

PIETRO RINO MALFITANO MALFITANO



Ejecutivo senior, con importante experiencia profesional y gerencial desarrollada principalmente en las áreas de créditos, recuperaciones, riesgos y finanzas de entidades financieras. Capacidad para evaluar y asumir riesgos de créditos, así como diagnosticar, proponer y ejecutar soluciones en el área financiera.

Orientado a la gestión por resultados, proactivo comercialmente con énfasis en la satisfacción del cliente, con iniciativa, capacidad para la toma de decisiones, habilidad para el liderazgo y trabajo en equipo. Facilidad para las relaciones personales dentro y fuera de la organización.

Formación de Economista, con especialización en finanzas, administración crediticia e inversiones. Conocimientos y competencia para la gestión de portafolios, con experiencia en inversión en el mercado de valores local desde 1985 y en el NYSE desde el año 2000.

INFORMACIÓN GENERAL

Nombre: **Pietro Rino Malfitano Malfitano**
Correo electrónico: **pmalfitano@bn.com.pe**
Idiomas: Inglés

GRADOS Y TÍTULOS

Pontificia Universidad Católica del Perú 1978
Economía.

OTROS ESTUDIOS

ESAN - Contabilidad Gerencial
ESAN - Gerencia Financiera I
ESAN - Gerencia Financiera II
Universidad San Marcos
Finanzas de Empresas
IPAE
Finanzas de Empresas
CITIBANK
Seminario de Administración Crediticia
Universidad of Quebec in Montreal
Seminario Bank Management

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Banco de la Nación

Entidad financiera con colocaciones en Banca Personal, IFIS especializadas en Microfinanzas, Gobierno Central, Gobiernos Regionales y Locales.

Cargo actual: Jefe Departamento de Servicios Financieros

(desde 29 marzo del 2010 a la fecha)

Banco de la Nación

Sub Gerente

Jefe(e) Dpto. Servicios Financieros

Ago 2009-Mar 2010

Sub Gerente

Jefe de División de Banca Personal

Set 2008-Ago 2009

Actividades:

- Seguimiento y ajuste del plan estratégico y del plan de negocio por producto monitoreando cumplimiento de objetivos comerciales.
- Ampliación de la oferta de productos financieros, diseñando y coordinando el desarrollo y lanzamiento de productos.
- Coordinación del plan de marketing para el soporte de los productos de Banca Personal.
- Se ha desarrollado un plan de negocios para reimpulsar el ritmo de las colocaciones hasta alcanzar una tasa de crecimiento no menor a 20% anual.

Caja Metropolitana de Lima

Caja Municipal de Ahorro y Crédito Popular; Entidad financiera con colocaciones en Banca Personal, Créditos hipotecarios, créditos empresariales y créditos Pymes.

Cargos:

Gerente General (e)

Feb 2006-Oct 2007

Gerente de Finanzas y Administración

Dic 2004

Director

Mayo-Nov 2004

Actividades:

El ajuste y seguimiento del plan estratégico y especialmente de los planes de negocio por producto; manejo de presupuestos; diseño de políticas de tasas de interés activas y pasivas y el control de costos y márgenes por producto permitieron:

Logros:

- Ampliar la oferta de productos financieros; implementar una estrategia acertada en la inversión de excedentes de liquidez y manejar con oportunidad los momentos para la venta en el mercado internacional de las existencias de oro adjudicado; crecer sostenidamente en colocaciones y depósitos.
- Impulsar significativamente los resultados, logrando en tres años una tasa anual de crecimiento de las utilidades netas de 22% pasando de un promedio de S/.7'500 M a los S/.13'600 M con los que finalizó el año 2007.

Ministerio de Agricultura

Asesoría de asuntos económicos y financieros del despacho del Viceministro
(desde 2003-2004)

- Encargado de revisar toda la normativa vigente relacionada con el financiamiento al sector agrario y estudiar alternativas tendientes a mejorar el acceso al crédito formal por parte de este sector.
- Evaluación de solicitudes de refinanciación de las Cajas Rurales.
- Analizar y opinar sobre diferentes temas, relacionados con aspectos crediticios y financieros a solicitud del Viceministro.

Altamira Sociedad Jurídica y Consultaría S.A.C.

Empresa dedicada a la cobranza prejudicial y judicial de carteras de crédito por encargo de terceros y por cuenta propia. Adicionalmente se desenvuelve en el campo de la consultoría financiera.

