

---

# HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

## 18. RÉSZ

---

### Mit tudnak a pénzügyi polihisztorok?



#### I. BEVEZETÉS

**Bankfiókban és egyes pénzügyi tanácsadó cégeknél is találkozhat olyan tanácsadókkal, akik azt állítják, hogy pénzügyei többféle területével is foglalkozni tudnak. Milyen előnyei és hátrányai vannak ennek a széles termékörnek az Ön szempontjából? Ez a témája ennek a résznek.**

#### II. MINDENRŐL EGY PICIT VAGY EGY VALAMIHEZ SOKAT?

Ha megnézi, hogy egy-egy banki referens milyen termékör kapcsán adhat tanácsokat Önnek, akkor azt fogja tapasztalni, hogy a legtöbb fiókban a vállalati és a lakossági kiszolgálás válik csak szét valamennyire (bár ez sem tisztán, mert céges számlavezetési ügyekben simán eljárnak lakossági referensek is), főleg a hitelezésben és a befektetésekben. Ahol még ez sem, ott elvileg pénzügyi polihisztorok ülnek. Gyakorlatilag azonban olyan emberek, akikre rábíztak több ezer oldalnyi termékírást, több száz nyomtatványt, több tucatnyi folyamattal és többféle számítástechnikai rendszer használatát. Miközben az nem elvárás, hogy akadémikus legyen az illető. De még ha az is lenne, mennyi az esélye annak, hogy mindehhez rendesen értsen is? S hogy még bonyolultabb legyen a helyzete, arra is folyamatosan ügyelnie kell, hogy naprakészen tartsa tudását. El tud Ön képzelni ilyen embert? Mi nem igazán.

Valószínűleg pont ezért a jobban szervezett, nagyobb bankok átlagos vagy nagyobb fiókjai eleve felosztották a tanácsadóik között az egyes termék-és ügyfélköröket. Ez azért jobb felállás, mert pont ez az a terület, amelyikhez kevés általánosságban érteni, hanem nagyon konkrétan, naprakészen kell tudniuk mindent az adott termékről bankon belül és azon kívül is. A bankon kívüli piaci fejleményeket azért kell ismerniük a tanácsadóknak, mert azok hiányában aligha tudnak megfelelően érvelni saját bankjuk és termékeik mellett.

Hogy ezt a folyamatos piacismeretet mennyire nehéz elérni és szinten tartani, arra legjobb példa a jelzáloghitelek területe. Már önmagában az egy-egy bankon belül elérhető többféle konstrukció és ezek variációi részletes ismerete is ritkaság: egy kezemen meg tudom számolni azokat a banki referenseket, akiket hónapokon át tudunk bombázni kérdéseinkkel úgy, hogy azonnal tudják a helyes válaszokat és csak nagyon ritkán tudunk olyat kérdezni, aminek utána kell nézniük. Pedig már biztosan 100 fölött jár az általunk megismert referensek száma...Olyat azonban ezen néhány között sem találtunk még, aki e mellett napi szinten pontosan ismerte volna a konkurencia kínálatát is. A legjobb is csak hozzávetőleges információkkal rendelkezik a konkurencia néhány termékéről, de mindenről ő sem tud. Pedig az itt említettek csak és kizárólag az adott bank jelzáloghiteleivel foglalkoznak napi 10-12 órában...

El tudja-e most ez alapján képzelni, hogy ha ez ilyen hatalmas ismeretanyag, akkor milyen lehet annak a referensnek a felkészültsége, aki emellett foglalkozik még a számlatermékekkel, hitelkártyákkal, személyi kölcsönökkel, betétekkel, befektetési alapokkal és a bankjában elérhető valamennyi biztosítással is? Meggyőződésünk, hogy a hitelek, ezen belül a jelzáloghitelek önmagukban is hatalmas mennyiségű, gyorsan változó ismeretet követelnek meg. Ugyanez a helyzet a befektetéseknél, a számlavezetésnél és a biztosításoknál is. Nyilván ez lehet az oka annak is, hogy minden területnek megvannak a maga specialistái. Mi jelzáloghitel specialisták vagyunk, ebben akarunk kiemelkedőt nyújtani.

