

Análise e Gestão de Risco de Crédito

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos na área da gestão do risco de crédito.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Situar claramente a sua atividade no âmbito do sistema de informação global;
- Compreender o conjunto das metodologias aplicadas (procedimento orçamental, acompanhamento das realizações, análise dos desvios, elaboração de indicadores) a fim de desenvolver a sua eficácia;
- Participar plenamente na melhoria do sistema de gestão;
- Dominar as novas regras relativas a cobrança de crédito.

Destinatários

Este curso é dirigido a todos os profissionais que desempenhem funções de análise de risco de crédito, atribuição e negociação de crédito.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

40 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Métodos de Utilização

Módulo I - O Crédito e o Risco de Crédito

- Definição de crédito;
- Importância do crédito na economia;
- Contribuição do setor bancário;
- Venda do crédito;
- Riscos associados às vendas a crédito;
- Os C do crédito;

- Definição de políticas de crédito;
- Ficha de crédito;
- Limite de crédito.

Módulo II - Análise e Decisões de Crédito

- Métodos e critérios qualitativos de análise;
- Métodos e critérios quantitativos;
- Análise de crédito de curto prazo – fundo de maneo;
- Análise de crédito de médio e longo prazo – cash flow;
- Modelos de apoio à decisão:
 - Scoring:
 - Scoring de atribuição (application scoring);
 - Alguns métodos utilizados em credit scoring;
 - Medidas de separação e outras estatísticas;
 - Dados;
 - Processo de construção de scorecards;
 - Relatórios;
 - Overrides (decisões prevalecentes);
 - Scoring comportamental (behavioural scoring);
 - Melhorar a oferta de crédito de acordo com a preferência dos clientes;
 - Políticas eficientes nas fronteiras do cut-off;
 - Exercício prático.
 - Cobrança:
 - O Processo Negocial de Cobrança;
 - O Controlo de Crédito;
 - A Recuperação de Crédito e Atrasos de Pagamento;
 - Tipos de Cobrança;
 - Gestão de Casos Dífceis.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.