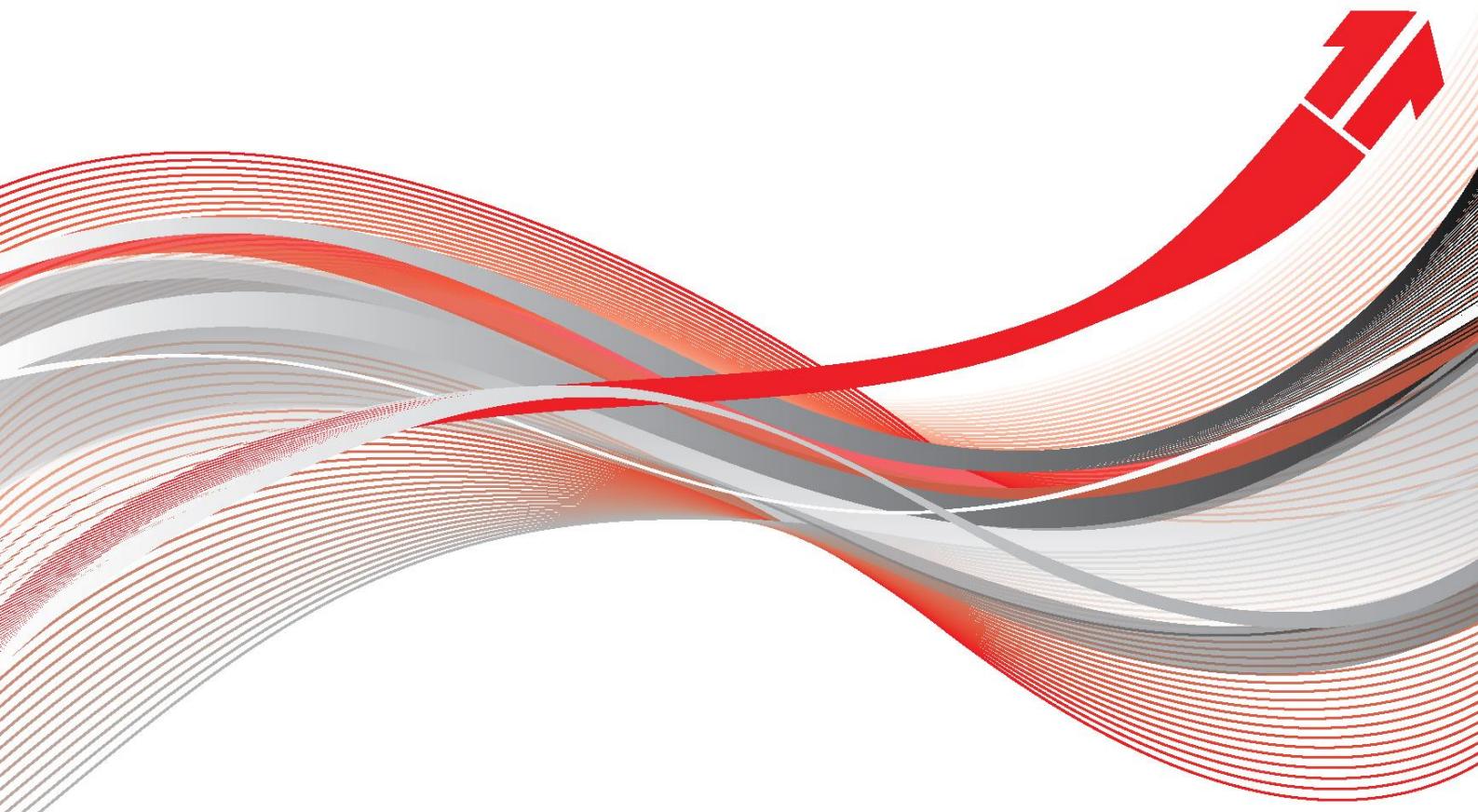


POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

*Upravljanje rizičnim plasmanima
(WORKOUT)*

Termin: 19. i 20. maj 2016.



