

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 katering 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

FINNOK
EDUCATION & CONSULTING



PLAN OTVORENIH SEMINARA

za period od
15.09. do 31.12.2016. 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.

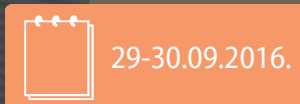


Pregled otvorenih seminara

1. UPRAVLJANJE RIZIČNIM PLASMANIMA (WORKOUT) SA OSVRTOM NA UPPR

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
- Institut UPPR kao često primenjivani model restrukturiranja
- Studije slučaja za različite tipove klijenata.



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

2. INTEGRALNI PRISTUP KREDITNOJ ANALIZI KLIJENATA IZ AGROBIZNISA BAZIRAN NA SPECIFIČNOSTIMA POSLOVANJA I IDENTIFIKACIJI POSEBNIH RIZIKA U CILJU IZRADE KVALITETNIJE ANALIZE I MINIMIZACIJE KREDITNOG RIZIKA



13-14.10.2016.

Kratak sadržaj modula:

- Suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta
- Na šta je potrebno obratiti pažnju i koja znanja su potrebna kako bi ispravno bile sagledane potrebe/zahtev klijenta, a zatim i adekvatno ocenjena njegova kreditna sposobnost?
- Sagledavanje rizika poljoprivredne proizvodnje
- Određivanje adekvatnog obezbeđenja (zaloge/hipoteke) za osiguranje plasmana
- Važnost komunikacije u procesu saradnje sa klijentom
- Mesta gde se nalaze najvrednije/ključne informacije
- Upravljanje rizikom u agro-biznisu
- Specifičnosti agro-analize

Cilj seminara

Cilj seminara je da se postigne suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima) i formira metodološki pristup, kako bi se stečena znanja i veštine bile valorizovale kroz svakodnevni rad. Brojni primeri iz prakse i vežbanja tokom ovog seminara će obezbediti da zaposleni, koji su zaduženi za rad sa agro-klijentima, bolje razumeju poslovanje svojih klijenata, nakon čega će biti u stanju da im pravovremeno ponude adekvatne bankarske proizvode, a sa ciljem rasta plasmana, uz prihvatljiv rizik kreditiranja. Takođe, zaposleni koji se bave procenom rizika i analizom poslovanja agro-klijenata će biti u mogućnosti da kvalitetnije sagledaju rizike u agro-sektoru, odnosno rizike celokupnog poslovanja i na adekvatan način procenjuju kreditni rizik ove grupe klijenata.



Institucija koja uputi svoje zaposlene na ovaj trening ostvaruje benefite posmatrano, kako kratkoročno, tako i dugoročno i to u smislu povećanja plasmana, kao i boljeg upravljanja kreditnim rizikom, što se direktno odražava na ukupan rezultat poslovanja sa agro-sektorom.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (iz banaka i lizing kuća) koji posluju sa klijentima iz agro-sektora (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima):

- CRM/Account menadžerima koji servisiraju klijente iz agro-sektora
- Kreditni analitičari i risk-analitičari koji se bave analizom i procenom kreditne sposobnosti agro-klijenta
- Rukovodiocima sektora razvoja poslovanja sa klijentima, rukovodiocima sektora analize i rukovodiocima sektora za upravljanje rizicima
- Službenicima u filijalama koji sarađuju direktno sa agro-klijentima (rukovodioci filijala, account-menadžeri, kreditni službenici i drugi koji servisiraju navedene klijente)

Predavač

Nenad Ratkov



3. UNAPREĐENJE EFIKASNOSTI PRODAJE BANKARSKIH PROIZVODA

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?



20-21.10.2016.

- 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, 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

4. EFIKASNO RESTRUKTURIRANJE

Kratak sadržaj modula:

- Jasno definisanje pojma restrukturiranja potraživanja
- Regulatorni tretman restrukturiranih potraživanja
- Restrukturiranje kompanije vs finansijsko restrukturiranje
- Pravni okvir za sprovođenje restrukturiranja (pravni okvir, modaliteti za realizaciju, dokumentacija i dr.)
- Kako blagovremeno prepoznati potrebu za restrukturiranjem i koji su preduslovi za uspešno restrukturiranje potraživanja
- Ugovor o mirovanju
- Proces upravljanja restrukturiranjem
- Optimizacija naplate i upravljanja plasmanima sa povećanim stepenom rizika, sa ciljem kontrole nivoa rezervisanja
- Kako prepoznati neadekvatan (loš) plan restrukturiranja i kako postupiti u takvim slučajevima
- Praktični primeri.



