



Plan otvorenih seminara

(za period 15.01. do 15.06.2018. godine)

O Nama.....	3
Plan otvorenih seminara	
BUSSINESS VS RISK	
sa fokusom na kreditnu analizu i procenu kreditnog rizika.....	4
Predavač: Željko Kišić / 25.01. - 26.01.2018.	
Specifičnosti i identifikacija faktora kreditnog rizika u AGROBIZNISU	
u cilju kvalitetnije kreditne analize i minimizacije rizika.....	6
Predavač: Ivica Mišić / 22.02. - 23.02.2018.	
Ocena isplativosti investicije klijenta iz ugla finansijskih institucija.....	8
Predavač: Željko Kišić / 01.03. - 02.03.2018.	
Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja.....	10
Predavač: Nenad Piper / 22.03. - 23.03.2018.	
Finansije za nefinansijere.....	12
Predavač: Ivana Višnjić / 12.04. - 13.04.2018.	
Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti.....	14
Predavač: Vuk Glišić / 26.04. - 27.04.2018.	
Kreditna analiza micro i SME klijenata.....	16
Predavač: Bojan Žarković / 10.05. - 11.05.2018.	
Ocena kreditnog boniteta za jedinice lokalne samouprave.....	18
Predavač: Željko Kišić / 25.05.2018.	
Prezentacijske veštine.....	20
Predavač: Vuk Glišić / 08.06.2018.	
IPARD.....	22
Predavači: Milorad Jocković, Mirjana Mijailović / TBD	
Kratke biografije predavača.....	25
Trening metode i pristup.....	29
Cena.....	29

FINNOK

EDUCATION & CONSULTING

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 pojedičanog 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.

1. BUSSINESS VS RISK - sa fokusom na kreditnu analizu i procenu kreditnog rizika

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje uloge Bussiness-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 i 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.



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

2. Specifičnosti i identifikacija faktora kreditnog rizika u AGROBIZNISU u cilju kvalitetnije kreditne analize i minimizacije rizika

Kratak sadržaj modula:

- Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje u cilju lakšeg uočavanja faktora kreditnog rizika i njegove minimizacije
- Adekvatno strukturiranje proizvoda u zavisnosti od linije proizvodnje
- Razmatranje kvalitativnih faktora u cilju minimizacije kreditnog rizika
- Razumevanje finansijskih izveštaja i njihovih nedostataka kod analize kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava
- Korišćenje alternativnih i naprednih metoda za utvrđivanje kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava (kalkulacije, planski bilansi, novčani tokovi...)
- Veličina gazdinstva i njegova osetljivost na tržišna kretanja
- Koncept kreditne aplikacije i sagledavanja Risk i Retail ugla kreditne aplikacije
- Procena rizika i razumevanje finansijskih implikacija procjenjenog rizika.



Cilj seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje specifičnosti poljoprivredne proizvodnje i načina utvrđivanja kreditne sposobnosti, uticaja zakonske regulativne na utvrđivanje kreditne sposovnosti, kao i sveobuhvatnog koncepta kreditne analize i procene kreditnog rizika za poljoprivredna gazdinstva. Razumevanje koncepta kreditne aplikacije i sagledavanje različitog pristupa u retail i risk analizi, kao i načina 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 poljoprivrednih gazdinstava, razumeju razliku između kratkoročnog i dugoročnog finansiranja, planske i obračunske kalkulacije, značaja i načina projektovanja novčanih tokova i dr.

Kome je seminar namenjen?

Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces odobravanja plasmana i kontrolu kreditnog rizika poljoprivrednim gazdinstvima i drugim licima čija poslovna aktivnost je povezana sa agrobiznisom: risk analitičari, analitičari, account menadžeri, analitičari u službama finansija preduzeća u domenu agro delatnosti, rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa poljoprivrednicima, interni revizori i dr.

Predavač
Ivica Mišić



3. Ocena isplativosti investicije klijenta iz ugla finansijskih institucija

Kratak sadržaj modula:

- Pojam kreditnog rizika
- Pojam **EBITDA** i Racio finansijskog leverage
- Pojam otplanog kapaciteta
- Novčani tokovi statički i dinamički pristup
- Slobodni novčani tokovi
- **DSCR RACIO**
- Diskontovana vrednost slobodnih novčanih tokova



Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući pravovremeno razumevanje pojma otplatnog kapaciteta, kroz edukaciju učesnika o načinu računanja otplatnog kapaciteta i njegovim ključnim elementima. Takođe učesnici kroz primere treba da unaprede znanje u prepoznavanju investicija koje su korisne i koje generišu dovoljno prinosa da otplatni kapacitet istih nije upitan.

