

ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

Международный научно-практический журнал «Вестник МИРБИС» ISSN 2411-5703 <http://journal-mirbis.ru/>
№ 1 (17) 2019 DOI: 10.25634/MIRBIS.2019.1

Ссылка для цитирования этой статьи: Карпенко В. А. Инновационный подход к подготовке кадров нового поколения в сфере кредитно-финансовых услуг [Электронный ресурс] // Вестник МИРБИС. 2019. № 1 (17). С. 216–223. DOI: 10.25634/MIRBIS.2019.1.26

УДК 336.025

Валерия Карпенко¹

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ В СФЕРЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена существенным увеличением кредитования и невысокой финансовой грамотностью населения, в субъектах российской федерации, а также ростом спроса жителей на консалтинговые услуги. Как заемщикам, им без специальных знаний и накопленного опыта в данном вопросе сложно разобраться в тонкостях оформления и получения кредитов без помощи специалистов, работающих в сфере кредитно-финансового консультирования. Однако для того, чтобы услуги были качественными, специалисты должны обладать более глубокими знаниями, чем те, которыми располагает даже хорошо подготовленное в этом вопросе население, быть гибкими, быстрыми в работе и услужливыми, качественно обслуживать клиента, предоставляя ему полный комплекс кредитно-финансовых услуг в соответствии с принятыми регламентами. Это позволит увеличивать поток клиентов, работать стабильно и устойчиво, успешно конкурируя на рынке услуг кредитно-финансовых консультантов.

В связи с этим, целью статьи является изложение материалов исследования и разработка нестандартных программ обучения специалистов кредитно-финансовых услуг, ориентированных на решение практических проблем населения в сфере кредитования менее затратным для него путем, по сравнению с тем, если бы оно самостоятельно занималось оформлением, получением кредитов и их дальнейшим сопровождением.

В качестве ведущих методов исследования данной проблемы использовались методы экспертной оценки удовлетворенности населения кредитно-финансовыми услугами, сравнительного анализа динамики изменения объемов и качества их предоставления, влияния образования и квалификации на улучшение показателей и повышение конкурентоспособности организации.

В статье раскрыта новая структура и нестандартное содержание профессиональной программы повышения квалификации «Независимый кредитно-финансовый консультант», а также создана авторская методология обучения специалистов. Реализация программы позволяет быстро и результативно получить новые компетенции и навыки, необходимые для повышения уровня профессиональной деятельности персонала организации, в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист по кредитному брокериджу».

Материалы статьи представляют практическую ценность для финансовых консультантов, сотрудников агентств недвижимости и отделов продаж застройщиков, а также менеджерам банков и финансовых организаций, органам государственного и муниципального управления.

Ключевые слова: кредитно-финансовый консультант, кредитный брокер, финансовая грамотность, консультирование кредитным вопросам, кредитный брокеридж, обучение консультантов, защита прав заемщиков, кредитно-финансовая услуга.

JEL: G20

¹ Карпенко Валерия Александровна — кандидат экономических наук. Директор ООО «Региональное бюро финансового консультирования». Россия, 344011, г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский 67/50. Email: rbc-rostov@yandex.ru

Введение

Подготовка специалистов в сфере кредитно-финансовых услуг достаточно давно интересует ученых и практиков. От качества услуг кредитно-финансовых консультантов, зависят возможности оптимизации долговой нагрузки заемщиков и рост объемов кредитования населения и лояльность граждан страны по отношению к финансовой системе государства. Это очень важный фактор стабильности развития, поскольку в

России более 60 процентов работающего населения имеет банковские кредиты с соответствующей долговой нагрузкой и их своевременный возврат, сказывается на эффективности работы финансовой системы и настроении людей. В некоторых регионах чуть ли не каждый житель является заемщиком банков (например, на Алтае) [Кривошапко, 2017] и значительная часть из них нуждается в оптимизации уровня долговой нагрузки.