Socio – Director

2000 – 2003

Gerente de Cobranza prejudicial

- A cargo de la gerencia de una de las áreas de cobranza pre - judicial, manejando la recuperación de una cartera de US\$20´000,000 encargada por diversos Bancos y empresas.
- Manejo de un equipo de 23 personas, conformado por gestores telefónicos, domiciliarios y supervisores, con el cual realizamos la gestión de cobranza.
- Supervisión y control de todos los procesos de cobranza.
- Evaluación permanente y diseño de nuevas estrategias de cobranza.
- Seguimiento del desarrollo de las empresas de la competencia.
- Se logró reducir en 30% el costo de recuperación, favoreciendo directamente las utilidades de la empresa.

Banco Santander Central Hispano

Entidad financiera de Banca Múltiple

Subgerente-Unidad de Activos Irregulares

1999-2000

- Responsable del manejo de una cartera de US\$150´000,000 de créditos irregulares a cargo de empresas medianas y grandes.
- Diseño de una estrategia orientada al objetivo de reducir la posición de riesgo del banco en esa cartera.
- Realización con prontitud de un diagnóstico razonado, que permitiera focalizar y priorizar los esfuerzos y recursos del banco en aquellos casos con real potencial de recuperabilidad.
- Desarrollo de planteamientos y negociaciones creativas que permitieran conciliar los intereses del banco con las posibilidades del cliente.
- Se consiguió, en ocho meses, reducir la exposición neta en esa cartera mediante recuperación efectiva y mejora de garantías.

SERBANCO

Banco orientado inicialmente al segmento del crédito de consumo para ampliarse posteriormente al sector de independientes, pequeñas y microempresas.

Gerente de Créditos

1998-1999

- Responsable del manejo de las áreas de créditos, cobranzas y verificaciones, conformadas por aproximadamente 60 personas.
- Diseño y evaluación permanente de pautas para la aprobación de créditos, para controlar el nivel de morosidad de la cartera.
- Diseño y evaluación permanente de los procesos para el otorgamiento de créditos, para mejorar la productividad del área.
- Diseño y evaluación permanente de los procesos de verificación de la información proporcionada por los solicitantes de crédito, haciéndola confiable para los responsables del análisis crediticio.
- Supervisión y control de todos los procesos de cobranza.

Banco Latino

Entidad financiera de Banca Múltiple

Jefe del área de mediana empresa

1996-1997

- Responsable del manejo de una cartera de créditos de aproximadamente US\$200'000,000 a cargo de empresas medianas, con ventas no mayores a los US\$15'000,000 anuales, de todos los sectores económicos.
- Manejo de un equipo de 15 personas que incluían a 6 profesionales ejecutivos de negocios.
- Durante mi gestión se logró un crecimiento superior a 15% en la cartera, superior a otras áreas de negocio del banco, manteniendo los niveles de riesgo dentro de los estándares normales.

Banco del Libertador

Entidad financiera de Banca Múltiple

Gerente Adjunto a la Gerencia de Negocios

1995-1996

- Junto a la gerencia de negocios tuvimos la responsabilidad de generar, en un Banco nuevo, una cartera de créditos multisectorial, de riesgo normal y rentable que fuera la base de crecimiento del Banco. Durante el tiempo que permanecí en la institución, con el equipo que formamos logramos crecer de US\$35'MM a US\$120'MM.

Banco Regional del Norte

Entidad financiera de Banca Múltiple

Gerente

Área de Finanzas

1993-1994

- Responsable de la gestión de tesorería y del manejo de los excedentes del Banco. Evaluación permanente del margen financiero para generar los ajustes requeridos.
- Análisis permanente de nuevos productos financieros para la captación de recursos. Análisis y utilización de los diferentes activos financieros disponibles en el mercado.
- Se logró rentabilizar satisfactoriamente los excedentes del Banco, participando activamente en operaciones de mesa de dinero en la Bolsa de Valores de Lima y también negociando con valores de renta variable.

Área de Créditos y Negocios

1990-1992

- Responsable, junto con una nueva Gerencia Central de Negocios, de generar una cartera de créditos multisectorial, especialmente de empresas medianas y grandes.
- Se logró captar un significativo número de nuevos clientes que generaron un gran negocio colateral especialmente con operaciones de comercio exterior, área en la que el Banco ya tenía un desarrollo.