



GENESIS CORPORATION



Improving the Performance
of Financial Institutions

Treinamento Executivo



Modelos de Cursos



Banco de Varejo e Consumo

• Gerando Negócios com o Cliente Pequena Empresa	4
• Gerenciamento de Alta Performance de Cartões de Crédito	5
• Gestão de Carteira de Empréstimos no Varejo	6
• Identificação e Prevenção de Fraude em Banco de Varejo	7
• Introdução ao Crédito a Consumidores	34
• Seminário de Risco para Auditores — Banco de Varejo	42



Banco de Empresas

• Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Especialistas de Produto	29
• Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Gerentes de Relacionamento	30
• Avaliação e Gestão de Garantias Reais e Financeiras	11
• Como Bancos Veem as Empresas: Um Seminário para Clientes de Bancos	31
• Créditos Problemáticos: Sinais de Alerta, Reconhecimento e Recuperação	12
• Estruturação e Venda de Soluções de Cash Management	23
• Financiamento de Imóveis Comerciais	8
• Implementação de Programas e Produtos Financeiros de Financiamento de Ativos	9
• O Crédito e o Marketing	10
• Risco de Crédito – Pequenas e Médias Empresas	35
• Seminário Avançado de Risco para Auditores	41



Banco Corporate e de Investimentos

• Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Especialistas de Produto	29
• Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Gerentes de Relacionamento	30
• Analisando o Risco do Negócio do Cliente: Gestão, Estratégia e Resultados	32
• Avaliação e Gestão de Garantias Reais e Financeiras	11
• Créditos Problemáticos: Sinais de Alerta, Reconhecimento e Recuperação	12
• Detecção de Fraude Financeira Corporativa	13
• Estratégia e Análise de Risco na Gestão de Relacionamentos com Instituições Financeiras	14
• Estruturação e Venda de Soluções de Cash Management	23
• Financiamentos Estruturados em Operações Transnacionais	15
• Gestão de Risco em Operações de Bancos de Investimento	16
• Identificação e Estruturação de Operações para Clientes Corporate e de Banco de Investimentos	17
• Risco de Crédito Grandes Empresas e Multinacionais	36
• Risco de Crédito para Executivos de Áreas Não Relacionadas a Crédito	37
• Seminário Avançado de Risco para Auditores	41



Wealth Management

• Alto Desempenho em Gestão de Clientes e Produtos de Investimento	18
• Assessoramento ao Cliente	19
• Confidencialidade e Compliance	20
• Estruturação Fiduciária	21
• Gerenciamento de Riscos para Wealth Managers	22



Transaction Banking

- Estruturação e Venda de Soluções de Cash Management 23
- Gestão de Risco em Sistemas de Pagamentos 24



Gestão de Instituições Financeiras

- Basileia e Além: O Desafio da Gestão de Capital e de Risco 44
- Estratégia e Análise de Risco na Gestão de Relacionamentos com Instituições Financeiras 14
- Gestão Global do Risco 33
- O Acordo de Basileia II 45
- Prevenção à Lavagem de Dinheiro - Treinamento Central 25
- Prevenção à Lavagem de Dinheiro para Auditores 26
- Prevenção à Lavagem de Dinheiro no Private Banking 27
- Stress Testing: Gerenciando para o Inesperado 28
- Temas Atuais em Gestão de Risco 43



Gestão de Relacionamento e Vendas

- Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Especialistas de Produto 29
- Alto Desempenho em Gestão de Clientes para Gerentes de Relacionamento 30
- Estruturação e Venda de Soluções de Cash Management 23
- Como Bancos Veem as Empresas: Um Seminário para Clientes de Bancos 31



Gestão de Risco

- Analisando o Risco do Negócio do Cliente: Gestão, Estratégia e Resultados 32
- Gerenciamento de Riscos para Wealth Managers 22
- Gestão de Risco em Sistemas de Pagamentos 24
- Gestão Global do Risco 33
- Introdução ao Crédito a Consumidores 34
- Risco de Crédito | Pequenas e Médias Empresas 35
- Risco de Crédito | Grandes Empresas e Multinacionais 36
- Risco de Crédito para Executivos de Áreas Não Relacionadas a Crédito 37
- Risco País: Análise 38
- Risco País: Avaliação 39
- Riscos em Operações de Arrendamento Mercantil e Financiamento de Ativos 40
- Seminário Avançado de Risco para Auditores 41
- Seminário de Risco para Auditores – Banco de Varejo 42
- Temas Atuais em Gestão de Risco 43



Basileia

- Basileia e Além: O Desafio da Gestão de Capital e de Risco 44
- O Acordo de Basileia II 45



Resumo Descritivo

O programa enfoca no incremento das vendas de produtos de crédito junto a clientes de pequena empresa atendidos pela rede de agências do banco. Ao mesmo tempo, promove a manutenção da qualidade do risco, a melhora da administração da carteira e a redução das perdas. Os objetivos do programa são de alinhar melhor as propostas ao tipo de negócio que o banco deseja adquirir e melhorar a qualidade da análise prévia das oportunidades de crédito por parte do gerente de relacionamento ou do gerente de agência. A consecução desses objetivos, por sua vez, aumentará o índice de aprovação das propostas e reduzirá o retrabalho na análise do crédito.



Público-Alvo

Gerentes de agência e de relacionamento com clientes.



Principais Tópicos

- A relação entre o setor econômico, perfil da empresa-cliente, necessidades financeiras e risco
- A análise e a gestão do risco em setores específicos a definir conforme características regionais
- Introdução ao processo de crédito
- O nexo da qualidade, precificação, inadimplência e perda relacionados ao crédito
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito:
 - 1. Administração
 - 2. Setor Econômico e Posição Competitiva
 - 3. Situação Financeira
 - 4. Estrutura e Garantias
- A análise financeira do cliente pequena empresa
- Reconstituição e análise do fluxo de caixa do cliente pequena empresa
- Crescimento sustentável
- Scoring: características e funcionamento
- Produtos estandardizados de crédito para a pequena empresa
- Monitoramento da carteira
 - Uso e função do MIS
 - Sinais de alerta e ações corretivas
- A realidade da pequena empresa
 - Ciclos de venda e sazonalidade
 - Faturamento
 - Pressões internas e externas
 - Influências do mercado e do setor
- Identificando as motivações dos clientes
- As alavancas de criação de valor na pequena empresa
- Crescimento sustentável como ferramenta de detecção de oportunidades
- Função e características do crédito pré-aprovado
- Casando produto e necessidade financeira
- Conquistando a posição de assessor do cliente
- A solidez da proposta do crédito: minimizando o retrabalho
- Usando o MIS na geração de negócios



Duração

3 - 4 dias





Resumo Descritivo

O programa contextualiza o mercado de cartões de crédito e fornece as ferramentas mais relevantes à aquisição e gerenciamento do risco no negócio. O curso destaca a interconexão entre as várias fases do ciclo de crédito, tocando em aspectos que vão desde a origem do crédito até a gestão de carteiras, cobrança e recuperação de empréstimos. São ressaltadas as responsabilidades das diferentes áreas e os respectivos papéis no ciclo de crédito, proporcionando uma compreensão holística das políticas, procedimentos e processos do próprio ciclo.



Público-Alvo

Executivos atuantes em todos os aspectos do negócio de cartões de crédito.



