

---

# HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

## 3. RÉSZ

---



# Miért nehéz összehasonlítani a hiteltermékeket?

## I. Bevezető

A második részben végig vettük azokat a tényezőket, amelyek az alapos összehasonlítás mellett szólnak. Ezek alapján a véleményünk az, hogy igenis érdemes alapos összehasonlítást végezni hitelfelvétel előtt. Idáig nagyon sokan maguktól is eljutnak, ha elkezdenek kutakodni a piacon. A bökkenő ennél a pontnál jön el, ugyanis minél több időt szán a tájékozódásra, annál több szempontot és módszert találhat, végül könnyen az az érzés kerítheti magába, hogy minél többet foglalkozik vele, annál kevésbé lát már tisztán.

## II. Saját példa

Saját példám is ezt mutatja. 2006-ban azt gondoltam, hogy mi sem egyszerűbb közgazdászként, mint az, hogy egy szombat délután végignézem a banki honlapokat, csinálok egy kis összehasonlítást, aztán kiválasztjuk, melyik nekünk a legjobb és el van intézve az egész. No, ekkor értek az első meglepetések! Néhány óra szörfözés során a következőket kellett ugyanis megállapítanom:

a.) nagyon **eltérő** a banki honlapok által kínált **információ mennyisége és minősége**: van, ahol elsőre is egész érthetőnek tűnő módon van leírva minden, kellő részletességgel, lehet számolni is mindenfélét, máshol meg erősen töredékesek az információk, nincsen kalkulátor és elég kesze-kusza az egész honlap, csak hosszas keresgéléssel lehessen megtalálni a főbb paramétereket, ha egyáltalán.

b.) bár néha úgy tűnt, **ugyanarról** van szó, de mégis **más-más fogalmat** használtak rá (pl. menekülési érték/befogadási érték/hitelbiztosítéki érték, likvidációs érték) és mivel nem volt leírva a pontos definíció egyiknél sem, így bizonytalanságban maradtam a tekintetben, hogy ugyanarról van-e ténylegesen is szó

c.) mintha **ugyanazon fogalom alatt mást** értenének

Ekkor azt még nem is sejtettem, hogy ezeken felül még mennyi minden háttér-információra van szükségem ahhoz, hogy a honlapokon látottakat megfelelő módon tudjam értelmezni és kezelni.

## III. Akkor miért is nehéz az összehasonlítás?

**A nehézséget elsősorban az okozza, hogy a szolgáltatók kifejezetten ellenérdekeltek abban, hogy termékeik minél egyszerűbben összehasonlíthatóak legyenek!!**

Miért is van ez így? Ha könnyen és egyszerűen el lehetne végezni az összehasonlítást, akkor, számokról lévén szó, viszonylag könnyen ki lehetne választani azt, amelyik a legjobb ajánlattal rendelkezik a piacon. Ez azért van így, mert elvben nincsen minőségi különbség az A bank X Ft-ja és a B bank X Ft-ja között, mindkettőből ugyanolyan értékben lehet vásárolni. Más a helyzet a hagyományos árucikkek esetében, mert, ha ugyanannyiba kerül is egy-egy tojás, azért azok erősen tudnak egymástól különbözni méretben, színben, ízben stb.

## IV. Egy másik, hasonló piac, amelyik mindenkit érint

Egy másik, a hitelpiacihoz hasonló példa a mobilszolgáltatások piaca. Mivel szinte mindenkinek van már legalább egy készüléke, ezért bizonyára szembesült azzal, hogy a percdíj és percdíj, az előfizetési és előfizetési díj között mekkora különbségek is tudnak lenni. Ott is szándékosan úgy állapítják meg a szolgáltatások feltételeit, hogy direktben nehéz legyen az összehasonlítást elvégeznie egy laikusnak. Csak pár példa arra, hogy mivel lehet könnyen összezavarni az ügyfeleket:

1/ más időszakot értenek csúcsidő alatt

2/ a hálózaton belüli hívások díjai különböznek a más hálózatba irányuló hívások díjaitól, ez előny akkor, ha a piacvezető, legnagyobb előfizetői táborot érhetem el hálózaton belül és kifejezetten hátrány, ha a legkisebb piaci részesedésű szolgáltató hirdeti ugyanezt

3/ amúgy a számhordozhatóság óta szinte esélytelen eldöntenie a felhasználónak, hogy éppen milyen mobilhálózatot hív, hiszen az adott mobilszolgáltató előhívó száma már takarhat más szolgáltatót is

4/ ezt kivédendő akartak létrehozni egy adatbázist arról, hogy éppen melyik szám melyik szolgáltatónál van ténylegesen, de kérdelem én: látott már valaki olyan mobilfelhasználót, aki a hívása előtt megérdeklődte volna egy ilyen adatbázis kezelőjénél, hogy akit hív, az hova is tartozik?

