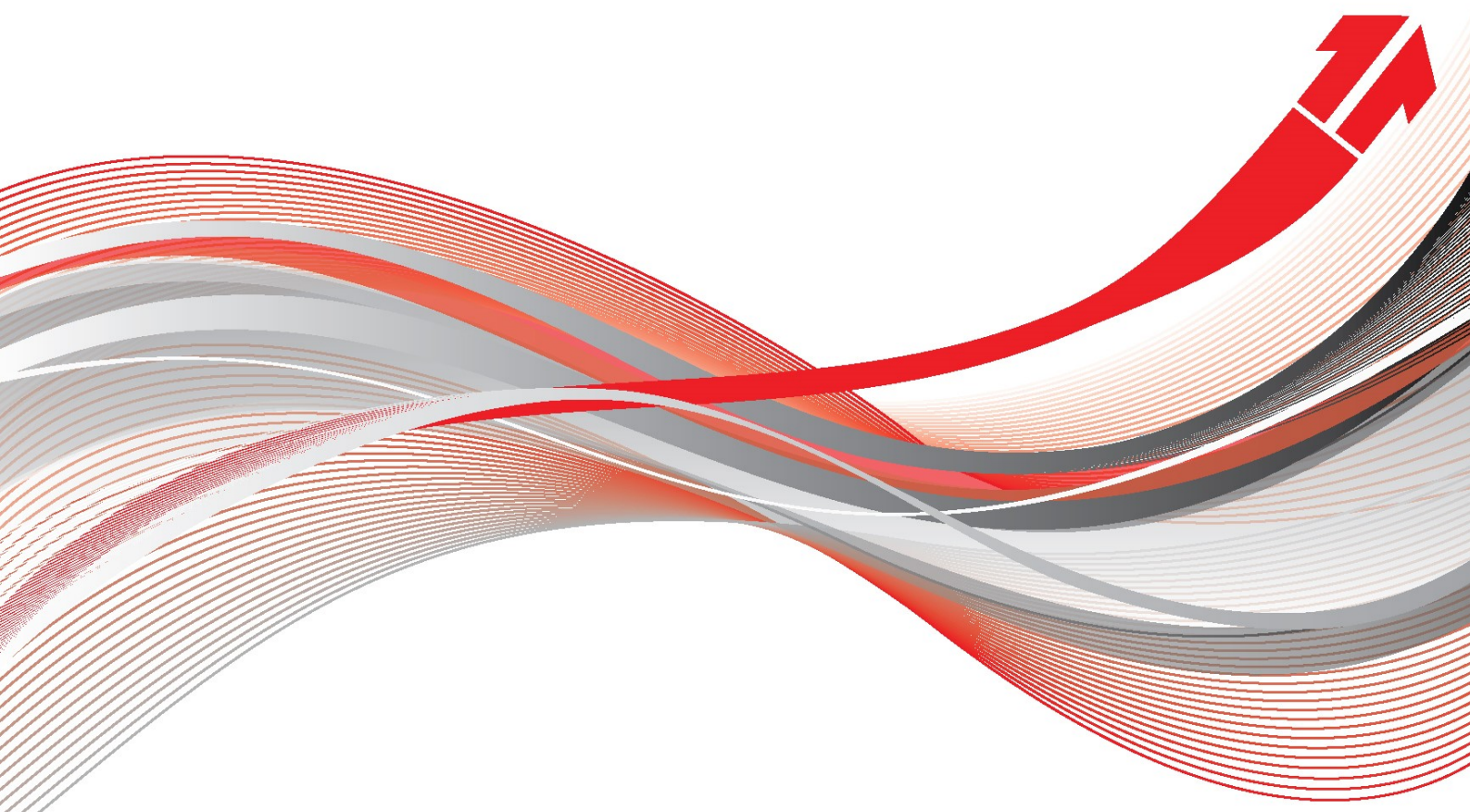


POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI SEMINAR

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

Termin: 27. i 28. februar 2020.