Joggal kérdezheti, hogy mi van akkor, ha csak egy általános, felületes tudással rendelkező referens szolgálja ki jelzáloghitel témakörben? Nos, az kb. olyan, mintha a háziorvosa vezetné le a szülését vagy venné ki a vakbelét. Elvileg ugyanis tanulta, tudja, csak éppen nem gyakorolja. Ugyanez a jelzáloghiteleknél azt jelenti az Ön számára, hogy nagy valószínűséggel **rosszabb szereposztásban, nagyobb bizonytalanság mellett, magasabb költséggel és kockázattal vállal hosszú távú pénzügyi kötelezettséget.**

Fentebb azt írtam, hogy nagyobb bankok átlagos vagy nagyobb fiókjai (ez alatt minimum 10 fős létszámmal dolgozó fiókokat értek) tudnak specialistákat foglalkoztatni. Mi a helyzet a kisebbekkel? Ott mindenki generalista, azaz mindennel foglalkozik, s azon belül, amivel gyakrabban találkozik, ahhoz egy picit jobban ért.

Milyen előnyei lehetnek akkor mégis ennek a kiszolgálásnak? Leginkább az, hogy kisebb településeken vagy ahol személyesebb az Ön és bankja kapcsolata, ott kialakul egy olyan erős bizalmi viszony kettejük között, hogy arra építve Ön azt érezheti, mindent megkap egy helyen, hiszen bátran fordulhat az ismerős személyhez, ő mindenben segíti Önt. Azt gondoljuk, hogy egyszerűbb ügyekben, megfelelő banki háttértámogatással egy jó generalista referens nagyon sok ügyfelet korrekt módon ki tud szolgálni.

A korlátai akkor mutatkoznak csak meg, ha nagyobb volumenű vagy az átlagosnál bonyolultabb üggyel találkozik a generalista referens. A jelzáloghiteleknél mi úgy látjuk, hogy kb. 15-20 milliós hitelösszegig sok munkával, nagy odafigyeléssel, de el lehet boldogulni általános jelzáloghitelezési ismeretekkel is, legfeljebb nem a legjobbat fogja Ön kapni, hanem csak egy megfelelőt, de ennek a jelentősége összességében mégis kicsi lesz a relatíve alacsony hitelösszeg miatt. Ellenben 20 milliónál nagyobb hitelösszegű ügyleteknél egyre inkább bonyolódhatnak az ügyletek (pl. több jövedelem kell, hogyan kell azt számítani stb.), s a különbségek is nőnek. Így van ez egészen 80-100 milliós hitelösszegig, mert ott megint jön egy ugrás, ami már a tudásnak még sokkal magasabb szintjét követeli meg ahhoz, hogy összeálljon a legjobb megoldás. A skála végén lakossági ügyleteknél az egyedi értékhatárt elérő vagy meghaladó, 100 millió Ft feletti lakossági hitelügyletek jelentik. Ilyenekkel mi is ritkábban találkozunk és mindig próba tesznek, annyi mindenre kell már esetükben odafigyelnünk!

### III. MINDENHEZ ÉRTŐ PÉNZÜGYI TANÁCSADÓK

Eddig csak a bankokon belüli helyzetről volt szó, de könnyen található olyan pénzügyi közvetítő, tanácsadó cégeket, amelyek úgymond mindennel foglalkoznak, ami Önt lakossági ügyfélként a pénzügyei területén érintheti. Két kitüntetett terület van ezek között: a lakossági jelzáloghitelek és az életbiztosítások. Ezek azért kitüntetettek, mert egyedül utánuk tudnak fizetni a bankok elegendő jutalékot, minden más termék után csak jelképes jutalék jár, ezért azokból nagyon hatékonyan nagyon sokat kell értékesíteni ahhoz, hogy megérje velük foglalkozni. Pl. egy éves 30.000 Ft-os díjú lakásbiztosítás után pár ezer Ft a jutalék. Ugyanez a helyzet, ha beszervezik Önt egy önkéntes nyugdíjpénztárhoz. Nagyobb jelzáloghitelek és életbiztosítások után viszont akár több százezer Ft jutalék is kijöhet. Mi következik mindebből az Ön számára?

