FINNOK
EDUCATION & CONSULTING

POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

„Banka iz ugla klijenta, klijent iz ugla banke“

Termin: 20. april 2018.

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 bančinih 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*

Finnok edukacija i konsalting doo | Adresa: Pančevo, Karađorđeva 15/I/7 | Tel.: 013/334 122 | PIB: 108864496
Matični broj: 21083089 | Tekući račun: Raiffeisen bank ad Beograd 265-1110310000845-83

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 donosioci odluka u kreditnom procesu* • *Trajanje kreditnog procesa iz ugla banke i ugla klijenta* • *Kako prihvatiti 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 kijenta / 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*

Finnok edukacija i konsalting doo | Adresa: Pančevo, Karađorđeva 15/I/7 | Tel.: 013/334 122 | PIB: 108864496
Matični broj: 21083089 | Tekući račun: Raiffeisen bank ad Beograd 265-1110310000845-83

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 predueća 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 razmatano 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 konsekvence donete odluke.

Broj učesnika, trajanje i datumi

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 20. april 2018. godine
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, Beograd

Finnok edukacija i konsalting doo | Adresa: Pančevo, Karađorđeva 15/I/7 | Tel.: 013/334 122 | PIB: 108864496
Matični broj: 21083089 | Tekući račun: Raiffeisen bank ad Beograd 265-1110310000845-83

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 – kompletan obrok*
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 pojedičanog učesnika. Treninzi su razrađeni prema modulima i dominantno su zastupljeni praktični primeri.

Finnok edukacija i konsalting doo | Adresa: Pančevo, Karađorđeva 15/I/7 | Tel.: 013/334 122 | PIB: 108864496
Matični broj: 21083089 | Tekući račun: Raiffeisen bank ad Beograd 265-1110310000845-83

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 kompletan obrok 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

Finnok edukacija i konsalting doo | Adresa: Pančevo, Karađorđeva 15/I/7 | Tel.: 013/334 122 | PIB: 108864496
Matični broj: 21083089 | Tekući račun: Raiffeisen bank ad Beograd 265-1110310000845-83