К сожалению, по статистике каждая пятая семья в России, имеющая кредиты, тратит около половины своего дохода на их обслуживание [Там же]. Многие семьи вынуждены оформлять новые кредитные обязательства, чтобы получить средства для погашения старых. В результате, в стране образовалось порядка 40 млн должников, из которых только 8 млн человек в состоянии обслуживать свои кредиты². Необходим поиск эффективных решений этой многогранной проблемы и, прежде всего, в повышении финансовой грамотности населения и совершенствовании работы институтов кредитно-финансовых консультантов,

Результаты

Разработан и внедрен инновационный образовательный продукт, в виде уникальной системы подготовки кредитно-финансовых консультантов нового поколения, с использованием адаптивных [Уколов, Пирогов, 2016] методов обучения, включающих в себя общую, недостающую подготовку (теория) и углубленную практическую подготовку (практика), использующую для получения практико-ориентированных знаний примеры, взятые из действующих документов консалтинговых компаний. Программа реализуется с возможностью получения Диплома о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Специалист по кредитному брокериджу» в одном из столичных вузов, входящих в Программу 5–100 ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских проектов.

Обсуждение

Многообразие кредитных предложений, предоставляемых заемщику со стороны банков, вызванное стремлением получить максимальную выгоду, недостаточный уровень собственной компетенции граждан в финансовых вопросах, постоянно поддерживают спрос населения на кредитно-финансовый консалтинг. Кроме того, подавляющее число заемщиков, которые обращаются за кредитом в банк, не знают своих прав, и некоторые банки успешно пользуются этим. Так, часто встречается ситуация, когда банк в рекламных сообщениях декларирует привлекательную ставку по кредиту, но если заемщик более внимательно прочтет договор, выяснится, что в итоге полная стоимость кредита может быть в 3 раза

выше. В результате, вместо того, чтобы помочь выгодно и правильно решить финансовый вопрос клиента, кредитные организации еще больше затягивают человека в долги, навязывая ему все новые и новые продукты.

Особенности отношений при взаимодействии с небанковскими кредитными организациями

На рынке финансовых услуг, к которым прибегает население, кроме банков, свои услуги предлагают небанковских кредитных организаций: ломбарды, кредитные кооперативы и микрофинансовые учреждения. Здесь ситуация совсем плачевная, ведь процентные ставки по таким предложениям невероятно высоки (до 1000 % годовых) и не представляют никакой выгоды для заемщика. Почему же граждане вынуждены оформлять такие займы? В России доля «закредитованных» заемщиков (имеют 3 кредита и более) составляет 8 %³. Чаще всего это заканчивается просроченными платежами и испорченной кредитной историей. Единственным выходом для таких заемщиков становятся микрофинансовые организации, которые оформляют займы практически всем желающим. При этом такие займы возвращаются в пять раз хуже, чем банковские. Позже долги передаются коллекторским агентствам. Все это происходит от недостаточной финансовой грамотности населения и невозможности адекватно оценить свои финансовые возможности.

На практике большая часть людей не знают, как рассчитать свою будущую нагрузку по кредиту, выбрать кредитную организацию, как правильно и выгодно оформить кредит, снизить ежемесячные платежи, как защититься от навязанных кредитов, страховок и комиссий, финансового мошенничества, как следить за своей кредитной историей, как урегулировать вопрос просроченной задолженности с банком. Многим заемщикам необходима помощь, чтобы не попасть в долговую яму или, напротив, выбраться из нее. Она становится актуальной и в связи с активным развитием цифровизации кредитно-финансовой системы, необходимостью использования контактов клиентов с банками через личный кабинет заемщика, в рамках общепринятой цифровой культуры, которой необходимо овладеть в совершенстве [Гнатышина, Саламатов, 2017].