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.

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Predavač
Željko Kišić

4. Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja

Kratak sadržaj modula:

Iz ugla preduzeća:

- Sagledavanje postojećeg poslovnog modela preduzeća i načina njegovog finansiranja
- Očekivane promene poslovanja kao okidač za dodatno finansiranje
- Finansijska analiza kao alat za ocenu potreba za finansiranjem
- Odakle proističe potreba za dodatnim finansiranjem?
- Čiji je zadatak da utvrdi potrebu za dodatnim finansiranjem?
- Kako pričati sa bankarima o dodatnom finansiranju?

Iz ugla banke:

- Kako account menadžeri pristupaju klijentu – nuditi proizvod ili čekati zahtev za finansiranje?
- Koji finansijski parametri olakšavaju brzu ocenu finansijskog položaja preduzeća
- Na šta obratiti pažnju prilikom strukturiranja transakcije
- Kreditna analiza kao alat za sagledavanje finansijskog modela preduzeća
- Formiranje pravog kreditnog proizvoda za klijenta
- Kako do optimalne strukture finansiranja?

Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući sagledavanje ukupnog procesa finansiranja – od potrebe za finansiranjem nastale u preduzeću do formiranja optimalne strukture finansiranja. Seminar obuhvata proces donošenja odluke u preduzeću o potrebi za finansiranjem s jedne strane i vodi kroz sve faze kreditnog procesa u okviru banke s druge. Koncept seminara je takav da u njemu mogu da učestvuju svi – od onih koji planiraju budžetiranje u preduzeću do kreditnih analitičara u bankama koji predlažu transakciju. Kroz mnoge slikovite primere, seminar vodi do srži finansijske analize i pravi sponu između stvarnih potreba za finansiranjem i optimalne strukture finansiranja preduzeća.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom
- Kreditni analitičari

Preduzeća – zaposleni u računovodstvu, finansijskom planiranju, odnosima sa bankama

Predavač
Nenad Piper



5. Finansije za nefinansijere

Kratak sadržaj modula:

Razumevanje osnovnih delova finansija u cilju strateškog upravljanja kompanijom, na osnovu kvantitativnih pokazatelja nad istorijskim podacima i planovima kroz tri modula:

- **Računovodstvo** kao sistematsko i sveobuhvatno evidentiranje finansijskih transakcija koje se odnose na poslovanje, kao proces sumiranja, analiziranja i izveštavanja ovih transakcija. Finansijski izveštaji predstavljaju sažeti pregled hiljada finansijskih transakcija. Računovodstvo je jedna od ključnih funkcija u gotovo svakom poslu.
- **Controlling** kao menadžment aktivnost koja polazi od ciljeva i usmerava sve odluke u svrhu ostvarivanja tih ciljeva. On predstavlja proces identifikacije, merenja, analiza, tumačenja i prenošenja informacija za ostvarivanje ciljeva organizacije. Ključna funkcija mu je da pomogne menadžerima u organizaciji da donose odluke i upravljaju kompanijom.
- **Planiranje** kroz Budžet koji predstavlja kvantitativni izraz plana za određeni vremenski period. On može da obuhvati obim planirane prodaje i prihoda, količine resursa, razne troškove, imovinu, obaveze i tokove gotovine. On izražava strateške planove. Krajnji rezultat procesa planiranja je Biznis plan.



Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima koji nisu iz sveta finansija da bolje razumeju svoje poslovno okruženje i da se bliže upoznaju sa osnovnim pojmovima, a onima koji rade u finansijama da steknu nova saznanja i unaprede razumevanje finansijskog aspekta u procesu poslovanja i odlučivanja kao i da svima pružimo priliku da unaprede svoja postojeća znanja, na osnovu praktičnih primera iz sfere finansija.

Kome je seminar namenjen?