Principais Tópicos

- A Indústria de Cartões de Crédito
- Tipos de Risco
- Iniciação do Crédito
 - Princípios básicos na concessão de crédito a consumidores: a avaliação de crédito do cliente
 - Mercado objetivo e fontes de prospectos/informações
 - Determinando o limite de crédito e de saque e os ajustes no tempo
 - Precificação do risco
- O Ciclo de Crédito no Negócio de Cartões
 - Definição do Ciclo de Crédito
 - A arquitetura de gestão de risco
- A Rentabilidade na Indústria de Cartões
- Políticas, Processos e Procedimentos de Crédito
- Credit Scoring e Outras Técnicas de Avaliação
- Planejamento de Produtos e Canais
- A Manutenção da Conta e do Relacionamento em Geral
- Cobrança: mensurando, controlando, estratégias e táticas
- Qualidade da Carteira
- O Gerenciamento de Ciclos de Expansão e Recessão
- O uso de MIS na gestão da carteira
- Risco de Fraude
- Temas Relacionados à Segurança



Duração

3 - 5 dias





Resumo Descritivo

O programa enfoca a gestão ativa de carteira, junto com a reportagem detalhada e equilibrada do risco, como fator de sucesso na atividade bancária de varejo. Ao final do seminário, os participantes estarão cientes da necessidade de reportagem precisa, oportuna e eficiente do risco. Estarão também equipados com as ferramentas e técnicas básicas para atuar nos processos de gestão e análise ativa da carteira.



Público-Alvo

Gerentes e analistas de carteira.



Principais Tópicos

- Visão geral da gestão de carteiras
- Princípios e práticas de gestão, análise, teste e avaliação de riscos
- Semelhanças e diferenças entre os segmentos de pessoas física e de pequena empresa
- Coleta de dados e a importância de sua qualidade e granularidade
- Escopo da análise de risco e sua dependência de práticas e processos de riscos, contabilidade/controle, cobrança, processamento e outros processos do negócio.
- Ferramentas e técnicas usadas em gestão de carteiras — scoring estatístico e não estatístico; propostas e scoring comportamental; indicadores leading/coincident/lagging. Implantação de métricas de desempenho de carteira baseados em indicadores orçamentários e gatilhos de carteira
- Implantação de matriz de ações corretivas



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

Este programa se concentra na identificação e minimização dos diversos tipos de fraude originados na atividade bancária de varejo (consumo e pequenas e médias empresas). Ao concluir este programa, os participantes serão capazes de reconhecer os diferentes tipos de fraude, entender como se montam sistemas para detectar e monitorar fraude, além de identificar e instituir procedimentos de prevenção e minimização de fraude.



Público-Alvo

Gerentes de risco de varejo, gerentes e pessoal de originação e aprovação de créditos, e outros funcionários das áreas de risco, vendas, administração e auditoria.



Principais Tópicos

- Natureza da fraude nas atividades de banco de varejo
- Oportunidades de fraude ao longo do ciclo de crédito
- Identificação de fraude por meio de sistemas de informação gerencial (MIS) e gestão de carteira
- Reconhecimento do risco de fraude em produtos, canais e processos
- Desenvolvimento de mecanismos antifraude internos
- Monitoramento de ponto de venda
- Controles de processo em aplicações e verificações de pedidos de crédito
- Monitoramento de contas e transações
- Monitoramento e controle de pessoal



Duração

2 - 3 dias





Resumo Descritivo

Fundamentado em casos, este programa trabalha com ferramentas e técnicas de financiamento de imóveis comerciais e sua aplicação. Os casos abrangem uma ampla variedade de situações, desde o financiamento da compra e desenvolvimento de lotes e terrenos, até o financiamento de complexos industriais, comerciais, escritórios e condomínios residenciais, tratando tanto de situações de imóveis ocupados pelo proprietário quanto de investimentos.



Público-Alvo

Financiadores de imóveis comerciais, credores comerciais, gerentes e pessoal de gestão de risco.



Principais Tópicos

- Visão geral das práticas mais importantes quanto a imóveis comerciais.
- Garantia imobiliária
- Fatores econômicos do mercado imobiliário – análise de mercado
- Análise de propriedades de investimento
- Análise de renda e despesas
- Análise de fluxo de caixa
- Avaliação imobiliária
- Ciclo econômico
- Financiamento da construção



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

Este curso procura fornecer uma arquitetura para o gerenciamento eficaz, durante todo o processo de crédito, de produtos e programas de financiamento de ativos, tanto por meio de canais internos quanto externos. O curso começa com a análise de mercados-alvo e critérios de aceitação de risco, e continua por originação e administração de canais, análise e aprovação, documentação, disponibilização de fundos, administração, monitoramento e cobrança tanto em circunstâncias normais quanto adversas.



Público-Alvo

Peritos em financiamento de ativos, analistas e gestores de risco, analistas de crédito, executivos de conta e administração geral.



Principais Tópicos

- Fundamentos de gestão de risco no financiamento de ativos
 - Conceitos básicos
 - Originação do crédito e análise de transações
 - “Os Quatro Pilares” de análise do crédito
 - Riscos em transações transnacionais
- A criação de valor por meio do financiamento de ativos
- Aspectos estratégicos de financiamento de ativos
 - Segmentação de mercado
 - Geração de negócios e rentabilidade
 - Características e administração de carteira
 - Formação de preço
- O processo de implementação de produtos para financiamento de ativos
 - Estratégia e composição de carteira
 - Organização, suporte operacional e de produto.
- Perspectivas relacionadas a produtos e necessidades do cliente
 - Entendendo o lado do Ativo do Balanço Patrimonial
 - O financiamento de ativos
 - Financiamento do ciclo comercial
- Entendendo o processo de entrega do produto
 - Programas de produtos
 - Mapeamento de produtos
 - Aperfeiçoando o processo



Duração

4 -5 dias





Resumo Descritivo

Uma variante de nossos programas básicos de crédito, este curso foi projetado para dar aos executivos das áreas de marketing e crédito uma visão comum do processo de crédito e seu papel dentro dele. Além de desenvolver habilidades analíticas em gestão de crédito e risco, o curso busca desenvolver a habilidade dos participantes em adequar as soluções financeiras segundo as necessidades do cliente, ao mesmo tempo em que procura também estimular um ambiente de colaboração entre executivos envolvidos em marketing, vendas, administração de contas e análise de crédito.



Público-Alvo

Analistas e gestores de crédito; executivos de conta e de linha; executivos de vendas e marketing.



Principais Tópicos

- Introdução ao processo de crédito
- O papel do executivo de marketing na venda e concessão de crédito
- O papel do analista de crédito na venda e concessão de crédito
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito:
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
- Análise de fluxo de caixa
- Financiamento do crescimento: risco e oportunidade
- Monitoramento e sinais precoces de alerta
- O relacionamento entre os processos de venda e crédito



Duração

5 dias





Resumo Descritivo

Este curso fornece uma arquitetura prática para a avaliação, documentação, controle e execução de garantias reais e financeiras.



Público-Alvo

Executivos atuando em arrendamento mercantil e financiamento de ativos, crédito a pequenas e médias empresas, especialistas em controle e avaliação de ativos, crédito a grandes empresas, e outros executivos financeiros com necessidade de aumentar o conhecimento na área.



Principais Tópicos

- Garantias reais e financeiras como parte do processo de crédito, classificação de risco e aprimoramento do crédito
- Tipos de garantias
 - Garantias pessoais (proprietários e de terceiros)
 - Garantias bancárias (créditos documentais, etc.)
 - Garantias corporativas de terceiros
- Caixa, contas a receber, estoques, equipamentos e imóveis
- Valores mobiliários negociáveis
- Caução de ações e garantias flutuantes
- Técnicas de avaliação
- Modelo ADCE – Avaliação, Documentação, Controle e Execução
- Estruturação de operações com garantias reais e financeiras
- Prevenção de fraudes relacionadas a garantias reais e Financeiras
- Sinais precoces de alerta
- Aspectos legais: contexto legal, legislação, registro, práticas, execução
- Administração de agentes externos: avaliadores, advogados, leiloeiros etc.



