

## BankersLab® : Обзор CreditLab®

### Почему BankersLab®?

- Новатор в разработке программ повышения квалификации для сотрудников банков, основанных на расчетах и моделировании.
- Предлагается пакет продуктов на пересечении различных банковских функций и уровней ответственности персонала.
- Признанная управленческая команда, все члены которой имеют более, чем 20-летний опыт в финансовом секторе и функциональной экспертизе.
- Преподавательский состав состоит из высококвалифицированных экспертов банковской индустрии
- Практическое обучение эффективное и захватывающее

CreditLab® - это основанный на моделировании учебный курс, разработанный для достижения более глубокого понимания концепций управления рисками Розничного кредитования. Охватывая как обеспеченные, так и не обеспеченные Розничные продукты, CreditLab® обучает участников всем стадиям жизненного цикла кредитования, рассматривая такие темы, как, дизайн продукта, андеррайтинг, управление счетами, мониторинг портфеля, смягчение последствий и стратегии взыскания платежей.

В каждом из наших тренингов вы ещё больше узнаете о защищённых, незащищённых, срочных и возобновляемых кредитных продуктах. Наши тренинги проводятся в рамках группового обучения и превращают обучающегося в игрока. Для того чтобы одержать победу в симуляторе каждая команда должна максимально увеличить прибыль своего виртуального банка а также обеспечить наивысшую удовлетворённость клиентов.

Каждый модуль наших симуляций крепко связан с насыщенными обучающими материалами, практическими и теоретическими задачами а также разборами лучших практик.

### Тренинг включает в себя:

- Использование Симулятора
- Использование обучающих материалов, исследования отдельно взятых случаев, PowerPoint презентации которые созданы в формате «обучающее открытие» метод позволяющий построить диалог с обучающимся и представить перед ним практические решения задач.

## Целевая Аудитория

Начинающие андеррайтеры, аналитики, сотрудники отделов управления рисками, управления продуктами и оперативный персонал. Этот фундаментальный курс предназначен как для новых сотрудников, сотрудников начального уровня так и для ведущих специалистов и руководителей отделов с опытом работы от 0 до 3х лет. Класс должен состоять из 20-30 участников.

## CreditLab Типовая повестка на 3х дневный тренинг

День первый	День второй	День Третий
Симулятор: Андеррайтинг	Финансы Портфелей	Взыскание задолженностей
Розничный Кредитный Продукт	Управление клиентами	Задача по взысканию задолженностей
Обеденный перерыв	Обеденный перерыв	Обеденный перерыв
Принципы Андеррайтинга	Стратегии Ценообразования	Выживание во время экономического спада
Задача по Андеррайтингу	Задача по Ценообразованию	Разбор кейса
Симулятор: Управление портфелями и Взыскания	Симулятор: Ценообразование	Симулятор: Экономический спад

## Структура игры на Симуляторе

- Во время каждого модуля команды будут проходить процесс управления портфелем сроком от одного до двух лет.
- У игроков есть три пробные попытки, что позволяет им развить свои навыки перед тем как приступить к финальному заданию результат которого пойдёт в командный зачёт.
- Побеждает команда достигшая наибольшей чистой прибыли в финальном раунде.