Opis seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje, prenošenje adekvatnih praktičnih iskustava i unapređenje znanja u sledećim oblastima:

- ✓ **Specifičnosti upravljanja portfoliom rizičnih plasmana**
- ✓ Razmatranje i odabir strategija naplate u zavisnosti od konkretnih okolnosti
- ✓ Pravni aspekt naplate rizičnih plasmana
- ✓ Ekonomski aspekt i uloga kreditne analize u naplati rizičnih plasmana
- ✓ Studije slučaja za konkretne primere

Sadržaj

Modul 1 – Uvod u koncept funkcije Upravljanja rizičnim plasmanima (WO)

- *Šta je WO i uloga u poslovanju*
- *Izazovi organizacije WO funkcije*
- *Integracija sa drugim organizacionim jedinicama*

Modul 2 – Rani znaci upozorenja (EWS) u funkciji prevencije nastanka default-a /pripreme za prenos nadležnosti za klijenta na WO

- *Uloga i značaj monitoringa u upravljanju kreditnim rizikom*
- *Identifikacija potencijalnih klijenata za transfer u WO*
- *Poboljšanje pozicije banke u situaciji pre-default-a*

Modul 3 – Upravljanje rizičnim plasmanima (WO)

- *Početak i kraj angažovanja*
- *Principi upravljanja klijentima iz različitih segmenata (SME, Large, RE, Micro)*
- *Strategija NBS za rešavanje problematičnih plasmana*

Modul 4 – Pravni aspekt naplate rizičnih plasmana

- *Faktori koji utiču na izbor načina naplate*
- *Pozitivne i negativne strane dostupnih opcija*
- *Očekivani rezultati izabrane opcije*
- *Primeri iz prakse*

Modul 5 – Ekonomski aspekt naplate rizičnih plasmana i uloga kreditne analize

- *Reprogrami i restrukturiranja*
- *Razlika u pristupu kreditnoj analizi u odnosu na redovno poslovanje*
- *Suština kreditne aplikacije*
- *Adekvatno obrazloženje zahteva i strukturiranje transakcije*
- *Primeri iz prakse*

Modul 6 – Strategije naplate

- **Faktori koji utiču na izbor strategije naplate**
- **Prezentovanje opcija i odlučivanje o izboru najbolje strategije**
- **Kvantifikacija dostupnih opcija**
- **Primeri iz prakse**

Modul 7 – Faktori uspeha izabrane strategije

- **Reprogram i restrukturiranje**
- **Izvršni postupak**

Modul 8 – Naučene lekcije i uticaj WO na ostale poslovne funkcije

- **Iskustva i naučene lekcije – primeri iz prakse**
- **Primena iskustva u Upravljanju rizičnim plasmanima na unapređenje poslovne prakse**

Ciljna grupa

Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces naplate potraživanja od pravnih lica kroz poslove restrukturiranja ili kroz izvršne postupke: Risk analitičari, Workout menadžeri, zaposleni u službama naplate preduzeća i dr.

Benefiti za učesnika

Razumevanje specifičnosti upravljanja rizičnim plasmanima i specifičnih okolnosti koje se mogu desiti u situaciji naplate rizičnog plasmana. Razumevanje drugačijeg pristupa klijentu u cilju ostvarivanja maksimalnog rezultata za Banku. Razumevanje konceptualnog okvira za razmatranje različitih strategija naplate, vrednovanje i izbor konkretne strategije za naplatu potraživanja. Implikacije koje upravljanje portfoliom rizičnih klijenata ima na druge poslovne funkcije i na rezultate Banke. Uticaj zakonske regulative na mogućnosti i ograničenja realizovanja naplate u kraćem ili dužem roku. Učesnici će imati priliku da se kroz konkretne primere iz prakse upoznaju sa mogućnostima i ograničenjima koje postavlja zakonska regulativa

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 19. i 20. maj 2016. godine
- Mesto održavanja: hotel Šumadija, Beograd

Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna, 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 našeg cenjenog 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 vežbi i studija slučajeva
- Pitanja i odgovori

Satnica

08.45 – 09.00 Dolazak učesnika

09.00 – 10.30 **Obuka**

10.30 – 11.00 *Pauza*

11.00 – 12.30 **Obuka**

12.30 – 13.30 *Pauza za ručak-ketering*

13.30 – 15.00 **Obuka**

15.00 – 15.30 *Pauza*

15.30 – 17.00 **Obuka**

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.

O predavaču

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 klijenta u default-u, **kreiranju strategija naplate** 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**.

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **350 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 upлатu možete dobiti putem e-maila:

office@finnok.com
vojislav.doder@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo