

Trening metode i pristup

Naši seminari su veoma interaktivni, program je dizajniran tako da upotpuni i razvije znanja i veštine učesnika obuke, a temelji se na transferu teorijskih i praktičnih znanja i iskustava od strane naših cenjenih predavača. Koncept obuke podrazumeva odnos 70% : 30% u korist praktičnog rada, u poređenju sa sticanjem teorijskih osnova.

Metodologija rada sa učesnicima se sastoji od:

- Interaktivnog predavanja i diskusije
- Praktičnih primera i studija slučajeva
- Pitanja i odgovora.

Cena

Dvodnevni seminari:

Cena učešća na seminaru iznosi 350 EUR, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Jednodnevni seminari:

Cena učešća na seminaru iznosi 220 EUR, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Cena seminara uključuje štampani trening materijal, sertifikate o učešću, osveženje u pauzama i ketering za svakog učesnika treninga.

Više informacija o načinu prijavljivanja i profakturi za uplatu možete dobiti putem e-maila:

office@finnok.com

vojislav.doder@finnok.com

Zahvaljujemo se na izdvojenom vremenu i nadamo uspešnoj saradnji na obostrano zadovoljstvo.

Finnok edukacija i konsalting d.o.o

FINNOK Edukacija i konsalting d.o.o.

Karađorđeva 15/ I sprat/ lokal 7, 26000 Pančevo, Srbija

Tel: +381 (0) 13 334 122, Mob: +381 (0) 66 82 88 224

www.finnok.com; office@finnok.com



**PLAN
OTVORENIH
SEMINARA**

*za period od
01.01. do 30.06.2016. godine*



FINNOK

EDUCATION & CONSULTING

O nama

Finnok Edukacija i konsalting je osnovana sa ciljem profesionalne edukacije u finansijskom i korporativnom sektoru.

Mi okupljamo tim veoma iskusnih predavača iz bankarskog i korporativnog sektora, koji poseduju višegodišnje relevantno iskustvo, što obezbeđuje visok nivo kvaliteta u oblasti profesionalne edukacije za finansijski sektor i privredu, konsalting i realizaciju projekata.

Osnovno usmerenje nam je edukacija u finansijskom sektoru, a prednost naših treninga je što su dizajnirani uvažavajući tržišne trendove i potrebe u finansijskim organizacijama, a sa ciljem maksimalne primenjivosti znanja svakog pojedinačnog učesnika. Treninzi su razrađeni prema modulima i dominantno su zastupljeni praktični primeri.

Naš program za obuku postavlja standarde i omogućava učesnicima da unaprede svoja znanja i veštine, što utiče na unapređenje nivoa uspešnosti kompanije u celini.

FINNOK tim, osim na tržištu Srbije, deluje regionalno, odnosno pokriva i tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije.

Takođe, razvili smo poseban koncept in-house trening programa, sa ciljem kontinuirane edukacije i maksimizacije učinaka edukacije.

Pregled otvorenih seminara

1. SPECIFIČNOSTI I IDENTIFIKACIJA FAKTORA KREDITNOG RIZIKA U AGROBIZNISU U CILJU KVALITETNIJE KREDITNE ANALIZE I MINIMIZACIJE RIZIKA



29-30.01.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje u cilju lakšeg uočavanja faktora kreditnog rizika i njegove minimizacije
- Adekvatno strukturiranje proizvoda u zavisnosti od linije proizvodnje
- Razmatranje kvalitativnih faktora u cilju minimizacije kreditnog rizika
- Razumevanje finansijskih izveštaja i njihovih nedostataka kod analize kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava
- Korišćenje alternativnih i naprednih metoda za utvrđivanje kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava (kalkulacije, planski bilansi, novčani tokovi...)
- Veličina gazdinstva i njegova osetljivost na tržišna kretanja
- Koncept kreditne aplikacije i sagledavanja Risk i Retail ugla kreditne aplikacije
- Procena rizika i razumevanje finansijskih implikacija procjenjenog rizika.

