

KAKO DOBITI NAJPOVOLJNIJI KREDIT OD BANKE

I

KAKO PRECIZNO PROCENITI KLIJENTA (KUPCA ILI DOBAVLJAČA) KORISTEĆI BANKARSKE METODE I STANDARDE

NOVI SAD, 04. Juni 2016, od 09:00 do 18:00 časova;
Katolička Porta 2, III sprat,

Namena trening-seminara

V Naučite kako da osnažite sopstveni kreditni rejting i dobijete kredit u banci

Seminar je pre svega osmišljen da naučite kako da spremite dokumentaciju i finansijske izveštaje u skladu s bankarskim metodama i procedurama i da na taj način znatno uvećate svoje šanse za dobijanje kredita, garancija, akreditiva i bilo kog drugog bankarskog proizvoda, odnosno da na minimum svedete mogućnost negativnog odgovora.

V Iskoristite bankarske metode analize i precizno procenite vaše klijente

Paralelno, trening seminar je namenjen i za zaposelne u preduzeću čiji je posao neposredno vezan za tačnu i ispravnu procenu sadašnjih i budućih klijenata. Bankarski standardi u proceni klijenata su se pokazali kao najispravniji, a mi vam nudimo da se obučite i osposobite da veoma precizno analizirate s kim trenutno poslujete ili da li ćete s njim uopšte poslovati u budućnosti. Na seminaru ćete naučiti i kako da u potpunosti upotrebite to znanje za analizu vaših potencijalnih klijenata i nepogrešivo procenite da li su solventni i likvidni.

Trening seminar je intezivnog karaktera, bez uobičajenih uvodnih tema koje oduzimaju vreme. Polazimo od stanovišta da radimo s profesionalcima koji već imaju dovoljno znanja. Osmišljen za osobe koji osećaju potrebu za sistematskim znanjem iz finansijske analize. Na svakom našem treningu-seminaru, dobićete nadgradnju nad bazičnom kreditnom analizom i naučićete da primenite znanja u svakodnevnom poslu.

PREDAVAČ

Vera Jovanović, Specijalista savetnik za odobravanje kredita

Sa više od 12 godina bankarskog iskustva, Vera je stručnjak par excellence. Od tih 12 godina radnog staža, zadnjih 9 angažovana je u kreditnoj analizi. Preciznije, radi u "Direkciji za odobravanje kredita" i sada ima zvanje „Specijalista savetnik za odobravanje kredita.“ Kroz njene ruke prošlo je mnogo kreditnih i što je još važnije, na osnovu njene analize i mišljenja velik broj kredita je i odobren. Vera je prvorazredni stručnjak čije znanje će vas osposobiti da pravilno aplicirate za kredit. Vera je član projektnog tima za unapređenje procesa odobravanja i praćenja plasmana (unapređenje i razvoj informatičkih aplikacija, izbor i uvođenje novih pokazatelja finansijske analize, unapređenje kvaliteta poslovne analize i obrazaca za prezentaciju kreditnih predloga itd.). Jedna od njenih redovnih aktivnosti je obučavanje zaposlenih u oblasti analize finansijskih izveštaja kao i učestvovanje na sednicama Kreditnog odbora uključujući izradu mišljenja sa preporukom za donošenje konačne odluke Kreditnog odbora.

Kome je namenjen:

- Zaposlenima u finansijsko/knjigovodstvenim službama, kao i top menadžmentu jer se radi o strateškim odlukama
- Fizička lica koja su zainteresovana za dalja usavršavanja
- Zaposleni u nevladinim i neprofitnim organizacijama, strukovna udruženja
- Nezaposleni i studenti u cilju poboljšanja svojih CV-a
- Vlasnici knjigovodstvenih agencija i/ili zaposleni u njima

AGENDA

08:30 - 09:00 Dolazak i registracija učesnika

09:00 – 11:00 KAKO NEPOGREŠIVO APLICIRATI ZA KREDIT

- Kako “spakovati” dokumentaciju i bilanse za kredit
- Kako da proknjižite knjigovodstvene pozicije u skladu s zakonom i tako poboljšate vaše pokazatelje i kreditni rejting
- Precizno odredite sopstveni kreditni rejting i na osnovu toga tačno predvidite kamatnu stopu i ostale troškove kredita
- Kako uraditi i razumeti cash-flow
- Šta su najvažniji pokazatelji iz biznis plana na koje banke imaju poseban osvrt (ekomomski tok i finansijski tok)
- Kako banku “ubediti” da je projekat isplativ
- Šta je kompletna dokumentacija za krediti i kako da vas ne vraćaju da je dopunite
- Kako precizno bankarima pojasniti šta želite od banke, tj. kako najpreciznije popuniti kreditnu aplikaciju
- Primeri iz prakse

11.00 – 11:15 Pauza (osveženje - uključeno u cenu)

11.15 – 12:45 KAKO PROCENITI VAŠEG KLJENTA(KUPCA/DOBAVLJAČA) BANKARSKOM METODOM

- Kreditni rizik vašeg kupca i/ili dobavljača? Šta je to u stvari i kako ga savladati?
- Da li je budući klijent likvidan i solventan? Da li odobriti odloženo plaćanje i da li postoji bojazan da nećete naplatiti vaša potraživanja ?
- Da li je dugugodišnji kupac postao rizičan?
- Kako tumačiti specifične pokazatelje u svakom bilansu i zaključnom listu?
- Zašto je cash-flow tabela vrlo važna i kako je napraviti za svakog klijenta
- Koje zaključke doneti analizirajući “Izveštaj o tokovima gotovine” iz završnog računa
- Kako identifikovati “toksične” bilansne pozicije koje zamagljuju “istinu” u finansijskim izveštajima
- Kako proveriti istorijat klijenta koristeći APR, kako da koristite MATRIX da biste proverili ima li klijent sudske tužbe i da li je krivično gonjen
- Primeri iz prakse

12:45- 13:30 Pauza za ručak (uključeno u cenu)

13:30 – 15:00 KREDITNA I FINANSIJSKA ANALIZA VAŠEG KLIJENTA

- Kako upotrebiti finansijsku analizu vašeg kupca i/ili dobavljača? Šta je to u stvari i kako ga savladati?
- o Struktura i najvažniji pokazatelji finansijske analize
- o Kako vam finansijska analiza pomaže u proceni klijenta
- o Važnost razumevanja ročne usklađenosti
- o Šta je dugoročno, a šta kratkoročno finansiranje
- o Izvući zaključak o finansijskom “zdravlju” klijenta
- o Kreditni rizik je komplementaran finansijskom riziku? Kako vam to pomaže u proceni klijenta?
- o Primeri iz prakse

15:00 – 15:15 Pauza (osveženje – uključeno ucenu)

15:15 – 16:45 ZAŠTO SE KREDITNA ANALIZA NE MOŽE UZETI ZDRAVO ZA GOTOVO

- Kako upotrebiti kreditnu analizu u odnosu na delatnost, granu i tržište?
 - o Zašto su delatnosti specifične i zašto se svaka kreditna analiza mora posebno prilagoditi za svaku delatnost?

- Zašto je bitna grana delatnosti i šta nam analiza govori o položaju klijenta u njoj
- Šta je uopšte "specifičnost" svake delatnosti, svake industrijske grane, svakog tržišta, odnosno, šta ćete važno saznati analizom njihovih racio brojeva (primeri iz prakse)
- Kako se te "specifičnosti" utiču na finansijski položaj vašeg klijenta
- Ima li razlike ako je u pitanju proizvodnja, transport, maloprodaja, veleprodaja ili distribucija
- Odnos između kreditnog, tržišnog, valutnog, privrednog i ostalih rizika koji su od apsolutnog značaja za celinu slike svakog klijenta
- Primeri iz prakse

16:45 – 17:00 Pauza (užina i osveženje – uključeno u cenu)

17:00 – 18:00 Praktičan rad, vežbe, pitanja i odgovori

Cena Trening-Seminara:

- 27.000,00 dinara
- Popusti: 20% popusta za 2 ili više polaznika iz jedne firme
- Maksimalno do 10 polaznika
- U cenu je uključeno: trajanje trening seminara, materijali, sertifikat, osveženje i zajednički ručak učesnika.
- Materijali za trening-seminar na CD-u.

Landing page za elektronsku prijavu: <http://www.evropa-investment.rs/kontakt-edukacija.html>

ili

na e-mail adresu: office@evropa-investment.rs

Prijave se mogu poslati najkasnije do 03. Juna 2016. u 16 h

UPLATA NA RAČUN:

AIK BANKA 105-11593-73

EVROPA INVESTMENT doo

Novi Sad, Valentina Vodnika 8

PIB : 104333674

Matični broj: 20147474

INFORMACIJE:

office@evropa-investment.rs

063/776-57-47, Igor Opačić