



GENESIS CORPORATION



Mejorando el Rendimiento
de las Instituciones
Financieras

Formación Ejecutiva



Modelos de Cursos

MODELOS DE CURSOS



Banca Minorista

• Administración de Cartera de Préstamos de la Banca Minorista	4
• Generando Negocios con Clientes PyMEs	5
• Gerenciando un Negocio de Tarjetas de Crédito de Alto Rendimiento	6
• Identificación y Prevención del Fraude en la Banca Minorista	7
• Introducción al Crédito de Consumo	37
• Seminario de Riesgos para Auditores – Banca Minorista	42



Banca Empresarial

• Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Ejecutivos de Cuenta	28
• Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Especialistas de Producto	29
• El Marketing y el Crédito	8
• Estructuración y Venta de Soluciones de Cash Management	23
• La Banca, la Empresa y el Crédito: Un Seminario para Clientes de Bancos	30
• La Financiación de Inmuebles Comerciales	9
• La Implementación de Productos y Programas de Financiación de Activos	10
• La Valoración y Gestión de Garantías	11
• Préstamos Problemáticos: Señales de Alerta, Reconocimiento y Recuperación	12
• Riesgo de Crédito – Pequeñas y Medianas Empresas	39
• Seminario Avanzado de Riesgos para Auditores	41



Banca Corporativa y de Inversión

• Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Ejecutivos de Cuenta	28
• Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Especialistas de Producto	29
• Analizando el Riesgo del Negocio del Cliente: Equipo Gestor, Estrategia y Resultados	32
• Detección de Fraude Financiero Corporativo	13
• Estructuración y Venta de Soluciones de Cash Management	23
• Finanzas Estructuradas en Transacciones Transfronterizas	14
• Gestión de Riesgo en Transacciones de Banca de Inversión	15
• Identificación y Estructuración de Transacciones para Clientes de la Banca Corporativa y de Inversión	16
• La Estrategia y el Análisis de Riesgo en la Gestión de Relaciones con Instituciones Financieras	17
• La Valoración y Gestión de Garantías	11
• Préstamos Problemáticos: Señales de Alerta, Reconocimiento y Recuperación	12
• Riesgo de Crédito – Grandes Empresas y Multinacionales	38
• Riesgo de Crédito para Ejecutivos Externos al Proceso de Crédito	43
• Seminario Avanzado de Riesgos para Auditores	41



Gestión del Patrimonio

• Alto Desempeño en la Gestión de Clientes y Productos de Inversión	18
• Asesoramiento a Clientes	19
• Confidencialidad y Cumplimiento	20
• Estructuración Fiduciaria	21
• Gestión de Riesgos para Gestores del Patrimonio	22



Banca Transaccional

- Estructuración y Venta de Soluciones de Cash Management 23
- Gestión de Riesgo en Sistemas de Pagos y Liquidación 35



Gestión de la Institución Financiera

- Cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero para Auditores 24
- Cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero para Ejecutivos de Banca Privada 25
- Cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero 26
- Basilea y más allá: El Reto de la Gestión del Riesgo y del Capital 44
- El Acuerdo de Basilea II 45
- Gestión Global del Riesgo 36
- La Estrategia y el Análisis de Riesgo en la Gestión de Relaciones con Instituciones Financieras 17
- Stress Testing: Gestionando para lo Inesperado 27
- Temas de Actualidad en Gestión del Riesgo 43



Gestión de la Relación y Ventas

- Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Ejecutivos de Cuenta 28
- Alto Desempeño en Gestión de Clientes para Especialistas de Producto 29
- Estructuración y Venta de Soluciones de Cash Management 23
- La Banca, La Empresa y el Crédito: Un Seminario para Clientes de Bancos 30



Gestión del Riesgo

- Análisis del Riesgo País 31
- Analizando el Riesgo del Negocio del Cliente: Equipo Gestor, Estrategia y Resultados 32
- Evaluación del Riesgo País 33
- Gestión de Riesgo en Leasing y la Financiación de Activos 34
- Gestión de Riesgo en Sistemas de Pagos y Liquidación 35
- Gestión de Riesgos para Gestores del Patrimonio 22
- Gestión Global del Riesgo 36
- Introducción al Crédito de Consumo 37
- Riesgo de Crédito – Grandes Empresas y Multinacionales 38
- Riesgo de Crédito – Pequeñas y Medianas Empresas 39
- Riesgo de Crédito para Ejecutivos Externos al Proceso de Crédito 40
- Seminario Avanzado de Riesgos para Auditores 41
- Seminario de Riesgos para Auditores – Banca Minorista 42
- Temas de Actualidad en Gestión del Riesgo 43



Basel

- Basilea y más allá: El Reto de la Gestión del Riesgo y del Capital 44
- El Acuerdo de Basilea II 45



Breve Descripción

Este programa se concentra en la información detallada de riesgos y en la gestión de cartera activa como pilares de éxito en el segmento de la banca consumidora. Al finalizar el seminario los participantes estarán al corriente de la necesidad de una información de riesgo precisa, puntual y eficaz. Estarán equipados con las herramientas y técnicas básicas para colaborar en los procesos activos de análisis y gestión de cartera.



Audiencia Objetivo

Administradores y analistas de cartera.



Temas Principales

- Visión general de la gestión de cartera
- Principios y prácticas de gestión, análisis, prueba y evaluación de riesgos
- Similitudes y diferencias en los segmentos de consumo y pequeñas empresas
- Recopilación de datos e importancia de la calidad y nivel de detalle de dichos datos
- Alcance del análisis de riesgo y sus dependencias de otros procesos y prácticas de riesgo, contables/de control, de cobranzas, operaciones y relacionadas con el negocio
- Herramientas y técnicas empleadas en gestión de cartera—indicadores principales, coincidentes y secundarios, estadísticos y no estadísticos, puntaje de solicitudes y conductual
- Implementación de métrica de rendimiento de cartera sobre la base de indicadores de presupuesto y disparadores de cartera
- Implementación de una matriz de acciones correctivas



Duración

3 Días





Breve Descripción

El programa busca incrementar las ventas de crédito a clientes de pequeñas empresas en la red de sucursales, a la vez que promueve el mantenimiento de la calidad del riesgo, la mejora de la gestión de cartera y la disminución de las pérdidas. El curso también tiene como objetivo mejorar la calidad del análisis previo de oportunidades de crédito que llevará a cabo el gerente de relaciones con los clientes y lograr una mejor alineación de las propuestas con el tipo de negocios que el banco desea atraer. A su vez, al lograr esos objetivos, se aumenta el porcentaje de aprobación de las propuestas y disminuye el trabajo adicional de análisis de crédito.



Audiencia Objetivo

Gerentes de agencias y ejecutivos de cuentas.



Temas Principales

- La relación entre el sector económico, el perfil de la empresa-cliente, las necesidades financieras y el riesgo.
- El análisis y la gestión del riesgo de sectores específicos según las características regionales.
- Introducción al proceso de crédito.
- El enlace entre la calidad, la fijación de precios, el incumplimiento y las pérdidas relacionadas con el crédito.
- Los “cuatro pilares” del análisis de crédito
 - El entorno en que operan la empresa y el banco
 - 1. La administración
 - 2. Sector industrial y posición competitiva
 - 3. Situación financiera
 - 4. Estructura y garantías
- El análisis financiero de los clientes de pequeñas empresas.
- Reconstitución y análisis del flujo de efectivo de los clientes de pequeñas empresas.
- El crecimiento sostenible.
- Calificación: características y funcionamiento.
- Productos estandarizados de crédito para pequeñas empresas.
- Monitoreo de la cartera.
 - Uso y función del MIS (Sistema de Información Gerencial).
 - Señales de alerta y medidas correctivas.
- La realidad de las pequeñas empresas
 - Ciclos de venta y estacionalidad
 - Facturación
 - Presiones internas y externas
- Influencias del mercado y del sector
- Cómo identificar las motivaciones de los clientes
- Palancas para la creación de valor en las pequeñas empresas.
- El crecimiento sostenible como herramienta para descubrir oportunidades.
- Función y características del crédito preaprobado.
- Cómo hacer que el producto y la necesidad financiera sean compatibles.
- Cómo convertirse en asesor del cliente.
- Solidez de la propuesta de crédito: Cómo minimizar la repetición de trabajos.
- Cómo usar el MIS para generar negocios.



