

קורס ניהול הסדרי חוב מול בנקים ושיקום כלכלי

מרצים:



מוטי שמואלביץ

מגשר, אסטרטג להתנהלות מול
בנקים, יועץ משכנתאות ויועץ
וכלכלת המשפחה



אורן שלו

כלכלן. יועץ משכנתאות וכלכלת
המשפחה. יוצא המערכת הבנקאית,
עוסק בתחום המשכנתאות כ- 10 שנים,
מכשיר יועצי משכנתאות מעל 7 שנים,
ממייסדי התאחדות יועצי המשכנתאות
וסגן יו"ר ההתאחדות לשעבר.

**"נלווה אתכם עד הסוף על מנת
שתכלו להתחיל מחדש..."**



משך זמן הקורס: 12 מפגשים 3 X שעות / 12 מפגשי פרקטיקה בזום אחת לשבוע

המרצים: מוטי שמואלביץ' – מגשר, אסטרטג להתנהלות מול בנקים, יועץ משכנתאות ויועץ לכלכלת המשפחה.

אורן שלו, כלכלן. יועץ משכנתאות וכלכלת המשפחה. יוצא המערכת הבנקאית, עוסק בתחום המשכנתאות

כ-10 שנים, מכשיר יועצי משכנתאות מעל 7 שנים, ממייסדי התאחדות יועצי המשכנתאות וסגן יו"ר ההתאחדות לשעבר.

ניהול הסדר חוב ושיקום כלכלי - למי מיועד הקורס?

- מי שמעוניין לרכוש מקצוע ועשיר בתוכן, מאתגר עם קהל לקוחות רב ופוטנציאל השתכרות גבוה
- יועצים לכלכלת המשפחה
- יועצי משכנתאות
- יועצים פיננסים

חומרי לימוד ועזר:

- חוברת לימוד
- תרגילי פרקטיקה לתרגול
- מצגות לשיעורים
- מחשבוני רלוונטיים

ניהול הסדרי חוב ושיקום כלכלי – פתיח

אם אנחנו חייבים, אנחנו צריכים לשלם, אין ספק. יחד עם זאת, אני תמיד שואל את עצמי, מה מידת האחריות של המלווה, בטח אם מדובר בגוף כל כך משמעותי בחיי היום יום שלנו כמו הבנק?

יום אחד, הבנק נתן לנו הלוואה מתוך אינטרס ובחיוך, כי זה בסיס קיומו, באופן כזה או אחר, בוחן או לא את טיב הלקוח והעסקה, וביום אחר אנחנו נתקלים בקושי כזה או אחר לפרוע את ההלוואה בזמן נתון.

ואני שואל את עצמי שאלה נוספת, האם היחס, האינטרס של הבנק במעמד מתן הלוואה או לחילופין במעמד הסדר חוב, צריך להיות כל כך שונה?

"הסדר חוב מול בנקים" מצטייר כתהליך "קשוח", משפטי, בירוקראטי, תהליך מורכב וכמו כן, מצטייר כתהליך בו הנושה, לצורך העניין הבנק, נמצא בעמדת כוח והחייב נמצא בעמדת חולשה.

ישנם מצבים, מקרים מסוימים וסטאטוס שבו נמצא החייב בסיטואציה באמת מורכבת יותר והמצב מחייב התערבות משפטית, חוקים, הוראות וכו'.

יחד עם זאת, ישנם מצבים שתהליך הסדר חוב של חייב כזה או אחר ידרוש פעולה פשוטה ביותר כמו פגישה בודדת בבנק לטובת הבנות לעקרונות להסדר.

מצטייר שתהליך הסדר חוב אך ורק עורכי דין מומחים ובעלי ניסיון רב שנים יכולים לבצע. כמובן, מבלי להפחית מערכם, ישנם אין ספור מצבים בהם הליך ההסדר יכול להתבצע ע"י החייב עצמו אם ורק היה יודע לנהל את ה"תיק" באופן מקצועי ואסטרטגי וכאן אנחנו נכנסים לתמונה.

הקורס מקנה לנו מיומנות מקצועית, דרך ושיטת עבודה מקצועית לניהול הסדר חוב של חייב מול בנקים ומול מחלקה משפטית המייצגת את הבנק ולא פחות חשוב, לבחון האם וכיצד ניתן להימנע מהליך המוגדר הסדר חוב ולפשט את התהליך עבור החייב.

