



7 CZERWONYCH FLAG

Rozpoznaj klienta z potencjałem na oddłużenie

JAK KORZYSTAĆ Z TEJ CHECKLISTY:

Przejrzyj podczas pierwszej rozmowy z klientem.
Zaznacz każdą "czerwoną flagę" która występuje.
3+ flagi = klient idealny do programu oddłużeniowego

1.

WIELOKROTNE ODMOWY

"Ile banków już Pan/Pani odwiedził/a w sprawie tego kredytu?"

2.

ZAŁEGŁOŚCI W BIK

"Czy sprawdzał/a Pan/Pani swój raport BIK? Czy były tam jakieś zaległości?"



Nawet 500 zł zaległości = automatyczna odmowa w większości banków

3.

KOMORNIK LUB EGZEKUCJA

"Czy ma Pan/Pani jakieś zobowiązania u komornika?"



Jakiegolwiek zajęcie = 99% szans na odmowę kredytu

4.

NIESTABILNE DOCHODY

"Jak długo pracuje Pan/Pani na obecnej umowie?"



Krótsza niż 6 miesięcy = większość banków odmówi

5.

WYKORZYSTANE LIMITY (>80%)

"Jak wysokie są Pana/Pani limity na kartach i ile z nich Pan/Pani korzysta?"

💡 Wykorzystanie >80% = czerwona flaga dla banku

6.

KREDYTY "NA KREDYTY"

"Na jaki cel potrzebuje Pan/Pani tego kredytu?"

💡 "Spłacić inne kredyty" = sygnał spirali zadłużenia

7.

EMOCJONALNA DESPERACJA

"Jak pilna jest ta sprawa kredytowa dla Pana/Pani?"

💡 Desperacja = zazwyczaj ukryte problemy finansowe



WYNIK CHECKLISTY:

0-2 flagi: Spróbuj znaleźć bank z łagodniejszymi kryteriami

3-4 flagi: Duża szansa na odmowę, zaproponuj program jako Plan B

5-7 flagi: Nie trać czasu! Od razu zaproponuj oddłużenie