

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 slučaja
- 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 catering 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
15.02. do 30.06.2017. 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 pojediničnog 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.



27-28.02.2017.

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



16-17.03.2017.

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 servisiraju agro-klijente, bolje razumeti poslovanje svojih klijenata, te će biti u stanju da im nude pravovremeno adekvatne bankarske proizvode, što će povećati plasman proizvoda a delom umanjiti i rizik tih plasmana, dok će zaposleni koji se bave procenom rizika i analizom poslovanja agro-klijenata kvalitetnije sagledavati rizike u agro-sektoru i u poslovanju konkretnog klijenta i time temeljnije analizirati njegove poslovne aktivnosti.



Institucija koja uputi svoje zaposlene na ovaj trening dobija kratkoročno i dugoročno, kako na povećanju plasmana tako i na boljem upravljanju 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. KREDITNA ANALIZA I PROCENA KREDITNOG RIZIKA RETAIL KLIJENATA (MIKRO KLIJENTI, PREDUZETNICI I FIZIČKA LICA)

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.



03-04.04.2017.

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 skoringa 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

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



20-21.04.2017.

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 odabranih 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

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



18-19.05.2017.

Kratak sadržaj modula:

- **Uvod u 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
- **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 i zaključke po pitanju istih
- **Projekcija novčanih tokova** - Pretpostavke na kojima baziramo 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 privrednim društvima, 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 primenivosti u svakodnevnom radu.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

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

6. UNAPREĐENJE PRODAJNIH VEŠTINA I EFIKASNOSTI PRODAJE BANKARSKIH PROIZVODA

Kratak sadržaj modula:

- Osnovni elementi teorije prodaje - šta je suština prodaje bankarskih proizvoda;
- Koje su najčešće greške prodavaca bankarskih proizvoda i kako ih izbeći?
- Magični krug prodaje - 4 faze procesa prodaje;
- Kako napraviti dobar plan prodajnih aktivnosti i racionalno rasporediti vreme?
- Koji način kontakta sa klijentom odabrati i kako stvoriti mogućnost da se zaključi prodaja?
- Kako voditi sastanak sa klijentima, ponuditi adekvatan bankarski proizvod i zaključiti posao?
- Na koji način planirati naredne korake i aktivnosti;



08-09.06.2017.

Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući unapređenje prodajnih veština i efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda, kroz edukaciju učesnika o osnovnim elementima i fazama procesa prodaje, ukazivanje na najčešće greške prodavaca bankarskih proizvoda i pružanje saveta o tome kako ih izbeći. Učesnici će biti u prilici da proces prodaje sagledaju kroz sve njegove faze i upoznaju se sa specifičnostima i najbitnijim elementima svake od njih, uz praktične primere i zadatke. Posebna pažnja će biti posvećena unapređenju prodajnih veština u direktnom kontaktu sa klijentima na sastanku kao najbitnijoj fazi svakog procesa prodaje, gde će kroz niz praktičnih primera i aktivno učešće polaznika seminara biti prezentovan osnovni model strukture i toka prodajnog sastanka, način na koji se može zadobiti poverenje klijenata, pitanja koja treba postavljati u cilju identifikacije potreba klijenta, način na koji klijentu predstaviti ponudu, prevazići otpor i primedbe i zaključiti posao, tj. napraviti prodaju.

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

Ratko Hajder





Kratke biografije predavača

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 **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 **učesće 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**.

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 nesvakidašnje 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.

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.** Posедуje 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

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.

RATKO HAJDER ima preko **15 godina radnog iskustva**, od čega 12 godina u bankarstvu. Nakon završenog Ekonomskog fakulteta i nekoliko godina provedenih u realnom sektoru, karijeru u bankarstvu je započeo u Raiffeisen banci a.d. Beograd, gde je bio zadužen za poslovanje sa mikro

preduzećima i preduzetnicima, od samog početka razvoja tog segmenta poslovanja, kao **rukovodilac Odeljenja za prodaju mikro klijentima** (Head of Micro Sales Department). Poslednjih 6 godina je zaposlen u VTB Banci a.d. Beograd na mestu **rukovodioca Odeljenja za mala i srednja preduzeća** (Head of SME Department). S obzirom na ekspertizu u domenu prodaje bankarskih proizvoda pravnim licima, **učestvovao je u nekoliko projekata i održao veliki broj internih trening programa na temu unapređenja efikasnosti prodaje i prodajnih veština u radu sa ovim segmentom klijenata.**

