

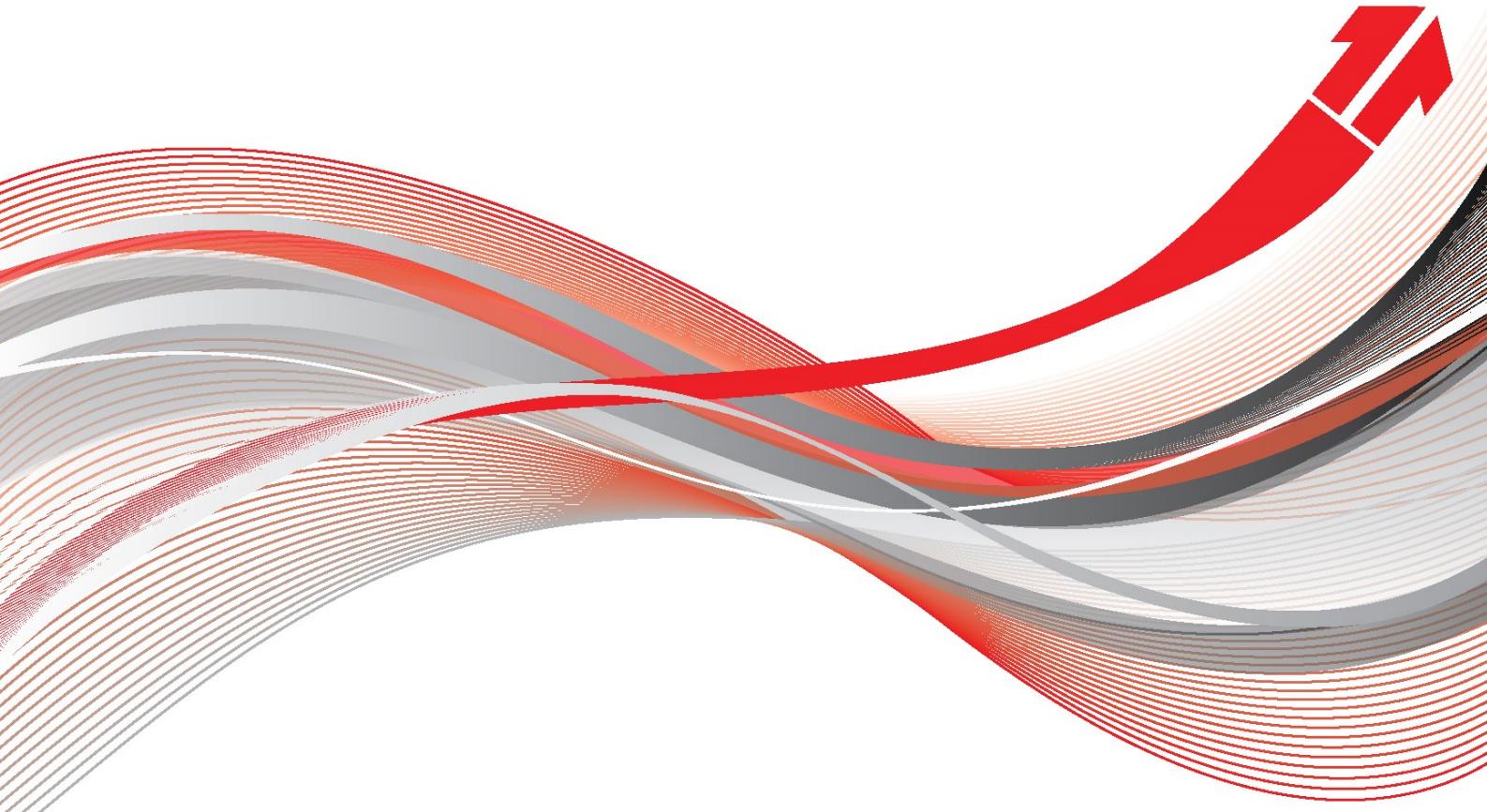


**POZIV NA OTVORENI  
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*„Banka iz ugla klijenta, klijent iz  
ugla banke“*

**Termin: 04. novembar 2016.**

**Beograd**



## Opis 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.

- ✓ **Razumevanje glavnih motiva poslovanja preduzeća** - sagledavanje čime se preduzeće rukovodi u donošenju odluka i na koji način razmišlja o planovima za razvoj poslovanja
- ✓ **Razumevanje glavnih motiva poslovanja banke** – predstavljanje poslovanja banke i načina na koji banka ostvaruje svoje ciljeve u poslovanju
- ✓ **Sličnosti i razlike između poslovanja preduzeća i banke** – daje uvid u to šta je zajedničko, a šta različito u poslovanju preduzeća odnosno banke
- ✓ **Odabir banke od strane preduzeća i odabir klijenta od strane banke** – pruža uvid u to na koji način preduzeće odabira banku ili banke sa kojima će da sarađuje kao i pogled na koji način banka odabira klijenta sa kojim će da sarađuje
- ✓ **Kako klijent vidi proces kreditiranja u banci, a kako taj proces zaista funkcioniše** – daje objašnjenje načina funkcionisanja kreditnog procesa u banci i svih faza ovog procesa do plasmana sredstava
- ✓ **Odabir pravog kreditnog proizvoda** – opisuje na koji način može da se odabere adekvatan kreditni proizvod za klijenta i banku
- ✓ **Šta znači kašnjenje u otplati kredita iz ugla klijenta, a šta iz ugla banke** – približava proces rešavanja problema u otplati kredita u bankama i prikazuje kako to izgleda iz ugla klijenta, a kako iz ugla banke

