



ΕΠΙΠΕΔΟ II - Τραπεζικές εργασίες

ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΡΤΕΣ**Θεωρητική και πρακτική προσέγγιση**

Σεμινάριο ενημέρωσης

14 – 17 Νοεμβρίου 2007

Η καταναλωτική πίστη είναι στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος των εμπορικών τραπεζών, δεδομένου ότι συμβάλλει σε σημαντικό βαθμό στην αύξηση της κερδοφορίας τους. Ωστόσο τυχόν αύξηση των επισφαλειών επιβαρύνει το χαρτοφυλάκιο δανείων και επηρεάζει αρνητικά το δείκτη φερεγγυότητας.

Σκοπός:

Να παρουσιαστούν αναλυτικά:

- το θεσμικό και διαδικαστικό πλαίσιο,
- οι τρόποι προώθησης και ασφαλούς διαχείρισης των προϊόντων καταναλωτικής πίστης.

Μαθησιακά αποτελέσματα:

- Η κατανόηση του θεσμικού πλαισίου της καταναλωτικής πίστης και των χαρακτηριστικών των σχετικών προϊόντων.
- Η ανάπτυξη δεξιοτήτων σχετικά με την προώθηση των προϊόντων αυτών.

Συμμετέχοντες:

- Υπάλληλοι και στελέχη που ασχολούνται με την καταναλωτική πίστη
- Το σύνολο του προσωπικού των καταστημάτων, προκειμένου να ενημερωθεί για τα υφιστάμενα προϊόντα και να επιδιώξει την προώθησή τους μέσω συνδυασμένων πωλήσεων.

Προαπαιτούμενα:

Δεν απαιτούνται ιδιαίτερες γνώσεις.

Εισηγητής:

Αικατερίνη Ταγκαλάκη: Πρώην στέλεχος της Εθνικής Τράπεζας, κυρίως στον τομέα καταναλωτικής πίστης. Πτυχιούχος Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιώς.

Διάρκεια: 16 ώρες

Χρόνος διεξαγωγής:

- 14, 16 Νοεμβρίου 2007 (ώρες 16:00 - 20:00)
- Σάββατο 17 Νοεμβρίου 2007 (ώρες 8:30 - 16:30)

Δίδακτρα: 400 €

Αριθμός συμμετεχόντων: Μέχρι 20, κατά προτεραιότητα δηλώσεων συμμετοχής.

Τόπος διεξαγωγής: Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο, Μασσαλίας 1, Αθήνα.

Για δηλώσεις συμμετοχής, συμπληρωματικές πληροφορίες, υποβολή προγράμματος στον ΟΑΕΔ παρακαλούμε τηλεφωνήστε στο 210 33.86.411 (κ. Τασάκος).

Ακύρωση εντός 5 εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία έναρξης συνεπάγεται επιβάρυνση ίση με το 1/2 των διδάκτρων.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ 517

ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΡΤΕΣ

Θεωρητική και πρακτική προσέγγιση

Θεματολογία

- Ορισμός καταναλωτικής πίστης
- Ιστορική αναδρομή – οι εξελίξεις στην καταναλωτική πίστη
- Θεσμικό πλαίσιο
- Θεσμικά όργανα
 - ο Τράπεζα της Ελλάδος
 - ο Τειρεσίας ΑΕ
 - ο Μεσολαβητής Τραπεζικών-Επενδυτικών Υπηρεσιών
 - ο Γενική Γραμματεία Καταναλωτή
- Φορείς άσκησης καταναλωτικής πίστης
 - ο Εμπορικές τράπεζες
 - ο Επιχειρήσεις παροχής πιστώσεων
 - ο Εμπορικές επιχειρήσεις που πωλούν με δόσεις
- Η καταναλωτική πίστη στην Ευρώπη
- Ο ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζών – Κώδικας δεοντολογίας
- Παράγοντες διαμόρφωσης επιτοκίων
- Πλεονεκτήματα – μειονεκτήματα καταναλωτικής πίστης
- Δίκαιο για την προστασία του καταναλωτή
 - ο προσυμβατική ενημέρωση
 - ο διαφάνεια συναλλαγών
 - ο προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα
- Μορφές δανείων (ανάλυση των επιμέρους χαρακτηριστικών)
 - ο Δάνεια τακτής λήξης (προσωπικά και καταναλωτικά)
 - ο Ανοικτά δάνεια
 - ο Δικαίωμα υπερανάληψης (overdraft)
 - ο Πιστωτικές κάρτες
 - ο Retail factoring