2 Фалыхов Р. Россия в долгах [Электронный ресурс]:

Газета.Ру. 16.02.2016. URL: [https://www.gazeta.ru/](https://www.gazeta.ru/business/2016/02/08/8063009.shtml)

[business/2016/02/08/8063009.shtml](https://www.gazeta.ru/business/2016/02/08/8063009.shtml) (Дата обращения 02.08.2016 г.).

3 Россияне в кредитной петле: денег нет, но вы берите [Электронный ресурс]: Газета.Ру. 20.11.2017. URL: [https://www.gazeta.ru/](https://www.gazeta.ru/business/2017/11/20/10994738.shtml)

[business/2017/11/20/10994738.shtml](https://www.gazeta.ru/business/2017/11/20/10994738.shtml) (Дата обращения 20.11.2017 г.).

218 Инновационный подход к подготовке кадров нового поколения в сфере кредитно-финансовых услуг

Именно поэтому общество в настоящее время остро нуждается в получении профессиональной помощи со стороны некоего независимого практикующего эксперта, который будет представлять непосредственно интересы заемщика и отстаивать их при взаимодействии с банками, страховыми компаниями и другими финансовыми учреждениями.

Баланс интересов специалистов по кредитному брокериджу и заемщиков

В России действует профессиональный стандарт «Специалист по кредитному брокериджу», который ориентирован на развитие новой профессии - кредитный брокер, кредитно-финансовый консультант. Специалисты этой профессии оказывают полный комплекс услуг: консультирование по вопросам кредитования, консультирование по федеральным и региональным программам финансовой поддержки (субсидии), оформлению и сопровождению кредитов исходя из потребностей и возможностей заемщиков на максимально выгодных условиях. Также такой специалист может оказать квалифицированную помощь в том случае, если заемщик находится в сложной финансовой ситуации, не справившись с кредитной нагрузкой. Другими словами, как больной идет к доктору, а потерпевший к адвокату, заемщик должен обращаться к профессиональному кредитно-финансовому консультанту.

Появление все большего количества кредитных брокеров, рост спроса на их услуги с учетом качества их предоставления, выгодно всем участникам рынка:

Для заемщика — это гарантия защиты их интересов и прав, а также гарантия прозрачности и выгодности сделки с финансовым учреждением. Для кредитных организаций — это минимизация трудозатрат при выдаче кредитов, так как заемщик предоставляет в банк полный и правильно-оформленный пакет документов. Для работодателей — это гарантия того, что их сотрудники не будут иметь проблем, связанных с кредитами. Для риэлторов, застройщиков, страховщиков и оценщиков — это гарантия проведения сделки по купле-продаже недвижимости с привлечением ипотечных средств качественно и в срок. Для государства — это вклад в повышение финансовой грамотности населения, рост количества граждан с минимальной долговой нагрузкой.

То, что институт кредитного брокериджа приносит огромную пользу обществу, доказывает опыт зарубежных стран, прежде всего Европы и Америки. В России этот институт только начинает

зарождаться, и в настоящее время сталкивается с рядом проблем. На рынке представлено большое количество кредитных брокеров и финансовых консультантов, однако многие из них оказывают некачественные услуги, а некоторые даже используют мошеннические схемы, пользуясь финансовой безграмотностью населения. Причиной этому является отсутствие законодательного регулирования, отсутствие общепризнанных профессиональных стандартов, квалификационных требований и профессионального обучения.

Инновационное обучение кредитно-финансовых консультантов

Автором статьи разработан курс и составлена программа обучения кредитно-финансовых консультантов, который успешно апробирован на практике и показал высокую результативность, превышающую показатели обучения по другим программам, посвященным данной тематике. Программа позволяет практикующим кредитным брокерам повысить свою квалификацию, получить системные знания, умения и инновационные навыки работы. Пройдя обучение, специалисты, работающие в сфере кредитного консалтинга, приобретут квалификации согласно требованиям действующих профессиональных стандартов. В тоже время их навыки будут инновационными, позволяющими создавать и предоставлять заемщикам уникальные по содержанию и эффекту консалтинговые услуги. В этом отчасти состоит уникальность авторской программы с использованием адаптивных методов обучения, включающая в себя общую, недостающую подготовку (теория) и углубленную практическую, подготовку (практика), использующую для большего усвоения примеры и жизненные ситуации и реальные клиентские досье.

