
HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

19. RÉSZ



Mi az, hogy „legjobb” hitel?

I. BEVEZETŐ

Ebben a részben kicsit kivesézzük azt a gyakran használt kifejezést, hogy mit is jelenthet a jelzáloghitel piacon a „legjobb” választás, a „legjobb” hitel? Sokan abban a tévhitben élnek, hogy a legolcsóbb a legjobb, s a legolcsóbb az, amelyik a legalacsonyabb törlesztővel rendelkezik.

Miért helytelen ez a gondolkodás? Azért, mert a legjobb mindenkinél minden pillanatban mást jelent! Vagyis előbb érdemes számba vennie az Ön számára fontos szempontokat, utána ezek alapján kiválogatni a szóba jöhető alternatívákat és a végén odáig szűkíteni a kört, hogy a lehető legtöbb, fontos szempontjának megfelelő ajánlatból tudjon egy jót kiválasztani.

II. KIVÁLASZTÁSI SZEMPONTOK

- a. **Melyik milyen eséllyel érhető el?**
- b. **Melyik érhető el időben?**
- c. **Melyik alkalmas a kitűzött hitelcél elérésére?**
- d. **Melyiknél elfogadható a szereposztás?**
- e. **Melyik mekkora kockázatot jelent?**
- f. **Melyik alternatíva jár a legalacsonyabb költséggel?**

A.) ESÉLY

Ha Ön bármilyen oknál fogva abban a helyzetben van, hogy csak egy vagy néhány terméket kaphat meg a piacról, akkor hiába lennének kevésbé kockázatosabb, olcsóbb, hosszabb futamidejű stb. termékek is, muszáj azokból válogatnia, amelyekhez ténylegesen is hozzájuthat.

PÉLDA: *Ha nem felel meg a támogatott forint hitel feltételeinek, akkor hiába tapasztalja azt, hogy az ár (havi törlesztő, kamat, THM, ahogy tetszik) szempontjából az lenne a legjobb, muszáj beérnie a drágább, nem támogatott forint hitelek valamelyikével. Az Ön számára ebben az esetben a választás lehetősége az optimálisnál kedvezőtlenebb termékkörre korlátozódik, tehát az Ön számára „legjobb” szükségszerűen rosszabb lesz annál, mint amit egyébként más elérhet.*

Kevésbé extrém példa: a fenti esetet továbbgondolva Ön tudomásul veszi, hogy csak a piaci kamatozású hitelek jöhetnek szóba, s ezek közül igyekszik megtalálni a legjobbat. Ha nem tudja, hogy mely bank mely termékét milyen eséllyel érheti el, akkor könnyen előfordulhat az az eset, hogy olyat próbál felvenni, amit jellemzően a kiválasztott bank nem szokott megadni. Lehet ez csak papíron létező termék (olyan kamattal, amit lényegében senki sem kaphat meg) vagy olyan, amihez egy féléves, kőkemény küzdelem árán juthat csak hozzá. Ilyenkor jönnek a képbe az egyéb tényezők, s lehet, hogy sokkal jobban jár, ha a biztosabbra megy, még ha az néhány másik szempont alapján nem is a „legjobb”.

B.) IDŐ

Aki 2012. január elején szembesült azzal, hogy nem kap forinthatelt végtörlesztésre a kiválasztott bankjánál, annak alig maradt ideje és lehetősége arra, hogy egy másikat még megpróbáljon: abból a pár drágából választhatott már csak, amelyek még egyáltalán kínált ilyen hitelt. Ugyanez a helyzet akkor, ha az eladó felé vállalt fizetési határidő nem tesz lehetővé több próbálkozást. Ilyenkor az Ön számára „legjobb” az lesz, amelyik a legnagyobb valószínűséggel valósítható meg időben.

C.) ALKALMASSÁG

Evidens, hogy ha építkezni akar, akkor építési célú hitelt kell felvennie. Az is, hogy ha vásárolni szeretne, akkor vásárlásit.

De mi van akkor, ha azon hezitál, hogy a cége céges hitelből vegye meg az eddig bérelt telephelyét vagy Ön vegyen fel magánszemélyként erre a célra szabad felhasználású jelzáloghitelt? Amint eldöntötte, hogy a cég vagy személy szerint Ön vesz fel hitelt, már csak azok a lehetőségek jönnek szóba, amelyek alkalmasak e cél elérésére. Ha van erre szolgáló céges finanszírozás, akkor azok közül fog csak válogatni, s inkább felvállal egy rövidebb, esetleg drágább céges hitelt, mert az egyéb szempontjai alapján Önnek az lesz a „legjobb”. Ha viszont magánszemélyként veszi fel, akkor lehet, hogy azért dönt így, mert ezzel hosszabb távra jut finanszírozáshoz, ami alacsonyabb és vállalhatóbb havi terhet jelent a cégének. Ha Önnek ezek az elsődleges szempontok, akkor az erre alkalmas hitelek lesznek a „legjobbak”, még akkor is, ha tudja, hogy a rövidebb futamidő alatt kevesebb kamatot kellene kifizetnie.

D.) SZEREPOSZTÁS

Lehet, hogy ugyanazon esetben az egyik banknál könnyedén összerakható egy megfelelő szereposztás (a haszonélvező nagymama nem kell, hogy lemondjon a haszonélvezeti jogáról), míg másoknál nem (le kell mondania és/vagy még be is vonják adóstársként). Ha ez utóbbit szeretné elkerülni, akkor vajon fognak-e számítani az egyéb szempontok? Csak ez után! Ha több ilyen is van, akkor tud közülük válogatni, de ha csak egy, akkor nem, azt kell választania, s akkor az Ön számára az lesz a „legjobb”.