- Πιστωτικές κάρτες
 - ο Τύποι καρτών, πλαστότητα
 - ο Τρόποι λειτουργίας
 - ο Συνεργασία με εμπόρους
- Διαδικασία χορήγησης δανείων – πιστωτικών καρτών
 - ο Δικαιούχοι
 - ο Προϋποθέσεις
 - ο Δικαιολογητικά
 - ο Εγγυητές
 - ο Συμβάσεις
 - ο Εξυπηρέτηση δόσεων
- Προώθηση - πωλήσεις δανείων / πιστωτικών καρτών με βάση τις ανάγκες του πελάτη (συνδυασμένες πωλήσεις)
- Τεχνικές πωλήσεων
- Διαχείριση προσωρινών – οριστικών καθυστερήσεων

ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΡΤΕΣ

Θεωρητική και πρακτική προσέγγιση

Η εκπαιδευτική διαδικασία συνιστά σχέση αμφίδρομης ουσιαστικής επικοινωνίας εκπαιδευτή και συμμετεχόντων. Η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας αυτής καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από το σχετικό με το σεμινάριο υπόβαθρο, τις ανάγκες και τις προσδοκίες των συμμετεχόντων.

Συγκεκριμένα, ζητήματα όπως η εργασιακή εμπειρία, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο και τα ειδικότερα οφέλη που προσδοκούν οι συμμετέχοντες να αποκομίσουν από το εκπαιδευτικό πρόγραμμα συνιστούν καθοριστικούς παράγοντες, που πρέπει να συνεκτιμώνται για την αποτελεσματική προσαρμογή της μεθοδολογίας που θα χρησιμοποιήσει ο εισηγητής.

Τα παρακάτω στοιχεία είναι απολύτως εμπιστευτικά και θα χρησιμοποιηθούν μόνο από το ΕΤΙ. Οι πληροφορίες αυτές θα βοηθήσουν τον εισηγητή να διαμορφώσει το κατάλληλο εκπαιδευτικό «μείγμα» που θα μεγιστοποιήσει το δικό σας όφελος.

ΠΡΟΦΙΛ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ	
Ονοματεπώνυμο:	Τράπεζα/εταιρεία:
	Μονάδα:
Σημερινά επαγγελματικά καθήκοντα (σύντομη περιγραφή):	
Χρόνια προϋπηρεσίας: Προηγούμενες θέσεις εργασίας (εντός ή εκτός τραπεζικού χώρου):	
Σπουδές – ειδικότητες:	
Θέματα σχετικά με το πρόγραμμα που γνωρίζετε με οποιονδήποτε τρόπο (π.χ. εμπειρία, εκπαίδευση, αναγνωστικά ενδιαφέροντα):	
Εκπαιδευτικά προγράμματα που έχετε παρακολουθήσει για το ίδιο ή παρεμφερές θέμα:	
Θεματικές ενότητες στις οποίες θα επιθυμούσατε να δώσει μεγαλύτερη έμφαση ο εισηγητής:	

**Παρακαλούμε στείλτε το συμπληρωμένο ερωτηματολόγιο μέχρι τις 7/11/2007
στο e-mail: ntassakos@hba.gr ή στο fax: 210-3646122.**

Ευχαριστούμε για τη συμβολή σας στην αρτιότερη προετοιμασία του προγράμματος.

Τομέας Επικοινωνίας ΕΤΙ