



AMSOFIPO A.C.

ASOCIACIÓN MEXICANA DE SOCIEDADES POPULARES AC

Módulo 2: Otorgamiento de Crédito: Herramientas y Mejores Prácticas

Dirigido a: Personal de Riesgos
Personal Comercial

OBJETIVOS

- ✚ Revisar las herramientas y estrategias de la originación de créditos.
- ✚ Reconocer la importancia de la interrelación que debe existir entre las áreas comerciales y de riesgo, para para lograr los objetivos de crecimiento, pero con control de riesgo.
- ✚ Conocer las mejores prácticas en relación a las estrategias de administración de riesgo de la gestión de clientes existentes, para dar continuidad a la estrategia de originación de crédito y mitigar el riesgo.
- ✚ Conocer, con un enfoque práctico, el uso de los modelos de puntuación dentro de la operación de otorgamiento de crédito. Comprender de forma sencilla, sin tener que contar con conocimiento matemáticos especializados, las implicaciones técnicas detrás del desarrollo y la gestión de los modelos.
- ✚ Diseñar políticas y estrategias asociadas al uso de los modelos y aprender a calcular e interpretar los indicadores de medición del desempeño de los modelos.

CONTENIDO TEMÁTICO

Originación de crédito

- El proceso y el ciclo de crédito
- Obtención de datos
- Sociedades de información crediticias
- Verificación de información
- Análisis de crédito
- Capacidad y voluntad de pago
- Límites de crédito
- Integración de expedientes

Administración de cuentas

- Fundamentos de la administración de cuentas
- Implementando estrategias y aplicaciones prácticas

Políticas de crédito

- Diseño de políticas
- Estrategias y segmentación
- Administración de excepciones
- Facultades y Documentación

Uso práctico de los modelos de puntuación

- Tipos de modelos
- Beneficios y limitaciones
- Desarrollo de modelos
- Implementación de los modelos en la operación
- Reportes de evaluación y desempeño de modelos