**Школа ипотечного консультанта.**

**Примерная программа «Основы современного ипотечного кредитования»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **День** | **Тема** | **Ч.** | **Преподаватель** |
| **21 января, понедельник,**  **11.00 - 12.30**  **12.45 – 14.15** | Диагностика коммуникативных навыков ипотечного брокера. Самопрезентация. | 3 | Специалист компании «Знать» |
| **Введение в брокерскую профессию.** Понятие «ипотечный брокер», «брокеридж»; Содержание услуги ипотечного брокера. | 2 | Шолохова Т.А., аттестованный ИК **АН «КИАН»** |
| **22 января, вторник,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | **Аттестация специалистов и сертификация компаний** | 2 | Монастырская И.В., руководитель Территориального органа по сертификации брокерских услуг |
| **Технология проведения ипотечной сделки.** Участники ипотечной сделки и их роли; Требования банка к предмету залога; Состав документов, необходимых для проведения ипотечной сделки; Расходы по сделке; Процедура проведения сделки. | 2 | Шведова О.В., атт.ипотечный консультант **АН «Мой город**» |
| **Андеррайтинг заемщика.** Понятие и оценка платежеспособности заемщика; Оценка доходов и устойчивости финансового положения заемщика; Анализ образования, опыта работы и трудового стажа. Требования к заемщику; Сравнение требований к заемщикам по различным программам; Основные группы заемщиков для проведения андеррайтинга (стандартный найм, альтернативный найм, бизнес, иные способы получения дохода); Совокупный доход заемщиков. Поручительство; Учет доходов (примеры). Способы подтверждения дохода. | 2 | Специалист отдела продаж, **ДельтаКредитБанк** |
| **23 января, среда,**  **9.30-12.45**  **13.00-14.30** | **Практикум.**  Первый контакт ипотечного консультанта с клиентом по телефону.  **Практикум.** Первая встреча ипотечного консультанта с клиентом в офисе. | 4 | Селиванова И.А., ипотечный консультант со стажем работы 7 лет |
| **Анализ кредито- и платежеспособности заемщика.** Понятие и оценка кредитоспособности заемщика; Оценка кредитной истории. Соотношение платеж/доход. | 2 | руководитель парт. канала **Банк Ак Барс** |
| **25 января, пятница,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | **Бюро кредитных историй.**  Причины отказов в банках. **Процентные ставки и платежи по кредиту. Схемы платежей по кредиту.**  Аннуитетные платежи; Дифференцированные платежи; «Экзотические» кредиты; Кредиты с фиксированной и переменной ставкой. | 2 | Миля А. А., эксперт по работе с партнерами **ПАО ВТБ** |
| **Взаимодействие агентств недвижимости с банками-партнерами.** Схема взаимодействия между партнерами (агентство недвижимости - банк); Партнер-он-лайн. Формирование пакета документов. | 2 | Закирова Н.В.,  менеджер по работе с партнерами **ПАО Сбербанк России** |
| **Практикум.** Работа с калькуляторами. Кейсы. Сравнение работы с калькуляторами разных банков. | 2 | Шолохова Т.А., аттестованный ИК **АН КИАН** |
| **28 января, понедельник,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-13.50**  **14.00-14.45** | **Формирование кредитного досье.** Общие требования к кредитному досье; Комплектность; Целесообразность. **Состав кредитного досье и требования к документам.** Документы общего характера; Документы о семейном положении; Документы о занятости; Документы о доходах; Документы, подтверждающие наличие либо отсутствие обязательств; Резюме заемщика. | 2 | Букатина Н.Г., руководитель дополнительного офиса  **ГазПромБанк** |
| **Оценка объекта недвижимости.** Правовое регулирование оценочной деятельности. Требования к оценщику. Виды стоимости недвижимости и цели оценки. Методы оценки; Формирование стоимости. Рыночная, инвестиционная, ликвидационная, кадастровая. Основные подходы к оценке недвижимости: затратный, сравнительный, доходный. | 2 | Курилюк Т.Ф., директор **«Алгоритм оценки»,** Паничкина И.А., директор АН **«Профессионал»** |
| **Аспекты страхования.**  Страхование имущества; Страхование жизни и здоровья; Страхование титула; Страхование риска невозврата кредита. | 1 | Селина О.С. зам. директора филиала **ВТБ-Страхование** |
| **Работа с сертификатами.** Военная ипотека | 1 | Семащенко Ю.В.,  Гл.специалист отдела розничного бизнеса **Связь-банк** |
| **29 января, вторник,**  **9.30-11.45**  **12.00-13.30**  **13.45-14.30** | **ИФНС. Отчетность, налоговые вычеты.** Отчетность в ИФНС, Налоговый вычет при продаже и покупке недвижимости; Налоговый вычет с уплаты процентов по ипотечному кредиту. | 3 | Ботова О.С., директор **ООО «Аутсорсинг»**, член палаты налоговых консультантов РФ. |
