ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

**Специалист по ипотечным кредитам и займам**

|  |
| --- |
|  |
| Регистрационный номер |

Содержание

I. Общие сведения 2

II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности) 3

III. Характеристика обобщенных трудовых функций 5

3.1. Обобщенная трудовая функция 5

3.2. Обобщенная трудовая функция 18

3.3. Обобщенная трудовая функция 22

IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта 29

V. Сокращения, используемые в профессиональном стандарте 29

# I. Общие сведения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предоставление юридическим и (или) физическим лицам долгосрочных кредитов или займов под залог недвижимого имущества |  |  |
| (наименование вида профессиональной деятельности) | код |

Краткое описание 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]](#endnote-1)) | (наименование) | (код ОКЗ) | (наименование) |

Отнесение к области профессиональной деятельности

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| (код ОПД[[2]](#endnote-2)) | (наименование области профессиональной деятельности) |

Отнесение к видам экономической деятельности:

|  |  |
| --- | --- |
| 64.92.3 | Деятельность по предоставлению денежных ссуд под залог недвижимого имущества |

(код ОКВЭД[[3]](#endnote-3)) (наименование вида экономической деятельности)

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

|  |  |
| --- | --- |
| Обобщенные трудовые функции | Трудовые функции |
| код | наименование | уровень квалификации | Возможные наименования должностей, профессий рабочих | наименование | код | уровень (подуровень) квалификации |
| A | Обеспечение реализации политики в сфере ипотечных кредитов или займов  | 6 |  | Предварительное сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам | A/01.6 | 6 |
| Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализ качества предмета ипотеки | A/02.6 | 6 |
| Подготовка и заключение сделок ипотечных кредитов или займов | A/03.6 | 6 |
| Контроль исполнения условий договора ипотечного кредита или займа | A/04.6 | 6 |
| Последующее сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам | A/05.6 | 6 |
| Привлечение новых клиентов в целях продвижения ипотечных кредитов или займов | A/06.6 | 6 |
| Развитие и совершенствование деятельности банка по ипотечным кредитам и займам  | A/07.6 | 6 |
| B | Совершенствование бизнес-процессов по ипотечным кредитам или займам | 7 |  | Оценка эффективности каналов продвижения, продаж ипотечных продуктов  | B/01.7 | 7 |
| Анализ показателей выполнения планов по ипотеке | B/02.7 | 7 |
| Маркетинг рынка ипотеки | B/03.7 | 7 |
| C | Управление ипотечным портфелем и кредитными рисками | 7 |  | Определение целей и постановка задач подразделения ипотечных кредитов или займов  | C/01.7 | 7 |
| Управление кредитными рисками ипотечных кредитов или займов | C/02.7 | 7 |
| Управление структурой портфеля ипотечных кредитов или займов | C/03.7 | 7 |
| Планирование и обеспечение выполнения плана продаж по ипотечным кредитам и займам | C/04.7 | 7 |

# III. Характеристика обобщенных трудовых функций

## 3.1. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Обеспечение реализации политики в сфере ипотечных кредитов или займов | Код | A | Уровень квалификации | 6 |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий рабочих | Специалист по ипотечным кредитам и займамКредитный работникКредитный менеджер |

Пути достижения квалификации

|  |  |
| --- | --- |
| Образование и обучение | Высшее образование – бакалавриат  |
| Опыт практической работы | Не менее одного года в банковской сфере  |

|  |  |
| --- | --- |
| Особые условия допуска к работе  | - |
| Другие характеристики | - |

Справочная информация

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование начальной группы, должности, профессии или специальности, направления подготовки |
| ОКЗ | 2412 | Консультанты по финансовым вопросам и инвестициям |
| ЕТКС[[4]](#endnote-4) или ЕКС[[5]](#endnote-5) | - | Бухгалтер |
| ОКПДТР[[6]](#endnote-6) | 24047 | Менеджер  |
| 27728 | Экономист |
| 27759 | Экономист по финансовой работе |
| Перечни СПО[[7]](#endnote-7) | 5.38.03.01 | Экономика |

**3.1.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Предварительное сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам | Код | A/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Использовать методы автоматизации предварительного сопровождения кредитной заявкиИспользовать цифровые методы аудио- и видеосвязи, а также письменные формы коммуникации Использовать системы управления базами данных для просмотра и изменения данных в электронных базах данныхИспользовать программное обеспечение и цифровые методы анализа для проведения анализа массива данных и потока данных, включая аналитические процедуры и сплошное тестированиеИспользовать цифровые таблицы и графики для визуализации информации |
| 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  |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими предварительному сопровождению деятельности по ипотечным кредитам и займамГосударственные цифровые платформы: единая биометрическая система (ЕБС); цифровой профиль гражданина (ЦПГ); платформа «Знай своего клиента» (ЗСК).Информационные системы (программные продукты), применяемые в организации, в объеме, необходимом для предварительного сопровождения деятельности по ипотечным кредитам и займамОсновные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахСистемы управления базами данныхПрограммное обеспечение для обработки и анализа данных, устной и письменной коммуникацииПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| 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 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Использовать методы автоматизации оценки платежеспособности кредитоспособности потенциального заемщика и анализ качества предмета ипотекиИспользовать системы управления базами данных для просмотра и изменения данных в электронных базах данныхУправлять размещением и передачей цифровой информации, в том числе на дисковых хранилищах локальной и глобальной компьютерной сетиИспользовать программное обеспечение и цифровые методы анализа для проведения анализа массива данных и потока данныхИспользовать цифровые таблицы и графики для визуализации информацииУправлять размещением и передачей цифровой информации, в том числе на дисковых хранилищах локальной и глобальной компьютерной сетиФормировать документацию и осуществлять ее архивированиеИспользовать программное обеспечение и цифровые методы анализа для проведения углубленного анализа массива данных и потока данных, включая аналитические процедуры и сплошное тестированиеИспользовать цифровые таблицы и графики для визуализации информации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими оценке платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализу качества предмета ипотекиСегментация клиентов в зависимости от показателей отношения стоимости залога к сумме кредита (LTV) и показателя долговой нагрузки (ПДН) на основе системы управления отношений с клиентами (CRM-системами).Информационные системы, применяемые для получения информации из внешних источников: программный интерфейс приложений (API).Технологии, обеспечивающие обработку, полноту и корректность полученных данных на основе пакета документов заемщиков и внешних источников: технология распознавания символов (OCR), программное обеспечение, которое позволяет автоматизировать рутинные и повторяющиеся задачи (RPA-платформы -Robotic Process Automation).Основные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахСистемы управления базами данныхПрограммное обеспечение для обработки и анализа данных, устной и письменной коммуникацииПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| Другие характеристики | - |

**3.1.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Подготовка и заключение сделок ипотечных кредитов или займов | Код | A/03.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Формировать документацию и осуществлять ее архивированиеВносить изменений в базы данных информационных систем в соответствии с требованиями ВРМИспользовать программное обеспечение и цифровые методы анализа для проведения углубленного анализа массива и потока данныхИспользовать цифровые таблицы и графики для визуализации информации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими подготовке и заключению сделок ипотечных кредитов или займов.Технология подтверждения подлинности кредитной документации: усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП).Оформление электронной закладной (e-закладная) на принципах технологии блокчейн.Система оформления кредита (LOS - Loan Origination Systems):Основы внутрикорпоративных коммуникацийОсновные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахПрограммное обеспечение для обработки и анализа данных, устной и письменной коммуникацииПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| Другие характеристики | - |

**3.1.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Контроль исполнения условий договора ипотечного кредита или займа | Код | A/04.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Создавать и вести базы данныхСоздавать новые записи в базах данныхРедактировать записи в базах данныхПрименять подходы безопасной работы в базах данныхИспользовать цифровые методы аудио- и видеосвязи, а также письменные формы коммуникации с сотрудниками организации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими этапу контроля исполнения условий договора ипотечного кредита или займа Порядок создания, редактирования, удаления записей в базе данных Основы внутрикорпоративных коммуникацийОсновные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахПрограммное обеспечение для обработки и анализа данных, устной и письменной коммуникацииПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| Другие характеристики | - |

