

HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

4. RÉSZ



Hogyan lehet összehasonlítani a hiteltermékeket?

I. Bevezetés

A második részben azt a témát jártuk körbe, hogy egyáltalán érdemes-e bíbelődni a banki ajánlatok összegyűjtésével és összehasonlításával. Sokan úgy vélekednek erről, hogy egyik kutya, másik eb, jól így sem, úgy sem lehet jól kijönni a dologból, jobb elkerülni eleve a hitelfelvételt. Ez egy nagyon sematikus megközelítés, olyan mintha azért nem venne a kezébe többet konyhakést, mert egyszer megvágta már magát vele. Legelső írásunkat ezért külön annak a témának szenteltük, hogy mikor érdemes, szabad és mikor nem érdemes vagy nem szabad jelzőloghitelt felvennie?

A bankok szoktak piackutatást végezni. Az egyik ilyen alkalmával az egyik nagy kereskedelmi bank arra jutott, hogy az ügyfelek nagy része számára az elsődleges választási szempont az induló törlesztő részlet nagysága. Ebben a hírlevelünkben arról olvashat, hogy milyen egyéb szempontok alapján lehet még a hiteltermékeket összehasonlítani és miért nem helyes erre vagy egy másik, kizárólagos elemre alapozni csupán a választását.

II. Kiválasztás két lépcsőben

1/ Első körben azt érdemes megvizsgálnia, hogy az elképzeléseinek mindenben megfelelő termék van-e egyáltalán a piacon.

2/ Második lépcsőben jöhet annak vizsgálata, hogy ha van legalább egy ilyen, akkor van-e több is, mert ha igen, akkor van értelme bármilyen összehasonlításba belefogni.

Honnan tudhatja meg hitelfelvétel előtt, hogy amit elgondolt, reális-e? Természetesen ennél a fázisnál is bármilyen módszer szóba jöhet, a leggyorsabban azonban úgy döntheti el ezt a kérdést, ha felkeres egy független, objektív hitelközvetítőt, mert ő pár perc alatt meg fogja tudni Önnek mondani, hogy van-e az adott pillanatban megfelelő megoldás. Amennyiben irreális valamilyen szempontból az elképzelése, akkor arra is gyorsan választ kaphat tőle, hogy mit kell ahhoz tennie, hogy az megvalósíthatóvá váljon.

PÉLDA: a minap felhívott egy hölgy azzal, hogy mikor tudnánk találkozni? Gondoltam, kérdezek párat, hogy van-e egyáltalán értelme egymásra szánunk az időnket. Elmondása szerint a mostohaanyja 4 év gyózködés után hozzájárulna ahhoz, hogy elhunyt férje, a hölgy édesapja, tulajdonából a lánya tulajdonába került házat a hölgy hitelfelvevőként megterhelje és abból őt kifizetve távozásra bírja. Kiderült, hogy özvegyként haszonélvezeti joga van bejegyezve az ingatlanra. Kérdezem, hogy van-e lehetőség arra, hogy erről a mostohamama lemondjon? Mondja, hogy nincs. S arra, hogy készfizető kezesként hozzájáruljon és részt vegyen a hölgy ügyletében? Arra sincs. Itt akkor álljunk is meg, mondtam, mert ezt a pontot feltétlenül tisztázni kell ahhoz, hogy egyáltalán legyen megoldása az ügyletnek bárhol is. Az ő esete sajnos olyan, hogy már az első körben elbukna bármelyik banknál, ennél fogva felesleges összehasonlításban meg számokban gondolkozni. .

Amit ő nyert ezzel a pár perces telefonnal, hogy nem kellett taláalomra végigjárnia egy rakás bankfiókot csak azért, hogy mindenhol elutasító válaszokat kapjon és megtudhatta azt is, hogy milyen megoldási lehetőségek vannak *hitelfelvételi szempontból*

III. Összehasonlítási szempontok

Jobb esetben van megoldás, több is, akkor jöhet az összehasonlítás, csak az a kérdés, hogy mi alapján is? Itt az alábbi 3 fő szempontot gyűjtöttük össze, s ezeken belül még egy sor egyéb tényezőt.

a.) **Megvalósíthatóság**

Az első és legfontosabb Önnek az, hogy amit szeretne, elérhető-e. Ezen belül az alábbi tényezők befolyásolhatják a választását:

1.) esély

Előfordulhat olyan eset, hogy van olyan megoldás éppen a piacon, amelyet keres, de sok szerencse szükségeltetik a sikerhez, pl. kedvező értékbecslési eredmény. Ha nem szeretne vagy nem tud ilyenkor kockáztatni, akkor valószínűleg jobban jár egy olyan ajánlat elfogadásával, amelyiknél nagyobb az esélye a megvalósulásnak, mert pl. magasabb a maximális finanszírozási hányad, így ezen a tényezőn kevésbé múlik a megvalósíthatóság.

