
HITELFELVÉTELRE FELKÉSZÍTŐ TANFOLYAM 23. RÉSZ

Hogyan gondolkodik a bank, avagy egy kis pszichológiai felkészítés hitelfelvétel előtt



I. BEVEZETÉS

Ezt a részt annak a témának szenteltük, hogy miként is tekint Önre, mint hitelígnylőre egy pénzintézet és miként érdemes Önnek lelkileg felkészülnie az egész hitelfelvételi folyamatra, majd utána a hitellel való együttélésre. Lehet, hogy felesleges szócséplésnek tekinti ezt a témát, de nekünk az a meglátásunk, hogy érdemes egy nagy levegőt vennie a hitelfelvétel előtt és reálisan szembenéznie a tényekkel. Nézzük is, hogy mik is ezek!

II. A JELZÁLOGHITEL EGZISZTENCIÁT FELTÉTELEZ

Korábban ugyan nem, ma már azonban egyértelműen igaz ez a tétel. Csak az kap hitelt ma egy banktól, aki már elért valamit az életben. A valami alatt ez esetben egy stabilnak látszó alkalmazotti vagy vállalkozói igazolt jövedelem és a leendő ingatlan értékének min. 10%-ának megfelelő megtakarítás értendő.

Előny, ha valaki rendszeres megtakarító valamilyen látható formában: lakástakarék-pénztári szerződéssel rendelkezik vagy bármilyen egyéb, megtakarítási hajlandóságra utaló jelet mutat. Miért fontos ez a banknak?

Mivel rossz hitelből szinte mindegyik gyűjtött már addigra eleget, ezért 2013-ra belátták, hogy a megújulás és a túlélés egyik kulcsa a korábbi hitelezési szabályaik jelentős átalakítása és ennek révén várhatóan problémamentes ügyletek megtalálása és becsalogatása.

Túl az adatokon és a számokon, azért jó, ha Ön rendelkezik saját maga által összegyűjtött megtakarítással (tehát nem örökölt, nyert, kapott stb. pénzeszközzel), mert ez egyrészt azt mutatja a bank számára, hogy rendelkezett olyan jövedelemmel, amit nem költött el maradéktalanul, tehát hiteltörlesztésre fordíthatja majd, másrészt pedig olyan személyiséggel van dolga, aki képes kitartóan és tartósan küzdeni a céljai elérése érdekében. Hogy ez miért annyira fontos? Nos, egyszerű. Akit a pillanatnyi vágyai hajtanak csupán és semmi előrelátás nincsen benne, csak a mának él, az elég veszélyes, mert mindig annyit vagy többet költ, mint amennyit keres. Vagyis potenciális időzített bomba, hiszen amint beüt valami, nincs mihez nyúlnia, mert nem rakott félre semmit sem akkor, amikor még tudott.

Gondoljon csak bele, ha Ön döntene arról, hogy egy 30 éves igénylőnek kiad-e 20 éves futamidőre egy nagyobb, az éves jövedelmének többszörösét kitevő összeget, akkor miket mérlegelne? Hogyan próbálná előrevetíteni azt, hogy mi lesz vele 50 éves koráig, amíg a futamidő le nem telik? Vagy ugyanez egy 40 éves igénylőnél: mi fordulhat vele elő nyugdíjas koráig? Nem lenne-e nyugodtabb akkor, ha azt látná, hogy ésszerű kereteken belül marad az ügyfele és nem feszíti túl a húrt semmilyen téren sem?

Sokszor tapasztaljuk, hogy inkább nem finanszírozzák a bankok azokat az igénylőket, akiknél hiányzik pár százezer Ft az ingatlan alulértékelése miatt vagy éppen vissza kellene adniuk a hitelkártyájukat ahhoz, hogy a kért összeget megkapják. Vagy megvárják, amikor valahogy mégis összeszedik. Ilyenkor mindig háborgunk egy sort, mert ennek sokszor pont az az eredménye, hogy a tartalékként használt hitelkártya vagy a költözésre félretett pár százezer Ft is kikerül a háztartásból, így sok esetben szerintünk rövid távon szinte ront a helyzetén a bank ezzel a merevségével, hiszen pont attól a nagyon kicsi mozgásterétől fosztja meg a háztartást, ami szükséges lehet egy váratlan esemény vagy hirtelen kieső jövedelem pótlására.

