

Análise de Crédito

Objetivos Gerais:

Sendo o crédito um dos principais produtos comercializados pelas instituições financeiras, é fundamental que os seus colaboradores conheçam não só a caracterização dos diversos produtos creditícios, para poderem adequar as propostas aos respetivos clientes, bem como dominem os diversos aspetos relativos às várias etapas de um financiamento: proposta; análise do pedido e do risco do cliente; decisão; formalização/contratação; acompanhamento e recuperação do crédito.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Transmitir conhecimentos teóricos e práticos subjacentes a uma análise criteriosa das condições financeiras dos clientes face a diferentes modalidades de crédito;
- Demonstrar a importância dos normativos de Basileia e a sua relevância na mitigação do risco;
- Abordar os principais aspetos legais relativos à concessão, análise de risco e recuperação de crédito;
- Analisar as modalidades de crédito e os produtos alternativos como forma de captação e de fidelização do cliente;
- Identificar as melhores práticas no acompanhamento do crédito;
- Aplicar técnicas de negociação eficazes na concessão e recuperação de crédito, a particulares e a empresas.

Destinatários:

Este curso é dirigido a: Colaboradores bancários ou de outras instituições de crédito, com funções ligadas à concessão, acompanhamento e recuperação de crédito.

Carga Horária:

30 Horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Análise Económico-Financeira de Empresas

- Noções Fundamentais de Contabilidade Geral;
- Elementos para Análise Económico-Financeira de Empresas;
- Métodos e Técnicas de Análise;
- Análise de Rácios;
- Análise de Situações Típicas.

Módulo II – Concessão e Análise de Risco de Crédito

- Noções de Crédito Bancário;
- Modalidades e Operações de Crédito;
- A Administração do Crédito;
- O Mercado de Particulares;
- Avaliação de Risco e Crédito Scoring;
- Produtos de Crédito a Particulares;
- Análise de Crédito a Empresas;
- Crédito a Empresas – Curto Prazo;
- Crédito a Empresas – Médio e Longo Prazo;
- Risco de Crédito em Operações Tradicionais Fora do Balanço.

Módulo III – Aspetos Legais na Concessão e Recuperação do Crédito – Noções Fundamentais

- Conceitos Fundamentais das Relações Jurídicas com os Clientes;
- Contratos Bancários;
- Garantias das Obrigações;
- Títulos de Crédito;
- Insolvência;
- Sigilo Bancário.

Módulo IV – Avaliação Financeira de Projetos

- Princípios Gerais de Avaliação Financeira de Ativos;
- Métodos e Técnicas Necessárias à Avaliação de Projetos de Investimento

Módulo V – Crédito Problemático – Gestão e Recuperação

- Impacto do Crédito Problemático;
- Análise e Gestão do Crédito Problemático;
- Recuperação de Crédito.

Módulo VI – Negociação Eficaz nas Operações de Crédito

- Processo de Negociação;
- Preparação;
- Abordagem ao Cliente;
- Apresentação de Alternativas;
- Argumentação para Contornar Objeções;
- Fecho/Compromisso.