## CreditLab: Цели обучения модулей курса

Розничный Кредитный Продукт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ компромисса кредитного риска и вознаграждения</li> <li>• Указать, как розничный продукт разработан, и как мы можем использовать эти элементы, чтобы способствовать долгосрочной рентабельности и устойчивости.</li> <li>• Различение элементов, которые гарантируют, что продукт является ценным для клиента</li> <li>• Определение элементов цикла управления потребительской ценностью и сопоставить их с риском и вознаграждением.</li> </ul>
Принципы и процессы андеррайтинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проанализировать, как инструменты, используемые для скрининга претендентов могут быть эффективно использованы в отношении цены/качества, что поддерживает построение здорового портфеля</li> <li>• Сравнить методы, доступные для управления иницированием кредитования</li> <li>• Оценить, как настроить процесс андеррайтинга в зависимости от продукта или сценария.</li> </ul>
Аналитика для Андеррайтинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определить роль качества данных в создании эффективных моделей, и как на это влияют части бизнеса.</li> <li>• Исследовать заявки и оценки кредитного бюро в целях определения точки отказа, а также других факторов, таких как ценообразование и подверженность финансовому риску.</li> <li>• Подготовиться к применению заявлений и решений об оценке кредитного бюро в Симуляторе.</li> <li>• Сформулировать решения для практических задач, которые стоят перед кредиторами при использовании скоринга и других инструментов андеррайтинга.</li> </ul>
Финансовые показатели портфеля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение элементов Отчета о прибылях и убытках для финансовых продуктов и выделение их движущих факторов.</li> <li>• Применение динамики доходов для анализа портфеля.</li> <li>• Установление месяца для модели прибыли, основанной на бухгалтерском учете.</li> <li>• Исследование компонентов расходов и их вклад в рентабельность.</li> <li>• В качестве упражнения, рассчитать влияние различных компромиссов между доходом, расходами на риск и продемонстрировать ценность информации, подкрепленной данными, для рентабельности бизнеса.</li> </ul>
Управление счетами	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использовать поведенческие скоркарты в стратегии управления счетами и взыскании просроченных платежей.</li> <li>• Исследовать использование стратегического дерева и стратегии «чемпион/претендент»</li> <li>• Сформулировать сегментированные подходы к управлению счетами, используя скоринг и дерева решений</li> </ul>

Ценообразование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценить воздействие стратегий ценообразования на доходность портфеля</li> <li>• Понять структуру ценообразования кредитов, основанного на рисках.</li> <li>• Изучить чувствительность ценообразования по продукции, подверженности рискам и потребительскому сегменту</li> </ul>
Управление взысканиями задолженностей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Классифицировать роли и ожидаемые результаты для взыскания задолженностей и восстановлением платежеспособности</li> <li>• Экстраполировать, как решения на всех стадиях жизненного цикла кредита влияют на взыскания и процессы восстановления платежеспособности</li> <li>• Разбейте на составные части связь между взысканием задолженности и стратегиями, а также риском и стратегиями бизнес-планирования</li> <li>• Оцените количественные аспекты управления коллекторством, такие как прогнозирование и планирование числа сотрудников</li> </ul>
Спад деловой активности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предложить показатели, которые могут быть использованы для прогнозирования спада деловой активности</li> <li>• Изучить кризисные методы планирования</li> <li>• Разработать методы смягчения последствий для кризисного управления</li> </ul>

### CreditLab: Задачи обучения при помощи игр-симуляторов

Андеррайтинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Знай свой рынок. Мы создаем аудиторию заинтересованных заемщиков посредством маркетинга. Хорошо вложенные в маркетинг средства в результате дадут хороший портфель с точки зрения доходов и риска.</li> <li>• Использование стандартов андеррайтинга. Наши андеррайтинговые решения являются частью кредитной политики, кредитных баллов, стандартов андеррайтинга, стандартов проверок, и т.д. Мы должны рассмотреть, как использовать все эти инструменты вместе на основе предусмотренной нами стратегии.</li> </ul>
Взыскания задолженностей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Андеррайтинг: Нам необходимо внедрить новую информацию о зрелости рынка, такую, как зрелость баллов кредитного бюро. Узнать, как использовать и оценивать одновременно анкетные баллы и баллы кредитного бюро.</li> <li>• Кредитная линия: Частью наших андеррайтинговых решений является объем кредита. Большие объемы приводят к более высокому процентному доходу, но могут привести и к большим потерям. Соблюдайте правильный баланс.</li> </ul>
Ценообразование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ценообразование. Завышенная «стоимость» может вызвать отказ, но имеет большие прибыли. Заниженная стоимость может удержать клиентов, но приведет к малым прибылям. Игроки должны принимать во внимание эти нюансы и соблюдать правильный баланс.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегии взыскания платежей. Мягкое подход к взысканиям может привести к увеличению просроченной задолженности, но слишком жесткое получение платежей может быть дорогостоящим и неэффективным. Соблюдайте правильный баланс.</li></ul>
Экономический спад	<ul style="list-style-type: none"><li>• Влияние макроэкономики на просроченные платежи. Игроки должны следить за влиянием экономического спада на кривую винтажности задолженностей.</li><li>• Планирование будущего становится еще более важным в условиях экономического спада. Игроки должны предвидеть увеличение просроченных платежей и подготовить соответствующее количество сотрудников для взыскания.</li></ul>