

Do banku czy do doradcy



Krzysztof Rzymki,
niezależny doradca kredytowy

Fot. Eugeniusz Rudzki

Wybór banku jest jedną z najważniejszych decyzji, którą musimy podjąć na wstępie — na etapie rozważań o zaciągnięciu kredytu hipotecznego. Aktualnie

oferta tych kredytów jest bardzo szeroka i zróżnicowana.

Dwie ścieżki

Klient ma do wyboru dwie ścieżki: poszukiwać indywidualnie, wertując strony internetowe banków, korzystając z infolinii czy chodząc od banku do banku. Tak dużą liczbę informacji trudno jest jednak usystematyzować, tym bardziej, że banki stosują zabiegi marketingowe, które utrudniają porównanie warunków cenowych. Pracownik banku jest zobowiązany do sprzedaży produktów jednego banku.

Drugą drogą, którą może wybrać klient, jest skorzystanie z pomocy profesjonalistów. Posiadają oni szeroką wiedzę na temat produktów kredytowych oferowanych przez różne banki. Tak właśnie działają niezależni doradcy kredytowi. Doradca posiada najbardziej aktualną wiedzę na temat ofert kilkunastu banków. Jego rolą jest wyszukiwanie najatrakcyjniejszych produktów na rynku. Należy pamiętać, że rynek kredytów hipotecznych należy do najdynamiczniejszych, konkurencja jest ogromna, właściwie, co kilkanaście dni pojawiają się nowe, zwykle ciekawsze oferty kredytowe. W państwach Unii Europejskiej większość kredytów hipotecznych jest zaciągana przez klientów właśnie we współpracy z niezależnymi doradcami kredytowymi.

Pomoc w wyborze

Podczas spotkania z klientem doradca kredytowy wysłucha dokładnie zainteresowanego kredytem hipotecznym, zbada jego potrzeby i oczekiwania. Następnie przedstawi oferty kilku banków, które są najbardziej zbliżone do możliwości klienta. Wyjaśni fachowo różnice pomiędzy kredytami złotowymi, a denominowanymi, ratami równymi, a malejącymi. Porówna wady i zalety poszczególnych ofert. Podpowie, jaki okres kredytowania będzie najkorzystniejszy. Doradca kredytowy wskaże klientowi wszelkie pułapki ukryte w umowach kredytowych. Niezależny doradca kredytowy reprezentuje interesy klienta wobec banku, więc jego dobro i zadowolenie są dla niego najwyższym priorytetem. Doradca na pewno pomoże w gromadzeniu dokumentacji niezbędnej do otrzymania kredytu.

Niezależni doradcy kredytowi są wynagradzani przez banki, których produkty oferują. To oznacza, że klient nie ponosi kosztów tego pośrednictwa. Pośrednik wyręcza pracowników banku, przez co ogranicza koszty stałe.

Decydujemy sami

To, którą drogę do kredytu wybierzemy, zależy wyłącznie od nas. Jeśli chcielibyśmy samodzielnie poszukiwać najkorzystniejszego kredytu, rozmawiając ze sprzedawcami w poszczególnych bankach — musimy poświęcić na to co najmniej kilkanaście dni. — Czy mamy tyle czasu? A może lepiej udać się na spotkanie z niezależnym doradcą kredytowym, który podczas jednego spotkania, bezpłatnie wskaże kilka najciekawszych produktów — rozważamy. Każdy z nas zarządza przecież budżetem rodzinnym i w chwili zaciągania, często najpoważniejszego zobowiązania w życiu, powinien wziąć pod uwagę wszelkie możliwości uzyskania najkorzystniejszej oferty.

Lud-Ka