



CATÁLOGO de CURSOS 2016

Contenido

Carta de la Directora Ejecutiva ——— 02

Nuestra facultad ————— 03

Vista un curso “laboratorio” ————— 04

Portafolio de productos de capacitación
Bankerslab ————— 05

Básico

F001 CreditLab® Adquisicion ——— 06

F002 CreditLab® Fundamentos ——— 07

F003 CollectionLab® Fundamentos — 08

F004 LendingLab® (PYMES) ————— 09

F005 CreditLab®: Fund. (PYMES) ——— 10

Avanzado

A001 CreditLab® ————— 11

A002 CollectionLab® ————— 12

A003 ScoringLab® ————— 13

A004 CreditLab® (PYMES) ————— 14

A005 LendingLab® ————— 15

Maestría

M001 CreditLab®: Basilea ————— 16

M002 CreditLab®: Liderazgo ————— 17



Carta de la Directora Ejecutiva

Recientemente, un participante de BankersLab comentaba: «Yo siempre recordaré este entrenamiento como algo esencial en mi carrera». Recibimos los comentarios de nuestros clientes con modestia pero nos motivan al mismo tiempo. Después de entrenar a personas provenientes de más de 30 países, con distintos niveles de experiencia y conocimiento, surgen características en común. La competencia es una motivación poderosa. El trabajo en grupo es divertido y promueve una mejor comunicación entre los participantes. La simulación enseña intuición acerca de la interacción compleja de datos. Cada una de estas facetas juega un rol importante en la creación de un ambiente dinámico en el aprendizaje. Hemos presenciado el gran éxito de nuestro formato de cursos “Laboratorio”, dirigidos por un instructor, basados en la simulación e impulsados por la competencia de equipos.

¿Cómo lo logramos?

Lo hicimos con el Dr. Neil Seltz y nuestro equipo de la dirección de tecnología, que desarrolló un programa de simulación que establece un equilibrio entre la simplicidad y la calidad. Esta herramienta provee información y datos que son estilizados, contienen complejidades importantes al reducir interferencia y permitir a los participantes experimentar con sus conocimientos y sus habilidades. Como lo han expresado nuestros clientes: ¡esto es exigente!

Nuestro éxito viene también del alto nivel de nuestros profesores, quienes juegan un papel importante como entrenadores, tutores y consejeros. La excepcional retroalimentación y las evaluaciones de nuestros profesores son la evidencia de su devoción y energía: ellos aseguran que cada participante se marche con una valiosa mejora de sus conocimientos.

Lo logramos gracias a clientes excepcionales que tienen altas expectativas en la capacitación. Ellos invierten no solo en sus empleados, al proveerlos de profundas experiencias de aprendizaje, sino también en su propia institución al promover la comprensión y el cambio organizacional.

Por último, nuestros colegas de la industria han jugado un rol importante en el éxito de BankersLab. Nuestra oferta de cursos, impulsado por sus recomendaciones, está creciendo rápidamente, sigan dirigiendo sus sugerencias hacia nosotros y pondremos nuestro mejor esfuerzo para hacerlas una realidad. ¡Esperamos verlos en algún curso próximamente!



Michelle Katics
BankersLab, CEO



Líderes del pensamiento industrial

Nuestra facultad: **UN MUNDO DE EXPERIENCIA**

Director de Riesgos, liderazgo ejecutivo, Banco Standard Chartered, pronóstico de pérdidas, HSBC, pruebas de viabilidad, Banco de Montreal, administración del riesgo crediticio, GE, analítica, Scotiabank, administración de la cartera de tarjetas de crédito, gestión del riesgo, Banco de América, Jefe de Operaciones, FICO, ciclo de vida del crédito al consumidor, Chase Manhattan Bank, mercadeo directo, Corporación Internacional de Finanzas, la cobranza por cuenta de terceros, Banco Mundial, desarrollo de scorecards, GMAC, propensión al riesgo, Providean, cumplimiento, estrategia de desarrollo, Banco Absa, reportes financieros, Deloitte & Touche, pagos de tarjetas, Old Mutual, crédito a pequeñas empresas, Banco de la Reserva Federal, Citibank, operaciones de crédito, Fondo Monetario Internacional, administración de sucursales, Santander, administración de cuentas por cobrar.



AÑOS DE EXPERIENCIA
INDUSTRIAL:

