

Schemat współpracy z klientem

I. Spotkanie z Ekspertem Kredytowym na którym poruszane są następujące kwestie:

1. Omówienie ustawowych obowiązków pośrednika finansowego jego uprawnień oraz przekazanie klientowi do podpisania:
 - a. oświadczenia o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych – obowiązek informacyjny – RODO,
 - b. karty informacyjnej – precyzującej rolę i uprawnienia pośrednika w ramach nawiązywanej współpracy,
 - c. oświadczenia o zgodzie na kontakt e-mail, telefon.
2. Założenie profilu i wysłanie do klienta na podany wcześniej adres e-mail, elektronicznej wersji obowiązku informacyjnego i karty informacyjnej.
3. Omówienie ogólnych zasad współpracy – między innymi:
 - a. brak pobierania jakichkolwiek opłat za wykonywaną usługę,
 - b. liczba wniosków jakie można złożyć,
 - c. pomoc w gromadzeniu dokumentacji,
 - d. przesłanie listy dokumentów,
 - e. przesłanie aktualnych druków i zaświadczeń wykorzystywanych w procesie kredytowym.
4. Przeprowadzenie wywiadu z klientem – do tego celu wykorzystywany jest odpowiedni [formularz](#).
5. Sprawdzenie zdolności kredytowej klienta. W tym celu korzystam z aktualnych narzędzi bankowych – tj. kalkulatorów kredytowych, którymi posługują się pracownicy banku – doradcy i analitycy kredytowi.
6. Wygenerowanie kalkulacji uwzględniającej aktualną ofertę banków, zdolności kredytową klienta i specyfikę danej transakcji.
7. Poinformowanie o uprawnieniu / możliwości złożenia wniosków kredytowych równoległe do 3 wybranych przez klienta banków. Jest to uzależnione od posiadanej zdolności kredytowej i decyzji samego klienta, czy wyraża taką chęć.
8. Szczegółowe omówienie wygenerowanej kalkulacji.
9. Wręczenie papierowej wersji kalkulacji lub wysłanie jej na wskazany przez klienta adres e-mail.

II. W przypadku zainteresowania dalszą współpracą zmierzającą do złożenia wniosków kredytowych:

1. Przesyłam do klienta zindywidualizowaną listę dokumentów, które należy zgromadzić abyśmy mogli złożyć wnioski do banków.
2. Wraz z listą dokumentów przesyłam odpowiednie druki i zaświadczenia obowiązujące w wybranych przez klienta bankach niezbędne do przeprowadzenia transakcji kredytowej.
3. Przed podpisaniem umowy przedwstępnej / deweloperskiej / rezerwacyjnej oferuję swoją pomoc w jej sprawdzeniu / zweryfikowaniu – tak aby upewnić się, że transakcja kredytowa będzie możliwa do przeprowadzenia.
4. Dodatkowo - współpracuję z Radcą Prawnym, który może zweryfikować umowę przedwstępną / deweloperską / rezerwacyjną oraz inne dokumenty przedstawione przez sprzedającego. Niestety z uwagi na to, że jest to usługa wykonywana przez podmiot zewnętrzny jest ona płatna. Mogę jedynie zapewnić, że koszt tej usługi powinien być preferencyjny.
5. W przypadku zainteresowania kredytem na:
 - a. budowę lub dokończenie budowy domu,
 - b. wykończenie lub remont domu, mieszkania,w konsultacji z klientem sporządzam odpowiedni kosztorys, w którym znajdują się wszystkie najważniejsze elementy budowy / remontu oraz ich koszt – ze wskazaniem terminu realizacji poszczególnych prac. Ten dokument ma kluczowe znaczenie dla powodzenia całej transakcji kredytowej gdyż na jego podstawie banki oceniają czy inwestycja, którą planuje przeprowadzić klient zostanie ukończona.

