

---

# HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

## 10. RÉSZ

---

### Miről ismeri fel a hozzá nem értő hitelközvetítőket?



Szerencsére sokat javult a devizahitelezés óta a helyzet a kormányzati előírások szigorodásai hatására (a vizsgakötelezettségtől kezdve a kapott jutalékok visszafizetésének kötelezettségén át a szakmai felelősség biztosításig bezárólag). Bízunk benne, hogy ezek mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a hitelközvetítőkről ne, mint valami kétes alakokról kelljen vélekednie, hanem meglássa bennük az értéket, amit képviselnek. Hogy mik is ezek pontosan, azt majd részletesebben a következő részben taglaljuk.

Minden területre igaz, hogy aki azon mozog, az jártasabb benne, mint akinek az ismeretlen. Különösen igaz lehet ez egy olyan piacon, mint a hitelpiac. Pár hónap intenzív tanulás után már elég szakkifejezést tud összeszedni ahhoz bárki, hogy nagyon meggyőzően elő tudja adni magát. Laikusként hallgatva könnyen lépre csalhatja egy amúgy hozzá nem értő, de kellő meggyőző erővel megáldott személy is az óvatlan érdeklődőt. Nagyon tanulságosak ilyen szempontból is számunkra a bankok által szervezett oktatások. Nagyon sok mindent le lehet szűrni például abból, hogy a többiek milyen kérdésekkel állnak elő. Mert aki kellően tájékozott ezen a területen, az pár jól irányzott kérdéssel hamar rájöhet arra, hogy milyen tudás áll a másik mögött. Mik lehetnek ezek a bizonyos kérdések?

#### 1.) hány bankkal dolgozik?

Minél több bankot ismer a gyakorlatban is a tanácsadó, annál értékesebb lehet a munkája az Ön számára. Mindenképpen próbálja meg ezért kipuhatolni nála, hogy mennyire jártas ténylegesen is ezen a területen. Elsőként kérdezze meg tőle, hogy mennyi bankkal dolgozik (saját bevallása szerint).

De itt ne álljon meg, hanem kérdezzen bele egyikbe, másikba és abból hamar látni fogja, szöveg-e csak a sok banki partner vagy tényleges velük a kapcsolata. Talán ez a legjobb módszer a saját bevallás ellenőrzésére, mert akár mennyi matricát, zászlót lát is nála, az sokszor köszönőviszonyban sincs a valósággal (mi sem győzzük az állandó változásokat követni a matricákkal és egyebekkel). A bankokkal kötött élő megbízási szerződések már komolyabb bizonyítékot jelentenének, de nagyobb hálózatoknál, mint a miénk is, ezek mind a központ és a főügynök között születnek, az alügynökök, akikkel ténylegesen is találkozik, már csak egy egymás közötti (főügynök-alügynök) szerződéssel rendelkeznek. De azért is lenne kevés önmagában a banki megbízási szerződések bemutatása, mert egy dolog a szerződés, egy másik dolog pedig a valódi együttműködés. Nekünk az a megfigyelésünk, hogy hiába van minden évben min. 8-10 élő banki megbízási szerződésünk, a forgalom 70-80%-án az első 3-4, jellemzően aktívan hitelezni kívánó bank osztozik. Ami pedig meglepő lehet, ezek köre minden évben változik, nem volt még két olyan egymást követő év, amelyikben ugyanazok a bankok lettek volna az aktívak!

## **2.) mennyi ezekből azok száma, amelyeknél az elmúlt egy évben volt legalább egy, sikeresen megvalósult ügylete?**

Intő jel legyen, ha nem tudja, vagy nem akarja ezt a kérdést azonnal megválaszolni. Ez valószínűleg arra utal, hogy csak 1-2 bankkal dolgozik és ilyenkor nagyon lecsökken annak a valószínűsége, hogy pont ezeket lesz érdemes Önnek is választania!

De akkor is legyen óvatos, hogy ha egyből mond egy számot és az nagyon kicsi (három vagy az alatti).