23

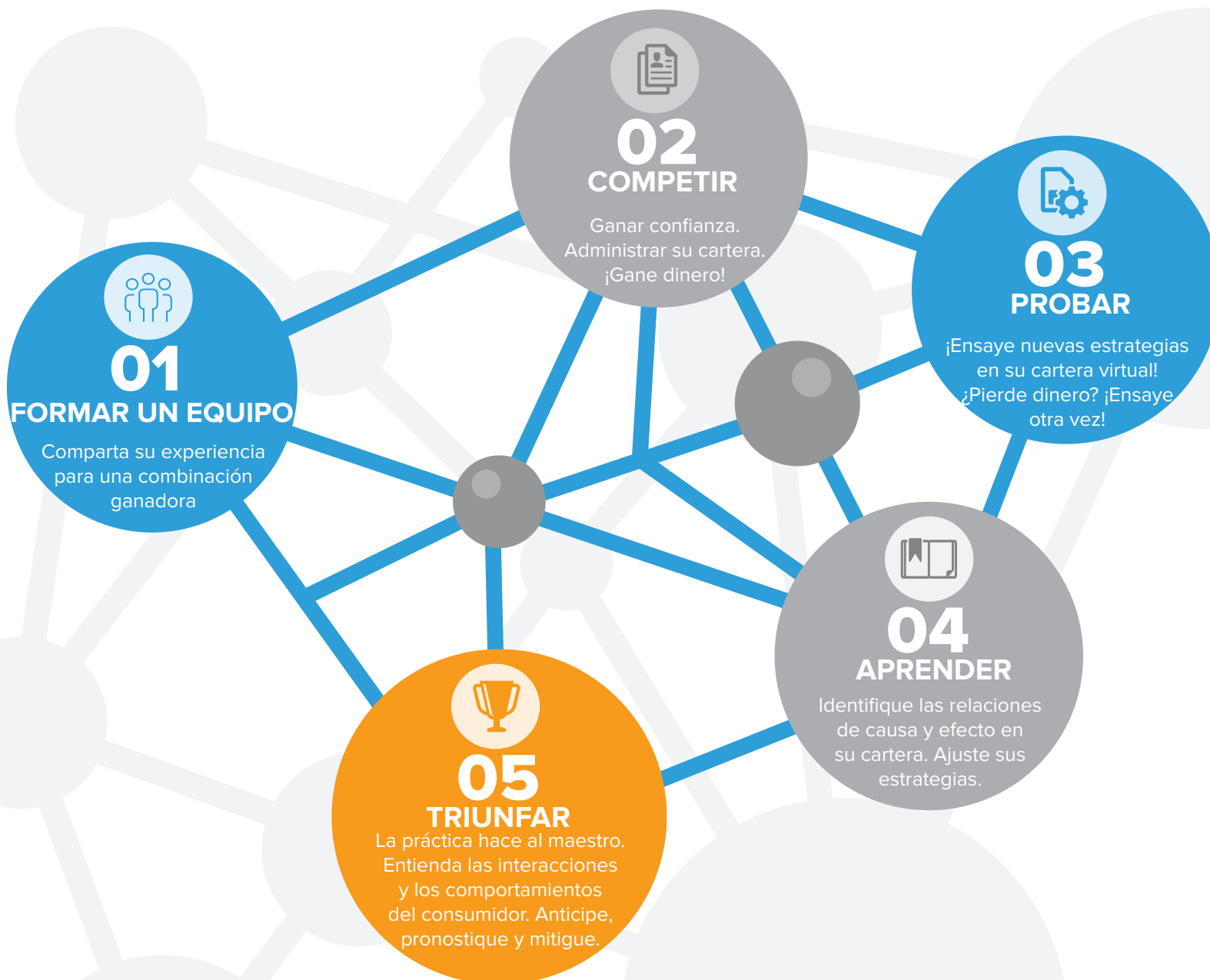


LENGUAJES
HABLADOS:

15

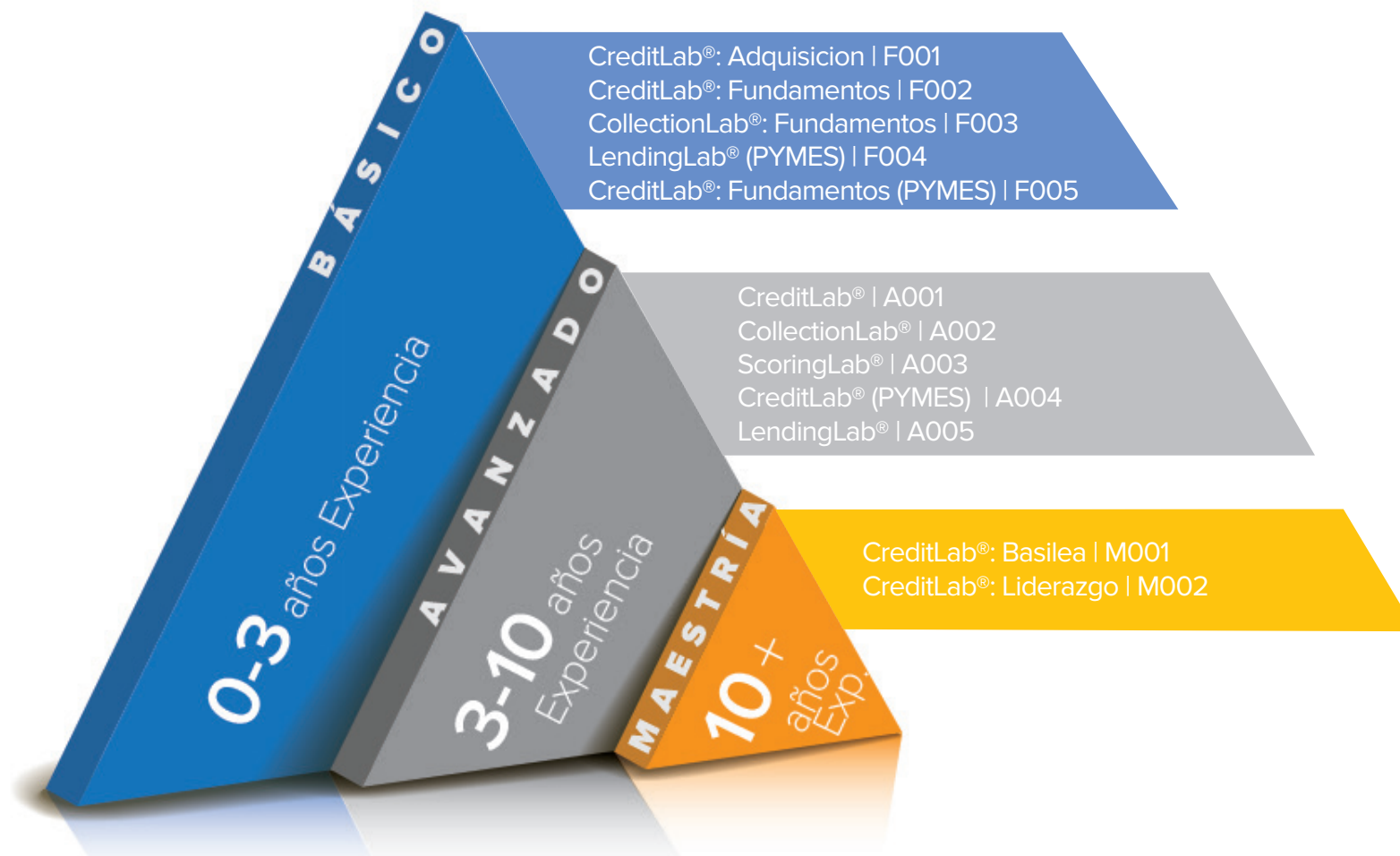
VISTA DE UN CURSO LAB

¿Cuáles son las cinco etapas de un curso en BankersLab?



