
HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM

20. RÉSZ

Rém történetek



I. BEVEZETÉS

Folytatjuk sorozatunkat néhány olyan extrém példával, amellyel munkánk során az elmúlt években találkoztunk. Van köztük olyan, amelyikben a bank alakított nagyot, másokban az ügyfélnek voltak teljesen elborult ötletei, de egy gyönyörű közvetítői lehúzásos történetet is leírunk az alábbiakban.

II. SZTORIK ÉS TANULSÁGOK

1.) Végtörlesztés bankon belül (2012. január közepe)

Ügyfelünk eredetileg 25 milliót vett fel lakásvásárlásra, ami 40 milliónál járt már, mikor megkeresett a végtörlesztés kapcsán. Mivel a hitelmúltja, jövedelme, fedezete mind rendben volt, ezért abban bízott, hogy ha a saját bankja nem is, más fog tud neki adni 26 millió Ft-ot a végtörlesztéshez. A 40 és a 26 közötti különbséget részben a kedvezményes árfolyam, részben saját megtakarítás fedezte volna. Mivel nem volt korábban soha semmilyen hasonló eset, mint amilyen a hirtelen jött kedvezményes végtörlesztés, ezért kíváncsian vártuk mi is, hogy mi fog történni.

Mindenesetre abban maradtunk vele, hogy indítsa el a kiváltási hitel igénylését a saját bankjánál és ezzel párhuzamosan megnézzük majd neki, hogy van-e más alternatíva is. Ez volt 2011. novemberében. Január elején jóváhagyták egy másik bankban a kiváltási célú hitelét, de a meglévő bankja addig még mindig nem nyilatkozott. Egészen január 20-áig kellett várnia a válaszukra, ami a paraméterek figyelembe vételével egyértelmű meglepetés volt: elutasították! Saját, jól fizető, magas jövedelmű ügyfelüknek nem akartak még drágán sem forinthitelt adni! Talán az a megfontolás vezérelhette a bankot, hogy ekkora összegű hitelt január 31-ig, a törvényi határidőig már úgysem fog tudni szerezni ügyfelük és akkor megússzák a több mint 10 millió Ft-os azonnali veszteséget. Nem így lett, mert ott volt már szerencsére az alternatíva is jóváhagyva, így aztán annak segítségével sikerült végtörlesztenie.

Azért lepődtünk meg nagyon ezen az eseten és azért vettük bele a rémtörténetek sorába, hogy lássa: időnként teljesen ésszerűtlennek tűnő döntéseket is tudnak hozni a bankok.

Tanulság: minél fontosabb egy határidő betartása, annál több értelme van akár párhuzamosan is beadni ugyanazt az ügyletet több bankba, mert még a legjobb paraméterekkel rendelkező ügyleteket is képesek elutasítani vagy túlságosan elodázni a bankok.

2.) Mikor foltozgatásra kell a pénz

2008-ban azzal keresett meg egy hölgy minket, hogy szeretne a meglévő 25 milliós hitelén felül még egy kis szabad felhasználásút felvenni a 40 milliós ingatlanára, vállalkozási céllal. Kis beszélgetés után kiderült, hogy elvált és szeretne új egzisztenciát teremteni a vállalkozás révén. Sajnos az eddigi próbálkozásai nem jártak sikerrel, ezért van már 25 milliónyi hitele, de ebben az új ötletében ő nagyon bízik, ezért vágna bele. Kérdeztük, hogy milyen vállalkozási tapasztalatai vannak, kiderült, hogy az eddigi balul elsülteken felül semmi. Igazolt jövedelme sem volt, csak az általa korábban indított vállalkozásból származó, készpénzes minimálbér.

Mivel látszott, hogy nem ebből fogja fizetni a hitelét, ezért rákérdeztünk arra is, hogy akkor vajon miből. Erre pedig azt a választ adta, hogy annyit venne fel, amennyit csak lehetséges, mert igazából a felvett plusz hitel egy részéből törlesztene az elején, s amikor beindul a vállalkozása, akkor majd abból. Ez volt az a pont, amikor befejeztük a beszélgetést, mert nem láttuk értelmét a folytatásnak. Pedig akkor még találtunk volna olyan bankot, amelyik ilyen feltételek mellett is bevállalta volna.

Tanulság: vágyálmokra, komoly egzisztencia és tartalékok nélkül örültség hitelt felvenni, pláne ennyit. Ilyenkor mi inkább átengedjük másnak a terepet, mert csak rontanánk ügyfelünk helyzetén, ha még nagyobb hitelhez juttatnánk.

3.) Mindent a jutalékért!

