



DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN DE CARTERAS MASIVAS

100% EN LÍNEA

OBJETIVOS DEL DIPLOMADO

Dotar a los asistentes de un detallado conocimiento aplicado y aplicable respecto a la administración de carteras masivas en todo el Ciclo del crédito

1

Capacitar en el manejo de herramientas técnicas que permiten tomar decisiones basadas en información y no en incertidumbre con el fin optimizar la relación riesgo rentabilidad

2

Fortalecer la habilidad en el uso y manejo de indicadores de alertas tempranas en todo el ciclo crediticio, desde la calidad en la originación hasta la efectividad en la gestión de cobro.

3

Orientar a los asistentes para que relacionen el uso de herramientas técnicas crediticias con la gestión comercial de colocación que les permitan crear sinergias entre las áreas de riesgos y de negocios.

4

Misión de **IDCE**
consulting

Constituirmos en una empresa líder en el diseño e implementación de software, asesoría en riesgos financieros, tesorería y prevención de lavado de activos, en el diseño de estrategias y procesos de capacitación, de manera interdisciplinaria y transversal.

¿Por qué **IDCE** **?**
consulting

Nos enfocamos al desarrollo de eventos de capacitación especializados en las diferentes áreas de conocimiento, pero enfocándonos a temas como Riesgos Integrales, Riesgo de Liquidez, Riesgo de Mercado, Riesgo de Crédito, Riesgo Operativo, Planificación Estratégica, Planificación Financiera, Bases de Datos, entre otras.



Modulo 1

Introducción a la gestión de portafolio de carteras masivas (visión general)

- ¿Qué son carteras masivas?
- El ciclo de crédito
- La estrategia riesgo/rentabilidad como punto de partida
- Segmentación de clientes como eje de la administración del ciclo crediticio
- Indicadores de gestión de carteras a lo largo del ciclo crediticio
- Los procesos crediticios y de cobranza

La administración de portafolios compuestos por muchos créditos entregados a muchos clientes no se separa de la clásica regla de maximización riesgo rentabilidad; sin embargo, los indicadores de control y los procesos crediticios y de cobranzas deben ser pensados para, sin perder el control del riesgo ni la agilidad comercial, manejar un gran número de operaciones. En este módulo abordamos a lo largo del ciclo crediticio una visión general del manejo de estas carteras y de estos clientes.



Modulo 2

Introducción al Excel avanzado

- Funciones estadísticas
- Funciones de búsqueda en bases de datos
- Funciones condicionales
- Tablas dinámicas
- Creación de campos calculados y de fórmulas
- Gráficas
- Introducción a la herramienta de análisis de datos

Disponer de una herramienta que nos permita convertir los datos en información para la toma de decisiones es una necesidad en cualquier institución financiera. Este diplomado toma una de las opciones más comunes en el mercado para explotar la información no sólo desde el punto de vista gráfico o tabular, sino también desde el punto de vista estadístico; buscando que todos los asistentes tengan a la mano la posibilidad de continuar desde sus instituciones, explotando el conocimiento adquirido, sin que el acceso a softwares especializados sea una restricción para hacerlo.



Modulo 3

Estadística descriptiva e inferencial aplicada al negocio crediticio

- Medidas de centralidad y dispersión
- Probabilidades
- Funciones de distribución paramétricas y no paramétricas
- Construcción de percentiles
- Análisis de gráficos estadísticos
- Pruebas de hipótesis cálculo e interpretación de intervalos de confianza
- Errores tipo I y tipo II

Lo que no se mide ni se controla, no se mejora, este principio aplicado a la administración de portafolios, exige incorporar más criterios como el de probabilidad, para que las decisiones no sean tomadas bajo incertidumbre sino bajo riesgo. Por esto todo gestor o administrador de riesgos debe conocer al menos los principios básicos estadísticos que le permitirán tomar mejores decisiones no sólo basadas en los resultados actuales sino en los escenarios futuros de ocurrencia.



