

BankersLab®: Visão Geral do Produto CreditLab®

Por que BankersLab®?

- Inovador no desenvolvimento de treinamentos gerenciais avançados baseados em Cases e Games que permitem praticar e simular as decisões
- Oferece um conjunto de produtos que englobam as principais funções do ciclo de crédito
- Equipe Senior de executivos, cada um com mais de vinte anos de experiência em gestão de serviços financeiros
- Alavanca técnicas comprovadas de treinamento de executivos para a maior retenção e utilização do aprendizado.

Visão Geral do CreditLab®

CreditLab® é um curso de treinamento baseado em simulação projetado para facilitar uma compreensão mais profunda de conceitos de gestão de risco de crédito ao varejo. O CreditLab® é desenvolvido com flexibilidade para se adaptar às necessidades e objetivos da sua empresa.

Abrangendo ambos os produtos de varejo garantidos e não garantidos, o CreditLab® treina os participantes em todas as partes do ciclo de vida do crédito, abordando temas como, design de produto, aquisição, gerenciamento de contas, carteira de monitoramento, mitigação e estratégias de cobrança.

O curso de formação é desenvolvido em uma sala de aula e estimula os participantes a simular suas decisões como se fosse um jogo. A fim de ganhar o jogo de simulação, os jogadores devem operar com sucesso as decisões no Banco virtual para torna-lo mais rentável e os clientes mais satisfeitos. Cada equipe tem de demonstrar experiência em cada uma das principais áreas de gerenciamento de cobranças, especialmente recursos humanos, alocação de recursos, desaceleração econômica e períodos de crescimento dos negócios.

Cada módulo do jogo de simulação está associado a materiais do curso ricos em conteúdo, atividades, estudos de caso e aplicativos móveis de apoio à aprendizagem. Um resumo do vídeo pode ser visualizado em: <http://www.youtube.com/watch?v=J9BVpcmOCC4>

Conteúdo do Treinamento e Público Alvo

O CreditLab® inclui:

- Software do jogo de simulação.
- Melhores práticas, estudo de caso e materiais, incluindo apresentações de Power Point que são dispostas em modo de aprendizado de descoberta com prompts de discussão e desafios para o participante.



info@bankerslab.com



www.BankersLab.com



@bankerslab

- Notas do instrutor que fornecem respostas a perguntas feitas nas apresentações.
- Manual do Participante que contém conteúdo do treinamento, informações de consulta e espaço para tomar notas.
- Guia do Instrutor que fornece orientação na seleção de estudos de caso a partir da biblioteca do curso, ideias sobre a localização do treinamento e consultoria para treinar equipes utilizando jogos desafiadores.
- O curso pode ser conduzido por profissionais da BankersLab ou por seus próprios especialistas internos.

Público Alvo:

- Gestores e analistas de aquisição, cobranças, produtos, finanças, operações, vendas, comerciais, marketing, etc. Como pré-requisito, os participantes devem estar familiarizados com o conceito básico de score, da atividade de cobrança e conhecimento do processo de aquisição de crédito. O tamanho da classe pode variar entre 20-30 participantes.

Biblioteca CreditLab®

Uma biblioteca de material adicional do treinamento também está disponível para uso no treinamento dos clientes. A biblioteca permite que os instrutores customizem o curso ao selecionar estudos de caso e atividades, com base no nível de dificuldade, área de atividade e maturidade do mercado. Se for necessário, utilizando os materiais, cada curso CollectionLab pode ser estendido para quatro dias, em vez de seguir o padrão de 3 dias.

Cronograma de Três Dias

Dia Um	Dia Dois	Dia Três
Simulação: Módulo de Aquisição	Carteira de Finanças	Cobranças
O Produto de Crédito ao Varejo	Gestão de Contas	Atividades de Cobranças
Almoço	Almoço	Almoço
Princípios de Aquisição	Estratégias de Preço	Gerenciamento de recessão
Atividades de Aquisição	Atividades de Preço	Estudo de Caso
Simulação: Gestão de Carteira e Cobrança	Simulação: Módulo de Preço	Simulação: Módulo de Recessão



Estrutura do Jogo de Simulação

- Durante cada módulo, a equipe vai passar por um processo, com duração de um ano, de gestão de uma carteira. Os jogadores têm três ensaios para a prática de gestão de sua carteira, antes da execução final.
- Cada ensaio oferece a oportunidade para os jogadores aprimorarem suas habilidades para alcançar os objetivos definidos e para vencer a competição.
- A equipe vencedora será aquela que obtiver o maior lucro líquido na conclusão da rodada.