Duração

3 - 4 dias





Resumo Descritivo

Este programa visa desenvolver as habilidades dos participantes em entender características do negócio e do setor para estabelecer monitoramento eficaz dos empréstimos, reconhecer mudanças no risco e desenvolver reações adequadas e estratégias de permanecer ou sair. Ele fornece uma estrutura prática para análise e gerenciamento de créditos problemáticos no contexto do negócio do cliente. Ao final, os participantes contarão com as ferramentas necessárias para reconhecer, gerenciar e recuperar empréstimos problemáticos.



Público-Alvo

Gerentes de contas, gerentes de crédito, pessoal de recuperação e cobrança.



Principais Tópicos

- Fluxo de caixa, ciclo de caixa e crescimento sustentável
- Monitoramento do ciclo de crédito
- Monitoramento e análise de carteira
- Sinais de alerta antecipados
- Classificação de empréstimos e re-rating
- Análise de permanecer ou sair
- Gerenciamento corretivo
- Planejamento de recuperação, negociação e execução
- Garantias do controlador
- Análise e execução de garantias reais e pessoais
- Gerenciamento de terceiros (avaliadores, advogados, leiloeiros, etc.)



Duração

3 – 5 dias





Resumo Descritivo

Este programa enfoca o desenvolvimento de habilidades e técnicas de prevenção de fraude em banco comercial e de atacado. Ao concluir este programa, os participantes serão capazes de reconhecer os diferentes tipos de fraude, entender como se montam sistemas para detectar e monitorar fraude, além de identificar e instituir procedimentos de prevenção e minimização de fraude.



Público-Alvo

Executivos de banco comercial e de banco de atacado, analistas de crédito e de risco, gestores de riscos, diretores de segmentos de negócio.



Principais Tópicos

- Distinção das fontes de fraude: externas, internas, colusão e negligência
- Compreensão dos motivos das fraudes por parte de clientes, representantes externos e funcionários
- Fraudes e demonstrações financeiras auditadas
- Fraudes cometidas por empresas com auditoria externa
- Fraudes em demonstrações financeiras
- Análise detalhada de fraudes de clientes e canais de venda
- Fraude por furto
- Fraude de crédito
- Desenvolvimento de mecanismos antifraude internos



Duração

1 - 2 dias





Resumo Descritivo

Este curso fornece uma estrutura para a compreensão e administração eficaz de relacionamentos com instituições financeiras. Ele enfatiza os riscos envolvidos, muitos dos quais não são aparentes, e como eles podem ser identificados, mensurados e mitigados de forma eficiente.



Público-Alvo

Executivos envolvidos no relacionamento com instituições financeiras, gestores de contas e de crédito, gerentes de tesouraria e sindicalização, pessoal que lida com sistemas de pagamentos, etc.



Principais Tópicos

- Estratégia de administração de instituições financeiras
- Fusões e aquisições: intermediação, financiamento e aquisição
- Subscrição de emissões de títulos para instituições financeiras
- Derivativos, “swaps”, financiamentos comerciais e riscos de contraparte entre instituições financeiras
- Avaliando a administração e governança corporativa de instituições financeiras
- Administração de riscos associados com sistemas de pagamentos



Duração

3 - 5 dias





Resumo Descritivo

O curso foi desenhado para fornecer uma arquitetura de desenvolvimento e venda de soluções sofisticadas de financiamentos estruturados. Embora as principais tendências e produtos específicos, bem como assuntos pertinentes fiscais e legais, sejam revisados, a ênfase está na identificação das necessidades dos clientes e no desenvolvimento e venda de soluções.



Público-Alvo

Executivos de financiamento de ativos e de bancos de investimento; executivos sênior lidando com grandes clientes corporativos e grupos multinacionais.



Principais Tópicos

- Tendências globais em financiamento de ativos
- Identificação das necessidades do cliente
- Compreensão de métodos de mensuração e controle usados pela administração
- Criação de valor por meio do financiamento de ativos
- Conhecimento do produto
- Compreensão do processo de entrega
- O processo de coleta e estruturação de informações
- O processo de venda
- Apresentações “Share of Mind”
- Aspectos tributários
- Aspectos legais



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

O curso enfatiza os riscos frequentemente subestimados e não reconhecidos em operações complexas de bancos de investimento, fornecendo uma estrutura para a sua análise e administração.



Público-Alvo

Executivos de bancos de investimento; gerentes gerais; executivos sênior lidando com grandes clientes corporativos e multinacionais e gerentes de risco.



Principais Tópicos

- A análise do risco de transações complexas
- Sindicalização de empréstimos
- Conveniência e adequação de transações com derivativos
- Mascarando risco de crédito com risco de mercado
- Project Finance
- Acessando mercados de capitais



Duração

3 – 5 dias





Resumo Descritivo

O programa enfoca Finanças Corporativas e é destinado a aprimorar a capacidade dos participantes para negociar com criatividade e nos níveis mais elevados com clientes do banco, a fim de identificar oportunidades de valor agregado elevado por meio de consultoria e soluções de financiamento. Os participantes desenvolvem habilidades que os ajudarão a apresentar operações de forma profissional, competitiva e atraente, conquistar mandatos e criar valor para os clientes e para o próprio banco.



Público-Alvo

Gerentes de relacionamento e especialistas de produto.



Principais Tópicos

- Utilização da estrutura de criação de valor e suas alavancas individuais
- Vínculo entre objetivos gerenciais, estratégia de negócios e realidades setoriais
- O entendimento das motivações gerenciais (muitas vezes não declaradas)
- Os desafios do crescimento empresarial
- Aplicação das principais ferramentas e produtos de finanças corporativas:
 - Projeções
 - Avaliação
 - Estrutura financeira ideal
 - Flexibilidade financeira
 - Gerenciamento baseado em valor / EVA
 - Fusões e aquisições
 - Financiamento de projetos
 - Operações alavancadas
 - Recompras de ações / reestruturações
 - Derivativos e instrumentos financeiros
 - Mercado de capitais, ações e renda fixa



Duração

4 – 5 dias





Resumo Descritivo

O programa busca aprimorar o entendimento de perfis de risco e objetivos de investimento de clientes em conexão com “metas de vida” e prioridades a nível familiar, empresarial e de sucessão, levando-se em consideração as perspectivas econômicas e de mercado. Participantes adquirem experiência prática através de role plays e casos promovendo diálogo consultivo. Utiliza-se um “modelo mental” para auxiliar o gerente de relacionamento a tocar nas questões mais importantes com o cliente e a formular um plano de investimento expondo necessidades e oportunidades de venda.

O objetivo é abordar o cliente de modo profissional e consultivo, fazendo do gerente de relacionamento um consultor de confiança e construindo um relacionamento que vai atender mais necessidades do cliente e gerar mais vendas de produtos para o banco.



Público-Alvo

Gerentes de relacionamento, assistentes de conta e supervisores na área de gestão de patrimônio.



Principais Tópicos

- Entendendo o seu cliente
 - Como identificar e distinguir entre desejos, exigências e necessidades de seu cliente
 - Aplicação de abordagens/comportamentos de venda consultiva na gestão patrimonial
 - Priorização dos clientes de alto potencial – foco na gestão de conta e tempo
- O processo de consultoria ao cliente
 - Utilização de ferramentas de gestão de patrimônio para conquistar novos clientes
- Determinando perfil e situação do cliente
- Mapeamento de objetivos e tolerância ao risco do cliente
- Perspectivas de mercados de investimentos e classes de ativos
- As mudanças nas condições econômicas e o processo/modelo de assessoria
- Alocação de ativos na carteira
- Construção dos planos financeiro e de investimento



Duração

2 Dias





Resumo Descritivo

Os participantes ampliam e aperfeiçoam suas habilidades de gerar negócios com os clientes através de um melhor entendimento do escopo e dos elementos essenciais do negócio e processo de gestão patrimonial global.