5/ lefedettség eltérő értékei (laikus számára csak nagyon ritkán érzékelhetőek a különbségek)

6/ végül a legjobb: a számlákon is csak direkt ügy összevontan jelennek meg a hívásadatok, hogy azokat minél nehezebb legyen kielemezni. Persze erre mondják azt, hogy tudnak adni papír alapú és elektromos hívásrészletezést is, pénzért természetesen, utólagos elemzésre, ami viszont a fenti problémákat változatlanul nem kezeli...

## V. No és akkor mi is van a hiteleknél?

- 1.különböznek a termékek a **hitel** lehetséges **célját** illetően, vagyis, hogy mire tudnak hitelt nyújtani bankok és mire nem?
- 2.**elfogadható fedezetek körében** számít az ingatlan típusa, tulajdoni viszonyai, elhelyezkedése, minimális és maximális értéke, műszaki állapota
- 3.**finanszírozási hányadokban** (az ingatlan értékéhez viszonyított hitelösszegben) a 0-100% között minden lehetséges
- 4.rejtett vagy publikus formában **eltérők az ingatlanértékelési szabályok**
- 5.a résztvevők **szerepeit** (adós, adóstárs, technikai adós, zálogkötelezett, kezes) illetően is komoly különbségek vannak
- 6.más-más **futamidőre** tudnak hitelt nyújtani a bankok az eltérő életkori szabályaik miatt (mennyi lehet maximálisan a hitelfelvevő a hitel lejáratakor, több szereplő esetén a fiatalabb vagy az idősebb életkora a mérvadó-e e tekintetben)
- 7.az ügyfélminősítés módjában: aki az egyik helyen I. osztályú adósnak számít, az máshol lehet, hogy szóba sem jön potenciális ügyfélként
- 8.árzásban akár 100% különbség is lehet azóta, hogy az ügyfélminősítés függvénye a legtöbb helyen, hogy ki milyen kamattal kaphat hitelt
- 9.egyedi feltételek, kondíciók hogy hol mennek és milyen határok között, teljesen bankfüggő

10. **technikai különbségek** pl. a THM vagy a kezelési költség számításában
11. **eltérő kamatperiódusok**, azaz hogy milyen időközönként jogosult a bank felülvizsgálni a megkötött hitelszerződések kamatait
12. **eltérő referencia kamatlábak**, ki az MNB-hez, ki a BUBOR-hoz vagy a BIRS-hez köti a kamatozását
13. **eltérő referencia kamathosszok**, ki 5 éves, más 10, 15 vagy 20 értékeket vesz alapul
14. **szerződéses feltételekben** lévő különbségek (pl. kiadhatom-e a hitellel terhelt ingatlanom vagy nem?)
15. különböző **variációk az egyszeri díjak** eltüntetésére, kedvezményeire és kamatba való beépítésére
16. **időbeli változások** kezelése (beadás, befogadás, döntés, szerződéskötés vagy folyósítás időpontja, esetleg a mindenkori hirdetemény-e az alap)
17. **különböző felkészültségű** fiókok és referensek,
18. tudatlanságból vagy számításból **csak félinformációkat** osztanak meg az érdeklődővel, nehezítve annak tisztánlátását
19. az alaptermékektől különböző ún. **kombinált termékek** (pl. lakás-előtakarékossággal vagy más megtakarítással kombinált hitelek)

**Egy jó összehasonlításnak és elemzésnek ezekre a pontokra feltétlenül ki kell terjednie! Most pedig tegye a kezét a szívére és kérdezze meg magától, hogy ezekre mind gondolt volna-e, ha csak úgy vaktában vág bele a hitelfelvételbe?**

---

TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:  
**HOGYAN LEHET ÖSSZEHASONLÍTANI  
A HITELTERMÉKEKET?**

---