**Niezależny doradca finansowy, czy pracownik w okienku?**

**Wiele osób chcących wziąć kredyt zastanawia się nad skorzystaniem z usług doradcy finansowego. Aby w pełni to ocenić, konieczne będzie poznanie specyfiki pracy doradcy finansowego i pracownika banku.**

**Kilka faktów**

Banki w Polsce dzięki zewnętrznym sieciom sprzedają ok. 40% kredytów hipotecznych. Tak wysoki odsetek wynika z faktu, że klienci chętnie korzystają z fachowej pomocy doradców przy załatwianiu formalności kredytowych. – Klienci są też coraz bardziej świadomi i chcą współpracować z doradcą, który obiektywnie pokaże im zalety i wady każdej z czołowych ofert hipotecznych – mówi Piotr Firlej, specjalista z warszawskiego oddziału Metrofinance, który pośredniczy w uzyskiwaniu kredytów dla klientów Metrohouse.

Każdy bank jest nastawiony na zysk i każdą obniżkę marży kredytu, czy prowizji zwykle rekompensuje sobie poprzez tzw. cross-selling produktu bankowego wymaganego do kredytu. Mnogość dodatkowych warunków i ubezpieczeń jakie bank może zaoferować klientowi może nie bilansować obniżki jaką zaproponuje bank. Oferta, która na pierwszy rzut oka charakteryzuje się faktycznie niską ratą nie jest jednak tak atrakcyjna. Wystarczy jednak, że w naszych analizach uwzględnimy takie dodatki jak ubezpieczenia związane z kredytem, koszt konta, karty kredytowej etc., wybór właściwej oferty stanie się coraz trudniejszy.

Warto pamiętać też o najważniejszym. – „Co zrobię jeśli w ogóle jestem na progu zdolności kredytowej? Czy będziemy w ciemno szukać banku, który jest w stanie w ogóle udzielić finansowania, czy poszukamy pomocy u fachowca? Z własnego doświadczenia wiem, że wielu klientów nie byłoby w stanie odpowiednio przygotować się do kredytu, gdyby nie moja znajomość wymogów jakie banki stawiają przed klientem. Dotyczy to zarówno zdolności kredytowej, jak też np. opisania planowanych prac wykończeniowych czy stanu prawnego nabywanej nieruchomości – mówi Piotr Firlej

**Różnice między niezależnym doradcą kredytowym a pracownikiem banku**

Rolą doradcy kredytowego jest rzetelna analiza wszelkich opłat w skali całego okresu kredytowania i pomoc klientowi w doborze najlepszej dla niego propozycji. Pracownik bankowy nie ma możliwości wyboru innej oferty, dlatego będzie zawsze oferował swoją, obiecując możliwe obniżki. Należy pamiętać, że ew. zmiany warunków leżą w kompetencjach analityka banku i są możliwe dopiero po przeprowadzeniu pełnej analizy. – Obniżek nie negocjuje się na etapie prezentacji oferty na pierwszym spotkaniu w banku. Poza standardowymi promocjami wynikającymi z oferty niestety nie da się ocenić efektów dalszych negocjacji z bankiem, przypomina Piotr Firlej.

Przewaga doradcy finansowego to także znajomość procesów kredytowych w wielu bankach. Banki nie mają takich samych procedur oceny zdolności kredytowej, akceptacji okresu otrzymywania dochodu, a są to detale decydujące o tym, czy klient posiada zdolność kredytową czy nie. – Niezależny doradca jest także bardziej mobilny od doradcy bankowego – potrafi umówić się z klientem o różnych godzinach, w dniach wolnych od pracy – u klienta w domu lub firmie. Wynagrodzenie doradcy finansowego oparte jest o success fee – nie ma on podstawy wynagrodzenia, nadgodzin czy ewentualnie innych dodatków, co często powoduje, że częściej jest do dyspozycji Klienta, niż standardowy, etatowy pracownik, dodaje Karol Smentoch z trójmiejskiego oddziału Metrofinance.

**Oszczędność czasu i skuteczne negocjacje**

By skutecznie negocjować cenę trzeba mieć zawsze alternatywę w postaci decyzji z innych banków i tutaj przede wszystkim rysuje się bardzo wyraźna przewaga doradcy. Zazwyczaj wnioski kredytowe są składane do 3-4 banków z całej puli ofert. Faktem jest, że oferta wyjściowa bezpośrednio w banku jak i u niezależnego doradcy jest bowiem identyczna. Banki mając świadomość, jak istotną część ich biznesu jest zależna od pośredników, nie mogą dać gorszej oferty klientowi od pośrednika. Co więcej, zdarza się, że pośrednicy mają czasowe promocje cenowe w bankach tylko dla swoich klientów. Oprócz skutecznych negocjacji oszczędzamy też czas poświęcony na samodzielne spełnianie procedur w kilku różnych bankach. Doradca robi to za klienta nie angażując jego czasu.

**Ile możemy zyskać dzięki dobremu doradcy?**

Aby pokazać z pozoru mało istotne różnice w ofertach bankowych przeanalizujmy przykład pokazujący różnice pomiędzy trzema aktualnymi ofertami banków. Dla potrzeb naszego przykładu ustalamy, że cena nieruchomości to 350 tys. zł, wkład własny 10 proc., a okres kredytowania dla gospodarstwa jednoosobowego to 30 lat.

Pomiędzy Ofertą B, a Ofertą A mamy różnicę w całkowitych kosztach kredytu wynoszącą 9.388 zł na korzyść B. Pomiędzy Ofertą A, a Ofertą C jest to zaledwie 450 zł. Pomiędzy Ofertą B i Ofertą C mamy 8938 zł różnicy. Pozornie odsetkowo najkorzystniejszą Oferta A jest o ponad 9 tysięcy droższa od Oferty B i zaledwie 450 zł tańsza od Oferty C. Oferta tańsza o 24 złote na racie jest w konsekwencji znacznie droższa niż mogłoby się to wydawać przy uwzględnieniu odsetek czy wysokości raty kredytu.

