



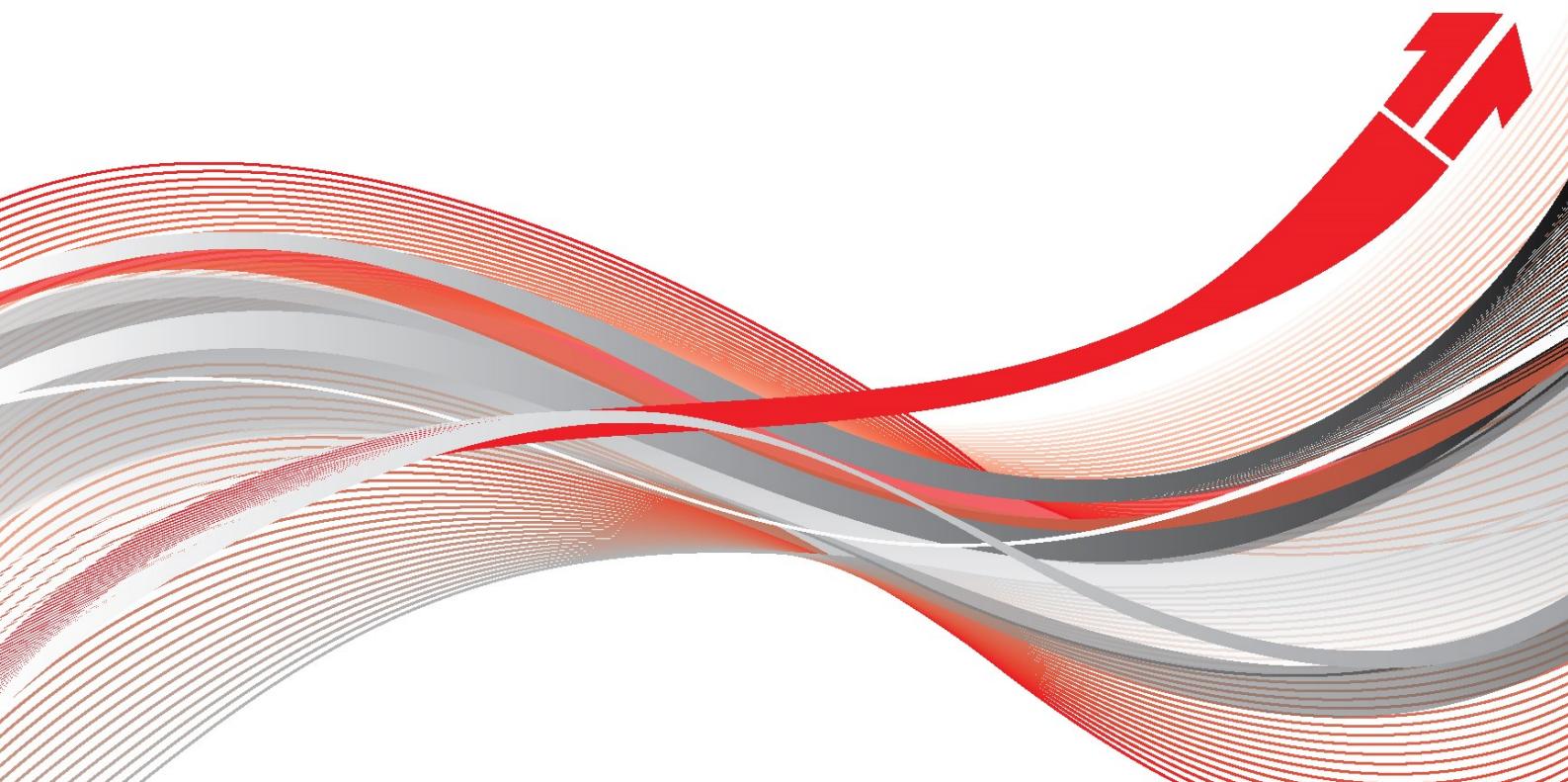
EDUCATION & CONSULTING

**POZIV NA OTVORENI
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*„Banka iz ugla klijenta, klijent iz
ugla banke“*

Termin: 29. mart 2019.

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 bančnih 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*

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 prihvati 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 klijenta / 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*

Ciljna grupa

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga
- Zaposleni u preduzećima zaduženi za komunikaciju sa bankama i pregovaranje o korišćenju bankarskih proizvoda

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 preduće 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 razmatранo kako izgleda kada klijent kasni u otplati i kakve to posledice ima za njega i za banku. Trening će biti propašten praktičnim primerima i slikovitim prikazima različitih situacija iz prakse koji omogućavaju učesnicima aktivno učešće u treningu i lakše razumevanje teme treninga.

Broj učesnika, trajanje i datumi

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 29. mart 2019. godine
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, 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 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*

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.

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 bankarsko iskustvo od preko deset godina 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 sektru.

Održao veliki broj internih i eksternih trening programa na temu kreditne analize, procene kreditnog rizika, poslobnog i finansijskog modela poslovanja, uticaja makroekonomskih faktora na kreditni rizik i aktivno učestvovao u pripremi alata i dokumenata za unapređenje kreditne analize u domenu agro biznisa i SME segmenta.



„Banka iz ugla klijenta, klijent iz ugla banke“

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 ketering za svakog učesnika treninga.

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

office@finnok.com
snezana.aleksic@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo