

## Schemat współpracy z klientem

1. Spotkanie z doradcą na którym poruszane są następujące kwestie:
  - Omówienie ustawowych obowiązków pośrednika finansowego oraz przekazanie klientowi do podpisania:
    - oświadczenia o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych – obowiązek informacyjny – RODO,
    - karty informacyjnej – precyzującej rolę i uprawnienia pośrednika w ramach nawiązywanej współpracy,
    - oświadczenia o zgodzie na kontakt e-mail, telefon.
  - Założenie profilu i wysłanie do klienta na podany wcześniej adres e-mail, elektronicznej wersji obowiązku informacyjnego i karty informacyjnej.
  - Omówienie ogólnych zasad współpracy – między innymi:
    - brak pobierania jakichkolwiek opłat za wykonywaną usługę,
    - liczba wniosków jakie można złożyć,
    - pomoc w gromadzeniu dokumentacji,
    - przesłanie listy 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 uwzględniającej aktualną ofertę banków, zdolności kredytową klienta i specyfikę danej transakcji.
  - 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.
  - 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 zindywidualizowaną listę dokumentów, które 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 / deweloperskiej / rezerwacyjnej oferuję swoją pomoc w jej sprawdzeniu / zweryfikowaniu – tak aby upewnić się, że transakcja kredytowa będzie możliwa do przeprowadzenia.
  - 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.
  - W przypadku zainteresowania kredytem na:
    - budowę lub dokończenie budowy domu,
    - wykończenie lub remont domu, mieszkania,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.
  - 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 też dostępny na mojej stronie internetowej w zakładce - Kalkulatory i dokumenty do pobrania.

- Na spotkaniu klienci przekazują mi zgromadzone dokumenty oraz podpisują wcześniej przygotowane przeze mnie wnioski kredytowe ( do banków, które wybrali ).
- W trakcie spotkania na którym przyjmowane są dokumenty i podpisywane wnioski kredytowe – rejestruję wnioski w dostępnych aplikacjach bankowych.
- Po przekazaniu dokumentów i podpisaniu wniosków kredytowych – kompletuję, podpisuję, skanuję i składam je w imieniu klientów do banków.
- 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.
- Jeżeli jest to możliwe / jeżeli procedura banku to przewiduje – przeprowadzam proces negocjacji warunków cenowych.
- Po zakończeniu procesu weryfikacji złożonych wniosków i wyborze przez klienta oferty konkretnego banku inicjuję proces przygotowania projektu umowy kredytowej i przesyłam go do klienta.
- 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.
- 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.