ldp.com

Als Produkt-und Wertpapierspezialist bringe ich folgende fachliche Fähigkeiten:

Abgesehen von agilen Methoden verwende ich gerne den gesunden Menschenverstand, pragmatische Ansätze, agile Lösungen und bin mit den Führungskräften umsetzungsorientiert.



Expertise in:

SETTLEMENT & CORPORATE ACTION

Klärung von Settlement- und Kapitalmaßnahmen in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Asset Managern, KVG, Depotbanken, Verwahrstellen und Kontrahenten.

PROZESSOPTIMIERUNG

Überprüfung der Prozessketten zwischen Asset Manager, Verwahrstellen und KVGs mit dem Ziel der Prozessoptimierung und Kostensenkung, sowie Konkretisierung von digitalen Lösungen. Erarbeitung eines KPI-Konzeptes, um die Asset Qualität kontinuierlich zu überwachen.

ONBOARDING

Koordination und Überwachung des Prozesses im Rahmen eines Übertrags/Onboardings eines neuen Anlegers.

KUNDENBETREUUNG

Abarbeitung und Bereinigung von Fällen, die durch fehlerhafte Übernahmen von Assets entstanden sind.

INVESTMENTS

Überwachung und Kontrolle der erteilten Anweisungen an Asset-Manager und KVGs bzw. Verwahrstellen.

BLOCKCHAIN

Beratung und Unterstützung bei der Herausgabe von digitalen Wertpapieren.

ITIL, PRINCE2 & SCRUM MASTER

Custody und Lagerstellen

Wir werden gerufen, wenn institutionelle Anleger ihren Asset Managern, KVGs oder Depotbank kündigen und ihre Anlagemandate in neue Hände legen wollen.

Cash- und Lagerstellenbestand

Überprüfung, Pflege und Abstimmung der für Ihre Kunden gehaltenen physischen Urkunden und Wertpapiere, sowie Abstimmung von Cash- und Wertpapierbeständen

Fonds-Vertrieb

Optimierung der Vertriebswege für Wholesales und Institutional Business.

Projekte 2020 - 2022

Abgesehen von agilen Methoden verwende ich gerne den gesunden Menschenverstand, pragmatische Ansätze, agile Lösungen und bin mit den Führungskräften umsetzungsorientiert.

Consileon

- Das Ziel dieses Projekt besteht darin, die gesamte Wertpapierabwicklung einer großen Bank outzusourcen.

DZ Bank

- Mitwirkung bei der Erstellung, Erfassung und Generierung der umfassenden Geschäftsbestätigungen, Saldenmitteilung, EBICS-Liste und offenen Handelsgeschäfte von Firmenkunden.

Blockchain-Infrastruktur

- Das Ziel dieses großartigen Projekt bestand darin, eine komplette Blockchain Infrastruktur in Lateinamerika für Privatinvestoren aufzubauen.

dwp Bank

- Im Rahmen der Projektleitung „Lagerstellenwechsel“ umfasste meine Beratungsleistung im Einzelnen insbesondere die Beratung, Koordination und Kommunikation der betreffenden Stakeholder, welche an der Lagerstellenverlagerung beteiligt waren.

TranspacificBunker GmbH

- Herr Lara Del Pozo hat uns bei der Finanzplanung des Unternehmens unterstützt, dies war ein 6-monatiges Projekt, in dem Herr Lara Del Pozo einen Finanzplan ausgearbeitet hat, den wir heute noch verwenden. Die Aufgaben, die Herrn Lara Del Pozo übertragen wurden, wurden alle in hervorragender Weise ausgeführt.

AUFTRAGGEBER



J.P.Morgan





QUALIFIKATIONSUNTERLAGEN



CERTIFICATE *of* COMPLETION

This certifies that

Malco Lara Del Pozo

HAS SUCCESSFULLY COMPLETED THE COURSE

EXIN Agile SCRUM Foundation

PRESENTED BY

NEW HORIZONS COMPUTER LEARNING CENTERS

Course Duration: 5 Wochen

28.03.2019

Completion Date

InstructorName

Instructor

UPGRADING PEOPLE EVERY DAY



CERTIFICATE *of* COMPLETION

This certifies that

Malco Lara Del Pozo

HAS SUCCESSFULLY COMPLETED THE COURSE

EXIN Agile SCRUM Master

PRESENTED BY

NEW HORIZONS COMPUTER LEARNING CENTERS

Course Duration: 5 Wochen

07.05.2019

Completion Date

Dominique Stoeger

Instructor

UPGRADING PEOPLE EVERY DAY

Zertifikat

Hiermit bescheinigen wir

MALCO LARA DEL POZO

die erfolgreiche Teilnahme am zweitägigen Training

Prince2®2017 Practitioner by 4train



Geschäftsführer

24. April 2019, New Horizons Hamburg GmbH, Hamburg - Hannover - Leipzig

J.P.Morgan

Manager Year End (Display) -- Wagner, Andy (15-JAN-2016)

Malco has taking over recently the main coverage of one of our biggest and most demanding client - so far he has done this very successfully.

