**Po kredyt warto iść do pośrednika**

**Naturalnym jest, iż decyzja o kredycie powinna być przemyślana, a sam cel zaciągnięcia mocno uargumentowany. Czy jednak posiadamy dość wiedzy, by z pełnym przekonaniem móc wybrać najlepszą ofertę? Naturalnie, że nie. Zabiegani, zapracowani najzwyczajniej nie mamy sił, ani czasu by przeglądać dziesiątki ofert kilkunastu banków. Dla czystego sumienia zaufajmy więc pośrednikowi. Zbada nam on naszą zdolność kredytową, przygotuje szereg dokumentów i doradzi najlepszą ofertę. A gdybyśmy jednak nie skorzystali z przedłożonych nam ofert – nie jesteśmy zobligowani zapłacić mu za poświęcony nam czas.**

Pogorszenie koniunktury na rynkach finansowych sprawiło, że banki zaostrzyły wymagane kryteria dotyczące możliwości pozyskania środków. „Nikt, kto na co dzień nie ma styczności z rynkiem, nie jest w stanie nadążyć za zmieniającymi się procedurami oraz niejednorodną listą wymagań stawianą przez banki potencjalnym kredytobiorcom. Osobą, która najlepiej sprawdzi się w tej dziedzinie jest pośrednik kredytowy. To jego praca, w której wynagrodzenie wypłacane jest przez bank w zamian sprawdzonego i pewnego klienta. Nie ma więc tutaj mowy o nierzetelnym wykonywaniu swoich obowiązków” – wskazuje Paweł Kosmala, prezesa Górnośląskiego Towarzystwa Finansowego.

Podstawowym zadaniem pośrednika jest udzielenie nam wyczerpującej ilości informacji w kwestii możliwej oferty kredytowej. Decydując się na taką pomoc oszczędzamy przede wszystkim czas. W jednym miejscu i o jednym czasie otrzymujemy informacje dotyczące kredytów oferowanych przez wiele banków. To bardzo wygodne w kontekście tego, iż każdy z nas jest zabiegany i nie ma zazwyczaj możliwości by uczęszczać na wiele spotkań w różnych terminach, czy analizować oferty w internecie. Informacje dotyczące kredytu pośrednik może udzielić nam już podczas niezobowiązującej rozmowy telefonicznej lub na e-mail. Dopiero po naszym wstępnym zainteresowaniu możemy umówić się na spotkanie osobiste.

Pośrednik to jednak przede wszystkim wiedza i świetna orientacja na rynku kredytowych. Po trafnej analizie naszych potrzeb i możliwości przedstawi nam ofertę stricte dopasowaną do naszych oczekiwań. Dzięki doświadczeniu oraz znajomości rynku podpowie, który z banków prowadzi łagodniejszą politykę kredytową, który wykazuje się elastycznością przy negocjowaniu warunków, a który szybkością przy podejmowaniu decyzji. W prosty i zrozumiały sposób wytłumaczy trudne zwroty i zawiłości kredytowe. Warto mieć to na uwadze, gdyż kredyt zaciągamy na wiele miesięcy, podczas których może nastąpić wiele zmian, nie tylko pozytywnych. Każdy bank ma również własną politykę przyznawania kredytów. Samodzielnie, bez oglądania się na rynek, podwyższa wymagania wobec osób ubiegających się o kredyty i żąda większego niż wcześniej wkładu własnego. W związku z tym w różny sposób analizuje sytuację finansową klientów oraz bada ryzyko transakcji. Doradca zbada naszą zdolność kredytową zgodnie z wymaganiami różnych banków i na tej podstawie wytypuje ten, w którym mamy szansę uzyskać kredyt oraz w jakiej walucie go otrzymamy – we frankach szwajcarskich, czy w złotówkach. Kontakt z pośrednikiem to także większe możliwości negocjacyjne. „Dzięki długotrwałej współpracy z bankami i obsłudze wielu potencjalnych klientów banku, doradca finansowy dużo sprawniej niż my sami przeprowadzi negocjacje z bankiem, które przyniosą profity potencjalnemu kredytobiorcy. Na czym możemy zyskać? Pośrednik może przekonać bank do rezygnacji z prowizji za udzielenie kredytu czy też wcześniejszej spłaty zobowiązania. Poza tym pojawia się szansa, że bank obniży marże, a niekiedy nawet zrezygnuje z wymogu ubezpieczenia niskiego wkładu własnego. Mówiąc wprost wynegocjuje dla nas warunki kredytowe atrakcyjniejsze od tych oferowanych bezpośrednio w oddziale banku.” – wskazuje Paweł Kosmala.