Tanulság: ha jelentősen különbözőek az egyes banki ajánlatok sikeres végigfutásának az esélyei, akkor elképzelhető, hogy önmagában ez alapján lesz érdemes választania, mert amennyire lehet, biztosra szeretne menni.

Hitelközvetítő szerepe: ahhoz, hogy a valós esélyek alapján tudjon mérlegelni, érdemes egy független, objektív hitelközvetítőt keresnie, mert ő ismeri a bankok aktuális napi gyakorlatát és az alapján, bankon kívülként, objektíven meg tudja ítélni, hogy hol milyen esélyekkel vihető végig sikeresen az ügye. Ezt Ön előre, laikusként biztosan nem tudja reálisan mérlegelni és érdemes óvatosnak lennie a bankfiókokban kapott tájékoztatással is. A jó hitelközvetítő ugyanis csak akkor fogja elvállalni az ügyét, ha valóban reális az elképzelése, ellenkező esetben munkája ellenértéket nem kapja meg a kiválasztott banktól és csak feleslegesen dolgozott Önnel. Ez az ő egyik legfontosabb előnye egy banki alkalmazottal szemben, aki a fizetését akkor is megkapja, ha eleve esélytelennek látta ugyan az Ön ügyét, de mégis azzal bízta, hogy próbálja meg náluk, mert hátha...

2.) futamidő

Mondjuk azt, hogy több bank is szóba jöhet, az esélyek is hasonlóak, de lényeges eltérések tapasztalhatóak a maximális futamidők tekintetében. Mivel jelzáloghitelt jellemzően a 30-45 közötti korosztály vesz fel, ezért erre akkor érdemes figyelnie, ha szükséges valamilyen idősebb szereplő bevonása az ügyletbe ingatlan tulajdonosként (zálogkötelezett vagy dologi adós), esetleg jövedelmi okokból (adó társként vagy kezesként).

PÉLDA: 60 és 65 éves nyugdíjas házaspár keresett meg azzal minket, hogy átmenetileg, meglévő lakásuk eladásáig szeretnék hitelt felvenni, mert az új lakásukat most már ki kellene fizetniük és még mindig nem jött meg a vevőjük a régi lakásukra. Pár órás keresgélés után oda lyukadtunk ki, hogy egyetlen bank jöhet csak szóba, mert nála a fiatalabb szereplő életkora határozza meg a futamidő lehetséges hosszát és az akár 15 év is lehet, mert 75 éves életkorig határba kell beleférni. Más bankoknál 0, 5 vagy 10 éves maximális futamidők jöttek ki, elég tetemes havi törlesztő részletbeli különbségekkel. Mivel jövedelem oldalán csak a 15 éves mellett adódott olyan törlesztő, amit elbírt a jövedelmük, nem is maradt más, mint az az egy bank.

Tanulság: Az ő esetükben tehát a megvalósíthatósági vizsgálat eredménye az lett, hogy egyetlen szóba jöhető bankot találtunk csupán. Ha a jövedelem oldalán lehetővé tette volna több másik bank ajánlatának figyelembe vételét is, akkor lett volna értelme azon gondolkodni, hogy miként is hasonlítsuk össze azokat. Így azonban ez az egy maradt és a döntési lehetőségük arra korlátozódott, hogy ezzel kívánják-e élni vagy sem.

Hitelközvetítő szerepe: Honnan tudja meg előre, hogy ezek a szabályok hogyan alakulnak a bankoknál? Leggyorsabban úgy, ha megkeres egy független és objektív hitelközvetítőt, mert, ha érti a szakmáját, akkor kapásból mondani fogja a lehetséges értékeket, de ennél a pontnál akár a bankokat is felhívhatja vagy felkeresheti, ha rengeteg ideje van erre, mert ez az egyik legegzezaktabban szabályozott része a hiteleiknek, amiben nincsen sok titok, tehát könnyen hozzáférhetőek.