## Sadržaj

### Modul 1 – Motivi poslovanja preduzeća

- *Okruženje u kome preduzeće posluje*
- *Način osnivanja preduzeća i njegovog poslovanja*
- *Ciljevi poslovanja, način planiranja i kontrole*
- *Organizacija poslovanja preduzeća*
- *Donošenje odluka u preduzeću*

### Modul 2 – Motivi poslovanja banke

- *Okruženje u kome banka posluje*
- *Način osnivanja banke i odgovornosti*
- *Strategija poslovanja i ciljevi u poslovanju*
- *Način donošenja odluka u banci*

**Modul 3 – Sličnosti i razlike u poslovanju preduzeća i banke**

- Koje su sličnosti u poslovanju preduzeća i banke
- Koje su glavne razlike u poslovanju
- Međuzavisnost i poslovna saradnja preduzeća i banaka
- Ko na kraju ostvaruje profit?

**Modul 4 – Kako preduzeće bira banku?**

- Prva banka u kojoj je preduzeće otvorilo račun
- Sagledavanje potreba preduzeća za proizvodima i uslugama banke
- Širina proizvoda koje banka nudi i odabir banke
- Da li je cena jedina bitna?

**Modul 5 – Kako banka bira klijente?**

- Strategija poslovanja banke
- Kreditna politika banke i risk apetit banke
- Rejtingovanje klijenata
- Postoje li poželjni / nepoželjni klijenti za banku
- Koliko banka zarađuje od klijenta?

**Modul 6 – Proces kreditiranja u banci**

- Kako funkcioniše kreditni proces u banci
- Učesnici i donosioци odluka u kreditnom procesu
- Trajanje kreditnog procesa iz ugla banke i ugla klijenta
- Kako prihvati krajnju odluku banke o kreditiranju?

**Modul 7 – Koji je pravi kreditni proizvod za klijenta**

- Koji je pravi početni korak u kreditnom procesu (zahtev klijenta ili ponuda banke)?
- Pod kojim uslovima klijent želi da koristi kredit / šta banka nudi klijentu
- Cost-benefit analiza ponude
- Problemi usled korišćenja neadekvatnog proizvoda sa stanovišta klijenta i banke

**Modul 8 – Kašnjenje u otplati kredita**

- Kako izgleda kašnjenje u otplati iz ugla klijenta / iz ugla banke
- Kreditna istorija klijenta kao osnov za dalje plasmane
- Šta se dešava u banci kad klijenta kasni (uticaj na likvidnost i profitabilnost banke)
- Na koji način banka reaguje u slučaju kašnjenja

## Ciljna grupa

### **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.

## Benefiti za učesnika

Razumevanje glavnih motiva poslovanja predućeća s jedne i glavnih motiva poslovanja banke s druge strane. Upoređujući sličnosti i razlike, biće predstavljeno na koji način klijent bira banku i na koji način banka bira klijenta. Učesnici će biti u prilici da vide kako kreditni proces deluje iz ugla klijenta, a kako iz bančinog ugla, kao i kakve posledice nosi krajnja odluka o odobrenju /odbijanju kreditne aplikacije. Takođe, radionica nudi mogućnost unapređenja znanja u strukturiranju transakcije zajedno sa klijentom kako bi kreditni proizvod odgovarao obema ugovornim stranama. Na kraju treninga biće razmatранo kako izgleda kada klijent kasni u otplati i kakve to posledice ima za njega i za banku. Trening će biti propraćen praktičnom simulacijom kreditnog procesa (podnošenje zahteva klijenta, odobravanja proizvoda od strane kreditnog odbora banke i korišćenja kreditnog proizvoda u banci) i sagledavanja kakve su konsekvene donete odluke.

## Broj učesnika, trajanje i datumi

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 04. novembar 2016. godine
- Mesto održavanja: Hotel Palace, Beograd

## Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna i prvenstveno zasnovana na praktičnom iskustvu 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 odgovora

## Satnica

08.45 – 09.00 Dolazak učesnika

09.00 – 10.30 **Obuka**

10.30 – 11.00 *Kafe pauza*

11.00 – 12.30 **Obuka**

12.30 – 13.30 *Pauza za ručak*

13.30 – 15.00 **Obuka**

15.00 – 15.30 *Kafe 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.

## *„Banka iz ugla klijenta, klijent iz ugla banke“*

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

**Nenad Piper** je nakon završenog Ekonomskog fakulteta opredelio se 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 autorizaciju 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 sektru.

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.

### Cena

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](mailto:office@finnok.com)  
[vojislav.doder@finnok.com](mailto:vojislav.doder@finnok.com)

**Finnok edukacija i konsalting doo**