



Plan otvorenih seminara

(za period 01.10. do 15.12.2019. godine)

O Nama	3
Plan otvorenih seminara	
Unapređenje efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda u segmentu malih i srednjih preduzeća	4
Predavač: Željko Kišić / 11.10.2019.	
Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti	6
Predavač: Vuk Glišić / 17.10. - 18.10.2019.	
Specifičnosti i identifikacija faktora kreditnog rizika u AGROBIZNISU u cilju kvalitetnije kreditne analize i minimizacije rizika	8
Predavač: Ivica Mišić / 21.10. - 22.10.2019.	
Osnovi kreditne analize	10
Predavač: Nenad Piper / 31.10.2019.	
BUSINESS VS RISK - sa fokusom na kreditnu analizu i procenu kreditnog rizika	12
Predavač: Željko Kišić / 01.11. - 02.11.2019.	
Veštine prezentovanja - Priprema za Kreditni Odbor	14
Predavač: Vuk Glišić / 15.11.2019.	
Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja	16
Predavač: Nenad Piper / 28.11. - 29.11.2019.	
Integralni pristup kreditnoj analizi klijenata iz AGROBIZNISA baziran na specifičnostima poslovanja i identifikaciji posebnih rizika u cilju izrade kvalitetnije analize i minimizacije kreditnog rizika	18
Predavač: Nenad Ratkov / 12.12. - 13.12.2019.	
Kratke biografije predavača	22
Trening metode i pristup	26
Cena	26



FIJNOK
EDUCATION & CONSULTING

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 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.

1. Unapređenje efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda u segmentu malih i srednjih preduzeća

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje karakteristika srpskog SME tržišta
- Razumevanje stepena rizičnosti bankarskih proizvoda
- Osnovno razumevanje finansija i definisanje kriterijuma za dalje pregovore –unapređenje veline komunikacije
- Unapređenje i poboljšanje prodajnih veština sa posebnim akcentom na povećanje efikasnosti interne prodaje-smanjenje TTC i TTY
- Adekvatna upotreba stečenih znanja pri kreiranju kvalitetne kreditne aplikacije i njenom prezentovanju

Cilj seminara je da omogući unapređenje efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda, kroz edukaciju učesnika o načinima kako postići efikasnost procesa prodaje bankarskih proizvoda, na koji način adekvatno strukturirati transakciju i prezentovati ključne elemente neophodne za odlučivanje o plasmanu. Učesnici će biti u prilici da razumeju na koji način se trebaju „čitati“ finansijski izveštaji i osnovni pokazatelji poslovanja preduzeća, u početnoj fazi kreditne analize. Takođe, na koji način ispravno proceniti soft facts (kvalitativne parametre) na prvom susretu sa klijentom i prilikom pripreme za sastanak. Posebna pažnja će biti posvećena i unapređenju prodajnih veština zaposlenih, u delu naprednih veština prodaje, veština pregovaranja, principa poslovne komunikacije i neverbalne komunikacije, kroz brojne praktične primere.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom
- Zaposleni u filijalama na različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom

Predavač
Željko Kišić

2. Napredna kreditna analiza i procena kreditnog rizika pravnih lica po vrstama delatnosti

Kratak sadržaj modula:

- **Uvod u kreditni rizik** - Razumevanje sveobuhvatnog koncepta kreditnog rizika kako na individualnom, tako i na portfolio nivou, kreditni rizik kroz prizmu ostalih finansijskih rizika, upoznavanje sa terminima EL (Expected loss), PD (Probability of default), LGD (Loss given default) i EAD (Exposure at default), njihovim značenjem i suštinom;
- **Napredna finansijska analiza (sa studijama slučaja)** - Struktura osnovnih finansijskih izveštaja, najvažniji pokazatelji osnovnih finansijskih izveštaja, razumevanje finansijskih pokazatelja, važnost ročne usklađenosti bilansnih pozicija, razlika između dugoročnog i kratkoročnog finansiranja;
- **Specifičnosti analize industrija** - Kvantitativna (finansijska) analiza, specifičnosti po delatnostima, specifičnosti bilansnih pozicija po delatnostima, finansijski pokazatelji posmatrani putem ratio brojeva za različite industrijske grane, ratio brojevi, benchmarking, peer analysis, korisne informacije iz revizorskih izveštaja i periodičnih finansijskih izveštaja;
- **Projekcija novčanih tokova** - Pretpostavke na kojima baziramo projekcije, analiza isplativosti projekta, DSCR koncept, Cash flow tool;
- **Kreditna aplikacija** u svrhu jasne prezentacije klijenta, industrije i konkretnog zahteva - Suština kreditne aplikacije, segmenti (sekcije) kreditne aplikacije, kako predstaviti zahtev na pravi način, priprema za izradu kreditne aplikacije, prikupljanje informacija relevantnih za izradu kreditne aplikacije.
- **Prezentovanje ključnih nalaza sprovedene analize** – Priprema i prezentovanje nosiocima kompetence (potpisnicima, Kreditnom odboru), argumentacija preporuke/stava, kreditna aplikacija vs. prezentacija na Kreditnom Odboru.

