

Jak przygotować się do spotkania z ekspertem finansowym?

Przed pierwszym spotkaniem często słyszę pytanie „Jakie dokumenty muszę przygotować” lub „co muszę przygotować na spotkanie, aby miało ono sens”. Faktycznie warto posiadać odpowiednie informacje i przygotować się do pierwszego spotkania, aby ekspert miał możliwość rzetelnie zweryfikować chociażby zdolność kredytową i mógł udzielić pełnej, kompletnej informacji.

Ponieważ bardzo szanuje czas moich klientów przygotowałem kilka punktów, w których opisuje jakie dane będą potrzebne na pierwszym spotkaniu:

- **Co muszę wiedzieć o kliencie?**

1. Ile osób przystępuje do kredytu
2. Ile osób jest w gospodarstwie domowym?
3. Jaki jest stan cywilny? (singiel, związek nieformalny, małżeństwo, rozwiedziony / rozwiedziona, wdowiec/wdowa)
4. Jakie są zobowiązania Klienta/ gospodarstwa domowego? (kredyty hipoteczne, kredyty gotówkowe, karty kredytowe, alimenty, inne- pay pro, Allegro, etc.)
5. Wiek kredytobiorców.
6. Na jaki okres kredytowania chcesz zaciągnąć zobowiązanie?

- **Co muszę wiedzieć o dochodach klienta?**

Jaka forma zatrudnienia (umowa o pracę, umowa zlecenie, działalność gospodarcza -forma rozliczenia KPiR, Ryczałt czy inne);

I. UMOWA O PRACĘ

1. Od kiedy pracujesz u obecnego pracodawcy?
2. Czy jest to umowa na czas nieokreślony czy określony. Jeżeli określony to do kiedy dokładnie trwa umowa.
3. W jakiej branży działa pracodawca?
4. Na jakim stanowisku pracujesz?
5. Jaka jest średnia Twojego wynagrodzenia z 3, 6 i 12 miesięcy

II. Umowa zlecenie:

1. Od kiedy pracujesz u obecnego pracodawcy?
2. Czy jest to umowa na czas nieokreślony czy określony. Jeżeli określony to do kiedy dokładnie trwa umowa.
3. W jakiej branży działa pracodawca?
4. Na jakim stanowisku pracujesz?
5. Jaka jest średnia Twojego wynagrodzenia netto z 12 miesięcy

III. Działalność gospodarcza:

Prowadząc działalność gospodarczą ważne jest, to w jaki sposób rozliczasz się z Urzędem Skarbowym (czy jest to Książka Przychodów i Rozchodów; Ryczałt; Karta podatkowa)

1. Od kiedy prowadzona jest działalność gospodarcza?
2. Czy w ostatnich 12-stu miesiącach działalność gospodarcza była zawieszana?
3. Książka Przychodów i Rozchodów / Ewidencja Przychodów za rok bieżący
4. Książka Przychodów i Rozchodów / Ewidencja Przychodów za rok poprzedni
5. PIT 36, 36L, 28 za rok poprzedzający rok ubiegły

• **Zobowiązania Klientów?**

Na zdolność kredytową oprócz dochodów mają wpływ również zobowiązania Klienta. Sprawdź przed spotkaniem, czy posiadasz zobowiązania osobiste w tym: - karty kredytowe, limity w koncie, kredyty gotówkowe, kredyty ratalne, kredyty studenckie, allegro, etc.

1. W jakim banku posiadasz powyższe zobowiązania?
2. Jakie kwoty pozostały jeszcze do spłaty?
3. Jakie płacisz miesięczne raty?