Преобразуем 9 разных кредитов в 1: опыт “ЛионКредит”

Тематика: **Экономика и финансы**
Статьи и исследования

Дата публикации: 1.09.2022

Дата мероприятия / события: 26.08.2022

г. Москва

Чем больше у человека долгов, тем тяжелее ему их выплачивать. И речь не только о сумме, но и о количестве займов.

Чем больше у человека долгов, тем тяжелее ему их выплачивать. И речь не только о сумме, но и о количестве займов. Впрочем, при правильном подходе такую ситуацию можно облегчить. Даже при наличии весомых негативных обстоятельств. Свежий случай из практики компании “ЛионКредит” тому подтверждение.

И посильная ноша может быть тяжелой

У нашего клиента сложилась довольно спорная ситуация с кредитами. На момент обращения к нам у него было сразу 9 активных кредитов самого разного характера:

потребительские займы наличными, взятые на ремонт в квартире;

несколько кредитных карт;

плюс ко всему этому ипотека.

Как сказал сам мужчина, основная сложность в том, что приходится много сил и времени тратить на контроль и финансовое планирование. Поэтому хотелось бы как-то облегчить ситуацию. Но самостоятельный поиск вариантов результата не дал. Более того, клиент попробовал сам рефинансироваться – но получил отказ. А это ситуацию дополнительно осложняло. Но в целом она однозначно не выглядела безвыходной. Нужно было только подобрать к ней ключик.

Алгоритм работы

Составляем консолидированный отчет по клиенту – и получаем следующую картину плюсов и минусов:

официальная работа, зарплаты хватает на обслуживание всех займов – плюс;

отсутствие просрочек в обозримом прошлом – тоже плюс;

высокая кредитная нагрузка – минус;

свежий отказ в кредитной истории – минус.

То есть в целом заемщик надежный, но в текущей ситуации слишком перегруженный кредитами. Поэтому действовать нужно было осторожно.

Рассматриваем все возможные стратегии – и определяем, что оптимальным вариантом будет рефинансирование ипотеки с получением части суммы наличными на погашение других долгов. Предлагаем этот вариант клиенту, аргументируем плюсы, получаем согласие. Берем в проработку.

Анализируем текущие банковские предложения, соотносим с персоналиями потенциального заемщика – и формируем карту целевых условий. Получаем от клиента все необходимые документы, все тщательно

перепроверяем, находим ряд ошибок. Получаем исправленные бумаги. Направляем заявку в банк.

Итог: наш клиент рефинансирует ипотеку на 6.8 млн рублей под 9.9% годовых прежних 11.8% в среднем, закрывает все остальные кредиты и теперь платит один кредит по меньшей ставке. Задача выполнена.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/146321/