

Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по ипотечным кредитам и займам"

Приказ · № 172н · от 30.03.2021 · Министерство труда и социальной защиты · Действует без изменений

МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРИКАЗ

МОСКВА

30 марта 2021 г. № 172н

Об утверждении профессионального стандарта
"Специалист по ипотечным кредитам и займам"

Зарегистрирован Минюстом России 30 апреля 2021 г.
Регистрационный № 63349

В соответствии с пунктом 16 Правил разработки и утверждения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 4, ст. 293; 2014, № 39, ст. 5266), приказываю:

1. Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт "Специалист по ипотечным кредитам и займам".
2. Признать утратившим силу приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 марта 2015 г. № 171н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по ипотечному кредитованию" (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 31 марта 2015 г., регистрационный № 36640).
3. Настоящий приказ вступает в силу с 1 сентября 2021 г. и действует до 1 сентября 2027 г.

Министр А.О.Котяков

УТВЕРЖДЕН

приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
от 30 марта 2021 г. № 172н

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Специалист по ипотечным кредитам и займам

442

Регистрационный номер

Содержание

I. Общие сведения

II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция "Обеспечение реализации политики в сфере ипотечных кредитов или займов"

3.2. Обобщенная трудовая функция "Совершенствование бизнес-процессов по ипотечным кредитам или займам"

3.3. Обобщенная трудовая функция "Управление ипотечным портфелем и кредитными рисками"

IV. Сведения об организациях - разработчиках профессионального стандарта

I. Общие сведения

Предоставление юридическим и (или) физическим лицам долгосрочных кредитов или займов под залог недвижимого имущества

08.011

(наименование вида профессиональной деятельности) Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Организация и обеспечение проведения сделок кредитов или займов под залог недвижимого имущества с участием юридических и (или) физических лиц

Группа занятий:

2412

Консультанты по финансовым вопросам и инвестициям

1346

Руководители служб и подразделений в сфере финансовой деятельности и страхования

(код ОКЗ 1)

(наименование)

(код ОКЗ)

(наименование)

1 Общероссийский классификатор занятий.

Отнесение к видам экономической деятельности:

64.92.3

Деятельность по предоставлению денежных ссуд под залог недвижимого имущества

(код ОКВЭД 2)

(наименование вида экономической деятельности)

2 Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)

Обобщенные трудовые функцииТрудовые функции

коднаименованиеуровень квалификациинаименованиекодуровень (подуровень) квалификации

A

Обеспечение реализации политики в сфере ипотечных кредитов или займов6

Предварительное сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займамА/01.6

6

Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализ качества предмета ипотекиА/02.66

Подготовка и заключение сделок ипотечных кредитов или займовА/03.66

Контроль исполнения условий договора ипотечного кредита или займаА/04.66

Последующее сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займамА/05.66

Привлечение новых клиентов в целях продвижения ипотечных кредитов или займовА/06.66

Развитие и совершенствование деятельности банка по ипотечным кредитам и займамА/07.66

В

Совершенствование бизнес-процессов по ипотечным кредитам или займам7

Оценка эффективности каналов продвижения, продаж ипотечных продуктовВ/01.77

Анализ показателей выполнения планов по ипотекеВ/02.77

Маркетинг рынка ипотекиВ/03.77

С

Управление ипотечным портфелем и кредитными рисками7

Определение целей и постановка задач подразделения ипотечных кредитов или займовС/01.77

Управление кредитными рисками ипотечных кредитов или займовС/02.77

Управление структурой портфеля ипотечных кредитов или займовС/03.77

Планирование и обеспечение выполнения плана продаж по ипотечным кредитам и займамС/04.77

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция

Наименование

Обеспечение реализации политики в сфере ипотечных кредитов или займов

Код

А

Уровень квалификации

6

Происхождение обобщенной трудовой функцииОригинал

ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий

Специалист по ипотечным кредитам и займам

Кредитный работник

Кредитный менеджер

Требования к образованию и обучениюВысшее образование - бакалавриат

Требования к опыту практической работыНе менее одного года в банковской сфере

Особые условия допуска к работе-

Другие характеристики-

Дополнительные характеристики

Наименование документа

Код

Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности

ОК32412Консультанты по финансовым вопросам и инвестициям

ЕКС 3 -Бухгалтер

ОКПДТР 4 24047 Менеджер

27728 Экономист

27759 Экономист по финансовой работе

ОКСО 5 5.38.03.01 Экономика

3 Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

4 Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.

