



קורס להכשרת יועצי משכנתאות מבית smart - המרכז הפיננסי מקבוצת פילת

החלטה על נטילת משכנתא היא אחת ההחלטות הכלכליות המשמעותיות ביותר עבור משפחה. בהחלטה זו נדרשים הן הבנה כלכלית והן יכולת עריכת מו"מ. סקרים מראים כי מרבית המשפחות אינן בקיאות באפשרויות העומדות לרשותן ואין להן ידע וכלים לקבלת החלטה מושכלת ונכונה. תפקידי יועץ המשכנתאות כוללים בניית תכנית אסטרטגית למימון תמהיל משכנתא אופטימלי, קבלת תנאים אידיאליים המתאימים לצרכים האישיים, וידוא התאמה של המשכנתא למשפחה לאורך זמן ובצמתי חיים ומעקב אחר התאמה לאור שינויים בחיי המשפחה ובמשק הישראלי.



”אני רוצה להודות לכם על קורס מרתק, חוויה לימודית מן המעלה הראשונה, הקורס העשיר עד מאוד את הידע שלי והתחושה היא שקיבלנו כלים מעשיים ומתודות עבודה ברורות כיצד לעבוד כיועצים.

מרעי מאזר



”ממליצה בחום על קורס יועצי משכנתאות של סמארט, קורס ממוקד ומאד מקצועי, תוכנית איכותית וסדורה, מרצה מעולה, מאד מנוסה וסבלנית, יחס אישי ותחושה שבאמת חשוב לכולם שנצא לדרכינו הכי מוכנים שאפשר.

ענת יעקבי



”מודה לפילת/סמארט על הקורס המושקע ועל כל הידע שהועבר לנו במהלכו. מטרתי בקורס היתה לקבל מושגי יסוד והבנה ראשונית לתהליך המשכנתאות, האישורים וכיצד 'לגשת' לבניית התמהילים השונים ואכן הקורס ענה לי על הציפיות ואף מעבר - ועל כך תודתי הרבה!
ממליץ מאד לכל מי שחושב להיכנס לתחום או מעוניין להרחיב השכלתו בנושא.

אמיר ברגר

על הקורס

השתלבות בתעסוקה בתום הקורס

הקורס כולל מתודה סדורה לבניית עסק עצמאי וחלק מהבוגרים שלנו בתום הקורס מרוויחים הכנסה מיידית.



מקום ומועדי הלימודים

יש מגוון של אפשרויות:
זום או היברידי, לבחירתכם



מנחים ומרצים מומחים

מרצים בכירים המגיעים מהשטח.
רואי חשבון, כלכלנים ומאמנים.



היקף תוכנית הלימודים

55 שעות אקדמיות
המתפרסות על פני 10 מפגשים,
ובנוסף 20 שעות פרקטיקום מעשי.



תעודת גמר

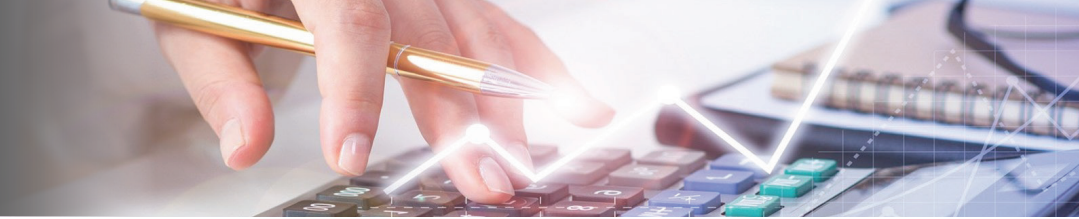
לעומדים בדרישות התוכנית תוענק תעודת גמר של יועצים
למשכנתאות מטעם smart - המרכז הפיננסי
מקבוצת פילת ואוניברסיטת בר אילן.



