

Co warto wiedzieć o kredycie hipotecznym



Zachęcamy do zapoznania się z naszym artykułem eksperckim oraz z naszą ofertą.

Ideą tego opracowania jest zapoznanie osób planujących uzyskanie kredytu hipotecznego ze specyfiką tej formy kredytowania i wymaganiami banków oraz wyjaśnienie ogólnej procedury uzyskania kredytu.

Chcemy również zwrócić uwagę Państwa na szczegóły dotyczące ofert kredytowych. Wyjaśniamy, na czym polega praca doradcy kredytowego.

Zapewne po przeczytaniu naszego opracowania pojawią się u Państwa dalsze pytania o procedurę i możliwości uzyskania kredytu. Służymy naszą wiedzą, doświadczeniem i pomocą przy jego uzyskaniu.

Kim jesteśmy

Jesteśmy niezależnym doradcą i brokerem finansowym. Oferujemy profesjonalne usługi finansowe dla przedsiębiorstw i dla rodziny. Nasza siedziba mieści się w Warszawie.

W naszej ofercie znajdziecie: **leasing, kredyty samochodowe, kredyty dla firm, kredyty hipoteczne oraz faktoring**. Dzięki umowom przedstawicielskim z instytucjami finansowymi **możemy bezpośrednio finansować Klientów w 20 Bankach i 10 firmach leasingowych**.

Pomagamy w finansowaniu kompleksowych potrzeb Klientów:

- Potrzebujesz najtańszej formy finansowania?
- Chcesz zmniejszyć swoje zobowiązania finansowe?
- Gubisz się w gąszczu ofert i formalnościach kredytu hipotecznego?
- Nie jesteś pewien czy Twój samodzielny wybór będzie trafny, szukasz pomocy doradcy?
- Nie ufasz ofertom finansowym proponowanym w jednym banku?
- Boisz się ewentualnej odmowy przyznania kredytu?
- Nie wiesz jak przygotować się do uzyskania kredytu hipotecznego?

***W każdym przypadku jesteśmy w stanie pomóc.
Jako niezależny doradca i broker mamy na uwadze przede wszystkim interesy Klienta.***

Procedura kredytowa – krok po kroku

Zdecydowana większość osób przygotowujących się do zakupu mieszkania, domu czy działki budowlanej myśli również o sfinansowaniu planowanego zakupu. Nikt z nas nie jest specjalistą w każdej dziedzinie życia, doba ma tylko 24 godziny, co oznacza, wręcz niezbędna będzie pomoc specjalisty.

Wcześniejsza znajomość następujących po sobie etapów może w dużym stopniu ułatwić sprawne i korzystne załatwienie sprawy, czyli sfinansowania naszego zakupu.

Ogólna procedura kredytowa, którą tutaj przedstawiamy wygląda podobnie we wszystkich bankach. Wiedza ta wystarczy nam do bezstresowego przystąpienia do uzyskania naszego kredytu.

ETAP 1: Znalezienie nieruchomości

W praktyce o rozpoczęciu procesu można mówić dopiero po znalezieniu nieruchomości. Pamiętajmy, że kredyt udzielany jest na zakup (ewentualnie rozbudowę, refinansowanie) konkretnej inwestycji, a sama nieruchomość również podlega wycenie Banku. Musimy też pamiętać, że kredyt jest tylko środkiem natomiast naszym głównym celem jest wejście w posiadanie wymarzonego lokum. By to lokum rzeczywiście było wymarzone warto poświęcić trochę czasu właśnie na znalezienie idealnej z naszego punktu widzenia nieruchomości, w odpowiednim standardzie, lokalizacji i cenie.

Pamiętajmy, że cena nabywanej nieruchomości niejednokrotnie wpływa na późniejsze raty kredytowe dużo bardziej niż warunki, na jakich uzyskaliśmy kredyt. Dlatego dobry doradca kredytowy radzi Klientom by przede wszystkim skupiali swe siły na nieruchomości a sprawy procesu kredytowego złożyli na barki doradcy, który jest profesjonalistą w zakresie finansowania.