BANKERSLAB PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE CAPACITACIÓN

Entrenamiento con simulación desde el nivel básico hasta el nivel ejecutivo



¿ Es usted un prestamista hipotecario o uno especializado?

CreditLab puede ser configurado para un producto de crédito en particular, para un grado de madurez del mercado y para condiciones económicas particulares Pregúntenos acerca de una licencia empresarial.



▲ F001 CreditLab®: Adquisición

Descripción del Curso

CreditLab®: Este curso ofrece un nivel sólido de conocimiento acerca de los principios que se aplican al consumidor cuando realiza la adquisición de un crédito.

El curso capacita a los participantes en los principios de la adquisición, aplicados tanto a los créditos asegurados como a los no asegurados, cubriendo temas como la estructura de los productos, los conceptos de adquisición, el uso de la información de los burós de crédito, el uso de las calificaciones de riesgo crediticio, las políticas de crédito sobre el peso de la deuda y su verificación.

Una vez exploren los conceptos técnicos, los participantes pondrán a prueba sus conocimientos y habilidades en un juego de simulación. Cada equipo administrará varias carteras virtuales, demostrando su capacidad para fijar políticas de crédito, de precios y de exposición al riesgo. Para ganar el juego de simulación, los participantes deben operar exitosamente el banco virtual más rentable.

“La combinación de conferencias, juegos de simulación y sesiones compartidas, enriquecieron nuestra experiencia de aprendizaje.”

Risk Manager, Jakarta, Indonesia



AUDIENCIA OBJETIVO

Bancos, Prestamistas y Compañías Financieras:

- Personal de adquisiciones
- Analistas de crédito
- Ejecutivos de riesgo
- Administradores y jefes de producto
- Jefes y personal de operaciones

Vendedores y reguladores de créditos

- Personal recién contratado o sin experiencia previa

Objetivos de aprendizaje



Explicar cómo se diseña un producto de crédito al consumidor, especificando cómo se proporciona valor al consumidor y cómo el producto diseñado genera ingresos al prestamista.



Analizar la relación entre la solicitud típica de datos (datos demográficos y del buró de crédito), las decisiones sobre suscripción y los comportamientos de pagos del consumidor.



Entender la diferencia entre los diversos tipos de scorecards y cómo se utilizan para tomar decisiones sobre adquisición.



Entender cuál es el impacto que la política crediticia, la verificación y las excepciones a la calificación crediticia pueden tener en la administración de cartera y aplicarse a las buenas prácticas.

Agenda del curso

Día 01

- Introducción
- El producto de crédito al consumidor
- El producto de crédito al consumidor : actividad
- Valor al consumidor: actividad
- Juego de simulación: política de crédito

Día 02

- Conceptos de adquisición
- Juego de simulación: adquisición
Actividades de adquisición
- Scorecards y crédito
- Datos del buró de crédito
- Evento: juego de preguntas

▲ F002 CreditLab®: Fundamentos

Descripción del Curso

CreditLab®: Fundamentos le ofrecerá un nivel sólido de conocimiento de los principios del crédito al consumidor. El curso analiza el ciclo de vida de un préstamo al consumidor. CreditLab Fundamentos capacita a los participantes acerca de los conductores más importantes del ciclo de vida de un crédito, incluyendo tanto los productos asegurados como los no asegurados, y tratando temas tales como la definición del producto, los conceptos de adquisición, la información crediticia del buró de crédito y las buenas prácticas en la cobranza.

Para maximizar el entendimiento de los principios básicos, los participantes deben aplicar sus conocimientos en una variedad de estudios de caso, de actividades y de juegos de simulación. En la simulación, los participantes competirán entre sí administrando varias carteras virtuales en un mercado con condiciones cambiantes. Para ganar, cada equipo debe demostrar una comprensión básica del riesgo del crédito al consumidor, de la adquisición, del uso de las calificaciones crediticias, y de los conceptos de la cobranza.

“Lo que entendimos de la simulación, en los ciclos de recesión y de crecimiento, es que es importante comprender cada parte del problema, desde el mercadeo hasta la adquisición.”

Director de Riesgo, Jakarta, Indonesia



AUDIENCIA OBJETIVO

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Personal de adquisición
- Analistas de crédito
- Ejecutivos de riesgo
- Jefes de producto
- Administradores
- Jefes y personal de operaciones

Vendedores y reguladores de crédito

- Personal recién contratado o sin experiencia previa



Objetivos de aprendizaje



Identificar las características más importantes del crédito al consumidor que generan valor al cliente y proporcionan rentabilidad a la empresa.



Comparar las técnicas usadas para seleccionar a los solicitantes, incluyendo la verificación, las excepciones a la calificación crediticia, los puntajes y las políticas de crédito. Utilizar la calificación de la aplicación como un factor de corte, evaluando el impacto en el tamaño de la cartera, en los ingresos y en las pérdidas.



Identificar los campos de datos claves en los reportes del buró de crédito, y cómo estos se utilizan para evaluar y monitorear a los clientes.



Explicar cómo se administra la cobranza y evaluar las buenas prácticas del proceso.

Agenda del curso

Día 01

- Introducción
- El producto de crédito al consumidor
- El producto de crédito al consumidor : actividad
- Solución de problemas: rastreo inicial
- Juego de simulación: políticas de crédito

Día 02

- Conceptos de Adquisición
- Actividad de adquisición
- Evento: juego de preguntas
- Valor al consumidor: actividad
- Juego de simulación: adquisición

Día 03

- Resumen del proceso de cobranza
- Juego de roles: actividad de cobranza
- Comportamiento del consumidor y la cartera en una recesión
- Actividad: recesión
- Juego de simulación: suscripción en una recesión

▲ F003 CollectionLab®: Fundamentos

Descripción del curso

CollectionLab®: Fundamentos está diseñado para ofrecerle un nivel básico de conocimiento de la cobranza de clientes morosos. Durante el curso, los participantes aprenderán las buenas prácticas para la administración de la cobranza, tratando temas sobre cómo desviar los contactos con los diferentes clientes y cómo calcular los parámetros clave de monitoreo.

