

5 kihagyhatatlan szempont, ahhoz, hogy sikeres hitelközvetítő légy

(ingyenes e-book oktatási segédanyag)

Kedves Olvasó!

A www.hiteloktatas.com elektronikus könyvével kívánunk hasznos segítséget nyújtani azon kedves érdeklődőink számára, akik feliratkoztak klubunk hírlevelére, és akik e pálya előtt állnak, vagy akik már dolgoznak, mint közvetítők, pénzügyi tanácsadók.

A témaválogatás legfőképp a gyakorlati tudásszerzést célozza meg, így a pályaválasztás és a munka fortélyaiba is betekintést nyújt ez a kis elektronikus könyvecske, melyet több szakértő a témáról szóló anyagának, és saját többéves gyakorló pénzügyi tanácsadói tapasztalataim felhasználásával foglaltam össze.

Erre a kiadványra a Creative Commons licenzfeltételei érvényesek, azaz részleteiben vagy teljes egészében szabadon másolható, továbbadható, terjeszthető a szerző írásbeli engedélye nélkül, azonban csak a forrás (www.hiteloktatas.com) és a szerző (Kis Dániel) megjelölésével.

Kellemes olvasást kíván:

Kis Dániel hiteloktató, vezető tanácsadó

Budapest, 2009. Július 1.

*„Csillagtalan éjszak, sűrűn gomolygó felhők takarják a holdat.
A föld meghajol a sötétség súlya alatt, a homály kemény
nyomása újjáalkotja, s új idomokba önti a tájat;...új utakat vet
szerteszét, tévutakat, melyek kivezetnek a világból,...de ha
átkeltél rajtuk, többé sohasem találsz meg a visszafelé vezető
utat”...*

*(Bocsánat, csak az éjszaka, a sötét, a tudatlanság
veszélyeire akartam költőibben felhívni kedves
olvasóm figyelmét...)*

A téma nagy, a téma bő. Miről olvashatunk és milyen témákban óhajt segítséget nyújtani e kis könyv?

Mi az a bizonyos öt szempont, pont, melyet figyelembe kell(ene) vennie minden – e pályára készülő – bátor embernek?

- 0. (Bónusz): Több szempontú bevezető**
- 1. Hitelt kérnek? Miért segítsek?**
- 2. Miért jó a hitelkérőnek?**
- 3. Miért jó a Banknak?**
- 4. Miért jó nekem, a Közvetítőnek?**
- 5. Neki vágjunk, ne vágjunk?!**

Miért jó, ha hitelközvetítőnek készülök?

**Először is, tisztázzuk: Miért vagyok/leszek
hitelközvetítő/bróker/pénzügyi tanácsadó?**

-?

-Mert X is az és jól megy neki...

-Mert valaha tanultam valami számvitelszerűséget és majd azt felhasználhatom...

- Mert megszűnt a pedagógusi állásom és a nyugdíjbiztos státuszom?

- Mert nincs más gyorsan elérhető munka

- Kényszervállalkozóként fanyalodom e munkára?

vagy

- tanultam

- készültem rá

- ezt hivatásnak érzem

- embereken segítek

- nagy projektek létrehozásában vállalhatok részt

- kiváló karrierlehetőség

Miért említettem az első bekezdésben a „bátor” szót? Bizony, aki már a pályán van, itt elmosolyodik és fejét szelíden lehajtva, elfogadóan bólint...

Ő már tud valamit. Tudja, hogy nem csak kitesszük a cégtáblát, hogy mátol itt „Hiteliroda” nyílt, aztán várjuk a ránk éhes ügyfeleket...

Mert mi is a hitelközvetítés?

Keresett tanácsadás, szakértelem. Magas piaci igény van rá!

Kiváló munka. Becsületes kenyér. Segíthetsz, részt vehetsz értékteremtésben. Segítesz pénzügyi problémákat felismerni és megoldani, mint tanácsadó, segítesz életcélokat elérni, megvalósítani.

"Hogyan?"

