



Certified
Branch
Manager

WWW.ABIT.EDU.MK

**CERTIFIED
BRANCH
MANAGER**



ЕДНОГОДИШНА СЕРТИФИКАЦИОНА ПРОГРАМА ЗА БАНКАРСКА
СПЕЦИЈАЛИЗАЦИЈА

CERTIFIED BRANCH MANAGER®

(Level 1, 2 и 3)

АПЛИКАЦИЈА

Секој учесник при аплицирањето на една од програмите покрај електронската апликација на веб страната, мора задолжително да пополни Пријава лично во просториите на АБИТ. При пополнување на пријавата се уплаќа минимална сума од 2.000 денари како уписнина, која веднаш се одбива од вкупната школарина за избраната програма во АБИТ. Со тоа, апликацијата за студирање на АБИТ програмите се смета за завршена.

МЕЃУНАРОДНА ВАЖНОСТ НА АБИТ СЕРТИФИКАТИТЕ

Едногодишните сертификациони програми за банкарска специјализација се изработени во соработка со EBTN (European banking and financial services training association) од Брисел.

Академијата за банкарство и информатичка технологија (АБИТ) на 26 јуни, 2014 година на Генералното Собрание во Хелсинки (Финска), како единствена образовна организација, стана придружна членка во највисокото тело за специјалистичко и стручно банкарско образование во ЕУ - Европската тернинг асоцијација EBTN, во состав на Европската банкарска федерација. Со добивањето на статус – придружен член во EBTN (European banking and financial services training association), на долг рок, Академијата добива право да биде единствена, дома, и од регионот акредитирана за програмата „Certificate in Banking (EFCB)“.

40 ПОТПИШАНИ ПАРТНЕРСТВА ЗА ПРИЗНАВАЊЕ НА АБИТ СЕРТИФИКАТИТЕ

Меморандуми за соработка се потпишани со: Strascheg Institute for Innovation and Entrepreneurship (SIIE) од Р. Германија, Универзитетот за применети науки од Австрија, Институтот за контролинг од Виена, Универзитетот за информатичка технологија и менаџмент од Р. Полска, Бугарскиот институт за банкери од Софија, Романскиот банкарски институт од Букурешт, (WSBI) World Saving Banking Institute-Светскиот банкарски институт од Брисел, Хрватскиот институт за банкарство од Загреб, Белградската академија за банкери од Р. Србија, Шпанската асоцијација на банкери од Барселона, Португалскиот банкарски институт од Лисабон, Француската асоцијација на банкери од Париз, Словачкиот банкарски институт од Братислава, Љубљанската школа за контролинг од Словенија, Хеленик институтот за банкери од Грција, Словенската, Белградската и Косовската асоцијација за банкери и т.н.

7 години
АБИТ



Најзначајно за АБИТ е стратешкото партнерство со германскиот институт „IBMHS | Institute for Business & management Heidelberg“, како и со Лондонската академија за Retail банкарство од Велика Британија (Retail Banking Academy, LONDON) и Center for Performance Management & Controlling, Frankfurt School of Finance & Management. Со тоа, академијата се стекна со право да дава меѓународно стручно образование од најпрестижните ЕУ академии (школи) за финансии.



EBTN Annual General Meeting of Members 2014

Resolution on
Admission of Member

WHEREAS, in accordance with the Art. 11.3b of the EBTN Articles of Association, the General Meeting of Members is the competent body for the approval of the admission of Members,

WHEREAS, The Academy of Banking and Information Technology expressed interest in EBTN Membership and submitted a valid application form including annexes on 31 March 2014,

CONSIDERING, the EBTN Board of Directors, during the meeting in Dublin (Ireland) on 25 April 2014, reviewed the here aforementioned application and unanimously decided to issue a positive recommendation under the condition that any reference to the country of origin of the here aforementioned applicant in any document related to EBTN, electronic or otherwise, including the website of EBTN, should mention the official name "Former Yugoslav Republic of Macedonia" or abbreviated "FYROM",

CONSIDERING, Security Council Resolution 817 (1993) of the United Nations,

CONSIDERING, Art. 11 of Interim Accord 32193 (1995) signed between Greece and FYROM,

IT IS RESOLVED

to accept the application of

THE ACADEMY OF BANKING AND INFORMATION TECHNOLOGY (ABIT)
to become Associate Member of EBTN.

