

PROJEKTOWANIE BEZPIECZNYCH STRATEGII KREDYTOWYCH

W ZMIENNYM OTOCZENIU MAKROEKONOMICZNYM KREDYT WYMAGA PODEJŚCIA SYSTEMOWEGO. EWA GABRYSIAK WYJAŚNIA, JAK KONSTRUOWAĆ STRATEGIE FINANSOWANIA ODPORNE NA RYZYKO I DOPASOWANE DO DŁUGOTERMINOWYCH CELÓW.

► EWA GABRYSIAK ekspertka kredytowa wyznaczająca najwyższe standardy w świecie finansów, dbająca o bezpieczeństwo i stabilność finansową swoich klientów.



Na co powinni dziś zwracać szczególną uwagę kredytobiorcy, funkcjonując w warunkach dużej zmienności na rynkach finansowych oraz niepewności geopolitycznej??

EWA GABRYSIAK: Na pewno ważną kwestią jest wybór rodzaju oprocentowania kredytu. W ostatnich miesiącach stopy procentowe spadły. Jeszcze w marcu Rada Polityki Pieniężnej obniżyła je do poziomu 3,75%. Myślę, że obecny trend spadkowy zostanie zatrzymany przez dynamiczne wydarzenia na arenie międzynarodowej. W tak niepewnym otoczeniu rekomenduję swoim klientom, szczególnie singlom oraz rodzinom posiadającym już inne zobowiązania finansowe, rozważenie kredytu ze stałym oprocentowaniem. Zawsze podkreślam, że taka decyzja nie zamyka klientowi drogi na przyszłość. Kredyt można refinansować, czyli przenieść do innego banku na innych, korzystniejszych warunkach.

W obliczu wysokich cen nieruchomości programy wsparcia państwa stają się dla wielu młodych osób kluczowym elementem wejścia na rynek mieszkaniowy. Z jakich instrumentów mogą oni dziś realnie korzystać?

Nadal dostępny jest program Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy, skierowany do osób, które mają zdolność kredytową, ale nie dysponują wystarczającymi środkami na wkład własny. To duża grupa młodych ludzi. Najważniejszym elementem programu jest gwarancja wkładu własnego udzielana przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Dzięki temu możliwe jest uzyskanie finansowania nawet na 100% wartości inwestycji.

Eksperci kredytowi często postrzegani są jako sprzedawcy produktów finansowych. Pani jednak wyraźnie odcina się od takiego podejścia. Jak w praktyce definiuje Pani swoją rolę w pracy z klientem?

Z pewnością nie czuję się sprzedawcą kredytów, bliżej mi do roli architekta finansowania. Moim zadaniem jest zaprojektowanie rozwiązania dopasowanego do indywidualnej sytuacji klienta oraz zbudowanie dla niego bezpiecznej przyszłości. Kładę duży nacisk na edukację klienta w całym procesie zakupu nieruchomości lub budowy domu. Tłumaczę kluczowe etapy transakcji, wyjaśniam znaczenie umowy przedwstępnej, pośredniczę w kontakcie z urzędami lub rzeczoznawcami majątkowymi. Jeśli w przyszłości w budżecie domowym pojawiają się nadwyżki, wspólnie analizujemy, czy lepszym rozwiązaniem będzie skrócenie okresu kredytowania, czy obniżenie wysokości miesięcznej raty poprzez nadpłatę zobowiązania. Nawet przy obecnych zawirowaniach rynkowych to nie kredyt stanowi problem, lecz brak przemyślanej strategii. ●

► doradca.kredytybydgoszcz.pl