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este programa pone en contexto el mercado de las tarjetas de crédito y provee una serie de herramientas relevantes para la adquisición y gestión del riesgo en el negocio de las tarjetas de crédito. El curso resalta el lazo entre las diferentes fases del ciclo de crédito, relacionado con cuestiones que van desde la fuente del crédito hasta la gestión de la cartera, cobranza y recuperación. Enfatiza las responsabilidades de las diferentes áreas y sus funciones dentro del ciclo de crédito, proporcionando una comprensión holística de las políticas, procedimientos y procesos que intervienen en el ciclo.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos involucrados en todos los aspectos del negocio de las tarjetas de crédito.



Temas Principales

- La Industria de las Tarjetas de Crédito – Visión General
- Tipos de Riesgo
- Iniciación del Crédito:
 - Principios básicos para la concesión de crédito a los consumidores: la evaluación del crédito de los clientes
 - El mercado objetivo y las perspectivas / información de fuentes
 - La determinación del límite de crédito y los ajustes en el tiempo
 - Valoración del riesgo
- Ciclo de vida del crédito en el negocio de las Tarjetas de Crédito
 - Definición del ciclo de vida del crédito
 - Arquitectura de la gestión de riesgos
- La rentabilidad de la industria de Tarjetas de Crédito
- Las políticas, procesos y procedimientos del crédito
- Credit Scoring y otras técnicas de evaluación
- Producto y Planificación del canal
- Mantenimiento de la Cuenta y Relacionamiento en general
- Cobranzas: medición, estrategia de control y táctica
- Calidad de la Cartera
- La Gestión de la expansión y del ciclo de recesión
- El uso de los Sistemas de Gestión de la Información en la Gestión de la cartera
- Riesgo de Fraude
- Temas relacionados con la seguridad de las tarjetas de crédito



Duración

3 - 5 días





Breve Descripción

El objetivo principal de este programa es identificar y disminuir los diferentes tipos de fraude que surgen en las áreas de la banca orientada al consumo o a las PyMEs. Una vez completado este programa de formación, los participantes serán capaces de reconocer y categorizar los diferentes tipos de fraude, comprender la manera en que se crean los sistemas para detectar, cuantificar y controlar el fraude, así como también comprender la manera de iniciar los procedimientos que evitarán o reducirán eficazmente el fraude.



Audiencia Objetivo

Gerentes de riesgo minoristas, gerentes y personal dedicados a la iniciación y aprobación de créditos y, en general, todo el personal de riesgo, ventas, administrativo y de auditoría



Temas Principales

- La naturaleza del fraude en la banca minorista
- Oportunidades de fraude a lo largo del ciclo de crédito
- Identificación del fraude a través del sistema de información administrativo (MIS) y la gestión de carteras
- Reconocimiento del riesgo de fraude en productos, canales y procesos
- Desarrollo de mecanismos antifraude internos
- Control del punto de venta
- Controles de los procesos de aplicaciones y verificaciones
- Control de las cuentas y transacciones
- Personal bancario encargado de supervisar y controlar



Duración

2 - 3 Días





Breve Descripción

Este curso constituye una variación de un curso normal de riesgo crediticio. Diseñado para establecer un entendimiento común entre ejecutivos de ventas y de riesgo en cuanto al proceso crediticio y sus papeles respectivos en dicho proceso. Además de desarrollar habilidades analíticas en la concesión y gestión de riesgo, el curso tiene como objetivo mejorar la capacidad de los participantes en reconocer las necesidades de los clientes del banco y buscar soluciones financieras para ellas, a la vez que fomentar un ambiente de colaboración.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de cuenta; analistas y ejecutivos de riesgo; gerentes de unidades de negocios; otros ejecutivos de marketing.



Temas Principales

- Introducción al proceso crediticio
- El papel del ejecutivo de cuenta en la venta y suscripción de riesgo
- El papel del analista de riesgo en la venta y suscripción de riesgo
- La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
- Análisis de flujo de efectivo
- La financiación del crecimiento: riesgo y oportunidad
- Monitoreo y señales de alerta
- La relación entre el proceso de crédito y de venta



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este programa, basado en diversos casos, transmite conocimientos sobre las técnicas y herramientas comerciales para la financiación de los negocios inmobiliarios y brinda gran cantidad de prácticas para su aplicación. Estos casos abarcan una amplia gama de situaciones, desde la financiación de la compra y el desarrollo de terrenos no acondicionados hasta la financiación de complejos industriales, comerciales y de oficinas, así como también de propiedades residenciales de múltiples unidades, en las que se incluyen tanto las situaciones de inversión como de viviendas ocupadas por sus propietarios.



Audiencia Objetivo

Prestamistas comerciales para negocios inmobiliarios, prestamistas comerciales, gerentes de riesgos y empleados.



Temas Principales

- Perspectiva general de las prácticas comerciales claves en los negocios inmobiliarios
- Garantía real
- Economía inmobiliaria: análisis de mercado
- Estudio de la rentabilidad de las propiedades
- Análisis de ingresos y gastos
- Análisis del flujo de efectivo
- Tasación inmobiliaria
- Ciclo económico
- Finanzas en la construcción



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso establece un marco para la gestión eficaz de productos y programas de financiación de activos a través de canales tanto externos como internos y a lo largo del proceso crediticio completo. Comienza con la identificación de mercados objetivos y el establecimiento de criterios de aceptación de riesgo y continúa con el origen y gestión de canales de venta, análisis y aprobación, documentación y fondeo, administración, monitoreo y cobranza, tanto normal como adversa.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de grupos especializados en la financiación de activos y ejecutivos de arrendamiento financiero, analistas y ejecutivos de riesgo, gestores de cuenta y gerentes de unidades de negocios.



Temas Principales

- La gestión de riesgo en la financiación de activos
 - Los temas básicos
 - La originación y el análisis de transacciones
 - La metodología de análisis Cuatro Pilares
 - Riesgos cross-border
- Creación de valor a través de financiación de activos
- Aspectos estratégicos de la financiación de activos
 - Segmentación de mercados
 - Objetivos de generación y de rentabilidad
 - Características y gestión de portafolios
 - Establecimiento del precio correcto
- La implementación de productos de financiación de activos
 - Estrategia de composición de portafolios
 - Organigrama y soporte operacional
- Perspectivas sobre las necesidades de los clientes
 - Los activos en el balance corporativo
 - La financiación de activos permanentes
 - La financiación del ciclo comercial
- Entendiendo los procesos de entrega de productos
 - Programas de financiación
 - Creando mapas de los procesos
 - Mejorando procesos



Duración

4 – 5 Días





Breve Descripción

Este curso establece un marco práctico para la valoración, perfección, control y ejecución de garantías físicas, corporativas y personales.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de grupos especializados en la financiación de activos y ejecutivos de arrendamiento financiero; ejecutivos que trabajan con pequeñas y medianas empresas; expertos en la valoración y control de activos tomados en garantías experimentados en la toma y gestión de garantías físicas; ejecutivos de banca corporativa; otros ejecutivos que desean mejorar su conocimiento de la toma y gestión de activos en garantía.



Temas Principales

- Garantías - físicas, corporativas y personales - como parte del proceso crediticio
- Garantías personales (accionistas y terceras personas)
- Garantías bancarias (créditos documentales, etc.)
- Garantías corporativas
- Efectivo, deudores, existencias, maquinaria y equipo e inmobiliaria
- Títulos cotizados
- Prendas sobre acciones
- Técnicas de valoración de activos
- El modelo VPCE – Valoración, Perfección, Control y Ejecución
- La estructuración de operaciones con garantías físicas
- Evitando fraude en la toma y gestión de garantías
- Señales de alerta
- La parte legal: el entorno, legislación, registro y perfección, prácticas normales y la ejecución
- La gestión de terceros (tasadores, abogados, subastadores, etc.)



Duración

3 -4 Días



 **Breve Descripción**

Este curso apunta a desarrollar las habilidades de los participantes en la comprensión de las características del negocio y de la industria para establecer un control efectivo de los préstamos, reconocer los cambios en el riesgo y desarrollar las respuestas adecuadas y estrategias de permanencia o salida. Brinda un marco práctico para el análisis y la gestión de préstamos con problemas en el contexto del negocio del cliente. Al terminar, los participantes contarán con las herramientas necesarias para el reconocimiento, gestión y reestructuración de los préstamos con problemas.

 **Audiencia Objetivo**

Gestores de cuentas; administradores de crédito; personal de cobranzas y recuperación.

 **Temas Principales**

- Flujo de fondos, ciclo de efectivo y crecimiento sostenible
- Control del ciclo de crédito
- Control y análisis de carteras
- Señales de alerta tempranas
- Clasificaciones y reclasificaciones de préstamos
- Análisis de permanencia o salida
- Gestión correctiva
- Planificación, negociación y ejecución de reestructuraciones
- Garantías de la casa matriz
- Análisis y ejecución de avales y garantías
- Gestión de terceros (tasadores, abogados, rematadores, etc.)

 **Duración**

3 – 5 Días





Breve Descripción

El objetivo principal de este programa es aumentar la conciencia sobre el fraude y crear técnicas para la prevención del fraude en los negocios de la banca corporativa y comercial. Una vez completado este programa de formación, los participantes serán capaces de reconocer los diferentes tipos de fraude, comprender la manera en que se crean los sistemas para la detección y el control del fraude, así como también identificar e iniciar los procedimientos para evitar o reducir eficazmente el fraude.



Audiencia Objetivo

Funcionarios de la banca corporativa y comercial, analistas de crédito y riesgo, ejecutivos de riesgo y jefes del sector comercial.



Temas Principales

- La distinción del origen del fraude: externa, interna, colusión y negligencia
- La comprensión de los motivos del fraude por parte de clientes, agentes externos y empleados
- El fraude y los estados contables auditados
- El fraude cometido por empresas auditadas de manera externa
- El fraude en los estados contables
- El análisis minucioso del fraude en los canales de clientes y ventas
- Fraude por robo
- Fraude por crédito
- Desarrollo de mecanismos antifraude internos



Duración

1 - 2 Días





Breve Descripción

Este curso ha sido diseñado para ofrecer un marco tanto para el desarrollo como para la venta de soluciones a medida de financiación estructurada. Se hace un repaso de las tendencias en el mercado, de los productos más típicos y de los temas relevantes legales y de impuestos. Sin embargo, el curso se enfoca principalmente en cómo identificar las necesidades del cliente, cómo estructurar soluciones y cómo presentar y vender una solución al cliente.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de grupos especializados en la financiación de activos, ejecutivos de banca de inversión y gestores de cuenta que trabajan con grandes empresas, multinacionales y clientes corporativos sofisticados.



Temas Principales

- Tendencias en la financiación de activos
- Identificación de necesidades financieras
- Entendiendo las motivaciones del equipo gestor y dirigiéndose a estas motivaciones
- Creación de valor a través de financiación de activos
- Conocimiento de productos
- Entendiendo el proceso de entrega
- El proceso de recopilación y estructuración de la información
- El proceso de venta
- Presentaciones a clientes
- Temas de impuestos
- Temas legales



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso destaca los riesgos, a menudo no identificados y subestimados, de transacciones complejas de banca de inversión. Establece un marco para su identificación, valoración y gestión.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de la banca de inversión, gerentes de unidades de negocios, gestores de cuenta de grandes empresas y multinacionales y ejecutivos de riesgo.



Temas Principales

- Análisis de riesgo de transacciones complejas
- Sindicación de préstamos
- La idoneidad y propiedad de transacciones de derivados
- Disfrazando riesgo de crédito con riesgo de mercado
- Financiación de proyectos
- El acceso a mercados de capitales



Duración

3 – 5 Días





Breve Descripción

El programa se concentra en Finanzas Corporativas y está diseñado para agudizar la capacidad de los participantes de tratar de forma creativa y a los más altos niveles con los clientes del banco para identificar oportunidades de alto valor agregado a través de asesoramiento y soluciones financieras. Los participantes desarrollan habilidades que los ayudarán a presentar transacciones de forma profesional, competitiva y atractiva, ganar mandatos de clientes y crear valor para los clientes del banco y para el banco mismo.



Audiencia Objetivo

Administradores de cuentas y especialistas en productos.



Temas Principales

- Utilización del marco de creación de valor y sus ventajas individuales
- El vínculo entre los objetivos de gestión, la estrategia comercial y las realidades de la industria
- Comprensión (a menudo no expresada) de las motivaciones de los directivos
- Los desafíos del crecimiento corporativo
- Herramientas y productos clave de finanzas corporativas:
 - Proyección
 - Valuación
 - Estructura financiera óptima
 - Flexibilidad financiera
 - Gestión basada en valor/valor económico agregado
 - Fusiones y adquisiciones
 - Financiamiento de proyectos
 - Transacciones apalancadas
 - Recompra de acciones/reestructuraciones
 - Productos derivados e instrumentos financieros
 - Mercados de capitales, tanto de deuda como de capital



Duración

3 – 5 Días



 **Breve Descripción**

Este curso establece un marco para entender a fondo y trabajar de manera exitosa con instituciones. Destaca los riesgos inherentes a esta actividad, muchos de los cuales no son transparentes, y cómo pueden ser identificados, cuantificados y mitigados de manera eficaz.

 **Audiencia Objetivo**

Personal del banco que trabajan con otras instituciones financieras: gestores de cuenta y ejecutivos de riesgo, gerentes de tesorería y de sindicaciones, personal de pagos, etc.

 **Temas Principales**

- Perfiles de negocio de instituciones financieras y las estrategias utilizadas
- Fusiones y adquisiciones – la intermediación, análisis e implementación
- La suscripción de emisiones de bonos y acciones para instituciones financieras
- Los riesgos de derivados, swaps, intermediación y contrapartida entre instituciones financieras
- Valoración del equipo gestor y el sistema del gobierno corporativo de instituciones financieras
- Gestión de riesgos asociados con sistemas de pago

 **Duración**

3 Días



Breve Descripción

Este programa busca mejorar el entendimiento del perfil de riesgo y objetivos de inversión de los clientes, relacionados con sus metas de vida y prioridades de su familia, su negocio y objetivos de sucesión teniendo en consideración la coyuntura económica y del mercado. Los participantes adquieren experiencia práctica a través de juegos de rol y casos promoviendo un diálogo consultivo. Se utiliza un modelo mental para ayudar al gerente de relacionamiento a tocar todos los puntos necesarios y más importantes con el cliente y a formular un plan de inversión que identifique más necesidades y oportunidades de venta.

El objetivo es tener un acercamiento más profesional y consultivo con el cliente, convirtiendo al gerente e relacionamiento en un asesor de confianza, construyendo una relación con el cliente más enfocada en sus necesidades y generando más ventas de producto para el banco.



Audiencia Objetivo

Gerentes comerciales de gestión de patrimonio, ejecutivos de cuenta de cliente y supervisores del área de Wealth Management.



Temas Principales

- Entendiendo a tu cliente
- ¿Cómo identificar y diferenciar los deseos, requerimientos y necesidades de tu cliente?
- Aplicación de un método/comportamiento de venta consultiva hacia la gestión del patrimonio
- Priorizando los clientes con alto potencial – cuentas foco y manejo del tiempo
- El Proceso de Asesoría
- Determinando la situación y el perfil de riesgo del cliente
- Mapear los objetivos y tolerancia al riesgo del cliente
- Perspectiva del mercado de inversiones y los activos financieros
- Perspectivas de cambio en las condiciones macroeconómicas y el proceso de asesoría de inversión
- Asignación de activos de la cartera
- Montaje del plan de financiamiento e inversión



Duración

2 Dias





Breve Descripción

Los participantes amplían y mejoran sus habilidades para crear más negocios con los clientes a través de una mejor comprensión del alcance y los elementos clave del proceso y negocio de gestión de patrimonio global.