Agreed in Helsinki (Finland) on 27 June 2014,

Mr Clemens Spoorenberg
President

Mrs Alexandra Menati
Secretary



Повеќе информации на:
info@abit.edu.mk
или на телефоните:
070 355 656;
02 3 125 500
www.abit.edu.mk



ЦЕЛИ НА СПЕЦИЈАЛИЗАЦИЈАТА

Менаџер на филијала е многу динамична позиција, со многу одговорности и бара многу компетенции за да се биде успешен. Од тој аспект, многу значајно е на оваа позиција банката да има високо трениран и мотивиран кадар.

Целите на програмата за сертифициран менаџер на филијала се учесниците да ги добијат клучните компетенции (знаење, вештини и однесување) што ќе им овозможат успешно да ја извршуваат улогата на менаџер на филијала. Овие компетенции ќе бидат обезбедени преку наставна програма преку теоретски предавања, работилници и практички вежби.



ГАРАНЦИЈА ЗА КВАЛИТЕТ

Менаџер на филијала е многу динамична позиција, со многу одговорности и бара многу компетенции за да се биде успешен. Од тој аспект, многу значајно е на оваа позиција банката да има високо трениран и мотивиран кадар.

Целите на програмата за сертифициран менаџер на филијала се учесниците да ги добијат клучните компетенции (знаење, вештини и однесување) што ќе им овозможат успешно да ја извршуваат улогата на менаџер на филијала. Овие компетенции ќе бидат обезбедени преку наставна програма преку теоретски предавања, работилници и практички вежби.

Програмата е изработена во соработка со Европската банкарска асоцијација од Брисел како дел од проектот кој е поддржан од Европската Комисија преку програмата за доживотно учење „Triple E“.

Програма за целиот тек на специјализацијата.

ПРОГРАМА ЗА ЦЕЛИОТ ТЕК НА СПЕЦИЈАЛИЗАЦИЈАТА

Level I CBMI Certified Branch Manager®

Наставна програма за ниво 1:

БАНКАРСКИ БИЗНИС КОМПЕТЕНЦИИ

Целта на првата програма е менаџерот на филијала да добие основа во познавањата од различни области кои имаат влијание (директно или индиректно) во работењето на филијала и кои ќе придонесат за негови пошироки познавања од повеќе области на банкарското работење.

CBM1 - Certified Branch Manager, Level 1 - БАНКАРСКИ БИЗНИС КОМПЕТЕНЦИИ	
р. Бр.	опис на час
1	Запознавање со програмата на CBM
2	Карактеристики на банкарскиот сектор во Република Македонија
3	Организација на сегментот банкарство на мало -Модели на организација на банкарскиот сектор -Позиции во организацијата на филијала, права и одговорности
4	Планирање, истражување на пазарот и оценка на оправданоста на географската локација на филијала
5	Кодекс на етика и корпоративни вредности
6	Управување со ризици (генерален пристап) Базелски и регулаторни стандарди и работењето на филијалите на Банката ризици Основи на управување со кредитен ризик во Банкарското работење
7	Рамка за управување со ризици и видови ризици Основи на управување со пазарни ризици (валутен, каматен и ликвидносен) Основи на управување со оперативен ризик
8	Релевантни Закони од аспект на домашна регулатива -Закон за банки -Закон за платен промет -Закон за заштита на потрошувачи -Закон за девизно работење -Закон за заштита на лични податоци -Закон заштита на потрошувачи -Закон за спречување на перење на пари и финансирање на тероризам
9	Даночна регулатива
10	Внатрешна контрола на работењето на филијалата и рано откривање на измами од страна на вработените во филијалите
11	Анализа на финансиски извештаи и начин на пресметка на показатели релевантни за утврдување на успехот на банката

Level II CBMII Certified Branch Manager®

Наставна програма за ниво 2:

МЕНАЏМЕНТ И ЛИДЕРСКИ КОМПЕТЕНЦИИ

Втората програма ги претставува моделите на раководење (Leadership) и дава насоки со цел менаџерот на филијала да добие пошироки познавања во областа на менаџмент функциите и менаџмент вештините кои секој менаџер треба да ги поседува. Ефективен лидер во банкарството на мало креира морален компас за сите вработени и ги инспирира сите нив да ги задоволат потребите на клиентите и со тоа да создадат долгорочна профитабилност за банката.