5 Общероссийский классификатор специальностей по образованию.

3.1.1. Трудовая функция

Наименование

Предварительное сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам

Код

A/01.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функции Оригинал

X Заимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Сбор первоначальной информации о клиенте (контактной информации и минимальных требований к ипотечному кредиту)

Консультирование клиентов по видам ипотечных кредитов или займов

Информирование клиента о перечне документов, необходимых для оформления ипотечного кредита или займа

Предоставление клиенту бланков документов для оформления ипотечного кредита или займа и информирование клиента о правилах их заполнения

Сообщение клиенту ориентировочного срока принятия решения и предоставления ипотечного кредита или займа

Получение согласия клиента на обработку персональных данных

Проведение проверки комплектности и правильности заполнения документов, необходимых для получения ипотечного кредита или займа

Копирование и заверение документов, необходимых для формирования досье клиента

Занесение в автоматизированную банковскую систему сведений о клиенте, а также параметров заявки на оформление ипотечного кредита или займа

Составление описи документов клиента для кредитного досье

Формирование кредитного досье клиента

Подготовка уведомления о принятом решении по ипотечному кредиту или займу

Информирование клиента о принятом решении по заявке на ипотечный кредит или займ

Предложение клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа) в соответствии с потребностями клиента при оформлении ипотечного кредита или займа

Ведение автоматизированной базы данных клиентов

Необходимые умения

Выявлять потребности клиента по видам и условиям ипотечных кредитов или займов

Оказывать клиенту помощь в подборе оптимального варианта ипотечного кредита в соответствии с выявленными потребностями

Обеспечивать процесс приема документов от клиента

Формировать кредитное досье клиента

Анализировать статистические данные о количестве заявок на оформление ипотечного кредита или займа

Принимать оперативные решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа)

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Консультировать клиента по видам ипотечных кредитов или займов

Организовывать консультационную работу с подразделениями банка с целью предварительного сопровождения деятельности по ипотечным кредитам и займам

Необходимые знания

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или небанковской кредитной организации (далее - НКО)

Законодательство Российской Федерации о персональных данных

Современные методы получения, анализа, обработки информации

Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка

Правила делового общения с клиентами

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Другие характеристики

-

3.1.2. Трудовая функция

Наименование

Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализ качества предмета ипотеки

Код

A/02.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Оценка предмета ипотеки

Оценка активов заемщика

Оценка кредитной истории заемщика

Определение максимально возможного размера ипотечного кредита или займа

Информирование клиента о перечне документов по предмету ипотеки

Прием документов по предмету ипотеки

Проверка наличия документов о предмете ипотеки, включая требуемые законодательством Российской Федерации согласия и разрешения, и соответствия их требованиям действующего законодательства Российской Федерации

Информирование клиента о размере дополнительных расходов и комиссий, связанных с получением, обслуживанием и погашением ипотечного кредита или займа

Проверка правильности и полноты отчета об оценке

Запрос (при необходимости) дополнительных документов для принятия решения о возможности заключения ипотечной сделки

Подготовка заключения о целесообразности/нецелесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику по результатам оценки (анализа)

Оценка характеристик заемщика (занятость, возраст, образование, профессиональный опыт)

Необходимые умения

Консультировать клиентов по процедуре оценки (анализа)

Проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов

Проводить андеррайтинг предмета ипотеки

Анализировать документы по строящемуся объекту

Готовить заключения о возможности (невозможности) заключения ипотечной сделки

Формировать кредитное досье клиента

Организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализа качества предмета ипотеки

Формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента

Составлять отчеты о качестве кредитного портфеля

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему),

организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере
Необходимые знания
Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО
Гражданское законодательство Российской Федерации
Методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов
Методы андеррайтинга предмета ипотеки
Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации
Правила делового общения с клиентами
Основы делопроизводства
Правила корпоративной банковской этики
Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности
Законодательство Российской Федерации об ипотеке
Другие характеристики

-

3.1.3. Трудовая функция

Наименование

Подготовка и заключение сделок ипотечных кредитов или займов

Код

A/03.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Осуществление взаимодействия с участниками ипотечной сделки

