

---

## HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM 11. RÉSZ

---

# Mitől jó egy hitelközvetítő és miről lehet őt felismerni?



**Meggyőződésünk szerint attól jó egy közvetítő, ha ténylegesen segít. Először a pontos helyzetfeltárásban, aztán a megfelelő megoldások megkeresésében, végül a lebonyolításban.**

### **1.) A helyzetfeltárás**

Mivel a bankszakma bizalmi szakma, ezért a jó hitelközvetítő helyzete hasonló az első találkozáskor a gyóntató papéhoz, az ügyvédéhez vagy az orvoséhoz. Mindegyikkel olyan információkat oszt meg, amiket másokkal nem. Ebben a kapcsolatban is fontos az őszinteség, mert akár csak aprónak tűnő eltérés itt vagy ott és máris romba dől az elképzelt konstrukció, avagy homokra itt sem lehet várat, azaz jó hitelmegoldást építeni.

A jó hitelközvetítő éppen ezért csak akkor nyilatkozik esélyekről és csak akkor tesz Önnek részletes, személyre szabott ajánlatot, ha előtte alaposan, minden részletre kiterjedően felmérte az Ön helyzetét. Ma már ritkábban, de azért még mindig előfordul, hogy beletelefonál valaki és megkérdezi, hogy mennyi lenne 20 évre X millió hitelnek a törlesztője? Erre szakszerű választ nem lehet adni. Általános tájékozódásra pedig ott vannak a honlapokon elérhető kalkulátorok. Olyan ez, mintha betelefonálna valaki egy olyan autószalonba, amelyik többféle típust is árul és az iránt érdeklődne, hogy mennyibe kerül egy 4 személyes autó?

## 2.) Megfelelő megoldások megtalálása, ajánlatadás

Megvannak az adatok, de mit jelent az, hogy a „megfelelő megoldások megtalálása”? Leginkább azt, hogy a felvett adatok alapján átgondolja a közvetítő, hogy

a.) van-e abszolút kizáró ok az elképzelésében?

b.) ha nincsen, akkor milyen különféle módokon lehet azt megvalósítani?

**Példák:** vegyünk egy olyan, viszonylag gyakori esetet, amikor a fiatalok megvennék első lakásukat, akár szülői segítséggel. Ha van is elég önerejük és jövedelmük, akkor is mindjárt kétféle megoldás adódhat: a megvenni kívánt ingatlan lesz a fedezet vagy valamelyik szülőé. Ha nincsen elég önerejük, de van elég jövedelmük, akkor mindenképpen szükséges a szülői ingatlan felhasználása, de ennek is többféle módja lehet.

Másik téma a szereposztás. A szülők ilyen esetben lehetnek adóstársak, ekkor a jövedelmükkel és a teljes vagyonukkal ugyanúgy felelnek, mint a csemetéjük, de lehetnek csak dologi adósok vagy zálogkötelezettek is, ami annyit tesz, hogy kizárólag a fedezetként felajánlott ingatlanukkal vesznek részt az ügyletben. Utóbbi esetében jóval kevesebbet kockáztatnak, tehát ha félősek, akkor nekik ez egy jobb megoldás lesz.

Jobb MEGOLDÁS. Tehát még nem beszéltünk konkrét bank konkrét termékéről, csak elvi megoldási lehetőségről. Ha e helyett azt tapasztalja, hogy a közvetítő vagy a bankfiókban dolgozó munkatárs azonnal elkezd számolni valamit, akkor kezdjen el gyanakodni, mert az illető anélkül kezdett el számolgatni, hogy valóban átgondolta volna az Ön esetét.

Megvan a megoldás, jöhet a számolás. Korrekt módon egy bankot kidolgozni átlag 30 percbe kerül.

Van persze olyan, amelyik egyszerűbb, akár percek alatt is megvan, de van, amelyik több óra, mert elérhetetlenek és amúgy szóban megbízhatatlanok a válaszaik, ezért mindent írásban kell velük lelevelezni és azt is több körben. Emiatt a részletes igényfelmérést és a megfelelő megoldás körvonalazását követően egy komoly ajánlatadás több óra felkészülést igényel a közvetítő részéről. Mivel a jelenlegi törvényi szabályozás szerint (2009. évi CLXII. törvény a fogyasztónak nyújtott hitelről), általános és személyes tájékoztatást kell adniuk a bankoknak és a közvetítőknek ügyfeleik számára. Mi következik ebből? Könnyebb lett tőle az Ön élete? Elsőre nem, hiszen a több írásos anyag több feldolgozást is igényel Öntől. Hogyan segíthet ezen egy jó közvetítő? Leginkább úgy, hogy összefoglalja Önnek a lényeget. Ha csak 3 bankot tesz is bele az összehasonlításába, akkor is kb. 15-20 oldal tájékoztatót kellene valahogy átadnia Önnek. Mivel tapasztalataink szerint ilyen mennyiségű iratot kevesen tanulmányoznak át szívesen, ezért célszerű személyre szabottan áttekinteni az egyes ajánlatok részleteit. Ha erre nem hajlandó a közvetítő, hanem csak küldözget Önnek mindenféle táblázatokat meg tengernyi csatolmányt, akkor legyen óvatos, lehet, hogy ő maga sem látja át a lényeget vagy éppen ellenkezőleg, ezzel az elárasztásos technikával akarja Önt félrevezetni.