ETAP 2: Podpisanie umowy przedwstępnej

Zasadniczo podpisanie umowy przedwstępnej nie jest konieczne do rozpoczęcia procesu kredytowego, jednak należy pamiętać, że umowa przedwstępna, choć może wiązać się z kosztami, zabezpiecza nas przed zmianą zdania przez sprzedającego. Jeśli już znaleźliśmy nasz wymarzony dom czy mieszkanie, wynegocjowaliśmy dobrą cenę powinniśmy brać pod uwagę, że sprzedawca niczym niezobligowany może sprzedać ją komuś innemu.

Jeśli umowa przedwstępna nie została zawarta banki proszą wnioskodawcę o dostarczenie oświadczenia zawierającego niezbędne informacje.

ETAP 3: Zebranie dokumentów kredytowych

Etap ten jest najbardziej czasochłonnym i jednocześnie najważniejszym z etapów procesu kredytowego. Od jakości i kompletności dokumentacji zależy to, w jakim czasie otrzymamy decyzję kredytową. Praktyka wykazuje, że nikt, kto nie miał do tej pory do czynienia z finansowaniem nieruchomości lub nie jest jednocześnie prawnikiem i finansistą, nie będzie w stanie samodzielnie szybko, kompetentnie i poprawnie wykonać niezbędnych czynności. Warto skorzystać z pomocy doradcy kredytowego. Po określeniu celu kredytowania i uzyskaniu informacji na temat kredytobiorców i źródeł dochodów doradca kredytowy przygotowuje dla Państwa listę wymaganych dokumentów. Na tym etapie możemy jeszcze rozpatrywać różne warianty finansowania w różnych bankach oraz prosić naszego doradcę o symulacje kredytowe. Ustalamy również ostateczne koszty kredytowe i około kredytowe.

ETAP 4: Złożenie wniosku kredytowego

Polega na wypełnieniu przy pomocy doradcy i podpisaniu odpowiednich formularzy i wniosków bankowych. Wraz z wcześniej zebraną, kompletną i zweryfikowaną dokumentacją kompletny wniosek doradca składa do działu analiz jednego lub kilku banków. UWAGA: Procesując wniosek z doradcą niezależnym dysponującym możliwością złożenia jednocześnie wniosku do kilku (zazwyczaj 3) banków ZNACZNIE zwiększamy nasze szanse na uzyskanie kredytu i skracamy czas niezbędny do wypłaty kredytu. Ma to również bardzo duże znaczenie w sytuacji, kiedy negatywna decyzja w jednym banku może dla nas oznaczać stratę nieruchomości, pieniędzy, czasu i oczywiście ... nerwów.

ETAP 5: Wydanie decyzji kredytowej

Na tym etapie nasz wniosek podlega analizie. Często na tym etapie analitycy w banku proszą o dostarczenie dodatkowych dokumentów lub spełnienie innych warunków. Takie decyzje są decyzjami warunkowymi, w których spełnienie określonych warunków skutkować będzie ostateczną decyzją pozytywną. Nawet w przypadku negatywnej decyzji, doświadczony



doradca może znaleźć uzasadniające odwołanie od decyzji, co czasem skutkuje decyzją pozytywną.

Większość banków zastrzega sobie prawo do odmowy udzielenia kredytu bez podania przyczyny, co jest kolejnym argumentem za korzystaniem z usług niezależnego brokera dysponującego ofertami kilku banków i mogącego złożyć nasz wniosek w kilku bankach.

ETAP 6: Przygotowanie umowy kredytowej

Na przygotowanie dokumentacji umowy kredytowej bank potrzebuje od 2 do kilku dni. Umowy składają się ze standardowych zapisów zatwierdzanych przez Zarządy i nie ma możliwości negocjowania ich warunków pozafinansowych w żadnym z banków.

ETAP 7: Podpisanie umowy kredytowej

Podpisanie umowy kredytowej odbywa się zazwyczaj w banku. Wskazana jest obecność doradcy zajmującego się od początku naszym wnioskiem. Przed podpisaniem umowy należy ją przejrzeć i zapytać o ewentualne niejasne dla nas zapisy. Pamiętajmy, że podpisanie umowy oznacza, że zapoznaliśmy się z jej treścią jak również z załącznikami do umowy i tabelami opłat. Do umowy dołączane są zazwyczaj: regulamin kredytu, wyciąg z tabeli opłat i prowizji, oświadczenie o poddaniu się egzekucji, oświadczenia dla sądu (hipoteki), oświadczenia dla ubezpieczycieli, inne w zależności od rodzaju kredytu.