Cilj seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje specifičnosti poljoprivredne proizvodnje i načina utvrđivanja kreditne sposobnosti, uticaja zakonske regulativne na utvrđivanje kreditne sposobnosti, kao i sveobuhvatnog koncepta kreditne analize i procene kreditnog rizika za poljoprivreda gazdinstva. Razumevanje koncepta kreditne aplikacije i sagledavanje različitog pristupa u retail i risk analizi, kao i načina kako kratko, a jasno, prezentovati suštinu, sa ciljem donošenja odluka. Učesnici će imati priliku da nauče i unaprede stečena znanja u domenu analize kvalitativnih i kvantitativnih (finansijskih) pokazatelja poljoprivrednih gazdinstava, razumeju razliku između kratkoročnog i du-



goričnog finansiranja, planske i obračunske kalkulacije, značaja i načina projektovanja novčanih tokova i dr.

Kome je seminar namenjen?

Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces odobravanja plasmana i kontrolu kreditnog rizika poljoprivrednih gazdinstava i drugim licima čija poslovna aktivnost je povezana sa agrobiznisom: risk analitičari, analitičari, account menadžeri, analitičari u službama finansija preduzeća u domenu agro delatnosti, rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa poljoprivrednicima, interni revizori i dr.

Predavač

Ivica Mišić

2. BUSSINESS VS RISK - SA FOKUSOM NA KREDITNU ANALIZU I PROCENU KREDITNOG RIZIKA



19-20.02.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje uloge Business-a i Risk-a u kreditnom procesu - sagledavanje različitosti u analitičkom pristupu business i risk analitičara. Fokus na jačanje svesti o kreditnom riziku
- Business vs Risk aspekt u procesu kreditne analize - kvalitativna i kvantitativna (finansijska) analiza - razumevanje svrhe i metoda koje se koriste u analizi
- Struktura finansijskih izveštaja preduzeća - sposobnost razumevanja finansijskih izveštaja
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja preduzeća, sa akcentom na racio analizu - adekvatno razumevanje i tumačenje dobijenih parametara
- Analiza, priprema i tumačenje projekcija neto novčanih tokova- praktična primena u procesu odobravanja kredita
- Elementi kreditnog predloga – efikasno kreiranje i prezentovanje kreditnog predloga
- Procena rizika i mišljenje o riziku – razumevanje upravljanja kreditnim rizikom na nivou pojedinačnog plasmana i kreiranje mišljenja o riziku
- Simulacija kreditnog odbora i prezentovanje ključnih elemenata kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku– business i risk argumentacija, obrazlaganje predloga i donošenje odluka – praktične (case study) vežbe za upoznavanje sa finalnom fazom u donošenju odluka.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima dublje razumevanje business i risk aspekta u procesu kreditne analize i odlučivanja i da im

pružimo priliku da praktično unaprede svoja postojeća znanja, na osnovu brojnih praktičnih primera iz obe (business i risk) oblasti poslovanja, koje poseduje naš cenjeni predavač. Poseban benefit seminara je simulacija kreditnog odbora sa dodelom „business“ i „risk“ uloga učesnicima u cilju donošenja odluka o pojedinačnom plasmanu, a na osnovu pažljivo odabralih praktičnih primera.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Predavač