The skills and experience he has gained over the years externally and internally since joining JPM have enabled him to work client and risk focused even under great pressure.

While Malco's main focus is still on looking after client issues, Malco is becoming our subject matter expert in regards to Collateral Management processes and oversight for all our clients based in Germany and Switzerland.

He should continue in 2016 to develop the expertise and robust oversight function which should result in less issues and generate more efficiencies for the business.

As Malco is a respected member of the team he should continue to develop his position to influence positively other team members with his good example.

I am happy to rate Malco with a High Meets Expectations.

It is great to work with Malco & I look forward to keep this going in 2016.

J.P.Morgan

Planned Courses Completed

Equity Program Trading	Completed	System
Corporate Actions - Major Types	Completed	System
Leading the Markets: Introducing Collateral Central	Completed	System
European Equity Markets	Completed	System
ACCE/Collateral Overview	Completed	System
Equity Markets - An Introduction	Completed	System
Compliance Operations Induction	Completed	System
2016 Cyber Security Awareness Training for CIB CAO Exis...	Completed	System
EMEA Client Assets	Completed	System

TEILNAHME- BESCHEINIGUNG

Herr Malco Lara Del Pozo

hat im Zeitraum 08.02.2021 bis 26.03.2021
an folgendem Lehrgang zur beruflichen Qualifizierung
teilgenommen:

VERTRIEBSMANAGEMENT

Unterrichtseinheiten:
280

Dauer:
7 Wochen

Königstein, 08.04.2021

Ort, Datum



Silke J. karriere tutor®
Entdecke den Erfolg in Dir

Head of Internal Marketing Research &
Content Quality

VERTRIEBSMANAGEMENT

Folgende Inhalte wurden im Rahmen des Lehrgangs vermittelt:

Vertriebsstrategie

- Vertriebsanalyse
- Grundlagen Vertriebsstrategie

Vertriebsorganisation

- Die richtige Struktur Teil 1 und 2
- Kommunikation und Informationsfluss
- Customeres-Organisation
- Vertriebsplan

Vertriebsprozesse

- Vertriebsprozesse identifizieren und definieren
- Kundengewinnung und Kundenwertanalyse
- Vertriebsprozess Kundenausbau

Organisation des direkten Kundenkontaktes

- Account-Strategie
- Verkaufsgespräch organisieren
- Verkaufspräsentationen
- Kundenorientiertes Verhalten/Kundenservice
- Zusammenarbeit mit Partnern

Verhandlungen organisieren

- Prinzipien
- Die fünf Phasen der Verhandlung
- Tricks, die man kennen sollte
- Verhandeln mit Einkäufern
- Spezialthema: Preisverhandlungen
- Ziele setzen, Rahmenbedingungen schaffen
- Vertriebssteuerung
- Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter
- Veränderungsmanagement

Aufgaben der Vertriebsleitung

- Ziele setzen
- Rahmenbedingungen schaffen

Kundenorientierte Vertriebsmitarbeiter

- Anforderungsprofil
- Recruiting von Vertriebsmitarbeitern
- Selbstorganisation und -motivation im Vertrieb

Integrierte CRM-Systeme

- Eigene Anforderungen klären
- Auswahl eines Systems
- CRM einführen

Ansätze und Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung von Vertriebsstrategien

- Evolution von Vertriebsstrategien im Zeitalter der Digitalisierung
- Digitale Vertriebskanäle und digitale Affinität
- Einsatz von Kundenanalytik zur Steigerung der digitalen Vertriebseffizienz
- Ganzheitliche Analyse der Kundenerfahrung durch „Customer Journeys“

Neue Technologien im Vertrieb aus strategischer Perspektive

- Erfolgsfaktoren im E-Business und E-Strategie

Big Data im Vertriebscontrolling

- Ziele, Aufgaben und Instrumente des Vertriebscontrollings