



DESARROLLO DE MODELOS SCORING.

(ETAPAS, PRUEBAS, RETOS Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS)

FICHA TÉCNICA:

DURACIÓN: 10 HORAS

DIRIGIDO A: PERSONAL GERENCIAL Y OPERATIVO DEL ÁREA DE ANÁLISIS DE CRÉDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS BANCARIAS Y NO BANCARIAS, ASÍ COMO COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO, CAJAS DE AHORRO, SOCIEDADES FINANCIERAS, ETC.

SECTOR: CRÉDITO AL CONSUMO -



PRESENTACIÓN

Por años se ha demostrado que la estadística es un elemento válido para predecir el futuro, su aplicación práctica en el manejo de riesgo es a través de la metodología Scoring que nos permite con base en hechos anteriores establecer con un alto porcentaje de efectividad el comportamiento de determinados clientes en la cartera.

Este seminario le permite conocer a detalle los fundamentos del Scoring de evaluación de crédito a fin de identificar una estrategia acorde a las necesidades de la entidad para evaluar el riesgo sin afectar su desarrollo comercial.

En el seminario desarrollará un modelo de Scoring que le permitirá aprender en forma práctica el desarrollo y aplicación de la metodología con todas sus variables y desafíos.



CONTENIDO

SCORING COMO METODOLOGÍA INTEGRAL PARA MANEJO DEL RIESGO EN LAS DIFERENTES ETAPAS DEL CICLO DEL CLIENTE.

- Visión integral del riesgo en cada etapa del Ciclo del cliente.
- Aplicaciones del Scoring en las diferentes etapas del Ciclo del cliente.
- Objetivos e impactos de la utilización de modelos de Scoring:
- En qué consiste la Metodología del Scoring
- Etapas para el desarrollo de un Modelo de Scoring

PLANTEAMIENTO DE SUPUESTOS Y EXPLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA.

- Ejercicio Práctico: **construcción de un modelo Scoring de Aprobación**
- Objetivos y aplicación del Scoring de aprobación
- Revisión y contextualización sobre la base de datos a trabajar
- Auditoria de datos
- Análisis de variables
- Definición de Buenos y Malos
- Discusión de resultados

TALLER: VIVENCIA PRÁCTICA PARA EL DESARROLLO DE UN MODELO DE SCORING

- Variables más utilizadas en los modelos de Scoring de aprobación
- Análisis de Correlaciones y selección de variables para el modelo
- Discusión de resultados, aclaración de inquietudes y conclusiones preliminares

SCORECARD Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS

- Resultado del modelo
- Estrategias de Aprobación
- Definición óptima del Cut Off
- Niveles de rechazo y aprobación: Crecimiento en clientes y cartera
- Reducción en costos
- Discusión de resultados, aclaración de inquietudes y conclusiones finales