Željko Kišić



3. NAPREDNA KREDITNA ANALIZA I PROCENA KREDITNOG RIZIKA PRAVNIH LICA PO VRSTAMA DELATNOSTI



15-16.03.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Determinante kreditnog rizika i faze upravljanja kreditnim rizikom
- Elementi i uloga kvalitativne i kvantitativne analize u proceni kreditne sposobnosti po vrstama delatnosti preduzeća
- Značaj poznavanja karakteristika pojedinačnih industrijskih delatnosti u cilju kvalitetnije i sveobuhvatne kreditne analize
- Određivanje industrijskih benchmark-ova, kao bitan aspekt u proceni kreditnog rizika
- Elementi napredne finansijske analize
- Finansijski pokazatelji posmatrani putem racio brojeva za različite industrijske grane (malopodaja, veleprodaja, distribucija, proizvodnja – po ključnim linijama proizvoda)
- Analiza poslovanja sa akcentom na obrtna sredstva i plan potrebnih obrtnih sredstava
- Finansijska analiza sa posebnim akcentom na izveštaj o novčanim tokovima i njegovu analizu
- Studije slučaja (case study) za preduzeća iz različitih industrijskih sektora.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da učesnicima omogući dublje razumevanje procesa kreditne analize i procene kreditnog rizika za plasmane privrednim društvima, sa posebnim akcentom na razumevanje parametara kao karakteristika poslovanja i finansijskog stanja preduzeća koja obavljaju različite delatnosti. Učesnici će imati priliku da razumeju kompleksnost i sveobuhvatnost procene kreditnog rizika, zasnovanu na oceni kvalitativ-

nih i kvantitativnih parametara, kroz brojne, pažljivo selektovane, prime-re preduzeća koja posluju u različitim industrijskim granama. Biće aposto-firan značaj poznavanja industrijskih benchmark-ova, u cilju adekvatne procene kreditne sposobnosti.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

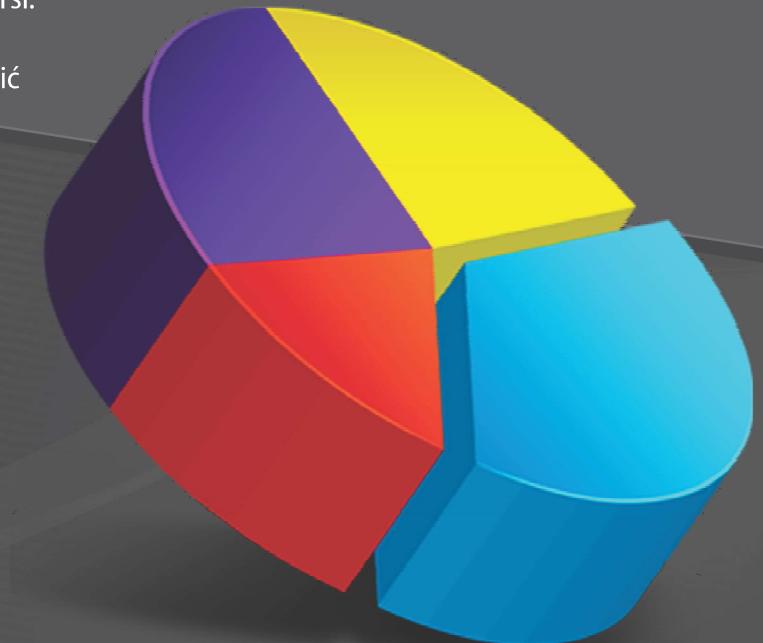
- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionih delova analize i upravlja-nja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organiza-cionih delova poslovanja sa privredom i filijala
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom
- Interni revizori

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga i sl.

Predavač

Andrija Vuković



4. ANALIZA I PROJEKTOVANJE TOKOVA GOTOVINE U FUNKCIJI OCENE OTPLATNOG KAPACITETA PREDUZEĆA



30.03.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Struktura finansijskih izveštaja preduzeća, sposobnost analitičkog sagledavanja i razumevanja finansijskih izveštaja u cilju adekvatnog projektovanja tokova gotovine
- Principi i način projektovanja tokova gotovine

- Ključne greške iz prakse, prilikom projektovanja tokova gotovine
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja preduzeća - sa akcentom na obrtnom kapitalu i neto novčanim tokovima
- Priprema, analiza i tumačenje projekcija neto novčanih tokova, njihova uloga i praktična primena u procesu analize otplatnog kapaciteta preduzeća
- Praktični primeri.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da učesnicima omogući dublje razumevanje analize novčanih tokova preduzeća, prvenstveno polazeći od adekvatnog razumevanja same finansijske pozicije preduzeća, sagledavajući parametre zaduženosti, likvidnosti i profitabilnosti. Pored navedenog, učesnici će imati priliku da razumeju i nauče načine projektovanja i ocene budućih novčanih tokova, a posebno značaj pojma neto novčanog toka i njegovog uticaja na prinosnu snagu preduzeća, kao i načine utvrđivanja realnog otplatnog kapaciteta. Navedeno ima poseban značaj u procesu procene kreditne sposobnosti, kao i procesima upravljanja finansijama u saim preduzećima.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom
- Interni revizori

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga i sl.