Los participantes deben aplicar sus conocimientos en la simulación, probando sus habilidades en la administración de sus propias carteras virtuales. Para ganar el juego de simulación, los jugadores deben operar exitosamente el banco virtual más rentable con los clientes más satisfechos. Cada equipo debe demostrar sus habilidades en cada una de las áreas claves de la administración de cobranza, gestionando el estrés económico y administrando un volumen de productos con distintos niveles.

“Utilizar el juego de simulación me ayudó a fortalecer y mejorar el conocimiento del proceso de cobranza, y me ha dado una gran confianza en mis habilidades profesionales.”

Director de Riesgo, Indonesia



AUDIENCIA OBJETIVO

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Líderes de grupo de cobranza
- Personal de operaciones de cobranza
- Ejecutivos de riesgo
- Analistas y diseñadores de préstamos al consumidor

Compañías de cobranza

- Líderes de grupos de cobranza

Vendedores de software y sistemas para cobranza

- Diseñadores de sistemas y estrategias
- Jefes de producto y personal de ventas

Reguladores de crédito

- Evaluadores de crédito al consumidor y su personal

Objetivos de aprendizaje



Describir las etapas de la morosidad y las consideraciones de las buenas prácticas para cada una de las estrategias de cobranza.



Explicar las buenas prácticas para contactar a los clientes y cómo usar la desviación del momento, la clase y el tono del contacto.



Entender las tasas de flujo de la morosidad y cómo calcularlas.



Comprender cómo los árboles de estrategia se usan para las acciones de segmentación en las etapas temprana y avanzada de la cobranza.

Agenda del curso

Día 01

- Introducción a la cobranza
- Teoría de la cobranza
- Administración de la cobranza 1
- Juego de simulación: estrategias de riesgo

Día 02

- Juego de simulación: planeación de capacidad
- Administración de la cobranza 2
- Estudio de caso: prácticas de cobranza
- Juego de simulación: cobranza asegurada

Día 03

- Actividad de llamadas de cobranza
- Consideraciones del centro de cobranza
- Administración de reportes y cartera
- Juego de simulación: recesión

▲ F004 LendingLab®: Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Descripción del curso

LendingLab® for PYMES: Este curso brinda un conocimiento básico de los principios del ciclo crediticio, procesos y productos para estas empresas.

Las buenas prácticas de la industria combinan lo mejor de los negocios de la banca comercial y minorista para aplicarlas a este segmento. El curso ayuda a los participantes a entender las similitudes y las diferencias inherentes en el campo de las decisiones de las pequeñas empresas incluyendo cómo se define una PYME para las instituciones financieras, cómo se aplican las medidas e índices del P&G adecuadamente, cómo se puede identificar el riesgo de la mejor manera posible y cómo generar ventajas en el conocimiento de otras disciplinas y adaptar estos conocimientos a este segmento.

Los participantes podrán poner a prueba sus nuevos conocimientos en foros abiertos, actividades y simulaciones en un ambiente de trabajo en equipo. Cada equipo investigará las prácticas de cobertura, construcción del P&G y de precios. La simulación final unirá todas estas actividades en una “competencia” entre equipos con datos específicos de carteras.



Público Objetivo

Bancos, compañías financieras y agencias de gobierno:

- Gerentes de negocios y líderes de equipo
- Equipos de mercadeo
- Equipos de administración de productos
- Personal de sucursales
- Personal encargado de MIS y reportes
- Equipo de riesgos
- Equipos de operaciones
- Profesionales del área financiera
- Personal de auditoría y control
- Ejecutivos de cobranza de PYMES

Objetivos de aprendizaje



Explicar que es una PYME, cómo es el cliente ideal de este segmento y cuáles son los productos y servicios que se pueden ofrecer para maximizar las utilidades.



Buscar los puntos de conexión entre el apetito de riesgo a nivel corporativo y la medición de pérdidas ocasionadas en el P&G de PYMES por causa de estrategias de adquisición y administración de cartera.



Adoptar las buenas prácticas de los bancos comerciales y de minoristas en las pequeñas y medianas empresas incluyendo decisiones del ciclo crediticio vital, fraude y mitigación del riesgo, financiación de capital y decisiones sobre precios y productos.



Mecanismos con la participación de toda la organización para entender bien sus funciones y cómo pueden ellos ayudar a la organización para alcanzar sus metas y objetivos de negocio.

Agenda del curso

Día 01

- Discusión en mesa redonda: descripción de qué son las PYMES
- El mercado de PYMES
- Mesa redonda: ¿Cuáles son los clientes ideales de las PYMES?
- Los clientes de las PYMES y sus necesidades
- Desarrollo de productos: consideraciones de mercadeo
- Desarrollo de productos: consideraciones del riesgo
- Actividad: narrativas de evaluación del riesgo, tres estudios de caso
- Actividad: resumen de evaluación del riesgo, tres estudios de caso

Día 02

- Cartera y P&G
- Actividad: el P&G
- Precios
- Actividad: Precios
- Fraude y riesgo operacional
- Temas de regulación y control
- Impactos a futuro: cerrando la brecha
- Competencia entre equipos con los datos a nivel de cartera

▲ F005 CreditLab: Fundamentos de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Descripción del curso

CreditLab para PYMES se basa en el conocimiento de los principios de préstamos, procesos y productos ofrecidos en el curso de LendingLab® para PYMES. Este curso provee un resumen del proceso de toma de decisiones a través del ciclo de vida de los créditos, visto desde la perspectiva táctica de las políticas de crédito y el desarrollo de estrategias en las pequeñas y medianas empresas.

El curso dará a sus participantes el conocimiento del cupo de crédito potencial asignado a las PYMES a través de tópicos adicionales, tales como la toma de decisiones a criterio del analista analítica versus la toma de decisiones analíticas y automatizadas; el uso de datos, calificaciones, clasificaciones y normas de negocio para administrar el P&G; estrategias de desarrollo realistas para aperturas, administración de cuentas y cobranzas; y el cumplimiento de normas para el monitoreo de carteras y de modelos.

Sus nuevos conocimientos serán puestos a prueba a través de actividades y simulaciones. Usted trabajará con su equipo en un ambiente de prueba competitivo. Su objetivo: maximizar su P&G bajo una serie de supuestos y situaciones. Esta será su oportunidad para establecer contactos con colegas que tengan las habilidades especiales que son tan importantes para el éxito.