Erre szokták viszont válaszként adni, hogy az olyan háztartás jobb, ha nem is adósodik el, amelyiknek ennyire ki van centizve mindene, mert szinte törvényszerű, hogy a tervezett sok éves futamidő alatt előbb vagy utóbb bajba fog kerülni. Radikálisabban: miért akarja elvinni sok éves előrehozott jövedelmét az, aki nem tudja letenni annak pár %-át bármikor az asztalra?

III CSAK AZ KAP, AKI BIZONYÍTANI TUDJA, HOGY IGAZÁBÓL NINCSEN RÁ SZÜKSÉGE.

Többször hallottuk már e mondást, de ez így ebben a formában ma semmiképpen sem igaz. Nem kell igazolni a felvett hitel összegével azonos értékű megtakarítást vagy plusz ingatlant ahhoz, hogy hitelt kapjon. Amit viszont feltétlenül igazolnia kell valahogy, az csupán annyi, hogy nagyon nagy valószínűséggel képes lesz fizetni a hitelét.

IV. A BETÉTESEK ILL. A SAJÁT TŐKÉJE FOROG KOCKÁN.

Fontos tudnia a bankrendszerrel, hogy szakmai nyelven szólva ún. pénzügyi közvetítői rendszerről van szó, azaz a bankrendszer hivatott megfelelő helyekre kihelyezni és fialtatni a nála elhelyezett betéteket. Ha ebben ügyesen jár el, akkor magasabb bevételt ér el a kihelyezett hiteleken kamat formájában, mint amennyi költsége és hitelezési vesztesége keletkezik, sőt ez fedezni tudja még a betéteseknek fizetendő kamatokat is. Persze a valóság ennél bonyolultabb, mert egy banknak nem csak arra van jogosítványa, hogy a saját és a betéteseinek pénzt kihelyezze, hanem meghatározott hányadig ezek többszörösét is kihelyezheti. Volt olyan bank a válság kitörésekor, amelyik kétszer annyi hitelt adott ki, mint amennyi betétje összesen volt. Vagyis ha egyetlen nap alatt ki akarta volna venni az összes betétese az összes pénzt, akkor igen nagy bajba kerülhetett volna, mert esélye sem lett volna mindet azonnal visszafizetni, azaz csődbe ment volna. Ezért nagyon-nagyon fontos a bankrendszerrel szembeni bizalom, hiszen ha az meginog és híre megy egy bank várható fizetéképtelenségének, akkor az ún. önbeteljesítő jóslatként órák alatt be is tud következni. A gyakorlatban ez persze ritkán fordul elő, de ettől még a veszélye megvan.

Erről csak azért teszünk említést, mert ha híre megy annak, hogy egy bank tendenciózusan rossz határfokkal hitelez (túl keveset kért el a hiteleiért vagy éppen túl nagy veszteséget okoztak neki), akkor végső soron a tulajdonosokon múlik, hogy megmentik-e a bankjukat tőkeemeléssel vagy hagyják a keletkezett veszteséget szétterülni az ártatlan betétesek tömegein.

Mivel egy ilyen forgatókönyvnek a megvalósulása beláthatatlan következményekkel járhat, ezért nem jellemző, de elég, ha pl. a Soltvadkert és vidéke takarékszövetkezet csődjére gondol. Ott akkor 45 milliárd Ft-ot kellett kifizetnie az Országos Betétbiztosítási Alapnak.

Mit érdekli Önt ez, ha egyszer hitele és nem betétje van az adott pénzügyintézetnél? Lehet, hogy elsőre még talán azt is gondolhatja, hogy ezzel akár jól is járhat, mert már vissza sem kell fizetnie, de annyira azért ne legyen nyugodt, mert a csődbe ment pénzügyintézet hitelezői és felszámolója mindent meg fog tenni a kár enyhítése érdekében, aminek része lehet a még fizető hitelfelvevők állományának értékesítése (kérdés, hogy ilyenkor kihez kerül át és milyen feltételekkel) vagy a velük szembeni követelések valamilyen formában való érvényesítése.