27-28.10.2016.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogući učesnicima adekvatno razumevanje procesa restrukturiranja sa ekonomskog i pravnog aspekta, kao i da im pruži priliku da steknu i praktično unaprede svoja postojeća znanja, na osnovu pažljivo odabranih relevantnih primera iz prakse.

Kome je seminar namenjen?

Poslovi sa pravnim licima:

- Sektor poslova sa privredom, filijale
- Organizacioni deo koji upravlja plasmanima sa povećanim nivoom rizika (Work out, Early Work out i dr).

Predavač

Andrija Vuković

5. BANKA IZ UGLA KLIJENTA, KLIJENT IZ UGLA BANKE

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje glavnih motiva poslovanja preduzeća
- Razumevanje glavnih motiva poslovanja banke
- Sličnosti i razlike između poslovanja preduzeće i banke
- Odabir banke od strane preduzeća i odabir klijenta od strane banke
- Kako klijent vidi proces kreditiranja u banci, a kako taj proces zaista funkcioniše
- Odabir pravog kreditnog proizvoda
- Šta znači kašnjenje u otplati kredita iz ugla klijenta, a šta iz ugla banke



04.11.2016.

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima bolje razumevanje poslovanja preduzeća i onoga kakva je podrška preduzeću potrebna od strane banke s jedne strane i razumevanje bančnih procedura i načina na koji banka vrši odabir svojih klijenata.

Kome je seminar namenjen?

Privredna društva

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

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Kreditni referenti (analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala.
- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom.

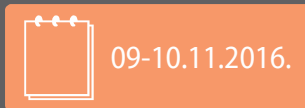
Predavač

Nenad Piper

6. USKALAĐENOST POSLOVNOG I FINANSIJSKOG MODELA POSLOVANJA

Kratak sadržaj modula:

- Sagledavanja faktora poslovnog okruženja u cilju lakšeg definisanja u kakvim uslovima kompanija posluje
- Analize i ocene postojećeg poslovnog modela kompanije
- Razmatranje mogućnosti unapređenja poslovnog modela u cilju sagledavanja održivosti poslovnog modela u budućnosti
- Ocene postojeće strukture finansiranja koja ukazuje način na koji se kompanija finansira i da li način finansiranja odgovara potrebama kompanije
- Poređenja poslovnog i finansijskog modela
- Ocene adekvatnosti finansijskog modela sa stanovišta potreba za finansiranjem i raspoloživosti adekvatnih izvora finansiranja
- Formiranje optimalnog modela finansiranja kompanije kroz odabir adekvatnih kredita za finansiranje obrta/investicija
- Prednosti adekvatnog finansijskog modela poslovanja



Cilj seminara

Razumevanje uslova u kojima preduzeće posluje i poslovnog modela, ocena postojećeg biznis modela i mogućnosti njegovog unapređenja, sagledavanje perspektive poslovnog modela i postojanja potrebe za promenom. Sagledavanje načina finansiranja postojećeg poslovnog modela i adekvatnost tog finansiranja sa stanovišta proizvoda i cene. Formiranje optimalnog modela finansiranja poslovnog modela i benefiti od optimalne strukture finansiranja. Trening je praćen praktičnim primerima različitih poslovnih i finansijskih modela.

Kome je seminar namenjen?

Privredna društva

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



Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Kreditni referenti (analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala.
- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom.

Predavač

Nenad Piper

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

Kratak sadržaj modula:

- 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.



17-18.11.2016.

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 (kredit 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 scoringa 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 različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa retail klijentima i dr.

Predavač

Ivica Mišić

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

Kratak sadržaj modula:

- Kreditni rizik - razumevanje sveobuhvatnog koncepta kreditnog rizika, kako na individualnom, tako i na portfolio nivou, kreditni rizik kroz prizmu ostalih finansijskih rizika, koncept VaR
- Napredna finansijska analiza (sa studijama slučaja) – struktura osnovnih finansijskih izveštaja, najvažniji pokazatelji osnovnih finansijskih izveštaja, razumevanje finansijskih pokazatelja, važnost ročne usklađenosti bilansnih pozicija, razliku između dugoročnog i kratkoročnog finansiranja



24-25.11.2016.