Público Objetivo

Bancos, compañías financieras y agencias de gobierno:

- Gerentes de negocios y líderes de equipo
- Gerentes de mercadeo, ejecutivos y grupos analíticos de riesgos & líderes de equipos
- Gerentes de administración de productos, cartera y ejecutivos
- Personal encargado de MIS y reportes, líderes y gerentes
- Equipos de operaciones
- Profesionales del área financiera
- Personal de auditoría y control
- Ejecutivos de estrategias y operaciones de cobranza para PYMES
- Administradores de centros de llamada y gerentes de servicio

Objetivos de aprendizaje



Desarrollar una propuesta de valor para pequeñas y medianas empresas que incluya quiénes son, qué requieren, porqué y cómo su organización puede llenar sus necesidades y cómo pueden generar utilidades para el negocio.



Conectar los puntos entre el apetito de riesgo a nivel corporativo y las medidas de pérdidas a través de todo el ciclo crediticio en las cuentas de los negocios pequeños para maximizar el P&G.



Entender el rol de la información, modelos estadísticos, clasificaciones y reglas del negocio en la construcción de estrategias sanas y verificables en un ambiente de prueba y aprendizaje.



Identificar las buenas prácticas de la industria a través del ciclo de vida de la pequeña y mediana empresa y cómo estas se pueden implementar para ser competitivo, para ser resistente a la recesión, para ser oportunos en un ciclo de crecimiento y brindar el mejor servicio a sus clientes.

Agenda del curso

Día 01

- El mercado de las PYMES, los clientes y sus necesidades
- Políticas de crédito y consideraciones en las decisiones de crédito
- Decisiones a criterio del analista vs. automatizadas
- Decisión analítica: datos, calificaciones de modelos estadísticos, clasificaciones y reglas del negocio
- Actividad: ejercicio de equipo “Análisis de evaluación del riesgo”.
- Simulación: parámetros de riesgo y de precio

Día 02

- Desarrollo de estrategias & circuito de retroalimentación
- Aperturas
- Administración de cuentas
- Cobranza
- Actividad: desarrollo de estrategias
- Analítica de cumplimiento: validación y monitoreo de la cartera
- Simulación: parámetros de riesgo y precio para diferentes sub-segmentos con enfoque en optimización del P&G.

▲ A001 CreditLab®

Descripción del curso

CreditLab® es un curso de entrenamiento basado en la simulación, ganador de varios premios, diseñado para desarrollar mayores habilidades en la administración de cartera y un conocimiento más profundo del ciclo de vida del crédito al consumidor.

Riesgo vs. recompensa es un concepto sencillo, pero no es fácil lograr un buen equilibrio entre ellos. Es importante para los profesionales hacerlo correctamente. Sin embargo, dentro de un entorno de cambios y de largos intervalos de tiempo para que se generen las pérdidas, es muy difícil detectar el impacto de nuestras decisiones. El aprendizaje basado en la simulación es una herramienta poderosa para ayudar a los banqueros a refinar sus habilidades en conjunto.

CreditLab® ofrece una exploración rigurosa del ciclo del crédito, enfocándose en temas tales como el diseño del producto, la suscripción, la administración de cuentas y el monitoreo de la cartera. Cada día, los equipos deben realizar pruebas de su conocimiento de las estrategias del riesgo, de la planeación de capacidad y de la administración de cobranza, en un juego de simulación. Para ganarlo, los jugadores deben operar exitosamente el banco virtual más rentable con la base de clientes más satisfechos.



AUDIENCIA OBJETIVO

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

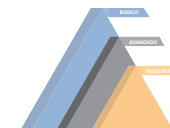
- Gerentes de crédito y ejecutivos de equipos de crédito y riesgo
- Ejecutivos de riesgo del crédito al consumidor
- Administradores de productos de crédito al consumidor y jefes de equipo
- Administradores de suscripción y jefes de equipo
- Administradores de cobranza y jefes de equipo
- Analistas y diseñadores de productos al consumidor

Vendedores de software y sistemas para cobranza

- Diseñadores de sistemas y estrategias
- Personal del buró de crédito

Reguladores de crédito

- Evaluadores de crédito al consumidor y su personal



Objetivos de aprendizaje



Explorar el diseño de productos de crédito al consumidor y analizar cómo cada elemento proporciona valor al consumidor y rentabilidad a la cartera a largo plazo. Comparar las técnicas utilizadas para la selección de solicitantes, incluyendo la verificación, las excepciones a la calificación crediticia, los puntajes y las políticas de crédito.



Utilizar las decisiones de las solicitudes y las calificaciones del buró de crédito para balancear la relación entre riesgo y rentabilidad. Definir los conductores y palancas de las pérdidas y de las ganancias de la cartera.



Utilizar las calificaciones de conducta para apoyar las decisiones de la administración de cuentas y de cobranza, tales como precios y severidad de la cobranza.



Proponer indicadores que se puedan usar para anticiparse a una recesión y también las técnicas de mitigación que sean útiles.

Un resumen del video puede verse en: www.bankerslab.com/creditlab

Agenda del curso

Día 01

- Juego de preguntas: el producto de crédito al consumidor
- Principios de la suscripción
- Finanzas de cartera
- Juego de simulación: suscripción

Día 02

- Juego de simulación: cobranza
- Administración de cuentas
- Estrategias de precio
- Actividad sobre el precio
- Juego de simulación: precios

Día 03

- Administración de la cobranza
- Actividad de cobranza
- Administrando una recesión
- Estudio de caso: recesión
- Juego de simulación: recesión

▲ A002 CollectionLab® Descripción del curso

CollectionLab® mejora la capacidad de un banco para optimizar la cobranza morosa. La estrategia ideal de cobranza requiere que los profesionales mantengan una cartera sana, que aseguren la satisfacción del cliente y mantengan buenos resultados en la cobranza de la deuda. Es un juego de malabares constante entre el alto costo de las acciones de severidad en la cartera, el impacto potencial de las deserciones en nuestros buenos clientes y las repercusiones por las pérdidas crediticias que genera un enfoque de cobranza demasiado suave.

