

Recuperação de Crédito - Gestão de Ativos

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais relacionados com a recuperação de crédito, nomeadamente Recuperadores de Crédito, administrativos dos serviços de contabilidade e finanças, Colaboradores das áreas administrativas de suporte à gestão com funções de cobrança de dívidas e atrasos de pagamento.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Utilizar um conjunto de mecanismos que visam diminuir/ resolver incobráveis e atrasos de pagamento;
- Aplicar métodos e técnicas que visem soluções de recuperação que não coloquem em causa a relação comercial;
- Garantir a eficácia de atuação no processo de cobrança recorrendo a ferramentas facilitadoras da recuperação com menor custo e melhor ganho;
- Conhecer os fundos associados a este tipo de ativo;
- Construir os fundos de recuperação e reestruturação de créditos.

Destinatários

Este curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar os métodos de recuperação de créditos.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

24 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Recuperação de crédito: etapas e princípios do processo negocial

- Conduzir um contacto de recuperação extrajudicial de crédito vencido:

- As Etapas de um contacto de recuperação de crédito;
- A importância da preparação do contacto:
 - Saber definir o que está em jogo: assuntos negociais, objetivos e limites mínimos para a negociação;
 - Definir a abordagem: saber criar pressão em função do histórico e do perfil do cliente bem como dos objetivos da empresa.
- Criar condições favoráveis ao estabelecimento do acordo:
 - Como enquadrar o cliente acerca do motivo do contacto e da sua situação dívida;
 - Como conhecer a atual situação financeira do cliente ultrapassando as suas resistências na partilha de informação;
 - Como persuadir o cliente a proceder ao pagamento do total do montante em atraso, sem recorrer a qualquer negociação.
- Estabelecer um acordo credível e sustentável com o cliente:
 - Reunir as melhores condições para iniciar a negociação;
 - Conduzir o contacto em função dos objetivos estabelecidos e da situação financeira do cliente;
 - Potenciar a cooperação por parte do cliente: táticas integrativas;
- Terminar a interação salvaguardando o cumprimento do acordo estabelecido:
 - Reformular os termos do acordo e implicar o cliente na sua concretização;
 - Assegurar o pagamento regular dos créditos vencidos e a continuidade da relação comercial.

Módulo II - Os aspetos económicos e financeiros relacionados com as Contas a Receber

- Conhecer o impacto dos atrasos na cobrança:
 - Estabelecer as diferenças entre uma operação económica e uma operação financeira;
 - Identificar os ciclos financeiros;
 - Calcular os prazos médios de recebimento, pagamento e armazenagem;
 - Avaliar o efeito multiplicador das Contas a Receber;
 - Determinar os custos (financeiros) do alargamento dos prazos de recebimento.
- Conhecer o impacto da não cobrança;
 - Avaliar o volume de vendas adicionais, para cobrir INCOBRÁVEIS.

Módulo III - Os aspetos legais relacionados com as Contas a Receber

- Avaliar os atrasos de pagamento:
 - Analisar a regulamentação dos atrasos. O direito a juros moratórios;
 - Fazer o cálculo dos juros de mora; Taxas de juro, contagem do tempo, fórmula de cálculo;
 - Analisar um caso prático.

Módulo IV - Dominar os modos de pagamento, formas de financiamento e cobertura do risco

- O cheque: a Lei Uniforme, o cheque sem “cobertura” e o prazo de apresentação, a disponibilidade dos fundos;
- As transferências bancárias e débitos diretos: características, vantagens e desvantagens;
- As contas caucionadas e as contas a descoberto: âmbito da sua utilização, cuidados a ter na sua utilização;
- O factoring e o confirming: como e quando utilizar, os prós e os contras destas ferramentas financeiras;
- O seguro de créditos e as garantias bancárias:
 - O que são? Quando utilizar?
 - Vantagens? Desvantagens?
- O crédito documentário:
 - O que é?
 - Como funciona?
 - Quando utilizar?

Módulo V - Fundos de Recuperação de Créditos

- Em que consistem os fundos de recuperação de créditos?
- Quais as vantagens para os investidores lesados de participarem num FRC?
- Quem pode participar num FRC? Quais os créditos/lesados abrangidos?
- Como se constituem estes fundos?
- Qual é a atividade dos FRC?
- Como se processa a aquisição dos créditos?
- Os vários fundos de associados à recuperação de créditos:
 - Fundos de Reestruturação;
 - Sinking Fund;
 - Fundos de Recuperação;
 - Titularização de créditos;
- Servicing.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.