ETAP 8: Ustanowienie zabezpieczeń przejściowych

Polega na podpisaniu odpowiednich wniosków dotyczących np. ubezpieczenia brakującego wkładu własnego, ubezpieczenia pomostowego (ubezpieczenie kredytu za okres braku zabezpieczenia hipotecznego), Innymi możliwymi rodzajami ubezpieczenia są: ubezpieczenie na życie, od utraty pracy, od ognia i innych zdarzeń losowych – są one wymagane w zależności od banku i ustanawiane na różnych etapach, najpóźniej przez wypłatę kredytu (o ile są konieczne).

ETAP 9: Założenie Rachunku Oszczędnościowo-Rozliczeniowego w Banku.

Zdecydowana większość banków wymaga założenia rachunku ROR skąd będą pobierane środki na spłatę kredytu.

ETAP 10: Podpisanie Aktu Notarialnego

Po podpisaniu umowy kredytowej możemy umówić się ze sprzedawcą na podpisanie Aktu Notarialnego potwierdzającego transakcję kupna nieruchomości. Wyjątkiem jest sytuacja, w której kredytobiorca finansuje: zakup nieruchomości w budowie, budowę tzw. sposobem gospodarczym, refinansowanie kredytu zaciągniętego w innym banku, konsolidacja zobowiązań, pożyczka na dowolny cel.

W przypadku, gdy finansujemy nieruchomość będącą jeszcze w budowie, podpisanie aktu następuje po oddaniu nieruchomości do użytkowania.

ETAP 11: Ustanowienie docelowych zabezpieczeń

Każdy kredyt hipoteczny musi być zabezpieczony poprzez hipotekę wpisaną na pierwszym miejscu w księdze wieczystej naszej nieruchomości. Do tego czasu banki wymagają obowiązywania tzw. ubezpieczenia pomostowego. Wnioski o wpis przyjmują Wydziały Ksiąg Wieczystych Sądów Rejonowych właściwych dla położenia nieruchomości. Wyjątkiem jest mieszkaniowy kredyt budowlano-hipoteczny, przeznaczony na zakup mieszkania od developera czy spółdzielni, gdzie nie ma jeszcze wydzielonej księgi dla konkretnego lokalu.

ETAP 12: Uruchomienie środków z kredytu

Po dokonaniu się wszystkich wyżej wymienionych etapów wszyscy kredytobiorcy składają dyspozycję polecenia wypłaty środków na druku bankowym. Zwykle kredyt jest wypłacany w przeciągu kilku dni.

ETAP 13: Dostarczenie do Banku odpisu z Księgi wieczystej

Po wpisaniu przez Sąd ustanowienia hipoteki w księdze wieczystej zobowiązani jesteśmy do dostarczenia do Banku odpisu z księgi. Zawiadomienie o dokonaniu wpisu kredytobiorca otrzymuje z Sądu i po upływie 2 tygodniowego terminu na uprawomocnienie się wpisu może wystąpić o aktualny odpis z Księgi Wieczystej.

ETAP 14: Zwolnienie zabezpieczeń pomostowych

Po dostarczeniu do banku odpisu z KW następuje zwolnienie zabezpieczeń pomostowych.



Na co zwrócić uwagę

Oferty większości banków są do siebie podobne, ale tylko pozornie. Jednak większość przyszłych kredytobiorców skupia się na elementach, które reklamują banki w swoich kampaniach reklamowych. „Prowizja 0%”, „Darmowe przewalutowanie”, „Najniższa marża”, „Najdłuższy okres kredytowania” i tym podobne. Tymczasem często okazuje się, że na przykład posługując się przenośnią motoryzacyjną: „Nasz nowy samochód co prawda kosztował nas 5 tys. taniej ale za to musimy do końca życia serwisować go w autoryzowanej stacji obsługi.”

Jak ustrzec się słodkiego lukru, jakim częstują nas banki, świadomie podjąć decyzję kredytową i co najważniejsze – otrzymać kredyt na upragnione mieszkanie czy dom?

