



Avaliação do risco de crédito

Gestão do crédito e controlo de cobranças

 Presencial

Duração : 1 dia (7 horas)

Referência : 086

Preço : 450,00 € + IVA

Intra empresa : Sob consulta

⇒ Disponível em formato presencial e 100% digital

Constituindo a concessão de crédito uma necessidade corrente na atividade comercial, torna-se importante determinar as condições e definir processos para uma adequada avaliação prévia com vista a mitigar riscos de incumprimentos.

Para além dos requisitos prévios, é igualmente importante preparar as pessoas e os processos para um acompanhamento sistemático do devedor e identificar sinais de alerta, com vista a agir tempestivamente a uma possibilidade de incumprimento. Acresce a necessidade de, caso o risco se confirme, conhecer os mecanismos para a recuperação de crédito.

Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Conhecer os indicadores de capacidade económica e financeira dos devedores;
- Dominar os processos relativos à gestão de risco e os instrumentos de mitigação existentes;
- Saber estruturar o departamento, e respetivas funções, relacionadas com a gestão do crédito;
- Identificar os sinais de risco relevantes;
- Conhecer os procedimentos legais aplicáveis à recuperação do crédito e as implicações fiscais;
- Saber agir perante credores sob um PER.

Destinatários

- Responsáveis administrativos e financeiros, profissionais do controlo de crédito a clientes, comerciais e gestores de unidades de negócio.

Percurso de aprendizagem

Avaliar a saúde financeira

- As etapas do diagnóstico: atividade, estrutura, rentabilidade.
- A análise de estrutura: fundo de maneio, necessidades do fundo de maneio e tesouraria.
- As crises da tesouraria.
- A análise de rentabilidade.
- Os Rácios que preveem o risco de insolvência.
- As questões úteis a pôr ao seu cliente.

Tratar a informação disponível para avaliar o risco de clientes

- A necessidade de envolver os comerciais na avaliação do risco: identificar os critérios pertinentes.

- A importância da análise do histórico dos hábitos de pagamento.
- As regras de gestão por classes de risco.
- A análise multicritério e as escalas de valor.
- O “credit scoring”.

Determinar um “plafond” de crédito compatível com o volume de negócios

- Os métodos de fixação do limite de crédito:
 - a percentagem do capital próprio;
 - o método do comercial-rating;
 - o método do profit-margin.

Organizar o departamento ou a área de gestão do risco com clientes

- As relações com outros departamentos ou áreas: funções a desempenhar.
- O Perfil profissional dos intervenientes.
- As bases essenciais de um “Software” para a gestão do crédito a clientes e cobrança.
- A organização das contas de clientes.
- Os mapas contabilísticos.
- Os mapas de antiguidade de saldos.
- Os outros instrumentos de gestão de contas de clientes.

Definir regras de acompanhamento e vigilância dos riscos

- Os sinais de alerta.
- Os mapas de controlo.
- O cálculo e acompanhamento do “prazo médio de cobrança”.
- A escolha dos indicadores de performance e de pilotagem.

Reconhecer o crédito

- As novas regras na condenação dos devedores.
- A contestação/defesa indevida.

Conhecer as formas de recuperar as dívidas

- Que Títulos Executivos.
- As alterações relativas a penhora.
- Qual a relação entre o Agente de Execução e o Juiz.
- As implicações relativas a recuperação de IVA e IRC.

Dominar as implicações da insolvência e no PER

- Consequência da Insolvência e do PER na cobrança de crédito.

Métodos pedagógicos

- Através da apreensão dos conhecimentos teóricos e aplicação prática em sala, com base em casos de estudo.

Pontos fortes

Um programa que lhe permite:

- Conhecer os fatores relevantes para mitigar riscos de crédito;
- Saber agir em situações de provável incumprimento dos devedores.