Программа включает в себя 5 модулей. Основу курса составляет нормативно-правовая база РФ в сфере банковского регулирования и надзора, успешный опыт ведущих брокерских компаний, современные технологии кредитования крупнейших Банков, изменения в законодательстве. Практическая часть обучения посвящена рассмотрению сложных заявок и реальных кредитных досье. Это дает возможность в разы сократить время на получение собственного опыта работы с нестандартными клиентами. Со временем такое обучение приведет к увеличению качественных кредитных сделок с участием брокеров, повышению уровня доверия к специалистам данной профессии, эффективному взаимодействию между банками и кредитными брокерами, росту по-

пулярности брокерских услуг. Слушатели данной программы обучения делятся на три группы. При наборе групп важно обращать внимание на то, чтобы стремились к собственному развитию, в том числе и за счет получения образования [Сысоева, 2018]. В первую группу зачисляются сотрудники специализированных консалтинговых компаний, для которых данная программа эффективно решает проблему профессиональной подготовки. Во второй группе объединяются сотрудники организаций, для которых кредитный брокеридж — является не основным занятием, а лишь средством повышения эффективности своего бизнеса (отделы продаж застройщиков, агентства недвижимости). В третью группу лиц вовлекаются лица, которые через обучение они получают возможность радикально повысить свою квалификацию «с нуля» приобрести востребованную на рынке новую для них профессию и получив инновационные знания, позволяющие получить реальную возможность трудоустройства в ведущие компании. Для того, чтобы обучение достигло такого результата, необходимо, чтобы слушатели изначально имели высшее или хотя бы среднее профессиональное образование. Со средним образование придется получить дополнительные знания в рамках данной программы. В связи с прогнозируемым ростом потребительского кредитования [Сапунова, 2016], возможно увеличение числа обучающихся по данной программе, но изложенный принцип формирования трех групп следует оставить, для получения хорошего качества обучения на выходе, несмотря на количественный рост слушателей.

Кадровый состав программы составляют ведущие специалисты компаний в области кредитно-финансового консультирования, профессорско-преподавательский состав столичных вузов, входящих в Программу 5-100, топ-менеджеры ведущих Банков и страховых компаний, представители Федеральной налоговой службы РФ, Пенсионного фонда РФ, Центрального Банка РФ, Гарантийного фонда РФ, органов государственной регистрации. Повышение квалификации осуществляется в объеме от 18 до 24 академических часов, в зависимости от выбранного модуля. Обучение проходит в очно-заочной форме с применением дистанционных технологий. По результатам обучения выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца с присвоением квалификации «Специалист по кредитному брокериджу» в одном из столичных вузов, входящих в Программу 5-100 ведущих

российских университетов. При прохождении всех 5 модулей возможно освоение дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки с выдачей Диплома установленного образца о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Специалист по кредитному брокериджу» (эквивалент второму высшему образованию).

Модульное обучение

Обучение проходит по модульной системе. Все модули дополняют друг друга и могут быть построены с учетом пожеланий обучающихся. Темы, содержащиеся в модулях, корректируются в зависимости от состава групп и профессиональной принадлежности обучающихся. Это придает гибкость системе обучения и способствует более полному усвоению знаний.

Модуль 1. Начальный. Описание программы

• День 1

1. Введение в профессию «Кредитный брокер». Основные функции и миссия кредитного брокера. Перспективы становления и развития кредитного брокериджа в России. Международный опыт. Проблемные аспекты деятельности кредитных брокеров.