3.) szereposztás

Nagyon hasonló a helyzet a szereposztásnál, mint a futamidőnél.

PÉLDA: ügyfelünknek édesanyjával és testvérével közösen volt egy fedezetül szolgáló lakása. Miután leadtuk a teljes hitelkérelmi dokumentációt, pár órán belül jelezte a bank, hogy nem tudja megcsinálni, mert a testvére rajta van a központi hiteladós nyilvántartó rendszer rossz adósokat tartalmazó listáján. Ügyfelünk elnézést kért a dologért, mert őt is meglepte ez a fejlemény. Gyorsan utánajárt a dolognak és kiderült, hogy unokatestvérük ügyében szegődött el kezesnek a testvére és mivel az unokatestvér bajba kerül, őt is feltette a bank kezesként vállalt szerepe miatt a negatív KHR listára, így az elsőre kiválasztott bank kiesett. Pár órás nyomozással kiderítettük, hogy más bankok beérik a tartozás rendezésével ahhoz, hogy a testvért ingatlantulajdonosként és nem adóstársként, el tudják fogadni szereplőnek. Mivel az unokatestvére tartozását nem kívánta átvállalni, ezért ezek is kiestek. Egyetlen bank maradt végül, amelyiket nem érdekelt a tulajdonos, nem adóstárs aktuális KHR-státusza, így végül náluk csináltuk meg az ügyletet.

Tanulság: Az ő esetükben is tehát a megvalósíthatósági vizsgálódás eredménye az lett, hogy egyetlen szóba jöhető bankot találtunk csupán. Ha a KHR-státusz lehetővé tette volna több másik bank ajánlatának figyelembe vételét is, akkor lett volna értelme azon gondolkozni, hogy miként is hasonlítsuk össze azokat. Így azonban ez az egy maradt náluk is és a döntési lehetőségük arra korlátozódott, hogy ezzel kívánnak-e élni vagy sem.

Hitelközvetítő szerepe: ugyanaz, mint a futamidőnél.

4.) átfutási idő

Van olyan eset, hogy több helyen, jó eséllyel, megfelelő futamidők és szereposztás mellett egyaránt megvalósítható az ügylet. Viszont valamiért szorít az idő (az első hitelfelvételi próbálkozás megghiúsult, s szorít a fizetési határidő, esetleg áll éppen az építkezés a hiányzó források miatt stb.). Ilyenkor mi lesz az Ön legfőbb szempontja? Nyilvánvalóan a gyorsaság.

Honnan tudhatja azt meg, hogy melyik banknál ténylegesen mennyi a várható átfutási idő? Nos, ezt ne a bankoktól kérdezze meg, mert ők a folyamatnak csak a rájuk eső részére szoktak gondolni (tehát ha már minden kért dokumentumot megkaptak, az esetleges hiánypótlásokat pedig azonnal megkapják). Hogy mennyi idő az előzetesen megbeszélteket és az utólag felmerült hiánypótlásokat megszerezni, beadni, az többnyire figyelmen kívül marad náluk, mert azt ők előre nem tudhatják, hogy mennyire teljes körűek a válaszaik vagy mennyire gyors Ön, amikor kérnek valamit.

Hitelközvetítő szerepe: mivel mi napi szinten végig is visszük az ügyeket, pontosan tudjuk, hogy a valóság ennél sokkal változatosabb, hiszen van, aki 1-2 napon belül mindent be tud szerezni és el tud juttatni, s van, akinél hetek, esetleg hónapok kérdése egy-egy újabb lépés megtétele. Igyekszünk természetesen ezeket is mérlegelni, amikor választ kell adnunk arra a gyakori kérdésre, hogy mégis milyen átfutási időre lehet számítani, s mivel nem érdekünk rövidebbet mondani, mint ami reális, mert azzal kockáztatjuk utólag az Ön bizalmát, ezért sokkal inkább hagyatkozhat ránk, mint egy bankfiókra. Ez egészen egyszerűen azért van így, mert velünk egészen más az ügyfelek kapcsolata, mi sokkal hamarabb kapcsolódunk bele a folyamatba, mint a bank és így sokkal inkább látjuk elejétől a végéig az egészet a maga teljességében, mint egy bankfiók. Tehát, mielőtt félreértés esne: nem ők inkorrektek vagy ügyetlenek, hanem egyszerűen más a látómezejük ilyen szempontból.