E.) KOCKÁZAT

Teljesen esetfüggő, hogy mi a fontosabb: a teljes egészében kiszámítható hitel (pl. 10 évre rögzített kamatozású 10 éves futamidejű hitel) vagy a változó kamatozású, induláskor olcsóbbnak tűnő variáció? Ugyanez a támogatott hitel: szabad-e vállalnia a vele járó kööttségeket vagy sem? Amennyiben Ön kockázatkerülő típus, akkor önmagában ez a szempont felülírhat minden mást, s inkább megfizeti a magasabb kamatot a biztonságért, mint hogy kockáztasson vagy inkább választ piac kamatozású hitelt, mint támogatottat, a vele járó potenciális büntetések miatt. Önnek ez esetben a leghosszabb időtávra rögzített hitelkamatú termék lesz a „legjobb” vagy a támogatott hitellel szemben egy sima piaci, hiába egyértelműen drágább.

F.) KÖLTSÉG

Szándékosan hagytam a végére azt, ami a többség számára az egyetlen szempont. Az Ön számára ne legyen az! Ha csak a fenti, nem teljes körű, egyéb szempontokat (hitel feltételeket, terméktulajdonságokat) is figyelembe veszi, máris láthatja, hogy sok esetben azok fontosabbak lehetnek a könnyen látható költségeknél. Ezzel nem azt állítom, hogy figyelmen kívül kell hagyni ezt a szempontot, csak arra akarom felhívni a figyelmét, hogy ne kizárólag ez alapján válasszon!

Ha pl. abban a szerencsés helyzetben van, hogy több, hasonló eséllyel elérhető és időben megkapható, a célja elérésére alkalmas, elfogadható szereposztású, hasonló kockázatú termék közül választhat, akkor egyenesen ez lesz, ez legyen a legfontosabb szempont!

III. HOGYAN LEHET VÁLOGATNI A KÜLÖNBÖZŐ LEHETŐSÉGEK KÖZÜL?

Ha csak az előbbi hat szempontot veszi alapul, akkor van közöttük olyan, amelyekkel kapcsolatban többé-kevésbé pontos információkhoz juthat bankfiókban, banki honlapokon vagy akár telefonos érdeklődésre: költségek, kockázatok, szereposztás, alkalmasság. Természetesen mindegyik korlátokkal értendő!

S vannak olyan szempontok, amiket nem tud előre leellenőrizni, arra tud csak hagyatkozni, amit Önnek mondanak: esély, átfutási idő, pontos jövedelemvizsgálati szabályok. Ebben nagy segítségére lehet egy tapasztalt tanácsadó, hiszen ha jó, akkor ő nem érdekelt abban, hogy Önt valótlan információkkal félrevezesse (pl. persze, fog ez menni két hét alatt!), éppen ellenkezőleg: az a jó neki, ha hiteles, valós információkkal tudja segíteni Önt a választásában, mert ez esetben bebizonyítja az Ön számára, hogy ért a szakmájához, s érdemes rá hallgatnia.

Tegyük fel, innen vagy onnan megvannak a döntéshez szükséges információi. Ez esetben érdemes valamilyen fontossági sorrendet felállítania (ez, ugye, teljesen esetfüggő), s az alapján kiválasztania az Önnek „legjobb” hitelt.

IV. MIBEN TUD SEGÍTENI ÖNNEK EGY, A HITELPIACON JÁRTAS JÓ TANÁCSADÓ?

1.) Fentiekből következően több és alaposabb információval tudja ellátni, mint amennyit valaha is képes lehet fiókban tett látogatásokkal és telefonálgatásokkal, honlapok böngészésével begyűjteni.

2.) Segít ezeket megszerezni.

3.) Ha jó, segít feltárni az Önnek fontos szempontokat.

Tehát, ha jól végzi a dolgát, akkor Ön sokkal megalapozottabb döntést hozhat annál, mint amilyet egyébként hozhatna. Más példa: laikusként is tudna bárki házat tervezni és építeni, mert előbbihez elég a papír és a ceruza is, utóbbihoz meg anyag és munkáskéz, de ugye abban egyetértünk, hogy biztonsági, energiafelhasználási, használhatósági szempontból lesz némi különbség a laikus és az építész által tervezett ház között...Ugyanez a helyzet a jelzáloghitel esetében is: egy jó tanácsadó olyat tud Önnek megtervezni és összerakni, ami az adott pillanatban és az adott helyzetben a „legjobb” Önnek.

S mi van akkor, ha nem jó a tanácsadó, Ön pedig hallgat rá? Mint minden szakmában, mi is naponta szembesülünk azzal, hogy mai napig találni kontárokot ezen a téren is, mégis hiszünk abban, hogy a minőségi szolgáltatásnak van értéke. Legegyszerűbben úgy tud erről meggyőződni, ha kapcsolatba lép velünk is, aztán ha előtte vagy utána kontárokkal is volt már dolga, akkor észre fogja venni a különbséget! Ha pedig egy másik jó tanácsadóval hozta össze a sors, akkor pedig örülhet, mert két, különböző forrásból is megerősítést nyerhet, így még biztosabb lehet döntése helyességében. Hogy kit választ közülük? Az az Ön döntése. Mi azt valljuk, hogy győzzön a jobb, a meggyőzőbb, a felkészültebb!

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

KAPCSOLAT



TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:
RÉMTÖRTÉNETEK