Público-Alvo

Todos os gerentes de relacionamento com clientes do setor private banking e seus supervisores.



Principais Tópicos

- Os clientes – quem são eles e o que esperam?
- Os participantes da “indústria” do wealth management: instituições financeiras, gestores de ativos, intermediários/consultores
- Fatores críticos de sucesso: quais organizações são bem-sucedidas, e por quê?
- Macroeconomia global e o ciclo de negócios – impacto em classes de ativos e moedas
- Comportamento de classes de ativos e de moedas no ciclo econômico – inflação, taxas de juros, crescimento econômico, recessão
- Identificando necessidades e objetivos de investimento do cliente
- Risco/retorno de investimento – fronteira eficiente, beta vs. alpha, classes de ativos
- Gestão de riscos – riscos de cliente, riscos do produto/operacionais, riscos de assessoria, riscos de reputação, riscos de crédito e de negócios.
- Produtos de investimento global – portfólio modelo, produtos estruturados, gestão discricionária, fundos de hedge, private equity, fundos mútuos, ETF's
- Criando o Plano de Portfólio do Cliente – por que um plano de portfólio?
- Componentes do plano de portfólio global
 - Teoria
 - Perspectiva econômica e de mercado
 - Perfil de risco/retorno para diferentes tipos de clientes
 - Portfólio Recomendado
 - Risco/retorno objetivado
 - Classes de ativos e ponderação geográfica
- Desafios do planejamento de portfólio com clientes Latino-americanos
- Vendas consultivas – diálogo rotineiro com o cliente
- Referência e estrutura para interações rotineiras e futuras com o cliente
- Aquisição de clientes utilizando ferramentas de assessoria – identificação, abordagem, diálogo, planejamento de investimento, fechamento do negócio.



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

Este curso melhora a compreensão e a gestão de relacionamentos com o cliente através da equação das necessidades legítimas de confidencialidade do cliente com os requerimentos atuais de KYC e BSA/AML, dentro da realidade atual de estruturação fiduciária no exterior.



Público-Alvo

Gerentes de negócios e de relacionamento.



Principais Tópicos

- Erosão do sigilo bancário – o velho mundo vs. a nova arquitetura financeira global.
- Padrões universais de KYC
- Foco em questões tributárias
- Veículos onshore versus offshore
- Uso atual de veículos offshore de confidencialidade
- Necessidades legítimas de confidencialidade do cliente e nível de consentização
- BSA/AML em international private banking
- Compliance com prevenção à lavagem de dinheiro – passos básicos na abertura de conta, gestão e monitoramento
- Procedimentos para satisfazer exigências dos reguladores e necessidades dos clientes – modelo de relatório de visita
- Uso das diretrizes de KYC como oportunidade de conhecer as necessidades do cliente e vender mais e melhor.



Duração

1 dia





Resumo Descritivo

Esse curso aprimora a capacidade dos gerentes de relacionamento de desenvolver negócios globais através do conhecimento e da capacidade maior de aplicar na prática conceitos básicos de estruturação offshore sucessória, tributária e de investimentos.



Público-Alvo

Gerentes de relacionamento e supervisores.



Principais Tópicos

- Problemas na ausência do planejamento – impostos, sucessão e gestão de ativos
- Vantagens do planejamento – tributação, sucessão e outros benefícios
- Desenvolvendo a estrutura
 - Tipos de ativos – financeiros vs. outros
 - Tipos de entidades
 - Empresas
 - Sociedades
 - Trustes
 - Fundações
- Escolhendo uma jurisdição
- Outras soluções de planejamento offshore
- Confidencialidade na estruturação offshore



Duração

1 a 2 dias





Resumo Descritivo

Neste curso os participantes desenvolvem o conhecimento e a capacidade de aplicar conceitos críticos de gerenciamento de riscos do negócio, assessoria ao cliente, produtos, operacionais e riscos à reputação, juntamente com assuntos de compliance relacionados à adequação dos produtos e operações.



Público-Alvo

Diretores de private banking, gerentes de relacionamento com clientes, gerentes de risco e auditores.



Principais Tópicos

- Visão Geral - áreas essenciais de risco (operacional, produtos, assessoria ao cliente, regulatório, negócios, reputação/imagem)
- Redução de risco como oportunidade de negócios
- Os riscos são relacionados e interativos
- Riscos operacionais e de produtos - internos
- Assessoria ao cliente e riscos de adequação do produto – produtos de investimento de terceiros e fiduciários – seleção de produtos e due diligence
- Risco de negócio e risco reputacional
- Due diligence em produtos de investimento de terceiros – seleção de produtos.
- Riscos de negócio e risco reputacional – eventos recentes



Duração

1 dia





Resumo Descritivo

O objetivo deste curso é capacitar executivos do banco a apresentar e vender soluções personalizadas de cash management. Ao longo do curso, os participantes serão expostos à carteira de produtos e serviços de cash management do banco, e trabalharão conceitos através de estudos de caso. Em alguns deles, os participantes terão a oportunidade de interagir com um cliente fictício para desenvolver afinidade e buscar informações adicionais a fim de montar a solução mais conveniente para o cliente. Como acompanhamento pós-curso, os participantes podem ser agrupados em equipes e desafiados a fechar 2 a 3 negócios em um período de 4 meses, com o reconhecimento dos vencedores pela direção do banco.



Público-Alvo

Gerentes de relacionamento, gerentes de conta, gerentes de produto, gerentes de implantação, representantes de atendimento a clientes e/ou outros executivos responsáveis por criar, vender e/ou dar suporte a soluções de cash management.



Principais Tópicos

- O cliente: ciclos operacionais e de fluxo de caixa
- Componentes da venda eficiente: afinidade, sondagem, apresentação e fechamento
- Visão geral dos sistemas de compensação: EUA e/ou país anfitrião
- Características e benefícios do produto
- Gestão de contas a receber
- Gestão de liquidez
- Gestão de contas a pagar
- Banco eletrônico
- Atendimento ao cliente
- Sugestões sobre apresentações e uso de ajuda visual
- Feedback sobre habilidades de apresentação



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

O curso fornece uma base sólida em gestão de risco em sistemas de pagamento. Ele começa com uma clara enumeração dos diferentes riscos, a maior parte dos quais não é totalmente avaliada mesmo por diretores experientes de sistemas de pagamentos e riscos, e então fornece uma estrutura para a sua mitigação, tanto em tempos normais quanto em um cenário de crise.



Público-Alvo

Executivos de crédito, gerentes de tesouraria e pagamentos, e gerentes de relacionamento com instituições financeiras.



Principais Tópicos

- Introdução à gestão do risco em sistemas de pagamento
- Fontes e tipos de risco em sistemas de pagamento
- Características centrais de redes de transferência de valor
- Gestão de risco dentro das redes de transferência de valor
- Implicações do Novo Acordo da Basileia
- Gestão de crises
- Classificação de redes de transferência de valor
- Compliance com padrões internos, agentes externos e reguladores



Duração

2 dias





Resumo Descritivo

O curso é destinado a oferecer conhecimento básico sobre diversas questões normativas, exigências de apresentação de relatórios e fatores de risco, bem como a oferecer orientação sobre políticas e procedimentos de abertura e monitoramento de contas e detecção de atividades suspeitas. Este curso pode ser adaptado como uma atualização anual sobre a legislação e regras e regulamentos propostos, bem como sobre os desenvolvimentos mais recentes na prevenção à lavagem de dinheiro e casos relevantes de não-compliance. Ele também pode ser utilizado para promover o reforço das políticas e procedimentos da instituição.



Público-Alvo

Todos os funcionários do banco.



