

# FORMAÇÃO DE ANALISTAS DE CRÉDITO

Dr. Denis Siqueira

FAZER MATRÍCULA



## SERVIÇOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO

- Devemos aprofundar a análise de crédito o máximo possível.
- O perfil completo do cliente
- As datas de vencimento da dívida
- O produto oferecido
- Aprender a negociar
- Criar estratégias de proteção ao crédito

## NEGATIVAÇÃO VISTA

- Cuidados a ser tomados
- Incluir a dívida em nome do cliente
- Manter a dívida em nome do cliente
- Excluir a dívida, no prazo de 5 dias

## CONSULTA

Podemos consultar a justiça, todas as informações contidas em sua ficha cadastrada no sistema.

Para a área de crédito, fiscal ou com algum descumprimento judicial, o que é

A stack of three screenshots from the credit analysis software. The top one shows a 'Histórico de pagamentos' table with columns for 'Data', 'Valor', and 'Status'. The middle one shows a 'Relacionamento mais antigo' table with columns for 'Data', 'Valor', and 'Status'. The bottom one shows a 'Pendências financeiras' table with columns for 'Data', 'Valor', and 'Status'. Each table contains several rows of data.

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MODULO I - INTRODUÇÃO À ANÁLISE DE CRÉDITO

---

Tão importante quanto aprender a analisar o crédito, é entender o PORQUÊ de uma empresa conceder crédito e qual é o VERDADEIRO papel do analista de crédito.

Se você já é ANALISTA DE CRÉDITO, orgulhe-se da sua profissão, pois é o seu trabalho que permite o crescimento saudável da empresa. Se você está começando agora, prepare-se para fazer parte deste seleto grupo de profissionais altamente especializados.

- ✔ M1 - 01 - O que é Crédito
- ✔ M1 - 02 - Risco de Crédito
- ✔ M1 - 03 - Modalidades de Crédito
- ✔ M1 - 04 - Porque Conceder Crédito
- ✔ M1 - 05 - A importância da Análise de Crédito
- ✔ M1 - 06 - Avaliação de risco de crédito
- ✔ M1 - 07 - Fundamentos da análise de crédito
- ✔ M1 - 08 - Conclusão
- ✔ M1 - Questionário
- ✔ M1 - Debates do módulo
- ✔ M1 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MODULO II - FUNDAMENTOS DA ANÁLISE DE CRÉDITO

---

A sólida formação de analista de crédito depende muito dos FUNDAMENTOS teóricos que ele aprendeu. Por isso, esta minha preocupação em abordar amplamente os diversos aspectos dos fundamentos da gestão de crédito. Fundamentos sólidos são a chave para o analista que busca ter segurança e certeza no momento da decisão de crédito.

- ✓ M2 - 01 - Introdução
- ✓ M2 - 02 - Política de Crédito
- ✓ M2 - 03 - Itens da Política de Crédito
- ✓ M3 - 04 - Outras Considerações
- ✓ M2 - 05 - Os C's do Crédito
- ✓ M2 - 06 - Cadastro de Clientes
- ✓ M2 - 07 - Ficha Cadastral
- ✓ M2 - Dicas de Estudos
- ✓ M2 - Questionário
- ✓ M2 - Lição de Casa - Elabore sua política de crédito
- ✓ M2 - Debates do módulo
- ✓ M2 - Resumo
- ✓ Modelos de Política de Crédito

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MODULO III - INFORMAÇÃO PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

---

A informação é a matéria prima da análise de crédito. O analista de crédito tem que saber quais informações serão úteis e necessárias para uma DECISÃO DE CRÉDITO rápida e precisa. Mais importante que colher várias informações, é saber interpretar o conjunto de informações coletadas.