Szerintünk éppen ezért az a korrekt eljárás, ha összefoglalót készít a közvetítő az egyes ajánlatok lényeges pontjairól, ezeket részletesen elmagyarázza szóban, egyúttal átadja vagy átküldi a hivatalos általános és személyes tájékoztatókat is. Ezzel rengeteg utánjárástól és utána olvasástól megkíméli Önt, miközben hozzásegíti az Ön számára elérhető legkedvezőbb döntéshez.

### 3.) Lebonyolítás

Egyes nagyobb közvetítői hálózatok úgy végezték a közvetítést, hogy lehetőség szerint egy órába férjen bele a bemutatkozás, helyzetfeltárás, ajánlatadás és a papírok kitöltésének elkezdése. Ha találtak ilyen madarat, akkor pedig utána szépen odaadták az ügyfélszolgálatuknak vagy beadták a bankba, s már csak várták a hó végét...Mások azt játszották, hogy ingyen adtak tanácsot, aztán amikor már kiválasztotta az ügyfél a bankot, akkor gyorsan aláírtak vele egy szerződést, melyben apró betűvel valahol ott volt, hogy a tanácsadás volt csak ingyen, a lebonyolítás viszont x% sikerdíjért fog menni. Ez ma már tilos.

Azt gondoljuk, hogy egy jó közvetítő a kiválasztást követően is végig követi az elindított ügyet. Néha elengedjük az ügyet a végén, szerződéskötést követően, s gyakran jön az a visszajelzés, hogy jaj, de nehéz ezzel a bankkal zöldre vergődni. Igen, ilyen értelemben is fontos szerintünk a jó közvetítő, ugyanis ő tudja, hogy

- a.) miként kell lefordítani emberi nyelvre a banki kéréseket,
- b.) mit lehet tenni, ha megakad a folyamat, azonnal tud megoldásokat kínálni
- c.) eleve úgy készíti elő a folyamatot, hogy abba a lehető legkevesebb baki csúszzon

### **Tehát honnan veszi észre a jó közvetítőt?**

1. előkészítés: Önre szánja az idejét már a helyzetfeltárás során is, nem elégszik meg pár, telefonon vagy emailen feltett kérdéssel
2. dokumentálás: minden lényeges adatot írásban rögzít (kb. 30-40 adat ismerete mindenképpen szükséges az eredményes közvetítéshez, ennyit pedig több ügyfél esetén még a legjobb memóriájú közvetítő sem képes maradéktalanul fejben tartani)
3. felkészülés: rászánja az idejét arra is, hogy az igényfeltárás után részletesen kidolgozza Önnek több bank (törvényi előírás szerint minimum 3, ha lehetséges ennyi) személyre szabott ajánlatát.
4. alaposág: ha ajánlat kidolgozás helyett csak odavet Önnek pár számot a törlesztőről vagy a THM-ről, akkor az a színvonalú tájékoztatás a mai törvényi előírásoknak egyáltalán nem felel meg és Ön is ragaszkodjon a teljes körű tájékoztatáshoz!
5. teszt: készüljön fel Ön is, mielőtt elmegy a közvetítőhöz. Ha az előzetes felkészülése során 1-2 bankról begyűjtött információk tekintetében is azonnal képben van a közvetítő, akkor megnyugodhat, jó helyen jár, mert tényleg ismeri a piacot és nem csak azokról a bankokról tud tájékoztatást nyújtani, amelyek ajánlatait Ön elé tette.

6. elérhetőség: ha már az első lépések során is nehezen éri el vagy csak soká reagál az Ön megkereséseire, kérdéseire, esetleg teljesen elfelejti, hogy visszahívja Önt, akkor fontolja meg, hogy akar-e vele minimum hetekig, esetleg több hónapig együtt dolgozni. A jó közvetítő ugyanis éppen hogy gyorsítani tudja a folyamatot, mintsem lassítani és nehezíteni.
7. tapasztaltság: a jó közvetítő olyan, mint a jó sebész. Rábízná-e a szívműtétét egy eminens, de tapasztalatlan 25 éves sebészre? Ugye nem. Fontos az is, hogy már sok, az Önéhez hasonló ügyleten legyen túl sikeresen a közvetítő. Az már jelent valamit, akkor már szerzett elég rutint. Honnan veszi észre az ilyet? Ugyanúgy, mint a gyakorlott sebésznél. Érezni fogja a különbséget egy magabiztos, tapasztalt közvetítő és egy bizonytalan, felkészületlen kezdő között. Vagy eleve olyan ismerős ajánlása alapján jut el hozzá, aki már megismerte a munkáját.
8. megbízhatóság: a bankszakma bizalmi szakma, boldog-boldogtalannal bizonyára Ön sem osztja meg szívesen pénzügyeit. Egy jó közvetítő tapintatos, pont annyit és olyan mélységben kérdez, amennyi az eredményes munkájához okvetlenül szükséges. Amit így megtudott, azt pedig hétpecsétes titokként meg is őrzi.

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

**KAPCSOLAT**



---

**TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:**

**HITELÜGYNÖK, HITELKÖZVETÍTŐ, PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ,  
HITELTANÁCSADÓ, HITELÜGYINTÉZŐ, SZEMÉLYI BANKÁR, FÜGGŐ ÜGYNÖK,  
TÖBBES FÜGGETLEN KÖZVETÍTŐ, ALKUSZ: KI KICSODA A HITELPIACON?**

---