5.) egyedi vagy standard eljárás

Bizonyos esetekben megvalósítható az elképzelés, de felül kell emelkednie a banknak a saját korlátain és el kell térnie a szabályaitól. Hogy ez mikor lehetséges és mikor nem, ahhoz nagyon kell ismerni az adott bankot, mert erre végképp csak az íratlan szabályok alapján lehet következtetni. Önnek hitelfelvétel előtt azért érdemes tudnia, hogy milyen eljárásra számíthat az adott bank részéről, mert az egyedi az sokkal több bizonytalanságot hordoz magában, mint a szabványos, standard eljárás.

PÉLDA: nagy összegűnek számít lakossági ügyfélkörben a 100 millió vagy azt meghaladó összegű jelzáloghitel. Ma már alig van olyan banki termék-leírás, amiben ne szerepelne valamilyen standard felső határ. Ez jellemzően 50, 80, vagy éppen 100 milliónál van meghúzva. Ez alatt a normál ügymenet szerint, standard eljárásban bírálják, e felett viszont valamilyen speciális módon, egyedileg. Ha pl. 60 milliót szeretne felvenni és megfelel több bank standard feltételeinek is, akkor csak abban az esetben érdemes egy másik bank egyedi elbírálását megpróbálnia, ha nagyon nyomós érvek szólnak mellette. Ellenkező esetben teljesen feleslegesen vár plusz heteket jóval nagyobb bizonytalanság mellett.

Hitelközvetítő szerepe: mivel napi szinten látjuk az egyes bankok gyakorlatát, ezért tudjuk azt is, hogy hol lenne egyedi az ügylet és hol standard. Önmagában az egyeditől nem kell megijednie, csak azt kell tudnia, hogy éppen milyen kedve van hitelezni annak a banknak, mert, ha kellően nagy, akkor sokkal jobb az esélye az egyedinek, mintha éppen egyáltalán nem akar hitelezni az adott pénzügyintézet. Utóbbi esetben még a standard eljárásán belül is alakíthatja úgy a dolgot, hogy ne kelljen hitelt adnia.

b.) Költségek

Tegyük fel, hogy több, megfelelő eséllyel, szereposztással, futamidővel és átfutási idővel kínált termék közül is választhat. Ekkor lehet értelme nekiállni számolni. A költségek ugyanis a termékek legfontosabb számszaki paraméterei. Hogy a költségek összehasonlításánál mikre érdemes odafigyelnie, arról a későbbi részekben olvashat majd.

c.) Biztonság

Rendben, megvannak a költségek is, mit kell még ezen felül megnéznie? Az induló THM, törlesztő, kamatláb semmit sem mond arról, hogy a kezdeti, megismerhető paraméterekkel rendelkező időszak után mi következhet, pedig Önnek nagyon is érdemes azzal tisztában lenni, hogy a kezdeti periódus után mi hogyan változtathat a hitelén. Vagyis arról, hogy milyen kockázatok vannak a hitelben. **A kockázat az Ön számára nagyon leegyszerűsítve azt jelenti, hogy többet fog fizetni a hitelért, mint amennyit az elején kalkulál.** Mivel minden hitelfelvételnek, mint ahogy minden nagy döntésnek az életében, számtalan tényezőtől függő kimenetele lehet, ezért az összes kockázat számbavétele külön tanulmányt érdemel. Csak pár tényező:

- 1.kamatláb mitől függ?
- 2.van-e a kamatlábnak abszolút felső határa?
- 3.meddig van rögzítve a kamatláb?
- 4.változtathat-e a bank a feltételeken utólag és ha igen, milyen időközönként?
- 5.mely szerződéses pontokon nem tud utólag sem változtatni a bank?
- 6.egyezik-e a hitel és az Ön fő jövedelem forrásának a devizaneme?
- 7.milyen feltételek mellett tudja Ön visszafizetni a hitelét?

A biztonságosabb hitel kevesebb kockázatot, azaz kevesebb kellemetlen meglepetést tartogathat az Ön számára. Ahogy egyik banki referens nagyon jól megfogalmazta: a hosszú távú pénzügyi kötelezettségvállalásnak csak az egyik része a várható költségek számbavétele és lehetőség szerinti minimalizálása, legalább ilyen fontos a termékben rejlő kockázatok minimális mértékre való leszorítása is. Márpedig minél nagyobb összegű ez a kötelezettségvállalás és minél hosszabb időre szól, annál fontosabb szerep jut a költségek mellett a kockázatoknak is.