נלמד לבחון את סוג ההסדר אותו נרצה להשיג והמשמעות לטווח הקצר והארוך ברמת החייב. נלמד לנתח את סטאטוס החייב, את הצורך שלו, ואת האפשרות היעילה, הטובה והאסטרטגית ביותר לניהול הסדר החוב עבור החייב.

נלמד את נקודות החולשה של הגוף המממן וכיצד ננצל זאת לטובת השגת המטרה הן ברמה האסטרטגית והן ברמה המשפטית. נלמד את ההבדל האסטרטגי בניהול הסדר חוב מול הבנק ישירות אל מול המחלקה המשפטית המייצגת את הבנק.

נלמד כיצד ניתן להימנע מהליך של הסדר חוב אם ובמידה המציאות לא מחייבת זאת ולתת לחייב פתרונות יצירתיים אשר יפתרו לו את הבעיה הנקודתית. נלמד דרכי התנהלות מול סוגי הנושים השונים כגון בנקים, חברות אשראי וגופים פיננסים חוץ בנקאי נוספים.

כאשר אנו מדברים על הסדר חוב, אנחנו מדברים באותה הנשימה על שיקום כלכלי של משק הבית, נקבל כלים לבניית תכנית הבראה ותכנית תזרימי לחייבים.

סילבוס – ניהול הסדרי חוב מול בנקים ושיקום כלכלי

שיעור מספר 1 – הכירות בעולם הסדרי חוב

- ניהול הסדר חוב – פתיחה
- מהו חוב?
- חוב "חכם" וחוב להשקעה
- "איך הגענו למצב הזה...?"
- החייב – השלכות החוב על חייב היום יום שלנו
- מהו הסדר חוב אל מול ארגון חוב ומהי "מטרת העל" שלנו
- לחוב יש הרבה "פרצופים", מהם? (מסגרת אשראי, כרטיסי אשראי, תשלומי הלוואות קרן וריבית, חוב לחבר, משפחה, פריסה לתשלומים, תשלום בצ'קים, ניכיון צ'קים, משכנתא).
- סוגי ההסדרים – שינוי במתווה תשלום החוב, דחיית, פריסת, הקטנה, מחיקת חוב, פש"ר
- הגופים איתם נתמודד (פרטי, בנק, חוץ בנקאי, מחלקה משפטית מטעם הנושא, הוצל"פ / פש"ר)
- הסדרי חוב – יתרונות / חסרונות השלכות
- הסדר חוב – הליך עבודה
- מושגי ייסוד (הלוואה, אובליגו, ריבית, נושה, חייב, פש"ר...)

שיעור מספר 2 – פרופיל החייב / הכר את החייב ואת החוב

- מה הסיפור שלך? "תשריט שיחה" ושאלות רלוונטיות לבחינת סטאטוס החייב
- מסמכים רלוונטיים לטובת בניית פרופיל לקוח
- בניית פרופיל החייב והחוב – סיבת צבירת החוב / סטאטוס / התחייבות / בטחונות / עושר פיננסי / הכנסות / ערבים / מקור החוב
- תרגיל פרקטיקה

שיעור מספר 3 – פרופיל החייב / הכר את החייב ואת החוב – המשך

- דירוג אשראי בנקאי וקריטריונים לבחינת טיב לקוח
- בחינת דוח נתוני אשראי BDI
- בחינת דוח נתוני אשראי דן אנד ברדסטריט

שיעור מספר 4 – בחינת צורך החייב

- מהם המטרות / ההסדר אותו נרצה להשיג
- ניתוח הוצאות והכנסות של החייב
- ניתוח עו"ש של חייב
- סל אשראי ותקציב לסל אשראי
- קבלת החלטות – כיצד אנו מחליטים להמשיך בתהליך (ארגון, הסדר או פש"ר)
- בחינה של פתרון יעיל וסוגי פתרונות לחוב קיים
- הליך עבודה סדר פעולות – ניהול הסדרי החוב / מול מחלקה משפטית / מול הגורם המממן ישירות
- מתי נגדיר את ההסדר כ"הסדר חוב" ומתי נתעקש על הלוואה חדשה / מחזור הלוואה קיימת

סילבוס – ניהול הסדרי חוב מול בנקים ושיקום כלכלי

שיעור מספר 5 – התנהלות אסטרטגית יעילה למתן פתרון חוב וזיהוי נקודות התורפה של הנושים