Warto skorzystać z usług niezależnego doradcy.

1. Kosztuje tyle samo, co wejście do każdej placówki bankowej. Doradcy niezależni otrzymują wynagrodzenie od Banku, a bardzo często są to kwoty mniejsze niż doradcy zatrudnieni bezpośrednio w bankach. Oszczędzimy Twój czas i pieniądze.
2. Doradca niezależny ma w ofercie przynajmniej kilka banków, więc umożliwia nam porównanie wielu ofert i przekazuje swoją wiedzę służąc pomocą i radą.
3. Doradca zajmuje się całym procesem uzyskania kredytu.
4. Doradca niezależny ma możliwość jednoczesnego złożenia wniosków w kilku bankach, co oszczędza czas Klienta i zwiększa prawdopodobieństwo przyznania kredytu.

Tymczasem warto zapamiętać kilka pojęć, z którymi zetkniemy się przy analizowaniu oferty i podejmowaniu decyzji o złożeniu wniosku kredytowego i podpisaniu umowy kredytu hipotecznego.

Najczęstszym pytaniem osoby zamierzającej wziąć kredyt jest pytanie o tzw. „oprocentowanie”. Pomijając małą precyzyjność takiego pytania, należy na początku zapamiętać, że nie zawsze tzw. najniższe oprocentowanie oznacza najniższe koszty i najlepszą ofertę. Warto rozważyć wiele innych parametrów kredytu.

Na parametr nazywany „stopą procentową kredytu” składają się:

- stopa referencyjna (wibor, libor, euribor)
- marża banku

Niektóre banki mogą w tę formułę wbudowywać również inne wskaźniki oparte o stopę referencyjną.

Należy oczywiście dodać, że tzw. **stopa referencyjna** w kredycie złotówkowym i kredycie walutowym różnią się od siebie, na korzyść kredytu walutowego. Jest to jeden z powodów, dla którego warto zasięgać porady doradcy kredytowego, który posiada odpowiednią wiedzę, narzędzia i doświadczenie w tym zakresie.

Jeżeli rozważamy kredyt walutowy, podstawowymi parametrami jakie powinniśmy koniecznie brać pod uwagę są:

Spread walutowy – jest to różnica pomiędzy kursem kupna waluty, a kursem jej sprzedaży. Zaciągając kredyt walutowy spłacany w złotych, bank dokonuje dwukrotnego przeliczenia. Kwotę naszego kredytu w złotych przelicza według kursu kupna waluty obowiązującej danego dnia w banku. Kwotę wyrażoną w walucie spłacamy według harmonogramu wyrażonego w walucie, ale do banku musimy wpłacić złotówki. Spłaty dokonuje się najczęściej według kursu sprzedaży banku finansującego. Bank zarabia na spreadzie walutowym, policzyli na różnicy pomiędzy kursem kupna a kursem sprzedaży waluty. Jest ona zwykle wyrażona w % i wynosi zwykle pomiędzy 4 a 6%. Musimy brać tę różnicę pod uwagę i umieć ją przeliczyć przy porównywaniu i wyborze oferty kredytowej.

Różnice kursowe - Z kredytem walutowym związana jest oczywiście różnica kursowa, czyli różnica pomiędzy kursem waluty z dnia x oraz z dnia y. Wahania kursu walutowego mogą wpływać zarówno na korzyść jak i na niekorzyść kredytobiorcy. Przy bardzo niekorzystnym rozwoju sytuacji i dużych wahaniami kursów walutowych nasze raty w kredycie walutowym mogą się wyrażnie wahać, co niedawno odczuli ci z kredytobiorców, którzy zaciągali zobowiązania kredytowe przy bardzo



niskim kursie franka szwajcarskiego czy nawet jena japońskiego a wskutek zmiany sytuacji na rynkach finansowych i wzrostu kursów tych walut są zmuszeni płacić więcej złotych za franka czy jena w każdej racie kredytu czy leasingu.

Warto też pamiętać, że aktualnie do zaciągnięcia kredytu w takiej samej wysokości, ale w walucie banki wymagają przynajmniej 20% większej zdolności kredytowej.

Inne koszty, które związane są z kredytem możemy podzielić na koszty bezpośrednie, czyli kredytowe, oraz koszty pośrednie (około kredytowe).