- Specifičnosti analize industrija – kvantitativna (finansijska) analiza, specifičnosti po delatnostima, specifičnosti bilansnih pozicija po delatnostima, finansijski pokazatelji posmatrani putem racio brojeva za različite industrijske grane, racio brojevi, „benchmarking“, „peer analysis“, korisne informacije iz revizorskih izveštaja i periodičnih finansijskih izveštaja, specifičnost grana industrija
- Projekcija novčanih tokova - pretpostavke na kojima se baziraju projekcije, analiza isplativosti projekta „cash flow tool“
- Kreditna aplikacija u svrhu jasne prezentacije klijenta i industrije - delovi kreditne aplikacije, suština kreditne aplikacije, kako pojasniti zahtev na pravi način, četiri veštine uspešnih pregovarača

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogući dublje razumevanje sveobuhvatnog procesa kreditne analize i procene kreditnog rizika za plasmane korporativnim klijentima, sa posebnim akcentom na razumevanje parametara kao karakteristika poslovanja i finansijskog stanja preduzeća koja obavljaju različite delatnosti. Osnovna ideja je da predavač, kroz brojne praktične primere koji se odnose na preduzeća iz različitih delatnosti, učesnicima pruži mogućnost maksimalne praktične primenljivosti u svakodnevnom radu.

Kome je seminar namenjen?

Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionih delova analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionih 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

Željko Kišić

9. INTERNA REVIZIJA U BANKARSTVU

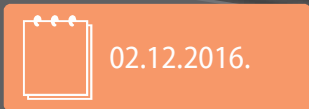
Kratak sadržaj modula:

- Osvrt na Standarde interne revizije, Povelju i Etički kodeks internih revizora
- Kako pozicionirati internu reviziju u banci, osiguravajući integritet i efikasnost funkcije?
- Značaj planiranja rada interne revizije i metodološki pristupi u praksi?
- Izvođenje projekata interne revizije i najbolje prakse:
 - Priprema i planiranje revizije
 - Utvrđivanje ciljeva kontrola i očekivanih kontrola
 - Utvrđivanje i identifikovanje sistema
 - Identifikovanje internih kontrola
 - Ocena kontrola
 - Testiranje kontrola
 - Donošenje zaključaka
 - Revizorski izveštaj i akcioni plan
- Klasifikacija i praćenje izdatih preporuka/akcionih planova, kako prevazići izazove?
- Veštine i znanja koja se očekuju od dobrog revizora. Značaj efektivne i pravovremene komunikacije
- Saradnja sa upravnim odborom, odborom za reviziju i izvršnim menadžmentom, ključnim partnerima internih revizora

Cilj seminara

Cilj seminara je da pruži uvid u dobru praksu organizacije, postavke i izvršenja zadataka interne revizije, sa akcentom na iskustva i zahteve bankarske industrije. Seminar će pružiti odgovore kako pristupiti planiranju i dati osnovne alate i metodologije za primenu, takođe obuhvatiće i uvid u proces pripreme i izvođenja projekata interne revizije u skladu sa dobrom praksom i Standardima interne revizije (MOPP). Učesnici će biti u prilici da kroz radionice, razmenu iskustva, dobiju odgovore na praktične dileme sa kojima se svakodnevno susreću u radu.

Važan deo seminara obuhvata pregled veštine i znanja koja se očekuju od internih revizora, kako bi uspešno obavljali svoje dužnosti, dok će posebna pažnja biti posvećena efektivnoj komunikaciji i saradnji sa ključnim interesnim stranama u organizaciji.



Seminar i teme za dublje razmatranje će biti prilagođene profilu učesnika.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

- Zaposlenima u internoj reviziji i internoj kontroli
- Menadžerima i rukovodiocima svih profila (upravljanje rizicima, poslovanje sa stanovništvom, poslovanje sa privredom, pravna služba, služba usklađenosti poslovanja, sprečavanje pranja novca, naplata potraživanja i sl.)
- Članovima upravnih odbora i odbora za reviziju, kao i drugih nadzornih organa

Privredna društva

- Zaposlenima u internoj reviziji i internoj kontroli,
- Članovima upravnih odbora i odbora za reviziju, kao i drugih nadzornih organa,
- Izvršnim rukovodiocima.