Egyszer egy ügyfelünk mesélte, hogy meglévő deviza hitelét szeretne volna átvinni az UCB-hez (BNP Paribas leánycége), mert egy közvetítő ajánlotta neki ennek a banknak a kiváltásra szolgáló remek termékét (annak idején ez sok tekintetben úttörő is volt, de mára már kivonultak a piacról). Annak is az életbiztosítással kombinált verzióját. Meg is kapta tőle a hitelkérelemhez szükséges dokumentumokat, de arra kérte a közvetítő, hogy mielőbb kössék meg az életbiztosítást is hozzá. Mivel ez egy befektetéssel kombinált életbiztosítás volt, ebbe be kellett fizetni az első év teljes díját, több százezer forintot, amit ügyfelünk gyanútlanul meg is tett. Tudnia kell, hogy ezzel az ún. kezdeti befizetéssel azonos vagy annál magasabb összeg ezeknél a termékeknél a szerződést kötő ügynökhöz kerül kötési jutalék címén, ezért sürgette a mielőbbi szerződéskötést. Ezzel önmagában nem is lenne a baj, a boltban is azonnal kell fizetni a kenyérért, csak hogy itt a közvetítő közreműködése véget is ért, onnantól már nem tudta többet elérni ügyfelünk. Mi sem értettük ezt, mert csak annyit kellett volna tennie a közvetítőnek, hogy végigviszi a jelzáloghitel igénylést is a folyósításig, ami kb. 2 hónap volt az UCB-nél akkoriban, de a jelek szerint ehhez már nem fűlött a foga, csak a gyors és könnyen megszerezhető pénz érdekelte. Miután ügyfelünk ezt tapasztalta, megingott a bizalma a termékben és követelte az UCB-től a szerződés megszüntetését és a pénze visszaadását. Természetesen erre már nem volt lehetősége, úgyhogy épp a pereskedést fontolgatta, amikor hozzánk fordult.

Tanulság: nagyon válogassa meg mind a terméket, mind a közvetítőt! A helyes termékválasztásról is rengeteg információt találhat honlapunkon ill. ebben a felkészítő tanfolyamban, többek között külön a közvetítők kiválasztásának szempontjairól is. Nem minden UCB-s közvetítő járt el így, de akibe ő futott bele, az pont egy ilyen volt.

4.) Most más idők járnak

Szintén a végtörlesztés idején történt az az eset, amikor ügyfelünk 30 milliós CHF hitelét szeretne volna kedvezményes árfolyamon forintosítani, de hiába volt mögötte egy, a bank által több mint 100 millió Ft-ra értékelt ingatlana,

hiába fizetett ki néhány év alatt 15-20 millió Ft-ot törlesztő formájában, azt a választ kapta, hogy a jövedelmi helyzete alapján most nem tudnak adni neki 30 millió Ft-nyi forinthitelt. Vállalkozó volt, dupla minimálbérre bejelentve, más hitele nem volt. Nem fért a fejébe, hogy ha évekig pontosan fizette a 300.000-400.000-es törlesztőket és a felvételkor is pont ugyanilyen jövedelmi adatokkal rendelkezett, akkor most az miért nem lehet elég? Azt a választ kapta, hogy most más idők járnak! Igen, mert 2010-től már törvényi előírás a korábbiaknál jóval szigorúbb jövedelmi vizsgálattal adhatnak csak. Így hiába érvelt azzal is, hogy évtizedek óta a hitelnyújtó banknál vezet számlát, az sem hatotta meg a bankot. Bezzeg volt más, egy takarékszövetkezet, amelyik nem csinált akkor ügyet a jövedelem oldali hiányosságból és megadta neki a hitelt. Hogy rá miért nem vonatkozik a jogszabály? Vonatkozik ugyanúgy, de mivel abban nincsen pontosan leírva, hogy miben is áll a szigorú jövedelem vizsgálat, ezért ami az egyiknél nem megy, még mehet a másiknál. Nyilván nem korlátlanul, de bizonyos határok között.

Tanulság: ezért fontos folyamatosan, legalább évente egyszer tájékozódnia a hitelképességéről és ha az elveszett vagy lecsökkent, akkor lépéseket tenni a helyreállítására.

5.) Hol van az 5 milliós megtakarítás?

Szintén végtörlesztéssel kapcsolatos rémtörténet következik. Ügyfelünk az első adandó alkalommal beadta a végtörlesztéshez igényelt forinthitel kérelmét az egyik nagy bankba. Eltelt pár hét és 2011. novemberében megkereste a bank azzal, hogy akkor tud csak neki hitelt adni a végtörlesztéshez, ha meghatározott összegű megtakarítást is el tud helyezni náluk...Volt nagy csodálkozás, mert erről korábban nem volt szó és igen kellemetlenül érintette ügyfelünket az a nekiszegezett kérdés, hogy a felvett összeg kb. 1/3-ának megfelelő, sok milliós megtakarítása vajon hol van?

Tanulság: egyrészt minden részletre rá kell kérdezni előre, másrészt fontos határidő esetén több vasat is érdemes a tűzben tartani.

6.) Hat milliót már nem tudunk adni, csak minimum nyolcat!