Amikor kockázatokról írok, egyáltalán nem áll szándékomban megijeszteni. Sokan ösztönösen tartanak tőlük. Lehet ez is egy hozzáállás és erre alapozva teljesen elzárkózni a hitelektől, de talán jobb az, ha tudatosan áll hozzájuk és kezeli őket. A jó hír az, hogy majdnem mindegyik kezelhető!

PÉLDA: ügyfelünk 8,5 millió Ft-ot szeretett volna felvenni lakásvásárlásra 10 évre. Mivel viszonylag rövid volt az időtáv (az átlag 20 év körül van), s közepes nagyságú a hitelösszeg, ezért mutattunk neki egy olyan terméket is, ami ugyan drágább volt költségszempontról közel 10%-al, mint a többi, viszont azt vállalta a bank, hogy 10 évig nem változtat a kamaton. Kiszámoltuk neki, hogy ez kb. havi 2.500 Ft-jába kerül. Bár látta, hogy így többet fog fizetni, mégis azt mondta, hogy neki ennyit bőven megér az, hogy a havi törlesztője az elkövetkező 10 évben annyi lesz, mint induláskor.

Tanulság: az egyik leglényegesebb kockázati tényező, a kamatváltozás kiküszöbölésével olyan megoldáshoz tudtuk juttatni, amire magától nem is gondolt addig, mert csak a törlesztőket meg a THM-eket nézegette előtte...

Hitelközvetítő szerepe: a költségek pontos számszerűsítése is komoly kihívást jelent néhány banknál. Még nehezebb a kockázatok helyesen felmérni. Azok részben egyáltalán nem is látszanak. Ki gondolta volna pl. 2008 nyarán, amikor egyre csak lejjebb ment a CHF árfolyam, hogy az valaha 200 Ft fölé fog menni, nem beszélve a 2011. nyári robbanásszerű emelkedésről? Egy független és objektív hitelközvetítő jóslásokba aligha fog bocsátkozni a kamatlábak vagy az árfolyamok lehetséges alakulását illetően, de biztosan fog tudni támpontokat adni ahhoz, hogy kb. mitől függően és milyen határok között szoktak a változó értékek mozogni. Ha ismeri ezeket, akkor könnyebben tudja mérlegelni a lehetőségeit kockázati szempontból is.

d.) Időtáv

Végül ejtsünk még pár szót még az időtáv szerepéről. Itt most nem a hitelfelvétel átfutási idejére vagy a hitel futamidejére gondolok, hanem arra, hogy Ön ténylegesen mennyi időn belül szeretné visszafizetni a hitelét?

Ha hosszú távra tervezi a hitelfelvételt és hosszú távon szeretné is visszafizetni, akkor Önnek a fenti gondolatok alapján lesz érdemes összegyűjtenie a megvalósíthatósággal, a költségekkel és a kockázatokkal kapcsolatos információkat.

Más helyzetben van azonban akkor, ha ténylegesen csak rövid időre, pár hónapra vagy évre szeretné csak használni a bank pénzét, mert akkor megint újabb szempontok jöhetnek be a képbe.

Minél rövidebb tényleges futamidőre tervezi megtartani a hitelét, annál pontosabban jelezhetőek előre a várható költségek. Ha csak pár hónapra kell, akkor egy Ft-hitelnél szinte fillérre pontosan mindent ki lehet számolni. Ebben az esetben a THM, kamatláb és társai helyett megnő az egyszeri díjak szerepe és aránya a teljes költségből. Vagyis érdekesebb lesz összehasonlítani az összes felvételkori költséget, a tervezett tényleges futamidőre eső költséget és a hitel lezárásának költségeit, mintsem mutatókat és százalékokat keresgélnie.

Tanulság: sokszor a hitel tényleges tervezett élettartama önmagában átrendezi a banki ajánlatok rangsorát. Ha valahol ugyan nagyon kedvező a kamat és alacsonyak a kockázatok is, amik mind kiemelkedően fontos szempontok hosszú távon, de csak az összes egyszeri díj megfizetése mellett lehet hozzájutnia a termékhez és drága belőle a kiszállás is, akkor annál jobb választás lehet egy olyan akciós ajánlat, aminél a bank elengedi az egyszeri díjak javát és alacsony költség mellett teszi lehetővé a hitel visszafizetését, a kettő között meg magasabb kamatot szed be.

TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:
MI A GOND A KALKULÁTOROKKAL?
