

# Новый NEO-Брокер 4

# Новый NEO-Брокер 4.0

## Предобучение

### Уроки:

1. Что такое ипотека и ее место на рынке недвижимости. Обременение ипотекой.
2. Этапы ипотечной сделки и ее участники
3. Кто такой ипотечный брокер и его роль в ипотечной сделке
4. Кредитная история

### Что получает ученик:

- Понимание, как работает ипотека и почему она ключевой инструмент на рынке недвижимости.
- Знание этапов ипотечной сделки и ролей всех её участников.
- Осознанное понимание своей роли как ипотечного брокера в процессе.
- Навык работы с кредитной историей: что это, зачем нужна, как ее получить и как исправить

### Результат для ученика

- Чётко понимает, как работает ипотека и из чего состоит сделка.
- Знает, как устроена кредитная история и умеет с ней работать.
- Осознает свою будущую роль как специалиста и готов перейти к практическим навыкам.

# Модуль 1 Подготовка к одобрению

## Уроки:

1. 3D-анализ клиента
2. Скоринг банков и проверки
3. Заполнение анкет клиента с учетом скоринг-факторов
4. анализ компании для бизнес -кредита и как подготовить клиента
5. Как подготовить клиента к потребу
6. Как увеличить шансы на одобрение кредита и ипотеки в 2025г

## Что получает ученик:

- Навык анализа клиента с трёх сторон: потрет клиента, кредита, объекта.
- Понимание скоринговых факторов и предскоринговых проверок.
- Способность повысить шансы на одобрение за счёт корректной подготовки.
- Знаете. как подготовить клиента к потребительскому или бизнес-кредиту

## Результат для ученика

- Знаете, как анализировать клиента с 3х сторон.
- Знаете, как сделать предскоринговые проверки клиента.
- Умеете работать со скоринг-факторами и знаете, как повысить шансы на одобрение.
- Умеете анализировать кредитную историю клиента, на какие факторы обращать внимание для разработки стратегии.
- Понимаете, как анализировать клиента для бизнес-кредита и понимаете одобрение потребкредитов

## Модуль 2. Работа с банками и разработка стратегии подачи заявки

### Уроки:

1. Анализ условий банков. Узнаем, что важно для клиента
2. Факторы, влияющие на выбор банка
3. Условия досрочного погашения в банках
4. Правильный выбор даты платежа по кредиту
5. Разработка стратегии подачи заявки
6. Элеватор питч для установления контактов с банками

### Что получает ученик:

- Чёткое понимание, как сравнивать банки не только по ставке, но и по условиям обслуживания.
- Навык выбора даты платежа и досрочного погашения с выгодой для клиента.
- Умение выстраивать стратегию подачи заявки и грамотно презентовать её.
- Практические методы построения отношений с банками.

### Результат для ученика

- Умеет анализировать и консолидировать условия банков.
- Знает, как подобрать банк для клиента, ориентируясь не только на процентную ставку, но и на условия обслуживания и погашения кредита, дополнительные услуги и т. д.
- Экономит деньги клиентов на переплате банку при выборе даты платежа.
- Умеет выстраивать стратегии по досрочному погашению кредита.
- Знает, как разработать стратегию для одобрения и презентовать её клиенту.
- Умеет налаживать контакты.

## Модуль 3. Подаем заявку! Работа с разными типами клиентов

### Уроки:

1. Категории заемщиков
2. Виды взаимодействия с банками: банк или ипотечная платформа
3. Анализ и подготовка документов клиента
4. Составление мемо (служебных записок) или работа со сложными клиентами

### Что получает ученик:

- Навык подачи заявки через платформы и личные кабинеты банков.
- Умение работать с разными типами клиентов: иностранцы, самозанятые, нестандартные.
- Понимание, какие документы нужны банку и как их подготовить.
- Знание фишек и нюансов, которые влияют на решение банка
- Знаете, как работать с нестандартными и сложными кейсами

### Результат для ученика

- Умеет работать с разными категориями клиентов, в том числе с иностранными гражданами и специальными категориями.
- Знает, как рассчитать необходимый доход клиента для получения одобрения.
- Уверенно анализирует и готовит документы клиента для отправки в банк.
- Знает, как работать на платформах и в личных кабинетах банков.
- Знает фишки при заведении заявки на кредит.
- Умеет работать со сложными клиентами, и вы знаете, что делать с отказами.

## 4. Как продать услуги ипотечного брокера легко и дорого

### Уроки:

1. Услуги ипотечного брокера и цены на них
2. Договорная база для работы с клиентом
3. Как вести базу данных клиента
4. Лид-магнит для клиентов
5. Воронка продаж
6. Этапы продаж и правило первой встречи

### Что получает ученик:

- Навык формирования цены и ценности своих услуг.
- Уверенность в первом шаге к продажам — от запроса до закрытия сделки.
- Шаблоны документов для работы с клиентами
- Лид-магниты для клиентов

### Результат для ученика

- Понимает, как взаимодействовать с клиентами.
- Знает, какие услуги предлагать клиентам.
- Знаете, как определять цену своих услуг.
- Делает шаги по поиску первых клиентов и заработка.
- Понимает этапы продаж и умеете продавать не продавая

### Уроки:

1. Источники клиентов для ипотечного брокера в 2025 году
2. Работа с соцсетями: тг, инста , вк
3. Искусственный интеллект в работе ипотечного брокера

### Что получает ученик:

- Знание новых источников клиентов, актуальных для 2025 года.
- Понимание, как продвигать себя в соцсетях (Telegram, Instagram, ВКонтакте) с учётом изменений в поведении аудитории.
- Навыки работы с искусственным интеллектом: генерация контента, автоматизация задач, повышение эффективности.

## Результат для ученика

- Понимает, где искать клиентов и как стабильно зарабатывать даже в меняющемся рынке.
- Уверенно работает в соцсетях, используете ИИ и инструменты автоматизации.

Ипотечный брокер PRO 2 ступень

# Ипотечный брокер PRO 2 ступень

## Модуль 1 Схема ипотечной сделки на первичном рынке

### Уроки:

- 1 Этапы сделки
- 2 Проверка застройщика и объекта
- 3 Аккредитация застройщика и объекта в банке
- 4 Виды договоров приобретения недвижимости
- 5 Бронирование объекта и согласование параметров ипотечной сделки

### Что получает ученик:

- Пошаговое понимание всех этапов ипотечной сделки на первичном рынке: от предварительного одобрения клиента до регистрации сделки в Росреестре.
- Умение проверять застройщика и объект с использованием официальных источников и выявлять риски: банкротства, долгостроя, двойных продаж.
- Знание процесса аккредитации объекта в банке, требований банков и выгод для клиента, застройщика и брокера.
- Понимание всех типов договоров на первичке (ДДУ, ПДДУ, ЖСК, переуступка, инвестиционный договор и др.) с разбором рисков и нюансов.
- Навык грамотного бронирования объекта и согласования параметров ипотечной сделки, включая фиксацию цены, условий и возврата средств."



### Результат для ученика

- После прохождения модуля брокер:
- Ведёт ипотечную сделку на первичном рынке от и до без ошибок и рисков.
- Умеет проверять юридическую чистоту объекта и застройщика.
- Понимает, какой договор выбрать и какие риски он несёт.
- Может правильно забронировать объект и защитить интересы клиента.
- Работает так, что застройщики, банки и клиенты доверяют и рекомендуют его.

# Модуль 2 Схема ипотечной сделки на вторичном рынке

## Уроки:

- 1 Схема одобрения объекта
- 2 Виды документов на объект
- 3 Перепланировки и переоборудования
- 4 Оценка объекта
- 5 Одобрение объекта банком

## Что получает ученик:

- Пошаговую схему одобрения объекта на вторичке: от поиска и закрепления до выхода на сделку.
- Навык юридической проверки объекта — как по документам, так и по фактическому состоянию.
- Умение выявлять рискованные перепланировки и переоборудования ещё до оплаты оценки.
- Знание требований банков к объектам, продавцам и документам.
- Владение алгоритмом работы с оценочными компаниями и умение готовить пакет документов.
- Понимание, как проходит анализ предмета залога (АПЗ) и что может стать причиной отказа.
- Чёткое знание, какие объекты банк не примет в залог (и как это понять заранее)."



## Результат для ученика

- Может грамотно подготовить объект к одобрению банком и избежать отказа.
- Знает, какие перепланировки критичны, а какие допускаются.
- Понимает, как подготовить клиента к сделке, чтобы банк одобрил объект.
- Сокращает риск возврата аванса/здатка и финансовых потерь клиента.