- ✓ M3 - 01 - Introdução
- ✓ M3 - 02 - Ficha Pessoa Física - Parte 1
- ✓ M3 - 03 - Ficha Pessoa Física - Parte 2
- ✓ M3 - 04 - Ficha Pessoa Física - Parte 3
- ✓ M3 - 05 - Ficha Pessoa Jurídica - Parte 1
- ✓ M3 - 06 - Ficha Pessoa Jurídica - Parte 2
- ✓ M3 - 07 - Ficha Pessoa Jurídica - Parte 3
- ✓ M3 - Questionário
- ✓ M3 - Debates do módulo
- ✓ M3 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO IV - ANALISANDO CRÉDITOS

---

Após entendermos o PORQUÊ fazemos uma análise de crédito, podemos DEFINIR o que queremos descobrir com o procedimento de análise de crédito. Desta forma, devemos adotar os métodos de análise de crédito que melhor atendam as necessidades do negócio da empresa, considerando as características das operações comerciais da empresa.

Reconhecer o perfil dos seus clientes, conhecer a sua própria carteira de crédito e o segmento de mercado, permite saber FUNDAMENTAR SUAS DECISÕES DE CRÉDITO de forma clara e convincente. E é isso que trará o respeito e admiração pelo trabalho que você faz.

- ✔ M4 - 01 - Métodos de Análise de Crédito
- ✔ M4 - 02 - Análise de Crédito Tradicional
- ✔ M4 - 03 - Credit Score - Parte 1
- ✔ M4 - 04 - Credit Score - Parte 2
- ✔ M4 - 05 - Credit Rating
- ✔ M4 - Questionário
- ✔ M4 - Lição de Casa - Características de Risco
- ✔ M4 - Debates do módulo
- ✔ M4 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO V - DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

---

Para ser um PROFISSIONAL COMPLETO, você deve ser capaz de analisar crédito pessoa física e crédito pessoa jurídica. Se você atua apenas no segmento de pessoa física, ao analisar um cliente que é empresário, é **IMPORTANTE** verificar a situação da empresa ou empresas em que este cliente é sócio. E se você atua somente no segmento pessoa jurídica é **FUNDAMENTAL** analisar o crédito dos sócios, especialmente em caso de micro e pequenas empresas, e empreendedor ou empresa individual.

- ✔ M5 - Material de apoio
- ✔ M5 - 01 - Balanço Patrimonial
- ✔ M5 - 02 - Conhecendo os termos técnicos
- ✔ M5 - 03 - Estrutura do Balanço Patrimonial
- ✔ M5 - 04 - Contas do Ativo e Passivo
- ✔ M5 - 05 - Patrimônio Líquido
- ✔ M5 - 06 - Demonstrativo de Resultados do Exercício
- ✔ M5 - Questionário
- ✔ M5 - Debates do módulo
- ✔ M5 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO VI - ÍNDICES DE DESEMPENHO

Os números dos DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS nos permitem calcular índices que revelam qual é o desempenho da empresa. Você vai aprender a extrair estes índices e interpretá-los na análise de crédito. Assim, podemos buscar saber nos demonstrativos contábeis a real situação da empresa, e confrontar essas informações com os dados adicionais e questionamentos que podemos fazer aos gestores da empresa analisada.

- ✔ M6 - 01 - Índices de Desempenho
- ✔ M6 - 02 - Índices de Liquidez
- ✔ M6 - 02 - 01 - Índice de Liquidez Corrente
- ✔ M6 - 02 - 02 - Índice de Liquidez Seca
- ✔ M6 - 02 - 03 - Índice de Liquidez Imediata
- ✔ M6 - 02 - 04 - Índice de Liquidez Geral
- ✔ M6 - 03 - Índices de Endividamento
- ✔ M6 - 03 - 01 - Grau de Endividamento
- ✔ M6 - 03 - 02 - Composição do Endividamento
- ✔ M6 - 04 - Índices de Lucratividade
- ✔ M6 - 04 - 01 - Giro do Ativo
- ✔ M6 - 04 - 02 - Margem Líquida
- ✔ M6 - 04 - 03 - Retorno sobre o Investimento
- ✔ M6 - 04 - 04 - Retorno sobre o Patrimônio Líquido
- ✔ M6 - 05 - Índices de Atividade
- ✔ M6 - 05 - 01 - Prazo Médio de Estoques
- ✔ M6 - 05 - 02 - Prazo Médio de Recebimento de Vendas
- ✔ M6 - 05 - 03 - Prazo Médio de Pagamento
- ✔ M6 - 05 - 04 - Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro
- ✔ M6 - 06 - Modelo de Previsão de Insolvência
- ✔ M6 - Questionários entre as aulas
- ✔ M6 - Lição de Casa - Previsão de Insolvência
- ✔ M6 - Debates do módulo
- ✔ M6 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO VII - FORMATAÇÃO DO PARECER DE CRÉDITO