Poslovi sa pravnim licima:

- Generalni direktori, Top i srednji menadžment svih delova kompanije
- Rukovodioci i zaposleni u finansijama koji žele da prošire svoja znanja i vidike

Predavač
Ivana Višnjić

6. Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti

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, upoznavanje sa terminima EL (Expected loss), PD (Probability of default), LGD (Loss given default) i EAD (Exposure at default), njihovim značenjem i suštinom;
- **Napredna finansijska analiza (sa studijama slučaja)** - Struktura osnovnih finansijskih izveštaja, najvažniji pokazatelji osnovnih finansijskih izveštaja, razumevanje finansijskih pokazatelja, važnost ročne usklađenosti bilansnih pozicija, razlika 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;
- **Projekcija novčanih tokova** - Prepostavke na kojima baziramo projekcije, analiza isplativosti projekta, DSCR koncept, Cash flow tool;
- **Kreditna aplikacija** u svrhu jasne prezentacije klijenta, industrije i konkretnog zahteva - Suština kreditne aplikacije, segmenti (sekcije) kreditne aplikacije, kako predstaviti zahtev na pravi način, priprema za izradu kreditne aplikacije, prikupljanje informacija relevantnih za izradu kreditne aplikacije.
- **Prezentovanje ključnih nalaza sprovedene analize** - Priprema i prezentovanje nosiocima kompetence (potpisnicima, Kreditnom odboru), argumentacija preporuke/stava, kreditna aplikacija vs. prezentacija na Kreditnom Odboru.

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 primenjivosti 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
Vuk Glišić



7. Kreditna analiza micro i SME klijenata

Kratak sadržaj modula:

- **Kreditna aplikacija** (Kreditna aplikacija kao osnovni alat u kreditnom procesu, struktura i obavezni elementi kreditne aplikacije, dodatni materijali potrebni za efikasan proces odlučivanja)
- **Analiza kreditnog zahteva** (Analiza transakcije – predmet kreditne aplikacije, struktura finansiranja, procena opravdanosti zahteva i očekivanih efekata, analiza instrumenata obezbeđenja, Case study)
- **Analiza poslovanja preduzeća** (Analiza i prezentacija poslovног okruženja klijenta, analiza i prezentacija poslovnog modela klijenta, analiza finansijskih izveštaja, Izazovi i zamke prilikom analize poslovanja klijenta, Case study)
- **Finansijska analiza** (Utvrđivanje konzistentnosti osnovnih bilansnih podataka i pokazatelja, obrazloženje uočenih odstupanja, identifikovanje rizika u poslovanju, definisanje otplatnog kapaciteta, biznis plan)



Cilj seminara

Cilj seminara je da omogući unapređenje efikasnosti obrade kreditnih zahteva u micro i SME segmentu, kroz edukaciju učesnika o načinima kako postići efikasnost prezentacije kreditnog zahteva, 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, kao i kako se postiže koncizno ali jasno informisanje svih učesnika u procesu odlučivanja. Takođe, na koji način ispravno proceniti soft facts (kvalitativne parametre) na prvom susretu sa klijentom i prilikom pripreme za sastanak. Svaki od modula će biti praćen konkretnim primerima na kojima će se učesnicima ukazati na moguće zamke prilikom izrade kreditnog zahteva, kao i na dobre primere iz prakse

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom, pre svega micro i SME segment
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Predavač
Bojan Žarković

8. Ocena kreditnog boniteta za jedinice lokalne samouprave

Kratak sadržaj modula:

- Jedinice lokalne samouprave
- Kreditni rizik na nivou lokalne samouprave
- Analiza budžeta lokalne samouprave
- Elementi boniteta jedinica lokalne samouprave
- Kreditna aplikacija u svrhu jasne prezentacije specifičnosti lokalne samouprave



Cilj seminara

Cilj seminara je da učesnicima omogući dublje razumevanje sveobuhvatnog procesa analize jedinica lokalne samouprave sa posebnim akcentom na razumevanje budžeta kao i isplativosti investicionog poduhvata. Osnovna ideja je da predavač, kroz brojne praktične primere koji se odnose na jedinice lokalne samouprave, učesnicima pruži mogućnost maksimalne praktične primenjivosti u svakodnevnom radu.

Kome je seminar namenjen?

Zaposleni u bankama u organizacionim delovima upravljanja rizikom i direktnog rada sa klijentima.