| **Практикум.** Психология продаж ипотечных продуктов. Ипотека, как инструмент расширения возможностей клиентов. | 2 | Селиванова И.А., ипотечный консультант со стажем работы 7 лет |
| Жилые дома. Земля. Особенности кредитования жилых домов на региональном рынке Красноярска. | 1 | Лямкова О.А., гл. спец. раб. с партнерами, **Банк Российский капитал** |
| **30 января среда,**  **9.30-13.30**  **13.45-14.30** | **Юридические аспекты при проведении сделок.** Нотариат: Функции и полномочия в сделке; Нотариально заверенные документы. Паспортные службы. Органы опеки и попечительства: Основы законодательства; Схемы проведения ипотечных сделок с несовершеннолетними и недееспособными гражданами Федеральная регистрационная служба: Регистрация ипотечных сделок; Комплектация пакета документов на государственную регистрацию сделки; Тарифы регистрационной палаты. | 5 | Ерк Ю.В., юрисконсульт КИАН, аттестованный эксперт Территориального Органа по сертификации брокерских услуг по Красноярскому краю и республике Хакасия |
| Нежилая недвижимость и апартаменты. Особенности приобретения. Пакеты документов. | 1 | Репина Д.К., гл. специалист по ИК **Банк СОЮЗ** |
| **31 января, четверг,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.00**  **12.15-13.00**  **13.15-14.00**  **14.15-15.00** | **Пенсионный фонд. Материнский капитал на приобретение недвижимости.**  Ипотечные программы с использованием средств материнского капитала; Отчетность в ПФР; Схемы использования материнского капитала без участия банка (на строительство, реконструкцию, расчеты с застройщиком). | 2 | Богданова А.Л., аттестованный ИК **КИАН** |
| **Ипотечное кредитование индивидуальных предпринимателей.** | 1 | Киюта Н. А., руководитель партнерского канала **РосСельхозБанк** |
| **Работа с трудными клиентами.** Как обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту. | 1 | Потехина А. Н., зам. рег.дир.ипот. кред-ю **СОВКОМБАНК** |
| **Особенности работы региональных и федеральных банковских структур.** Возможности индивидуальной работы со сложным клиентом. | 1 | Филиппова Е.Г., руководитель партнерского канала **Банк Левобережный**. |
| **Информационная грамотность ипотечного консультанта.** Аналитика ипотечных программ. Как держать руку на пульсе изменений рынка ипотечного кредитования. | 1 | Потёкина А.., директор портала **«Финансист»** |
| **1 февраля, пятница** | **Консультация по аттестационному экзамену (для тех, кто будет сдавать экзамен на квалификацию «Ипотечный консультант»)** | 1 |  |
| **4 февраля, понедельник,**  **10.00-10.45**  **11.00-11.45**  **12.00-12.45**  **13.00-15.15** | **Практикум.** Требования к предмету ипотеки. Виды. Пакет документов. | 1 | Трифоненкова И.В., руководитель отд.ИК **ПАО БинБанк**. |
| **Расчет суммы кредита. Коэффициенты расчета суммы кредита.**  Суть коэффициента, зачем применяется, как считается, сравнительная величина по различным программам и почему: Коэффициент «платеж/доход»; Коэффициент обязательства/доход»; Коэффициент «кредит/залог»; Иные коэффициенты Справочные коэффициенты. Перспективы изменения коэффициентов; Скоринг и пути его внедрения. | 1 | Дыкуха Н.В., начальник отдела маркетинга **ККФЖС** |
| **Реструктуризация задолженности по кредиту.** Причины. Формы реструктуризации. Виды документов. Реструктуризация или рефинансирование долга – что выгоднее для заемщика? **Рефинансирование.** Алгоритм работы при рефинансировании. Способы рефинансировании кредита. Взаимодействия. Основной пакет документов. | 1 | Бобнева М.В., руководитель группы ипотечного кредитования, **БАНК УРАЛСИБ** |
| **Практикум.**  Использование основных коэффициентов для расчета суммы кредита; Отличия расчета кредита при заявке и калькулятора банка; Умение определять, на какую категорию клиента рассчитана программа кредитования банка; Умение корректировать предварительный расчет суммы кредита, учитывая кол-во иждивенцев в семье; Отличия в суммах кредитов при внешне одинаковых условиях кредитования в разных банках. | 3 | Селиванова И.А., ипотечный консультант со стажем работы 7 лет. |
| **5 февраля, вторник**  **9.30-11.00**  **11.15-13.30**  **14.00-14.45** | **Практикум.** Как получить положительное решение об выдаче ипотеки клиенту с «плохой» кредитной историей. | 2 | Есина И.С., гл. эксперт группы ипотечного кредитования **ЮниКредит Банк** |
| **Деловые игры с использованием банковских кейсов.**  Вручение свидетельств. | 3 | Преподавательский состав УЦ КСР |
| **Аттестационный экзамен на квалификацию Ипотечный консультант** | 2 | Эксперты ТОС по Красноярскому краю и республике Хакасия |

**Контактное лицо**: Исполнительный директор Союза «КСР» Березовская Елена Николаевна, 285-08-78.