---

Duas grandes dificuldades do analista de crédito são: elaborar o parecer de crédito, e; estabelecer o limite de crédito. Você vai APRENDER como estruturar o seu parecer de DECISÃO DE CRÉDITO, e você vai entender como definir um limite de crédito para um cliente pessoa física ou pessoa jurídica.

- ✔ M7 - 01 - Elaboração do Parecer de Crédito
- ✔ M7 - 02 - Principais Informações do Relatório de Análise
- ✔ M7 - 03 - Como Escrever um Relatório de Análise
- ✔ M7 - 04 - Estabelecimento do Limite de Crédito
- ✔ M7 - 05 - Parâmetros para Estabelecer Limites
- ✔ M7 - 06 - Considerações sobre o Limite de Crédito
- ✔ M7 - Questionário
- ✔ M7 - Debates do módulo
- ✔ M7 - Resumo



# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO VIII - GARANTIAS

---

A garantia pode REDUZIR O RISCO na concessão de crédito, mas, requer conhecimento e cuidados na hora de receber uma garantia. Neste módulo você vai conhecer as PRINCIPAIS GARANTIAS, suas características e cuidados que devem ser tomados ao trabalharmos com garantias de crédito.

- ✓ M8 - 01 - Garantias na Concessão de Crédito
- ✓ M8 - 02 - Classificação das Garantias
- ✓ M8 - 03 - Modalidades de Garantias Reais
- ✓ M8 - 04 - Modalidades de Garantias Pessoais
- ✓ M8 - 05 - Cuidados na Formalização das Garantias
- ✓ M8 - Questionário
- ✓ M8 - Debates do módulo
- ✓ M8 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO IX - TÍTULOS DE CRÉDITO

---

Erros na constituição de um TÍTULO DE CRÉDITO já causaram grandes prejuízos para muitas empresas. A falta de conhecimento é a principal causa dos erros cometidos no preenchimento de um cheque, nota promissória ou duplicata. O resultado destes erros é a perda do direito de cobrar e exigir o pagamento da dívida. Infelizmente o empresário somente entende a importância do título de crédito quanto amarga o PREJUÍZO.

- ✔ M9 - 01 - Títulos de Crédito
- ✔ M9 - 02 - Duplicata
- ✔ M9 - 03 - Nota Promissória
- ✔ M9 - 04 - Cheque - Parte 1
- ✔ M9 - 05 - Cheque - Parte 2
- ✔ M9 - 06 - Cheque - Parte 3
- ✔ M9 - Questionário
- ✔ M9 - Debates do módulo
- ✔ M9 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO X - SERVIÇOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO

Os serviços de proteção ao crédito são uma FONTE RICA DE INFORMAÇÕES.

Atualmente os analistas de crédito encontram grande dificuldade de OBTER INFORMAÇÕES dos próprios clientes. Isso ocorre devido à facilidade de abertura de crédito que os clientes encontram no mercado.

A tendência do mercado é a de eliminar a necessidade da coleta de dados e documentos dos clientes. Ao invés de pedir estes documentos aos clientes o analista pode optar pela consulta aos serviços de proteção ao crédito (Serasa, Boa Vista, entre outros). A QUANTIDADE e QUALIDADE das informações de cadastro e comportamento do cliente disponíveis é proporcional ao maior ou menor relacionamento deste cliente junto à outros fornecedores e instituições.