Akármit is mond, ezt semmi mással nem tudja jobban ellenőrizni, mint azzal, hogy egy picit belekérdez azokba, amelyekkel a saját bevallása szerint dolgozik vagy dolgozott. Ha felkészül minimum 3 bankból előre és elmegy egy valódi tanácsadóhoz, akkor biztos lesz az általa említett bankok között olyan, amelyikből Ön felkészült és akkor máris próbára teheti a tudását.

## **3.) miért javasolja pont azokat a bankokat, amelyek ajánlatait bemutatta?**

Minél több konkrétumot említ egy-egy bank mellett vagy ellen, annál jobb. Minél több a halandzsa, annál rosszabb. Ha Ön előre felkészül három bankból, akkor már lesz elképzelése arról, hogy mit kínál a piac, mik az Önnek fontos szempontok és ezek tükrében meg fogja tudni ítélni az általa javasolt ajánlatokat.

#### 4.) miért hagyta ki az X bankot például?

Ha Ön előre felkészül, akkor kialakul majd egy képe a piaci kínálatról és minden bizonnyal lesz majd közte olyan konstrukció, amit a többivel szemben előnyben részesít. Ha a tanácsadó is pont ezt javasolja, akkor máris kapott egy megerősítést arra vonatkozóan, hogy jó helyen keresgélt. Abban az esetben viszont, amikor az Ön által kiszemelt terméket és bankot ő meg sem említi, akkor kérdezzen rá. Ha jó szakember, akkor egyrészt ismeri, másrészt azonnal mondani fogja, hogy miért hagyta ki. Elképzelhető, hogy okkal, mert olyan sajátosságai vannak a terméknek, amiket Ön esetleg nem vett észre és ellentétesek az elképzeléseivel. De az is lehet, hogy azért hagyta ki, mert nem is ismeri, ami hiányos piacismeretre vall. Ha ilyenbe ütközik, akkor valószínűleg nem ő lesz az Ön embere a hitelfelvétel során.

#### 5.) milyen arányban mennek végig sikeresen az ügyletei?

Mivel a hitelközvetítők kizárólag sikeres ügyletek után kapnak jutalékot a bankoktól, ezért elemi érdekük arra törekedni, hogy amivel elkezdnek foglalkozni, eljusson a végeredményig, azaz a folyósításig. Nagyon fontos fokmérője a közvetítői munka minőségének, hogy milyen arányban mennek át az elvállalt ügyek. Egy jó közvetítő elég jó becslést vagy akár pontos %-os arányt is fog tudni Önnek mondani erre. Óvakodjon azonban az olyanoktól, akik azzal hengegnek, hogy náluk minden átmegey. Ilyen még a legfelkészültebb és legalaposabb közvetítőnél sincsen, mert valamekkora bizonytalanság még a legjobban előkészített ügyek esetében is van a várható kimenetelt illetően.

Ha viszonyítani szeretne, akkor érdemes tudnia, hogy egyes, nem hivatalos banki forrásaink szerint kb. minden második ügylet sikeres, azaz jut el folyósításig. Egy jó közvetítőnél valahol 90% felett kell lennie ennek az aráynak, de sosem lehet 100%. Ha kitérő választ ad a közvetítő erre a kérdésre, legyen vele óvatos onnantól kezdve, mert ilyenkor a céllövöldés típusba botlott, aki bead mindent, ami a kezébe kerül, aztán lesz, ami lesz, vagy ha tényleg nem tudja, mennyi nála ez az arány, akkor olyannyira alkalmatlan erre a területre, hogy fel sem merült még benne ennek a mutatónak a fontossága és mérésének szükségessége. Egy jó közvetítő nagyon tudatosan törekszik a minél magasabb találati arányra, részben az elvállalt ügyek megválogatásával, részben pedig az elvállalt ügyek gondos kezelésével. Ha jó közvetítővel van dolga, akkor máris jelentősen növekedik az esélye a sikeres hitelfelvételre! Egy rossz azonban nem vagy alig növeli az esélyét.