Depoimentos

“O Instrutor é excelente em termos de domínio do assunto, divertido, fez um ótimo trabalho usando bons exemplos de problemas de crédito e bancário da vida real – Podemos relacioná-los bem a esses exemplos.” (Gerente de Risco, Jakarta, Indonésia).

“Gostei muito do curso. Ele cobriu uma ampla gama de conteúdos a um ritmo eficaz. Os estudos de caso e jogos de simulação melhoram muito meu aprendizado” (Gerente de Risco, Cingapura).

Perfil do Instrutor

Michelle Katics, fundadora e CEO do BankersLab, é uma executiva de risco com grande experiência no mercado de varejo com habilidades de liderança e gestão internacionalmente comprovadas. Como uma especialista no assunto de risco, ela tem uma abordagem consistente de implantação de uma visão estratégica de longo prazo com uma abordagem sólida do ponto de vista operacional. Sua experiência de 20 anos abrange análise de mercados desenvolvidos até mercados emergentes e gestão da macroeconomia geral até gestão de risco.

Depois de se mudar para a Ásia em 2004, Michelle Katics aprofundou seu envolvimento na região, juntamente com as regiões do Oriente Médio e África. No Standard Chartered, além de proporcionar uma liderança de pensamento de risco da Basileia II, ela liderou esforços de infraestrutura de sistemas de risco em vários países. Recentemente, Katics centrou-se no compartilhamento das melhores práticas de gestão de risco e regulamentação por meio de treinamento e *coaching*. Em 2011, Katics fundou a BankersLab (www.bankerslab.com), uma empresa que está fornecendo treinamento de gerenciamento de risco com base em jogos de simulação para executivos de bancos de varejo.

Apêndice 1: Objetivos do Curso Módulo de Aprendizagem

O Produto de Varejo	<ul style="list-style-type: none"> • Analisa o risco de crédito e compensação. • Especifica como um produto de varejo é projetado e como podemos usar esses elementos para promover a rentabilidade de longo prazo e sustentabilidade. • Diferencia elementos que assegurem o produto e oferecem valor ao cliente. • Define os elementos do ciclo de gestão de valor para o cliente e associa-os ao risco e recompensa.
Princípios e Processos de Aquisição	<ul style="list-style-type: none"> • Analisa as ferramentas utilizadas para selecionar clientes e como podem ser utilizadas de forma rentável que apoie a construção de uma carteira sólida. • Compara as técnicas disponíveis para a gestão de iniciação de crédito. • Avalia como ajustar o processo de aquisição, dependendo do produto ou cenário.
Aquisição Analítica	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhece o papel da qualidade dos dados na criação de modelos eficazes e como parte do impacto nos negócios desta. • Explora pontuações de aplicação e do departamento de crédito, a fim de determinar notas de corte, assim como outros usos, tais como preços e exposição. • Prepara para aplicar as decisões de aplicação e pontuação do departamento no jogo de simulação. • Formula soluções para os desafios práticos que os credores enfrentam quando usam pontuação e outras ferramentas de aquisição.
Finanças da Carteira	<ul style="list-style-type: none"> • Defina elementos da declaração de lucros e perdas para os produtos financeiros, e reconheça seus determinantes. • Aplica a dinâmica de receitas para análise de uma carteira. • Define um Mês no modelo de lucro baseado em Registros Contábeis • Investiga os componentes das despesas e sua contribuição para a lucratividade. • Em um exercício, calcula o impacto de várias compensações entre a receita, a despesa em risco e demonstra o valor de informações baseadas em dados na rentabilidade do negócio.
Gestão de Contas	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica a pontuações de comportamento para gestão de contas e estratégias de cobrança. • Explora o uso de árvores de estratégia, estratégias de campeão-desafiador. • Formula abordagens segmentadas para gestão de contas utilizando pontuação e árvores de decisão.
Precificação	<ul style="list-style-type: none"> • Avalia o impacto das estratégias de preços na rentabilidade da carteira • Entende o projeto de precificação baseada no risco de empréstimos • Examina a sensibilidade de preços por produto, exposição e segmento de clientes.