Do kosztów kredytowych należą:

- **Prowizja przygotowawcza** – czyli tzw. prowizja bankowa.
- **Wycena nieruchomości** – koszty wyceny nieruchomości
- **Ubezpieczenie pomostowe** – zwykle w formie podwyższonego oprocentowania na okres od wypłaty kredytu przez bank do czasu ustanowienia zabezpieczenia hipotecznego.
- **Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego** - jest to dodatkowe zabezpieczenie kredytu hipotecznego, którego wysokość przekracza ustalony przez bank graniczny wskaźnik **współczynnika LTV**. Jest to ubezpieczenie stosowane w przypadku, gdy kredytobiorca nie wnosi wcale lub bardzo niski wkład środków własnych w zakup lub budowę nieruchomości.

Do kosztów pośrednich, około kredytowych należą:

- Wpis hipoteki do księgi wieczystej
- Ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych
- Opłaty notarialne i sądowe

Przy analizie umowy kredytowej oprócz kosztów, które są możliwe do bezpośredniego wyliczenia i konieczność ich zapłaty jest przewidywalna, należy również zwrócić uwagę na takie zapisy jak:

- zapisy w umowie odwołujące się do tabel opłat i prowizji
- zapisy dotyczące kosztów i terminów wcześniejszej spłaty kredytu
- zapisy dotyczące możliwości i kosztów przewalutowania
- zapisy dotyczące innych ubezpieczeń i ich kosztów, np. ubezpieczenia na życie kredytobiorcy, ubezpieczenie od utraty pracy, ubezpieczenie od spadku wartości nieruchomości
- koszty związane z prowadzeniem rachunku bankowego, monitów, aneksów, oświadczeń, zaświadczeń.

Należy również ostrożnie podchodzić do tzn. promocyjnego oprocentowania. Brzmi to bardzo ładnie, ale jak zwykle diabeł może, (choć nie musi) tkwić w szczegółach promocji.

Siłą rzeczy poruszone powyżej kwestie mają za zadanie tylko zasygnalizować Państwu składniki oferty kredytowej, na jakie należy zwrócić uwagę. Jedynie profesjonalny doradca, nasz rozsądek oraz spokojne podjęcie decyzji może zagwarantować nam, że podjęta decyzja będzie optymalna.

Mając świadomość wszystkich zawiłości oferty kredytowej, wymagań i ograniczeń narzuconych przez Banki nie warto jednak obrażać się na nie. Są to instytucje finansowe, których celem jest zarabianie pieniędzy, pomnażanie ich dla swoich akcjonariuszy jak również dbanie o bezpieczeństwo udzielanych kredytów, które pochodzą przecież w dużej części z lokowanych w bankach oszczędności.

Warto też zdawać sobie sprawę, że nie ma banku i oferty idealnej. Ale należy zadbać by wśród dostępnych wybrać taką, na którą nas stać i która najbardziej odpowiada naszym oczekiwaniom.

Zbigniew Szczygielski, ekspert finansowy



Na czym polega praca doradcy hipotecznego

Pracę doradcy hipotecznego można podzielić na kilka etapów. Spróbujmy krótko je naświetlić.

Rozmowa wstępna i identyfikacja potrzeb oraz oczekiwań Klienta

W tej części przede wszystkim doradca przede wszystkim zadaje pytania i słucha klienta. Określa jego potrzeby, oczekiwania i możliwości. Profesjonalna analiza wniosków ze rozmowy pozwala na dobranie odpowiednich możliwości finansowania i przygotowanie ofert.

Analiza rynku i przedstawienie wstępnych ofert

Na podstawie informacji uzyskanych od Klienta doradca przygotowuje najlepsze rozwiązania finansowe, dokonuje niezbędnych obliczeń a następnie przedstawia Klientowi możliwości, parametry i zależności oraz warunki ofert. Etap ten również wymaga wzajemnego analizowania najlepszych rozwiązań i umożliwia Klientowi podjęcie decyzji o złożeniu wniosków do konkretnego banku. UWAGA: Nie jest możliwe przygotowanie w pełni profesjonalnej analizy i oferty w ciągu godzinnego spotkania. Nie istnieją tzw. gotowe rozwiązania. Ze względu na ilość danych, które należy uwzględnić w analizie oraz konieczność porównania przynajmniej kilku banków czas potrzebny do przygotowania oferty może wahać się od kilku godzin do 2-3 dni.

