|  |  |
| --- | --- |
|  | Ассоциация банков РоссииПриглашает Вас и Ваших коллег принять участие в консультационном семинаре по теме:**«Особенности анализа и нюансы реальной небумажной финансово-хозяйственной деятельности компаний-заемщиков, находящихся на самых разных стадиях, включая кризисное и предкризисное состояние»****4-5 апреля 2019 года****Место проведения: Ассоциация банков России, ул.Большая Якиманка, д.23, 4 этаж, ком.407** |

**План проведения занятий:**

1.Дистанционный просмотр 8 часов вводного учебного видеоматериала обязательного для полноценного освоения информации на очной части семинара. Доступ к видеоматериалу предоставляется примерно за 3 дня до первого дня очной части семинара.

2. Очная часть семинара (2 дня по 8 полных часов в день)

Очная форма построена на прослушивании аналитической и практической информации, изучении примеров и решении большого количества разносторонних простых и сложных кейсов из реальной жизни корпоративных заемщиков и банков.

**Лектор:**

**Ивкин Евгений Сергеевич,** Основатель Института квалифицированного заемщика. 20 лет опыта работы руками по прямому управлению, созданию и выведению из кризиса компаний среднего и крупного бизнеса реального сектора в 15 странах мира в роли СЕО и соакционера на разных стадиях развития от предбанкротного состояния до расцвета и международного развития.

**4 апреля 2019 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **09.30-10.00****10.00-18.00****11.30-11.45****Кофе-пауза****14.00-15.00****Обед****10.00-18.00****11.30-11.45****Кофе-пауза****14.00-15.00****Обед** | **Регистрация. Открытие семинара.****Темы и вопросы для обсуждения:**1. 5 проблем, существенно влияющих на эффективность кредитования2. С чего начинаются проблемы с возвратом ссуды3. Почему анализа документов от заемщика, общеотраслевого анализа, изучения баз данных и посещения места ведения бизнеса крайне недостаточно для вынесения правильного заключения4. Бумажный vs реальный анализ заемщика5. Самая важная точка отсчета в анализе6. Особенности бизнеса в российской действительности, особенности ведения бизнеса в РФ глазами заемщиков, проблемы регионов7. Скрытые нюансы бизнеса заемщиков8. Нюансы «Бермудского треугольника» корпоративного кредитования в РФ9. Жизнь корпоративных заемщиков на ближайшие 5,10,20 лет10. Важные нюансы работы в регионах11. По каким признакам можно заметить: бизнес это свободной конкуренции или все остальное12. Особенности принятия решений большинством акционеров малого, среднего и нижней границы крупного бизнеса13. Уровень развития акционера как уровень развития компании14. Нюансы «кэптивных» банков и «кэптивных» городов15. Анализ цепочек бизнес-связей крупного бизнеса и их влияния на бизнес заемщиков банков16. Простые, но надежные способы определения того, кто на чем зарабатывает17. Корпоративная культура как индикатор проблем18. Решение мини кейсов 119. 6 путей успешного бизнеса. Примеры и реальные кейсы20. Понимание потолка профессионального развития акционера21. Ключевые составляющие формирования нетривиальных ходов22. Что отличает успешные компании с конкурентным бизнесом от остальных23. Собираем кубик-рубик бизнеса заемщика24. Схемы и темы25. Примеры «безобидных» схем и тем заемщиков МСБ26. Решение мини кейсов 227. Решение мини кейсов 328. Определяем главный элемент в бизнесе29. Решение мини кейсов 430. Тектонические изменения бизнес-моделей в России и мире. Факты и примеры

|  |
| --- |
| **5 апреля 2019 г.****Темы и вопросы для обсуждения:**31. 8 типов акционеров-предпринимателей по их желанию и способностям к созданию бизнеса, управлению, инновациям, маркетингу и построению долгосрочной полуавтономной бизнес системы32. Решение мини кейсов 533. Что такое «непотопляемые» акционеры34. «Автопилот» акционера и «автопилот» бизнеса35. «Индийский поезд»36. Вариации «индийского поезда»37. Решение мини кейсов 638. Решение мини кейсов 739. 9 фатальных ошибок успешных акционеров40. Диаграмма анализа более 1500 компаний среднего и нижней границы условно неполитизированного крупного бизнеса41. Детальный разбор фатальных ошибок по типам42. Решение мини кейсов 843. Решение мини кейсов 944. Решение мини кейсов 1045. Понимание реальной стоимости залогов46. Решение мини кейсов 1147. Инструменты, методы и способы диагностики проблемности заемщика48. «Раскачка заемщика»49. Наиболее типичные махинации на разных стадиях жизненного цикла компании50. Дополнительные важные звонки проблемности51. Решение мини кейсов 1252. Особенности работы в предпроблемной зоне53. Пример детального небумажного сравнения двух компаний54. Как попадают в проблемную зону и почему кредитый отдел не решает или не может решить проблему, даже когда хочет ее решить55. Почему заемщики в большинстве случаев выходят победителями в спорах и конфликтах с банками56. Проблемы «автоматизированного» набора персонала в банки57. Проблема отсутствия общего знаменателя между банком и заемщиком58. Основы бюрократии крупных банков. Возможности для региональных банков, появившиеся за счет бюрократии крупных банков59. Проблемы «разорванности» связок между отделами60. Как выживает проблемный бизнес и как проблема может скрываться годами61. Профиль человека, который приносит максимальную пользу в предпроблемной зоне62. Примеры «спасения» бизнеса заемщиков от крупных банков. Чем отличается реальное решение проблем от «мертвого» процесса или процесса «для галочки»63. Цикл работы банка как «министерства справок и нормативов»64. Выявление и анализ подлинных, а не мнимых причин кризиса65. Какие навыки и знания необходимо получить специалистам в предпроблемной и проблемной зоне66. Как правильно восстанавливать платежеспособность заемщиков67. Решение мини кейсов 1368. Особенности рынка M&A и реализации залогов сегодняшнего дня69. Основные вариации антикризисного управления70. «Битва с ветряными мельницами» - как банку не заниматься тем, что невозможно сделать71. Базовый алгоритм реального анализа бизнеса заемщика |
|  Ответы на вопросы. Закрытие семинара. |

 |

**Стоимость участия для членов Ассоциации составляет 40 000 рублей,**

**Стоимость участия для не членов Ассоциации составляет 42 000 рублей.**

**Количество мест ограничено.**

**Форма заявки на сайте Ассоциации www.asros.ru.**

**Оргкомитет:**

**Ассоциация банков России**

**( (495) 785-29-93,785-29-88 ,**

**e-mail:** **event@asros.ru****, www.asros.ru**