Gestão de Cobrança	<ul style="list-style-type: none"> • Classifica as funções e os resultados esperados para as cobranças e gerenciamento de recuperação • Estipula como as decisões de todo o ciclo de vida de crédito afetam as cobranças e os processos de recuperação. • Explora a conexão entre cobranças e estratégias de risco e planejamento de negócios. • Estima aspectos quantitativos da gestão de cobranças, como a previsão e o planejamento de capacidade.
Retração Econômica	<ul style="list-style-type: none"> • Propoe indicadores que possam ser utilizados para prever retrações • Investiga métodos de planejamento de crises. • Constroi técnicas de mitigação para gestão de crises.

Apêndice 2: Objetivos de Aprendizado do Jogo de Simulação

Módulo de aquisição	<ul style="list-style-type: none"> • Entendimento do mercado é importante. Participante pode decidir quanto alocar do orçamento de marketing para aquisição de clientes em cada mercado. Decisões de marketing bem feitas resultam em uma boa carteira em termos de receitas e risco. • Uso de padrões de aquisição. A decisão de aquisição é uma combinação de uso da política de crédito, pontuações de crédito, padrões de aquisição, padrões de verificação, etc. Devemos considerar como usar todas essas ferramentas em conjunto com base em nossa estratégia.
Módulo de Cobrança	<ul style="list-style-type: none"> • Aquisição: Devemos integrar novas informações sobre a maturidade do mercado, como a maturidade de pontuação comportamental. Aprenda a usar tanto uma pontuação de aplicação e pontuação comportamental juntas. • Exposição: Parte de nossa decisão de aquisição é a atribuição de limite. Exposição maior leva a uma maior receita de juros, mas pode resultar em grandes perdas. Encontre o equilíbrio perfeito.
Módulo de Precificação	<ul style="list-style-type: none"> • Precificação. Altos preços podem causar atrito, mas têm margens maiores. Baixos preços podem reter clientes, mas resultarão em margens estreitas. Os jogadores devem observar essa compensação nos resultados e encontrar o equilíbrio perfeito. • Estratégias de Cobranças. Cobranças suaves podem resultar em um aumento da inadimplência, mas cobranças muito pesadas podem ser caras e ineficazes. Encontre o equilíbrio perfeito.
Módulo de Retração	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto da macroeconomia sobre a inadimplência. Os jogadores precisam observar o impacto de uma retração na curva de inadimplência. • Planejar o futuro torna-se ainda mais essencial em uma retração econômica. Os jogadores devem antecipar o aumento na inadimplência e preparar o número adequado de equipes de cobrança.



Apêndice 3: Missão do Jogador do Jogo de Simulação

Módulos de Simulação do CreditLab®			
Módulo de Aquisição	Módulo de Cobrança	Módulo de Precificação	Módulo de Retração
Módulo de Condições Enfrentadas pelos Jogadores			
Economia estável Quatro carteiras: duas garantidas e duas não garantidas. Um Mercado emergente e um Mercado maduro.	Economia estável Mercado emergente começa a amadurecer No mercado maduro, a pontuação do departamento de crédito está se tornando preditiva.	Economia estável O mercado emergente se tornou maduro, com notas melhoradas. O mercado maduro tem mais concorrência de preços.	Economias enfraquecidas impactam todas as carteiras.
Módulo de Decisões Tomadas pelos Jogadores			
Aloque orçamento de marketing entre quatro carteiras. Decida padrões de aquisição, incluindo o uso de critérios de políticas, a pontuação de crédito e os níveis de verificação.	Decida padrões de aquisição. Defina limites de crédito. Gerencie Cobranças.	Mesmas decisões da rodada anterior. Concorrentes farão nova precificação. Decida a estratégia de preços.	Mesmas decisões das rodadas anteriores. Use três tentativas para realizar testes na carteira. Decida quantos cobradores contratar para sua retração.

