IAEF

Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas
Filial Córdoba

CURSO de Capacitación

Viernes 1 y Sábado 2 de Julio
Horario: viernes de 17.00 a 21.00 y sábado de 9.00 a 13.00hs
Profesor: Lic. Claudio Pizzi

Análisis de Riesgo Crediticio
Personas Físicas y Jurídicas

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL CURSO
El análisis de riesgo crediticio es en sí mismo un desafío profesional de incalculable valor. Esto puede apreciarse en tiempos de complejidad económica – financiera, pero no es menor su incidencia en situación de bonanza. Tanto en una como en otra época, la necesidad de "salir a captar clientes y a vender", suele ser acompañada por un incremento de la escala de riesgo asumida por la organización, por tal motivo, entendemos como importante poder desarrollar los tópicos que proponemos con el fin de dotar a los asistentes de las herramientas necesarias para poder determinar, que línea de crédito otorgar a los clientes y como evaluar la capacidad de pago presente y futura de los mismos a los efectos de poder preservar el capital de trabajo que la empresa acreedora pone en juego día tras día.

MODULO 1: ANÁLISIS CUANTITATIVO para empresas y personas físicas.
En este módulo abordaremos el análisis tradicional de riesgo crediticio, los elementos que deben ser incorporados a la carpeta de crédito, el informe del analista y la evaluación de los resultados.

ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS – REPASO DE PRINCIPALES INDICADORES
- Análisis de los componentes de la información financiera (el balance general – la manifestación de bienes)
- Conceptos a destacar para cada una de las partidas que conforman el Balance de la empresa / manifestación de bienes de la persona física.
- Análisis de la Situación Económica: Estado de Resultados. Rentabilidad.
- Aplicación de los métodos horizontal y vertical.
- El resultado neto y el vínculo con el resto de los estados.
- Capital de Trabajo, Indicadores de Liquidez, Ratios Análisis de la Situación Patrimonial: Estado de Evolución del Patrimonio Neto.
- Financiamiento a corto y largo plazo.
- Ejercicio de evaluación y otorgamiento de crédito para empresas y personas físicas.

CARPETA DE CRÉDITO COMPONENTES
- ¿Qué cosas debo pedirle a mi cliente antes de abrirle una cuenta corriente?
- ¿Qué cosas debo incorporar al legajo del cliente?
- Elementos a tener en cuenta para afianzar el crédito.
- ¿Cuánto crédito puedo darle a mi cliente?

MODULO 2: ANÁLISIS DE RIESGO CON MODELOS DE SCORINGS & RATINGS
- ¿Qué son los sistemas de scorings Y ratings, para que sirven?
- Cómo desarrollar un modelo de ratings / scorings para personas físicas y jurídicas.
- Herramientas estadísticas de apoyo a la construcción de modelos: correlación y regresión – índices de concentración de clientes – distribuciones de datos y coeficientes. Modelos estadísticos de probabilidad.
- Herramientas de Excel aplicables al análisis del riesgo crediticio.

MODULO 3: ANALISIS CUALITATIVO
- Algunos datos de la realidad económica actual.
- Diferencias entre los análisis tradicionales y los no financieros.
- ¿Existe el sistema de control de riesgo perfecto?
- Tipos de análisis cualitativos.
- Informe de visita.
- Análisis de riesgo crediticio: ¿cuáles son los indicadores de proceso (no financieros) más importantes a tener en cuenta para analizar un cliente?
- Análisis de clientes: análisis estratégico de posicionamiento. Matrices y herramientas.
- ¿A qué clientes le debo vender y a quiénes no?
- El efecto clonación – el concepto de "potencialidad" en riesgo crediticio.
- Introducción a las neurociencias y el crédito.
- Políticas de crédito. Compliance. Responsabilidad social crediticia.
- Créditos en tiempos de crisis.

Lic. Claudio M. Pizzi. Lic. En Administración de empresas con especialización en marketing (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona) – Master en Administración de Empresas con especialización en finanzas (UB) – Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA.) – Ocupó cargos jerárquicos en empresas nacionales, internacionales y multinacionales. Director de Dorbaires (www.dorbaires.com).Consultora Organizacional. Disertante nacional e internacional. Escritor de artículos periodísticos. Autor de textos técnicos. "La Relación con mis clientes, estrategia o ruptura, el cambio hacia el modelo integrador". "Organizaciones Sustentables, de la idea al diseño". "Personal Sustentable". De Editorial Buyatti. Argentina.

Arancel
$ 1380 Socio
$ 1730 No Socios
Financiación: 3 cuotas con tarjeta de credito

INSCRIPCION

IAEF Córdoba
Av. Maipú 51
5 Piso - Oficina 7

sepyme
Secretaría PyMEyDR
MINISTERIO DE INDUSTRIA

Tel.Fax: (0351) 5684100/01 iaefcordoba@iaef.org.ar