Budućim internim revizorima koji žele da se upoznaju sa ovom profesijom

Predavač

Nemanja Krstić



10. BUSINESS VS RISK - SA FOKUSOM NA KREDITNU ANALIZU I PROCENU KREDITNOG RIZIKA

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje uloge Business-a i Risk-a u kreditnom procesu - sagledavanje različitosti u analitičkom pristupu bussiness i risk analitičara. Fokus na jačanje svesti o kreditnom riziku
- Bussiness 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– bussiness 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 bussiness 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 (bussiness i risk) oblasti poslovanja, koje poseduje naš cenjeni predavač. Poseban benefit seminara je simulacija kreditnog odbora sa dodelom „bussiness“ i „risk“ uloga učesnicima u cilju donošenja odluka o pojedinačnom plasmanu, a na osnovu pažljivo odabranih praktičnih primera.



08-09.12.2016.

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



11. FINANCE FOR NON FINANCE

Kratak sadržaj modula:

- Finansijska funkcija u bankama (organizacija, uloga, veza sa ostalim funkcijama)
- Zakonska regulativa koja reguliše finansijsku funkciju u bankama
- Sagledavanje specifičnosti finansijskih izveštaja banaka
- Bilans stanja kao slika imovine / investicija banke i njenih izvora finansiranja (osnovne pozicije)
- Bilans uspeha kao slika uspešnosti poslovanja (osnovne pozicije)
- Finansijski izveštaji kao predmet analiza trećih lica (investitora, kreditora, rejting agencija)
- Finansijski izveštaji kao osnova za donošenje poslovnih odluka
- Najvažniji pokazatelji poslovanja (adekvatnost kapitala, likvidnosti, profitabilnost, ROE, ROA i njihova međusobna povezanost)
- Komponente kamatne stope kao cene proizvoda banke
- Planiranje i kontrola kao jedna od osnovnih uloga finansijske funkcije

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogući učesnicima:

- Razumevanje specifičnosti finansijske funkcije u bankama i njene veze sa ostalim funkcijama
- Sticanje opšte slike o zakonskom okviru koji reguliše finansijsku funkciju u bankama
- Usvajanje osnovne finansijske terminologije
- Razumevanje finansijskih izveštaja banke i njihovih osnovnih komponenti
- Razumevanje osnovnih komponenti cene bankarskih proizvoda



12-13.12.2016.

- Razumevanje efekata poslovnih aktivnosti na finansijske izveštaje banke
- Bolje razumevanje odluka menadžmenta i njihovog uticaja na finansijski rezultat

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

- Zaposleni u bankama koji ne obavljaju poslove vezane za finansije, a kojima je, u svakodnevnom radu, neophodno da razumeju osnovne koncepte poslovnih finansija
- Zaposleni u prodaji i marketingu, administraciji, IT-ju i HR-u
- Početnici u organizacionim delovima zaduženim za upravljanje finansijama.

Predavač

Mirjana Dragojlović





Kratke biografije predavača

MIRJANA DRAGOJLOVIĆ je karijeru započela u revizorskoj firmi Deloitte, gde je provela tri godine radeći na projektima revizije finansijskih izveštaja preduzeća i banaka u Srbiji, Bosni i Hercegovini i Crnog Gori. Posедуje više od 12 godina bankarskog iskustva stečenog u ProCredit Bank Srbija i Marfin Bank a.d. Beograd. Od 2006. godine je na pozicijama višeg menadžmenta u oblasti finansija i upravljanja rizicima sa fokusom na unapređenju finansijske efikasnosti institucije, implementaciji strateškog planiranja, definisanju optimalne finansijske strukture i komunikaciji sa kreditorima. Mirjana je zadužena za upravljanje procesima u banci koji uključuju: budžetiranje i planiranje, finansijski kontroling, statutarно finansijsko izveštavanje u skladu sa IFRS, poresku optimizaciju, izveštavanje za potrebe donošenja poslovnih odluka, profitabilnost proizvoda, odnose sa IT sektorom, upravljanje i optimizaciju kapitala. Mirjana poseduje i znanja iz oblasti upravljanja rizicima koja uključuju upravljanje portfoliom, klasifikaciju rizične aktive i

politike ispravke vrednosti i rezervisanja, upravljanje tržišnim rizicima i operativnim rizikom. Bila je učesnik većeg broja internih i eksternih edukacija iz oblasti računovodstva, finansija i upravljanja rizicima. Takođe bila je angažovana i kao interni trener u banci za oblasti povezane sa poslovima finansija i upravljanja rizicima.