Audiencia Objetivo

Todos los ejecutivos de cuenta de clientes particulares y sus supervisores.



Temas Principales

- Los clientes – ¿quiénes son y qué desean?
- Los participantes del juego de gestión de patrimonio: instituciones financieras, administradores de activos, intermediarios/asesores
- Factores críticos de éxito: ¿qué organizaciones son exitosas y por qué alcanzan el éxito?
- Macroeconomía global y ciclo comercial – impacto sobre las clases de activos y monedas
- Comportamiento de las clases de activos y monedas en el ciclo económico – inflación, tasas de interés, crecimiento económico, recesión
- Identificación de las necesidades y objetivos de inversión de los clientes
- Riesgo/rendimiento de la inversión – frontera eficiente, beta versus alfa, clases de activos
- Gestión de riesgo – riesgo del cliente, riesgo del producto/ operativo, riesgo de asesoría, riesgo reputacional, riesgo crediticio y comercial.
- Productos de inversión globales – carteras modelo, productos estructurados, gestión discrecional, fondos de cobertura, capital privado, fondos mutuos, fondos negociados en el mercado (ETF's)
- Creación del plan de cartera del cliente – ¿por qué se necesita un plan de cartera?
- Segmentos del plan de cartera global
- Teoría
- Perspectiva económica/del mercado
- Perfil de riesgo/rendimiento para diferentes tipos de clientes
- Cartera recomendada
 - rendimiento/riesgo objetivo
 - clase de activos e influencias geográficas
- Retos de planificación de cartera con clientes
- Venta por consultoría – diálogo continuo con el cliente
- Referencia y estructura para interacción con clientes en curso/futura
- Adquisición de clientes con herramientas de asesoría – identificación, enfoque, diálogo, planificación de inversiones, cierre.



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso permite a los participantes mejorar su comprensión y administración de las relaciones con los clientes al educarse individualmente y a sus clientes acerca de cómo equilibrar las necesidades de confidencialidad legítimas con los requisitos actuales de Conozca a su Cliente (KYC) y LSA/antilavado de dinero en un mundo de estructuración fiduciaria en el exterior transformado.



Audiencia Objetivo

Gerentes comerciales de gestión de patrimonio, ejecutivos de cuenta de cliente.



Temas Principales

- Erosión del secreto bancario – el viejo mundo versus la nueva arquitectura financiera global.
- Normas universales de Conozca a su Cliente (KYC)
- Concentración en temas tributarios
- Vehículos locales versus vehículos en el exterior
- Empleo de vehículos en el exterior para confidencialidad hoy
- Las necesidades de confidencialidad legítimas del cliente particular
- Las necesidades legítimas del cliente particular y su nivel de conciencia
- LSA/Antilavado de dinero en la banca privada internacional
- Cumplimiento de antilavado de dinero – pasos básicos en apertura de cuentas, administración y seguimiento
- Procedimientos para satisfacer las demandas regulatorias y las necesidades del cliente – el modelo de visitas y generación de informes
- Uso de las pautas de Conozca a su Cliente (KYC) como oportunidad para conocer las necesidades de los clientes y vender más



Duración

1 Día





Breve Descripción

Este curso mejora la capacidad de los ejecutivos de cuenta para desarrollar más negocios mundiales al conocer y contar con las condiciones para aplicar los conceptos básicos de estructuración de inversiones, impuestos y sucesiones en el extranjero.



Audiencia Objetivo

Todos los ejecutivos de cuenta de clientes y sus supervisores.



Temas Principales

- Problemas en ausencia de planificación – gestión tributaria, de sucesión y de activos
- Ventajas de la planificación – impuestos, sucesión y demás beneficios
- Diseño de la estructura
- Tipos de activo – financiero versus otros
- Tipos de entidades
 - Compañías
 - Sociedades
 - Fideicomisos
 - Fundaciones
- Elección de una jurisdicción
- Otras soluciones de planificación en el extranjero
- Confidencialidad en estructuración en el extranjero



Duración

1 a 2 Días





Breve Descripción

Los participantes aumentan su comprensión y capacidad de aplicar a su unidad los conceptos críticos del negocio, asesoramiento a clientes, riesgo de producto, operativo y reputacional, conjuntamente con cuestiones de cumplimiento relacionadas con la conveniencia del producto y las operaciones.



Audiencia Objetivo

Los gerentes comerciales de gestión de patrimonio, los ejecutivos de cuenta de los clientes y gerentes de riesgo/auditores.



Temas Principales

- Visión general – áreas de riesgo clave (operativo, de producto, asesoramiento de clientes, regulatorio, comercial, reputacional)
- Reducción del riesgo como oportunidad comercial
- Los riesgos están relacionados y son interactivos
- Riesgo operativo y del producto – interno
- Riesgo de asesoramiento a clientes y de conveniencia del producto
 - Productos de inversiones y fiduciarios para terceros
 - Selección de productos y debida diligencia
- Riesgo comercial y reputacional
- Debida diligencia sobre los productos de la inversión para terceros
- Riesgo comercial y reputacional – acontecimientos recientes



Duración

1 Día





Breve Descripción

El objetivo de este curso es permitir al gerente de un banco presentar y vender soluciones de administración de dinero personalizadas. Durante el curso, se presentará a los participantes la cartera de productos y servicios de administración de dinero del banco y luego se aplicarán en el contexto de varios casos de estudio. En algunos de ellos, los participantes tendrán la oportunidad de interactuar con un “cliente” para comprender e investigar información adicional a fin de diseñar la solución que mejor satisfaga las necesidades del cliente. Como parte de un seguimiento posterior al curso, los participantes se reunirán en grupos y deberán cerrar 2 ó 3 tratos en un período de 4 meses. Esta tarea será revisada posteriormente por la gerencia del banco.



Audiencia Objetivo

Gerentes de relaciones, gerentes contables, gerentes de producto, gerentes de implementación, representantes de atención al cliente y/o todos aquellos gerentes responsables del establecimiento, la venta y/o el soporte de soluciones de administración de dinero.



Temas Principales

- El cliente: operaciones y ciclos de flujo de caja
- Componentes de una venta efectiva: comprender, investigar, presentar y cerrar
- Panorama general de los sistemas de operaciones de compensación: Estados Unidos y/o un país anfitrión
- Características y beneficios del producto
- Administración de documentos por cobrar
- Administración de liquidez
- Administración de documentos por pagar
- Operaciones bancarias electrónicas
- Servicio al cliente
- Consejos para la presentación y el uso de ayuda visual
- Retroalimentación sobre técnicas de exposición



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso cubre las normas y reglamentaciones clave sobre la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML) y los requisitos de implementación que definen los controles necesarios (políticas, procedimientos, procesos, sistemas y controles) con los que debe contar un banco para mitigar los riesgos relacionados con el lavado de dinero y la financiación del terrorismo. El curso se concentra en los procesos y procedimientos del programa “Conozca a su cliente / Identificación del cliente”, las reglamentaciones de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) y los requisitos de cumplimiento de solicitudes de información, preparación de informes y/o retención conforme al Artículo 314(a) de FinCEN, los procesos de monitoreo e investigación, la evaluación del programa de cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML), la identificación de clientes de alto riesgo y los requisitos de debida diligencia y debida diligencia mejorada.



Audiencia Objetivo

Auditores y personal de cumplimiento de bancos extranjeros con operaciones en EE.UU.