**3.1.5. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Последующее сопровождение деятельности по ипотечным кредитам и займам | Код | A/05.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Создавать ценность для бизнеса с реализацией инвестиций, связанных с информационными технологиями Достигать стратегических целей и получать выгоду путем эффективного и инновационного использования ИТПрименять подходы безопасной работы в цифровой среде (защита персональных данных, антивирусная защита, информационная гигиена)Использовать цифровые методы аудио- и видеосвязи, а также письменные формы коммуникации с сотрудниками организацииВносить в базы данных обновленные сведения, необходимые для работы организации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими этапу последующего сопровождения деятельности по ипотечным кредитам и займам Основные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| 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 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Использовать данные системы управления отношений с клиентами (CRM-системами) для выявления потенциальных клиентовПрименять подходы безопасной работы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для поиска и привлечения новых клиентов Использовать цифровые методы аудио- и видеосвязи, а также письменные формы коммуникации для коммуникации с сотрудниками организацииВносить в базы данных сведения, необходимые для работы организации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими этапу привлечения новых клиентов в целях продвижения ипотечных кредитов или займовВозможности и порядок использования цифровых инструментов для анализа производственной информацииОсновные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| 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 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Осуществлять поиск информации в базе данных систем сбора данных и оперативного контроля Создавать новые записи в базах данныхРедактировать записи в базах данных Вносить в базы данных сведения, необходимые для работы организации |
| 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 |
| Программные продукты, обеспечивающие управление бизнес-процессами (BPM - Business Process Management), соответствующими этапу развития и совершенствования деятельности банка по ипотечным кредитам и займам Внедрение искусственного интеллекта для обработки больших объемов информацииОсновы информационных технологий и информационной безопасностиАнтифрод-мониторингОсновы хранения данных в информационных системахОсновы обеспечения информационных системОсновы автоматизации бизнес-процессов и управления бизнес-процессамиПринципы выбора программного обеспеченияСистема управления взаимоотношениями с клиентамиТехнологии автоматизации делопроизводства (искусственный интеллект, блокчейн, облачные сервисы, виртуальная и дополненная реальность)Технологии облачных вычисленийЭтика финансовых технологийПравила использования приложений, информации и технических решенийПравила оптимизации ИТ-активов, ресурсов и способностейПравила обеспечения работы и поддержки бизнес-процессов путем интеграции приложений и технологий в бизнес-процессыСтепень доступности и безопасности факторов влиянияПолитика информационной безопасностиПравила пересмотра политики информационной безопасностиПравила определения рисков и основы управления операционными рисками Основы информационной безопасностиСистемы управления корпоративным контентом: наименования, возможности и порядок работы в нихОсновные антивирусные программыЗащита персональных данныхОсновы работы в операционных системахПринципы соблюдения информационной безопасности, сохранения конфиденциальности данных |
| Другие характеристики | - |

## 3.2. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Совершенствование бизнес-процессов по ипотечным кредитам или займам | Код | B | Уровень квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий рабочих | Начальник отдела продаж ипотечных продуктов |

Пути достижения квалификации

|  |  |
| --- | --- |
| Образование и обучение | Высшее образование – магистратура или специалитет  |
| Опыт практической работы | Не менее трех лет в банковской сфере илиНе менее трех лет с партнерами – агентствами недвижимости, ипотечными брокерами |

|  |  |
| --- | --- |
| Особые условия допуска к работе  | - |
| Другие характеристики | - |

Справочная информация

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование начальной группы, должности, профессии или специальности, направления подготовки |
| ОКЗ | 1346 | Руководители служб и подразделений в сфере финансовой деятельности и страхования |
| ЕТКС или ЕКС | - | Начальник финансового отдела |
| ОКПДТР | 24047 | Менеджер  |
| 27728 | Экономист |
| 27759 | Экономист по финансовой работе |
| Перечни ВО[[8]](#endnote-8) | 5.38.04.01 | Экономика |

**3.2.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Оценка эффективности каналов продвижения, продаж ипотечных продуктов | Код | B/01.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Оценивать распределение эффективности конверсии при совершении клиентом целевых действий между различными точками касания клиента при продаже ипотечного продукта по цифровому каналуРассчитывать основные метрики эффективности цифрового канала продаж (стоимость за клик, коэффициент кликабельности, стоимость привлечения лида (заявки на ипотечный продукт), стоимость привлечения клиента, коэффициент конверсии (из посетителя в заявку, из заявки в выдачу), окупаемость инвестиций в цифровой маркетинг. |
| 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 |
| Модели атрибуции в цифровых каналах взаимодействия банка с клиентом (в том числе модели атрибуции по последнему клику, по первому клику, линейная, позиционная, с учетом давности взаимодействия).Основные метрики эффективности цифровых каналов продвижения продаж ипотечных продуктов. |
| Другие характеристики | - |

**3.2.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Анализ показателей выполнения планов по ипотеке | Код | B/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Использовать общедоступные системы веб-аналитики, в том числе Google Analytics, Яндекс.Метрика.Настраивать в системах веб-аналитики плановые цели по ипотечным продуктам и их достижение, отслеживать конверсии целевых действий клиента (просмотр, отправка заявки, звонок, переход в ипотечный калькулятор).Владеть табличными процессорами: Microsoft Excel или Google Sheets.Анализировать источники трафика, поведения пользователей на сайте (глубина просмотра, время на сайте, отказы).Сегментировать аудиторию потенциальных клиентов.Владеть табличными процессорами (Microsoft Excel или Google Sheets), работать как пользователь с доступными инструментами визуализации данных (BI-системы: Power BI, Google Looker Studio, Data Studio, Tableau).Создавать интерактивные дашборды и отчеты для мониторинга эффективности цифровых каналов продаж ипотечных продуктов в режиме реального времени.Визуализировать ключевые метрики и тренды их изменения. |
| 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 |
| Технологии веб-анализа продаж ипотечных продуктов на основе общедоступных сервисов веб-аналитики/Технологии визуализации результатов анализа показателей выполнения планов продаж ипотечных продуктов по цифровым каналам в режиме реального времени |
| Другие характеристики | - |

**3.2.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Маркетинг рынка ипотеки | Код | B/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Оптимизировать содержание цифровых каналов продажи ипотечных продуктов для увеличения количества целевых действий клиентов, реагировать на обновления алгоритмов поисковых систем.Анализировать видимость сайта в поисковой выдаче, позиции по ключевым словам.Работать на платформах Яндекс.Директ и Google Ads для анализа и/или настройки поисковой рекламы.Анализировать эффективность ключевых слов и объявлений.Работать с рекламными кабинетами в социальных сетях (включая VK Ads, Google Ads, Яндекс.Директ) для анализа и/или настройки таргетированной рекламы.  |
| 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 |
| Интерпретация данных о производительности сайта в поисковых системах (SEO-аналитика) для маркетинга рынка ипотечных продуктов.Платформы для запуска и аналитики рекламы ипотечных продуктов включая платформы поисковой и таргетированной рекламы. |
| Другие характеристики | - |

## 3.3. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление ипотечным портфелем и кредитными рисками | Код | C | Уровень квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий рабочих | Руководитель отдела рисков департамента по ипотечным кредитам и займамРуководитель отдела ипотечных кредитов или займов |

Пути достижения квалификации

|  |  |
| --- | --- |
| Образование и обучение | Высшее образование – магистратура или специалитет  |
| Опыт практической работы | Не менее трех лет в банковской сфере  |

|  |  |
| --- | --- |
| Особые условия допуска к работе  | - |
| Другие характеристики | - |

Справочная информация

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование начальной группы, должности, профессии или специальности, направления подготовки |
| ОКЗ | 1346 | Руководители служб и подразделений в сфере финансовой деятельности и страхования |
| ЕТКС или ЕКС | - | Начальник финансового отдела |
| ОКПДТР | 24047 | Менеджер  |
| 24695 | Начальник отдела (финансово-экономического и административного) |
| 27728 | Экономист |
| 27759 | Экономист по финансовой работе |
| Перечни ВО | 5.38.04.01 | Экономика |

