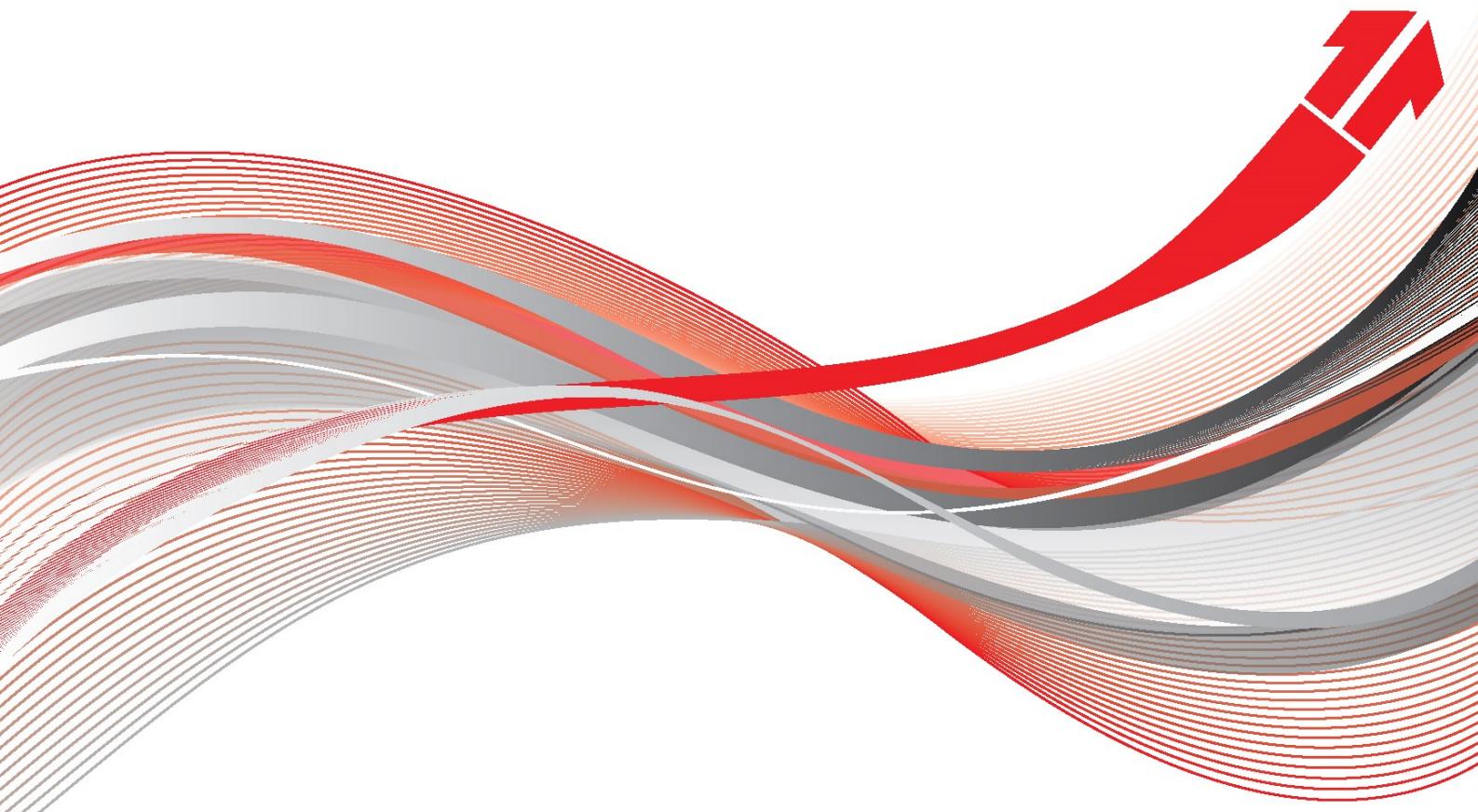


## **POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*„Od potrebe za finansiranjem do  
optimalnog modela finansiranja“*

