



“SCORING DE CARTERA – Aplicación de Modelos Estadísticos en la Estrategia de Cobranza”

**FICHA TÉCNICA:
DURACIÓN: 8 HORAS**

**DIRIGIDO A: SUPERVISORES DE COBRANZA, GERENTES DE OPERACIÓN, ENCARGADOS DE SISTEMAS,
COORDINADORES DE CARTERA CON OPERACIONES DE COBRANZA DE CRÉDITO DE CONSUMO.**

SECTOR: CRÉDITO AL CONSUMO (GESTIÓN MASIVA)



DESCRIPCIÓN

El objetivo de este seminario es conocer la metodología de los modelos de scoring aplicados a segmentación de cartera, por medio de conocimientos básicos de la metodología aplicada y talleres prácticos de las etapas más importantes del desarrollo de los modelos de cartera.

Se pretende brindar un enfoque a la segmentación de cartera para el diseño de estrategias de cobranza que permitan conocer a los participantes cómo obtener un proceso de recuperación más efectivo, óptimo, y menos costoso.

De igual manera se busca transmitir a los participantes cómo aprovechar y asignar de manera adecuada los recursos de cobranza para lograr mejores resultados, teniendo en cuenta la situación actual del país

El taller se basa en una visión global de la Cobranza bajo una perspectiva moderna y conceptualizándola como un **proceso de venta y servicio al cliente**.



TEMARIO - CONTENIDO (8 HORAS)

Scoring de Cartera
SCORING COMO METODOLOGÍA INTEGRAL PARA MANEJO DEL RIESGO. <ul style="list-style-type: none">• Riesgo• Qué es Scoring de cartera?• Metodología del Scoring• Impactos de la utilización de los modelos de scoring
SCORING DE CARTERA <ul style="list-style-type: none">• Significado• El por qué de la utilización de un modelo de Scoring• Elementos de la gestión de cartera• Características esenciales (variables relevantes)• Segmentación de la población (Tipo de Cartera) y diseño de estrategias: a) Montos y probabilidad de pago, b) Nivel de riesgo (score) y Edad de Mora• Metodología• Tipo de información utilizada• Definición de indicador de buenos y malos• Las tres M's de la Administración de la Cartera: Medición, Monitoreo y Motivación
TALLER PRÁCTICO <ul style="list-style-type: none">• Caso práctico 1: Análisis de ByM a partir de recaudo y/o deterioro.• Caso práctico 2: Análisis de Correlación de Variables.<ul style="list-style-type: none">○ % de poblamiento○ % de Referencia○ Premios y Castigos○ Consistencia de variables• Caso práctico 3: Estrategias de Cobranza<ul style="list-style-type: none">○ Nivel de recaudo vs. optimización de costos○ Mapa de Estrategias: Segmentación y Acciones de Cobranza○ Cuantificación de población a gestionar y % de recuperación por segmento• Caso práctico 4: Optimización en los costos asociados a la cobranza<ul style="list-style-type: none">○ Asignación de recursos de gestión a partir del riesgo de los clientes y la probabilidad de recuperación.

DERECHOS RESERVADOS

El contenido aquí presentado está protegido por las leyes de derechos de autor, por lo que este material **no deberá ser reproducido, fotocopiado o duplicado**, bajo ninguna circunstancia.