**3.2.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Определение целей и постановка задач подразделения ипотечных кредитов или займов | Код | C/01.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Использовать инструменты анализа, планирования и прогнозирования систем Бизнес-Интеллекта (Microsoft Power BI, Tableau, Google Looker Studio, DataLense и т.д.): интерактивные дашборды и отчеты, объединяющие данные из различных источников (CRM, автоматизированная банковская система АБС, рекламные кабинеты, веб-аналитика, внешние рыночные данные).Выявлять тренды, аномалии, определять точки роста на рынке ипотечных продуктов.Работать с электронными таблицами Microsoft Excel/Google Sheets.Владеть методами статистического анализа, интерпретировать статистические данные (средние значения, медианы, дисперсии, корреляции) для обоснования целей подразделения ипотечных кредитов и оценки рисков.Строить прогнозные модели объемов выдачи ипотечных кредитов с помощью Microsoft Excel, Python/R, или специализированного ПО с учетом исторических данных, сезонности, рыночных факторов и макроэкономических показателей.Строить модели оценки прибыльности ипотечных продуктов, прогнозирования процентных доходов, оценки чувствительности портфеля к изменениям рынка.Владеть цифровыми инструментами для совместной работы: программами для онлайн-встреч, корпоративными мессенджерами, таск-трекерами для эффективной постановки задач, контроля их выполнения и взаимодействия внутри подразделения и со смежными подразделениями.Создавать цифровые документы: технические задания, спецификации, планы, презентации в цифровых форматах. |
| 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 |
| Аналитика данных и инструменты систем Бизнес-Интеллекта (BI)Прогнозирование и моделирование продаж ипотечных продуктов.Цифровая коммуникация в подразделении ипотечных кредитов или займов. |
| Другие характеристики | - |

**3.3.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление кредитными рисками ипотечных кредитов или займов | Код | C/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Идентифицировать риски, связанные с клиентомИдентифицировать риски, связанные с ипотекойИдентифицировать риски, связанные с внутренними процессами кредитной организации в процессе ипотечного кредитованияОсуществлять поиск информации в базе данных систем сбора данных и оперативного контроля Создавать новые записи в базах данныхРедактировать записи в базах данных Вносить в базы данных сведения, необходимые для работы организации |
| 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 |
| Управление ключевыми рисками процесса ипотечного кредитованияАнтифрод-мониторингОсновы хранения данных в информационных системахОсновы обеспечения информационных системОсновы автоматизации бизнес-процессов и управления бизнес-процессамиПринципы выбора программного обеспечения и безопасность разработчикаТехнологии автоматизации делопроизводстваЭтика финансовых технологийПравила использования приложений, информации и технических решенийПравила обеспечения работы и поддержки бизнес-процессов путем интеграции приложений и технологий в бизнес-процессыСтепень доступности и безопасности факторов влиянияПолитика информационной безопасностиПравила пересмотра политики информационной безопасности |
| Другие характеристики | - |

**3.2.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление структурой портфеля ипотечных кредитов или займов | Код | C/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 рисковых 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  |
| Сегментировать портфель: применять методы кластеризации для разделения портфеля на однородные сегменты по риску, характеристикам заемщиков, типам ипотечных продуктов.Строить прогнозные модели портфеля: построение и валидация моделей вероятности дефолта (PD), уровня потерь при дефолте (LGD), уровня просрочки, а также моделей досрочного погашения (PSA models).Проводить стресс-тестирование портфеля: цифровое моделирование влияния различных макроэкономических сценариев (повышение безработицы, падение цен на недвижимость, рост процентных ставок) на риски и стоимость портфеля.Проводить анализ чувствительности портфеля к изменениям ключевых параметров.Моделировать желаемую структуру портфеля (например, для минимизации риска при заданной доходности или максимизации доходности при заданном уровне риске). |
| 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 |
| Анализ и моделирование портфеля ипотечных кредитов или займов с помощью готовых программных продуктов и пользовательских платформ анализа кредитных данных. |
| Другие характеристики | - |

