

CREDIT MANAGEMENT

Modalidade: Formação presencial

Duração: 2 Dias

ESTRUTURAR E ORGANIZAR O DEPARTAMENTO DE COBRANÇAS E RISCO

> Os riscos das operações comerciais e dos pagamentos diferidos

- Classificação dos riscos nas operações comerciais
- Tipologia dos riscos de crédito de clientes
- O risco zero nas transações comerciais
- Os fatores que implicam risco das vendas a crédito
- Os princípios gerais da gestão do risco de crédito comercial

> Como melhorar a rentabilidade das vendas e o Cash Flow, acelerando os processos de cobrança e reduzindo o DSO (Days Sales Outstanding)

- O motivo pelo qual há que estabelecer como objetivo, cobrar todas as vendas na data do seu vencimento
- O efeito negativo das faltas de pagamento e das demoras, nas contas de resultados
- A importância do PMR na gestão financeira global
- Os benefícios de reduzir o PMR

> O prazo de pagamento teórico e o período de cobrança real; o efeito alargamento

- O fenómeno do alargamento dos prazos de pagamento
- As diferentes etapas do circuito de cobranças a clientes
- As diferentes técnicas de alargamento de prazos de pagamento que utilizam os devedores
- Fatores que provocam um alargamento do crédito teórico

> Os custos e as vendas a crédito

- O conceito de custo oculto nas operações a crédito
- O cálculo dos custos das operações com pagamento diferido
- O impacto dos custos do crédito na rentabilidade

> Como Implementar processos que permitam reduzir os custos financeiros e atingir um Credit Management eficaz

- Quais as funções de um Departamento de Crédito
- Qual a sua localização no organigrama
- Quais os níveis de coordenação interdepartamental
- Quais são as funções e objetivos do Comité de Risco – Sua composição

COMO ESTABELECEER UMA POLÍTICA DE GESTÃO DE RISCO DE CRÉDITO DE ACORDO COM OS OBJECTIVOS GLOBAIS DA EMPRESA

> Como estabelecer a estratégia de risco de clientes de acordo com os objetivos globais da empresa

- Conceito de risco de clientes e definição de estratégia de risco e classes
- Quais são as 4 conceções estratégicas básicas
- A influência da conjuntura na estratégia de risco
- A influência da concorrência na estratégia de risco
- A influência do sector e do tipo de clientes
- A influência da própria situação económica da empresa
- A influência do enquadramento legal
- A influência da cultura empresarial do sector

> Como afetam as condições do mercado e da empresa a política de créditos? Como implementar uma política de risco de crédito e cobranças eficaz

- Como compatibilizar a concessão de crédito com as estratégias comerciais e financeiras da empresa?
- Como alcançar o compromisso de toda a organização com a política de risco estabelecida?
- A definição de política de créditos; as políticas agressivas e menos rígidas
- Os princípios da gestão de crédito
- Os prazos de pagamento concedidos aos clientes
- Os critérios para a concessão de crédito
- Os plafonds de crédito concedidos
- As garantias adicionais e o controlo permanente de riscos
- As medidas para proteger o risco
- As diminuições e cancelamentos de crédito comercial
- Os efeitos das políticas de crédito
- A eficácia e revisão das políticas de crédito

> Como garantir a cobrança das faturas: seguro de crédito, factoring e confirming

- Os seguros de cobrança e os seguros de créditos
- Como realizar o factoring
- O confirming

INVESTIGAR A SOLVÊNCIA PARA AVALIAR O RISCO DE CRÉDITO

> A concessão de crédito a clientes

- A abertura de um novo cliente e da linha de crédito
- Os pontos-chave a analisar para conceder um crédito comercial
- O estudo completo dos clientes para analisar a sua situação financeira e capacidade de pagamento
- As fontes de informação sobre clientes
- O crédito necessário e o limite de crédito dos clientes
- Classificação de clientes e rating
- Análise da situação financeira dos clientes

> As medidas para atenuar o risco de falta de pagamento nas operações comerciais

- O cumprimento das obrigações comerciais segundo a legislação
- As medidas jurídicas para atenuar o risco de falta de pagamento
- O maior e melhor conhecimento do cliente como medida para minimizar os riscos de falta de pagamento
- Como utilizar adequadamente os documentos comerciais para reduzir o risco das operações
- As garantias, fianças e avals para cobrir as transações a crédito
- O uso dos documentos cambiários para reduzir o risco de falta de pagamento
- As outras formas de minimizar o risco de falta de pagamento

REALIZAR O SEGUIMENTO E CONTROLO DOS RISCOS

> A gestão do período médio de cobranças como objetivo do Credit Management

- A importância do PMR na gestão financeira global
- Os benefícios inerentes à redução do PMR nas empresas
- Os principais fatores que influenciam o PMR
 - As condições e venda
 - A gestão de faturas
 - Os meios de cobrança
 - A utilização de descontos de pronto pagamento
 - O tratamento de faturas por pagar
 - Os processos de cobrança
- As distintas formas de calcular o PMR: o método Countback
- O investimento em clientes em função ao PMR
- O custo financeiro do investimento em clientes
- O controlo da carteira de clientes através do “ageing balance”

> Como desenvolver um processo de controlo de risco introduzindo mecanismos de prevenção e alerta

- Como criar sinais que alertem sobre o risco de morosidade
- Quais as medidas a tomar para controlar os sinais de alarme

LEGISLAÇÃO RELATIVA AO CREDIT MANAGEMENT

> Quais são as repercussões da Diretiva Europeia 2000/35/CE de medidas de luta contra a morosidade nas operações comerciais e de legislações europeias que afetam os Departamentos de Créditos e Cobranças



> Quais são os aspetos legislativos mais recentes introduzidos no sector do Credit Management