Klient chcąc uzyskać kredyt, w szczególności hipoteczny, jest zobowiązany do zgromadzenia wielu dokumentów. Przede wszystkim dowód tożsamości, jak również zaświadczenie o zatrudnieniu, wysokości zarobków i dokumenty dotyczące nieruchomości, którą chcemy nabyć. Wykaz wszystkich potrzebnych danych możemy otrzymać w okienku banku lub pobrać ze strony internetowej, niemniej musimy zgromadzić i wypełnić je sami. Doradca wytłumaczy nam sformułowania stosowane przez banki, a także zadba byśmy poprawnie wypełnili wniosek kredytowy. W ten sposób unikniemy sytuacji, gdy bank zażąda uzupełnienia informacji, co znacznie przeciągnęłoby czas oczekiwania na decyzję kredytową.

Pośrednik będzie nam towarzyszył w całym procesie uzyskiwania kredytu – od przedstawienia nam oferty, przez wspólne wypełnienie wniosku kredytowego, aż do podpisania umowy, a nawet w bieżącej obsłudze już spłacanego kredytu. „Możemy się z nim konsultować, jeśli będziemy mieć jakiekolwiek wątpliwości co do prowizji, opłat, czy też ewentualnych zmian w umowie kredytowej. W sytuacjach nas niepokojących, jak na przykład utrata źródeł dochodu lub spadek wartości złotówki, powinien wskazać rozwiązania, jak wybrnąć z takiego problemu. Dlatego tak ważne jest zachowanie kontaktu do swojego pośrednika kredytowego.” – wskazuje Paweł Kosmala. Dzięki stałemu kontaktowi może on w przyszłości wskazać nam nowe formy kredytowania a nawet zmienić stary kredyt na taki, który będzie miał korzystniejsze warunki spłaty. Może nam to pomóc zmniejszyć wysokość comiesięcznych zobowiązań, jeśli pośrednik – jako osoba dobrze zorientowana w aktualnych ofertach – doradzi zmianę starego kredytu na korzystniejszy. Dlatego warto się zgłosić do pośrednika, gdy mamy już jeden kredyt i spytać się o jego refinansowanie. To oferta dla tych, którzy mają już zobowiązania wobec banku, ale podpisali wyjątkowo niekorzystną umowę. Inne banki chętnie uregulują taki dług, w zamian dając swój tańszy kredyt. I oczywiście zdobywając w ten sposób nowego klienta.

Wiele osób nie decyduje się na pomoc pośrednika, gdyż bezpodstawnie kojarzy jego pracę z dodatkowymi opłatami. Myślenie takie jest nieuzasadnione ponieważ, gdy nie skorzystamy z usług pośrednika, za jego wykonaną pracę nie będziemy musieli zapłacić ani grosza. Dopiero w przypadku, gdy podpiszemy umowę kredytową wynagrodzenie dla pośrednika zostanie wliczone w ratę kredytu. Ten system wynagradzania gwarantuje potencjalnemu kredytobiorcy rzetelność i zaangażowanie doradcy – przecież od jego starań, żeby klient uzyskał kredyt, zależy czy otrzyma wynagrodzenie.