



Prevención y Gestión de la Morosidad y del Recobro (para Banca)

Código: 89661

Duración: 16.00 horas

Descripción

Este curso nos ayudará a formarnos en los medios más eficaces para prevenir la morosidad, conociendo de antemano las dificultades y riesgos que conlleva la concesión de créditos a los clientes.

Veremos la necesidad de considerar el seguimiento, tanto de las operaciones de riesgo como del mismo cliente, como una tarea normal y cotidiana y así poder adelantarse a los problemas de la morosidad.

También, revisaremos los diferentes caminos que deberemos recorrer cuando se llegue a una situación especial de conflicto, y cómo tratar de resolverla a nuestro favor.

Objetivos

- Detectar la situación latente del cliente particular y adelantarse a los problemas
- Aplicar técnicas de seguimiento del riesgo
- Prevenir la morosidad en las operaciones de riesgo
- Combatir las situaciones conflictivas
- Interpretar las señales de alerta asociadas a los productos y operativa financiera.

UNIDAD 1 - EL ESCENARIO DEL RIESGO

- El seguimiento del riesgo: Antídoto de la morosidad
- El cliente, el producto y el entorno
- Momentos en que existe el factor de riesgo
- Factores determinantes del nivel de riesgo
- Los 4 puntos clave de la decisión de riesgos

UNIDAD 2 - SEGUIMIENTO DEL RIESGO CON PARTICULARES Y AUTÓNOMOS

- La importancia del seguimiento
- ¿Qué situaciones debo analizar?
- Recomendaciones para evitar malas prácticas
- ¿Qué variables de riesgo incorporan los particulare...
- Operativas que generan riesgo
- Información financiera que se debe manejar

UNIDAD 3 - SEGUIMIENTO DEL RIESGO CON EMPRESAS

- Criterios generales de seguimiento del riesgo. Fuentes de información
- Analizando los factores cualitativos:
 - Las personas
 - Las instalaciones
 - El entorno empresarial
- Analizando nuestros datos bancarios:
 - Ctas. Ctes. y de Crédito
 - Descuento comercial
 - Préstamos
 - Avales
 - Anticipos de crédito y Recibos al cobro
 - Otras operaciones: Leasing, factoring, confirming
 - Líneas de financiación de Comercio Exterior
- Analizando las informaciones financieras externas:
 - CIRBE
 - RAI, ASNEF
 - Informes comerciales, Datos sectoriales
- Analizando los estados financieros y los datos económicos
 - Balance de la empresa
 - ¿Qué ver en el balance?
 - Cuenta de resultados
 - Análisis previsional
 - Análisis de ratios y magnitudes
- El concurso de acreedores: el predictor de Altman

UNIDAD 4 - GESTIÓN DE LA MOROSIDAD

- Cómo debemos reaccionar ante las señales de alerta
- Análisis y reacción ante una inversión irregular
- Verificar el alcance de los aspectos jurídicos:
 - Operaciones de Descuento Comercial
 - Operaciones con garantía hipotecaria

- Establecer un Plan de Reducción o Salida de Riesgos
- En función de la situación
- En función de las causas
- Un caso singular: la estafa como factor de morosidad
- Cómo organizar la gestión del recobro
- Analizando nuestros datos bancarios
- Organización de la gestión de recobro
- Determinar el tipo de situación
- Plan para alcanzar una solución amistosa
- Pautas para realizar una refinanciación
- Acciones ante una situación no amistosa

UNIDAD 5 - LA LEY CONCURSAL

- Definición y objetivos
- Personas relacionadas
- Efectos de la declaración del concurso
- Esquema del procedimiento concursal ordinario
- Refinanciación y acciones de reintegración

UNIDAD 6 - CASOS PRÁCTICOS