Консультирование участников ипотечной сделки

Согласование со сторонами сделки сроков, этапов и условий ее заключения

Внесение сведений о сделке в автоматизированную банковскую систему

Проверка правоспособности участников сделки

Проверка документов, подтверждающих полномочия представителей участников сделки (при наличии)

Подготовка кредитной документации

Согласование (при необходимости) кредитной документации с ответственными подразделениями банка

Обеспечение подписания сторонами сделки кредитно-обеспечительной документации

Открытие заемщику текущих счетов

Проверка своевременности оплаты заемщиком расходов, связанных с выдачей ипотечного кредита

Формирование и передача в ответственное подразделение распоряжения на предоставление кредита

Предоставление кредитных средств заемщику

Закладка кредитных средств в депозитарий банка/безналичного перечисления кредитных средств для осуществления взаиморасчетов между сторонами сделки

Разрешение конфликтных и нестандартных ситуаций при подготовке и заключении сделок ипотечных кредитов или займов

Взаимодействие с партнерами банка (оценочные организации, страховые организации) при подготовке и заключении сделок ипотечных кредитов или займов

Проведение встреч (консультаций) заемщика с работниками банка по вопросам проведения сделок ипотечных кредитов или займов

Необходимые умения

Представлять клиентам информацию о процедуре и порядке подготовки и заключения сделок ипотечных кредитов или займов

Готовить кредитно-обеспечительную документацию

Формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента

Осуществлять контроль соблюдения процедуры получения кредитных средств заемщиком

Проводить расчеты по ипотечной сделке

Организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью подготовки и заключения сделок ипотечных кредитов или займов

Применять способы и методы разрешения конфликтных и нестандартных ситуаций при подготовке и заключении кредитного договора

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Гражданское законодательство Российской Федерации

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Современные методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Способы урегулирования споров между сторонами при подготовке и заключении сделок ипотечных кредитов или займов

Методы эффективной деловой коммуникации

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.1.4. Трудовая функция

Наименование

Контроль исполнения условий договора ипотечного кредита или займа

Код

A/04.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функции

Оригинал
ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Контроль соблюдения условий предоставления документов по сделке на государственную регистрацию

Контроль соблюдения условий предоставления документов по сделке после государственной регистрации в банк

Проверка представленных в банк документов после государственной регистрации на соответствие требованиям действующего законодательства Российской Федерации

Передача сформированного кредитного досье на хранение

Контроль выполнения оценочной организацией требований, касающихся содержания отчета об оценке предмета ипотеки

Проведение (при необходимости) переговоров с оценочной организацией

Контроль выполнения страховой организацией требований, касающихся страхового обеспечения

Проведение (при необходимости) переговоров со страховой организацией

Контроль выполнения требований правообладателей к содержанию договоров приобретения недвижимого имущества/имущественных прав

Контроль исполнения заемщиками своих обязательств по кредитному договору и выявление нарушений условий кредитного договора

Проведение мероприятий по устранению выявленных отклонений и нарушений условий кредитного договора

Передача информации (при необходимости) о неисполнении обязательств по кредитному договору в соответствующее подразделение банка

Необходимые умения

Организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка или НКО с целью контроля ипотечного кредита

Обеспечивать процесс передачи документов по ипотечному кредиту на государственную регистрацию

Обеспечивать процесс передачи документов в банк или НКО после государственной регистрации

Контролировать процесс исполнения партнерами банка или НКО своих обязательств в рамках компетенции

Осуществлять мониторинг выполнения заемщиками своих обязательств по договору

Выполнять мониторинг статуса клиента

Проводить переговоры с партнерами банка или НКО по отчету об оценке предмета ипотеки и страховому обеспечению

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Гражданское законодательство Российской Федерации об ответственности за неисполнение условий договора

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Законодательство Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделках с ним

Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Методы эффективной деловой коммуникации

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.1.5. Трудовая функция

Наименование

Последующее сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам

Код

A/05.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Прием заявлений клиентов

Подготовка ответов, справок, выписок, скорректированных графиков платежей по ипотечным кредитным договорам

Проведение процедур изменения условий кредитного договора

Проведение процедур снятия обременения с заложенного недвижимого имущества

Проведение процедур, связанных с государственной регистрацией изменений кредитных договоров

Подготовка и осуществление сделок по продаже объектов недвижимого имущества, находящихся в залоге в качестве обеспечения по ипотечным кредитам

Проведение процедур выпуска закладной

Необходимые умения

Анализировать запросы клиентов

Консультировать клиентов по вопросам последующего сопровождения деятельности по ипотечным кредитам и займам