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.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

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

Predavač
Vuk Glišić

3. Specifičnosti i identifikacija faktora kreditnog rizika u AGROBIZNISU u cilju kvalitetnije kreditne analize i minimizacije rizika

Kratak sadržaj modula:

- Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje u cilju lakšeg uočavanja faktora kreditnog rizika i njegove minimizacije
- Adekvatno strukturiranje proizvoda u zavisnosti od linije proizvodnje
- Razmatranje kvalitativnih faktora u cilju minimizacije kreditnog rizika
- Razumevanje finansijskih izveštaja i njihovih nedostataka kod analize kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava
- Korišćenje alternativnih i naprednih metoda za utvrđivanje kreditne sposobnosti poljoprivrednih gazdinstava (kalkulacije, planski bilansi, novčani tokovi...)
- Veličina gazdinstva i njegova osetljivost na tržišna kretanja
- Koncept kreditne aplikacije i sagledavanja Risk i Retail ugla kreditne aplikacije
- Procena rizika i razumevanje finansijskih implikacija procenjenog rizika.

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje specifičnosti poljoprivredne proizvodnje i načina utvrđivanja kreditne sposobnosti, uticaja zakonske regulative na utvrđivanje kreditne sposobnosti, kao i sveobuhvatnog koncepta kreditne analize i procene kreditnog rizika za poljoprivredna gazdinstva. Razumevanje koncepta kreditne aplikacije i sagledavanje različitog pristupa u retail i risk analizi, kao i načina kako kratko, a jasno, prezentovati suštinu, sa ciljem donošenja odluka. Učesnici će imati priliku da nauče i unaprede stečena znanja u domenu analize kvalitativnih i kvantitativnih (finansijskih) pokazatelja poljoprivrednih gazdinstava, razumeju razliku između kratkoročnog i dugoročnog finansiranja, planske i obračunske kalkulacije, značaja i načina projektovanja novčanih tokova i dr.

Kome je seminar namenjen?

- Zaposleni u finansijskom sektoru koji obavljaju poslove vezane za proces odobravanja plasmana i kontrolu kreditnog rizika poljoprivrednim gazdinstvima i drugim licima čija poslovna aktivnost je povezana sa agrobiznisom: risk analitičari, analitičari, account menadžeri, analitičari u službama finansija preduzeća u domenu agro delatnosti, rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa poljoprivrednicima, interni revizori i dr.

Predavač
Ivica Mišić



4. Osnovi kreditne analize

Kratak sadržaj modula:

- Da li poznajete svog klijenta? – Upoznavanje sa vlasničkom i menadžment strukturom kompanije
- Analiza industrije, konkurencije i poslovnog modela – daje uvid u tržište i kretanja na tržištu, analizu konkurencije i analizu poslovnog modela kompanije
- Finansijska analiza kompanije - Analiza finansijskih pokazatelja kroz analizu bilansa stanja, bilansa uspeha, cash flow-a i racio pokazatelja
- Analiza potreba za finansiranjem - Daje uvid u to kako se određuju potrebe za korišćenjem finansijskih sredstava
- Biznis plan i projekcije poslovanja – pokazuje šta može da se očekuje u budućnosti kao i realan otplatni kapacitet klijenta



Razumevanje osnovnih pojmova kreditne analize i načina povezivanja kvalitativnih i kvantitativnih parametara u analizi poslovanja preduzeća. Upoznavanje sa načinom analize finansijskih izveštaja i racija u poslovanju kroz analizu bilansa stanja, bilansa uspeha i novčanog toka. Trening daje uvid u način utvrđivanja otpimalne strukture finansiranja na bazi analize kvantitativnih pokazatelja, a takođe pruža dodatan uvid u analizu biznis plana i utvrđivanje budućih potreba za finansiranjem kao i realnog otplatnog kapaciteta.