**Termin: 21. i 22. februar 2019.**



## Opis seminara

Cilj seminara je da omogući sagledavanje ukupnog procesa finansiranja – od potrebe za finansiranjem nastale u preduzeću do formiranja optimalne strukture finansiranja. Seminar obuhvata:

- ✓ **Analizu i ocenu postojećeg poslovnog modela kompanije**
- ✓ Razmatranje mogućnosti unapređenja poslovnog modela u cilju sagledavanja održivosti poslovnog modela u budućnosti
- ✓ **Ocene postojeće strukture finansiranja** koja ukazuje način na koji se kompanija finansira i da li način finansiranja odgovara potrebama kompanije
- ✓ **Izvore potrebe ze dodatnim finansiranjem** i način donošenja odluke o dodatnom finansiranju
- ✓ **Ocenu adekvatnosti finansijskog modela** sa stanovišta potreba za finansiranjem i raspoloživosti adekvatnih izvora finansiranja
- ✓ **Kako pričati s bankama o dodatnom finansiranju?**
- ✓ **Finansijske parametre koji omogućavaju brzu procenu finansijske pozicije preduzeća**
- ✓ **Strukturiranje transakcije i odabir pravog proizvoda za klijenta**
- ✓ **Formiranje optimalnog modela finansiranja kompanije** kroz odabir adekvatnih kredita za finansiranje obrta/investicija

## Sadržaj

### ***POSLOVNI I FINANSIJSKI MODEL – Izvori potrebe za finansiranjem***

#### **Modul 1 – Poslovni model**

- Pojam poslovnog modela kompanije
- Osnovne komponente poslovnog modela
- Primeri različitih poslovnih modela

#### **Modul 2 – Usklađenost poslovnog i finansijskog modela**

- Da li finansije odslikavaju poslovni model kompanije?
- Ko finansira poslovanje i kakav je interes poverilaca?
- Šta su prednosti/nedostaci određenog poslovnog modela sa stanovišta finansiranja

#### **Modul 3 – Kapacitet za finansiranje**

- Kapaciteti kompanije da isprate zahtevani finansijski model
- Odakle proističe potreba za dodatnim finansiranjem
- Da li poverioci veruju u biznis?

#### **Modul 4 – Izvor dodatnog finansiranja**

- Ko odlučuje o dodatnom finansiranju?
- Da li preduzeće ima otplatni kapacitet za dodatno zaduživanje?

- *Kako pričati s bankama o dodatnom finansiranju?*

## BANKA I ODOBRENJE KREDITA

### Modul 5 – Pristup banke

- *Kako banka prisupa klijentu – čeka zahtev za finansiranje ili nudi proizvod?*
- *Tipovi proizvoda i usklađenost sa potrebama*
- *Ko ima više koristi od finansiranja?*

### Modul 6 – Ocena finansijske pozicije

- *Koje parametre banka uzima pri oceni finansijske pozicije?*
- *Kako banka ocenjuje klijentovu zaduženost?*
- *Koliko je banka spremna da finansira?*

### Modul 7 – Strukturiranje transakcije

- *Sagledavanje realne potrebe za finansiranjem*
- *Način strukturiranja transakcije da bude prihvatljiva i banci i klijentu*
- *Šta u situaciji kad jedna strana nije spremna za kompromis?*

### Modul 8 – Optimalna struktura finansiranja

- *Prednosti adekvatnog finansijskog modela*
- *Primeri različitih načina finansiranja i pogled banke na finansiranje*
- *Win-win pozicija i za banku i za klijenta*

## Ciljna grupa

### Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

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

**Preduzeća** – zaposleni u računovodstvu, finansijskom planiranju, odnosima s bankama

## Benefiti za učesnika

Razumevanje funkcionisanja 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 semirara 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.

## Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 21. i 22. februar 2019. 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 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 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 privrednu, 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.

## O predavaču

### Nenad Piper

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 2017. radi na poziciji Menadžera za upravljanje kreditiranjem malih i srednjih preduzeća u Banca Intesa a.d. Beograd.

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.

## 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 kompletan obrok 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**