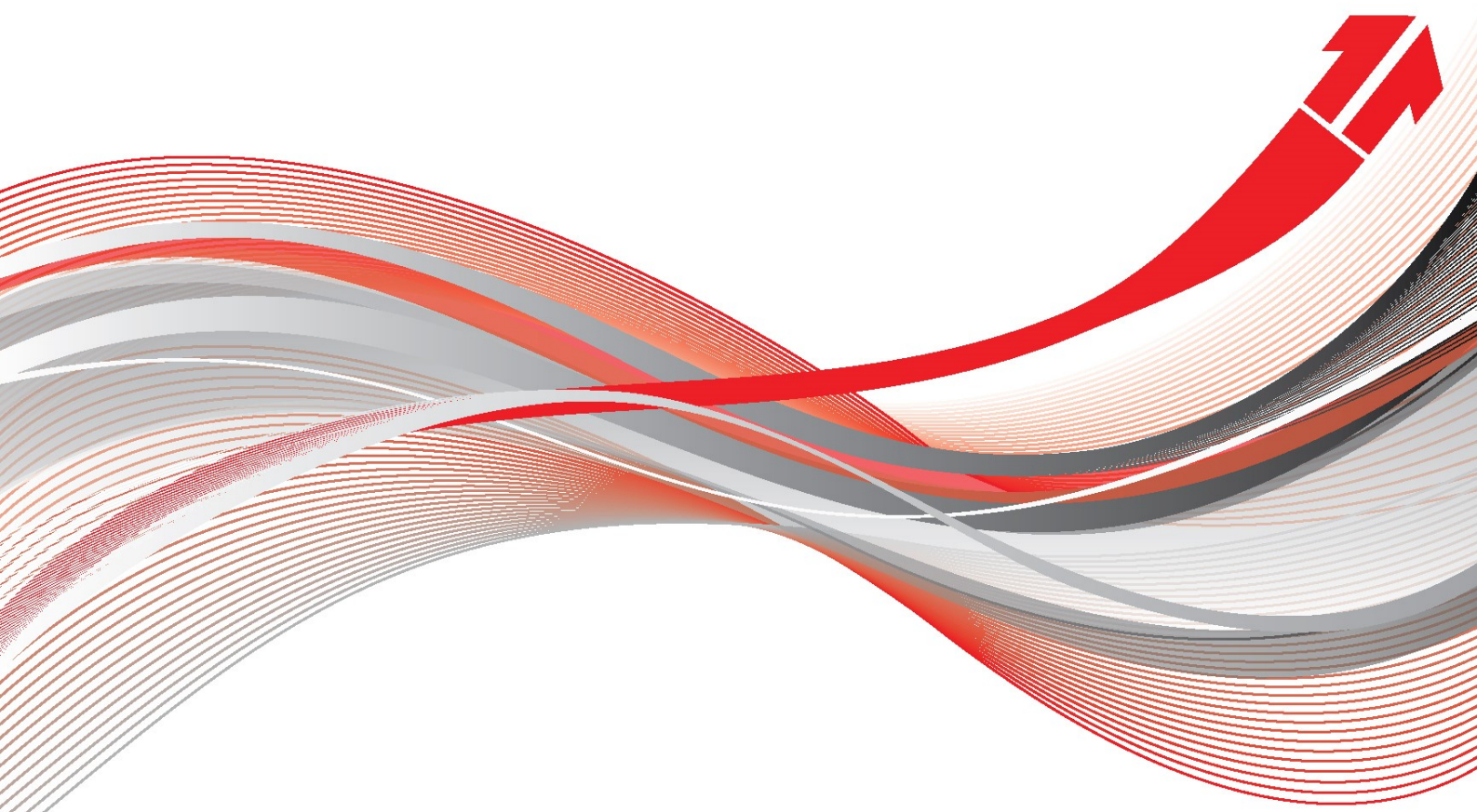


**POZIV NA OTVORENI  
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

***„Napredna kreditna analiza i  
procena kreditnog rizika pravnih  
lica po vrstama delatnosti“***

**Termin: 07-08. mart 2019.**



## Opis seminara

Osnovni cilj seminara je da omogući učesnicima bolje razumevanje kompleksnog i sveobuhvatnog procesa procene kreditnog rizika, zasnovanog na oceni kvalitativnih i kvantitativnih parametara, kroz brojne, pažljivo selektovane, primere preduzeća koja posluju u različitim industrijskim granama. Biće apostrofiran značaj poznavanja industrijskih benchmark-ova, a u cilju adekvatne procene kreditne sposobnosti.