## Модуль 3 Безопасность ипотечной сделки

### Уроки:

- 1 Юридические риски при покупке новостроек
- 2 Банкротство и проверка застройщика
- 3 Возмездные сделки на рынке недвижимости
- 4 Безвозмездные сделки на рынке недвижимости
- 5 Юридическое заключение по объекту

### Что получает ученик:

- Пошаговую схему одобрения объекта на вторичном рынке — от подбора до выхода на сделку.
- Навык юридической проверки объекта: по документам, владельцам и фактическому состоянию.
- Умение выявлять рискованные перепланировки и переоборудования до оценки.
- Знание требований банков к объектам, продавцам и пакету документов.
- Алгоритм взаимодействия с оценочными компаниями и понимание, как проходит АПЗ



### Результат для ученика

- Может предотвратить покупку проблемной недвижимости.
- Уверенно сопровождает клиента в сделках любой сложности.
- Знает, какие документы и проверки обязательны.
- Повышает доход, предлагая услугу юридической проверки как отдельный продукт.
- Формирует репутацию эксперта, которому доверяют и клиенты, и партнёры.

# Модуль 4 Ипотечная сделка

## Уроки:

- 1 Личное страхование
- 2 Страхование титула или риска потери права собственности
- 3 Страхование объекта
- 4 Виды взаиморасчетов
- 5 Выход на сделку
- 6 Действия после сделки

## Что получает ученик:

- Полное понимание видов страхования при ипотеке:
  - личное страхование жизни и здоровья
  - титульное страхование
  - страхование объекта
- Умение подбирать выгодные и безопасные формы взаиморасчётов: ячейка, аккредитив, эскроу, сервис безопасных расчетов
- Чёткий алгоритм подготовки сделки: согласование участников, проверка документов, контроль параметров
- Навык сопровождения клиента после сделки:
- Понимание, как минимизировать риски на всех этапах сделки и повысить безопасность клиента.



## Результат для ученика

- Умеет проводить сделку под ключ — от подготовки до закрытия.
- Подбирает оптимальные страховые продукты и формы расчётов для клиента.
- Повышает лояльность клиента за счёт сопровождения после сделки.
- Минимизирует юридические, финансовые и репутационные риски.
- Умеет монетизировать послепродажное сопровождение.

# Модуль 5 Рефинансирование

## Уроки:

1. Что такое рефинансирование и его этапы
2. Анализ клиента, кредита и объекта
3. Расчет выгоды
4. Рефинансирование с консолидацией кредита
5. Подбор банков
6. Подготовка сделки по рефинансированию ипотечного кредита

## Что получает ученик:

- Понимание что такое рефинансирование и его этапы и виды
- Умеет анализировать портрет клиента, кредита и объекта
- Умеет делать расчет выгоды
- Умеет подбирать банки
- Понимает особенности подготовки сделки по рефинансированию ипотечного кредита

## Результат для ученика

- Умеет определять, выгодно ли клиенту рефинансирование, и считать точную экономию.
- Может предлагать консолидацию кредитов как дополнительный источник дохода.
- Знает, какие банки и программы выбрать под цели клиента.
- Грамотно готовит сделку, исключая риски и неожиданные расходы.
- Повышает ценность своих услуг за счёт расширения возможностей для клиентов.

Ипотечный брокер PRO 3 ступень

# Ипотечный брокер PRO 3 ступень

## Модуль 1 Контакт с клиентом

### Уроки:

1. Как можно продавать свои услуги
2. Типы клиентов и как с ними работать
3. Установление контакта с клиентом
4. Выявление потребностей и анализ возможностей клиента

### Что получает ученик:

Это концентрат практических инструментов, которые позволяют ипотечному брокеру:

- быстро находить общий язык с любым клиентом;
- точно понимать, что клиенту действительно нужно;
- продавать свои услуги так, чтобы клиент сам хотел купить;
- закрывать сделки быстрее и с меньшим количеством возражений.

### Результат для ученика

- После прохождения модуля ипотечный брокер:
- Закрывает больше сделок с теми же лидами.
- Легко устанавливает контакт даже с «трудными» клиентами.
- Понимает психологию собеседника и использует её в переговорах.
- Сокращает время цикла сделки за счёт чёткой структуры общения.
- Повышает средний доход за счёт большего процента конверсий.

## Модуль 2 Продажа на доверии

### Уроки:

1. Как влюбить в себя клиента. Перестанете сливать клиентов, когда нечего сказать
2. Презентация стратегии и услуг ипотечного брокера
3. Работа с возражениями клиента
4. Завершение продажи и работа на канал рекомендаций

### Что получает ученик:

Модуль даёт ипотечному брокеру полный набор инструментов для уверенного ведения сделки от первого контакта до рекомендаций:

- Как понравиться клиенту и вызвать доверие с первой встречи.
- Как презентовать стратегию и услуги, показывая свою ценность и профессионализм.
- Как работать с возражениями, превращая их в аргументы в свою пользу.
- Как закрывать сделку так, чтобы клиент сам принял решение и стал источником рекомендаций.



### Результат для ученика

- Закрывает больше сделок при меньших усилиях.
- Получает лояльных клиентов, которые возвращаются и рекомендуют.
- Чётко понимает, что говорить на каждом этапе сделки.
- Может продавать услуги дороже без потери клиентов.

## Модуль 3 Позиционирование

### Уроки:

1. Имя, которое продает
2. Кто ваш клиент, который вам платит
3. Как отстроиться от конкурентов и настроить нескончаемый поток клиентов
4. Твои гремлины не дремлют (проработка страхов)

### Что получает ученик:

Модуль даёт ипотечному брокеру чёткую систему, как:

- Построить личный бренд, который сам привлекает клиентов.
- Определить и понять свою целевую аудиторию, чтобы работать только с теми, кто реально готов платить.
- Отстроиться от конкурентов и сформулировать уникальное торговое предложение.
- Преодолеть внутренние страхи и синдром самозванца, которые мешают продавать и развиваться.
- Запустить поток клиентов без навязчивых продаж.

### Результат для ученика

После прохождения модуля брокер:

- Уверенно позиционирует себя на рынке и выделяется среди конкурентов.
- Чётко понимает, кому и как он продаёт, а значит, тратит меньше времени на «не своих» клиентов.
- Создаёт УТП, которое работает на него и повышает конверсию встреч в сделки.
- Легко преодолевает внутренние барьеры и продаёт свои услуги уверенно.
- Формирует систему стабильного привлечения клиентов.

## Модуль 4 Упаковка и продвижение

### Уроки:

1. Упаковка точек касания с клиентом

- 2. Создание контента и продающих воронок
- 3. Клиенты из соцсетей
- 4. Где сидят наши клиенты

## Что получает ученик:

Модуль даёт ипотечному брокеру систему привлечения клиентов и превращения их в постоянных:

- Упаковка всех точек контакта с клиентом, чтобы на каждом этапе взаимодействия формировать доверие.
- Создание контента и продающих воронок, которые мягко ведут клиента от первого знакомства до сделки.
- Привлечение клиентов из соцсетей с бесплатными и платными методами.
- Поиск клиентов в офлайне и через партнёров: инвесторы, застройщики, банки, подрядчики, рекомендации.
- Выстраивание устойчивого потока лидов без хаотичных и разовых действий.

## Результат для ученика

- Понимает, где искать клиентов и какие каналы работают лучше для его ниши.
- Умеет оформлять соцсети и контент так, чтобы они продавали.
- Создаёт воронки продаж, которые стабильно приносят заявки.
- Контролирует каждый этап воронки: от первого касания до повторных сделок.
- Получает систему привлечения клиентов, которая работает постоянно.

Кредиты во благо

# Кредиты во благо

## Знакомство с кредитами и их видами

### Уроки:

1. Кредиты
2. Потребительский кредит
3. Автокредит и автолизинг
4. Ипотека
5. Микрозаймы

### Что получает ученик:

- Понимает различия между основными видами кредитов: ипотека, потребительские, автокредиты, POS-кредиты, микрозаймы, автолизинг.
- Знает, в чём особенности каждого кредита, их цели, риски, сроки, формы выдачи и нюансы оформления.
- Разбирается в законах, которые регулируют кредитование
- Умеет читать кредитные договоры, понимает, где спрятаны комиссии, навязанные услуги и скрытые переплаты.
- Знает, как работает ипотечная сделка: от подготовки до регистрации, включая все этапы взаимодействия с банками.

### Результат для ученика

- Чётко отличает разные типы кредитов и знает, какой продукт когда использовать.
- Может принять осознанное финансовое решение, не попав под скрытые комиссии и опасные условия.
- Уверенно ориентируется в кредитных продуктах и умеет выбирать выгодные стратегии.
- Избегает типичных ошибок, навязанных страховок и ловушек банков
- Формирует устойчивое финансовое мышление и опирается на реальные знания.