6. Przed spotkaniem, na którym klienci podpisują u mnie wnioski kredytowe i przekazują wszystkie zgromadzone dokumenty w oparciu o przesłaną wcześniej listę, proszę o wypełnienie i przesłanie do mnie w wersji elektronicznej (na maila) [formularza z danymi do wniosku kredytowego](#). Ten formularz jest dostępny na mojej stronie internetowej.
7. Na spotkaniu klienci przekazują mi zgromadzone dokumenty w oparciu o wcześniej przesłaną listę dokumentów.
8. Kolejnym krokiem jest sprawdzenie poprawności przygotowanych przeze mnie wniosków kredytowych i ich podpisanie (oczywiście wnioski dotyczą banków, które klienci wcześniej wybrali).
9. Po podpisaniu wniosków kredytowych następuje ich rejestracja w dostępnych systemach bankowych.
10. W zależności od przyjętej przez dany bank procedury – wnioski są przekazywane do analizy w wersji papierowej lub elektronicznej. W tym celu:
 - a. podpisuję wnioski jako uprawniony Ekspert Kredytowy,
 - b. kompletuję wymagane dokumenty,
 - c. podpisuję przekazane dokumenty za zgodność z oryginałem,
 - d. skanuję,
 - e. wgrywam do systemów bankowych,
 - f. składam / wysyłam kompletne wnioski w imieniu klientów do banków.
11. W trakcie weryfikacji wniosków kredytowych przez banki, utrzymuję aktywny kontakt z analitykami lub koordynatorami sprzedaży tych banków i na bieżąco składam wyjaśnienia lub dostarczam uzupełnienia – informując klienta o postępie prac nad wnioskami i konieczności ewentualnego dostarczenia uzupełnień / wyjaśnień.

Etapy analizy kredytowej w banku:

- a. **Sprawdzenie kompletności i poprawności przesłanej do banku dokumentacji kredytowej.** W przypadku braków lub niepoprawnie wypełnionego lub podpisanego wniosku bank poprosi o jego uzupełnienie. Do uzupełnienia braków, wniosek nie jest dalej weryfikowany.
 - b. **Analiza zdolności kredytowej klienta i jego dotychczasowej historii kredytowej.** Ten etap kończy się wydaniem tzw. wstępnej decyzji finansowej, która nie jest jeszcze ostateczną decyzją kredytową. Wstępna decyzja finansowa może mieć charakter wewnętrzny (bank nie informuje o tym etapie klienta) lub zewnętrzny (bank przekazuje taką informację klientowi).
 - c. **Analiza prawna.** Bank sprawdza całą transakcję pod względem procedury wewnętrznej oraz przepisów ogólnych.
 - d. **Wycena nieruchomości wykonywana przez rzeczoznawcę majątkowego.** W zależności od obowiązującej w danym banku procedury – wycenę wykonuje rzeczoznawca na zlecenie banku lub na zlecenie klienta. Wycena ma na celu zweryfikowanie stanu technicznego oraz wartości przedmiotu transakcji i zabezpieczenia.
 - e. **Decyzja kredytowa.** Końcowy etap weryfikacji wniosku kredytowego kończący się wydaniem przez bank decyzji kredytowej, w której znajdują się wszystkie istotne informacje o warunkach jego udzielenia. Wraz z decyzją kredytową banki przesyłają draft umowy oraz formularz informacyjny.
12. Po zakończeniu procesu weryfikacji złożonych wniosków – Decyzja kredytowa:
 - a. Przesyłam klientom decyzję kredytową wraz z draftem umowy kredytowej i formularzem informacyjnym.
 - b. Omawiam z klientami warunki decyzji kredytowej oraz zapisy umowy kredytowej i formularza informacyjnego.
 13. Jeżeli jest to możliwe / jeżeli procedura banku to przewiduje – przeprowadzam proces negocjacji warunków cenowych.
 14. W konsultacji z klientem rezerwuję w banku termin podpisania umowy kredytowej. Staram się towarzyszyć klientowi w procesie podpisywania umowy, czuwając nad prawidłowym przebiegiem tej czynności.
 15. Monitoruję proces uruchomienia kredytu jednocześnie oferując swoją pomoc na tym etapie.

16. Uruchomienie kredytu kończy główny etap współpracy z klientem.
17. Po zakończeniu głównego etapu współpracy zapewniam klienta o mojej gotowości do udzielania dalszych porad i wskazówek dotyczących obsługi posiadanych przez niego produktów kredytowych.