

## DESCRIPCIÓN

Este curso tiene como finalidad principal formar a los participantes 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.

El curso incidirá en 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 se explicarán 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.

## CONTENIDOS

UNIDAD 01: 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 02: 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 particulares... -Operativas que generan riesgo -Información financiera que se debe manejar

UNIDAD 03: 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 04: 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 recubro -Analizando nuestros datos bancarios -Organización de la gestión de recubro - Determinar el tipo de situación -Plan para alcanzar una solución amistosa -Pautas para realizar una refinanciación -Acciones ante una situación no amistosa

UNIDAD 05: 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 06: CASOS PRÁCTICOS