



# Curso Online de La Gestión del Risk Management en clientes

*Metodologías y herramientas para detectar, planificar y mitigar los riesgos financieros en nuestros clientes.*



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

# La Gestión del Risk Management en clientes

## Presentación

El seguimiento del 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 Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

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

# La Gestión del Risk Management en clientes

## Objetivos del curso:

---

- Conocer las herramientas disponibles para realizar el seguimiento lo más afinado posible de la evolución financiera y operativa de un cliente.
- Saber cómo acceder a la información financiera de un potencial cliente o de uno ya existente.
- Identificar los principales ratios o medidores que se utilizan en el análisis financiero.
- Aspectos básicos que debemos conocer para poder hacer un análisis cualitativo óptimo.
- Cuáles son los primeros indicadores de un posible impago del cliente.
- Conocer diferentes malas prácticas que encontramos en el seguimiento del riesgo y cuáles son sus consecuencias.
- Diferentes tipos de negociación que 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.

# La Gestión del Risk Management en clientes

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Instrumentos de seguimiento

4 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. La mejor manera de no tener incidencias pasa por anticiparse a posibles situaciones problemáticas.

- 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

14 horas

- 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.
- 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

**14** horas

Mediante el seguimiento de las operaciones concedidas, las entidades se anticipan a posibles problemas futuros, evitando que los mismos se transformen en un estado de irreversibilidad y desequilibrio. Por ello, es importante conocer 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.

## MÓDULO 4. El momento de la negociación

12 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 debemos 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

8 horas

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.

## MÓDULO 6. Seguimiento de la financiación de una empresa

8 horas

- 6.1. Estudio de la operación.
- 6.2. Análisis cuantitativo de Plásticos Blanchart.

## La Gestión del Risk Management en clientes

6.3. Análisis cuantitativo de Blanchart Inmobiliaria.

6.4. Análisis cualitativo.

6.5. Decisión.

# La Gestión del Risk Management en clientes

## Autor



### 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.).

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