CBM2 - Certified Branch Manager, Level 2 - МЕНАЏМЕНТ И ЛИДЕРСКИ КОМПЕТЕНЦИИ	
р. Бр.	опис на час
1	Основни менаџерски функции -планирање -организирање -делегирање -контрола
2	Ефективно раководење и раководење со тим
3	Менаџирање со вработените, менаџирање со таленти и улога на менаџерот како тренер
4	Ефикасно решавање на конфликти во тимот и конфликтни ситуации со клиенти
5	Менаџирање во време на промени -Stress management(МС,ИЗ) -Менаџирање со времето(ИЗ) -Стилови на менаџирање(МС)
6	Методи на нефинансиско мотивирање
7	Деловна комуникација и менаџирање на односи со јавноста
8	Водење на проекти
9	Вештини на презентирање

ВО ТРАНСФОРМАЦИЈА НА ФИЛИЈАЛАТА И УЛОГАТА НА МЕНАЏЕРОТ НА ФИЛИЈАЛА ВО МОДЕРНОТО БАНКАРСТВО	
р. Бр.	опис на час
1	Менаџер-лидер-предприемач
2	Буџетирање, поставување и следење на резултатите на ниво на банка и на филијала
3	Performance Management System
4	Техники на продажба , градење на продажен тим и менаџирање на односите со клиентите
5	Финансиски извештаи -Биланс на состојба и биланс на успех -Парични текови -Техники на анализа на финансиски извештаи -Квалитативни аспекти на кредитна анализа -Потреба од средства и структурирање на кредит -Вejби и работи во групи -Мониторирање и кредитен ризик
6	Маркетинг -Канали на продажба и социјални мрежи -CRM (Customer relationship management)
7	Влијанието на технолошкиот развој на стратегијата на идниот развој на мрежата на филијали и промена во дефинирањето на работните позиции во филијалите

Level III CBMIII Certified Branch Manager®

Наставна програма за ниво 3:

БУЏЕТИРАЊЕ, ПРОДАЖНИ КОМПЕТЕНЦИИ, ВЛИЈАНИЕТО НА ТЕХНОЛОГИЈАТА ВО ТРАНСФОРМАЦИЈА НА ФИЛИЈАЛАТА И УЛОГАТА НА МЕНАЏЕРОТ НА ФИЛИЈАЛА ВО МОДЕРНОТО БАНКАРСТВО

Целта на третата програма е менаџерот на филијала да добие пошироки познавања од областа на буџетирањето, поставувањето на целите на работењето во филијалите и нивно следење, повисоки познавања во делот на продажбата, продажните вештини и маркетинг стратегии. Воедно, во оваа наставна програма ќе се осврнеме на новата дигитална ера која има влијание на однесувањето на клиентите, на трансформацијата на улогата на филијалата и на промена на улогата на менаџерот на филијала. Новото време носи промена и во однесувањето и очекувањата на клиентите и потребата од развој на алтернативни канали на пристап на клиентите до производите и услугите на банката.

Предавачи

- Татјана Калаџијева, Стопанска Банка а.д. Скопје (раководител на програма)
- Маја Ставрева Стојанова НЛБ Банка АД Скопје
- Проф. д-р Евица Делова Јолевска, НБРСМ
- д-р Нина Фити Неделковска, Комерцијална Банка АД Скопје
- Проф. д-р Драгољуб Арсовски, ТТК Банка АД Скопје
- д-р Илија Андоновски, НБРСМ
- Владимир Давчев, НЛБ Банка АД Скопје
- Стефан Николиќ, Стопанска Банка АД Скопје
- м-р Маја Андреевска Блажевска, Стопанска Банка АД Скопје
- м-р Игор Митровски, НЛБ Банка АД Скопје
- Бојана Цветковска Панчевска, Комерцијална Банка АД Скопје
- Александра Тасева, Стопанска Банка АД Скопје
- д-р Вики Тврдовик, Стопанска Банка АД Скопје
- проф. д-р Стевче Димоски, Стопанска Банка АД Скопје
- Олгица Михаилова,
- Иво Зимоски, УНИ Банка АД Скопје
- Васка Стефковска, Стопанска Банка АД Скопје
- м-р Александра Мирчовска
- д-р Марија Сребренова Трендова
- Михаела Атанасова Стоичовска
- Проф. д-р Синиша Наумоски, АБИТ
- м-р Сашо Дреновски, оне.ВИП
- Љупка Горгиевска - НЛБ Банка АД Скопје
- д-р Биал Сузубаши, ХАЛК Банка АД Скопје

Напомена: на специјализацијата, како предавачи со особено влијание се вклучени голем дел на истакнати експерти со долгогодишно менаџерско и работно искуство (членови и претседатели на УО на банки) во областите на банкарството, менаџментот и управувањето со филијалите во нашиот монетарен систем.