

**POZIV NA OTVORENI
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*Kreditna analiza i procena
kreditnog rizika retail klijenata
(mikro klijenti, preduzetnici i
fizička lica)*

Termin: 16. i 17. novembar 2017.



Opis seminara

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

- ✓ **specifičnosti mikro klijenata, preduzetnika i fizičkih lica** u cilju lakšeg uočavanja faktora kreditnog rizika i njegove minimizacije
- ✓ razmatranje **kvalitativnih faktora** u cilju minimizacije kreditnog rizika
- ✓ razumevanje **finansijskih izveštaja** i njihovih nedostataka kod analize kreditne sposobnosti mikro klijenata i preduzetnika
- ✓ **veličina lične imovine kao pomoćni kriterijum u oceni kreditne sposobnosti**
- ✓ koncept **kreditne aplikacije** i sagledavanja *Risk i Retail* ugla kreditne aplikacije
- ✓ rešavanje dileme **ročnosti kredita** za obrtna sredstva
- ✓ **procena rizika i razumevanje finansijskih implikacija procenjenog rizika.**

Sadržaj

Modul 1 - Uvod u kreditni rizik retail klijenata

- *Kreditni rizik - pojam i merenje*
- *Upravljanje kreditnim rizikom – razumevanje sveobuhvatnog koncepta kreditnog rizika i načina na koji se upravlja kreditnim rizikom*

Modul 2 – Uticaj zakonske regulative na procenu kreditne sposobnosti retail klijenata

- *Primeri*

Modul 3a – Sagledavanje specifičnosti mikro klijenata i preduzetnika

- *Trajanje životnog ciklusa*
- *Nesklad između razvoja preduzeća i poslovnog rasto*
- *Glad za gotovinom*
- *Postojanje prikrivenih povezanih lica*
- *Neadekvatno knjigovodstvo*
- *Postojanje latentnih rezervi i skrivenog gubitka*
- *Razumevanje nesklada između priliva koje mikro klijenti imaju i evidentiranih prihoda u bilansu uspeha*
- *Spojenost upravljačke i vlasničke funkcije*
- *Primeri*

Modul 3b – Sagledavanje specifičnosti fizičkog lica

- *Rad po ugovoru na određeno vreme*

- *Velika oscilatornost u visini priliva po osnovu zarade*
- *Visoka zaduženost koja nije obuhvaćena Izveštajem KB*
- *Povezanost klijenta i poslodavca*
- *Kupovina nepokretnosti od najbližih srodnika*
- *Postojanje dodatnih prihoda*
- *Primeri*

Modul 4a – Kvalitativna i kvantitativna analiza mikro klijenti i preduzetnici

- *Položaj na robnom i finansijskom tržištu*
- *Tehničko tehnološka opremljenost*
- *Kadrovska struktura*
- *Veličina lične imovine kao pomoćni kriterijum u oceni kreditne sposobnosti*
- *Analiza pojedinačnih finansijskih izveštaja, konsolidovanih finansijskih izveštaja, pomoćne dokumentacije, biznis plana*
- *Racio analiza*
- *Analiza i simulacija efekata potencijalnog plasmana na imovinski položaj i rezultat mikro klijenata i preduzetnika*
- *Interni rejting i klasifikacija u procesu odobravanja plasmana*
- *Analiza kreditne sposobnosti*
- *Primeri*

Modul 4b – Analiza kreditne sposobnosti fizičkih lica

- *Visina zarade*
- *Izvesnost zarade u kreditnom periodu*
- *Obrazovanje klijenta i mesto zaposlenja*
- *Ocena poslovanja poslodavca*
- *Ponašanje klijenata kod prethodnih kreditnih zaduženja*
- *Primeri*

Modul 5 – Kreditna aplikacija retail klijenata

- *Koncept kreditne aplikacije – sa ciljem razumevanja kako kratko, a jasno, prezentovati suštinu*
- *Sušтина kreditne aplikacije*
- *Delovi kreditne aplikacije i značaj adekvatnog strukturiranja podataka, sa ciljem donošenja odluka*
- *Adekvatno obrazloženje zahteva i strukturiranje transakcije*
- *Primeri*

Modul 6 – Sagledavanja *Risk i Retail* ugla kreditne aplikacije

- Šta treba da bude fokus *Retail* dela kreditnog predloga
- Šta treba da bude fokus *Risk* dela kreditnog zahteva
- Gde je granica kompromisa?
- Razumeti različitost ugla posmatranja različitih organizacionih delova banke - kako imati „deal“, ali na prihvatljiv risk način?
- Primeri.

Ciljna grupa

Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces odobravanja plasmana i kontrolu kreditnog rizika retail klijenata i drugim licima čija poslovna aktivnost je povezana mikro klijentima i fizičkim licima: risk analitičari, analitičari, account menadžeri, analitičari u službama finansija preduzeća, interni revizori i dr.

Benefiti za učesnika

Razumevanje specifičnosti mikro klijenata i fizičkih lica, načina utvrđivanja kreditne sposobnosti, uticaja zakonske regulativne na utvrđivanje kreditne sposobnosti, kao i sveobuhvatnog koncepta kreditne analize i procene kreditnog rizika. Razumevanje koncepta kreditne aplikacije i sagledavanje različitog pristupa u *retail i risk* analizi, kao i načine kako kratko, a jasno, prezentovati suštinu, sa ciljem donošenja odluka. Učesnici će imati priliku da nauče i unaprede stečena znanja u domenu analize kvalitativnih i kvantitativnih (finansijskih) pokazatelja, razumeti razliku između kratkoročnog i dugoročnog finansiranja, značaj i načine projektovanja novčanih tokova i dr.

Broj učesnika, trajanje, datumi i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 16. i 17. novembar 2017. godine
- Mesto održavanja: TBD, 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 slučaja
- 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 - catering</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

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.** Posедује 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.

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