2. Основы деятельности кредитного брокера (организация деятельности, ОКВЭДы кредитного брокера). Профессиональные стандарты специалиста по кредитному брокериджу (Приказ Минтруда России от 19.03.2015 № 175н). Классификация кредитных брокеров. Стадии работы кредитного брокера. Стоимость услуг кредитного брокера.

3. Взаимодействие с кредитными организациями. Классификация банковских и небанковских кредитных организаций и их специализация. Создание информационной базы по банковским и иным кредитным продуктам.

4. «Как эффективно выстроить работу кредитного брокера. Этапы становления» - встреча с руководителем ведущей брокерской компании г. Ростова-на-Дону.

5. Неформальное общение в профессиональной среде.

• День 2

1. Нормативно-правовые основы деятельности кредитного брокера:

Конституция РФ
Гражданский кодекс
Жилищный кодекс
Земельный кодекс
Налоговый кодекс
Семейный кодекс

220 Инновационный подход к подготовке кадров нового поколения в сфере кредитно-финансовых услуг

ФЗ «О банках и банковской деятельности»
ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации»

ФЗ «О кредитных историях»
ФЗ «О персональных данных»

ФЗ «Об ипотеке»

ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество»

ФЗ «О потребительском кредитовании»

ФЗ «О материнском капитале»

ФЗ «Об участии в долевом строительстве»

2. «Техника продаж услуг кредитного брокера» — встреча с руководителем ведущей брокерской компании г. Ростова-на-Дону.

3. Классификация заемщиков: физические и юридические лица. Организационно-правовые формы собственности предприятий. Самозанятые. Системы налогообложения, налоговые каникулы. Виды деятельности и отраслевая принадлежность юридических лиц (ОКВЭД).

4. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 3

1. Виды банковских кредитных продуктов. Классификация кредитных продуктов для физических лиц. Классификация кредитных продуктов для юридических лиц.

2. Требования к заемщику. Требования к предмету залога. Анализ залогового обеспечения. Случаи, когда залог в качестве обеспечения не принимается.

3. Кредитная история. Анализ кредитной истории, особенности КИ некоторых заемщиков (однофамильцы, задвоение данных, задолженность по кредиту 1 рубль, негативная КИ при использовании мобильной связи, мошеннические схемы, негативная КИ по вине банка). Рассмотрение клиента с негативной кредитной историей (в каких случаях клиент получит отказ наверняка, а в каких случаях за клиента стоит побороться и как).

4. Кредитный договор. Условия кредитного договора: заключение, расторжение, способ начисления процентов, возможность досрочного погашения, валюта кредита, срок кредита, комиссии, штрафы, пени, сборы, графики платежей. Правила и порядок подписания кредитных договоров. Типичные ошибки, допускаемые при заключении и расторжении договоров.

5. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 4

1. Стоп-факторы. Причины отказов в банках по кредитным заявкам (негативная кредитная исто-

рия, отказ по службе безопасности, низкий доход, закредитованность клиента, наличие дополнительных расходов, несоответствие образования, занимаемой должности и прочее). Причины существенного снижения запрашиваемой суммы. Почему количество обращений в банки влияет на принятие решения по кредиту.

2. «Мастер-класс: первичная консультация» - встреча с руководителем ведущей брокерской компании г. Ростова-на-Дону.

3. Подбор оптимальной кредитной программы исходя из ситуации клиента. Практикум (слушателям предлагаются примеры банковских программ, которые они должны сравнить и сделать вывод о наиболее выгодной программе). Аргументация точки зрения и обоснование предлагаемых кредитных решений. Работа с возражениями клиента.

4. Итоговое тестирование

Модуль 2. Средний. Описание программы

- День 1

1. Основные аспекты деятельности кредитного брокера. Виды предоставляемых услуг. Перспективы становления и развития кредитного брокериджа в России. Международный опыт. Проблемные аспекты деятельности кредитных брокеров.