Objetivos de Aprendizado

- Distinguir entre lavagem de dinheiro e financiamento de terrorismo
- Identificar as principais entidades, leis e regulamentos
- Explicar a importância da compliance com as regras e regulamentos de BSA/AML, suas penalidades e benefícios
- Descrever os quatro elementos de um programa de compliance
- Descrever os relatórios essenciais e os prazos de retenção correspondentes CTR (Relatório de Transação em Espécie), SAR (Relatório de Atividade Suspeita), FBAR (Relatório de Contas Bancárias e Financeiras Estrangeiras), CMIR (Relatório de Transporte Internacional de Moeda ou Instrumentos Monetários)
- Explicar os elementos do rating de risco do cliente – localizações geográficas, produtos e serviços e clientes e entidades
- Descrever o objetivo do OFAC e seus requisitos de compliance
- Distinguir entre diligência devida e diligência devida aprofundada
- Definir ignorância deliberada
- Descrever as características de uma PEP (Pessoa com Exposição Política) e uma shell company
- Explicar os elementos essenciais do programa KYC/CIP (Conheça seu Cliente / Identificação de Clientes)
- Estimar a atividade mensal esperada de um cliente
- Reconhecer atividades suspeitas



Duração

1 a 2 dias.





Resumo Descritivo

Este curso abrange as regras e regulamentos essenciais de sigilo bancário e prevenção à lavagem de dinheiro e os requisitos de implementação que definem os controles necessários (políticas, procedimentos, processos, sistemas e controles) para que um banco atenuar os riscos associados à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo. O curso focaliza os processos e procedimentos KYC (Conheça seu Cliente) e CIP (Programa de Identificação de Clientes), os regulamentos do OFAC e a compliance com as solicitações de informações segundo o Artigo 314(a) do US PATRIOT Act pelo FinCEN, requisitos de apresentação e retenção de relatórios e manutenção de registros, processos de monitoração e investigação, avaliação de programas de compliance BSA/AML, identificação de clientes de alto risco e requisitos de diligência devida e diligência devida aprofundada.



Público-Alvo

Auditores e pessoal de Compliance de bancos estrangeiros com operações nos EUA.



Objetivos de Aprendizado

- Descrever conceitos básicos como KYC, CIP, ignorância deliberada e diligência devida aprofundada
- Reconhecer deficiências nos controle internos e programas de compliance de instituições que foram penalizadas
- Avaliar um programa KYE (Conheça seu Funcionário)
- Analisar a implementação de requisitos essenciais de apresentação de relatórios, manutenção de registros e sua retenção, para cumprir as regras e regulamentos de sigilo bancário e prevenção à lavagem de dinheiro – CTR (Relatório de Transação em Espécie), SAR (Relatório de Atividade Suspeita), CMIR (Relatório de Transporte Internacional de Moeda ou Instrumentos Monetários), FBAR (Relatório de Contas Bancárias e Financeiras Estrangeiras) e Travel Rule (identificação do remetente de uma ordem de pagamento)
- Avaliar as políticas e procedimentos para total compliance com os regulamentos do OFAC – exame dos novos correntistas e partes de uma transação, bem como monitoramento e atualização da relação do OFAC
- Avaliar as políticas e procedimentos para total compliance com as solicitações de informações do FinCEN segundo os Artigos 311 e 314(a) do US PATRIOT Act
- Descrever os elementos essenciais do Manual de Exame da Lei de Sigilo Bancário e Prevenção à Lavagem de Dinheiro
- Aplicar os pontos-chave do Artigo 312 do US PATRIOT Act sobre diligência devida (due diligence) em operações de private bank e de banco correspondente e descrever as características das pessoas com exposição política e outros clientes de alto risco
- Avaliar o risco do banco em transações de lavagem de dinheiro com base em seus clientes, localizações geográficas, produtos e serviços
- Determinar se o programa de compliance com a legislação de sigilo bancário e prevenção de lavagem de dinheiro é compatível com a avaliação de riscos do banco
- Analisar o conteúdo de um relatório de visita
- Avaliar os principais processos de abertura e monitoramento de contas e os controles correspondentes
- Analisar o processo de investigação de atividades suspeitas



Duração

2 a 4 dias.





Resumo Descritivo

Um dos objetivos deste curso é transmitir um conhecimento abrangente sobre as regras e regulamentos de sigilo bancário e prevenção à lavagem de dinheiro que devem ser seguidas pelas instituições financeiras, bem como dos relatórios governamentais recentes que explicam os riscos associados às contas de private banking. Além disso, o curso aborda as exigências de diligência devida e diligência devida aprofundada que devem ser implementadas pelas instituições financeiras quando da abertura e monitoramento de contas de private banking para atenuar os riscos de lavagem de dinheiro e financiamento de terrorismo e reconhecer atividades suspeitas.

Este curso também pode ser adaptado como uma atualização anual sobre a legislação, regras e regulamentos propostos, os casos e eventos mais recentes na prevenção à lavagem de dinheiro, casos ou cenários relevantes de não-compliance e reforço de determinadas políticas e procedimentos.



Público-Alvo

Executivos de Private Banking, e de Compliance.



Objetivos de Aprendizado

- Cumprir os requisitos do programa KYC / CIP (Conheça seu Cliente / Identificação de Clientes) para contas de private bank
- Explicar a aplicação do Artigo 312 do US PATRIOT Act a relacionamentos de private banking
- Reconhecer uma pessoa com exposição política (PEP) e outros tipos de cliente de alto risco
- Identificar as partes a serem analisadas em relação às normas do OFAC (Setor de Controle de Ativos Estrangeiros do Departamento do Tesouro dos EUA)
- Estabelecer os elementos que determinam a classificação de risco de um cliente
- Determinar a fonte do patrimônio, origem dos recursos e objetivo de uma conta de private banking
- Distinguir entre os requisitos de diligência devida e diligência devida aprofundada
- Explicar o objetivo e formato de um plano e de um relatório de visita
- Reconhecer as deficiências de um relatório de visita
- Estimar a atividade esperada da conta de um cliente
- Como parte do monitoramento de contas, comparar a atividade atual com a prevista
- Reconhecer atividades suspeitas



Duração

2 dias.





Resumo Descritivo

Este programa enfoca a aplicação prática do planejamento de cenários e testes de stress (stress testing). Os participantes serão incentivados a pensar sobre ameaças macro como parte de seu planejamento normal de negócios, e estimulados a desenvolver indicadores de alerta antecipado sobre possíveis ameaças. O programa focaliza o raciocínio e o planejamento necessários para efetuar testes de stress. A seguir, é examinado o impacto das premissas e seus efeitos sobre os principais indicadores de risco e adequação do capital, bem como o desenvolvimento de acionadores para iniciar ação corretiva e minimizar os prejuízos. O curso faz uso de simulações para permitir aos participantes trabalhar com cenários de teste de stress.



Público-Alvo

O público pode vir de qualquer segmento de negócios de um grupo financeiro.



Principais Tópicos

- Segmentação e dimensões relevantes que devem ser levadas em conta para testes de stress (setores, carteiras, produtos, regiões geográficas, etc.)
- Impacto das premissas e seus efeitos em relação a (1) indicadores mais importantes e fatores críticos de sucesso, (2) principais riscos, (3) principais atores, (4) correlações
- Mudança de exposição por Rating de Risco, Capital de Risco, Lucros em Risco, Custo de Crédito, Norma de Perda Média Ponderada/
- Rating de Risco da Carteira (se aplicável)
- Gravidade e importância dos resultados dos cenários de stress esperados
- Principais ações corretivas e riscos que podem ser evitados ou minimizados, inclusive o uso de estratégias de gestão ativa de carteiras para atenuar os riscos
- Preparação de recomendação de acionadores para iniciar ação corretiva e evitar perdas futuras
- Implicações dos testes de stress sobre a adequação de capital / Diretrizes do Basileia II



Duração

2 dias





Resumo Descritivo

Alto Desempenho em Gestão de Clientes (HPCM, na abreviatura inglesa), é um programa dinâmico com foco na criação de uma abordagem e cultura padronizados de gestão de contas, visando a geração de oportunidades de receitas de alto valor agregado para Especialistas de Produto e seus parceiros. Participantes concluirão o curso com um plano de relacionamento para um de seus principais clientes, colocando assim a teoria imediatamente em prática.