Kome je seminar namenjen?

Privredna društva

- Zaposleni u organizacionim delovima upravljanja finansijama, analize, kontrolinga

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 (početni nivo)

Predavač
Nenad Piper

5. BUSINESS VS RISK - sa fokusom na kreditnu analizu i procenu kreditnog rizika

Kratak sadržaj modula:

- Razumevanje uloge Business-a i Risk-a u kreditnom procesu - sagledavanje različitosti u analitičkom pristupu business i risk analitičara. Fokus na jačanje svesti o kreditnom riziku
- Business vs Risk aspekt u procesu kreditne analize - kvalitativna i kvantitativna (finansijska) analiza - razumevanje svrhe i metoda koje se koriste u analizi
- Struktura finansijskih izveštaja preduzeća - sposobnost razumevanja finansijskih izveštaja
- Napredne tehnike za analizu finansijskih izveštaja preduzeća, sa akcentom na racio analizu - adekvatno razumevanje i tumačenje dobijenih parametara
- Analiza, priprema i tumačenje projekcija neto novčanih tokova- praktična primena u procesu odobravanja kredita
- Elementi kreditnog predloga – efikasno kreiranje i prezentovanje kreditnog predloga
- Procena rizika i mišljenje o riziku – razumevanje upravljanja kreditnim rizikom na nivou pojedinačnog plasmana i kreiranje mišljenja o riziku
- Simulacija kreditnog odbora i prezentovanje ključnih elemenata kreditnog predloga i mišljenja o kreditnom riziku – business i risk argumentacija, obrazlaganje predloga i donošenje odluka – praktične (case study) vežbe za upoznavanje sa finalnom fazom u donošenju odluka.

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima dublje razumevanje business i risk aspekta u procesu kreditne analize i odlučivanja i da im pružimo priliku da praktično unaprede svoja postojeća znanja, na osnovu brojnih praktičnih primera iz obe (business i risk) oblasti poslovanja, koje poseduje naš cenjeni predavač. Poseban benefit seminara je simulacija kreditnog odbora sa dodelom „business“ i „risk“ uloga učesnicima u cilju donošenja odluka o pojedinačnom plasmanu, a na osnovu pažljivo odabranih praktičnih primera.

Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

- Analitičari kreditnog rizika iz organizacionog dela analize i upravljanja kreditnim rizikom
- Kreditni referenti (kreditni analitičari i account menadžeri) iz organizacionog dela poslovanja sa privredom i filijala
- Rukovodioci u organizacionim delovima zaduženi za oblast poslovanja sa privredom i dr.

Predavač
Željko Kišić



6. Veštine prezentovanja - Priprema za Kreditni Odbor

Kratak sadržaj modula:

- **Veštine prezentovanja** - Upoznavanje sa ključnim aspektima uspešne prezentacije i tehnikama za unapređivanje sopstvenih prezenterskih sposobnosti
- **Kreditni predlog** - Sagledavanje uloge i značaja kreditnog predloga (aplikacije) u kreditnom procesu i donošenju odluka
- **Izrada dobrog kreditnog predloga** - Kako napisati dobar kreditni predlog u kontekstu značaja kreditnog predloga za pripremu prezentacije Kreditnom Odboru
- **Kolektivno odlučivanje i različite uloge učesnika Kreditnog Odbora** - Upoznavanje sa konceptom kolektivnog odlučivanja i različitim uglovima posmatranja Business i Risk strane
- **Priprema** - Razumevanje značaja dobre pripreme za uspešnu prezentaciju i predstavljanje tehnika za sveobuhvatnu i efikasnu pripremu izlaganja na Kreditnom Odboru
- **Prezentacija** - Tok i trajanje izlaganja, prenošenje ključne poruke
- **Simulacija Kreditnog Odbora** - Uoznavanje sa konkretnim materijalom, argumentacija Business i Risk strane, obrazlaganje predloga i donošenje odluka – praktične (case study) vežbe

