



COMO CONSTRUIR MODELOS DE RATINGS & SCORINGS

Descripción general

Otorgar un crédito es una tarea sencilla, solo basta con poner una cifra en el sistema y habilitar la cuenta corriente de un prospecto, si a esto se le suma la experiencia, podríamos decir que tenemos un procedimiento, **pero no un sistema**. Un sistema de evaluación de clientes y asignación de límites de crédito es un modelo que debe construirse a partir de información, metodología, matemática, estadística y tecnología.

La diferencia entre un modelo y un procedimiento, radica en la confiabilidad ganada, la economía de tiempo, la resolución de problemas intersectoriales y la capacidad de procesamiento de prospectos. El objetivo de este curso es lograr que los asistentes puedan entender los conceptos, pasos y lineamientos necesarios para armar un sistema de control y asignación de líneas de créditos para sus clientes.

MODULO I: EL CREDITO Y LOS SISTEMAS DE MEDICION

- Concepto de crédito – riesgo crediticio – línea de crédito.
- Factores a tomar en cuenta para la evaluación de un prospecto.
- Tipo de información a analizar
- Análisis de la información patrimonial – económica y financiera en base a indicadores.
- Análisis cuantitativos y cualitativos

MODULO II: HERRAMIENTAS DE MEDICION Y MODELOS

- Análisis cualitativo del prospecto.
- Herramientas de medición cualitativa
- Definición de scoring & rating.
- Definición de modelos alternativos.
- Elementos integrantes de un modelo.



MODULO III: CONSTRUCCION DE MODELOS – CASO PRÁCTICO

- Construcción de un modelo de rating & scoring in house.
- Pasos – consideraciones y sugerencias

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenido