

Предлагаемый курс подготовлен с учетом актуальности профессиональных требований и проф. стандарта «Специалист по кредитному брокериджу»

Лекторами курса являются ведущие эксперты банковского сообщества, руководители департаментов развития кредитования крупных банков, в том числе развития ипотечного кредитования.

Программа курса

№ №	Дата и время	Наименование тем и содержание	Кол-во час
1.	12.09 10.00	Ипотечный брокеридж и организация работы	
		1.1. Ипотечный брокеридж: выгоды профессии Кто такой брокер. Статистика рынка ипотеки Тренды ипотеки На чем зарабатывает ипотечный брокер Ценообразование услуг и мотивация сотрудников 1.2 Выстраивание партнерских отношений и организация рабочего процесса. Кто наши партнеры? Аккредитация в банке и организация работы Страховые компании, в чем выгода взаимодействия Агентства недвижимости (аутсорсинг) Оценщики и взаимодействие с ними Застройщики: особенности работы	4 часа
2	12.09	Работа по взаимодействию с клиентом	2 часа
		2.1 Привлечение клиентов Что мы продаем? Способы привлечения 2.2 Удержание клиента Типы клиентов Основные критерии клиентоориентированности	
3	13.09 10.00	Работа по взаимодействию с банком(кредитором) и подача заявки	4 часа
		3.1 Анализ потенциального заемщика и формирование кредитного досье- консультация клиентов. Роль кредитной истории по клиенту. Участники сделки и их роли. Предварительная квалификация потенциального заемщика. Сбор и проверка сведений об участниках ипотечной сделки. Расчет показателей платежеспособности. 3.2 Одобрение клиента Подбор банка. Работа с заявкой клиента	
4	14.09 10.00	Организационные аспекты предоставления ипотечных кредитов:	5 часов
		1.1. Этапы получения кредита и покупки недвижимости. Андеррайтинг заемщика. Одобрение заявки на ипотечное	

		кредитование. 1.2. Подготовка сделки, документальное оформление ипотечных сделок (готовое и строящееся жилье, под залог недвижимости и др.). 1.3. Изменение пакета документов на заявку по ипотеке с учётом ограничительных мер в связи с пандемией. 1.4. Особенности бизнес- процесса по ипотеке, изменения и упрощения в связи с кризисными условиями.	
		Технология осуществления сделки по приобретению недвижимости	
		2.1. Схема и основные проблемы ипотечного кредитования. 2.2. Организация расчетов по сделкам с недвижимостью. 2.3. Особенности проведения сделок в период пандемии	
		Реструктуризация ипотечных кредитов клиентов, попавшим в сложную финансовую ситуацию. Кредитные каникулы, собственные программы банков.	
5	14.09 15.30	Сопровождение ипотечной сделки	2 часа
		5.1 Андеррайтинг предмета залога 5.2 Особенности страхования 5.3 Подписание кредитного договора: нюансы и типичные ошибки	
6	15.09		
		6.1. Вторичный рынок 6.2. Первичный рынок 6.3. Рефинансирование 6.4. Залоговые кредиты 6.5. Сопутствующие кредиты	4 часа
7		Тестирование	2 часа
8		Итого количество часов курса: 23 академических часа.	