Mindezek miatt egy hitelezőnek elemi érdeke, hogy a bizalom iránta folyamatosan fennálljon és az általa kihelyezett összeg a lehető legnagyobb biztonságban legyen. Önnek is ugyanígy célszerű eljárnia. Végig kell gondolnia a szóba jöhető váratlan és nehézséget okozni tudó helyzeteit és lehetőség szerint mindre tervet készítenie, hogy ne érhessék meglepetések. Vagyis legyen a maga kockázatkezelője is egyúttal, ne csak a banknak legyen ilyenje! Erről szól majd az utolsó rész felkészítő tanfolyamunkon.

V. TÜRELEMJÁTÉK

Készüljön fel arra, hogy a hitelfelvétel folyamata egy kicsit türelemjáték.

Türelemjáték annyiban, hogy nem alanyi jogon és nem automatikusan adják ma már a hiteleket a bankok, hanem végig kell menni egy, akár több hónapos procedúrán. Közben pedig végig ott lebeg Damoklesz kardjaként a feje fölött az elutasítás lehetősége, amit természetesen még csak meg sem köteles indokolni a pénzügyintézet. Valahol érthető ez is, hiszen ha mindenkinek mindig az orrára kötnék, hogy mit rontott el, akkor előbb-utóbb még azok is hitelhez jutnának, akiknek aztán végképp nem kellene.

Jobb tehát, ha arra készül fel lelkieken, hogy minden ellenkező híresztelés ellenére ez nem egy klasszikus szolgáltatás, amiért, ha fizet,

biztosan megkapja, hanem egy olyan szolgáltatás, amiért majd akkor fizethet, ha megkapta, de könnyen előfordulhat, hogy erre nem is biztosít lehetőséget a bankja! Tehát ne várja el, főleg ne most, hogy vörös szőnyeggel várják a fiókban, ha kiejt a száján egy kellően nagy számot a hitel összegére és a jövedelmére vonatkozóan! Jobban jár tehát, ha Ön igyekszik alkalmazkodni a bankhoz, mintha megvárja, míg ő fog Önhöz.

VI. POFÁRA MENJEN VAGY INKÁBB GÉPIESEN?

Sokáig szinte élet és halál ura volt egy OTP fiókvezető egy kisebb vagy közepes településen, hiszen szinte csak hozzá lehetett hitelért folyamodni és személyesen dönthetett a legtöbb esetben. Nos, ennek mára teljesen vége. Ahol van értelme a jelzáloghitelezésnek Magyarországon, ott jellemzően több bank is jelen van, tehát papíron mindenképpen van választási lehetősége hitelfelvevőként. A másik lényeges változás, hogy a szinte teljes körű fiókvezetői döntési hatáskör már a múlté. Itt-ott maradt meg csupán ebből részlegesen valami, zömében mindent központosítottak már és ott dől el pár embernél, hogy melyik ügylet megy át és melyik nem. Minél inkább a helyszínen dől el a hitelkérelmének a sorsa, annál több tere van a döntéshozó szubjektivitásnak: ez elősegítheti a hitelezett személy vagy vállalkozás számára legmegfelelőbb megoldás megtalálását, jó esetben, viszont magában hordja annak lehetőségét is, hogy valaki egyéb, nem feltétlenül konkrét és számszerűsíthető jellemzők alapján egyszerűen nem jut hitelhez és még csak meg sem mondják neki, hogy miért nem.