## 6.) csak a saját hasznát lesi-e?

Egy rossz közvetítő a saját szempontjai alapján ajánl Önnek terméket. Lehet ez a magasabb jutalék reménye, vagy az ismertebb bank, esetleg a neki kényelmesebben végigvihető ügylet, mindegy is, micsoda, a lényeg csupán annyi, hogy nem az Ön által megfogalmazott szempontok dominálnak, hanem az ő saját szempontjai. Ha bármi erre utaló jelet talál, válasszon inkább mást, mert nála nem Önről fog szólni a történet.

## 7.) magára hagyja Önt, amint csak lehet

Több közvetítő is csak addig marad elérhető az Ön számára, amíg be nem került az anyaga a fiókba. Kérdezze meg ezért előre, hogy az ügyintézésből is kiveszi-e a részét és ezért kér-e bármit is. Ha kér, meneküljön, mert ma már törvénytelen ezért plusz pénzt kérnie. Egyesek persze próbálkoznak még fénymásolás, papír költség és egyéb jogcímeiken díjat elkérni, de legyen résen és ne dőljön be nekik. Ha pedig díjat semmilyen formában nem kér, de nem is kívánja végigkísérni a hitelfelvételi folyamaton, akkor fontolja meg, hogy ez elég-e Önnek? Annak érdekében, hogy ez ne utólag derüljön ki, kérjen be tőle három referencia személyt és kérdezze meg őket, hogyan is zajlott a folyamat. Ugyanígy elkérheti a kiválasztott bank kiválasztott fiókjának kontaktját is előre azzal a céllal, hogy még beadás előtt egyeztetni tudjon vele arról, mire is számíthat. Ha jól mond a közvetítőről (no nem így, hanem az általa említett konkrétumokból az rajzolódik ki, hogy számíthat majd rá a folyamat során is), akkor nyugodt lehet. Ilyen konkrétumok lehetnek, hogy mennyi idő alatt szokta jellemezően eljuttatni a válaszokat, hiánypótlásokat a fiókba a közvetítő vagy vállalja-e az aláírt jelzogszerződés földhivatali érkeztetését. Ha olyan válaszokat kap a fióktól, hogy a beadás után általában már közvetlenül szokták ezeket intézni a hitelfelvevővel, akkor az egyértelműen rossz pont, hiszen arra utal, hogy a közvetítő nem vesz részt a folyamat ezen szakaszában.

## 8.) a lehető legkevesebb munkát akarja beletenni az Ön ügyébe

Egy rossz közvetítő a lehető legkisebb fáradtsággal szeretne a lehető legtöbbet keresni. Erre utalhat a tanácsadási szakaszban már az,

1. ha nem kap tőle írásos formában, kidolgozott, személyre szabott ajánlatokat,
2. már az első alkalommal rá akarja bírni a bankválasztásra és a papírok töltögetésére (kivéve, ha Önnek annyira sürgős, hogy ez a praktikus)

3. nem tartja be az ígéreteit (pl. nem küldi meg az általa vállalt időre a kérelmi csomagot)
4. lassan reagál mindenre (pl. az adásvételi tervezet nála hever napokig, ahelyett, hogy gyorsan eljuttatná a bankba), a felmerült kérdéseket nem képes gyorsan megválaszolni.

Egy jó közvetítő ezzel szemben az ő részét gyorsan és összeszedetten végzi el. Amint elkezd vele dolgozni, fogja érezni igen hamar a különbséget. Attól persze, hogy valaki lassan reagál, lehet még jó, mert ennek oka lehet a leterheltsége is a sok ügylete folytán. Ilyenkor Önnek kell mérlegelnie, hogy ezt el tudja-e fogadni (sokadik csak a sorban) vagy inkább olyan közvetítőre bízza az ügyét, akinél a felkészültség és a gyakorlottság megfelelő tempóval és hozzáállással is párosul.

### **9.) amit lehet, Önnel vagy a bankkal végeztet el**

Bár ezt Ön előre nem láthatja, de egy rossz közvetítő hiányosan és kitöltetlenül is képes leadni a bankba az Ön anyagát. Ezt kiszűrő ellenőrző kérdés lehet a kiválasztott bank fiókja felé, hogy általában szükség van-e hiánypótlásra az adott közvetítőnél vagy mindent precízen kitöltve szokott-e beadni?