2. Потребительское кредитование. ФЗ «О потребительском кредитовании». Особенности программ потребительского кредитования. Требования к заемщику и поручителю. Перечень необходимых документов для получения потребительского кредита.

3. Ипотечное кредитование. ФЗ «Об ипотеке». Ипотека в силу закона, ипотека в силу договора. Условия кредитного договора. Институт залога. Договор залога. Особенности ипотечных программ. Покупка квартиры на первичном вторичном рынке жилья. Меры государственной поддержки при улучшении жилищных условий (Федеральная целевая программа «Жилище» на 2016–2020 гг., Постановление Правительства от 25.08.15 № 889, Материнский капитал и пр.). Единый институт развития в жилищной сфере ДОМ.РФ (ранее — АИЖК). Залоговая ипотека. Ипотечные сделки с коммерческой недвижимостью.

4. Практикум: рассмотрение кредитной заявки. Первичная консультация. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. Предварительный андеррайтинг и оценка кредитных рисков. Проверка кредитной истории. Проверка по ФССП. Проверка по СБ. Проверка паспорта. Поиск и анализ информации из открытых источников (заемщик, залог). Подготовка рекомендаций по повышению

статуса заемщика. Стоп-факторы. Прием документов от заемщика. Требования к оформлению документов (трудовая книжка, справка 2-НДФЛ и другие документы). Подготовка полного пакета документов. Поиск банка-кредитора и разработка стратегии кредитования. Взаимодействие с кредитным отделом банка. Подготовка к выдаче кредита.

5. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 2

1. Рефинансирование кредитов. Особенности рефинансирования в зависимости от вида кредитования. Рефинансирование ипотечных кредитов. Понятие закладной. Ипотека в силу закона и ипотека в силу договора. Схема сделки по рефинансированию. Что делать если банк не дает согласие на рефинансирование. Рефинансирование в стороннем банке, рефинансирование в этом же банке. Рефинансирование ипотеки с использованием средств материнского капитала, рефинансирование ипотеки с получением наличных и пр. Особенности и возможности действующих банковских программ на территории РФ.

2. Страхование при кредитовании. Страхование жизни. Титульное страхование. Страхование залогового имущества (здания/ сооружения, земельные участки, незавершенное строительство, оборудование, ТМЦ, автотранспорт, спецтехника). Виды договоров страхования: индивидуальный и коллективный. Возврат страховки — законодательство и спорные ситуации.

3. Работы с залогом. Предварительная оценка основных видов залогового имущества. Первичная проверка документов. Документы-основания, вид права, объект права, назначение. Оценка предмета залога. Категории земель, виды разрешенного использования, износ. Норматив Министерства территориального развития. Особенности объектов недвижимости, передаваемых в залог: перепланировки, отсутствие коммуникаций, удаленность от города, износ, объекты культурного наследия, доли в праве собственности, нестандартные залоговые объекты и пр.

4. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 3

1. Особенности работы с собственниками бизнеса и индивидуальными предпринимателями.

2. Небанковское кредитование как альтернатива классическим кредитам: плюсы и минусы, обзор законодательства, действующие предло-

жения на рынке. Лизинг, факторинг, МФО, частные инвесторы.

3. Договор кредитного брокера с клиентом. Практические советы по составлению договора.

4. Работа с партнерами. Взаимодействие с кредитными учреждениями, страховыми, оценочными компаниями, агентствами недвижимости и пр. Создание информационной базы по банковским продуктам.

5. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 4

1. Сервис как конкурентное преимущество в работе кредитно-финансового консультанта.

2. Сложные ипотечные сделки – практикум. Разбираем реальные кейсы, подбираем кредитную организацию и разрабатываем стратегию кредитования.

3. Сессия вопрос-ответ

4. Итоговое тестирование

Модуль 3. Продвинутый курс. Практикум.

Описание программы.