Egyik ügyfelünk elzarándokolt az egyik bank fiókjába érdeklődni egy későbbi hitelfelvétellel kapcsolatban. Azért hozzájuk ment, mert a testvérének is ott volt már hitele és elégedett volt velük. Mivel tetszett neki az ajánlatuk, mindjárt el is hozott minden nyomtatványt és nekiállt összeszedni a teljes csomagot.

Miután több nap alatt sikerült összeszednie mindent, elment ugyanabba a fiókba leadni. Közölték vele, hogy késő, a 6 milliós hiteligényét már nem tudják befogadni, mert időközben 8 millióra emelte a bank a befogadható hitelösszeg legkisebb összegét. Ennél a pontnál jöttünk mi a be a képbe, mert úgy volt vele, hogy többet nem kísérletezik, hanem inkább egy, az ezen a piacon jártas szakemberhez fordul.

Tanulság: azért érdemes szakértőhöz fordulnia, mert ő napi szinten és azonnal értesül minden változásról, tud azokra reagálni, míg kívülállóként ez lehetetlen. Korrektebb bankok minden ilyen változást csak a jövőre nézve vezetnek be, a már folyamatban lévő ügyeknél nem alkalmazzák. Ez akkor nem ilyen volt, de közvetítőként még ilyenkor is lehet kérni esetleg egy egyedi bírálatot és annak az elfogadása is sokkal valószínűbb, mint ha valaki önállóan kérné ugyanazt.

7.) Most nem tudunk azonnal törlési engedélyt adni!

Egyik ügyfelünk kiváltotta a hitelét és még azon felül vett fel egy összeget. A kiváltandó bank azonban igencsak meglepte a folyamat végén azzal, hogy a kifizetés után nem akarta neki kiadni a banki hozzájárulást jelzálogjoga törléséhez. Pedig abban a fiókban kérte ezt, ahol a hitelét is felvette. Miután egy hét alatt sem sikerült megszereznie ezt a bizonyos nyilatkozatot, hozzánk fordult. Megkérdeztük ugyanennek a banknak azon fiókját, amelyikkel mi álltunk kapcsolatban, hogy mi is a helyzet és miután visszaszóltak, hogy megoldják, fél óra múlva ügyfelünk kezében volt az áhított papír.

Tanulság: sok fiók annyira leterhelt, hogy amit csak lehet, igyekeznek lerázni magáról. Laikusként lehetetlen annyira belelátni egy adott bank belső működésébe, hogy a fiók által felhozott kifogások valódiságát eldönthesse, úgyhogy ilyenkor nem marad más, mint a hadakozás. Nekünk közvetítőként annyiban könnyebb dolgunk volt, hogy a jó kapcsolatra való tekintettel teljesen rugalmasan és soron kívül pillanatok alatt elintézte a dolgot kapcsolattartó fiókunk.

8.) Nem adunk támogatott hitelt egy forintot sem!

Egyik ügyfelünk támogatott hitelt és szocpolt kért az építkezéséhez. Mivel egyedül volt és csak egy jövedelmet tudott igazolni, ezért előre leegyeztettük több bankkal is a jövedelem oldalt, mert a hitelösszeghez mérten határesetnek láttuk az helyzetét.

Az egyik bank végül visszajelzett, hogy náluk a rendszer szerint átengedi a bement paraméterek alapján. Be is adtuk, jó lett az értébecslési eredmény, teltek-múltak a hetek, de csak nem jött a pozitív bírálatról szóló értesítés. Végül aztán csak annyit sikerült a banktól megtudnunk, hogy nem hagyták jóvá a kért 9 milliós összeget. Sem azt nem mondták meg, hogy miért, sem azt, hogy esetleg kevesebbet vagy piaci kamattal megadnák-e, egyszerűen csak annyit, hogy a támogatott hitel nem megy. Hetekig tartó huzavona kezdődött a hálózatunk vezetése és a bank felső vezetése között, mert azt nem tartottuk normálisnak, hogy az előzetes egyeztetés alapján még átmenő, de a valóságban indoklás nélkül elutasított ügyletet még kisebb összeggel vagy más formában sem hajlandóak jóváhagyni. Végül beadták a derekukat, győztünk, megkaptuk ügyfelünk a teljes kért összeget támogatott formában az eredetileg kért feltételek mellett.

Tanulság: tartalék, tartalék, tartalék. Nem szabad kicentizni egyik hitelparamétert sem és mindig érdemes B tervet készíteni, mert néha még azt sem árulja el a bank, hogy miért nem hagy jóvá egy igénylést. Szerencsére velünk ezt ritkán merik megtenni, de a fenti esetben mondta is ügyfelünk, hogy neki egyedül ez biztosan kudarcba fulladt volna és nagyon hálás volt amiatt, hogy kitartó közös küzdelmünk eredményeként mégis megkaphatta azt és úgy, ahogy kérte.

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

KAPCSOLAT



TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:
MIÉRT NEHÉZ A HITELKÖZVETÍTŐ ÉLETE?