Saber interpretar e extrair o máximo das informações destes relatórios é FUNDAMENTAL para o analista de crédito.

- ✔ M10 - 01 - Serviços de Proteção ao Crédito
- ✔ M10 - 02 - Informações Restritivas
- ✔ M10 - 03 - Fichas de Consultas
- ✔ M10 - 04 - Relatórios do SCPC
- ✔ M10 - 05 - Relatórios Serasa
- ✔ M10 - 06 - Relatórios Boa Vista
- ✔ M10 - 07 - Negativação no SPC / Serasa / Boa Vista
- ✔ M10 - 08 - Cadastro Positivo
- ✔ M10 - Questionário
- ✔ M10 - Debates do módulo
- ✔ M10 - Resumo

# O CURSO MAIS COMPLETO

São 11 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



## MÓDULO XI - PRINCÍPIOS E AVALIAÇÃO FINAL

---

Ao final do curso vou lhe dar dicas IMPORTANTES para ter sucesso como analista de crédito, ajudando a empresa a realizar mais negócios, evitando a inadimplência e vendendo a prazo de forma segura.

- ✓ M11 - 01 - Princípios de Análise de Crédito
- ✓ M11 - 02 - Financeiro Vs. Comercial
- ✓ M11 - Resumo
- ✓ Avaliação Final
- ✓ Emissão do Certificado de Conclusão no curso

# FORMATO DO CURSO

Curso 100% online, com início imediato, com mais de 35 horas, emissão de certificado, apostilas em PDF e acompanhamento direito com Dr. Denis Siqueira.



## CURSO 100% ONLINE

Curso 100% online, com início imediato para estudar em qualquer dia e horário



## CERTIFICADO

Após a avaliação final, o aluno receberá o certificado de conclusão e participação



