

סילבוס

קורס ניהול הסדרי חוב מול בנקים ושיקום כלכלי

מרצים – מוטי שמואלוביץ' / שני פרץ מיארה / ירדן ברששת /
עו"ד תומר קרמר / עו"ד אסף ג'רבי.

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

משך זמן הקורס: 14 מפגשים * 3 שעות.

שם מרצה ראשי: מוטי שמואלביץ - מגשר, אסטרטג להתנהלות מול בנקים, יועץ משכנתאות ויועץ לכלכלת המשפחה.

ניהול הסדר חוב ושיקום כלכלי - למי מיועד הקורס?

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

חומרי לימוד ועזר:

- חוברת לימוד
- תרגילי פרקטיקה לתרגול
- מצגות לשיעורים
- מחשבוניס 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 הגוף המממן, המלווה? בטח אם מדובר בגוף כל כך משמעותי בחיי היום יום שלנו כמו הבנק.

יום אחד, הבנק נתן לנו הלוואה מתוך אינטרס ובחירה, 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 כהליך "קשוח", משפטי, בירוקרטי, תהליך מורכב וכמו כן, מצטייר כהליך 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.

קורס הסדרי חוב ושיקום כלכלי 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.

שמי מוטי שמואלביץ', מנהל הסדרי חוב, יועץ משכנתאות, מגשר ויועץ לכלכלת המשפחה. אני מזמין אתכם לקורס יחיד ומיוחד בנושא ניהול הסדרי חוב ושיקום כלכלי.

בקורס 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 פיננסיים 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

19/12/2023 - שיעור מספר 1 – הכירות בעולם הסדרי חוב

- ניהול הסדר חוב - פתיחה.
- תפקידו של מנהל הסדר חוב.
- מהו חוב?
- "איך הגענו למצב הזה...?"
- החייב - השלכות החוב על חייב היום ויום שלנו.
- מהו הסדר חוב אל מול ארגון חוב ומהי "מטרת העל" שלנו.
- לחוב יש הרבה "פרצופים", מהם.
- סוגי ההסדרים.
- הגופים איתם.
- הסדרי חוב - יתרונות / חסרונות.
- הסדר חוב - הליך עבודה.
- 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.

26/12/2023 - שיעור מספר 2 – פרופיל החייב / בחינת צורך החייב

- בניית פרופיל חייב.
- בחינה מעמיקה של נכסים אל מול התחייבויות.
- סל אשראי ותקציב לסל אשראי לחייבים
- מהם המטרות / ההסדר אותו נרצה להשיג.
- מתי נגדיר את ההסדר כ"הסדר חוב" ומתי נתעקש על הלוואה חדשה / מחזור הלוואה קיימת.
- ארגון, הסדר, הוצ"פ, חדלות פירעון - המשמעות והתאמה לפתרון.
- בחינה של פתרון יעיל וסוגי פתרונות לחוב קיים.
- קבלת החלטות - כיצד אנו מחליטים להמשיך בתהליך.
- הליך עבודה סדר פעולות - / מול מחלקה משפטית / מול הגורם המממן ישירות.

02/01/2024 - שיעור מספר 3 – הנושים ונקודות התורפה

- מבנה והכנת מכתב / בקשה להסדר החוב.
- אסטרטגיה להגשת בקשה (מכתב) להסדר חוב מול הגורם המממן.
- ה"שחקנים" והסיכוי להגיע להסדרים ישירים מולם.
- ההבדלים בין הנושים בנוגע להסדרי חוב שונים.
- אסטרטגית ליצירת עמדת כוח מול הנושים.
- חשיבות ניהול הזמנים בהליך הסדר החוב.
- אתיקה בנקאית ותום לב.
- אינטרס הגורם המממן להסדר החוב..

09/01/2024 - שיעור מספר 4 – הנושים - הצד המשפטי מה חשוב לדעת.

- סוגי בטחונות ומשמעותן.
- אמצעי גבייה.
- נכסים מוגנים.
- דיני בנקאות – חוקים מרכזיים ומהותיים.
- דיני ערבות.

16/01/2024 - שיעור מספר 5 – הנושים - הצד המשפטי מה חשוב לדעת.

- דיני שטרות - חוק שיקים ללא כיסוי.
- השתלשלות ההליך המשפטי במערכת הבנקאית וחוב בנקאי.
- הליכי גבייה בבנקים השונים.
- טעויות גנריות של חייבי ושל נושים ודרכי פעולה.
- שיקולי גבייה בבנקים השונים וגופים חוץ בנקאיים.
- הסדרי חוב - דוגמאות מהשטח.

23/01/2024 - שיעור מספר 6 – חוק חדלות פירעון ושיקום כלכלי

- חוק חדלות פירעון.
- ההבדל בין חוק חדלות הפירעון לפקודת פשיטת רגל.
- חדלות פירעון – מתי נכון ומתי נותר.
- תהליך החייב וציר הזמן בהליך חדלות פירעון.
- ההגבלות על החייב בהליך חדלות פירעון.

30/01/2024 - שיעור מספר 7 – פרקטיקה, הצגת הסדרי חוב ותרגול.

- פרקטיקה – תרגול.

06/02/2024 - שיעור מספר 8 – קריאת דוח נתוני אשראי

- דירוג אשראי בנקאי וקריטריונים לבחינת טיב לקוח
- חשיבות דירוג האשראי – יתרונות וחסרונות
- ההבדל בין דירוג אשראי ללקוח פרטי / עסקי ודירוג בנקאי.
- בחינת דוח נתוני אשראי BDI / דן אנד ברדסטריט

13/02/2024 - שיעור מספר 9 – פרקטיקה – קריאה נכונה של מגוון דוחות

- קריאה נכונה ומקצועית של דוח נתוני אשראי
- סעיפים והערות חשובות בדוח נתוני אשראי

20/02/2024 - שיעור מספר 10 – אסטרטגיה לתיקון ומחיקת סימונים בדוחות נתוני אשראי

- המשמעות וההבדל בין תיקון לבין מחיקת של סימונים בדוח נתוני אשראי
- התמודדות מול מקורות מידע מדווחים - רגולציה וחוקים.
- שיקולים אסטרטגיים לתיקון סימונים בדוח נתוני אשראי
- הלכה למעשה, איך מבצעים זאת בפועל.

27/02/2024 - שיעור מספר 11 – 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.

05/03/2024 - שיעור מספר 12 – הלוואות ומימון בנקאי

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

19/03/2024 - שיעור מספר 13 – שיווק, מכירות וחלוקת תעודות

- פתרון תרגיל מסכם וניתוח של מקרי שטח נוספים.
- תסריט שיחה ראשונה מול החייב.
- נקודות חשובות ודוגמא להסכם התקשרות מול לקוח.
- דרכי מכירה מקצועיים אל מול החייב.
- שיטות גבייה.
- תאום ציפיות מול לקוח.
- חלוקת תעודות.

בהצלחה

בברכה, מוטי שמואלוביץ' - מנהל הסדרי חוב ויועץ משכנתאות.

שימו לב, שהסילבוס אינו סופי ומכוון שמדובר בהקלטת קורס של מחזור 4 ישנם שינויים בתכנים הרשומים בסילבוס ובסדר התכנים אשר הותאמו לצורך הקורס וצורך הסטודנטים באותה העת.