Público-Alvo

Especialistas e gerentes de produto; gerentes de relacionamento e analistas.



Principais Tópicos

- Planejamento de relacionamento: preparação, monitoramento e execução
- Vendas consultivas para especialistas de produto e parceiros
- Análise da rentabilidade do relacionamento e retornos ajustados pelo risco
- Criação e disponibilização de análises de relacionamento de classe mundial
- Dimensionamento do potencial do cliente (“wallet sizing”)
- Compreensão do comportamento dos gastos do cliente (“wallet behavior”)
- Obtenção de wallet share
- Conquistando a posição de Consultor de Confiança do cliente; comportamentos dos que apresentam os melhores desempenhos de venda
- Pesquisas de clientes — o que elas nos dizem?
- Desenvolvimento de equipes de relacionamentos e de negócios com parceiros em produtos e riscos



Duração

2 dias





Resumo Descritivo

Alto Desempenho em Gestão de Clientes (HPCM, na abreviatura inglesa), é um programa dinâmico com foco na criação de uma abordagem e cultura padronizados de gestão de contas, visando a geração de oportunidades de receitas de alto valor agregado para Gerentes de Relacionamentos. Participantes concluirão o curso com um plano de relacionamento para um de seus principais clientes, colocando assim a teoria imediatamente em prática.



Público-Alvo

Gerentes de relacionamento, especialistas e gerentes de produto e de risco; analistas.



Principais Tópicos

- Planejamento de relacionamento: preparação, monitoramento e execução
- Vendas consultivas para equipes de gestão de relacionamento
- Análise da rentabilidade do relacionamento e retornos ajustados pelo risco
- Criação e disponibilização de análises de relacionamento de classe mundial
- Dimensionamento do potencial do cliente (“wallet sizing”)
- Compreensão do comportamento dos gastos do cliente (“wallet behavior”)
- Obtenção de wallet share
- Conquistando a posição de Consultor de Confiança do cliente; comportamentos dos que apresentam os melhores desempenhos de venda
- Pesquisas de clientes — o que elas nos dizem?
- Desenvolvimento de equipes de relacionamentos e de negócios com parceiros em produtos e riscos



Duração

2 dias





Resumo Descritivo

Uma variante de nossos programas básicos de crédito, este curso tem sido usado como uma ferramenta eficaz de administração de relacionamento a base de clientes. Um dos principais objetivos deste curso é fornecer aos executivos financeiros de empresas clientes uma visão geral sobre como os bancos analisam e avaliam riscos, como meio para as empresas clientes estarem mais bem preparadas para estabelecer um relacionamento bancário produtivo.



Público-Alvo

Executivos financeiros de empresas clientes.



Principais Tópicos

- O risco através do prisma de um banco
- Bancos e a gestão do risco
 - Os “Quatro Pilares” de análise do crédito
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
 - Controle e monitoramento de risco
- Empresas e a administração financeira
 - Financiamento do crescimento e seus limites
 - Giro de ativo
 - Crescimento sustentável
 - Geração e projeção de fluxo de caixa
 - Adequação da estrutura de capital e alavancagem financeira
 - Estratégia financeira
 - Criação de valor



Duração

2 dias





Resumo Descritivo

Este curso foi projetado para aprimorar a capacidade do participante de analisar os aspectos qualitativos do risco de crédito e o gerenciamento de contas e vai além de números e ratings que são gerados por agências ou modelos utilizados por bancos. Ele aprimorará a capacidade de analisar a motivação e preparação da equipe administrativa; compreensão das implicações geradas por boa e má administração, além do reconhecimento da conexão entre objetivos de gestão, estratégia de negócios e desafios setoriais. Além disso, o curso também busca desenvolver um modelo para enfrentar situações de deterioração e para revisar a posição de um banco em relação a garantias implícitas e explícitas de empresas controladoras.



Público-Alvo

Executivos atuando em banco de atacado e administração de carteiras; alta administração.



Principais Tópicos

- Análise setorial e de risco do setor econômico
- Entendimento do caráter, competência, estratégia de negócios e ética da administração
- Avaliação da estratégia financeira frente à estratégia de negócios
- Má gestão corporativa e detecção de problemas com a cultura organizacional
- Identificação de tendências e sinais precoces de alerta
- Desenvolvimento de modelos analíticos para enfrentar situações de deterioração
- O papel das empresas controladoras no apoio a subsidiárias e viceversa
- Apoio implícito e explícito de empresas controladoras



Duração

3 dias





Resumo Descritivo

Este é um curso abrangente que fornece uma visão geral das oportunidades e riscos enfrentados por instituições financeiras. O curso busca estimular uma completa compreensão de bancos e outras instituições financeiras. Além das três categorias principais de risco – crédito, mercado e operacional – outros riscos tais como riscos de reputação e ambientais são também cobertos. Aos participantes é solicitado que assumam o papel de um membro do conselho de administração recém nomeado de uma instituição financeira, com intenção de criar valor para os acionistas. O membro participa de diferentes comitês (crédito, administração de ativos e passivos, etc) ao mesmo tempo em que aprende sobre a instituição e suas responsabilidades perante diferentes partes constituintes: acionistas, depositantes e outros credores, agências normativas e de rating, a comunidade, etc.



Público-Alvo

Funcionários de todo o banco. Este curso já foi ministrado a pessoal de todas as áreas e níveis hierárquicos de organizações bancárias. O curso pode ser customizado para públicos mistos em termos de nível hierárquico e experiência.



Principais Tópicos

- Risco, rentabilidade, capital, e regulamentações: conceitos de risco e seu impacto no negócio bancário
- Melhores práticas de gestão de risco
- Risco de crédito: análise, controle e “due diligence”
- Risco de mercado: definição, mensuração, carteiras de investimentos, produtos e serviços dos mercados de capitais
- Risco operacional: definição, tipologia e quantificação
- Alternativas de investimento e criação de valor
- Analisando bancos e instituições financeiras
- Mercados e intermediação: Jogo dos Mercados de Capitais
- Construindo, financiando e administrando uma carteira de crédito
- Ética
- Riscos ambientais
- Fraude: interna, externa e colusão



Duração

3 – 4 dias





Resumo Descritivo

O curso foi desenhado com o objetivo de fornecer as ferramentas básicas para adquirir e gerenciar risco dentro de uma gama de produtos e serviços no varejo. O curso destaca a interconexão entre as várias fases do ciclo de crédito, tocando em aspectos desde a origem do crédito até a gestão de carteiras, cobranças e recuperação de créditos. Como é o caso em todos os nossos cursos, este pode ser customizado para enfatizar diferentes negócios ou aspectos do ciclo de crédito.



Público-Alvo

Executivos de crédito e de marketing; administração geral; pessoal de cobrança e recuperação.



Principais Tópicos

- Visão Geral do ciclo do crédito
 - Estratégia, desenvolvimento de produto e planejamento
 - Origem do crédito
 - Administração de carteiras
 - Cobrança e recuperação
 - Políticas, procedimentos e fluxo de processo
- Sistemas alternativos de aprovação do crédito:
 - Scoring, scorecards, árvores de decisão, etc.
 - Scoring de crédito: Como é estruturado e usado
 - Scoring comportamental e suas aplicações
- Administrando créditos em “áreas cinzentas”: Modelos de árvore de decisão
 - Técnicas alternativas
 - Monitoramento e validação
 - “Back Testing” e “Stress Testing”
- Garantias reais e financeiras: avaliação e recuperação de garantias – a Metodologia ADCE
- Monitoramento de carteira
 - Concentração e segmentação
 - Relatórios-chave e análise de dados
 - Planejamento
 - Provisão contra perdas
- Estratégia de negócios dentro do ambiente econômico
 - Risco e recompensa
 - Produtos mercados-alvo
 - Créditos pré-aprovados e pré-selecionados
 - Economias de escala
 - Uso e limites da tecnologia da informação
 - Métodos analíticos para determinação de
- Aumento de conscientização contra fraudes
 - Reconhecimento de produtos de alto risco
 - Reconhecimento de processos de alto risco
 - Controles no processamento de solicitações
 - Técnicas de mitigação de fraudes



5 dias





Resumo Descritivo

Os programas de risco de crédito da Genesis fornecem aos executivos ferramentas para lidar com o processo de aquisição e gestão de risco de crédito em seus mercados-alvo. Eles são estruturados para desafiar e expandir conhecimento em gestão de risco de crédito, habilidades analíticas e de julgamento, e são customizados conforme o público e objetivos desejados para o programa.



Público-Alvo

Analistas de crédito; gerentes de relacionamento e de linha; executivos em áreas que se relacionam com Crédito.



Principais Tópicos

- Introdução ao processo de crédito
- Aspectos relevantes a pequenas e médias empresas
 - Natureza e segmentação das pequenas e médias empresas
 - Análise de balanços não auditados
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito:
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
- Análise de fluxo de caixa
- Crescimento sustentável
- Parâmetros para aquisição e classificação de clientes
 - Critérios de aceitação de risco
 - Classificação
 - O papel das garantias reais e financeiras
- Produtos de crédito padronizados para pequenas e médias empresas
- Monitoramento de riscos
- Administração de ações corretivas



Duração

5 dias





Resumo Descritivo

Os programas de risco de crédito da Genesis fornecem aos executivos ferramentas para lidar com o processo de aquisição e gestão do risco de crédito em seus mercados-alvo. Eles são estruturados para desafiar e expandir conhecimento em gestão de risco de crédito, habilidades analíticas e de julgamento, e são personalizados conforme o público e objetivos desejados para o programa.



Público-Alvo

Analistas de crédito; gerentes de relacionamento e de linha; executivos em áreas que se relacionam com Crédito.



Principais Tópicos

- Introdução ao processo de crédito
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
- Análise do fluxo de caixa
- Crescimento sustentável
- Propósito e tipologia de crédito
- Estruturação de produtos de crédito
- Riscos em operações transnacionais
- Apoio e garantias de empresas controladoras
- Monitoramento de riscos
- Administração de ações corretivas



Duração

5 dias





Resumo Descritivo

Uma variante de nossos programas básicos de crédito, este curso pode ser utilizado para fornecer aos executivos em áreas como tesouraria e administração de caixa, os conceitos básicos de gestão de risco de crédito para o completo entendimento do processo de crédito e seu papel em relação a este.



Público-Alvo

Executivos não ligados a Crédito envolvidos na administração geral, tesouraria, administração de caixa, operações e back-office.



Principais Tópicos

- Introdução ao processo de crédito
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
- Propósito e tipologia de crédito
- Estruturação de produtos de crédito
- Análise do fluxo de caixa
- Classificação de riscos
- Sinais precoces de alerta



Duração

5 dias





Resumo Descritivo

Este curso foi planejado para empresas que tenham subsidiárias e/ou filiais em outros países ou cujos clientes, produtos e serviços estejam localizados no exterior. As perdas esperadas em condições econômicas normais no exterior são incluídas nos orçamentos anuais com o uso de modelos de perda média em todos os riscos. Este curso aprimora a capacidade do participante de avaliar o possível efeito de perdas inesperadas decorrentes de crises de país. São desenvolvidos conceitos de capital de risco, conforme aplicável ao risco país, e o retorno sobre esse capital. O capital de risco é útil para estabelecer níveis de tolerância ao risco em diferentes países estrangeiros para diversos clientes, produtos e serviços. O retorno sobre o capital de risco é útil na tomada de decisões de aumento dos investimentos em diferentes países e serve como um indicador essencial para iniciativas de crescimento orgânico. Em conjunto, eles são úteis para determinar os limites gerais de risco país.



Público-Alvo

Executivos de corporate banking, gestão de riscos e de carteiras e alta gerência.



Principais Tópicos

- Descrição dos diversos componentes e definições de risco país
- Desenvolvimento do conceito de capital de risco, conforme aplicável ao risco país
- Determinação do capital de risco para países estrangeiros, inclusive análises de cenário
- Retorno sobre risco país x retorno sobre capital de risco
- Metodologia para determinação dos fatores para decisões de investimento no exterior
- Determinação de limites de risco país com base em risco e retorno em relação à tolerância ao risco



Duração

1 dia





Resumo Descritivo

Este curso foi planejado para empresas que tenham subsidiárias e/ou filiais em outros países ou cujos clientes, produtos e serviços estejam localizados no exterior.

O curso aprimora a capacidade dos participantes para determinar se um país estrangeiro está experimentando um padrão de maior vulnerabilidade a eventos de risco, apresentando, assim, potencial para crises que poderiam ter consequências significativas. Este não é um curso de Introdução à Teoria Econômica. Pelo contrário, ele apresenta uma estrutura analítica para leigos em economia, que deslinda o cipoal de informações, dados, declarações governamentais, casos comerciais e observações pessoais com que os banqueiros e seus clientes são constantemente bombardeados. O framework utilizado no programa foi desenvolvido por meio de um exame rigoroso das causas e efeitos de várias crises em diferentes países no passado recente. O curso conclui com um estudo de caso que testa o entendimento do participante da estrutura da economia em uma situação de crise em um país.



Público-Alvo

Executivos de corporate banking, gestão de riscos e de carteiras e alta gerência.



Principais Tópicos

- Análise dos principais eventos de risco país e da probabilidade de sua ocorrência.
- Exame dos “estopins” de eventos de risco país
- Desenvolvimento da estrutura analítica do risco país
- Elaboração dos principais gatilhos e referenciais para destacar o surgimento de vulnerabilidades
- Etapas para a montagem de uma lista de acompanhamento graduada de países com padrões de risco identificados
- Estudo de caso de uma crise real de um país



Duração

1 dia





Resumo Descritivo

O curso fornece uma base sólida em gestão de risco para transações de arrendamento mercantil, financiamento de ativos e operações com garantias. O curso inicia com uma arquitetura de análise e administração de tomadores de empréstimos e as operações garantidas por eles. Depois examina os produtos normais de arrendamento mercantil e financiamento de ativos, além de levar em consideração setores específicos da indústria que vendem por meio de financiamentos com garantia, ou que são usuários de financiamentos com garantia. Por último, o curso analisa carteiras de financiamento de ativos e como elas devem ser orientadas, adquiridas e administradas até a cobrança final.



Público-Alvo

Executivos de arrendamento mercantil e financiamento de ativos; executivos de conta de empresas de pequeno e médio porte onde garantias desempenham um papel importante; e gerentes de risco.



Principais Tópicos

- Introdução à análise de risco em financiamentos de ativos
- “Os Quatro Pilares” de análise do crédito
 - Administração
 - Setor e Posição Competitiva
 - Saúde Financeira
 - Garantias Reais e Financeiras
- Análise de fluxo de caixa
- Gestão de equipamentos
- Crédito ao setor de construção civil
- Financiamentos diretos a fornecedores (Vendor Finance)
- Financiamentos de carteiras
- Financiamento de ativos em setores de alta tecnologia
- Estruturação e monitoramento de transações
- Monitoramento da carteira
- Otimizando o processo de crédito
- Prevenção de fraude



Duração

5 dias



**Resumo Descritivo**

O curso é estruturado sob o ponto de vista do auditor e cobre tópicos que vão desde a iniciação do crédito até o monitoramento de risco, tocando em questões relevantes de derivativos, finanças estruturadas, crise subprime, project finance, Basileia II e III e deterioração do rating de crédito nas grandes empresas, entre outros. O seminário enfoca não só o risco de crédito, mas também outros riscos que afetam a qualidade do crédito.