- День 1

1. Сложные сделки:

1.1. Сложность с заемщиком. Плохая кредитная история, отсутствие трудовой книжки, маленький стаж, нерезидент, наличие большой нагрузки по действующим кредитам, многодетная семья, маленький доход, собственник бизнеса, стоп-факторы по видам деятельности, возраст заемщика, особенности здоровья и пр.

1.2. Нестандартный залог: домовладения, земельные участки, коммерческая недвижимость, апартаменты, бывшие коммунальные квартиры, жилые помещения, некапитальные строения, саман, деревянные постройки и пр. Особенности объектов недвижимости, передаваемых в залог: перепланировки, отсутствие коммуникаций, удаленность от города, износ, объекты культурного наследия, доли в праве собственности, наличие сервитуты и пр.

1.3. Особенности банковских программ, человеческий фактор при рассмотрении заявки и другие факторы

2. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 2

1. Ипотечные сделки с участием всех видов государственной поддержки (военная ипотека, материнский капитал, Федеральная целевая программа «Жилище» и пр.). Законодательство, практика, сложные ситуации. Разбираем реальные кейсы, подбираем кредитную организацию и раз-

222 Инновационный подход к подготовке кадров нового поколения в сфере кредитно-финансовых услуг

рабатываем стратегию кредитования, проводим сделку.

2. Рефинансирование кредитов с участием всех видов государственной поддержки. Особенности проведения сделок.

3. Неформальное общение в профессиональной среде.

- День 3

1. Участие кредитно-финансовых консультантов в Проекте Министерства финансов Российской Федерации «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р)

2. Практикум. Разбираем реальные кейсы, подбираем кредитную организацию, разрабатываем стратегию кредитования, решаем задачи.

3. Сессия вопрос-ответ

4. Итоговое тестирование

Модуль 4. Юридическая помощь

и правовая защита по кредитным вопросам

Описание программы

- День 1

1. Государственное регулирование защиты прав потребителей в сфере финансовых услуг (Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ, Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей», Федеральный закон от 21.12.2013 N 353 «О потребительском кредите (займе)»).

2. Права и обязанности кредитора и заемщика. Возврат страховки и незаконной комиссии. Расторжение кредитного договора.

3. Контроль и надзор в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

- День 2

1. Уменьшение размеров неустоек, штрафов, пени. Реструктуризация, рефинансирование, рас-срочка.

2. Внесудебные методы взыскания. Судебные претензии кредиторов.

3. Судебные разбирательства с кредитными организациями, МФО по вопросам просроченной задолженности. Исковая давность. Судебная практика.

4. Защита от коллекторов. Полномочия и обязанности коллекторов. Правовая защита должников.

- День 3

1. Банкротство физических лиц. Плюсы и минусы банкротства физических лиц. Последствия процедуры банкротства. Судебная практика по банкротству физлиц.

2. Исполнительное производство. Основания, порядок и сроки взыскания судебными приставами.

3. Залоговое имущество. Порядок реализации залогового имущества кредитными организациями.

Модуль 5. Кредитование юридических лиц — реализуется за 4 дня и завершает обучение

Все представленные выше модули сбалансированы по содержанию и интеллектуальной нагрузке обучающихся. Как уже отмечалось, больше внимания уделено практико-ориентированным вопросам и приобретению современных навыков, востребованных работодателями.

Литература

Гнатышина Е. В., Саламатов А. А. Цифровизация и формирование цифровой культуры: Социальные и образовательные аспекты // Вестник Челябинского государственного педагогического университета № 8. 2017-22-23.

Кривошапко Ю. Жизнь займы [Электронный ресурс]: Российская газета. Федеральный выпуск № 7179 (13) от 22.01.2017. URL: <https://rg.ru/2017/01/22/za-god-chislo-zaemshchikov-v-rossii-vyroslo-do-447-mln-chelovek.html>

Сапунова Т. А. Прогнозирование объемов потребительского кредитования на 2017 год // Новое слово в науке: перспективы развития: материалы X Международной научно-практической конференции. Чебоксары, 2016.