Готовить кредитно-обеспечительную документацию

Обеспечивать процесс передачи документов по изменению ипотечного договора на государственную регистрацию

Анализировать содержание и комплектность документов на предмет полноты, достоверности, соответствия законодательству Российской Федерации

Составлять закладную, вносить в нее изменения и дополнения

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Законодательство Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделках с ним

Методы получения, анализа, обработки информации

Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка

Правила и нормы делового общения

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.1.6. Трудовая функция

Наименование

Привлечение новых клиентов в целях продвижения ипотечных кредитов или займов

Код

A/06.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Формирование базы данных потенциальных клиентов банка или НКО в сфере ипотечных кредитов или займов

Проведение информационных мероприятий (семинары, промоакции, выставки) для потенциальных клиентов в сфере ипотечных кредитов или займов

Выезды к клиентам (потенциальным клиентам) в целях продвижения ипотечных кредитов или займов

Составление и отправка информационных писем потенциальным клиентам банка с предложениями в сфере ипотечных кредитов или займов

Консультирование корпоративных клиентов о порядке предоставления ипотечных кредитов или займов и оказание помощи в подборе оптимального для клиента ипотечного кредита

Передача работникам корпоративных клиентов информационных и рекламных материалов

Осуществление кросс-продаж банковских продуктов корпоративным клиентам

Анализ действующей клиентской базы по ипотечным кредитам и займам

Необходимые умения

Привлекать корпоративных клиентов на обслуживание в банк или НКО

Привлекать клиентов - физических лиц на обслуживание в банк или НКО

Вести базу данных потенциальных клиентов банка в сфере ипотечных кредитов или займов

Проводить презентации ипотечных кредитов или займов для клиентов (потенциальных клиентов) банка

Консультировать клиентов (потенциальных клиентов) о порядке предоставления ипотечных кредитов или займов

Принимать оперативные решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа)

Анализировать статистические данные о количестве новых клиентов в сфере ипотечных кредитов или займов

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Современные маркетинговые инструменты

Правила делового общения

Правила деловой переписки

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.1.7. Трудовая функция

Наименование

Развитие и совершенствование деятельности банка по ипотечным кредитам и займам

Код

A/07.6

Уровень (подуровень) квалификации

6

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Проведение маркетинговых кампаний

Поиск ипотечных брокеров и риелторов

Формирование и ведение базы данных ипотечных брокеров и риелторов

Консультирование ипотечных брокеров и риелторов о порядке предоставления ипотечных кредитов или займов и оказание помощи в подборе оптимального ипотечного кредита

Мониторинг и анализ рынка с целью выявления потенциальных организаций-партнеров в сфере ипотечных кредитов или займов

Формирование и ведение базы данных партнеров в сфере ипотечных кредитов или займов

Инициирование заключения соглашений о сотрудничестве с партнерами в сфере ипотечных кредитов или займов

Инициирование предложений по изменению действующих условий сотрудничества с партнерами в сфере ипотечных кредитов или займов

Осуществление дежурств на территории организации-партнера с целью предоставления ипотечных кредитов или займов

Осуществление дежурств на территории представителей организаций- партнеров с целью предложения услуг по подбору объекта недвижимого имущества

Координация взаимодействия заемщика с оценочной организацией - консультирование заемщика, инициирование процедуры оценки, отслеживание и получение отчета от оценочной организации

Координация взаимодействия заемщика со страховой организацией - консультирование заемщика, отслеживание и получение решения страховой организации

Подготовка предложений по совершенствованию процесса ипотечных кредитов или займов банка или НКО

Необходимые умения

Привлекать ипотечных брокеров и риелторов

Вести базу данных партнеров банка или НКО

Готовить информационные письма потенциальным партнерам банка или НКО с предложением о сотрудничестве

Проводить презентации ипотечных продуктов и программ для партнеров банка

Организовывать совместные промоакции с организациями-партнерами с целью продвижения ипотечных кредитов или займов

Анализировать статистические данные о количестве партнеров банка или НКО

Организовывать работу по взаимодействию с оценочными организациями и страховыми организациями

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Современные маркетинговые инструменты

Правила делового общения и межкультурной коммуникации

Правила деловой переписки

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.2. Обобщенная трудовая функция

