



**Ассоциация Банков
Северо -Запада**

Казначей Е.Э.

Роль Ассоциации банков в развитии системы обучения и сертификации ипотечных брокеров



Текущая ситуация

2005 г. – разработана программа обучения для специалистов банков в области ипотечного кредитования

Сентябрь 2006 – началась разработка системы обучения и сертификации ипотечных брокеров

(**Соглашение о взаимодействии по вопросам ипотечного кредитования между ассоциациями: Ассоциации банков Северо-Запада и Ассоциации риэлтеров СПб и Ленобласти**)

Ноябрь 2006г. - Обучение и сертификация пилотной группы ипотечных брокеров



Текущая ситуация

в настоящее время-

- Сертифицировано 200 ипотечных брокеров
- Формируется 7-я группа



Задачи Ипотечных брокеров:

- подбор оптимальной кредитной программы заявителю,
- содействие кредитору в предквалификации,
- информационное обеспечение реализации кредитных программ,
- «обратная связь» (рынок / клиент)



Основные этапы Системы

1 этап – обучение

2 этап – практикум / семинар / тренинги

3 этап – тестирование / сертификация

4 этап – мониторинг / повышение квалиф-ии /
информ.поддержка

На кого рассчитана система

- Компании / сотрудники работающие в сфере услуг финансового посредничества и консультирования (потребительское, ипотечное кредитование),
- Специалисты по недвижимости (риэлторы)



Описание Программы курса «Сертифицированный Ипотечный брокер»

1. ипотечное кредитование: введение
2. нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования
3. источники финансирования ипотечного кредитования
4. организация процесса выдачи ипотечного кредита
5. условия кредитования (сравнения)
6. работа на всех этапах кредитного андеррайтинга
7. одобрение заемщика и расчет максимальной суммы кредита
8. андеррайтинг предмета залога и оформление ипотечной сделки
9. предмет залога / ипотечная сделка
10. контрагенты по сделке
11. формы расчетов / особенности
12. сопровождение и рефинансирование
13. кадровая политика
14. Тренинги: этикет / работа с возражениями / тайм менеджмент / навыки продаж
15. работа Ипотечного брокера (рынок / партнеры / клиент)
16. практические аспекты работы / деловые игры
17. кредитные программы банков (презентации банков СПб)
18. семинар-практикум
19. тестирование



Сертификация осуществляется при условии:

- Прохождения обучения
- Сдачи тестов
- Положительного Заключения
Аттестационной комиссии

Срок действия сертификата- 12 месяцев

Предусмотрена плановая переаттестация



Квалификационные требования к ипотечному брокеру

- наличие высшего образования,
- стаж работы по специальности не менее 6 месяцев,
- прохождение обучения
- сотрудник компании, работающий по найму/договору или ИЧП,
- подтверждение соответствия своих знаний квалификационным требованиям путем сдачи квалификационного экзамена,
- наличие положительного отзыва (рекомендации) о взаимодействии от кредитной организации



Положительные аспекты взаимодействия: банк / ИБ / клиент

Для клиента:

- **Оптимизация времени при выборе кредитной программы**
- **Упрощение процедуры взаимодействия на этапе формирования заявительных материалов**
- **Получение дополнительных консультационных услуг специалистов**



Положительные аспекты взаимодействия: банк / ИБ / клиент

• Для ИБ:

- Предложение новой услуги клиенту
- Привлечение новых клиентов
- Расширение работы с участниками рынка (банки, страховые компании)
- Повышение квалификации персонала
- «обратная связь» Банк / Клиент

Положительные аспекты взаимодействия: банк / ИБ / клиент



Для банков:

- формирование ипотечной инфраструктуры
 - влияние на информацию доводимую по контрагентов,
- «активные продажи» представление программы банка и технологии,
 - расширение дистрибутивной сети,
 - follow-up,
 - контроль за эффективностью работы дистрибуции,
- оптимизация затрат по первичной квалификации и консультированию
- технологичность работы с клиентскими заявками



Результат

- Грамотный сотрудник
- Владение информацией по рынку
- Расширение контрагентов
- Повышение качества и технологичности услуг
- Опции от участников (банков)
- Рост бизнеса компании
- Информационная поддержка (освещение работы компаний в СМИ, сайты ассоциаций, банков-участников, СПИСКИ)



Перспективы

Распространение Системы
в другие регионы России



Спасибо за внимание!

Контактная информация:

Казначей Екатерина

Эдуардовна

Ассоциация банков Северо-Запада

www.nwab.ru

e-mail: educenter@nwab.ru

тел/факс: + 7 812 310-1365