



## POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

*Kreditna analiza kao deo procesa  
minimizacije kreditnog rizika za  
mikro i SME*

**Termin: 04. i 05.oktobar2018.**



## Opis seminara

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

- ✓ Determinante kreditnog rizika, faze upravljanja kreditnim rizikom i faze kreditnog procesa
- ✓ **Kreditni rizik kao deo risk premije i njen uticaj na profitabilnost**
- ✓ **specifičnosti mikro klijenata, preduzetnika** 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
- ✓ koncept **kreditne aplikacije** i sagledavanja *Risk i Front* 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

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

### Modul 2 – Efekat kreditne analize na trenutni i budući rezultat banke

*Primeri*

### Modul 3 – Sagledavanje specifičnosti mikro klijenata i preduzetnika u odnosu na SME

- *Trajanje životnog ciklusa*
- *Nesklad između razvoja preduzeća i poslovnog rasta*
- *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 4 – Kvalitetivna i kvantitativna analiza mikro i SME klijenata

- *Položaj na robnom i finansijskom tržištu*
- *Tehničko tehnološka opremljenost*
- *Kadrovska struktura*
- *Veličina lične imovine kao pomoći 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 kao rezultante svih ključnih pokazatelja*
- *Primeri*

#### Modul 5 – Kreditna aplikacija mikro i SME klijenata

- *Koncept kreditne aplikacije – sa ciljem razumevanja kako kratko, a jasno, prezentovati suštinu*
- *Suština 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 prodajne funkcije u kreditnom predlogu*
- *Šta treba da bude fokus Risk dela kreditnog predloga*
- *Gde je granica kompromisa?*
- *Razumeti različitost ugla posmatranja različitih organizacionih delova banke - kako imati „deal“, ali na prihvatljiv risk način?*
- *Primeri.*

#### Ciljna grupa

Osnovni cilj seminara je unapređenje znanja u domenu analize i procene kreditnog rizika za menadžere koji učestvuju u procesu upravljanja kreditnim rizikom u svim njegovim fazama od prepoznavanja, merenja do ublažavanja. Na osnovu brojnih praktičnih primera, učesnici će imati priliku da nauče i unaprede postojeća znanja i veštine, koja se odnose na tehnike analize kvalitetivnih i kvantitativnih parametara po tipovima retail klijenata – mikro klijenti, SME klijenti.

## Benefiti za učesnika

Razumevanje specifičnosti mikro i SME klijenata, načina utvrđivanja kreditne sposobnosti, kao i sveobuhvatnog koncepta kreditne analize i procene kreditnog rizika kao dela procesa usmerenog na minimizaciju 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 blagovremenih i kvalitetnih 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: 04. i 05. oktobar 2018. godine
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, 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 našegcenjenog predavača. Koncept obuke podrazumeva odnos 60% : 40% 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 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 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 **18 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 itrenutno je na poziciji zamenika direktora Sektora analitike**. Do 2017. godine obavljao je funkciju **Predsednika Kreditnog odbora za mikro klijete 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.

## 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 ketering za svakog učesnika treninga.

Više informacija o načinu prijavljivanja i profakturi za uplatu možete dobiti putem e-maila:

[office@finnok.com](mailto:office@finnok.com)  
[snezana.aleksic@finnok.com](mailto:snezana.aleksic@finnok.com)

## Finnok edukacija i konsalting doo