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 društvima (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, restrukturiranja, sistema unapređenja kvaliteta, liderstva i dr.

NEMANJA KRSTIĆ je diplomirao na master studijama Fakulteta Organizacionih Nauka u Beogradu 2010. godine. Posедуje više od 8 godina bankarskog iskustva stečenog u nekoliko banaka u Srbiji (Raiffeisen banka, Alpha Banka, Eurobank), kao i međunarodnu licencu Certified Internal Auditor (CIA) i Certified Risk Management in Audit (CRMA). Od 2014 godine zaposlen je u Telenor banci gde je karijeru započeo na poziciji rukovodioca Službe Interne revizije, a od 2016 godine preuzeo je ulogu rukovodioca Službe Upravljanja Rizicima. Zadužen je za celokupan proces upravljanja kreditnim, tržišnim i operativnim rizicima, definisanjem kreditnih politika, procesuiranjem i odobravanjem kreditnih zahteva, naplatom spornih potraživanja, kao i upravljanjem rizicima informacija i informacionih sistema.

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.

NENAD PIPER se nakon završenog Ekonomskog fakulteta opredelio za oblast bankarstva u delu kreditne analize i upravljanja rizicima. Svoje desetogodišnje bankarsko iskustvo stekao u Komercijalnoj banci a.d.

Beograd, ProCredit Bank a.d. Beograd i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2015. zaposlen na poziciji specijaliste u kreditnoj analizi u Banca Intesa a.d. Beograd u segmentu SME klijenata. Tokom svoje bankarske karijere bavio se kreditnom analizom i „underwriting-om“, uz posedovanje autorizacije za donošenje kreditnih odluka. Nakon toga radio na poziciji koordinatora za upravljanje rizicima (tržišni rizici, operativni rizici i

bezbednost informacija), čime je kompletirao svoje kompetencije i znanje u upravljanju rizicima u bankarskom sektoru. Održao veliki broj internih trening programa na temu kreditne analize, procene kreditnog rizika, uticaja makroekonomskih faktora na kreditni rizik i aktivno učestvovao u pripremi alata i dokumenata za unapređenje kreditne analize u domenu agro biznisa i SME.

NENAD RATKOV poseduje više od 15 godina radnog iskustva, od čega 10 godina na senior-menadžment pozicijama. Bavio se upravljanjem u finansijskim institucijama (poslovnoj banci i lizing kompaniji-na poziciji izvršnog direktora) i u realnom sektoru (na poziciji generalnog direktora velikog privrednog društva koje pripada agro i prehrambenoj industriji). Angažovan je kao konsultant od strane banaka u domenu analiza i razvoja agro-poslovanja. Nenad ima zvanje diplomiranog inženjera mašinstva, a svoje akademsko znanje je proširio na bankarskoj akademiji u Frankfurtu.

Inženjerska logika zajedno sa ekonomskim znanjima i praktično implementiranim menadžment alatima u različitim sektorima učinili su da se pristupanje, sagledavanje i rešavanje poslovnih izazova se odvija na nsvakidašnje kreativan i sveobuhvatan, a opet inženjerski precizan način, što konačnom rešenju daje suštinski kvalitet i originalnost. Refleksija navedenog je najbolje vidljiva tokom izlaganja i diskusija na njegovim treninzima.

ANDRIJA VUKOVIĆ je bankarsko iskustvo stekao na poslovima u Raiffeisen banci a.d. Beograd i Eurobank a.d. Beograd na poziciji zamenika direktora Direkcije za poslovanje sa velikim korporativnim klijentima (Deputy Head of Large Corporate Department). Od 2016. godine vodi Sektor za prevenciju i upravljanje rizičnim plasmanima u Komercijalnoj banci. 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 poznavao 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 i ima poziciju Šef odeljenja za EWS&Monitoring. Takođe, prethodno je bio angažovan na pozicijama u okviru Direkcije za poslovanje sa mikro preduzećima i preduzetnicima, imao funkciju zamenika direktora Preduzetničkog centra i upravljao njegovim ukupnim poslovanjem. 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.