

Schemat współpracy z klientem

1. Spotkanie z doradcą na którym poruszane są następujące kwestie:
 - Omówienie ustawowych obowiązków pośrednika finansowego,
 - Podpisanie oświadczenia o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych,
 - Podpisanie oświadczenia o zgodzie na kontakt e-mail, telefon i przesłanie drogą mailową „Karty Informacyjnej”,
 - Założenie profilu klienta w aplikacji Expander Advisors Sp. z o.o. i wysłanie „Karty Informacyjnej” do klienta,
 - Omówienie ogólnych zasad współpracy – między innymi:
 - brak pobierania jakichkolwiek opłat za wykonywaną usługę,
 - liczba wniosków jakie można złożyć,
 - pomoc w gromadzeniu dokumentacji,
 - przesłanie wykazu dokumentów,
 - przesłanie aktualnych druków i zaświadczeń wykorzystywanych w procesie kredytowym.
 - Przeprowadzenie wywiadu z klientem – do tego celu wykorzystywany jest odpowiedni formularz.
 - Sprawdzenie zdolności kredytowej klienta.
 - Wygenerowanie kalkulacji zawierającej oferty wszystkich banków, które po uwzględnieniu zdolności kredytowej i specyfiki danej transakcji mogą skredytować planowane przez klienta przedsięwzięcie.
 - Poinformowanie o uprawnieniu / możliwości złożenia wniosków kredytowych do 3 banków równocześnie. Jest to uzależnione od posiadanej zdolności kredytowej i decyzji samego klienta czy wyraża taką chęć.
 - Szczegółowe omówienie wygenerowanej kalkulacji.
 - Wręczenie papierowej wersji kalkulacji lub wysłanie jej na wskazany przez klienta adres e-mail.
2. W przypadku zainteresowania dalszą współpracą zmierzającą do złożenia wniosków kredytowych.
 - Przesyłam zindywidualizowany wykaz dokumentów jakie należy zgromadzić abym mógł złożyć wnioski klienta do banków.
 - Przesyłam odpowiednie druki i zaświadczenia obowiązujące w wybranych przez klienta bankach niezbędne do przeprowadzenia transakcji kredytowej.
 - Przed podpisaniem umowy przedwstępnej / rezerwacyjnej oferuję swoją pomoc w ich sprawdzeniu / zweryfikowaniu – tak aby upewnić się, że transakcja kredytowa będzie możliwa do przeprowadzenia.
 - Dodatkowo - współpracuję z Radcą Prawnym, który może zweryfikować umowę przedwstępną / 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 zagwarantować, że koszt tej usługi powinien być preferencyjny.
 - W przypadku zainteresowania kredytem na budowę domu sporządzam odpowiedni kosztorys w którym wyszczególnione są poszczególne elementy budowy oraz ich koszt – ze wskazaniem terminu ich wykonania. Ten dokument oprócz operatu szacunkowego (wyceny) ma kluczowe znaczenie dla powodzenia całej transakcji gdyż na jego podstawie banki oceniają czy inwestycja, którą planuje przeprowadzić klient jest realna i zostanie ukończona.
 - W przypadku zainteresowania kredytem na wykończenie / remont domu lub mieszkania sporządzam odpowiedni kosztorys w którym wyszczególnione są poszczególne elementy wykończenia lub remontu oraz ich koszt – ze wskazaniem terminu ich wykonania. Ten dokument ma kluczowe znaczenie dla powodzenia całej transakcji gdyż na jego podstawie

banki oceniają czy inwestycja, którą planuje przeprowadzić klient jest realna i zostanie ukończona.

- Przed spotkaniem na którym klienci podpisują mi wnioski kredytowe i przekazują wszystkie zgromadzone dokumenty w oparciu o wysłany wcześniej wykaz proszę o wypełnienie i przesłanie do mnie na maila formularza dotyczącego danych do wniosku kredytowego. Formularz ten jest też dostępny na mojej stronie internetowej w zakładce kalkulatory i dokumenty do pobrania.
- Na spotkaniu klienci przekazują mi zgromadzone dokumenty oraz podpisują gotowe – wypełnione wnioski kredytowe do banków, które wcześniej wybrali.
- Po przekazaniu dokumentów i podpisaniu wniosków kredytowych – kompletuję, skanuję, rejestruję wnioski w odpowiednich aplikacjach i składam je do banków. Cały proces zajmuje mi nie dłużej niż 2 dni robocze.
- W trakcie weryfikacji wniosków kredytowych przez analityków utrzymuję z nimi lub koordynatorami sprzedaży banków aktywny kontakt i na bieżąco składam wyjaśnienia lub dostarczam uzupełnienia – informując klienta o postępie prac nad wnioskami i konieczności ewentualnego dostarczenia uzupełnień / wyjaśnień.
- Jeżeli jest to możliwe / jeżeli procedura banku to przewiduje – przeprowadzam proces negocjacji warunków cenowych.
- Po wyborze przez klienta oferty konkretnego banku zamawiam draft umowy i przesyłam go do klienta – informując o tym, że w razie potrzeby mogę wyjaśnić jej zapisy.
- Umawiam klienta na podpisanie umowy kredytowej w banku. Staram się towarzyszyć klientowi w procesie podpisywania umowy czuwając nad prawidłowym przebiegiem tej czynności.
- Monitoruję proces uruchomienia kredytu jednocześnie oferując swoją pomoc na tym etapie.
- Uruchomienie kredytu kończy główny etap współpracy z klientem. Staram się jednak utrzymywać z klientem stałe relacje tak aby miał poczucie, że w każdej chwili może skorzystać z mojej fachowej porady dotyczącej obsługiwanych przez niego produktów kredytowych.