Temas Principales

- Describir conceptos clave tales como “Conozca a su cliente” (KYC) “Programa de identificación del cliente” (CIP), ignorancia deliberada y debida diligencia mejorada
- Reconocer las debilidades de los programas de control interno y cumplimiento en las instituciones que han sido penalizadas
- Evaluar el Programa “Conozca a su empleado” (KYE)
- Analizar la implementación de requisitos clave de generación de informes y/o retención para cumplir con las normas y reglamentaciones sobre la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML) – Informes de transacciones en moneda (CTR), Informes de operaciones sospechosas (SAR), Informes de bancos extranjeros y cuentas financieras (FBAR), Informe de transporte internacional de moneda o instrumentos financieros (CMIR), “Travel Rule”
- Evaluar las políticas y procedimientos para cumplir plenamente con las reglamentaciones de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) – análisis de nuevos titulares de cuentas y partes de una transacción así como también el monitoreo y actualización de la lista de la OFAC
- Evaluar las políticas y procedimientos para cumplir plenamente con la solicitud de información en virtud del Artículo 314(a) y el Artículo 311 de FinCEN
- Describir los elementos clave del Manual de Examen de Antilavado de Dinero de la Ley de Secreto Bancario
- Aplicar los puntos clave del Artículo 312 sobre debida diligencia en la banca privada y la banca corresponsal y describir las características de las personas políticamente expuestas y otros clientes de alto riesgo
- Evaluar el riesgo de lavado de dinero del banco sobre la base de sus clientes, ubicaciones geográficas y productos y servicios
- Determinar si el programa de cumplimiento de Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML) está en línea con la evaluación de riesgo del banco
- Analizar el contenido de los informes de visita
- Evaluar los procesos clave y controles correspondientes para la apertura y monitoreo de cuentas
- Analizar el proceso de investigación de las operaciones sospechosas



Duración

2 - 4 Días





Breve Descripción

Uno de los objetivos de este curso es ofrecer un conocimiento integral de las normas y reglamentaciones implícitas de Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML) que deben acatar las instituciones financieras. Asimismo, el curso abarca los últimos informes emitidos por el gobierno en los que se explican los riesgos relacionados con las cuentas de banca privada. Además, el curso abarca los requisitos de debida diligencia y debida diligencia mejorada que las instituciones financieras deben implementar al abrir y monitorear las cuentas de banca privada con el fin de mitigar los riesgos de lavado de dinero y financiación de terrorismo y para reconocer las operaciones sospechosas.

Este curso se puede adaptar según las necesidades, como repaso anual para ponerse al día con las leyes, normas y reglamentaciones recientes, los asuntos y acontecimientos importantes, casos y escenarios de no cumplimiento y el refuerzo de ciertas políticas y procedimientos relacionados con la lucha contra el lavado de dinero.



Audiencia Objetivo

Empleados de banca privada y cumplimiento.



Temas Principales

- Cumplir con los requisitos del programa “Conozca a su cliente / Identificación del cliente” para las cuentas de banca privada
- Explicar el Artículo 312 para las cuentas de banca privada
- Reconocer una persona políticamente expuesta (PEP) y otros tipos de clientes de alto riesgo
- Identificar las partes que se deben examinar en la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC)
- Establecer los elementos que califican el riesgo de un cliente
- Determinar la fuente de bienes, la fuente de fondos y el propósito de una cuenta de banca privada
- Distinguir entre los requisitos de la debida diligencia y la debida diligencia mejorada
- Explicar el propósito y el formato de un plan e informe de visita
- Reconocer las deficiencias de un informe de visita
- Calcular los movimientos esperados del cliente
- Analizar los movimientos actuales de la cuenta en comparación con los movimientos esperados como parte del monitoreo de la cuenta
- Reconocer las operaciones sospechosas



Duración

2 Días





Breve Descripción

Este curso se creó con el fin de ofrecer conocimientos básicos sobre los diversos temas relacionados con la regulación, requisitos de información y factores de riesgo para el cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario y Antilavado de Dinero (BSA/AML). Asimismo, ofrece orientación sobre las políticas y procedimientos para la apertura de cuentas y cómo detectar actividades sospechosas.

Este curso también se puede adaptar según las necesidades como repaso anual para ponerse al día con las leyes, normas y reglamentaciones propuestas y los asuntos y casos de no cumplimientos más recientes con respecto a la lucha contra el lavado de dinero. También se puede emplear para promover el refuerzo de las políticas y procedimientos de la institución.



Audiencia Objetivo

Todos los empleados del banco.



Temas Principales

- Distinguir entre las actividades de lavado de dinero y financiación del terrorismo.
- Identificar las entidades, leyes y reglamentaciones clave.
- Explicar la importancia de cumplir con las reglas y las normas respecto a la Ley de Secreto Bancario (BSA) y Antilavado de Dinero (AML), sus multas y beneficios
- Describir los cuatro elementos de un programa de cumplimiento
- Describir los requisitos de elaboración y retención de informes correspondientes
 - Informes de transacciones en moneda (CTR), Informes de operaciones sospechosas (SAR), Informes de bancos extranjeros y cuentas financieras (FBAR), Informe de transporte internacional de moneda o instrumentos financieros (CMIR)
- Explicar los elementos para la calificación de riesgo de los clientes – ubicaciones geográficas, productos, servicios, clientes y entidades
- Describir el propósito de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) y sus requisitos de cumplimiento
- Distinguir entre la debida diligencia y la debida diligencia mejorada
- Definir el concepto de ignorancia deliberada
- Describir las características de una persona políticamente expuesta (PEP) y de las empresas ficticias
- Explicar los elementos clave del programa “Conozca a su cliente (KYC) / Identificación del cliente” (CIP)
- Calcular los movimientos mensuales esperados del cliente
- Reconocer las operaciones sospechosas



Duración

1 - 2 Días





Breve Descripción

Este curso permite a los participantes comprender la planificación de situaciones y el stress testing. Se propondrá a los participantes reflexionar acerca de amenazas a nivel macro como parte de la planificación normal de su negocio, además de desarrollar señales de alerta sobre posibles amenazas. El contenido del seminario se concentra en el pensamiento y la planificación requerida para llevar a cabo el stress testing. A continuación se observa el impacto de los supuestos y sus efectos en las medidas clave de riesgo y adecuación de capital, así como también el desarrollo de disparadores para iniciar acciones correctivas y minimizar las pérdidas. El curso presenta simulaciones para permitir a los participantes trabajar en situaciones de stress testing.



Audiencia Objetivo

La audiencia puede provenir de cualquier segmento dentro de un grupo financiero.



Temas Principales

- Segmentación y dimensiones relevantes que necesitan considerarse para el stress testing: (industrias, carteras, productos, geografías, etc);
- El impacto de los supuestos y sus efectos en la medida en que se relacionan con: (1) los principales indicadores y factores críticos de éxito, (2) los principales riesgos, (3) los principales participantes, (4) las correlaciones
- El cambio de exposición según las calificaciones de riesgo, el capital de riesgo, las ganancias en riesgo, el costo del crédito, el promedio ponderado de norma de pérdida/calificación de riesgo de la cartera (si corresponde)
- La gravedad y relevancia de los resultados de las situaciones de estrés previstas
- Las principales acciones de gestión correctiva y los riesgos que pueden evitarse o minimizarse, incluyendo el uso de estrategias activas de gestión de cartera para mitigar los riesgos
- Preparación de recomendaciones acerca de disparadores para iniciar acciones correctivas para prevenir futuras pérdidas
- El examen de las implicaciones del stress testing sobre la adecuación de capital / directivas de Basilea II



Duración

3 Días





Breve Descripción

Alto Desempeño en Gestión de Clientes (HPCM, su abreviatura en Inglés) es un programa dinámico enfocado en la creación de una cultura de gestión del relacionamiento estandarizada a lo largo de toda la organización, que apunte a la generación de oportunidades de alto valor agregado para los gerentes de relacionamiento. Los participantes terminarán el curso con un plan de relacionamiento para uno de sus principales clientes; de este modo, la teoría se pondrá inmediatamente en práctica.



Audiencia Objetivo

Gerentes de relaciones corporativas que incluyen gerentes de relaciones del mercado intermedio, directores principales, especialistas en productos, gerentes de riesgos y analistas.