***Aki azt állítja, hogy mindenhez ért, az valójában semmihez sem ért.***

Ha megnézi a Befektetési Alapkezelők és Vagyonkezelők Magyarországi Szövetsége (közkeletű nevén BAMOSZ) honlapját, a [www.bamosz.hu](http://www.bamosz.hu)-t, akkor ott ki tudja listázni a magyarországi befektetési alapokat különböző szempontok szerint. Órákat lehet eltölteni csak ennek az oldalnak a tanulmányozásával. S ez csak a befektetési alapokról szól! Mellette vannak még egyéb befektetések is, hogy témánknál maradjunk, pl. a kötvények vagy a betétek. Ha államkötvények, akkor [www.akk.hu](http://www.akk.hu), ez az államadósság-kezelő szervezet honlapja. Ezen is tetemes mennyiségű hasznos információt talál, az államkötvényekről. De csak azokról. Pedig vannak nem államkötvények is, pl. vállalati kötvények (MOL, OTP is bocsát ki ilyeneket időközönként).

**PÉLDA:** *Mindez azért érdekes csak, mert pár évvel ezelőtt megkeresett egy ismerősünk, hogy másodállásban elkezdett pénzügyi tanácsokat adni kertészmérnökként egy nagy, országos hálózat tagjaként és már 2 hónapja csinálja, tudnánk-e valamikor beszélgetni. Betanító kollégájával jöttek és igyekeztek a biztosításainktól a megtakarításainkig mindent végigvenni. Bemutatásuk szerint a szolgáltatásuk lényege a háztartási pénzügyek egészének közös áttekintése és optimalizálása. Bár lassan 30 éve foglalkozom pénzügyekkel, mégsem állítanám, hogy értek a biztosításokhoz, megtakarításokhoz, de az gyorsan kiderült, hogy az ő ismereteik ilyen széles körben csak karcolják a lényegét, komolyan és mélyen semmiben sem tudtak újat mondani. Pedig lett volna mit mondani, csak nem tudtak mit...*

Hogyan oldották fel a jobb, teljes körű pénzügyi tanácsadók ezt a dilemmát? Belátták, hogy ha találnak is olyan embert, aki kellő jártassággal rendelkezik mindezen területeken, azt nehezen fogják tudni megfizetni, tehát jobban járnak, ha kiképzik minden területre a specialistákat és a tanácsadóik mindig az ő segítségükhöz folyamodnak, amikor az ő területüket érintő igénnyel találkoznak. Ez már egy sokkal jobb modell az Ön szempontjából. Itt már csak az a kérdés, hogy ki és miből tudja kifizetni pl. egy nyugdíjpénztári tanácsadó magas hozzáértésének díját? Mert ha nem rentábilis ilyet kiképezni, akkor csak egy felületes tudású „szakértőt” tudnak kiállítani. Valószínűleg ezért van az is, hogy az egyik ilyen nagy országos pénzügyi tanácsadó cég egyik ügyes biztosítási tanácsadója a jelzáloghitelre igényt tartó ügyfeleit nem cégen belül, hanem felénk szokta elirányítani. Elmondása szerint ugyan vannak náluk „hitelesek”, de nincsen meggyőződve a kellő felkészültségükről...Szóval nehéz ez így is, mert az adott terület specialistájának folyamatosan kell a kellő számú és fajtájú ügyel találkoznia (a jelzáloghitelezésben különösen) ahhoz, hogy javaslataira bátran támaszkodhasson.

A fentiek miatt elvileg kiváló lehetőség lenne az Ön számára, ha egy kézből, mindenféle pénzügyi témában megfelelő színvonalú tanácsokat kaphatna, a valóság azonban az, hogy mi még eddig nem találtunk olyan céget, ahol ezt minden téren jól meg tudták volna oldani. Amíg pedig ez így marad, érdekesebb

1.) a befektetéseit nem rájuk, hanem befektetési szakemberekre bíznia (pl. egy jól működő brókercég felkészült brókerétől évekig rengeteg tanulhat és profitálhat),

2.) a biztosításait nem velük, hanem ügyes biztosítási alkuszokkal intéztetnie

3.) a jelzáloghiteleit pedig nem rajtuk, hanem független és objektív jelzáloghitel specialistákon keresztül felvennie

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

**KAPCSOLAT**



---

**TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:  
MI AZ, HOGY „LEGJOBB” HITEL?**

---