Osnovni cilj seminara je da omogućimo učesnicima upoznavanje sa prezentacijskim veštinama i značajem dobre pripreme za uspešnu prezentaciju, kako bismo im kroz brojne praktične primere i simulacije realnih situacija (simulacija sednice Kreditnog Odbora), pomogli da unaprede svoja znanja i veštine pre svega u domenu upoznavanja sa materijalom, utvrđivanja ključnih argumenata (definisanja ključne poruke) i njihovog iznošenja na Kreditnom Odboru.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (bankama i lizing kućama) koji u opisu posla kao aktivnost imaju prezentovanje kreditnih predloga, argumentaciju i odbranu stavova pred članovima organa kolektivnog odlučivanja (Kreditnog Odbora), prvenstveno onih u organizacionim delovima poslovanja sa privrednom (velikim i internacionalnim korporativnim klijentima, MSP klijentima, malim i mikro klijentima), analize i upravljanja kreditnim rizikom:

- Relationship Manager-i / Account Manager-i
- Kreditni Analitičari / Kreditni Referenti
- Risk Manager-i / Risk Analitičari
- Službenici u filijalama koji saraduju sa klijentima (Rukovodioci filijala, Account Manager-i, Saradnici za prodaju pravnim licma, Kreditni referenti i sl.)
- Rukovodioci u organizacionim delovima poslovanja sa privredom, kreditne analize i upravljanja rizicima

Predavač
Vuk Glišić



7. Od potrebe za finansiranjem do optimalnog modela finansiranja

Kratak sadržaj modula:

Iz ugla preduzeća:

- Sagledavanje postojećeg poslovnog modela preduzeća i načina njegovog finansiranja
- Očekivane promene poslovanja kao okidač za dodatno finansiranje
- Finansijska analiza kao alat za ocenu potreba za finansiranjem
- Odakle proističe potreba za dodatnim finansiranjem?
- Čiji je zadatak da utvrdi potrebu za dodatnim finansiranjem?
- Kako pričati sa bankarima o dodatnom finansiranju?

Iz ugla banke:

- Kako account menadžeri pristupaju klijentu – nuditi proizvod ili čekati zahtev za finansiranje?
- Koji finansijski parametri olakšavaju brzu ocenu finansijskog položaja preduzeća
- Na šta obratiti pažnju prilikom strukturiranja transakcije
- Kreditna analiza kao alat za sagledavanje finansijskog modela preduzeća
- Formiranje pravog kreditnog proizvoda za klijenta
- Kako do optimalne strukture finansiranja?

Cilj seminara je da omogući sagledavanje 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 seminara 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.



Kome je seminar namenjen?

Finansijske institucije

Poslovi sa pravnim licima:

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

Preduzeća

- Zaposleni u računovodstvu, finansijskom planiranju, odnosima sa bankama

Predavač
Nenad Piper

8. Integralni pristup kreditnoj analizi klijenata iz AGROBIZNISA baziran na specifičnostima poslovanja i identifikaciji posebnih rizika u cilju izrade kvalitetnije analize i minimizacije kreditnog rizika

Kratak sadržaj modula:

- Suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta
- Na šta je potrebno obratiti pažnju i koja znanja su potrebna kako bi ispravno bile sagledane potrebe/zahtev klijenta, a zatim i adekvatno ocenjena kreditna sposobnost klijenta?
- Sagledavanje rizika poljoprivredne proizvodnje
- Određivanje adekvatnog obezbeđenja (zaloge/hipoteke) za osiguranje plasmana
- Važnost komunikacije u procesu saradnje sa klijentom
- Mesta gde se nalaze najvrednije/ključne informacije
- Upravljanje rizikom u agro-biznisu
- Specifičnosti Agro-analize

Cilj seminara je da se postigne suštinsko razumevanje poslovanja agro-klijenta (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima) i formira metodološki pristup, kako bi se stečena znanja i veštine valorizovale kroz svakodnevni rad. Brojni primeri iz prakse i vežbanja tokom ovog seminara će obezbediti da zaposleni, koji servisiraju agro-klijente, bolje razumeti poslovanje svojih klijenata, te će biti u stanju da im nude pravovremeno adekvatne bankarske proizvode, što će povećati plasman proizvoda a delom umanjiti i rizik tih plasmana, dok će zaposleni koji se bave procenom rizika i analizom poslovanja agro-klijenata kvalitetnije sagledavati rizike u agro-sektoru i u poslovanju konkretnog klijenta i time temeljnije analizirati njegove poslovne aktivnosti. Institucija koja uputi svoje zaposlene na ovaj trening dobija kratkoročno i dugoročno, kako na povećanju plasmana tako i na boljem upravljanju kreditnim rizikom, što se direktno odražava na ukupan rezultat poslovanja sa agro-sektorom.

