



## ***ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO DE CLIENTES | 18 HORAS***

---

A concessão de crédito envolve volumes significativos de capital em condições de risco, por isso requer uma gestão criteriosa que leve em conta as condições do mercado bem como as boas práticas de gestão financeira. É imprescindível antever e prevenir situações de incumprimento conhecer, monitorizar e acompanhar adequadamente os clientes.

O curso Análise de Risco de Crédito de Clientes permite aos participantes obter técnicas para uma melhor análise de Risco de cada cliente e uma otimização do processo de gestão de créditos, permitindo manter os níveis de venda, sem correr riscos suplementares. Este curso pretende proporcionar aos participantes uma visão sobre o risco de crédito associado a empresas, fornecendo conceitos e meios práticos para equacionar, quantificar, comparar, adequar e saber como reduzir o risco nas diversas operações de crédito.

### ***Objetivos Gerais***

---

Durante a ação de formação serão trabalhados os aspetos essenciais a observar na preparação, análise e tratamento da informação para decisão de crédito da empresa aos seus clientes.

Esta abordagem, sob orientação prática, permitirá desenvolver capacidades para proceder a interpretações mais fundamentadas neste domínio, permitindo equacionar alternativas e efetuar os ajustes adequados ao controle de crédito de clientes.

### ***Objetivos Específicos***

---

No final da ação os formandos deverão estar aptos a:

- Apresentar um sistema correto de gestão das contas de clientes: Modos de pagamento, Meios de Financiamento e Cobertura do risco de crédito;
- Definir os níveis de risco por cliente; estabelecer um quadro de indicadores, quer permitam controlar incobráveis e atrasos de pagamento;
- Aplicar metodologia para estabelecer plafonds de crédito: “Análise multicrédito”.

**A SUA VALORIZAÇÃO É A NOSSA PAIXÃO**



## ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO DE CLIENTES

### ***Destinatários/Pré-Requisitos***

---

- Responsáveis administrativos e financeiros.
- Responsáveis da função “ Controlo do Crédito Clientes”.
- Gestores Comerciais.

### ***Conteúdo***

---

#### **Porquê o Controlo de Crédito ?**

- Implicações Patrimoniais;
- Implicações na Gestão do Fundo de Maneio;
- A Integração Orçamental;

#### **Os Ciclos Financeiros da Empresa**

- A Importância do Controlo do Ciclo Operacional;
- O Prazo Médio de Recebimento (PMR);
- O Prazo Médio de Pagamento (PMP);
- O Prazo Médio de Armazenagem (PMA);

#### **O Efeito das práticas Comerciais**

- O Custo do Saldo de Clientes;
- O impacto dos Atrasos de Recebimentos;
- O Dilema: “Conceder desconto p.p. ou alargar o prazo de Recebimento”;

#### **Organização da área/departamento de controlo de crédito**

- O perfil profissional;
- Funções relevantes a desempenhar;
- Relação com outros departamentos;
- Organização das contas de clientes;

#### **Análise de risco de crédito a empresas**

- Bases de Consulta e Recolha de Informação;
- Análise Económica e Financeira;
- Histórico sobre as datas dos pagamentos;
- Análise dos balanços e outras informações disponíveis;



## ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO DE CLIENTES

- Determinar plafond de crédito;
- Proposta de Crédito;

### Os indicadores de Controlo de Crédito e a Gestão de Clientes

- Medir a eficiência das Cobranças; Controlar os Atrasos; Prevenir os Incobráveis;
- A Relação da Gestão de Clientes com outros Departamentos da Empresa;
- Os ERROS da Gestão Clientes: nas Políticas; nos Conceitos e na Organização das Cobrança;
- O controlo eficaz dos prazos de pagamento dos clientes - Gerir as contas correntes de forma a evita atrasos de pagamentos;
- Cálculo e acompanhamento dos prazos médios de cobrança;
- Os Mapas Contabilísticos: “Ageing” de Clientes; Os Ajustamentos das Contas a Receber;
- A detecção de Riscos; Sinais de alerta: Desculpas de não pagador, Contra-argumentação a evitar;

### Modos de Pagamento. Meios de Financiamento e Cobertura do Risco de Crédito

- O Seguro de Créditos; O Factoring; O Confirming; O Crédito Documentário;
- As Contas caucionadas e os Descobertos Bancários;
- As Garantias Bancárias a prazo certo e sem determinação do prazo;
- As Transferências Bancárias: transferências Electrónicas, transferências Interbancárias e transferências Transfronteira;
- Os códigos NIB, IBAN, BIC/SWIFT;
- O Cheque. Regulamentação internacional relativa ao Cheque;
- Letras e Livranças. A Lei Uniforme relativa a Letras e Livranças;

### A Implementação de um Sistema de Gestão de Crédito a Clientes

- A recolha e o tratamento de informação Qualitativa e Quantitativa;
- A pontuação da informação (CREDIT SCORING);
- A Definição de plafonds de Crédito. Os métodos Comercial Rating; Profit Margin e da Percentagem da Situação Líquida;
- O limite de Crédito Normal e o limite de Crédito de Alarme;
- A Gestão e Detecção de Riscos;
- O tratamento de Exceções;

### A Avaliação do Risco Financeiro

- Interpretação das Demonstrações Financeiras;



## ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO DE CLIENTES

- O valor do Património;
- O Fundo de Maneio Existente;
- Os rácios de Liquidez;
- Os rácios do Ciclo de Exploração;
- Os rácios de Estrutura;
- Análise da Rentabilidade: o EBITDA; a pirâmide de rácios da DUPONT;
- O Efeito do Endividamento (taxa de juro) e o Efeito da Fiscalidade;

### A Avaliação do Risco Comercial

- Os detentores do Capital;
- Os gestores: a capacidade de gestão e a capacidade negocial apresentadas;
- Os antecedentes Comerciais e Financeiros;
- Os Indicadores Comerciais: a concentração de vendas por Clientes, o Break Even Point;
- A Posição Estrutural do Negócio: as cinco forças do mercado, segundo PORTER;

## PEOPLE & SKILLS EXPERIENCE

### CONTACTOS

**Morada:** Avenida António Augusto de Aguiar Nº25, 2º Dto. 1050-012 LISBOA | [MAPA](#)

#### Transportes Públicos:

- ✓ Metro Linha Azul, Estação De Parque / São Sebastião
- ✓ Metro Linha Vermelha, Estação São Sebastião

**Site:** <http://peopleandskills.pt/> | [FACEBOOK](#) | [LINKEDIN](#) | [TWITTER](#)

### INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

**Contactos Telefónicos:** +351 211 953 454 | +351 915 905 111

**E-Mail:** [geral@peopleandskills.pt](mailto:geral@peopleandskills.pt)