**3.3.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Планирование и обеспечение выполнения плана продаж по ипотечным кредитам и займам | Код | C/04.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| Настраивать CRM-систему: создавать воронки продаж, поля для данных, статусов сделок, автоматических задач.Вести клиентскую базу: актуализировать данные, сегментировать клиентов по различным параметрам.Отслеживать этапы ипотечной сделки: контролировать прохождение клиентом всех этапов процесса ипотечного кредитования.Формировать отчеты по объему продаж ипотечных продуктов, конверсии на каждом этапе сделки, анализу причин отказа.Использовать основные инструменты цифрового продвижения и привлечения клиентов (в том числе на условиях аутсорсинга): воронки продаж; поисковую оптимизацию; контекстную и таргетированную рекламу; контент-маркетинг; оптимизацию посадочных страниц (Landing Page Optimization); создание высококонверсионных страниц для сбора заявок, проведение сплит-тестирования (A/B-тестирования). Формировать релевантные объявления, настраивать таргетинг на целевую аудиторию ипотечных клиентов (по доходу, семейному положению, интересам).Использовать онлайн-чаты и чат-боты: настройка, мониторинг и анализ эффективности чатов для быстрой обработки входящих запросов.Проводить видеоконференции, онлайн-консультации с клиентами, презентации продуктов.Использовать цифровой документооборот и электронную подпись: знать системы безопасного обмена документами и подписания договоров удаленно.Работать с социальными сетями: осуществлять мониторинг упоминаний банка, ответы на вопросы, вовлечение потенциальных клиентов. |
| 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 |
| Автоматизированная система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-система).Цифровое продвижение и привлечение клиентов.Коммуникации и взаимодействие с клиентами в цифровой среде. |
| 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**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

# V. Сокращения, используемые в профессиональном стандарте

1. Общероссийский классификатор занятий. [↑](#endnote-ref-1)
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2014 г. № 667н «О реестре профессиональных стандартов (перечне видов профессиональной деятельности)» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 19 ноября 2014 г., регистрационный № 34779) с изменением, внесенным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 9 марта 2017 г. № 254н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 29 марта 2017 г., регистрационный № 46168). [↑](#endnote-ref-2)
3. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. [↑](#endnote-ref-3)
4. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих. [↑](#endnote-ref-4)
5. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих. [↑](#endnote-ref-5)
6. Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. [↑](#endnote-ref-6)
7. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 17 мая 2022 г. № 336 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 1199 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 17 июня 2022 г., регистрационный № 68887) с изменениями, внесенными приказами Министерства просвещения Российской Федерации от 12 мая 2023 г. № 359 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 9 июня 2023 г., регистрационный № 73797), от 25 сентября 2023 г. № 717 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26 октября 2023 г., регистрационный № 75754), от 27 апреля 2024 г. № 289 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 31 мая 2024 г., регистрационный № 78367). [↑](#endnote-ref-7)
8. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 сентября 2013 г. № 1061 «Об утверждении перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 14 октября 2013 г., регистрационный № 30163) с изменениями, внесенными приказами Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 января 2014 г. № 63 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 28 февраля 2014 г., регистрационный № 31448), от 20 августа 2014 г. № 1033 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 3 сентября 2014 г., регистрационный № 33947),
от 13 октября 2014 г. № 1313 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 13 ноября 2014 г., регистрационный № 34691), от 25 марта 2015 г. № 270 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 22 апреля 2015 г., регистрационный № 36994), от 1 октября 2015 г. № 1080 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 19 октября 2015 г., регистрационный № 39355), от 1 декабря 2016 г. № 1508 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 декабря 2016 г., регистрационный № 44807),
от 10 апреля 2017 г. № 320 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 10 мая 2017 г., регистрационный № 46662), от 11 апреля 2017 г. № 328 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 23 июня 2017 г., регистрационный № 47167), от 23 марта 2018 г. № 210 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 апреля 2018 г., регистрационный № 50727), от 30 августа 2019 г. № 664 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 23 сентября 2019 г., регистрационный № 56026), приказами Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 15 апреля 2021 г. № 296 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 27 апреля 2021 г., регистрационный № 63245),
от 13 декабря 2021 г. № 1229 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 13 апреля 2022 г., регистрационный № 68183). [↑](#endnote-ref-8)