Durante el curso, los participantes analizarán estas relaciones y a continuación probarán sus habilidades en la formulación de estrategias efectivas. Primero, los fundamentos y las buenas prácticas de la cobranza deben estar presentes. Enseguida, los participantes aplicarán su conocimiento a través de actividades, estudios de caso y un juego de simulación. Cada equipo tiene que demostrar su competencia en cada una de las áreas de la administración de cartera, incluyendo dotación de personal, distribución de recursos, estrés económico y crecimiento del producto. Para ganar el juego de simulación, los equipos deben operar exitosamente el banco virtual más rentable con la mayor cantidad de clientes satisfechos.



Audiencia objetivo

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Jefes de cobranza al consumidor
- Administradores y supervisores de cobranza
- Administradores de riesgo
- Analistas y diseñadores de productos al consumidor

Compañías de cobranza:

- Administradores y supervisores de cobranza

Vendedores de software y sistemas para cobranza:

- Diseñadores de sistemas y estrategias
- Administradores de producto y personal de venta

Reguladores:

- Evaluadores de crédito al consumidor y su personal

Objetivos de aprendizaje



Describir las etapas de morosidad y las consideraciones de buenas prácticas para cada una de las estrategias de cobranza.



Explicar las buenas prácticas para contactar a los clientes y como usar la desviación el momento, el tipo y el tono del contacto.



Aplicar las técnicas para la segmentación de cuentas en colas de grupos especializados, utilizando información y datos como calificación de la conducta y “saldo en riesgo”. Diseñar árboles de estrategia y acciones debidamente segmentadas para la cobranza temprana y en etapa avanzada.



Calcular y pronosticar los índices de morosidad y su flujo, las pérdidas del año y la capacidad de cobranza.

Un video de resumen se puede ver en: www.bankerslab.com/collectionlab

Agenda del curso

Día 01

- Introducción a la cobranza
- Teoría de la administración de la cobranza
- Administración de la cobranza 1 (Estrategias de la etapa temprana)
- Administración de reportes y cartera
- Juego de simulación: Estrategia de riesgo

Día 02

- Juego de simulación: planeación de capacidad
- Administración de la cobranza 2 (Segmentación y priorización)
- Estudio de caso: estrategias de campeón- retador
- Administración de reportes y cartera
- Juego de simulación: la cobranza asegurada

Día 03

- Administración del desempeño
- Consideraciones del centro de cobranza
- Estrategias de etapa avanzada
- Estrategias de etapa avanzada: actividad
- Juego de simulación: recesión

▲ A003 ScoringLab®

Descripción del curso

ScoringLab® mejora la capacidad del banco para utilizar el sistema de scoring crediticio más efectivamente en la administración de la cartera de crédito al consumidor. Los participantes ganarán un mayor entendimiento de la elaboración de scorecards, de los usos comerciales, de la administración y del rastreo. Ambos, el personal de riesgo y el comercial, se beneficiarán de un conocimiento más riguroso sobre el uso efectivo de scorecards en la administración del riesgo y de la rentabilidad de la cartera.

En la simulación, cada equipo debe demostrar su habilidad en las áreas claves de la utilización de calificaciones de crédito, incluyendo el intercambio entre riesgo y recompensa, identificando factores de causalidad y usando puntajes para el crecimiento de consumidores.

“ He tenido tres días muy valiosos e interesantes, ¡me llevo conmigo un buena cantidad de elementos de reflexión!”

Administrador de Riesgo, Delhi, India



Audiencia objetivo

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Administradores de productos de crédito al consumidor y jefes de equipo
- Ejecutivos de riesgo del crédito al consumidor
- Ejecutivos de suscripción y jefes de equipo, personal de políticas de crédito
- Administradores de cobranza y jefes de equipo
- Analistas y diseñadores de productos al consumidor

Vendedores de software y sistemas para cobranza:

- Diseñadores de sistemas y estrategias de créditos al consumidor

Reguladores:

- Evaluadores de crédito al consumidor y su personal



Objetivos de aprendizaje



Articular los requisitos de información, temas de implementación, tipos clave de scorecards y cómo estas se utilizan.



Examinar los registros de cronología de la cartera, los reportes de puntaje final y reportes de análisis de características para identificar cambios significativos en la población de solicitantes.



Examinar las estadísticas clave que pueden ser utilizadas para definir la calificación de corte. Listar los pasos en la elaboración de un scorecard y las decisiones críticas que requieren aportaciones de la empresa.



Analizar los reportes de desempeño de la cartera para determinar si los scorecards están previendo efectivamente el comportamiento de los reembolsos.

Un video resumen puede verse en: www.bankerslab.com/scoringlab

Agenda del curso

Día 01

- Teoría de scoring de créditos
- Scorecards empíricas, de enfoque crítico y del buró de crédito
- Fijar calificaciones de corte
- Solución de problemas: rastreo inicial
- Juego de simulación: suscripción con puntajes

Día 02

- Cómo se elabora el scorecard
- Solución de problemas: rastreo final
- Políticas de crédito: teoría y práctica
- Uso de scorecards en ambientes dinámicos
- Juego de simulación: puntajes para solución de problemas

Día 03

- Juego de simulación: uso de puntajes múltiples
- Asequibilidad de datos y validación
- usando scorecards para respaldar la rentabilidad
- Juego de simulación: Trabajo sobre riesgo de exposición del crédito

▲ A004 CreditLab: Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Descripción del curso

El curso avanzado de PYMES llevará su entendimiento del proceso de préstamos de este tipo de negocios a un nivel verdaderamente diferente. El curso profundizará en su conocimiento de las buenas prácticas en la industria y le permitirá dirigir todas sus acciones al mundo real de la administración de las pérdidas y las ganancias para alcanzar los objetivos de su negocio.

El curso brindará una rigurosa exploración del análisis del riesgo crediticio contra el costo de la evaluación mostrando las ventajas de extender las finanzas para mayor exposición y las desventajas de hacerlo en un mercado competitivo y consciente de los costos. Analizaremos a fondo el flujo de caja y el análisis financiero mientras evaluamos los índices que pueden reforzar el proceso de evaluación del riesgo. También examinaremos el rol de métodos estadísticos y analíticos en la toma de decisiones críticas y en la evaluación del impacto de tales decisiones.