Predavač

Željko Kišić



5. KREDITNA ANALIZA I PROCENA KREDITNOG RIZIKA RETAIL KLIJENATA (MIKRO KLIJENTI, PREDUZETNICI I FIZIČKA LICA)



30.03.2016. i
01.04.2016.

Kratak sadržaj modula:

Mikro klijenti

- Determinante kreditnog rizika, faze upravljanja kreditnim rizikom i faze kreditnog procesa
- Elementi kreditne analize za plasmane mikro klijentima – kvalitativna i kvantitativna analiza
- Posebna uloga i ograničenja racio analize za plasmane mikro klijentima
- Analiza finansijskih parametara za različite delatnosti (malopodaja, veleprodaja, distribucija, proizvodnja – po ključnim linijama proizvoda)
- Obračun i ocena kreditne sposobnosti mikro klijenata
- Sačinjavanje i prezentovanje kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku odobrenja plasmana mikro klijentima
- Studije slučaja za preduzeća iz različitih industrijskih sektora.

Preduzetnici

- Karakteristike prostog i dvojnog knjigovodstva
- Elementi kreditne analize za plasmane preduzetnicima – kvalitativna i kvantitativna analiza
- Posebna uloga i ograničenja racio analize za plasmane preduzetnicima
- Analiza finansijskih parametara za različite delatnosti (malopodaja, veleprodaja, distribucija, proizvodnja – po ključnim linijama proizvoda)
- Obračun i ocena kreditne sposobnosti preduzetnika
- Sačinjavanje i prezentovanje kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku odobrenja plasmana preduzetnicima
- Studije slučaja.

Fizička lica

- Analiza prikupljene dokumentacije
- Elementi kreditne analize za plasmane fizičkim licima
- Obračun i ocena kreditne sposobnosti fizičkih lica – kriterijum za obračun kreditne sposobnosti, utvrđivanje osnovice za obračun, utvrđivanje kreditne sposobnosti prema visini prihoda, prema vrsti proizvoda (krediti i garancije, kartice, prekoračenje po tekućem računu, utvrđivanje kreditne sposobnosti prilikom reprograma i sl.)
- Sačinjavanje kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku odobrenja plasmana
- Klasifikacija i interni rejting (sa ključnim elementima kreditnog skorinja za fizička lica)
- Studije slučaja.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je unapređenje znanja u domenu analize i procene kreditnog rizika za retail klijente. Na osnovu brojnih praktičnih primera, učesnici će imati priliku da nauče i unaprede postojeća znanja i veštine, koja se odnose na tehnike analize kvalitativnih i kvantitativnih parametara po tipovima retail klijenata – mikro klijenti, preduzetnici i fizička lica.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa stanovništvom - Retail

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom retail klijenata
- Kreditni referenti (account menadžeri, kreditni analitičari) iz organizacionog dela poslovanja sa retail klijentima
- Zaposleni u filijalama na razičitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa retail klijentima i dr.