Temas Principales

- Planificación de las relaciones: preparación, monitoreo y ejecución
- Ventas consultivas para gerentes de relaciones
- Análisis de la rentabilidad de las relaciones y de los beneficios ajustados al riesgo
- Elaboración y entrega del informe sobre las relaciones de clase mundial
- Evaluación del potencial financiero del cliente ("valor de cartera")
- Comprensión del comportamiento financiero del cliente
- Aumento de la participación de cartera
- Convertirse en un asesor de confianza para el cliente; el comportamiento de los trabajadores de alto rendimiento
- Encuestas al cliente: ¿qué información nos brindan?
- Creación de relaciones y grupos de acuerdos con socios de productos y riesgos



Duración

2 Días





Breve Descripción

Alto Desempeño en Gestión de Clientes (HPCM, su abreviatura en Inglés) es un programa dinámico enfocado en la creación de una cultura de gestión del relacionamiento estandarizada a lo largo de toda la organización, que apunte a la generación de oportunidades de alto valor agregado para los especialistas de producto y sus socios. Los participantes terminarán el curso con un plan de relacionamiento para uno de sus principales clientes; de este modo, la teoría se pondrá inmediatamente en práctica.



Audiencia Objetivo

Gerentes de producto, socios de los ejecutivos de cuenta, gerentes, gerentes de riesgos y analistas.



Temas Principales

- Planificación de las relaciones: preparación, monitoreo y ejecución
- Ventas consultivas para especialistas de producto y sus socios
- Análisis de la rentabilidad de las relaciones y de los beneficios ajustados al riesgo
- Elaboración y entrega del informe sobre las relaciones de clase mundial
- Evaluación del potencial financiero del cliente ("valor de la cartera")
- Comprensión del comportamiento financiero del cliente
- Aumento de la participación de cartera
- Convertirse en un asesor de confianza para el cliente; el comportamiento de los trabajadores de alto rendimiento
- Encuestas al cliente: ¿qué información nos brindan?
- Creación de relaciones y grupos de acuerdos con ejecutivos de cuentas y riesgos



Duración

2 Días





Breve Descripción

Este curso es una variación de un curso normal de riesgo crediticio, especialmente diseñado para los ejecutivos de los clientes de un banco. Se ha utilizado de manera eficaz por ejecutivos de cuenta que quieren fortalecer sus relaciones con clientes de cierta importancia. Aparte de enseñar a los ejecutivos cómo los bancos analizan y gestionan el riesgo, uno de los objetivos principales del curso es preparar a los participantes para trabajar mejor con el banco.



Audiencia Objetivo

Los ejecutivos (a menudo gerentes generales, directores financieros y tesoreros) de clientes del banco.



Temas Principales

- El riesgo crediticio y su gestión
- Desde la perspectiva del banco:
 - La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo:
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
 - Administración de riesgo y monitoreo
- Desde la perspectiva de la empresa:
 - Crecimiento financiero y sus límites
 - Intensidad de activos
 - Crecimiento sostenible
 - Generación de flujo de efectivo
 - La proyección de flujo de efectivo
- Adecuación de la estructura financiera y el apalancamiento financiero
- Estrategia financiera
- Creación de valor



Duración

2 Días





Breve Descripción

Este curso ha sido diseñado para negocios que tienen compañías subsidiarias y/o sucursales ubicadas en países extranjeros o donde los clientes, productos y servicios del negocio se encuentran en el exterior. Las pérdidas esperadas bajo condiciones económicas normales en el exterior se incluyen en los presupuestos anuales mediante la utilización de normas de pérdida promedio en todos los riesgos. Este curso aumenta la capacidad de los participantes para evaluar el posible impacto de las pérdidas no esperadas producto de la crisis que afecta a un país. Se desarrollan los conceptos de capital de riesgo, según se aplica en el riesgo país y la rentabilidad de este capital. El capital de riesgo es útil para establecer los niveles de tolerancia al riesgo en diferentes países extranjeros para diferentes clientes, productos y servicios. La rentabilidad del capital de riesgo es útil para tomar decisiones sobre el incremento en las inversiones en diferentes países y sirve como una escala de medición clave para las iniciativas de crecimiento orgánico. Juntos, son útiles para establecer límites generales de riesgo país.



Audiencia Objetivo

Funcionarios que trabajan en la banca corporativa, en la gestión de riesgos y en la gestión de carteras; dirección ejecutiva.



Temas Principales

- Descripción de los diferentes componentes y definiciones del riesgo país
- Desarrollo del concepto de capital de riesgo según se aplica en el riesgo país
- Determinación del capital de riesgo para países extranjeros, incluidos los análisis de las situaciones
- La rentabilidad del riesgo país frente a la rentabilidad del capital de riesgo
- Metodología para la determinación de factores para las decisiones de inversión en el extranjero
- Establecimiento de los límites del riesgo país basados en el riesgo y en la rentabilidad en relación con la tolerancia al riesgo



Duración

1 Día





Breve Descripción

Este curso se ha diseñado para mejorar la capacidad de análisis de los aspectos cualitativos de los clientes y de su relación con el banco. Los participantes tendrán que “ir más allá de los números” generados por modelos bancarios y agencias de calificación de riesgo. El énfasis se pone en analizar la capacidad del equipo gestor y sus motivaciones, entender las implicaciones de buena y mala gestión y apreciar la vinculación entre los objetivos del equipo gestor, la estrategia del negocio y los retos del sector económico y de la economía. El curso también se propone desarrollar un modelo para enfrentarse a situaciones de deterioro.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos que trabajan con clientes de todo tipo, desde multinacionales y grandes empresas hasta PyMEs; ejecutivos de riesgo; gestores de unidades de negocios.



Temas Principales

- Análisis del sector industrial de la economía
- Entendimiento de la integridad, capacidad, estrategia y ética de los principales gestores
- Evaluación de la estrategia financiera como resultado de la estrategia de las actividades de negocio
- La mala o negligente gestión corporativa y el reconocimiento de problemas con la cultura corporativa
- La detección de tendencias y señales de alerta
- El desarrollo de un modelo analítico para enfrentarse con situaciones de deterioro
- Análisis del soporte, tanto implícito como explícito, de empresas fuertes dentro de grupos económicos



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso ha sido diseñado para negocios que tienen compañías subsidiarias y/o sucursales ubicadas en países extranjeros o para aquellos en los que los clientes, productos y servicios del negocio se encuentran en el exterior. El curso aumenta la capacidad de los participantes para determinar si un país extranjero experimenta un patrón de mayor vulnerabilidad a riesgos eventuales y, por consiguiente, a una posible crisis que podría tener consecuencias considerables. El curso no es un curso básico de economía, más bien expone un marco analítico para aquellos que no son economistas, abriendo camino entre toda la información de datos, las declaraciones gubernamentales, las anécdotas comerciales y las observaciones personales con la que se bombardea constantemente a los banqueros y a sus clientes. El marco ha sido desarrollado a través de un riguroso examen de las causas y los efectos de las crisis en diferentes países durante los últimos tiempos. Incluye el estudio de un caso que evalúa la comprensión del marco por parte de los participantes en una situación de crisis real en un país.



Audiencia Objetivo

Funcionarios que trabajan en la banca corporativa, en la gestión de riesgos y en la gestión de carteras; dirección ejecutiva.



Temas Principales

- Análisis de sucesos clave de riesgo país y la probabilidad de que ocurran
- Examen de los “fusibles” que pueden desencadenar hechos que afecten al riesgo país
- Desarrollo del marco analítico del riesgo país
- Elaboración de indicadores clave e índices de referencia para destacar vulnerabilidades emergentes
- Pasos para la elaboración de una lista de control escalonada de países con patrones de riesgo identificados
- Estudio del caso real de un país en crisis



Duración

1 Día





Breve Descripción

Este curso ofrece una base sólida en la gestión de riesgo para transacciones de arrendamiento financiero, financiación de activos y otras transacciones en las que la toma de garantías físicas juega un papel importante. Comienza con el establecimiento de un marco para el análisis y gestión de clientes individuales y transacciones garantizadas por ellos. Procede a una descripción de los productos típicos y una consideración de los sectores económicos que más utilizan financiaciones garantizadas y/o que venden a través de este tipo de financiación. Por último, el curso examina portafolios de financiaciones de activos y de arrendamientos financieros y explica la identificación, adquisición y gestión de estos portafolios.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de grupos especializados en la financiación de activos y arrendamiento financiero, analistas y ejecutivos de riesgo y gestores de cuenta para pequeñas y medianas empresas donde las garantías físicas juegan un papel importante.