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

- Strukturu osnovnih finansijskih izveštaja preduzeća
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja preduzeća
- Napredne tehnike racio analize
- Analizu poslovanja preduzeća sa akcentom na generisanju slobodnih novčanih tokova
- Industrijsku analizu i benchmark određenih grana
- Specifičnosti posebnih industrija

## Sadržaj

### Modul 1 – Uvod u kreditni rizik

#### **Teme:**

- *Pojam i suština kreditnog rizika*
- *Faktori uticaja na kreditni rizik*
- *Upravljanje kreditnim rizikom*
- *Kreditni rizik i ostali finansijski rizici*
- *Merenje kreditnog rizika*

#### **Očekivani rezultati:**

- *Razumeti sveobuhvatni koncept kreditnog rizika kako na individualnom, tako i na portfolio nivou*

### Modul 2 – Specifični aspekti kvalitativne analize kod različitih delatnosti / industrija

#### **Teme:**

- *Različiti kvalitativni faktori za različite delatnosti / industrije*
- *Ključni faktori za uspeh preduzeća u različitim delatnostima / industrijama („key success factors“ – primeri iz prakse)*
- *Univerzalni značaj adekvatne analize menadžment i organizacione strukture preduzeća*

#### **Očekivani rezultati:**

- *Razumevanje suštine najznačajnijih aspekata kvalitativne analize kod preduzeća iz različitih delatnosti*
- *Razumevanje značaja upoznavanja i analize organizacione strukture preduzeća*

### Modul 3 – Analiza finansijskih izveštaja preduzeća iz različitih delatnosti / industrija

**Teme:**

- *Struktura finansijskih izveštaja kod preduzeća različitih delatnosti: trgovina (veleprodaja/maloprodaja), proizvodnja, građevinska industrija, usluge (primeri iz prakse)*
- *Specifične bilansne pozicije karakteristične za različite delatnosti*
- *Racio brojevi - njihova primena i ograničenja, benchmarking, peer analiza*
- *Specifičnosti periodičnih finansijskih izveštaja – korist i ograničenja (primeri iz prakse)*

**Očekivani rezultati:**

- *Razumevanje bilansnih pokazatelja ključnih za različite delatnosti*
- *Prepoznavanje delatnosti preduzeća na osnovu finansijskih izveštaja*
- *Razumevanje značaja ispravne analize periodičnih finansijskih izveštaja*

### Modul 4 – Ključni rizici karakteristični za različite delatnosti / industrije

**Teme:**

- *Najčešći rizici kod različitih delatnosti*
- *Utvrdjivanje značaja/intenziteta identifikovanih rizika i mogućnosti za njihovo ublažavanje (primeri iz prakse)*
- *Adekvatno strukturiranje transakcije kao način ublažavanja identifikovanih rizika (primeri iz prakse)*

**Očekivani rezultati:**

- *Upoznavanje sa najčešćim i najznačajnijim rizicima kod pojedinih delatnosti*
- *Upoznavanje načina i metoda ublažavanja identifikovanih rizika*
- *Razumevanja značaja odabira adekvatnog bankarskog proizvoda i ispravnog strukturiranja transakcije*

### Modul 5 – Projekcija novčanih tokova

**Teme:**

- *Suština projektovanja budućih novčanih tokova - pretpostavke na kojima se baziraju projekcije i argumentacija projekcija*
- *Analiza isplativosti projekta*
- *Cash flow tool*

**Očekivani rezultati:**

- *Napredna analiza novčanih tokova*

### Modul 6 – Kreditna aplikacija u svrhu jasne prezentacije klijenta i industrije

**Teme:**

- *Suština kreditnog predloga/aplikacije i uloga u kreditnom procesu*
- *Struktura kreditnog predloga/aplikacije - sekcije, ključni elementi (podaci o klijentu, obrazloženje zahteva, kvalitativna analiza, finansijska analiza, kreditna istorija i saradnja sa bankom itd.)*
- *Kako napisati dobar kreditni predlog/aplikaciju, sa akcentom na opisu transakcije (primeri iz prakse)*
- *Prezentovanje ključnih nalaza analize*

**Očekivani rezultati:**

- *Razumevanje koncepta kreditne aplikacije – kako kratko i jasno prezentovati suštinu*

- Razumevanje koji su aspekti ključni za donosiocje odluka

## Modul 7 – Presentacija ključnih nalaza analize

### Teme:

- Priprema i prezentovanje nosiocima kompetence (potpisnicima, Kreditnom Odboru)
- Argumentacija preporuke/stava
- Kreditna aplikacija vs. prezentacija na Kreditnom Odboru

### Očekivani rezultati:

- Uspešno definisanje prioriteta prilikom pripreme izlaganja (fokus na ključne stvari) i upoznavanje sa ključnim aspektima dobre pripreme za uspešnu prezentaciju članovima KO
- Razumevanje značaja jednostavnog, konkretnog i konciznog izlaganja

## Ciljna grupa

### Finansijske institucije

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionih delova analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account/relationship 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.

## Benefiti za učesnika

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.

## Broj učesnika, trajanje i datumi

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 07-08. mart 2019.
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Beograd



## 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 slučajeve
- 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*

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 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

**Vuk Glišić** je diplomirao na Ekonomskom Fakultetu Univerziteta u Beogradu 2008. godine sa prosečnom ocenom 9. 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 Division“) u kom je na poziciji Stručnog saradnika za kreditna odobrenja srednjim privrednim društvima i opštinama („Mid Market Risk Manager“) proveo pune 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, gde danas radi kao Direktor Odeljenja analize kreditnog rizika malih i srednjih preduzeća.

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. Posедуje značajno iskustvo u domenu finansiranja projekata obnovljivih izvora energije.

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

**Finnok edukacija i konsalting doo**