Predavač

Ivana Mišić

6. RANI ZNACI UPOZORENJA (EWS) U CILJU PREVENCije NASTANKA RIZIČNIH PLASMANA



12-13.04.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Značaj naplate potraživanja u uslovima krize
- Celovit pristup naplate potraživanja od klijenata
- Značaj monitoringa u fazi detekcije potencijalnih problema
- Kvalitativni i kvantitativni pokazatelji kao znaci upozorenja – analiza parametara
- Tretiranje klijenta nakon identifikacije potencijalnih problema
- Strategije naplate potraživanja
- Studije slučaja za preduzeća iz različitih delatnosti sa identifikovanim ravnim znacima upozorenja.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da učesnicima pruži razumevanje, sticanje i proširenje postojećih znanja u domenu naplate potraživanja u uslovima krize, načinu identifikovanja ranih znakova upozorenje (EWS), sa ciljem unapređenja naplate potraživanja, a na osnovu analize kvalitativnih i kvantitativnih parametara u poslovanju. Posebna pažnja posvećena je monitoringu i njegovom značaju u fazi detekcije problema, kao i tretiranju klijenata nakon identifikacije potencijalnih problema. Takođe, učesnici će imati priliku da saznaju koje su to strategije naplate potraživanja i kako ih prilagoditi specifičnostima pojedinačnog dužnika i plasmana, a na osnovu odabralih studija slučajeva za preduzeća iz različitih delatnosti, a za koja su identifikovani rani znaci upozorenja.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije



Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala
- Analitičari koji se bave potencijalno problematičnim/problematičnim plasmanima (Workout)
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga i sl.

Predavač

Bojan Žarković

7. UNAPREĐENJE EFIKASNOSTI PRODAJE BANKARSKIH PROIZVODA



21-22.04.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Kako unaprediti efikasnost prodaje u svetlu snažne konkurencije na bankarskom tržištu?
- Kako postići efikasnost procesa u domenu rada account menadžera i saradnika u filijalama – a na osnovu poznavanja principa kreditne analize?
- Ocena finansijskog stanja od strane account menadžera – kako u prvoj fazi analize proceniti da li da se nastavi sa akvizicijom/saradnjom sa klijentom ili ne?
- Čitanje finansijskih izveštaja i osnovnih pokazatelja od strane account menadžera
- Kako proceniti soft facts (kvalitativne parametre) na prvom susretu sa klijentom i prilikom pripreme za sastanak?
- Na koji način sastaviti kvalitetan i efikasan – kratak, sadržajan i jasan izveštaj o sastanku sa klijentom i prezentovati sve bitne činjenice?
- Adekvatno strukturiranje transakcije
- Kako unaprediti prodajne veštine zaposlenih - napredne veštine prodaje, veština pregovaranja, poslovna komunikacija, neverbalna komunikacija.

Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući unapređenje efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda, kroz edukaciju učesnika o načinima kako postići efikasnost procesa prodaje bankarskih proizvoda, na koji način adekvatno strukturirati transakciju i prezentovati ključne elemente neophodne za odlučivanje o plasmanu. Učesnici će biti u prilici da razumeju na koji način se trebaju „čitati“ finansijski izveštaji i osnovni pokazatelji poslovanja preduzeća,

ća, u početnoj fazi kreditne analize. Takođe, na koji način ispravno proceniti soft facts (kvalitativne parametre) na prvom susretu sa klijentom i prilikom pripreme za sastanak. Posebna pažnja će biti posvećena i unapređenju prodajnih veština zaposlenih, u delu naprednih veština prodaje, veština pregovaranja, principa poslovne komunikacije i neverbalne komunikacije, kroz brojne praktične primere.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom
- Zaposleni u filijalama na različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Predavač

Marko Perućica



8. UPRAVLJANJE RIZIČNIM PLASMANIMA (WORKOUT)

Kratak sadržaj modula:

- Upravljanje rizičnim plasmanima
- Strategije naplate rizičnih plasmana
- Pravni aspekt naplate rizičnih plasmana
- Ekonomski aspekt i uloga kreditne analize u procesu upravljanja rizičnim plasmanima
- Studije slučaja za različite tipove klijenata.