Temas Principales

- Introducción a la filosofía y los procesos de la financiación de activos
- La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
- Análisis de flujos de efectivo
- Gestión de maquinaria y equipos
- Riesgos con contratistas
- La financiación de canales de venta
- La financiación de portafolios
- Financiación de activos en el sector de la alta tecnología
- La estructuración y el monitoreo de transacciones individuales y de portafolios
- Optimización del proceso crediticio
- Evitando fraudes



Duración

5 Días





Breve Descripción

Este curso se ha diseñado para cubrir de manera completa los riesgos inherentes a sistemas de transferencia. Comienza con una descripción clara y exhaustiva de los muchos y muy distintos tipos de riesgo, la mayoría de los cuales no son apreciados por ejecutivos experimentados de pagos y transferencias. Procede a establecer un marco para su identificación, cuantificación y mitigación, tanto en tiempos normales como de crisis.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de riesgo, tesoreros y ejecutivos de departamentos de pagos y transferencias, gestores de cuenta que tratan con sistemas de pago, transferencias e instituciones financieras.



Temas Principales

- Introducción a los riesgos de sistemas de pagos y de transferencias
- Sistemas de pago y de transferencias: fuentes y tipos de riesgo
- Sistemas de pago y de transferencias: características esenciales de diseño
- La gestión de riesgo en sistemas de pagos y transferencias
- Los acuerdos de Basilea (implicaciones para capital y la gestión de riesgo)
- Gestión de crisis
- Valoración y calificación de los riesgos de sistemas de pagos y de transferencias
- Cumplimiento con estándares internos y externos (agencias de calificación y reguladores)



Duración

2 Días





Breve Descripción

Este es un curso diseñado para dar una perspectiva global de las oportunidades y riesgos enfrentados actualmente por instituciones financieras. El curso contempla no solamente los riesgos principales y tradicionales - crédito, mercado y operacional - sino otros riesgos como medioambiental y reputacional. Los participantes se ponen en el papel de un miembro del consejo recién nombrado, intentando crear valor para los accionistas y participando en varios subcomités del consejo (crédito, gestión de activos y pasivos, etc.) a la vez que él o ella tiene que llegar a conocer a fondo la institución y sus responsabilidades no solamente frente a accionistas sino depositantes y demás acreedores, reguladores y agencias de calificación, la comunidad, etc.



Audiencia Objetivo

Este curso está diseñado para ser impartido a todos los niveles de una institución financiera. También se puede hacer a medida para grupos homogéneos en cuanto a experiencia, nivel de formación, etc.



Temas Principales

- Riesgo, rentabilidad, capital y regulación
- Mejores prácticas en la gestión de riesgo
- Riesgo de crédito: definición, análisis y gestión
- Riesgo de mercado: definición, cuantificación y gestión
- Riesgo operacional: definición, tipologías, identificación, cuantificación y mitigación
- Alternativas en la inversión y creación de valor
- El análisis de bancos e instituciones financieras
- Mercados e intermediación: una simulación de mercados de capitales
- La creación, financiación y gestión de un portafolio financiero: una simulación en la gestión bancaria
- Ética
- Riesgos medioambientales
- Fraude: interno, externo y colusión



Duración

3 Días





Breve Descripción

Un curso general de riesgo de crédito al consumo. Este seminario se ha diseñado para entregar a los participantes las herramientas básicas para adquirir y gestionar de manera eficaz los riesgos que surgen de la gran variedad de productos y servicios ofrecidos en banca de consumo. El Curso pone énfasis en la interconexión de las diferentes fases del ciclo crediticio, desde la iniciación hasta la gestión de carteras de clientes y productos, administración y cobranza. Como todos los demás seminarios, se puede hacer a medida para tomar en cuenta las peculiaridades de un mercado especial, la estrategia y las políticas de un banco en particular o considerando sólo ciertos aspectos del ciclo de riesgo.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de riesgo, ejecutivos de marketing, gerentes de unidades de negocios y personal de administración y cobro.



Temas Principales

- El ciclo de riesgo – un resumen
 - Estrategia, desarrollo de productos y planificación
 - Suscripción
 - Gestión del Portafolio
 - Administración y cobranza
 - Políticas, procedimientos y el flujo de procesos
- Sistemas alternativos para la aprobación: scoring, árboles de decisión, etc.
 - Scoring – Cómo se desarrolla y cómo se utiliza
 - Scoring de comportamiento y sus aplicaciones
 - La “zona gris”: utilización de árboles de decisión
 - Técnicas alternativas
 - Monitoreo y validación
 - “Back testing” y “stress testing”
- Garantías: valoración y ejecución – Metodología “VPCE”
- El monitoreo del portafolio
 - Concentración y segmentación
 - Informes claves y análisis de datos
 - Planificación
 - Provisiones
- La estrategia del negocio dentro del entorno económico
 - Riesgo y rentabilidad
 - Productos
 - Economías de escala
 - Uso y limitaciones de tecnología de información
- Métodos analíticos para definir mercados objetivos
 - Riesgos pre-seleccionados y pre-aprobados
- Fraude
 - Productos de alto riesgo
 - Procesos de alto riesgo
 - Control sobre procesos de aplicación
 - Técnicas de mitigación de fraudes



Duración

5 Días





Breve Descripción

Este programa de análisis y gestión de riesgo enseña una metodología y herramientas prácticas para el proceso de adquisición y gestión de riesgo crediticio dentro del mercado de grandes empresas. Los materiales se pueden adaptar a mercados específicos y a los objetivos y políticas de la institución financiera.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos y analistas de riesgo; ejecutivos de cuenta y gerentes de unidad de negocios.



Temas Principales

- Introducción al proceso crediticio
- La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
- Análisis del flujo de efectivo
- Crecimiento sostenible
- El propósito y la tipología de crédito
- La estructuración de productos de riesgo
- Riesgos “trans-fronteras”
- Garantías y soporte de otras empresas del grupo económico
- Monitoreo y detección temprana
- Gestión de cuentas problemáticas



Duración

5 Días





Breve Descripción

Este programa de análisis y gestión de riesgo enseña una metodología y herramientas prácticas para el proceso de adquisición y gestión de riesgo crediticio dentro del mercado de pequeñas y medianas empresas. Los materiales se pueden adaptar a mercados específicos y a los objetivos y políticas de la institución financiera.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos y analistas de riesgo; ejecutivos de cuenta y gerentes de unidad de negocios.



Temas Principales

- Introducción al proceso crediticio
- Cómo hacer negocios con PyMEs
 - La segmentación y la naturaleza de PyMEs
 - Análisis de empresas no-auditadas
- La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
- Análisis del flujo de efectivo
- Crecimiento sostenible
- Los parámetros para el análisis, calificación y aceptación de riesgos con PyMEs
 - Criterios de Aceptación de Riesgo
 - El proceso de calificación
 - El papel de garantías y otros soportes
- Productos estandarizados de riesgo para PyMEs
- Monitoreo y detección temprana
- Gestión de cuentas problemáticas



Duración

5 Días





Breve Descripción

Este curso es una variación de un curso normal de riesgo crediticio, especialmente diseñado para ejecutivos de otras áreas del banco que necesitan o tienen interés en comprender los aspectos fundamentales de la gestión de riesgo crediticio y la relación del riesgo crediticio con su propio papel o departamento.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos que normalmente no están involucrados en el análisis y gestión de riesgo crediticio, pero que trabajan en tesorería, operaciones y administración u otras áreas del banco.



Temas Principales

- Introducción al proceso crediticio
- La metodología Cuatro Pilares para el análisis de crédito corporativo
 - Administración
 - Sector Económico y Posición Competitiva
 - Condición Financiera
 - Estructura, Garantías y Soporte
- El propósito y la tipología de crédito
- La estructuración de productos de riesgo
- Análisis de flujo de efectivo
- El proceso de calificación
- Señales de alerta



Duración

5 Días





Breve Descripción

Este curso estará estructurado bajo la óptica del auditor de riesgos y cubre temas que abarcan desde el origen hasta el seguimiento de riesgos, tocando asuntos relevantes de derivados, finanzas estructuradas y la crisis subprime, Project Finance, Basilea II y deterioro del rating de grandes empresas, entre otros.

