

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Gestión Financiera y Operativa del Risk Management en clientes

→ Metodologías y herramientas para detectar, planificar, controlar y mitigar los riesgos financieros y su impacto negativo con nuestros clientes.

ARGENTINA
(54) 1159839543
BOLÍVIA
(591) 22427186
(591) 70695490
COLOMBIA
(57) 15085369
CHILE
(56) 225708571
COSTA RICA
(34) 932721366
EL SALVADOR
(503) 21366505
MÉXICO
(52) 5546319899
PERÚ
(51) 17007907
PANAMÁ
ESPAÑA 8513
PUERTO RICO
(1) 7879457491
REPÚBLICA DOMINICANA
(1) 8299566921
URUGUAY
(34) 932721366
VENEZUELA
(34) 932721366



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

M B
MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com

ARGENTINA - BOLÍVIA - COLOMBIA - COSTA RICA - CHILE - EL SALVADOR - MÉXICO
PANAMÁ - PERÚ - PUERTO RICO - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAY - VENEZUELA - ESPAÑA

Llamada Whatsapp
 (34) 601615098



Presentación

El seguimiento de riesgo ha sido siempre un elemento tratado por las entidades financieras y por las empresas de un modo demasiado reactivo provocando que, en muchas ocasiones, se llegue tarde en acciones de reconducción de los riesgos del cliente.

Al igual que en la banca, todas las empresas deberían disponer de un departamento encargado de realizar el seguimiento de la evolución financiera de su cartera de clientes. La mejor manera de no tener incidencias pasa por anticiparse a posibles problemas con sus clientes.

En este curso analizaremos todas las herramientas disponibles para realizar el seguimiento de la evolución financiera y operativa de un cliente. Se pretende poder explicar las principales causas de deterioro de una empresa, enfocándolo tanto desde un punto de vista financiero como cualitativo.

La Educación On-line

La formación continua es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La modalidad virtual de la educación a distancia es una oportunidad para ello.

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

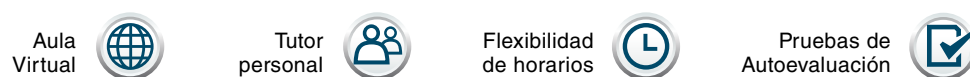
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 70 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 6 módulos de formación práctica de que consta el curso Gestión Financiera y Operativa del Risk Management en clientes.

Material Complementario

Incluye ejemplos y modelos de soporte sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas en el seguimiento de la evolución financiera y operativa de un cliente.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la evolución financiera y operativa de un cliente.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuáles son las herramientas disponibles para realizar el seguimiento lo más afinado posible de la evolución financiera y operativa de un cliente.
- Cómo acceder a la información financiera de un potencial cliente o de uno ya existente.
- Cuáles son los principales ratios o medidores que se utilizan en el análisis financiero.
- Cuáles son los aspectos básicos que debemos conocer para poder hacer un análisis cualitativo óptimo.
- Cuáles son los primeros indicadores de un posible impago del cliente.
- Qué malas prácticas encontramos en el seguimiento del riesgo y cuáles son sus consecuencias.
- Qué diferentes tipos de negociación podemos encontrar en función del perfil de nuestros clientes y de la situación en la que se encuentren.

La correcta gestión del riesgo en clientes proporciona una importante ventaja competitiva a las empresas.

Dirigido a:

Directores Financieros, Administrativos, Comerciales, de Planificación y Control así como a otros profesionales de la empresa que precisen disponer de unos conocimientos avanzados de cómo mejorar el control y gestión del riesgo con los clientes.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Instrumentos de seguimiento

5 horas

Al igual que en la banca, las empresas deberían disponer de un departamento encargado de realizar el seguimiento de la evolución financiera de su cartera de clientes. En este módulo conoceremos las herramientas de las que disponen para realizar el seguimiento tanto desde el punto de vista empresarial como el de una entidad financiera.

1.1. Introducción.

1.2. El valor de la anticipación.

1.3. Herramientas de seguimiento:

1.3.1. Herramientas de seguimiento para la empresa.

1.3.2. Herramientas de seguimiento para la entidad financiera.

→ MÓDULO 2. La primera operación

15 horas

No hay seguimiento de riesgo sin que haya una operación previamente en curso. En este módulo profundizaremos en el análisis de la primera operación, el primer momento en el que empezamos el seguimiento del cliente.