Modulo 4

Procesos de crédito (Modelos fabricalizados o descentralizados/Modelos con asesor o sin asesor)

- Tipos de Flujo de Crédito
- Requerimiento Documental Normativo
- Aseguramiento de la calidad de información (Verificaciones)
- Análisis de Capacidad de Pago
- Límites de Exposición
- Garantías
- Indicadores claves del proceso de Crédito

Los procesos de crédito son la forma de sistematizar las actividades requeridas para aprobar, rechazar o reprocesar una solicitud de crédito, asegurando un cumplimiento continuo y estandarizado de todos los componentes que se necesitan para realizarla; estas actividades inician en la punta (al momento de empezar la negociación con el cliente) y finalizan con el archivo o custodia de la misma. La correcta definición de los procesos crediticios asegura a la organización cumplir con el objetivo de riesgo definido a la vez que se cumple con la oferta de valor que se quiere entregar al cliente.



Modulo 5

Modelización Estadística aplicada al negocio I

- Regresión Lineal Simple
- Regresión Lineal Múltiple
- Supuestos que exigen estos modelos
- Transformaciones de variables
- Modelos de probabilidad
- Árboles de decisión

Las instituciones financieras deben contar con el conocimiento especializado que les permita construir políticas y diseñar procesos crediticios a partir de la información recopilada de sus clientes, no del comportamiento de pago sino de las características sociodemográficas que los definen.



Modulo 6

Aplicación estadística para la construcción de políticas de crédito I

- Estudio de caso: construcción de políticas de crédito
- Estructura de la información
- Selección de variables explicativas
- Selección de Variable que permite medir el riesgo

Modulo 7

Aplicación estadística para la construcción de políticas de crédito II

- Construcción de la política
- Análisis de los resultados
- Implementación

Esta información dota a la organización de una ventaja frente a sus competidores porque le da el control sobre las variables de política crediticia, los segmentos de clientes, los procesos de crédito y por ende del apetito de riesgo y del comercial que quiere asumir la institución, sabiendo con precisión, a quién, en dónde, qué monto, hasta qué plazo, a qué precio y con qué rapidez prestar dinero.



Modulo 8 ---

Aplicación estadística para la construcción de segmentos de riesgo I

- Estudio de caso: construcción de segmentos de riesgo
 - Selección de variable que permita medir el riesgo
 - Indicadores de eficiencia del modelo
 - Tipos de modelo según el tipo de cliente
 - Construcción por percentiles de la tabla de validación
 - ODDS ratio de buenos y malos
-

Modulo 9 ---

Aplicación estadística para la construcción de segmentos de riesgo (usando modelos de Buró) II

- Construcción de los segmentos
 - Análisis de los resultados
 - Implementación
 - Estructuras de Seguimiento
 - Segmentación y procesos de crédito
-

Modulo 10 ---

Modelización estadística aplicada al negocio II

- Simulación
- Matriz de transición
- Simulación Monte Carlo



Modulo 11

Construcción de presupuestos de riesgo de crédito I

- Aplicación de la matriz de transición para medir el Riesgo de Crédito (Creditmetrics de JP Morgan)
 - Construcción de Escenarios
 - Interpretación de Resultados
 - Definición de Metas
-

Modulo 12

Construcción de presupuestos de riesgo de crédito II

- Variables macroeconómicas que explican el Riesgo de Crédito
 - Determinación del Ciclo económico
 - Pérdidas Durante el Ciclo (TTC)
-

Una visión acertada en la administración de un portafolio crediticio demanda la conversación entre las metas comerciales de colocación y los objetivos de riesgo; por tanto, el presupuesto comercial debe estar atado al presupuesto de riesgo buscando responder una sencilla pregunta: ¿Si quiero crecer en X porcentaje la cartera?, ¿Cuál es el nivel de riesgo que debo asumir? Los asistentes al diplomado podrán dar contestación a esta pregunta y guiar a la organización a un crecimiento ordenado y sostenible.

¿Cómo definir una meta de riesgo de crédito retadora pero que sea real para nuestra institución? ¿Qué tenemos que considerar como inputs y cómo pueden afectar las condiciones macroeconómicas en distintos escenarios? Serán los temas que resolveremos aplicando un sencillo modelo estadístico que parte de los resultados de recuperación de portafolio y terminan definiendo el costo de riesgo que debe incorporarse al estado financiero del negocio.