Наименование

Совершенствование бизнес-процессов по ипотечным кредитам или займам

Код

В

Уровень квалификации

7

Происхождение обобщенной трудовой функцииОригинал

ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессийНачальник отдела продаж ипотечных продуктов

Требования к образованию и обучениюВысшее образование - магистратура или специалитет

Требования к опыту практической работы

Не менее трех лет в банковской сфере

или

Не менее трех лет с партнерами - агентствами недвижимости, ипотечными брокерами

Особые условия допуска к работе-

Другие характеристики-

Дополнительные характеристики

Наименование документа

Код

Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности

ОКЗ1346Руководители служб и подразделений в сфере финансовой деятельности и страхования

ЕКС-Начальник финансового отдела

ОКПДТР24047Менеджер

24695Начальник отдела (финансово-экономического и административного)

27728Экономист

27759Экономист по финансовой работе

ОКСО5.38.04.01Экономика

3.2.1. Трудовая функция

Наименование

Оценка эффективности каналов продвижения, продаж ипотечных продуктов

Код

В/01.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Сбор первоначальной информации о каналах продвижения

Определение основных целевых групп клиентов, стратегии развития и поведения на рынке

Разработка методики оценки каналов, выбор критериев

Занесение в автоматизированную банковскую систему сведений о динамике эффективности канала продаж

Формирование пакетов предложений дополнительных банковских продуктов (кросс-продажа)

Ведение автоматизированной базы данных каналов продаж

Необходимые умения

Выявлять потребности клиента по видам и условиям ипотечных кредитов или займов

Оценивать эффективность каналов продаж продуктов ипотечных кредитов или займов

Анализировать статистические данные о каналах продаж

Использовать весь спектр доступной информации для оценки (открытые источники, внутренние базы данных, средства массовой информации)

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Законодательство Российской Федерации по ипотеке

Современные методы получения, анализа, обработки информации

Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка или НКО

Правила делового общения с клиентами

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Методы оценки эффективности каналов продаж

Другие характеристики

-

3.2.2. Трудовая функция

Наименование

Анализ показателей выполнения планов по ипотеке

Код

В/02.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Формирование, анализ и оценка плановых показателей

Проведение работы по взаимодействию с подразделениями банка или НКО в целях формирования и выполнения плановых показателей

Составление отчетов о структуре и качестве кредитного портфеля в соответствии с целевыми (плановыми) критериями

Планирование выполнения показателей

Прогнозирование рыночных показателей, влияющих на плановые показатели

Прогнозирование динамики сегментов ипотечного портфеля банка или НКО

Необходимые умения

Планировать структуру и динамику ипотечного портфеля

Применять методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки деятельности банка или НКО на рынке кредитных продуктов

Взаимодействовать со смежными подразделениями (партнерами)

Вести деловую переписку

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты банка или НКО

Гражданское законодательство Российской Федерации

Методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов

Методы андеррайтинга предмета ипотеки

Современные методы получения, анализа, обработки информации

Правила делового общения с клиентами

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Другие характеристики

-

3.2.3. Трудовая функция

Наименование

Маркетинг рынка ипотеки

Код

В/03.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Анализ структуры и динамики рынка ипотеки, доли кредитной организации

Анализ конкурентного окружения и стратегий развития конкурентов в ипотечном сегменте рынка

Анализ и оценка динамики нормативно-законодательной базы, оказывающей влияние на динамику рынка ипотеки

Анализ целевых клиентских сегментов, динамики клиентских предпочтений

Анализ ценовой политики конкурентов

Разработка программ лояльности клиентов и контрагентов по ипотеке

Формирование программ продвижения ипотечных банковских продуктов

Анализ деятельности партнеров кредитной организации (застройщики, оценочные организации, страховые организации)

Проведение встреч (консультаций) заемщика с работниками кредитной организации по вопросам проведения сделок ипотечных кредитов или займов

Необходимые умения

Анализировать структуру и динамику рынка ипотеки

Использовать методы анализа конкурентного окружения и сбора информации о деятельности конкурентов в ипотечном сегменте рынка

Использовать методы анализа целевых клиентских сегментов, динамики клиентских предпочтений

Анализировать отчетность партнеров (застройщиков, оценочных и страховых компаний)

Получать информацию и анализировать ценовую политику конкурентов

Проводить работу по взаимодействию с подразделениями кредитной организации по сбору информации с целью подготовки и заключения сделок ипотечных кредитов или займов