Doradca przedstawia Klientowi ofertę wybranych 2-3 banków najlepiej spełniających wymagania Klienta. Rolą doradcy jest przekazanie Klientowi obiektywnej wiedzy, dzięki której Kredytobiorca może podjąć samodzielną i przemyślaną decyzję.

Przygotowanie dokumentacji kredytowej

Na tym etapie doradca przekazuje Klientowi wykaz dokumentów niezbędnych do złożenia wniosku kredytowego oraz koniecznych w dalszych etapach procesu uzyskania kredytu. Dokumenty te dzielone są na: a) dotyczące kredytobiorcy i jego dochodów; b) dotyczące nieruchomości; c) pozostałe dokumenty.

Doradca dostarcza Klientowi odpowiednie druki bankowe i wnioski oraz pomaga w ich wypełnieniu. Doradca nie jest jednak w stanie przewidzieć wszystkich zapytań analityka, ponieważ każda sprawa jest inna, jednakże część z pytań można „wyprzedzić”, skracając przez to czas potrzebny bankowi do podjęcia decyzji.

Złożenie i opieka nad wnioskiem w procesie analizy

Rola doradcy jest złożenie przygotowanego wniosku kredytowego oraz pilnowanie terminów, jakie banki mają na dokonanie odpowiednich analiz. Analitycy mają zakaz kontaktowania się z Klientami. Mentorem i doradcą Klienta jest doradca hipoteczny.

Przygotowanie Klienta do podpisania umowy kredytowej

Na tym etapie doradca jeszcze raz sprawdza parametry umowy kredytowej, przekazuje niezbędne dokumenty Klientowi, wyjaśnia zapisy umowy oraz umawia termin podpisania umowy kredytowej.

Poprowadzenie klienta do etapu wypłaty kredytu

Czynności na tym etapie polegają na pomocy klientowi, gdyby pojawiły się jakieś problemy związane z uruchomieniem

www.kompasfinansowy.pl | kontakt (+48) 600 460 640; email: biuro@kompasfinansowy.pl

00-394 Warszawa ul. Saska 16 lok U3 / róg Lizbońskiej

Leasing samochodów, maszyn i urządzeń – Kredyty samochodowe – Kredyty dla firm – Kredyty hipoteczne – Faktoring



kredytu.

Doradztwo w okresie kredytowania

Po wypłacie kredytu i nabyciu uprawnionej nieruchomości umowa kredytowa będzie swoim torem. Na tym etapie doradca służy pomocą, gdy zajdzie potrzeba: przewalutowania kredytu, wcześniejszej spłaty, refinansowania w innym banku, zmiany okresu kredytowania.

KORZYSTANIE Z NASZYCH USŁUG TO:

Pomoc profesjonalnego Doradcy

Na podstawie naszych wieloletnich doświadczeń możemy z całą pewnością stwierdzić, że wielość ofert finansowania nieruchomości i stopień ich komplikacji uniemożliwia Klientowi niezwiązanemu z branżą finansową dokonanie świadomego i kompetentnego wyboru najlepszej dla siebie oferty kredytu hipotecznego. Należy wspomnieć również o dość zawiłym dla Klienta procesie wnioskowania, kompletowania niezbędnych dokumentów i uzyskiwania decyzji o przyznaniu kredytu. Nie mamy wątpliwości, że najlepszym rozwiązaniem jest kredyt z kompetentnym doradcą hipotecznym, abyście mogli Państwo podjąć decyzję świadomie i uzyskać najlepsze dostępne warunki. **Za nasze usługi nie pobieramy od Klientów żadnych dodatkowych opłat.**

Do naszej oferty dla Ciebie wybraliśmy produkty 20 banków

Jesteśmy świetnie zorientowani, które z instytucji finansowych mogą być zainteresowane Państwa wnioskiem, biorąc pod uwagę wysokość kredytu, przeznaczenie, typ zabezpieczeń, wyniki finansowe, długość okresu finansowania i inne. Wśród instytucji finansowych z nami współpracującymi znajdują się banki, banki hipoteczne. Każda z tych instytucji kieruje się innymi kryteriami przy wyborze i akceptacji projektu.

