



# Prevención y Gestión de la Morosidad y del Recobro en Banca (aplicado a empresas)

Código: 411665

Duración: 12.00 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.- El escenario del riesgo**

- El seguimiento del riesgo: Antídoto de la morosidad
- El Cliente, el Producto y el Entorno
- Principales factores determinantes del nivel de riesgo

### **UNIDAD.- Seguimiento del riesgo con empresas**

- Criterios generales de seguimiento del riesgo
- Principales fuentes de información para el seguimiento del riesgo
- Factores cualitativos
- Análisis de las personas: socios, directivos, empleados
- Análisis de las instalaciones
- Análisis del entorno empresarial
- Cuentas Corrientes y de Crédito
- Formalización
- Descubiertos en cuenta corriente
- Relaciones entre pagos e ingresos
- Movimientos anormales
- Analizando nuestros datos bancarios
- Límite
- Riesgo dispuesto
- Efectos descontados y reclamados antes de su vencimiento
- Papel de colusión
- Renovaciones de efectos
- Concentración de librados
- Papel a cargo de empresas o personas vinculadas
- Cumplimiento condiciones propuestas aprobación operación
- Índice devoluciones, cobertura, seguimiento evolución impagados
- Fomento a la Financiación Empresarial
- Analizando nuestros datos bancarios II
- Préstamos personales
- Préstamos al promotor
- Préstamos hipotecarios de explotación
- Avaes
- Adeudos SEPA (Recibos)
- Otras operaciones bancarias
- Leasing
- Factoring
- Confirming
- Nivel de riesgo en la financiación de las importaciones
- Nivel de riesgo en la financiación de las exportaciones
- Riesgos de firma en las exportaciones

- Diferentes fuentes de financiación externas
- CIRBE
- Evolución de la cuota de riesgo
- Riesgos indirectos - Garantías con terceros
- Disposiciones de descuento comercial sobre ventas/año
- Pignoraciones pasivas
- Garantías hipotecarias
- Disposiciones fuera de campaña estacional
- Otras consideraciones en relación al CIRBE
- Riesgos de firma en las aceptaciones
- Registro de aceptaciones impagadas (RAI)
- ASNEF (Asociación Nacional de Entidades Financieras)
- Informes comerciales y datos sectoriales
- Informes comerciales
- Datos sectoriales
- Estados financieros y los datos económicos
- ¿Qué ver en el balance?
- El balance
- Activo no corriente - Terrenos y edificios
- Activo no corriente - Instalaciones y maquinaria
- Activo no corriente - Inversiones financieras
- Activo no corriente - Inmovilizado intangible
- Activo corriente - Existencias
- Activo corriente - Clientes
- Patrimonio neto
- Pasivo no corriente
- Pasivo corriente - Deudas con entidades financieras
- Pasivo corriente - Proveedores
- Pasivo corriente - Otras deudas del pasivo corriente
- Pasivo corriente - Pasivos por fianzas, garantías y otros conceptos
- ¿Qué ver en la cuenta de resultados?
- Compras y gastos
- Gastos de personal
- Amortizaciones y provisiones
- Ingresos y gastos financieros
- Impuesto de sociedades
- Reparto de dividendos
- ¿Qué ver en el Análisis Previsional?
- ¿Qué ver en el Análisis de Ratios y Magnitudes?
- Inmovilización del Activo - Activo no corriente
- Endeudamiento - Pasivo corriente y no corriente
- Autonomía financiera
- Fondo de maniobra
- Necesidades de capital de trabajo
- Ratios de rentabilidad
- El Predictor de Altman

- Supuesto Prácticos

## **UNIDAD.- Gestión de la morosidad**

- ¿Cómo debemos reaccionar ante las señales de alerta?
- Analizar en profundidad la situación
- Derivados del Descuento Comercial
- La póliza de descuento
- La letra de cambio
- El pagaré
- El pagaré "no a la orden"
- Recibo
- Formalización
- Devolución de efectos aceptados, cheques o pagarés
- Derivados de las Operaciones con Garantía Hipotecaria
- Cargas o gravámenes
- Reparto de responsabilidades hipotecarias
- Asientos
- Inscripciones
- Establecer un plan de reducción o salida de riesgos
- Pautas de actuación
- Un caso singular: la estafa como factor de morosidad
- Falsificación de garantías bancarias
- Obtención de firmas y/o documentos bancarios
- Falsificación de órdenes de transferencia
- Estafas de índole internacional
- ¿Cómo organizar la Gestión de Recobro?
- El comité de gestión
- Gestión del recobro y la forma en que ha de hacerse
- Determinar el tipo de situación
- Acciones necesarias para alcanzar la solución amistosa
- Plan para alcanzar la solución amistosa
- Pautas para realizar una refinanciación
- ¿Qué se entiende por "garantía eficaz"?
- Criterios básicos a la hora de realizar una refinanciación
- Pautas y aspectos a valorar para realizar una refinanciación
- Acciones imprescindibles a realizar ante una situación no amistosa
- Consideraciones a tener en cuenta
- Documentación a adjuntar a un expediente de activo irregular
- Supuesto Prácticos

## **UNIDAD.- La Ley Concursal**

- La Ley Concursal
- Personas relacionadas
- Efectos de la declaración del concurso

- Fase de convenio
- Fase de Liquidación
- Fase de calificación
- Acciones de reintegración
- Acuerdos de Refinanciación
- Supuesto Prácticos

## **UNIDAD.- Actividades Finales**