Сысоева Е. Ю. Инновационные методы обучения в системе профессионального образования // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 299-301.

Уколов В. Ф., Пирогов С. В. Адаптация: как сочетать целостность и гибкость в управлении. М.: МАКС-Пресс, 2016. 6,3 п. л.

EDUCATION FOR BUSINESS

Valeria Karpenko¹

INNOVATIVE APPROACH TO TRAINING NEW GENERATION IN THE FIELD OF CREDIT AND FINANCIAL SERVICES

Abstract. The subject of research is the creation of an effective system of education and training.

Goals/objectives. On the basis of the analysis of literary sources, as well as international experience in the development of pedagogical problems to explore the process of creating an effective system of education and training in the context of the transition of the international community to a green economy

Methodology. The methodological basis of this article is the literature on the development of an effective system of education and training in the transition of the international community to a green economy

Results. This article defines the essence of the transition of the international community to a green economy. The analysis of the creation of an effective system of education and training.

Conclusions/relevance. Currently, the transition to a "green" economy is one of the priorities of the world community on the way to sustainable development.

The United Nations environment programme (UNEP) has identified ten key sectors for the transition to a green economy: agriculture, housing and utilities, energy, fisheries, forestry, industry, tourism, transport, waste management and water management.

There is an urgent need not only to respond to the challenges described above and to reduce the negative impact of human activities, but also to maximize the potential of the green economy for sustainable human development, which is undoubtedly very great.

The ability of the green economy to create jobs, stimulate economic growth, improve infrastructure and promote environmental protection makes the industry an attractive vehicle for poverty reduction and local development.

Application. The findings and results of the study can be used in the further development of an effective system of education and training in the context of the transition to a "green" economy.

Key words: education system, training, international community, "Green" economy, jobs.

JEL: G20

¹ **Karpenko Valeria Alexandrovna** — Cand. Sci. (Econ.). Director of Regional Bureau of Financial Consulting, LLC. 67/50 Budennovsky Prospect. Rostov-na-Donu, 344011, Russia. E-mail: rbc-rostov@yandex.ru.

References

Gnatyshina Ye. V., Salamatov A. A. Tsifrovizatsiya i formirovaniye tsifrovoy kul'tury: Sotsial'nyye i obrazovatel'nyye aspekty [Digitalization and formation of digital culture: Social and educational aspects]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State Pedagogical University]. No. 8. 2017-22-23. (In Russian).

Krivoshapko Yu. Zhizn' vzaymy [Life on loan]. Electronic resource: *Rossiyskaya gazeta*. Federal Issue No. 7179 (13) of January 22, 2017. URL: <https://rg.ru/2017/01/22/za-god-chislo-zaemshchikov-v-rossii-vyroslo-do-447-mln-chelovek.html> (In Russian).

Sapunova T. A. Prognozirovaniye ob'yemov potrebitel'skogo kreditovaniya na 2017 god [Forecasting the volume of consumer lending for 2017]. *Novoye slovo v nauke: perspektivy razvitiya: materialy X Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [A new word in science: development prospects: Proceedings of the 10th International Scientific Practical Conference]. Cheboksary, 2016. (In Russian).

Sysoeva E. Yu. Innovatsionnyye metody obucheniya v sisteme professional'nogo obrazovaniya [Innovative teaching methods in the system of vocational education]. *Baltiyskiy gumanitarnyy zhurnal* [Baltic Journal of Humanities]. 2018. Vol. 7. No. 1 (22). Pp. 299-301. (In Russian).

Vkolov V.F., Pirogov S.V. Adaptatsiya: kak sochetat' tselostnost' i gibkost' v upravlenii [Adaptation: How to Combine Integrity and Flexibility in Management]. Moscow: MAKSPress, 2016. (In Russian).