Modulo 13 ---

Indicadores de gestión de colocación de carteras masivas I

- Primeras Cuotas
 - Pronto Pago
 - Alertas Tempranas
-

Modulo 14 ---

Indicadores de gestión de colocación de carteras masivas II

- Cosechas por: %Morosidad, % Provisión, Mora ácida.
 - Proyecciones de Riesgo por Cosecha
-

El ciclo del crédito debe contar en sus diferentes fases con indicadores de alerta que permitan, a modo de tablero de control, dar las señales no solo adecuadas sino en el momento correcto de los resultados de la administración de portafolio, de tal forma que los tomadores de decisiones puedan saber si se debe acelerar, mantener o frenar el ritmo de crecimiento mientras se revisan las acciones en términos de políticas de crédito o gestión de cobranza.

Modulo 15 ---

Gestión de cobranza I

- Asignación de Cartera en Cobranza
- Etapas y Canales en la gestión de la Cobranza
- Implementación de Estrategias (champion challenger)



Modulo 16 ---

Gestión de cobranza II

- Introducción a los modelos estadísticos para priorizar la gestión
- Indicadores de la Gestión

El manejo de la cobranza de un portafolio de crédito siempre se enfrenta al problema de cantidad de gestiones frente a recursos escasos, por tanto, la implementación de estrategias de recuperación de portafolio debe apuntar a optimizar esa relación. La medición de la efectividad de la misma y la incorporación de herramientas estadísticas de priorización de gestión son útiles para alcanzar estos objetivos. Los módulos I y II de gestión de cobranza dotan al participante de la capacidad analítica y de gestión para abordar esta problemática.



Modulo 17

Vínculo entre la gestión de riesgo y la gestión comercial de colocación

- Introducción a la calificación de ofertas crediticias en Bases de Datos
- Procesos ETL
- Estructura de la información para implementar y monitorear la calidad de las ofertas
- Procesos de Comercialización: Canales y KPIs del proceso

Las instituciones financieras deben comprender que la gestión de riesgos y la comercial no están en un permanente divorcio, sus roles son diferentes, pero ambas apuntan al mismo objetivo: maximizar la relación riesgo - rentabilidad. En este módulo se aprenderá a vincular el uso de las herramientas de control de riesgo con los objetivos de crecimiento comercial ágil, ordenado y sostenible.



Modulo 18

Construcción global del proceso de administración de carteras masivas

- Administración del riesgo a lo largo del ciclo del crédito
- Indicadores claves de cada etapa del ciclo
- Paneles de Información para la toma de decisiones gerenciales

Este módulo sintetiza el conocimiento adquirido en los precedentes y permite comprender y visualizar el esquema completo de administración de portafolio de carteras masivas.



Modulo 19

Modelización Estadística aplicada al negocio III

- Proceso de la Analítica de Datos
- ¿Cómo aprenden las máquinas?
- Datos de entrenamiento y prueba
- Clasificación VS Clustering
- Posibles aplicaciones

La analítica de datos orientada a los negocios ha probado ser la mejor aliada del tomador de decisiones. Ante las fuentes diversas de información, su volumen y velocidad, los desafíos de modelización han ido creciendo. Este curso les permite a los participantes estar a la altura de la nueva tendencia en el análisis estadístico: data analytics.



Perfil del PARTICIPANTE

- Gerentes generales, gerentes de riesgos, gerentes de crédito, gerentes comerciales y de cobranzas.
- Subgerentes o jefes comerciales, jefes de crédito y de cobranzas.
- Auditores internos.
- Analistas de riesgos u oficiales de crédito y cobranza.

Toda la línea que esté relacionada con: crédito, cobranza, riesgo y comercial



- **Precio:** \$120 por Módulo
- **Modalidad de formación:** ZOOM - Google Meet
- **Descuentos:** 10% al asistir a todos los módulos
15% en la inscripción de 2 o más personas de la misma empresa
- **Forma de pago:** Tarjetas de crédito y transferencia



Horario: Los días viernes y sábados de cada semana

Viernes de 18h00 a 21h00

Sábado de 08h00 a 11h00

CERTIFICACIÓN:

- Se entregará un certificado de aprobación por cada módulo
- Se entregará un certificado de aprobación global por todo el diplomado

