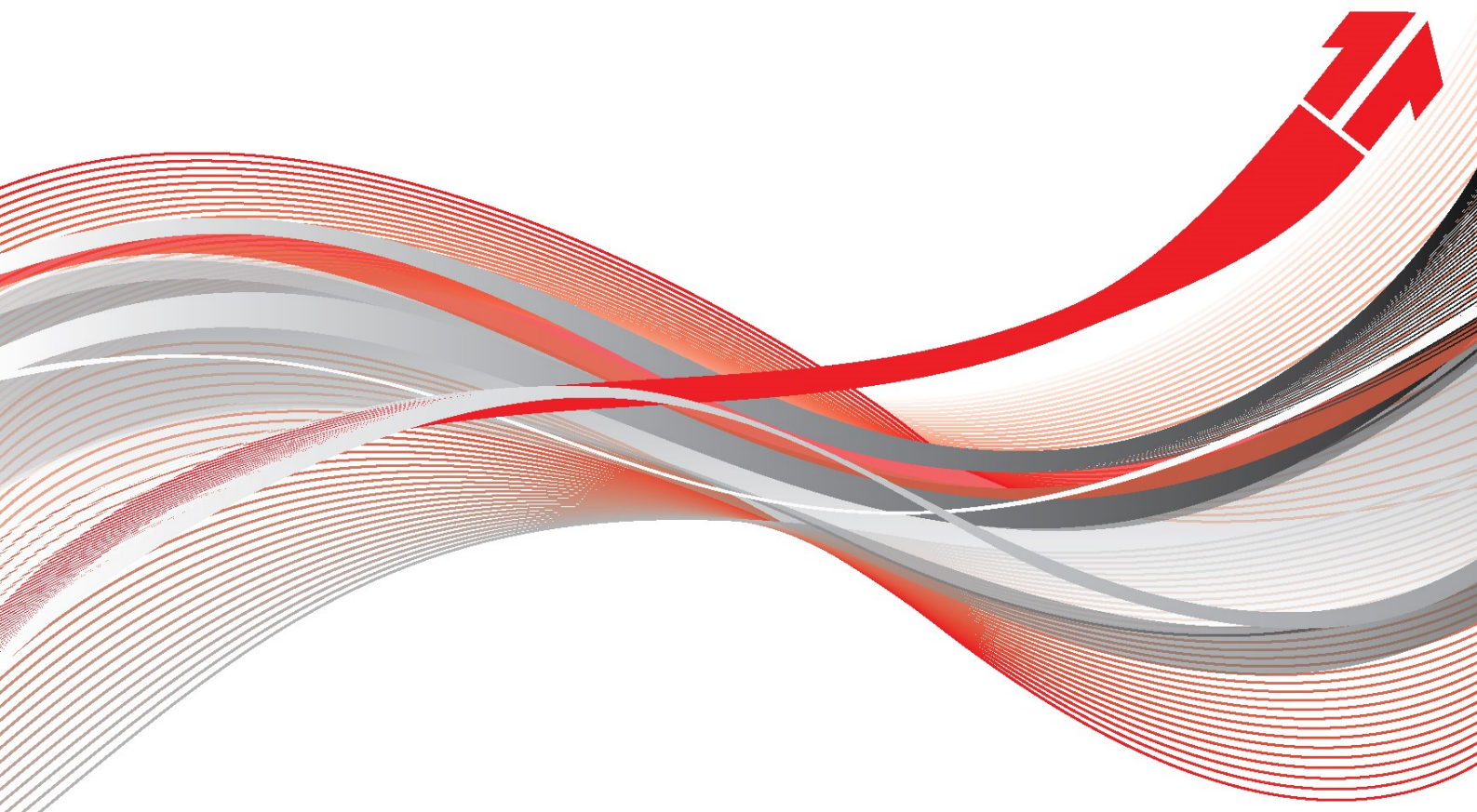


**POZIV NA OTVORENI
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*Upravljanje rizičnim plasmanima
(WORKOUT) sa osvrtom na UPPR*

Termin: 27. i 28. februar 2017.



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
- ✓ Institut UPPR kao često primenjivani model restrukturiranja
- ✓ 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
- 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 – UPPR

- *Pojam UPPR i okolnosti primene*
- *Sadržina UPPR-a*
- *Mere za sprovođenje UPPR-a*
- *Ocena izvodljivosti UPPR*

Modul 7 – Strategije naplate

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

Modul 8 – Faktori uspeha strategija naplate, naučene lekcije i uticaj WO na ostale poslovne funkcije

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

Ciljna grupa

Seminar je namenjen pre svega zaposlenima u bankama 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. Najveću korist od seminara mogu imati zaposleni bez prethodnog iskustva ili sa malim prethodnim iskustvom u obavljanju poslova naplate.

Benefiti za učesnika

Razumevanje specifičnosti upravljanja rizičnim plasmanima i specifičnih okolnosti koje se mogu desiti u situaciji naplate rizičnog plasmata. 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: 27. i 28. februar 2017. godine

- Mesto održavanja: 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	<i>Pauza</i>
11.00 – 12.30	Obuka
12.30 – 13.30	<i>Pauza za ručak-ketering</i>
13.30 – 15.00	Obuka
15.00 – 15.30	<i>Pauza</i>
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 primenljivosti 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. **Posедуje 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 **radio je u Odeljenju za restrukturiranje**, na poziciji **Senior officer za poslove restrukturiranja**. Od 2016 Bojan je na poziciji **Šefa odeljenja za Rane signale upozorenja i monitoring**. Aktivno je uključen u **rad 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 razne oblasti iz domena kreditnih rizika i naplate plasmana**.

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 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

Finnok edukacija i konsalting doo