Vannak dokumentumok, amiket csak Ön szerezhethet be (pl. munkáltatói igazolás vagy tartozás-kimutatás egyes bankoknál). Másokat meghatalmazással egy jó közvetítő is el tud Ön helyett intézni.

### **10.) lassítja a dolgokat, ahelyett, hogy gyorsítaná**

Egy rossz közvetítő elmélázik a dolgokon, amire neki kellene reagálnia, arra nem vagy késve reagál, nem gondolkozik előre és olyan hibákat is elkövet vagy hagy megesni, amik elkerülhetőek lettek volna.

Ezzel szemben egy jó közvetítő azon van, hogy a lehető leggyorsabban végigmenjen a folyamat.

Már a tanácsadási fázisban érezni fogja a két típus közötti különbséget: az egyik akadékoskodik, problémákat lát mindenhol, amik aztán persze be is fognak nála következni, a másik viszont gyorsan átgondolja a kritikus pontokat és tervet készít ezek kezelésére.

Akkor jó szerintünk a közvetítő bevonása egy folyamatba, ha ténylegesen segít minden szempontból és ami hibát csak el lehet kerülni, azt elkerüli, ahol lehet gyorsítani, ott gyorsít a dolgon.

### **11.) rossz megoldásokat szorgalmaz**

Sajnos ritka az olyan ügy, amelyik csont nélkül megy végig. Szinte mindegyiknél előfordul egy-egy fennakadás a folyamat során. Ezek kezelésénél is kijön a jó és rossz közvetítő közötti különbség. A jónál eleve kevesebb ilyen van, mert előre gondolkozott és készített rájuk tervet. De ha ezek ellenére is bekövetkezik valami, akkor gyorsan keres és általában talál is rá valamilyen kompromisszumos megoldást. Egy rossz közvetítő mechanikusan dolgozik, nem vagy nem eléggé gondolja át az ügyeit, ezért több fennakadás jön közbe nála és ezeket is nehezebben és lassabban oldja meg. Ez persze előre kevésbé látható az Ön számára, de ha kér tőle három referencia személyt, akkor a velük folytatott beszélgetésekből össze tud állni a kép. Kérdezze meg pl. egyszerűen, hogy mire emlékeznek, mennyi idő alatt ment végig az ügyük, milyen fennakadások léptek fel (ha azt mondják semmi, akkor szerencsénk lehetett) és azokat hogyan oldotta meg a közvetítő.

### **12.) teszt (előtte vagy utána)**

Mivel nincsen semmilyen hivatalos és nyilvános adatbázis a jónak és rossznak számító közvetítőkről, ezért kicsit Önnek kell kreatívnak lennie ennek kiderítésében. Ehhez igyekeztünk a fentiekben szempontokat és módszereket mutatni. A legfontosabb azonban az egészből az, hogy ne hagyatkozzon mechanikusan senkire sem, kicsit legalább önállóan is tájékozódjon, ha máshol nem, akkor a bankok vagy a jobb közvetítők honlapjain, mert ha csak egy kicsit is elkezd konyítani már a témához, máris sokkal könnyebb dolga lesz az Önnek megfelelő közvetítő megtalálásában. Erre mindenképpen biztatni tudjuk csak, mert jó esetben csak nyerhet vele. Kivételt csak azok az esetek képeznek, amikor nagyon kicsi a hitelösszege és nem sokat tudna hozzáadni az egészhez még a legjobb közvetítő sem, főleg, ha nem is szívesen foglalkozik vele az alacsony hitelösszeg miatt.

Vagyis mind a közvetítővel való találkozás előtt, mind az után igenis vegye a fáradságot a felkészülésre és az elhangzottak ellenőrzésére. Kivételt talán csak akkor tehet, ha közeli ismerőse ajánlása alapján maximálisan megbízhat a közvetítőben, akkor ezeknek a köröknek nem feltétlenül van értelmük, bár az óvatosság sosem árt!

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

KAPCSOLAT



---

TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:  
**MITŐL JÓ EGY HITELKÖZVETÍTŐ  
ÉS MIRŐL LEHET ŐT FELISMERNI?**

---