Sus nuevos conocimientos serán probados diariamente a través de simulaciones muy detalladas. Usted trabajará en equipo dentro de un ambiente de prueba muy competitivo. Su objetivo: ganar el juego maximizando sus utilidades, minimizando las pérdidas y manteniendo la satisfacción del cliente. Es dentro de este ambiente de equipo que usted ampliará su visión del mundo e identificará las habilidades necesarias para ganar y resolver los desafíos del negocio.



Audiencia objetivo

Bancos, compañías financieras y agencias de gobierno:

- Gerentes de negocios y líderes de equipo
- Gerentes de mercadeo y ejecutivos
- Grupos analíticos de riesgos & líderes de equipos
- Ejecutivos de administración de productos y cartera
- Personal encargado de MIS y reportes, líderes y gerentes
- Administradores de riesgo y su personal
- Gerentes de finanzas y su personal
- Equipos de operaciones y ejecutivos
- Personal de servicio en las sucursales
- Personal de auditoría y control
- Ejecutivos de cobranza y operaciones de PYMES
- Administradores de centros de llamada y gerentes de servicio



Objetivos de aprendizaje



Aprender en detalle los componentes de la evaluación del riesgo para pequeñas y medianas empresas a través del ciclo crediticio, el balance de costos, tiempos y recursos requeridos para tomar decisiones acerca de exposiciones al riesgo.



Conectar los puntos desde la propensión al riesgo a nivel corporativo y la medida de las pérdidas a través de todo el ciclo de vida de las cuentas de las PYMES para así crear estrategias sanas que ayuden a maximizar el P&G.



Identificar las buenas prácticas de la industria analizando el ciclo de vida de las PYMES en cuanto se refiere a reportes y documentación. Describir cómo estas iniciativas mejoran los resultados estratégicos, fomentan la comunicación con los reguladores y el uso de modelos.



Entender el impacto del uso de información y de la analítica avanzada dentro de su entorno de riesgo y de mercado.

Agenda del curso

Día 01

- El mercado de PYMES, sus clientes y sus necesidades
- Evaluación del riesgo del negocio
- Analítica del riesgo del negocio
- Actividad: discusión en grupo para identificar los elementos claves del riesgo
- Datos, flujo de caja, análisis financiero
- Actividad: índices claves para PYMES
- Simulación: segmentación

Día 02

- Principios de préstamos, cartera y P&G
- Actividad: generación del P&G
- Adquisición de nuevas cuentas
- Analítica para adquisiciones
- Actividad: estrategias de adquisiciones
- Analítica para la administración de cuentas
- Simulación: medidas de desempeño, retención y administración de cartera

Día 03

- Actividad: estrategias para la administración de cuentas
- Administración de cobranzas
- Analítica para la cobranza
- Actividad: estrategias de cobranza
- Administración en una etapa de recesión económica
- Actividad: reporte de indicadores claves PYMES, el mercado del futuro
- Simulación: balanceando el ciclo de vida

▲ A005 LendingLab

Descripción del curso

El curso avanzado de LendingLab está diseñado para proveer un conocimiento sólido acerca de cómo planear, construir e implementar un producto al consumidor. ¿Cómo encontrar la propuesta justa de valor del consumidor? ¿Cómo diseñar productos para sus consumidores que aporten valor a sus finanzas, que sean aceptables y sin problemas dentro de la banca? ¿Cómo puede usted satisfacer a los clientes y mejorar la rentabilidad al mismo tiempo?

Durante los tres días del curso los participantes explorarán el diseño de los productos al consumidor e identificarán las características importantes que brindan valor al consumidor y respaldan la rentabilidad, la adquisición y la administración de cuentas y cobranzas.

“Dime y olvidaré, enséñame y podré recordar, involúcrame y aprenderé.”

Administrador de Riesgo, Delhi, India



Audiencia objetivo

- Ejecutivos de crédito, gerentes de equipos de crédito
- Gerentes de productos al consumidor
- Ejecutivos del mercadeo de productos
- Gerentes del gestión de riesgo
- Ejecutivos de adquisición
- Analistas de crédito al consumidor
- Gerentes de cobranza
- Gerentes de finanzas
- Gerentes de operaciones

Objetivos de aprendizaje



Entender de principio a fin el proceso de desarrollo de un producto y el rol y las responsabilidades correspondientes en cada etapa.



Explorar cómo se diseña un producto al consumidor y cómo usar esos elementos para fomentar la rentabilidad a largo plazo y la sustentabilidad con la mejor propuesta de valor para el cliente.



Comprender cómo se definen los canales de distribución basados en los volúmenes presupuestados de adquisición para el lanzamiento del producto. Aprenda cómo construir estrategias de adquisición y cómo operarlas efectivamente.



Comprender el impacto de las estrategias de precio en la rentabilidad del portafolio de productos y el concepto del balance entre riesgo/ganancia y cobertura de pérdidas.

Agenda del curso

Día 01

- Introducción y definición de metas para el curso
- ¿Cuál es el modelo de negocio del producto?
- Planeación de producto
- Diseño del producto
- Actividad: diseño del producto
- Estrategias de canales y adquisiciones

Día 02

- Criterios de aceptación del riesgo en la adquisición
- Actividad: criterios para fijar la aceptación de riesgos en la adquisición
- Finanzas de la cartera
- Precios y costos de crédito
- Actividad: precios
- Riesgos operacionales y requisitos regulatorios

Día 03

- Administración de cuentas y cobranza
- Actividad: administración de cuentas y estrategias de cobranza
- Actividad: planeación de capacidad
- Estudio de caso: desarrollar un modelo de negocio del producto (Product Program)
- Presentación de equipo:
 - modelo de negocio del producto

▲ M001 CreditLab®: Basilea

Descripción del curso

¿Cómo puede usted reducir su capital reglamentario mientras mantiene la rentabilidad en su cartera? Usted podría reducir los límites de las tarjetas de crédito, pero ¿activaría la deserción de los clientes y la erosión de su cartera? En este curso, los participantes pueden experimentar con los objetivos a veces conflictivos como la rentabilidad, el volumen, el valor y la eficiencia de capital.