Tokom seminara, učesnici će imati prilike da razumeju i nauče:

- Pojam i suštinu jedinica lokalne samouprave
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja jedinice lokalne samouprave
- Napredne tehnike za analizu isplativosti investija na nivou lokalne samouprave
- Specifičnost kreditnog predloga za jedinice lokalne samouprave

Predavač
Željko Kišić

9. Prezentacijske veštine

Kratak sadržaj modula:

- **Veštine prezentovanja** - Upoznavanje sa ključnim aspektima uspešne prezentacije i tehnikama za unapređivanje sopstvenih prezenterских sposobnosti
- **Kreditni predlog** - Sagledavanje uloge i značaja kreditnog predloga (aplikacije) u kreditnom procesu i donošenju odluka
- **Izrada dobrog kreditnog predloga** - Kako napisati dobar kreditni predlog u kontekstu značaja kreditnog predloga za pripremu prezentacije Kreditnom Odboru
- **Kolektivno odlučivanje i različite uloge učesnika Kreditnog Odbora** - Upoznavanje sa konceptom kolektivnog odlučivanja i različitim uglovima posmatranja Business i Risk strane
- **Priprema** - Razumevanje značaja dobre pripreme za uspešnu prezentaciju i predstavljanje tehnika za sveobuhvatnu i efikasnu pripremu izlaganja na Kreditnom Odboru
- **Prezentacija** - Tok i trajanje izlaganja, prenošenje ključne poruke
- **Simulacija Kreditnog Odbora** – Upoznavanje sa konkretnim materijalom, argumentacija Business i Risk strane, obrazlaganje predloga i donošenje odluka – praktične (case study) vežbe

Cilj seminara

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima upoznavanje sa prezentacijskim veštinama i značajem dobre pripreme za uspešnu prezentaciju, kako bismo im kroz brojne praktične primere i simulacije realnih situacija (simulacija sednica Kreditnog Odbora), pomogli da unaprede svoja znanja i veštine pre svega u domenu upoznavanja sa materijalom, utvrđivanja ključnih argumenata (definisanja ključne poruke) i njihovog iznošenja na Kreditnom Odboru.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (bankama i lizing kućama) koji u opisu posla kao aktivnost imaju prezentovanje kreditnih predloga, argumentaciju i odbranu stavova pred članovima organa kolektivnog odlučivanja (Kreditnog Odbora), prvenstveno onih u organizacionim delovima poslovanja sa privrednom (velikim i internacionalnim korporativnim klijentima, MSP klijentima, malim i mikro klijentima), analize i upravljanja kreditnim rizikom:

- Relationship Manager-i / Account Manager-i
- Kreditni Analitičari / Kreditni Referenti
- Risk Manager-i / Risk Analitičari
- Službenici u filijalama koji sarađuju sa klijentima (Rukovodioci filijala, Account Manager-i, Saradnici za prodaju pravnim licma, Kreditni referenti i sl.)
- Rukovodioci u organizacionim delovima poslovanja sa privredom, kreditne analize i upravljanja rizicima

Predavač
Vuk Glišić



10. IPARD

Treninzi će biti organizovani na različitim lokacijama i pokriće tržište regiona u skladu sa zahtevima i potrebama. Datum održavanja treninga će naknadno biti iskommunicirani.

Kratak sadržaj modula:

- Osnovne informacije – šta su **IPARD** fondovi?
- Ko mogu biti korisnici i na koji način?
- Koji se troškovi mogu refundirati?
- Proces apliciranja i odobravanja?
- Kako do kvalitetnog programa – šta se finansira?
- Najčešće greške – eliminacioni kriterijumi potencijalnih korisnika
- Šta nakon odobrenja projekta – kako dobiti refundaciju dela investicije



Cilj seminara

Cilj seminara je da pruži kvalitetne precizne informacije o mogućnostima i načinima dobijanja bespovratnih sredstava za investicije u poljoprivredi. Edukacija učesnika treba da ukaže na najčešće greške u koracima koje mogu dovesti do eliminacije klijentovog zahteva i nemogućnost dobijanja sredstava. Učesnici će biti u prilici da sagledaju celokupan proces – od ideje i definisanja investicije, informisanja o aktuelnim konkursima, pripreme zahteva (aplikacije), pripreme dokumentacije i slanja aplikacije, procesa odobrenja, realizacije i obaveznog monitoringa od strane EU.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen manjim i srednjim preduzećima koja se bave poljoprivrednom proizvodnjom, zemljoradničke zadruge i fizička lica upisana u Registar poljoprivrednih gazdinstava.

- Vlasnici i/ili rukovodioci MSP i zemljoradničkih zadruga
- Nosioci RPG – fizička lica donosioci odluka na gazdinstvu koje se bavi poljoprivrednom proizvodnjom
- Prerađivači poljoprivrednih proizvoda – vlasnici sušara, hladnjača, silosa itd.
- Konsultanti i procenitelji iz oblasti poljoprivrede i prerade poljoprivrednih proizvoda koji se bave izradom biznis planova

Predavači
Milorad Jocković
Mirjana Mijailović



Kratke biografije predavača

Željko Kišić poseduje više od četrnaest 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 svetu 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.