Kome je seminar namenjen?

Seminar je namenjen zaposlenima u finansijskim institucijama (iz banaka i lizing kuća) koji posluju sa klijentima iz agro-sektora (primarnim proizvođačima koji imaju status pravnog ili fizičkog lica, 'trejderima'-otkupljivačima i prerađivačima):

- CRM/Account menadžerima koji servisiraju klijente iz agro-sektora.
- Kreditni analitičari i risk-analitičari koji se bave analizom i procenom kreditne sposobnosti agro-klijenta.
- Rukovodiocima sektora razvoja poslovanja sa klijentima, rukovodiocima sektora analize i rukovodiocima sektora za upravljanje rizicima.
- Službenicima u filijalama koji saraduju direktno sa agro-klijentima (rukovodioci filijala, account-menadžeri, kreditni službenici, drugi koji servisiraju navedene klijente).

Predavač
Nenad Ratkov





Kratke biografije predavača

Nenad Ratkov poseduje više od 17 godina radnog iskustva, od čega 10 godina na senior-menadžment pozicijama. Bavio se **upravljanjem u finansijskim institucijama** (poslovnoj banci i lizing kompaniji-na poziciji izvršnog direktora) **i u realnom sektoru** (na poziciji generalnog direktora velikog privrednog društva koje pripada agro i prehrambenoj industriji). **Angažovan je kao konsultant od strane banaka u domenu analiza i razvoja agro-poslovanja.** Nenad ima zvanje diplomiranog inženjera mašinstva, a svoje akademsko znanje je proširio na bankarskoj akademiji u Frankfurtu. Inženjerska logika zajedno sa ekonomskim znanjima i praktično implementiranim menadžment alatima u različitim sektorima učinili su da se pristupanje, sagledavanje i rešavanje poslovnih izazova se odvija na nesvakidašnje kreativan i sveobuhvatan, a opet inženjerski precizan način, što konačnom rešenju daje suštinski kvalitet i originalnost. Refleksija navedenog je najbolje vidljiva tokom izlaganja i diskusija na njegovim treninzima.

Željko Kišić poseduje više od četrnaest godina bankarskog iskustva stečenog u UniCredit bank Srbija a.d. i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2007. godine zaposlen je u UniCredit bank Srbija a.d. i **ima poziciju direktora Direkcije za poslovanje sa srednjim privrednim društvima** (Head of Mid-Market Corporate Division). **Osam godina je proveo u organizacionom delu procene kreditnog rizika i bio Direktor Direkcije za kreditna odobrenja za privredu** (Head of Corporate Underwriting Division). Željko je nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu stekao zvanje mastera na postdiplomskim studijama i odbranio master rad pod nazivom „Oblast kreditnog rizika u svetlu modernog bankarstva“. Održao je značajan broj treninga u svom domenu ekspertize i učestvovao je na mnogobrojnim međunarodnim i domaćim razvojnim programima i treninzima, u oblasti upravljanja kreditnim rizikom, risk modelovanja, restrukturiranja, sistema unapređenja kvaliteta, liderstva i dr.

Ivica Mišić poseduje više od **19 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 i ima poziciju rukovodioca Odeljenja analize kreditnog rizika stanovništva, mikro klijenata i poljoprivrednika. Predsednik je Kreditnog odbora za preduzetnike i stanovništvo.** Posедуje 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.

Vuk Glišić je diplomirao na Ekonomskom Fakultetu Univerziteta u Beogradu 2008. godine. 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 Divison“) 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 srednih 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. Poseduje značajno iskustvo u domenu finansiranja projekata obnovljivih izvora energije.

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 2019. Zaposlen na poziciji **Direktora odeljenja za kredinu analizu korporativnih klijenata** u **Sektoru za upravljanje kreditiranjem Banca Intesa 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.**



Trening metode i pristup

Naši seminari su veoma interaktivni, 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 naših cenjenih 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 primera i studija slučajeva
- Pitanja i odgovora

Cena

Dvodnevni seminari:

Cena učešća na seminaru iznosi 350 EUR, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Jednodnevni seminari:

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 catering 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



**Zahvaljujemo se na izdvojenom vremenu
i nadamo uspešnoj saradnji na obostrano zadovoljstvo.**





Karadorđeva 15/I/7, 26000 Pančevo
+381 13 33 41 22

office@finnok.com

www.finnok.com