**Público-Alvo**

Auditores de risco.

**Principais Tópicos**

- Questões de risco no setor bancário
 - O conceito de risco
 - Fatores de risco
 - Mora e o ciclo econômico
- Segmentação de clientes e gestão de risco
- Critérios de concessão para operações financeiras: abordagens alternativas:
 - Análise comparativa e as possibilidades de aplicar as regras de decisão mais comuns no setor bancário, conforme o tipo de cliente
 - Critérios de concessão
- Características das informações financeiras tipicamente disponíveis em Empresas e Middle:
 - As demonstrações anuais como fonte de informação: alcance e limitações
 - Análise de demonstrações financeiras e preparação de dados anuais sobre contas
 - As técnicas de análise de índices: alcance e limitações
 - Base para tomada de decisões
- Análise de técnicas de aprovação de operações: planejamento e desenvolvimento
 - O conceito de aprovação
 - Abordagens e parâmetros básicos
 - Aplicabilidade das técnicas de aprovação por tipo de atividade
 - Critérios de apoio para a decisão de risco: condições, caráter e garantias.
- O gestor bancário e o pedido de crédito: a decisão

**Duração**

4 dias





Resumo Descritivo

O programa promove a visão de risco como oportunidade e destaca a importância de uma gestão de risco sadia, sob ponto de vista do auditor. Enfoca o bom entendimento do significado da automação de processos e modelos de decisão, visualizando o monitoramento de carteiras como ferramenta de sinal de alerta. Cobre as diferentes fases do monitoramento e da ação antecipada, as fases dos modelos decisórios e os principais sistemas de risco. Na conclusão do treinamento, os auditores poderão descrever e aplicar em seus trabalhos os principais conceitos, processos e ferramentas de risco de crédito: da admissão e monitoramento até a cobrança.



Público-Alvo

Auditores de risco de banco de varejo.



Principais Tópicos

- Considerações preliminares
 - Definição básica: conceito e tipos de risco
 - Objetivos e princípios chaves da função de Risco
 - Desafios da função de Risco
 - Introdução à Basileia II
 - O estágio atual das regulamentações
 - Os desafios de Basileia III e o ambiente econômico atual
- Risco de Crédito
 - Definição
 - Principais métricas
 - O ciclo do risco de crédito (admissão, monitoramento e cobrança)
- Segmentação
- Modelos de scoring
- Integração na gestão
- Implementação de modelos
- Monitoramento da carteira
- Modelos de monitoramento
 - Análise da qualidade da informação
 - Análise de carteira (taxas de rolagem, períodos, etc.)
 - Análise de modelos preditivos
 - Teste de dados históricos (“back test”) e teste de estresse (stress test).
 - MIS: indicadores e relatórios



Duração

3 dias



**Resumo Descritivo**

Este curso é uma oferta temática para gerentes sênior apresentando os últimos assuntos, temas e técnicas no mundo em evolução da gestão de risco. Pode ser projetado para mercados emergentes ou desenvolvidos.

**Público-Alvo**

Gerentes para o país, gerentes de risco do país, executivos de crédito sênior, responsáveis por bancos comerciais e de atacado, e tesoureiros sênior.

**Principais Tópicos**

- Situações de morosidade de créditos junto a subsidiárias de multinacionais no estrangeiro
- Conveniência e adequação de riscos em transações complexas
- Temas ambientais para credores (inspirado no Banco Mundial)
- Mascarando risco de crédito com risco de mercado
- Riscos de operações
- Lidando com os acordos da Basileia (capital e risco)
- Riscos em sistemas de pagamentos
- Gestão, contabilidade e ética:
- Administração de crises em redes de agências e subsidiárias bancárias em economias em processo de deterioração
- Tendências econômicas regionais e risco de país.

**Duração**

3 dias





Resumo Descritivo

Esta série de cursos aborda os desafios da implementação dos acordos da Basileia e regulamentações relacionadas, bem como a revisão das melhores práticas de risco e gestão de capital. Os materiais são modulares, por tema (risco operacional, por exemplo) e atividade (por exemplo, crédito a empresas) e foram desenvolvidos para diferentes níveis de experiência e conhecimento, facilitando a aplicação de acordo com o público-alvo. O curso é interativo, podendo ter entre 40% e 60% do tempo em sala concentrado em exercícios e casos, dependendo dos parâmetros da necessidade do cliente.



Público-Alvo

Executivos de diferentes segmentos, áreas, níveis hierárquicos e experiência dentro da instituição financeira.



Principais Tópicos

- Risco e Retorno
- Introdução à Basileia
 - Basileia I
 - Basileia II (3 Pilares)
 - Basileia III
- Risco de Crédito
- Risco de Mercado
- Risco Operacional
- Gestão de ativo/passivo
- Outros Riscos
- Capital Econômico e sua Gestão
- RORAC e Precificação
- Appetite de Risco
- Stress testing
- Metodologias para Modelagem e Quantificação de Risco (PD, EAD, LGD, EL, etc.)
- Estágio do Processo de Implementação
- Integração na Gestão



Duração

- Geral – 6 horas
- Intermédiario – 8 horas
- Avançado – 16 horas





Resumo Descritivo

Este workshop fornece um panorama do Acordo da Basileia. Seu principal objetivo é promover a sensibilização e a aquisição do conhecimento básico quanto aos tópicos e desafios provenientes da implementação do acordo. O workshop apresenta uma perspectiva histórica e explica o porquê e os objetivos da Basileia II. Enfoca regulamentações específicas ao país e esclarece que as regulamentações da Basileia são um passo evolucionário na direção da adoção de melhores práticas na identificação, quantificação, mitigação, e reportagem do risco. Instrutores fazem uso de apresentações interativas e casos curtos enfocando tópicos pertinentes e recomendações do acordo.



Público-Alvo

Este workshop pode ser dado a pessoal de bancos de diferentes níveis hierárquicos, experiência e preparação em risco e também pode ser customizado para grupos mais especializados e homogêneos. Número de participantes por turma poderá ser entre 16 e 36.



Principais Tópicos

- Basileia II simplificada
 - Por que a Basileia II?
 - Perspectiva histórica
 - Cronogramas e prioridades distintos segundo o ambiente regulatório local
 - Recomendações do acordo
- Regulamentações e melhores práticas para implementação e compliance
 - A equação risco/recompensa
 - Por que o Banco e suas partes constituintes se beneficiarão?
- Gestão de risco e requerimento de capital na Basileia II
 - Risco de crédito: a maior e a mais compreendida categoria de risco
 - Risco de mercado: com impacto no banco e seus clientes, é uma categoria cada vez mais importante
 - Risco operacional: desafios na quantificação da menos compreendida e mais comum categoria de risco
 - Calculando o requerimento de capital
- O Brasil e a Basileia II
 - Comunicado 12.746 de 9 de dezembro de 2004
- Cronograma de implementação
 - Instrumentos reconhecidos de mitigação do risco
 - Fase atual e próximos passos
- A Basileia II e o banco cliente
 - Objetivos e abordagem institucional do seu banco
 - Projetos atuais e futuros
 - Cronograma



Duração

1 dia



www.consultgenesis.com

Contato:

Boston +1.781-736-9142

Miami +1.305-648-5070

São Paulo +55 11

3042-6117

Santiago +562-570-9011

Cidade do México: + 5255 8421-9399

info@consultgenesis.com

Visite-nos:



consultgenesis.wordpress.com