Ivica Mišić poseduje više od **17 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.

Kratke biografije predavača

Bojan Žarković je diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2005. godine. **Poseduje više od 12 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 **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**.

Ivana Višnjić je diplomirala na Ekonomskog fakultetu u Beogradu (Finansije, bankarstvo i osiguranje) i završava MSc na istom (Aktuarstvo), kao i **Cotrugli Business School Executive MBA**. **Poseduje preko 11 godina radnog iskustva** na senior i izvršnim direktorskim pozicijama, prvenstveno u finansijama, u različitim industrijama: investicionom bankarstvu, osiguranju, privredi i zdravstvu.

Kratke biografije predavača

Vuk Glišić je diplomirao na Ekonomskom Fakultetu Univerziteta u Beogradu 2008. godine. Profesionalno iskustvo stekao je radeći u **UniCredit Banci**, gde je posle **šest godina** provedenih u **Sektoru za rad sa privredom** („Corporate and Investment Banking Division“) prešao u Sektor procene kreditnog rizika („CRO Risk Management Divison“) u kom je na poziciji **Stručnog saradnika za kreditna odobrenja srednjim privrednim društвima i opštinama** („Mid Market Risk Manager“) proveo pure tri godine. U UniCredit Banci bio je **deo Grupnog programa razvoja talenata** („Talent Management Review“), u okviru koga je učestvovao **u velikom broju edukativnih programa i treninga**. Kao **interni trener** bio je zadužen **za edukaciju zaposlenih u domenu izrade kreditne aplikacije**. U decembru 2016. godine prelazi u **Komercijalnu Banku**, na poziciju Specijaliste u **Sektoru analize kreditnog rizika**. Tokom profesionalne karijere, bio je angažovan na **većem broju projekata** koji su za cilj imali unapređenje poslovanja i procesa banke, posebno u domenu kreditnog procesa, saradnje sa klijentima i procene kreditnog rizika. Kao predstavnik banke učestvovao u **pregovorima i saradnji sa međunarodnim finansijskim institucijama** (EBRD, KfW, MIDF itd.) u vezi sa korišćenjem njihovih kreditnih linija. Poseduje značajno iskustvo u domenu finansiranja projekata obnovljivih izvora energije.

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 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.**

Kratke biografije predavača

Na temu **IPARD** fondova edukacije će održati predavači **Mirjana Mijailović i Milorad Jocković**.

Mirjana Mijailović je magistar poljoprivrednih nauka, koja je svojim višegodišnjim angažmanom na EU projektima stekla značajno iskustvo o funkcionisanju finansiranja oblasti poljoprivrede iz fondova Evropske Unije. Osim aktivnog učešća na projektima, njen angažman u bankarskom sektoru od jedne decenije, kako u oblasti malih i srednjih preduzeća, tako i oblasti poljopriveđe daje dobru osnovu za sagledavanje potreba i mogućnosti finansiranja projekata iz oblasti poljoprivredne proizvodnje i prerade poljoprivrednih proizvoda.

Milorad Jocković, diplomirani inženjer poljoprivrede, ima višegodišnje iskustvo rada na menadžment pozicijama u kompanijama koje su se bavile poljoprivrednom proizvodnjom, preradom a od septembra 2003. godine je na savetodavnoj funkciji u okviru Poljoprivredne stručne savetodavne službe u Šapcu. Učestvovao je na velikom broju međunarodnih EU projekata u vezi sa uvođenjem novih tehnologija, kontrolnih funkcija u različitim kompanijama u Srbiji. Takođe je član velikog broja organizacija i udruženja kao i komisija vezano za poljoprivrednu. Od 2007. do 2012. stekao je veliki broj međunarodnih sertifikata usko vezanih za stručnu oblast edukacije u poljoprivredi, nakon čega je dugi niz godina držao veliki broj treninga što samostalno, što u saradnji sa ministarstvom ili različitim organizacijama EU.

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 protivrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Jednodnevni seminari:

Cena učešća na seminaru iznosi 220 EUR, uvećano za PDV (u dinarskoj protivrednosti, 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
vojislav.doder@finnok.com



**Zahvaljujemo se na izdvojenom vremenu
i nadamo uspešnoj saradnji na obostrano zadovoljstvo.**





Karađorđeva 15/l/7, 26000 Pančevo

+381 13 33 41 22

office@finnok.com

www.finnok.com