

Doradca czy sprzedawca?

Zaciągnięcie kredytu hipotecznego, to największe zobowiązanie w życiu osoby fizycznej. Z uwagi na jego wysokość, długość okresu spłat i skomplikowane procedury należy rozważyć, z jakim partnerem najkorzystniej przejść ten proces.

Sprzedawca, to ten który na zainteresowanie klienta kredytem hipotecznym odpowiada — tak mamy kredyt hipoteczny. To są konieczne dokumenty do złożenia wniosku.

Sprzedawca zwykle ma do dyspozycji jedną ofertę lub zawsze sprzedaje jedną ofertę, jako najlepszą. Większość pracowników banków ma tylko jeden produkt. Banki zauważyły ten problem (sprzedaży jednego produktu) i niektóre z nich proponują dwa swoje produkty. W skrócie — jeden z prowizją bankową i bez różnego rodzaju ubezpieczeń, a drugi bez prowizji, za to z ubezpieczeniami. Tak się składa, że zawsze lepszym w oczach bankowców jest ten z ubezpieczeniem.

Od czasu boomu na kredyty hipoteczne powstało w Polsce szereg firm brokerskich tzw. Niezależnych Doradców Kredytowych. Już co trzeci kredyt hipoteczny realizowany jest za pośrednictwem takich doradców.

Niezależny, to znaczy nie powiązany kapitałowo z żadną instytucją finansową czy bankiem. Znamy wszyscy slogan „koszula bliższa ciału”. Wcześniej czy później będzie preferował „swoje produkty” z własnej woli lub wykonując postanowienia przełożonych.

Doradca – to wg. dyrektywy Unii Europejskiej, profesjonalista wszechstronnie wykształcony, którego celem jest przygotowanie klienta do korzystania z najkorzystniejszych ofert kredytowych. Doradca pomaga klientowi na każdym etapie kredytowym, od przygotowania i spisania właściwych dokumentów, nadzoruje proces rozpatrywania wniosku, pomaga w uruchomieniu kredytu.

Doradztwo to już nie tylko wybór najlepszej oferty, porównania banków czy przekładanie języka bankowców na język powszechnie zrozumiały. Oczywiście jest to, że najistotniejszym jest wybór najlepszej oferty — bo tu można stracić bądź zaoszczędzić olbrzymie pieniądze.

Dla przykładu - różnica w sumie zapłaconych odsetek od kredytu 200 tys. zł może sięgać nawet 210 zł !

Kredytowy oznacza, że specjalizuje się w kredytach hipotecznych. Nie sprzedaje „mydła i powidła”. Nie można być specjalistą w wielu dziedzinach. Dla części doradców jesteście państwo maszynką do zarabiania. Przychodzicie po kredyt hipoteczny, a wychodzicie ubrani w fundusze inwestycyjne czy ubezpieczenia.

Na rynku istnieje bardzo duża liczba doradców. O zasięgu lokalnym i ogólnopolskim. Jak znaleźć najlepszego?

Moim zdaniem najważniejszym kryterium wyboru powinny być rekomendacje. Pytajcie znajomych, czy znają profesjonalnych Niezależnych Doradców Kredytowych. Warto zapytać, jak długi staż w branży finansowej ma taki doradca. Nie wyobrażam sobie sytuacji, gdy mianem doradcy kredytowego mieni się dwudziestolatek. Ilu klientom już doradził – jeżeli mniej niż kilkuset, to znaczy, że on dopiero się uczy. Czy warto być królikiem doświadczalnym?

Bardzo ważne jest to, z iloma bankami współpracuje doradca. Oczywiście im więcej, tym lepiej. Nie dajcie się Państwo zwieść opowieściom, że tak naprawdę liczy się tylko kilka banków – to nie do końca jest prawda. Doradca operujący tylko na kilku bankach jest moim zdaniem pseudodoradcą. Nie wiadomo przecież, który z banków wprowadzi promocyjną ofertę kredytów hipotecznych.

Era omnibusów już mija, produkty bankowe są coraz bardziej skomplikowane, dlatego w państwach europejskich już blisko 60 proc. klientów hipotecznych wybiera Niezależnych Doradców Kredytowych, aby nie tracić pieniędzy.

Krzysztof Rzymki