תנאי קבלה

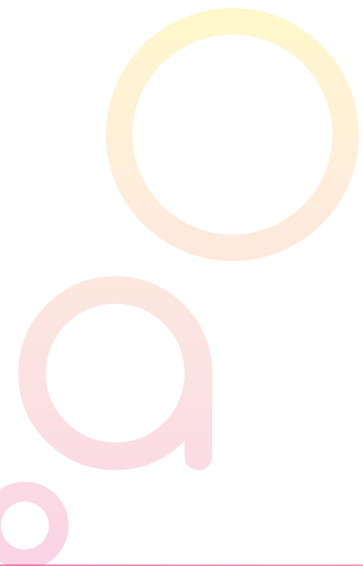
- תואר ראשון בתחום רלוונטי
- ניסיון באחד מהתחומים הבאים:
פיננסים/ מדעי החברה/ ייעוץ / ניהול וכיו"ב
- ראיון קבלה





סילבוס הקורס

- 01 עולם המשכנתאות**
- מבוא כללי למוצרים/שירותים עיקריים ומושגי יסוד בתחום
 - סקירת שוק הנדל"ן בישראל
 - מטרות ללקיחת משכנתא
 - מהות תהליך ליווי הלקוח:
 - תפקיד היועץ, מבנה התהליך, מטרות, צרכי לקוח והתאמת פתרון
- 02 שיטת 3 השלבים**
- אחוזי מימון (דירה יחידה, דירה חליפית, דירה נוספת)
 - מגבלת גיל ומספר שנים
 - יחס החזר (הכנסה פנויה, התחייבויות, מאפייני הלקוח)
 - ערבים - סוגים שונים
 - לוחות סילוקין (שפיצר, קרן שווה, בלון, גרייס)
 - פרי פסו (דרגה שנייה מול דרגה שווה)
 - גרירה
- 03 מסלולי משכנתא**
- איך חוסכים כסף ללקוח?
 - קבוצות מסלולי משכנתא
 - קבועות (צמודה / לא צמודה)
 - הלואות זכאות ממשרד השיכון
 - משתנות (צמודה / לא צמודה)
 - משתנות לטווח קצר (פריים / מק"מ)
 - מדד המחירים לצרכן
 - סייגים בנוגע להגבלות על מסלולי המשכנתא
 - עמלת פירעון מוקדם
- 04 תרגול SMART NPV והכרת המערכת**
- הכרת מערכת SMART NPV על יתרונותיה
 - תרגול תיק לקוח במערכת
- 05 בנק ישראל- רגולציה והוראות שעה**
- רגולציה בשוק הדיור והמשכנתאות על ציר הזמן.
 - הקצאת הון
 - הרכב משכנתא
 - הגבלות אשראי
- 06 הכרת מסמכים לתיק משכנתא**
- הגשת התיק - פרמטרים לבחירת בנקים:
 - ניירת אישית
 - הכנסות והתחייבויות
 - דפי בנק ושיקוף הכנסות
 - מבנה תהליך קבלת המשכנתא (רכישה / מחזור)
 - אישור סופי ובטחונות
 - שמאות, ביטוחים, משכונים ושעבודים
- 07 ביטוח, מיסוי והכרת מערכת WISE**
- ביטוחי משכנתא - RISK חיים ומבנה
 - מיסוי מקרקעין
 - הכרת מערכת WISE על יתרונותיה
- 08 פרקטיקום**
- תפקיד היועץ ופרקטיקה
 - מבנה תהליך קבלת המשכנתא ופריסה לשלבים
 - תרגיל מחזור ורכישה
- 09 חיויי אשראי ומימון חוץ בנקאי + ניהול ושמירת תקציב ומשכנתא לטווח ארוך**
- חיויי אשראי ומימון חוץ בנקאי
 - משכנתא פנסיונית והפוכה
 - כלים ושיטות לניהול תקציב ועמידה בתנאי המשכנתא לאורך זמן
 - תכנון ארוך טווח ושמירה על חוסן כלכלי במציאות של משבר מתמשך
- 10 סדנת מיומנויות שיווק ומכירות + מפגש סיום וחלוקת תעודות**
- סדנת מכירות ושיווק
 - תהליך מכירה וטכניקות טיפול בהתנגדויות
 - ביקור בסניף בנק במחלקת משכנתאות
 - שיחת סיכום וחלוקת תעודות





לפרטים והרשמה: חברת smart המרכז להעצמה פיננסית בע"מ | משרד: 03-7679208
ליאל ביטון: 052-6945659, lielb@pilat.co.il | דניאל מלמן: 054-9241902, danielm@pilat.co.il