Opis seminara

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

- 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 kredita 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

Sadržaj

Modul 1 – Osnove poslovanja klijenata u agro-biznisu

- *Osnovne karakteristike*
- *Specifičnosti poslovanja*
 - *Sezonalnost*
 - *Neusaglašenost priliva i odliva sredstava*
 - *Pariteti ('na zeleno', 'na agro rok')*
- *Uticaj specifičnosti*
 - *Uticaj (ne)proizvodnih faktora na kvalitet i kvantitet proizvodnje*
 - *Uticaj tehničkih, tehnoloških, geografskih i finansijskih specifičnosti na adekvatno koncipiranje ponude/plasmana*
- *Primeri*

Modul 2 – Sagledavanje potreba i mogućnosti agro-klijenta

- *Poslovni potencijal*
- *Proizvodni aspekt*
- *Finansijsko planiranje*
- *Osiguranje poslovanja*
- *Primeri*

Modul 3 – Sagledavanje specifičnih rizika u agro-biznisu

- *Proizvodni/Skladišni*
- *'Dobavljač/Kupac'*
- *Kadrovski*
- *Tržišni – Cenovni*
- *Institucionij/Regulatorni*
- *Primeri*
- *Radionica*

Modul 4 – Upravljanje rizikom u agro-biznisu

- *Upravljanje rizikom(Klijent)*
- *Upravljanje rizikom(Banka)*
- *Zaloga i/ili hipoteka*
- *Primeri*

Modul 5 – Specifičnosti agro-analize

- *Prošireni finansijski izveštaji specifičnim parametrima agro-industrije*
- *Uticaj specifičnosti agro industrije na novčane tokove*
- *Poslovni ciklus različitih sektora u agro-industriji*
- *Analiza alternativnih izvora obezbeđenja obrtnog kapitala*
- *Struktura troškova poljoprivredne proizvodnje*
- *Analiza uticaja određenih grupa troškova na finansijski rezultat*
- *Načini upravljanja troškovima*
- *Analiza raspoloživih oblika obezbeđenja plasmana*
- *Parametri koji definišu instrumente obezbeđenja plasmana*
- *Analiza agro-rizika radi boljeg upravljanja kreditnim rizikom*
- *Primeri*
- *Radionica*

Modul 6 – 'Wrap UP'/Provera naučenog: Studije slučaja

- *Tri različita slučaja za tri različite grupe učesnika*
- *Prikupljanje informacija, analiza i prezentovanje slučaja*
- *Iznošenje i obrazlaganje predloga*
- *Zajednička analiza i diskusija*

Modul 7 – Rezime&Evaluacija

- *Kratak osvrt na kraju, da ne zaboravite početak:*
 - *Važnost komunikacije u ukupnom procesu*
 - *Koja i kakva je moja uloga kao bankara?*
 - *Kakvog klijenta želimo u banci?*
 - *Gde se nalaze ključne informacije?*
 - *Jedina stvar koja realno otplaćuje kredit je ...?*
 - *Zašto nekim klijentima propada biznis, a neki imaju eksponencijalni rast?*
 - *...*
- *Diskusija*

Ciljna grupa

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 sarađuju direktno sa agro-klijentima (rukovodioci filijala, account-menadžeri, kreditni službenici, i drugi koji servisiraju navedene klijente).

Benefiti za učesnika

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 bile 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

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

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.

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 27. i 28. februar 2020. godine
- Mesto održavanja: Beograd, hotel Šumadija, Šumadijski trg 8

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	<i>Pauza</i>
11.00 – 12.30	Obuka
12.30 – 13.30	<i>Pauza za ručak-ketering</i>
13.30 – 15.00	Obuka
15.00 – 15.30	<i>Pauza</i>
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

Nenad Ratkov poseduje više od 18 godina radnog iskustva, od čega 12 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.

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.

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

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