CreditLab®: Basilea facilita el entendimiento, a nivel de maestría, de los marcos conceptuales del Desempeño del Riesgo Ajustado, de la Propensión al Riesgo y de la Gestión de Riesgo Institucional. El curso cubre las clases de evaluación del crédito al consumidor de Basilea para Estandarizados y IRB (aproximación interna a la calificación). CreditLab®: Basilea capacita a los participantes para explorar la relación en su cartera entre rentabilidad, rendimiento de capital ajustado al riesgo, eficiencia de capital y otras medidas de la propensión al riesgo. Para ganar esta simulación, los jugadores deben demostrar sus habilidades en la administración de un P&G de crédito sujeto a mediciones de propensión al riesgo.

“Dime y lo olvidaré, enséñame y yo podría recordar, involucrame y aprender.”

Benjamin Franklin



Audiencia objetivo

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Gerentes de crédito o riesgo
- Gerentes de crédito al consumidor
- Administradores de cartera de préstamos al consumidor y de producto
- Gerente y ejecutivos de MIS
- Administradores de estrategia de cartera, de finanzas, de capital y estados financieros
- Gerentes de modelación para el riesgo de préstamos al consumidor
- Gerente y ejecutivos de operaciones

Vendedores de software y sistemas para cobranza:

- Vendedores y personal para sistemas de riesgo

Reguladores:

- Personal de supervisión, de políticas e investigación

Objetivos de aprendizaje



Integrar el conocimiento conceptual del negocio y las operaciones en un marco de Gestión de Riesgo Institucional.



Explicar los requisitos para la Propensión al Riesgo dentro de ICAAP y articular la diferencia entre tolerancia al riesgo, objetivos de riesgo y límites de riesgo.



Definir cuáles indicadores deberían usarse para gestionar el desempeño ajustado al riesgo y explicar cómo estos se pueden poner en operación.



Definir cómo medir cuánto capital tiene una compañía y evaluar cuánto debería tener basado en varios principios y mediciones.

Agenda del curso

Día 01

- Discusión en mesa redonda: actuales retos y oportunidades
- Juego de preguntas y revisión de conocimientos
- Propensión al riesgo: principios y prácticas
- Cálculo y comparación de medidas del desempeño ajustado al riesgo
- Ejercicio: propensión al riesgo
- Juego de simulación: suscripción

Día 02

- Juego de simulación: administración de cuentas
- Estudio de caso: reestructuración de la cartera. ¿Qué futuro nos espera?
- Mesa redonda: discusión
- Retos de la administración del capital y de la liquidez
- Estudio de caso: desarrollando la capacidad para la administración del riesgo
- Juego de simulación: precio

▲ M002 CreditLab®: Liderazgo

Descripción del curso

En el muy complejo entorno de los negocios de hoy, el desarrollo de líderes eficaces es crucial para el éxito de cada organización. El sitio de trabajo moderno requiere de una combinación de decisiones muy rigurosas guiadas por datos automatizados y un liderazgo basado en el conocimiento, lo cual es difícil de lograr en un ambiente de incertidumbre, sin embargo un entorno de simulación que pueda combinar la necesidad de ambos factores es una herramienta poderosa.

CreditLab®: Liderazgo integra la orientación de las habilidades interpersonales, la ejecución de los conocimientos técnicos y la simulación. El seminario provee una oportunidad de practicar y desarrollar sus fortalezas, generando confianza para pensar efectiva y estratégicamente a todos los niveles: equipo, negocio, compañía o mercado.

Primero, los participantes revisan modelos formales y enfoques de liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones. Luego, ellos aplican este conocimiento en un entorno que es una versión estilizada de lo que tienen que enfrentar en la oficina. Durante el curso, los equipos compiten entre ellos operando sus propias carteras de préstamo “virtuales”, mientras los profesores observan y asesoran. Las sesiones de análisis proveen orientación y retroalimentación a los participantes, para que éstos lo practiquen inmediatamente en la siguiente ronda.

“El liderazgo es la capacidad de convertir una visión en una realidad”.

Warren Bennis



Audiencia objetivo

Bancos, prestamistas y compañías financieras:

- Gerentes y ejecutivos de productos de crédito al consumidor
- Gerentes y supervisores de riesgo
- Administradores de suscripción y de unidades de cobranza
- Gerentes y jefes de operaciones
- Gerentes y jefes de finanzas
- Gerentes de auditoría y de cumplimiento normativo



Objetivos de aprendizaje



Refinar la comunicación verbal y no verbal, la retroalimentación constructiva y la creación de procesos efectivos de toma de decisiones.



Identificar funciones sanas y malsanas, supuestos y creencias. Generar empoderamiento y una “perspectiva” institucional, en vez de demostrar temor.



Practique la solución de problemas, respondiendo rápidamente a los cambios del mercado, evaluando y ejecutando acciones con riesgo calculado.



Fomentar el logro en equipo, la confianza mutua, la gestión de ideas, la resolución de conflictos y las negociaciones exitosas de otros puntos de vista.

Agenda del curso

Día 01

- Juego de simulación: suscripción
- Presentaciones de equipos de simulación: evaluación, análisis y asesoría
- Módulo 1: ¿cómo mejorar la comunicación y la retroalimentación?
- Módulo 2: ¿cómo entrenar a sus empleados en 15 minutos?
- Juego de simulación: administración de cartera y de cobranza
- Presentaciones de equipos, evaluación, recapitulación y asesoría

Día 02

- Módulo 3: ¿cómo crear un equipo verdaderamente motivado?
- Juego de simulación: precios
- Presentaciones de equipos de simulación: evaluación, análisis y asesoría
- Módulo 4: liderazgo de habilidades interpersonales, prueba de choque
- Juego de simulación: recesión
- Presentación por equipos y recapitulación



FLIGHT SIMULATORS FOR BANKERS



info@BankersLab.com



www.BankersLab.com



www.BankersLab.com/rss



www.linkedin.com/company/BankersLab



[@BankersLab](https://twitter.com/BankersLab)



facebook.com/BankersLab