Este seminario no se enfoca únicamente en el riesgo de crédito sino también en otros riesgos que afectan la calidad del crédito.



Audiencia Objetivo

Auditores de riesgo.



Temas Principales

- La Problemática del Riesgo en la Banca Actual
 - El concepto de riesgo
 - Factores determinantes de riesgo
 - Morosidad y ciclo económico
- La Segmentación de Clientes en la Gestión del Riesgo
- Criterios de Concesión de Operaciones de Financiación: Enfoques Alternativos
 - Análisis comparado y posibilidades de aplicación, según el tipo de cliente, de las reglas de decisión bancaria más habituales
 - Criterios de concesión
- Naturaleza de la Actividad y Características de la Información Económico-Financiera en la Banca Corporativa y Empresarial
 - Las cuentas anuales como fuente de información: alcance y limitaciones en las pequeñas empresas
 - Revisión de estados financieros y elaboración de datos sobre las cuentas anuales
 - Las técnicas de análisis de ratios: alcance y limitaciones
 - Bases para la elaboración de la decisión
- Técnicas de Análisis de la Cancelación de Operaciones: Planteamiento y Desarrollo
 - Concepto de cancelación
 - Planteamiento y parámetros básicos
 - Aplicabilidad de las técnicas de cancelación según tipo de actividad
 - Criterios de acompañamiento para la decisión de riesgo: condiciones, carácter y garantías.
- El Gestor Bancario ante la Solicitud de Riesgo: La Decisión



Duración

4 Días





Breve Descripción

El programa fomenta la visión del riesgo como una oportunidad y resalta la importancia de la buena gestión de riesgos bajo la óptica del auditor. Se enfoca en entender la importancia de la automatización de los procesos y modelos de decisión, visualizando el seguimiento de carteras como una herramienta de señal de alerta. Cubre las distintas etapas del seguimiento y las herramientas utilizadas para la definición de acciones tempranas, las fases de los modelos de decisión y la definición de los principales sistemas de riesgo.

Al finalizar el programa, los Auditores podrán describir y aplicar en sus roles las principales herramientas, conceptos y procesos de gestión del riesgo de crédito: desde la admisión y el seguimiento, hasta la cobranza.



Audiencia Objetivo

Auditores de riesgo de banca minorista.



Temas Principales

- Consideraciones preliminares
 - Definiciones básicas: concepto de riesgo, tipos de riesgo, etc.
 - Objetivos y principios básicos de la función de Riesgos
 - Retos de la función de Riesgos
 - Introducción a Basilea II
 - Posición de los reguladores mundiales
 - Desafíos ante el entorno económico actual y BIS III
- Riesgo de Crédito:
 - Definición
 - Principales métricas
 - Ciclo de riesgo (Admisión, Seguimiento y Recobros)
 - Segmentación
- Modelos de scoring
- Integración en la gestión
- Implantación de modelos
- Seguimiento de carteras
- Seguimiento de modelos:
 - Análisis de la calidad de la información
 - Análisis de la cartera (roll rates, análisis de cosechas, etc.)
 - Análisis del poder predictivo
 - Backtest y stress test
 - Sistemas de información de gestión: indicadores y reporting



Duración

3 Días





Breve Descripción

Este curso se ha diseñado para altos ejecutivos interesados en los temas y técnicas más actuales de gestión de riesgo. Se ha hecho tanto para ejecutivos en mercados emergentes como mercados desarrollados.



Audiencia Objetivo

Altos ejecutivos, como responsables de países o unidades de negocios, gerentes de riesgo, tesoreros, etc.



Temas Principales

Temas tratados en el pasado han incluido:

- Los problemas de tratar con subsidiarias débiles o problemáticas de multinacionales de otros países
- La idoneidad y propiedad de transacciones de alta complejidad
- Temas medioambientales para prestamistas (inspirado por el Banco Mundial)
- Disfrutando riesgo de crédito con riesgo de mercado
- Riesgo operacional
- Los acuerdos de Basilea (implicaciones para capital y la gestión de riesgo)
- Riesgos de sistemas de pago
- Gestión, ética y contabilidad: lecciones para América Latina
- Gestión de crisis de bancos e instituciones financieras en economías en deterioro
- Tendencias económicas regionales y el riesgo de país



Duración

3 Días





Breve Descripción

Esta serie de seminarios aborda los desafíos de implementar los acuerdos de Basilea y regulaciones relacionadas, así como también la revisión de las mejores prácticas en riesgo y gestión del capital.

Los materiales son modulares, por tema (ej. Riesgo Operacional) y por actividad (ej. Préstamos Corporativos) y han sido desarrollados para diferentes niveles de experiencia y de conocimiento, facilitando su adaptación a diversos tipos de audiencias.

Estos seminarios son muy interactivos y, dependiendo de la audiencia y los objetivos de aprendizaje definidos por la institución, los ejercicios y casos cortos pueden ocupar hasta un 40% o más del total del seminario.



Audiencia Objetivo

Ejecutivos de diferentes segmentos, áreas, niveles jerárquicos y experiencia.



Temas Principales

- Riesgo y Retorno
- Introducción a Basilea
 - Basilea I
 - Basilea II (3 Pilares)
 - Basilea III
- Riesgo de Crédito
- Riesgo de Mercado
- Riesgo Operacional
- ALM
- Otros Riesgos
- El Capital Económico y su Gestión
- RORAC y Pricing
- Apetito de Riesgo
- Stress Testing
- Modelos de Rating y Scoring, Cálculos de PD, EAD, LGD y PE. Cálculo de la pérdida inesperada. Migración de ratings.
- Proceso de Implementación y Situación de la Industria
- Integración en la Gestión



Duración

- General – 6 horas
- Intermedio – 8 horas
- Avanzado – 16 horas





Breve Descripción

Este taller ofrece un panorama general sobre la arquitectura del Acuerdo de Basilea II. Su objetivo principal es brindar al personal del banco información y conocimiento básico sobre las cuestiones y desafíos que surgen de la implementación del convenio. El taller explica por qué ocurrió Basilea II y cuáles son los objetivos del acuerdo. Posteriormente se centra en las reglamentaciones específicas del país y aclara que las reglamentaciones de Basilea son un paso evolutivo hacia la adopción de mejores prácticas en la identificación, cuantificación, atenuación e información del riesgo. Los promotores del taller utilizan presentaciones interactivas y pequeños estudios de caso que se centran en las cuestiones y recomendaciones más pertinentes del convenio.



Audiencia Objetivo

Este taller puede dictarse a personal del banco con diversos niveles de rangos, experiencia y capacitación de riesgo y también puede adaptarse a grupos más especializados y homogéneos.



Temas Principales

- Basilea II simplificado
 - ¿Por qué Basilea II?
 - Perspectiva histórica
 - Diferentes esquemas y prioridades según las reglamentaciones locales
 - Recomendaciones acerca del convenio
- Reglamentaciones y mejores prácticas para la implementación y el cumplimiento
 - La ecuación riesgo/recompensa
 - ¿Por qué el banco y todos sus accionistas pueden beneficiarse?
- Administración de riesgos y requisitos de capital conforme a Basilea II
 - Riesgo crediticio: en general la categoría de mayor riesgo y la mejor comprendida
 - Riesgo de mercado: cada vez más importante y con impacto sobre el banco y sus clientes
 - Riesgo operacional: desafía la cuantificación de la categoría de riesgo menos comprendida y con más riesgo
 - Cálculo del capital regulatorio
- Basilea II en su país
 - Directrices del Banco Central
- Esquema de implementación
 - Instrumentos reconocidos para la atenuación del riesgo
 - Etapa actual y próximos pasos
- Basilea II en su banco
 - Los objetivos y las propuestas de su banco
 - Proyectos actuales y futuros
 - Tiempos



Duración

3 Días



www.consultgenesis.com

Contacto:

Boston: +1.781-736-9142

Miami: +1.305-648-5070

São Paulo: +55 11 3042-6117

Santiago de Chile: +562-570-9011

México DF: + 5255 8421-9399

info@consultgenesis.com

Visítenos:



consultgenesis.wordpress.com