Применять способы и методы анализа поведения целевых клиентских сегментов рынка ипотеки

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о кредитной организации и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты кредитной организации или НКО

Гражданское законодательство Российской Федерации

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Методы маркетингового анализа

Методы эффективной деловой коммуникации

Источники информации о структуре и динамике рынка, о деятельности конкурентов, о клиентских предпочтениях

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.3. Обобщенная трудовая функция

Наименование

Управление ипотечным портфелем и кредитными рисками

Код

С

Уровень квалификации

7

Происхождение обобщенной трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий

Руководитель отдела рисков департамента по ипотечным кредитам и займам

Руководитель отдела ипотечных кредитов или займов

Требования к образованию и обучению

Высшее образование - магистратура или специалитет

Требования к опыту практической работы

Не менее трех лет в банковской сфере

Особые условия допуска к работе

-

Другие характеристики

-

Дополнительные характеристики

Наименование документа

Код

Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности

ОКЗ1346Руководители служб и подразделений в сфере финансовой деятельности и страхования

ЕКС-Начальник финансового отдела

ОКПДТР24047Менеджер

24695Начальник отдела (финансово-экономического и административного)

27728Экономист

27759Экономист по финансовой работе

ОКСО5.38.04.01Экономика

3.3.1. Трудовая функция

Наименование

Определение целей и постановка задач подразделения ипотечных кредитов или займов

Код

C/01.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Определение стратегических целей и постановка задач сотрудникам подразделения ипотечных кредитов или займов

Формирование систем материального стимулирования сотрудников

Контроль выполнения сотрудниками показателей эффективности

Проведение презентаций банковских продуктов и услуг

Разработка предложений по модификации политики кредитной организации в сфере ипотечных кредитов или займов

Выстраивание бизнес-процессов по ипотечным кредитам и займам, анализ их эффективности и оптимизации

Необходимые умения

Руководить работой персонала

Повышать доходы кредитной организации за счет увеличения объемов продаж ипотечных кредитных продуктов

Осуществлять взаимодействие с основными контрагентами кредитной организации в ходе реализации программ ипотечных кредитов или займов

Готовить заключения о возможности (невозможности) заключения ипотечной сделки и представлять их на обсуждение коллегиальных органов кредитной организации

Формировать кредитное досье клиента

Описывать и проводить реинжиниринг бизнес-процессов ипотечных кредитов или займов

Анализировать эффективность бизнес-процессов ипотечных кредитов или займов

Необходимые знания

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты кредитной организации

Законодательство Российской Федерации по ипотеке

Методы получения, анализа, обработки информации

Общие вопросы обеспечения информационной безопасности кредитной организации

Правила делового общения с клиентами

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Законодательство Российской Федерации о кредитной организации и банковской деятельности

Методы оценки эффективности сотрудников

Другие характеристики

-

3.3.2. Трудовая функция

Наименование

Управление кредитными рисками ипотечных кредитов или займов

Код

C/02.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Анализ и оценка уровня риска ипотечного портфеля и отдельных его сегментов

Анализ и оценка уровня риска контрагентов

Классификация ссудной и приравненной к ней задолженности на основании требований положения о формировании резервов

Формирование ответов на запросы контролирующих органов

Проведение работы по взаимодействию с подразделениями кредитной организации в целях минимизации кредитных рисков

Составление отчетов о качестве кредитного портфеля в соответствии с целевыми (плановыми) критериями

Прогнозирование рыночных рисков, влияющих на динамику ипотечного портфеля

Структурирование сделки и подготовка заключения по предоставленным документам потенциального заемщика для рассмотрения на кредитном комитете кредитной организации

Защита кредитных проектов на кредитном комитете

Контроль деятельности сотрудников

Контроль кредитных рисков

Необходимые умения

Оценивать рыночные риски и управлять ими

Руководить работой персонала

Проводить андеррайтинг клиента, анализ трудовой деятельности клиента, анализ компании работодателя, анализ активов, анализ отчетности компании и предмета ипотеки

Анализировать документы по строящемуся объекту

Готовить заключения о рисках заключения ипотечной сделки и представлять их на обсуждение коллегиальных органов кредитной организации

Использовать методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки кредитных рисков