- אסטרטגית ליצירת עמדת כוח מול הנושים
- לקיחת אחריות על החוב והרצון להגיע להסדר וחשיבות המהירות בהכרת הבעיה
- ניתוח חוב – סיבת מתן ההלוואה? סטאטוס החייב במעמד העמדת ההלוואה?
- אתיקה בנקאית
- אחריות הלווה ואחריות המלווה
- אינטרס הגורם המממן להסדר החוב
- הבנקים – חולשות
- מתן הלוואות לא בתום לב
- בחינת עמדת הכוח שלנו מול הגוף המממן לטובת הסדר החוב

שיעור מספר 6 – הגשת הבקשה וניהול המשא ומתן

- הסדר חוב מול בנקים אל מול מחלקה משפטית
- מבנה והכנת מכתב / בקשה להסדר החוב
- אסטרטגיה להגשת בקשה (מכתב) להסדר חוב מול הגורם המממן
- מתי נגדיר את ההסדר כהסדר חוב או הסדר רגיל ומה ההשלכות
- פרקטיקה – תרגול

שיעור מספר 7 – הסדרי חוב, הצד המשפטי מה חשוב לדעת לטובת הסדר חוב מול בנקים

- חוק אשראי הוגן
- התמודדות עם חוב בו קיים ערב
- מתן הלוואות לא בתום לב
- חוק מתן הלוואות ואשראי חובת הבנקים במתן אשראי
- רשלנות בנקאית מהי וכיצד נזהה זאת
- דיני בנקאות – מה חשוב לדעת
- התגוננות בפני תביעות בנקים
- חוק הצ'קים החוזרים

שיעור מספר 8 – הליך ופקודת פשיטת רגל / חדלות פירעון

- חוק פקודת פשיטת רגל
- חוק חדלות פירעון ושיקום כלכלי
- תהליך החייב בהליך פשיטת רגל
- ההגבלות על פושט רגל לפני ואחרי
- פשיטת רגל – מתי נכון ומתי נותר

סילבוס – ניהול הסדרי חוב מול בנקים ושיקום כלכלי

שיעור מספר 9 – עקרונות הגישור וניהול המשא ומתן

- מהו גישור / מיהו מגשר?
- עקרונות הגישור
- תהליך עבודת הגישור
- יצירת win/win בין החייב לגוף המממן
- אסטרטגית ניהול משא ומתן

שיעור מספר 10 – הלוואות ומימון בנקאי

- מהי הלוואה וריבית על ההלוואה
- ההבדל בין הלוואה חכמה לכישלון ידוע מראש – עקרונות
- סוגי הלוואות – חוב
- צורות החזר הלוואה – לוחות סילוקין
- הלוואות משכנתא
- משכנתא לכל מטרה כפתרון תזרימי
- קריטריונים לקבלת משכנתא למסורבים
- משכנתא חוץ בנקאית למסורבי בנקים
- בחינת פתרון מימוני חכם

שיעור מספר 11 – ניהול תקציב - צרכנות אשראי ושיקום כלכלי

- ניהול משק בית – עסק הכי חשוב שלנו!
- עולם האשראי וצרכנות משקי בית
- השפעת המצב הכלכלי על החיים שלנו
- מדוע אנו צורכים אשראי – (תזרים, השקעה בעסק, מיזם, רעיון, מותרות, פחד)
- היכרות עם גופים פיננסיים (בנקים, חברות ביטוח, קרנות, "מתווכים" חוץ בנקאי, שוק אפור).
- קלות הדעת במתן אשראי
- קריסה כלכלית / תזרימי ניתן לראות מספר חודשים קדימה
- עקרונות לניהול משק בית חכם פיננסי
- ניהול תקציב למשפחות
- ניהול הוצאות, הכנסות ויעדים

שיעור מספר 12 – שיווק, מכירות וחלוקת תעודות

- תשריט שיחה ראשונה מול החייב
- דרכי מכירה מקצועיים אל מול החייב
- גבייה
- התחייבויות ותאום ציפיות
- חלוקת תעודות

הלכה למעשה / פרקטיקה

6 חודשים של מפגשי פרקטיקה בזום

נציג מקרים ופתרונות מהשטח בהווה ומהעבר + עדכונים + מענה על שאלות בהצלחה