## APOSTILAS

O resumo de todas as Aulas para você baixar no formato PDF



## AULAS EM VÍDEO

Todas as Aulas são em Vídeo para assistir quantas vezes precisar



## ATIVIDADES

Exercícios e tarefas individuais mais os Debates em Grupo



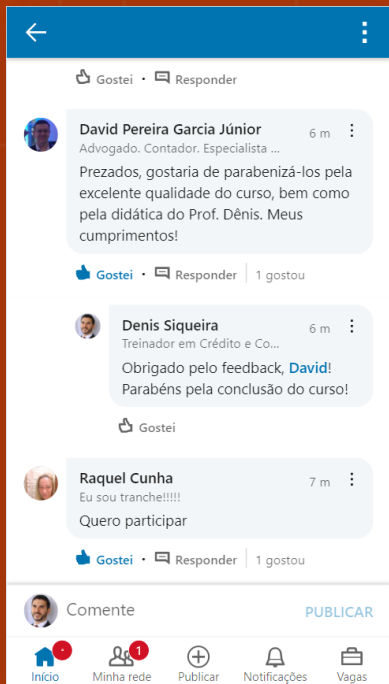
## RELATÓRIOS

Monitore o seu desempenho ou de seus colaboradores durante todo o curso

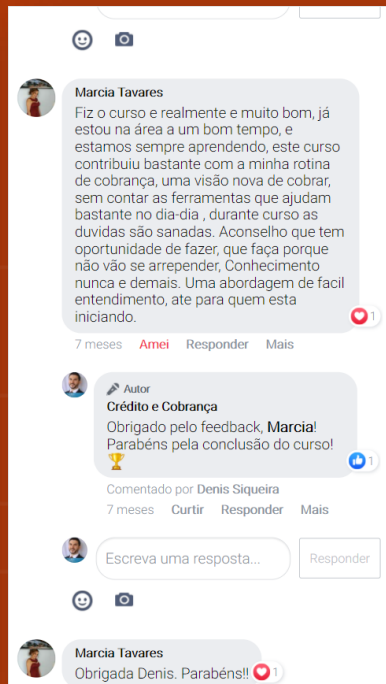
**FAZER MATRÍCULA**

# ALUNOS SATISFEITOS

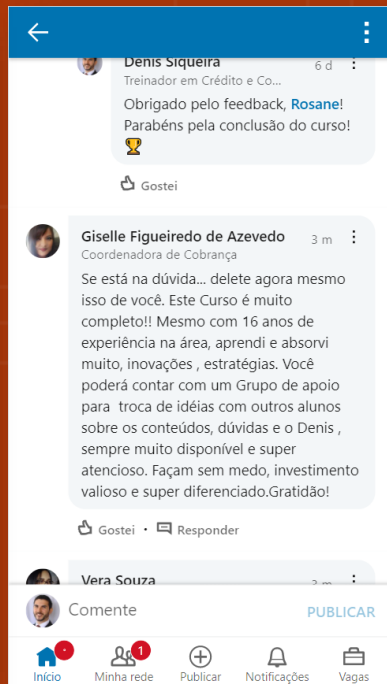
Depoimentos reais de alunos que fizeram nossos cursos!



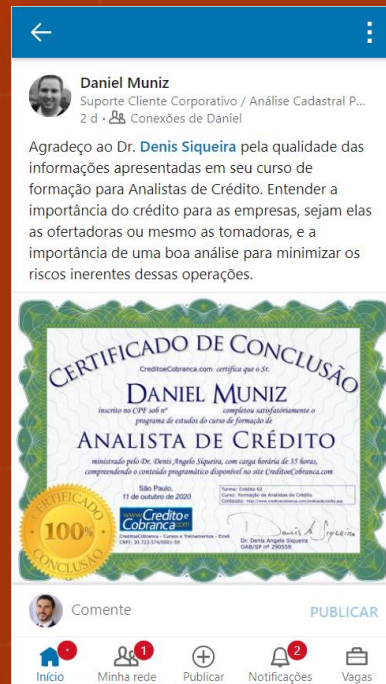
**David Júnior**  
ALUNO



**Marcia Tavares**  
ALUNA



**Giselle Azevedo**  
ALUNA



**Daniel Muniz**  
ALUNO

# INVESTIMENTO

## Quanto preciso investir na minha carreira para dominar a análise de crédito?

Esse treinamento completo no formato presencial, mais as apostilas custaria facilmente ~~R\$5.000,00~~, porque seriam necessários pelo menos 5 dias em período integral para transmitir todo conteúdo.

Mas, fique tranquilo, porque você não vai pagar nem 20% deste valor.

Comprando hoje este pacote completo com o treinamento online, as apostilas, o acompanhamento pessoal do Dr. Denis Siqueira, que vão ajudar você a se tornar um profissional de análise de crédito de alto desempenho, você vai pagar apenas **R\$ 897,60** e ainda vai poder pagar em **12 parcelas de R\$ 74,80** (sem juros).

Imagine você atuando em uma das posições mais respeitadas dentro das empresas, dominando a análise de crédito de pessoa física e pessoa jurídica, e tudo isso por apenas **12 parcelas de R\$ 74,80**.

**FAZER MATRÍCULA**

# AUTOR

**Consultor e advogado, em 2002 criou o site [CreditoCobranca.com](http://CreditoCobranca.com) para divulgar seus artigos, cursos e disponibilizar ferramentas para os profissionais de ANÁLISE DE CRÉDITO e RECUPERAÇÃO DE DÍVIDAS.**



**Dr. Denis Siqueira**



Desde 1995 trabalhando com crédito e cobrança, continuo apaixonado por esta profissão.

Como gestor de crédito e cobrança de empresas nacionais e multinacionais, ao longo desses anos pude formar centenas de Analistas de Crédito e Profissionais de Cobrança, transmitindo conhecimento PRÁTICO E TEÓRICO na gestão de cobrança e crédito.

Eu pessoalmente vou acompanhar o seu desempenho como aluno, esclarecendo suas dúvidas ou mesmo te orientando nas dificuldades do dia-a-dia de trabalho.

**FALE CONOSCO**