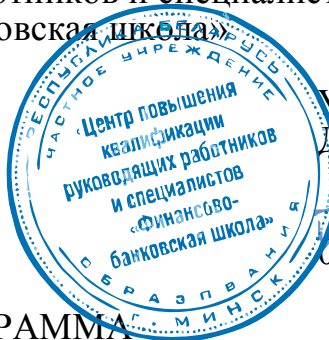


Частное учреждение образования
«Центр повышения квалификации
руководящих работников и специалистов
«Финансово-банковская школа»



УТВЕРЖДАЮ
Директор

05.02.2014

Д.В.Горюнов
Д.В.Горюнов

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
05.02.2014 №101/2411
г. Минск

тематического семинара по теме «Creation and selling credit products», 8 ак.ч.

Цель.

Программа обучения направлена на изучение экосистемы розничных кредитных продуктов, способов продажи и доставки на примере норвежского банка. Слушатели детально рассмотрят процесс розничного кредитования от создания кредитного продукта до его доставки клиенту.

Задачи.

1. Сформировать понимание экосистемы розничных кредитных продуктов на примере норвежского банка.
2. Изучить способы продажи и доставки кредитных продуктов.
3. Исследовать процесс розничного кредитования от создания до выдачи клиенту.

Содержание.

1. Norwegian Banking System.
General about Norwegian Banks; Outsourcing to low cost countries.
2. Credit rating process: external tools and demands, and internal scoring and evaluation of equity.
Credit rating companies: Bisnode and Experian; How it's used integrated in the score and it-system; Credit analysis method (Bonitetsanalyse) of existing loans; Scorecard, and some classic criteria; Cost of living official statistics.
3. Mortgages and property market.
Mortgages; Criteria.
4. Sales.
Channels; CRM systems.

5. Consumer credit process.

Marketing; Application; Evaluation; Documents; Signing; Transfer to customer.

6. Q & A.