A másik véglet pedig, amikor Önre nem, csak és kizárólag az adataira kíváncsiak és hoznak azok alapján Önről döntést. Ez szinte minimálisra szűkíti a szubjektivitás esélyét, viszont az az ára, hogy Önnek így vagy úgy, de bele kell férnie a bank által kialakított keretekbe. Ha ez nem megy, akkor nincsen hitel, ha megy, akkor se biztos, de legalább van rá esélye. Nincsen tehát egyértelműen jó és rossz banki bírálati gyakorlat, de amikor felkészül a hitelfelvételre, akkor jó ezekkel tisztában lennie és, ha szükséges, úgy alakítania a pénzügyi helyzetét, hogy azzal biztosan vagy biztosabban beleférjen egy-egy bank hitelezési keretrendszerébe.

VII. MINÉL TÖBB TARTALÉK, ANNÁL NAGYOBB NYUGALOM.

Nem győzzük elégszer hangsúlyozni a tartalékolás fontosságát egy jelzáloghitel megszerzése és fenntartása esetén! Egész más érzés úgy felkelnie minden nap mondjuk 20 éven keresztül, hogy akármilyen történik is, nem marad az örökösre a hitele vagy nem kell kétségbe esnie akkor, ha hirtelen az utcán találja magát, mint hogy ha ezektől és más hasonló esetektől kell évtizedeken keresztül rettegnie. Sajnos nem egy olyan személlyel találkoztunk már, akinek nem csak a magánélete, hanem akár az egészsége is ráment erre az örökös aggodalmaskodásra. Pedig ez egyáltalán nem szükségszerű. Szinte mindent lehet megfelelő módon kezelni és kézben tartani, de rá kell szánnia az időt és a plusz forrásokat, az biztos. Hogy csak egy nagyon egyszerű példát vegyünk: ha azt mondja Önnek a banki ügyintéző, hogy 10 nap alatt döntenek, attól még esze ágában se legyen 15 napos fizetési határidőt vállalni mondjuk egy adásvételben, mert maga a döntés csak a folyamatnak a közepe és egy kisebbik része, előtte és utána is hetek tudnak eltelni! Mit kell tehát tennie a téren is? Tartalékolni. Ez esetben időt. Vagyis, ha azt hallja, hogy 10 nap alatt van döntés, akkor is minimum 2 hónapos fizetési határidőt vállaljon, de lehetőség szerint még ennél is hosszabbat, hogy akár egy másik banki hitelfelvételi folyamatot is időben végig tudjon vinni abban az esetben, ha az elsőnél nem járna sikerrel. Kerül-e ez pénzébe? Nem. Sima tervezés és előrelátás. Ezt kell tennie a teljes hitelfelvételi folyamat és a hitel teljes várható futamideje alatt. Mivel ezt a témát különösen fontosnak tartjuk, ezért az utolsó felkészítő részt csak ennek a gyakorlati megvalósítására fogjuk szánni.

VIII. MINDIG HAGYJON MEG MENEKÜLÉSI ÚTVONALAKAT.

Nagyon fontosnak tartjuk azt a megközelítést, hogy a hitele várható teljes futamidejére legyen terve és stratégiája. Vagyis kevés arra figyelnie, hogy miként jut hozzá és kevés arra készülnie, hogy miként fogja fizetni, amíg használja, mert gondolnia kell arra is, hogy mihez kezd, ha minden kötél szakad. Más szavakkal: az a jó, ha a tervezett futamidő alatt mindvégig megőrzi hitelképességét és/vagy a hitel teljes visszafizetésének (lezárásának) lehetőségét.

A mindenkori hitelképességéről pl. egy jó hitelközvetítő bármikor tud visszajelzést adni, tehát ne gondoljon nagy dolgokra (nem kell évente végigcsinálnia emiatt egy kísérleti hitelfelvételt).