Składamy wnioski BEZPOŚREDNIO

Państwa wniosek zostanie przygotowany i złożony przez naszego doradcę a rozpatrzony bezpośrednio przez oddział lub centralę Banku.

Nasze kontakty i codzienna współpraca z Bankami

Dzięki naszym kontaktom mamy możliwości kontaktu z osobami decyzyjnymi i analitykami. Po wstępnej analizie projektu, jesteśmy w stanie w krótkim czasie odpowiedzieć, w którym banku warto złożyć wniosek i uzyskać pozytywne rozpatrzenie.

Opieka i nadzór nad procesowaniem Wniosku

Dzięki naszej organizacji, doświadczeniu i kontaktom przez cały okres analizy i podejmowania decyzji dotyczących projektów naszych klientów przez wybrane przez nas instytucje finansowe mamy możliwości monitorowania przebiegu procesu analizy Państwa wniosku, informowania klientów o aktualnym etapie rozpatrywania wniosku, wyjaśniania ewentualnych wątpliwości analityków.

Łączymy produkty w jeden specjalny pakiet dla Ciebie

Dzięki bardzo szerokiej ofercie kredytów i pożyczek jesteśmy w stanie przygotować jeden specjalny pakiet finansowania, który zaspokoi wszystkie Państwa potrzeby finansowe, czego nie jest w stanie zrobić żaden pojedynczy bank.



Zapraszamy do skorzystania z naszych usług.

Zapytaj o ofertę dla Ciebie

- formularze kontaktowe na stronie www.kompasfinansowy.pl
- kontakt telefoniczny: 600 460 640
- email: biuro@kompasfinansowy.pl

Zapraszam
Zbigniew Szczygielski
Ekspert Finansowy

The screenshot shows the homepage of Kompas Finansowy. At the top, there's a navigation bar with 'Strona Główna', 'Leasing', 'Kredyty dla Firm', 'Kredyty dla Ciebie', and 'Program Partnerski'. The main banner features a woman in a business suit pointing towards the text 'NAJLEPSZE KREDYTY I LEASING DLA FIRMY I DLA CIEBIE'. Below the banner are several service tiles: 'KREDYTY SAMOCHODOWE', 'LEASING', 'KREDYTY HIPOTECZNE', 'KREDYTY DLA FIRM', 'FAKTORING', and 'KUP-TANIEJ'. On the right side, there's a contact form titled 'ZADZWOŃ 600 460 640 lub wyslij formularz' and a 'ZAPYTAJ O OFERTĘ' section with dropdown menus for 'Leasing', 'Kredyty samochodowe', 'Kredyty dla Firm', and 'Kredyty dla Ciebie'. There's also a 'WNIOSKI ON-LINE' section and a 'FORD Z SALONU - ZOBACZ NAJLEPSZE CENY' advertisement.

Notka zawodowa:

Z wykształcenia prawnik, pracuje w finansach od 1994 roku. Autor wielu artykułów na temat leasingu i kredytów publikowanych m.in. w Bankier, Money, Puls biznesu, i innych. Prowadził również szkolenia w tym zakresie.

Od 1994 do 2002 roku pracował w instytucjach finansowych (leasing, kredyty) na stanowiskach od specjalisty do dyrektora sprzedaży.

W latach 2003-2007 pełnomocnik w kancelarii adwokackiej specjalizujący się w dochodzeniu należności i księgach wieczystych świadczący usługi dla banków i firm leasingowych.

W latach 2007-2010 dyrektor ds. leasingu i kredytu dla przedsiębiorstw w jednej z czołowych firm doradztwa finansowego.

Od 2008 roku właściciel firmy doradztwa finansowego specjalizującej się w produktach: leasing, kredyty samochodowe, kredyty hipoteczne, kredyty dla firm, faktoring. Współwłaściciel [kompas finansowy.pl](http://kompasfinansowy.pl)

The advertisement features a woman in a business suit pointing towards a silver Fiat car. The text reads 'LEASING I KREDYT SAMOCHODOWY' and includes the Kompas Finansowy logo. In the background, there are several white vans parked in a row.

