



И
П
П
С



TALENTED
CANDIDATES
RESERVE

Институт профессиональной
переподготовки специалистов



Семинар

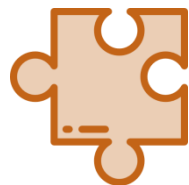
Современный финансовый анализ как инструмент оценки кредитного потенциала бизнеса



Цель



Содержание



Лекторы



**Условия
обучения**

**Документ об
образовании**





Цель

Программа построена на реальных практических кейсах и позволяет найти ответы на вопросы -

«почему»:

- банк отказывает в выдаче кредита;
- требует предоставить дополнительные финансовые документы;
- включает в периметр оценки кредитоспособности другие компании группы или связанные компании;
- «затягивает» время рассмотрения заявки;
- требует дополнительный залог;
- не принимает предоставленные отчеты об оценке залога



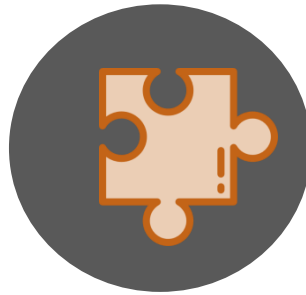


Цель

- представление об алгоритме оценки потенциального корпоративного заемщика, используемого сотрудниками кредитных подразделений для принятия качественного кредитного решения
- знания принципов и подходов, применяемых сотрудниками специализированных кредитных подразделений банка при:
 - построении внутренних аналитических финансовых отчетов по потенциальному заемщику;
 - расчете и интерпретации финансовых коэффициентов;
 - корректировке предоставленной клиентом бухгалтерской и управленческой отчетности организации;
 - выявлении связанных компаний;
 - определении периметра консолидации связанных компаний;
 - проверке анализируемой информации
- умения представлять интересы компании перед банком, презентуя информацию о компании в том виде и объеме, который необходим банку, чтобы принять положительное решение в кратчайшие сроки
- базовые навыки применения методов, используемых в целях оценки материальных активов и бизнеса в целях залога и проверки отчетов об оценке, подготовленных профессионалами

Семинар

формирует
у слушателей



Содержание

Для полного погружения

1

Взаимоотношения инвесторов и бизнеса

4

Коэффициентный анализ (нормативные значения банка)

2

Анализ и оценка кредитного потенциала компании

5

Управление кредитным риском

3

Формирование аналитической отчетности

участники сначала выступят в роли кредитных специалистов и совместно проведут оценку заявки потенциального заемщика, а в итоге, в качестве членов кредитного комитета банка, примут решение о кредитовании данного заемщика

подробнее

1

Взаимоотношения инвесторов и бизнеса

- особенности российского бизнеса: бизнес-кейсы финансовых отчетов по РСБУ;
- корпоративная кредитная культура: факторы, влияющие на доходы банков;
- сегментация бизнеса и их влияние на подход к оценке кредитного потенциала;
- реалии и возможности развития бизнеса: статистика, рейтинги, источники финансирования, стоимость ресурсов

2

Анализ и оценка кредитного потенциала компании

- кредитоспособность и платёжеспособность;
- базовые принципы кредитного анализа;
- информационная база для анализа (МСФО, РСБУ);
- финансовые показатели компании: абсолютные и относительные показатели для оценки кредитоспособности бизнеса;
- связанные компании (критерии определения связанности);
- налоговая оптимизация

3

Формирование аналитической отчетности

- Трансформация (применяемые критерии корректировок)
- Консолидация (критерии определения периметра связанных компаний, алгоритм проведения консолидации)

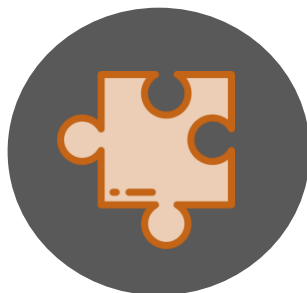
4

Коэффициентный анализ (нормативные значения банка)

- Виды рисков, кредитный риск
- Факторы, свидетельствующие о высоком уровне риска по индивидуальным сделкам
- Налоговые риски (критерии оценки рисков налоговой оптимизации, судебная практика)
- Минимизация рисков (используемые банками инструменты и общепринятые ковенанты)
- Залог как минимизация кредитного риска: оценка залога (подходы/методы к оценке), залоговые дисконты, существенные факторы
- Рейтингование заемщиков как инструмент формирования процентной ставки по кредиту

5

Управление кредитным риском



Преподавательский состав

Тренеры – практикующие сотрудники финансового сектора, обладающие значительным российским и международным опытом в сфере кредитного анализа, участники консалтинговых проектов Европейского Банка Реконструкции и Развития, провели более 200 семинаров, тренингов и мастер-классов для менеджмента и специалистов компаний реального и финансового сектора экономики, менеджмента банковских организаций и учащих профильных ВУЗов

Алексей Паниклов,
Генеральный директор/
Партнер TCR



Илья Онищенко,
Партнер TCR



**Режим
обучения**

3 дня: 7, 9 октября с 18.30 до 21.40,
12 октября с 10.00 до 16.50;

2 дня: 7, 8 ноября с 10.00-16.50;

2 дня: 30 ноября, 1 декабря с 10.00-16.50

Стоимость

44 000 руб.

за весь период обучения. Оплата
производится в течение 7 дней после
заключения договора

**Прием
документов**

**с сентября
по ноябрь**

**Документы
для приема**

- Оригинал и копия паспорта
- Оригинал и копия документа о высшем образовании или справка об обучении для лиц, получающих высшее образование
- Оригинал и копия документа об изменении фамилии, имени, отчества (при необходимости)

**Условия
обучения**

**Срок
обучения**

2-3 дня

**Форма
обучения**

очная

Старт

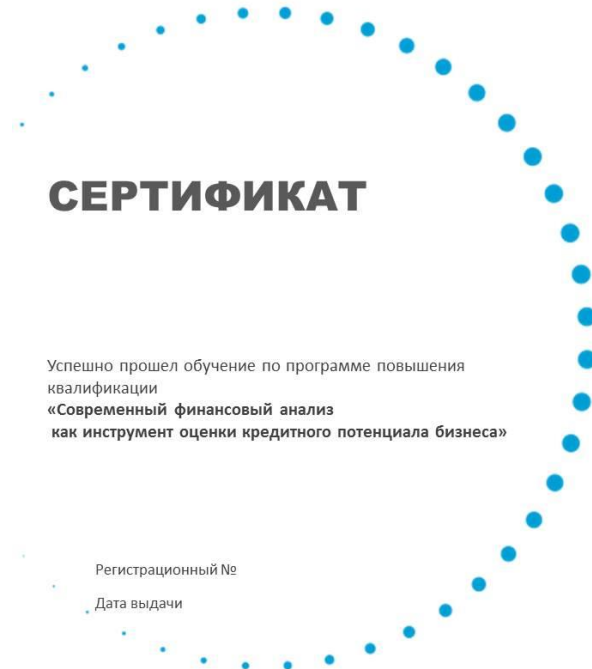
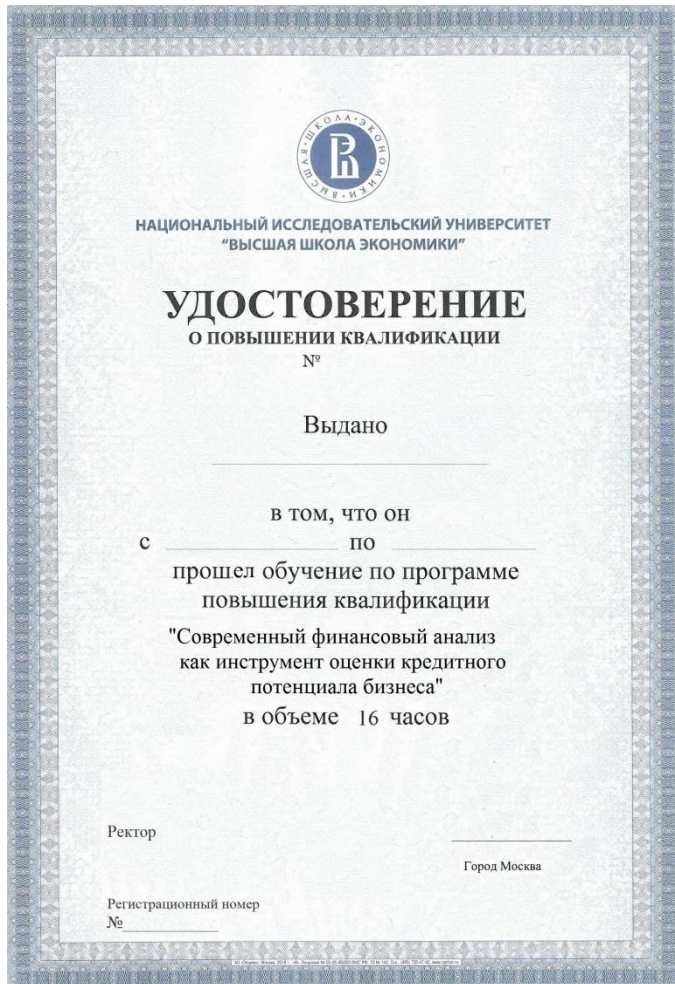
**7 октября
7 ноября
30 ноября**

**Место проведения
занятий**

**г. Москва, М. Гнездииковский пер., д. 4
(м. Пушкинская, Тверская)**



Документ об образовании



Григорьева Татьяна Ивановна
Директор Института профессиональной
переподготовки специалистов
ИППС НИУ ВШЭ



Паников Алексей Викторович
Генеральный директор TCR LLC



И
П
Е
С



Ваш личный менеджер:
Кубынина Олеся Александровна

г.Москва, М.Гнезниковский пер., д.4, офис 408
Тел: (495) 772-9590 *22284
E-mail: okubynina@hse.ru
www.ipps.hse.ru