2.1. El estudio preliminar:

2.1.1. El cliente.

2.1.2. La operación.

2.1.3. Garantías.

2.1.4. El sector.

2.2. Balance de Situación.

2.3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

2.4. El análisis patrimonial:

2.4.1. Principales ratios patrimoniales.

2.5. El análisis financiero:

2.5.1. Ratios de actividad.

2.5.2. Solvencia a corto plazo.

2.5.3. Endeudamiento.

2.5.4. Gestión de cobro y de pago.

Contenido del curso

2.6. El análisis económico:

2.6.1. Principales ratios económicos.

2.7. El análisis cualitativo:

2.7.1. Estructura organizativa.

2.7.2. Posición competitiva en el mercado.

2.7.3. Análisis del sector de actividad.

→ MÓDULO 3. Seguimiento del cliente

15 horas

En este módulo conoceremos las principales alertas que nos indican señales de problemática del cliente aprendiendo a actuar en función de la gravedad de las mismas.

3.1. El proceso de seguimiento del cliente.

3.2. Intervinientes en el proceso de seguimiento.

3.3. Posibles situaciones durante el proceso de seguimiento del cliente:

3.3.1. Modificaciones de las operaciones.

3.3.2. Renovaciones de las operaciones.

3.3.3. Refinanciación de las operaciones.

3.3.4. El cobro y recuperación. Cancelaciones y amortizaciones anticipadas de las operaciones.

3.4. El análisis sectorial.

3.5. Test de coherencia. Los datos financieros y los operativos.

3.6. Early Warnings:

3.6.1. RAI, ASNEF, Impagados, tensiones de Tesorería.

3.6.2. Cambios en la forma de pago.

3.6.3. Facturación vs Margen.

3.6.4. Variaciones CIRBE.

3.6.5. Evasivas en la visita.

3.6.6. Objetivos no realizables.

3.6.7. Falta de datos contrastable.

3.6.8. La visita ocular.

3.6.9. La aceptación del concedido.

3.6.10. El Pool Bancario.

3.7. Cómo salir de un cliente de una forma ordenada.

3.8. Cuándo se llega tarde.

Contenido del curso

→ MÓDULO 4. El momento de la negociación

15 horas

Este es, sin lugar a dudas, el momento más delicado en el momento de gestionar la situación de conflicto de un cliente.

En este módulo conoceremos las diferentes situaciones que nos podemos encontrar en el momento que debamos reestructurar o refinanciar una deuda, así como las diferentes opciones para llevar a buen puerto la negociación.

4.1. Reestructuración vs Refinanciación.

4.2. La teoría del mal menor.

4.3. El seguimiento de la negociación.

4.4. El poder de negociación:

4.4.1. Entidades financieras.

4.4.2. Empresas.

4.4.3. Las agencias externas de recobro.

4.5. La credibilidad.

→ MÓDULO 5. Estudio y análisis de una operación crediticia a una empresa

10 horas

En este módulo trataremos un caso real en el que analizaremos la primera operación solicitada por una empresa. El ejercicio busca no sólo el análisis sino las acciones recomendadas en función de la información cuantitativa y cualitativa obtenida.

5.1. Estudio de la operación.

5.2. Análisis cuantitativo.

5.3. Estudio cualitativo.

5.4. Decisión.

Contenido del curso

→ MÓDULO 6. Seguimiento de la financiación de una empresa

10 horas

En este estadio tenemos un cliente con riesgo vigente y debemos determinar las acciones a realizar en función de su situación actual.

- 6.1. Estudio de la operación.
- 6.2. Análisis cuantitativo de Plásticos Blanchart.
- 6.3. Análisis cuantitativo de Blanchart Inmobiliaria.
- 6.4. Análisis cualitativo.
- 6.5. Decisión.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión Financiera y Operativa del Risk Management en clientes han sido elaboradas por:

→ Sergio Lloret

Licenciado en ADE por la Universidad de Barcelona.

Amplia experiencia en la dirección de equipos tanto en el ámbito del Riesgo Crediticio como en el ámbito comercial. En la actualidad ejerce como KAM en una consultora estratégica, financiera y tecnológica donde, además, ha participado en diferentes proyectos vinculados a herramientas de medición y calificación de riesgos (Rating de empresas, Scoring de particulares, modelos de Pricing, etc.).

El autor y sus colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión Financiera y Operativa del Risk Management en clientes**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