19-20.05.2016.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da učesnicima pruži razumevanje principa upravljanja rizičnim plasmanima, kao i načinima za kreiranje strategije za naplatu rizičnih plasmana. Učesnici će imati priliku da steknu i prošire postojeća znanja u domenu ekonomskog aspekta i uloge kreditne analize u procesu upravljanja rizičnim plasmanima. Posebna pažnja će biti posvećena pravnom okviru i pravnom aspektu naplate rizičnih plasmana. Praktična znanja biće primenjiva za učesnike imajući u vidu da će na treningu biti prezentovani brojni primeri iz prakse za različite tipove klijenata.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

- Workout analitičari i saradnici
- Workout menadžeri
- Zaposleni u organizacionom delu poslovanja sa privredom i filijala

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga i sl.

Predavač

Bojan Žarković



9. ANALIZA NETRANSPARENTNOG POSLOVANJA KAO DODATNI ALAT ZA PROCENU RIZIKA



07-08.06.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Značaj raspolaganja kvalitetnim informacijama za potrebe donošenja odluke
- Alat za prikupljanje i analizu informacija o netransparentnom poslovanju
- Značaj i način prikupljanja kvalitativnih informacija
- Značaj i način prikupljanja kvantitativnih informacija
- Studije slučaja i praktični primeri za različite tipove delatnosti – proizvodnja, trgovina, usluga

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je, "pre svega", da učesnicima pruži razumevanje i usvajanje pre svega praktičnih znanja i sposobnosti u domenu analize ne-transparentnog poslovanja, kao alata za podršku procesu odlučivanja. Posebna pažnja posvećena je detaljnoj analizi alata, kao i načinu korišćenja istog, uz akcenat na unakrsnu proveru dobijenih podataka kako bi se verifikovala njihova pouzdanost. Kroz analizu konkretnih slučajeva iz različitih delatnosti učesnici će imati priliku da kroz interaktivni rad pored terijskog usvoje i praktična znanja iz ove oblasti.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom, risk menadžeri
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala
- Analitičari koji se bave potencijalno problematičnim/problematičnim plasmanima (Workout)
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima prodaje, analize, naplate i sl.

Predavač

Bojan Žarković





Kratke biografije predavača

ŽELJKO KIŠIĆ poseduje više od dvanaest godina bankarskog iskustva stečenog u UniCredit bank Srbija a.d. i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2007. godine zaposlen je u UniCredit bank Srbija a.d. i **ima poziciju direktora Direkcije za poslovanje sa srednjim privrednim drustvima** (Head of Mid-Market Corporate Division). **Osam godina je proveo u organizacionom delu procene kreditnog rizika i bio Direktor Direkcije za kreditna odobrenja za privredu** (Head of Corporate Underwriting Division). Željko je nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu stekao zvanje mastera na postdiplomskim studijama i odbranio master rad pod nazivom „Oblast kreditnog rizika u svetlu modernog bankarstva“. Održao je značajan broj treninga u svom domenu ekspertize i učestvovao je na mnogobrojnim međunarodnim i domaćim razvojnim programima i treninzima, u oblasti upravljanja kreditnim rizikom, risk modelovanja, re-strukturiranja, sistema unapređenja kvaliteta, liderstva i dr.

IVICA MIŠIĆ poseduje više od **15 godina radnog iskustva, bankarskog i akademskog**, kao asistent na Poljoprivrednom fakultetu, odsek za agroekonomiju, Katedra za teoriju troškova, računovodstvo i finansije, predmet Teorija i analiza bilansa. Od 2007. godine **zaposlen je u Komercijalnoj banci A.D. Beograd i ima poziciju rukovodioca Odeljenja analize kreditnog rizika stanovništva, mikro klijenata i poljoprivrednika. Predsednik je Kreditnog odbora za preduzetnike i stanovništvo**. Poseduje iskustvo na senior analitičarskim pozicijama u organizacionim delovima procene kreditnog rizika pravnih lica i upravljanja rizičnim plasmanima. Ivica je održao mnogobrojne treninge u domenu kreditne analize i procene kreditnog rizika za mikro privredne subjekte, preduzetnike, poljoprivrednike i fizička lica, kao interni predavač za bankarsku grupu. Učestvovao je u realizaciji više internih projekata sa ciljem unapređenja poslovnih procesa.