Взаимодействовать со смежными подразделениями/партнерами

Вести деловую переписку

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты кредитной организации

Гражданское законодательство Российской Федерации

Методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов

Методы андеррайтинга предмета ипотеки

Современные методы получения, анализа, обработки информации

Правила делового общения с клиентами

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Законодательство Российской Федерации о кредитной организации и банковской деятельности

Способы и методы анализа и минимизации кредитных рисков

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Другие характеристики

-

3.3.3. Трудовая функция

Наименование

Управление структурой портфеля ипотечных кредитов или займов

Код

С/03.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

XЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Анализ структуры и динамики портфеля ипотеки

Анализ и планирование объема ресурсов для ипотечных кредитов или займов по срокам, суммам и доходности

Управление процентной маржой ипотечных кредитов или займов

Оценка доли рискованных активов в структуре портфеля

Необходимые умения

Анализировать структуру и динамику портфеля ипотечных кредитов или займов

Использовать методы анализа и планирования объема ресурсов для ипотечных кредитов или займов по срокам, суммам и доходности

Использовать методы управления процентной маржой

Анализировать деятельность партнеров (застройщиков, оценочных и страховых компаний)

Применять способы и методы анализа поведения целевых клиентских сегментов рынка ипотеки

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о кредитной организации и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты кредитной организации

Гражданское законодательство Российской Федерации

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Методы структурного анализа

Источники информации о структуре и динамике рынка, о деятельности конкурентов, о клиентских предпочтениях

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

3.3.4. Трудовая функция

Наименование

Планирование и обеспечение выполнения плана продаж по ипотечным кредитам и займам

Код

С/04.7

Уровень (подуровень) квалификации

7

Происхождение трудовой функцииОригинал

ХЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Выполнение плановых показателей по продажам и рассмотрению заявок на предоставление ипотечных кредитов или займов

Развитие партнерских отношений с ипотечными брокерами, риелторами, корпоративными клиентами кредитной организации

Организация совместной работы с компаниями-партнерами

Продажи ипотечных продуктов кредитной организации

Согласование условий сотрудничества (договоры, дополнительные соглашения к договорам) с партнерами и согласующими подразделениями кредитной организации

Методическая помощь структурным подразделениям

Контроль проведения ипотечных кредитных сделок любой сложности с клиентами кредитной организации

Развитие и расширение партнерской сети по направлению ипотечных кредитов или займов

Прямые продажи кредитов под залог недвижимости на любые цели целевой аудитории, в том числе собственникам бизнеса

Консультирование, сопровождение и заключение сделок по ипотечным кредитам и займам

Проведение презентаций банковских продуктов и услуг

Взаимодействие с крупнейшими агентствами недвижимости, застройщиками на уровне руководителей, нотариусами

Продвижение ипотечных программ кредитования через партнерский и корпоративный каналы

Разработка, согласование и организация проведения совместных и мотивационных программ, программ лояльности для партнеров кредитной организации

Координация работы сотрудников, мониторинг эффективности их работы

Продвижение ипотечных программ кредитования через партнерский и корпоративный каналы

Необходимые умения

Анализировать финансово-хозяйственную деятельность организаций-партнеров и работодателей клиентов

Осуществлять прямые и партнерские продажи

Организовывать и проводить презентации

Привлекать застройщиков и агентства недвижимости к сотрудничеству в рамках ипотечных кредитов или займов

Формировать договоры, дополнительные соглашения к договорам для оформления условий сотрудничества с партнерами

Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере

Необходимые знания

Законодательство Российской Федерации о кредитной организации и банковской деятельности

Приказы, распоряжения, инструкции, локальные нормативные акты кредитной организации

Гражданское законодательство Российской Федерации

Законодательство Российской Федерации об ипотеке

Современные методы получения, анализа, обработки информации с использованием средств автоматизации

Источники информации о структуре и динамике рынка, о деятельности конкурентов, о клиентских предпочтениях

Основы делопроизводства

Правила корпоративной банковской этики

Другие характеристики

-

IV. Сведения об организациях - разработчиках профессионального стандарта

4.1. Ответственная организация-разработчик

Ассоциация участников финансового рынка "Совет по развитию профессиональных квалификаций", город Москва

Генеральный директор

Маштакеева Диана Каримовна

4.2. Наименования организаций-разработчиков

1Ассоциация банков Северо-Запада, город Санкт-Петербург

2Ассоциация региональных банков России, город Москва

3ООР "Российский союз промышленников и предпринимателей", город Москва