## Общий блок: основы

### Уроки:

1. Как наверняка одобрить кредит

- 1. Что снижает шансы на одобрение
  - 2. Проверки
  - 3. Расчет необходимого дохода
  - 4. Заполнение анкеты
  - 5. Документы
  - 6. Подача заявки и подготовка к звонку банка
2. Читай кредитный договор
3. Последствия неверного выбора даты платежа
4. Основы досрочного погашения
- Основы досрочного погашения
  - Метод снежного кома
  - Альтернатива досрочному погашению
  - Ипотека и автокредит
5. Что делать при полном погашении
- Что делать при полном погашении кредита
  - Что делать при полном погашении ипотеки
  - Что делать при полном погашении автокредита
6. Страховка правила пользования
- Правила пользования и отказ от страховки
  - Страховка при ипотеке
  - Страховка при автокредите

## Что получает ученик:

- Осваивает стратегии частичного и полного досрочного погашения.
- Знает, как выгодно использовать субсидии от государства для погашения ипотеки.
- Умеет грамотно закрыть кредит: какие документы подготовить, как оформить снятие обременения, какие подводные камни учесть.
- Разбирается в страховании: личное, титульное, страхование имущества, КАСКО, ОСАГО, коллективные и индивидуальные полисы.
- Понимает, где страхование действительно необходимо, а где навязано, и как вернуть деньги.
- Знает, как избежать отказов в страховых выплатах и какие условия влияют на получение компенсации.
- Получает практические советы по возврату навязанных страховок и защите своих интересов после погашения кредита.

## Результат для ученика

- Чётко понимает, как правильно гасить кредит с максимальной выгодой и без ошибок.

- Использует все доступные источники — от вкладов до субсидий — для досрочного погашения.
- Безошибочно оформляет снятие обременения и контролирует завершение сделки.
- Отличает нужные страховки от навязанных и знает, как действовать при отказе в выплате.
- Сохраняет свои деньги, права и спокойствие даже после завершения кредитного договора.

# Кредитная карта

## Уроки:

Что такое кредитная карта и как ей пользоваться

Льготный период: ловушка или спасение ?

Дебетовая или кредитная что лучше ?

Бонусы и возможности карт

Доп услуги и страховка

## Что получает ученик:

- Знает, как работает кредитная карта: лимит, овердрафт, льготный период, условия начисления процентов.
- Отличает виды карт
- Понимает, как формируется и изменяется лимит, что влияет на кредитную историю, и как грамотно закрыть карту.
- Разбирается в льготных периодах: когда они работают, как не нарушить и как восстановить.
- Понимает, в чём преимущества и риски использования кредитки, как избежать ошибок и пользоваться ей во благо.
- Умеет сравнивать кредитные и дебетовые карты, выбирать подходящий продукт под задачи.
- Знает, как зарабатывать на кредитке, получать бонусы и использовать привилегии.
- Понимает все комиссии: за обслуживание, переводы, СМС, конвертацию, и как от них отказаться.

## Результат для ученика

- Ученик уверенно использует кредитную карту — с выгодой и без переплат.
- Избегает нарушений, из-за которых теряется льготный период или портится кредитная история.
- Правильно выбирает карту под свои цели и умеет закрыть её без последствий.
- Получает бонусы, кэшбэк и привилегии, зная, как их активировать и не платить лишнего.
- Защищает себя от скрытых комиссий и навязанных услуг

# Кредитная история и способы ее исцеления

## Уроки:

Береги ее смолоду

Из чего состоит кредитный отчет и правила его чтения

Что такое кредитный рейтинг и так ли он важен

Просрочки в кредитной истории

Кредитный доктор и его альтернативы

## Что получает ученик:

- Знает, что такое кредитная история, как она формируется, где хранится и кто имеет к ней доступ.
- Понимает структуру отчёта из БКИ
- Умеет читать кредитную историю, определять ошибки и анализировать потенциальные риски.
- Разбирается, что такое персональный кредитный рейтинг, от чего он зависит и как на него влиять.
- Отличает просрочки по длительности, знает их последствия
- Понимает, как избежать просрочек и что делать, если финансовые трудности уже возникли.
- Знает о программах восстановления кредитной истории
- Видит реальные альтернативы и методы по улучшению рейтинга и истории — без мифов и заблуждений.

## Результат для ученика

- Ученик уверенно работает с кредитной историей: проверяет, анализирует и исправляет.
- Избегает просрочек и знает, как не допустить падения рейтинга.
- Повышает свой персональный рейтинг и увеличивает шансы на одобрение кредита.
- Использует доступные сервисы и инструменты для отслеживания и защиты кредитной истории.
- Защищает свои финансовые возможности и репутацию перед банками.

Уроки:

Что получает ученик:

 Результат для ученика