A hitel lezárásának lehetősége alatt pedig arra gondoljon, hogy megtakarításaiból, végső esetben pedig az ingatlan értékesítése révén, de mindig legyen képes megszabadulni a hitelétől, ha a helyzet úgy kívánja. Tudjuk, hogy ez elég kemény kitétel, de pont a korábban szenvedő deviza és forinthitelek példája miatt tartjuk ezt fontosnak. Nekik pechjükre nem volt elég a törlesztőik akár jelentős emelkedése (rossz esetben duplázódása), ehhez társult még a teljes tartozásuk Ft-értékének tetemes megnövekedése, miközben ezen idő alatt a fedezetül szolgáló ingatlan értékének akár jelentős csökkenését is meg kellett élniük. A jegybank 2013. eleji egyik tanulmánya alapján az akkor még fennálló deviza hitelek 57%-ánál meghaladta a teljes hiteltartozás Ft-ba átszámítva a hitel felvételekor készített értékbecslés szerinti forgalmi érték 90%-át. A valóságban ez azt jelentette, hogy kb. 70-80%-a ezeknek a devizahiteleknek olyan mértékű volt, hogy még az ingatlan eladása révén sem lehetett tőlük megszabadulni. Több százezer ilyen háztartásról volt szó! Náluk minden összeadódott. S ugyan a devizahitelek maradványai lassan teljesen kezdenek eltűnni, de a támogatott hitelek nem teljesítése is idézhet elő hasonló helyzetet. Önnek, mint leendő hitelfelvevőnek annyit érdemes ebből megfogadnia, hogy csak olyan összegű forinthitelt vegyen fel és csak annyi időre, amennyiből még egy esetleges kényszerértékesítés esetén is vissza tudja fizetni a mindenkori aktuális tartozását, támogatott hitel esetén pedig az esetleges büntető kamatokat is. Nem feltétlenül adódik így össze ennyire szerencsétlenül mindig minden, de pl. egy válás a statisztikák szerint ma Magyarországon 50%-os eséllyel be fog következni, vagyis ha együtt veszi fel a párjával, akkor máris 50%-os eséllyel készülnie érdemes egy ilyen eshetőségre is. Mielőtt félreértés támadna, senkinek nem kívánjuk ezt, sőt, pont az ellenkezőjét tartjuk kívánatosnak, de ha banki szemmel nézzük a dolgot, akkor sajnos ez a valóság ma. Ebből is láthatja, miért kell megőriznie folyamatosan a hitelképességét és a hitel lezárásának lehetőségét.

Banki szemmel az is számít, hogy Ön férfi-e vagy nő és milyen életkorban és milyen futamidőre kéri a hitelt. Egyes bankoknál ez annyira fontos volt egy időben, hogy a hitelfelvevő(k)re kötött kockázati életbiztosítás nélkül nem is adtak hitelt senkinek sem. Ha egy banknak ez ennyire fontos, akkor legyen Önnek is az!

IX. CSAK A TÉNYEK, ADATOK SZÁMÍTANAK. VAGY MÉGSEM?

Fentebb, a VI-os pontban írtunk a banki döntéshozatali folyamatok típusairól. Itt csak annyit fűznénk még azokhoz hozzá, hogy akármennyire is gépesített egy bank ez irányú folyamata, mindenhol van még több-kevesebb tere a szubjektív szempontoknak is.

Nagyon fontos ugyanis banki szemmel nézve az összkép. Hiába néz ki az adatok, számok tükrében teljesen szabályszerűen egy hitelkérelem, ha az összkép nem áll össze, akkor félő, hogy ezek dacára negatív döntés születik. Az ugyanis nagyon gyanús, hogy valakinek pont most járt le a 3 hónap próbaideje egy ismeretlen, nemrég alakult kis cégnél, pont 3-4 hónapja nyitotta a bankszámláját, pont annyi jövedelem érkezik rá, amennyi a hitelhez kell stb. Ellenben, ha valaki vezető beosztásban van egy ismert múltú cégnél, de épp most helyezték át cégcsoporton belül, akkor jó esetben felül tud emelkedni a bank azon, hogy az új helyen még nem telt le a 3 hónap próbaidő.

SEGÍTÜNK ELIGAZODNI AZ ÖN HITELÉBEN IS!

KAPCSOLAT



TANFOLYAMUNK KÖVETKEZŐ RÉSZE:

**MI TART ENNYI IDEIG, AVAGY MIÉRT TART
SZINTE MINDIG TOVÁBB A HITELFELVÉTEL,
MINT AMIVEL AZ ELEJÉN SZÁMOLUNK?**