MARKO PERUĆICA ima preko 15 godina radnog iskustva u finansijskim institucijama i privrednim društvima. Zaposlen je u Mirabank ad Beograd, na poziciji **direktora Sektora poslova sa privredom**. Radio je u ProCredit banci na poslovima direktora Odeljenja za poslove sa privredom, zatim Privrednoj Banci Beograd na poslovima Izvršnog direktora za poslove sa privredom.

Marko ima iskustvo u realnom sektoru, na poslovima izvršnog direktora u nekoliko preduzeća sa fokusom na finansije, prodaju i odnose sa bankama. Posebna specijalnost mu je poljoprivredno - prehrambeni i farmaceutski sektor privrede. Takođe, iskustvo je stekao i u sektoru osiguranja, gde je aktivno učestvovao u širenju mreže velikih korporativnih klijenata AXA osiguranja kao globalnog lidera u osiguranju. Kontinuirano učestvuje na projektima unapređenja funkcija u finansijskim institucijama u saradnji sa najvećim svetskim konsultantskim kompanijama.

Stekao je zvanje Bachelor of Business Administration na poslovnoj školi IFAM u Parizu i Executive Master of Business Administration na Cotrugli regionalnoj poslovnoj školi u Beogradu.

ANDRIJA VUKOVIĆ je bankarsko iskustvo stekao na poslovima u Raiffeisen banci a.d. Beograd i Eurobank a.d. Beograd gde ima **poziciju zamenika direktora Direkcije za poslovanje sa velikim korporativnim klijentima (Deputy Head of Large Corporate Department)**. Andrija je nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu, smer računovodstva, revizije i finansijskog upravljanja, upisao i studije *Executive MBA Finance na Sheffield University*.

Glavna ekspertiza predavača, pored planiranja, budžetiranja i kontrole na nivou portfolija korporativnih klijenta i u domenu kreditne analize, akvizicija i kontrole strukturiranja pojedinačnih transakcija velikim korporativnim klijentima su i procesi restrukturiranja, LBO's, M&A's, SPV Project finance i dr. Andrija je aktivno učestvovao u najkompleksnijim i najvećim procesima operativnog i finansijskog restrukturiranja u zemlji, koja su podrazumevala sindikate poverioca, gde je imao ulogu pregovarača ispred grupe finansijskih poverioca, za različite delatnosti velikih korporativnih klijenata. Odličan je poznavaoc regulative u domenu restrukturiranja, kao i samih metoda i principa finansijskog i operativnog restrukturiranja. Učestvovao je na brojnim međunarodnim i domaćim razvojnim programima i treninzima, u oblasti svoje ekspertize.

BOJAN ŽARKOVIĆ je diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2005. godine. Poseduje više od 10 godina bankarskog iskustva stečenog u Erste Bank Srbija. Od 2006. godine je zaposlen u Erste Bank Srbija gde je radio na pozicijama u okviru Direkcije za poslovanje sa mikro preduzećima i preduzetnicima, imao funkciju zamenika direktora Preduzetničkog centra i upravljao njegovim ukupnim poslovanjem. Od 2014. godine **zaposlen je u Odeljenju za restrukturiranje**, gde radi kao **Senior officer za poslove restrukturiranja**. Bojan je aktivno uključen u rešavanje problema u naplati potraživanja klijenata u default-u, **kreiranju strategija na plate** i radu na restrukturiranju problematičnih plasmana. Takođe, ima učešće u radu odbora za kašnjenje, a posebno u domenu naplate potencijalno problematičnih plasmana za klijente koji pokazuju rane znake problema u poslovanju (EWS, predefault klijenti).

Bio je učesnik većeg broja internih i eksternih edukacija na temu prodajnih veština, modeliranja kreditnog zahteva, evaluacije rizika, različitih pristupa problematici restrukturiranja. U poslednje dve godine, pored redovnog rada, angažovan je i kao interni trener **u Erste Banci za oblasti povezane sa poslovima restrukturiranja**.