Hát, házat építők, céges terveikhez finanszírozást keresők, fiatal házások, bajba jutott pénzt keresők segítőjeként!



De mit csinál egy, vagy „a” **hitel/pénzügyi tanácsadó?**

- Előzetes pénzügyi elemzést
- Célkitűzést tisztáz
- Felvilágosít a lehetőségekről, a termékek tulajdonságairól
- Összehasonlítás után az ügyfélnek a legjobb konstrukciót javasolja!

Javaslatot tesz, segít, intéz a következőkben:

- **a Hitel helyes igénylése** Hogyan tudja az ügyfél a legjobb hitelt megszerezni és a legkedvezőbb kamatokra szert tenni?
- **Összehasonlítja a hitelforrásokat/ajánlatokat** Milyen hiteltípusoknak van értelme az ügyfél szempontjából, és melyeknek nem? Mely konstrukciók kínálnak alacsonyabb kamatokat, THM-et és jobb szolgáltatást? Vajon csak a kamatok, a törlesztőrészek számítanak?
- **Költségcsökkentésre törekedni** Milyen lehetőségei vannak arra, hogy éljen a lehetséges támogatásokkal és kedvezményekkel és ennek köszönhetően kevesebb kamatot, költséget fizessen?
- **Jövője biztosítása** Mekkora lesz a hitelnek a törlesztőrésze és mit kell tennie ügyfelünknek, hogy kiegyenlítse a házi büdzséjében esetlegesen jelentkező hiányokat? Itt kerülnek képbe a biztosítások, garanciák, befektetéssel kombinált hitelek, stb.
- **Bérlemény vagy tulajdon?** Ingatlanra hitellehetőséget keres, finanszírozást javasol, intéz...
- **Vagyongyarapítási** megoldásokat javasol, intéz, az ügyfél pénzügyi

tervei, vágyai elérésére

Miért vesznek fel emberek hitelt?

- „Annyi jó dolog van, amire most van szükség”.
- Egy Bora-Bora-i nyárvégi út,
- Egy nagyobb, mutatósabb autó,
- Egy nagyobb átmérőjű és „digitálisabb” TV,
- A házhoz két beállásos garázs.
- Egy nyaraló a Balatonon.
- Egy a Mátrában.
- „A lányom férjhez megy”.
- „A fiam Angliában tanul...”
- Befektetném,
- Egy új ingatlant vásárolnék...
- „Nem tudom kifizetni a számláim...”
- Mert bajban van...
- Mert pénz kell (forgótőke)
- Mert vállalkozását fejleszti
- Mert gyorsan akar elérni bizonyos vagyontárgyakat, vagy szolgáltatásokat, mikre még nincs meg a pénze...
- A hitelfelvétel a pénzügyi tervezés – élettervezés eszköze is lehet...

Soroljuk még az indokokat...?

Rengeteg oka van annak, ha az ember eldönti, hogy hitel kell.

Jó, fejlesztő, előrevivő, motiváló okok, célokhoz, büszke tervekhez,

de,

lélek és sorsrontó, adósságspirálba juttató, bénító hitel is van!

Tragédiák, személyes drámák, válások ezreihez kell azonnal pénz, helyrehozni, megszüntetni, kilábalni, megszabadulni, becsületet, önbizalmat visszaállítani...

Kis pénzügyi filozófia: A meggazdagodás titka pár szóban:

Költs kevesebbet, mint amennyit keresel!

Ezt nem nagyon ismerik nálunk!

Pedig ez az Alfa és az Omega, a pénzügyi egyensúly kezdete és vége!

Lényegében az egész reklámpiar azon gondolkodik, hogy ezt az öt szót kiverje mindenkinek a fejéből:

„MOST olcsóbb!” „MOST kétszer annyit kapsz!” „MOST ingyen légkondival!” „Vedd meg MOST!”...

A FOGYASZTÓI TÁRSADALOM erre késztet, bátorít.

Incselkedik velünk a Mammon! A Mohóság, a Birtoklás, a Gyors Meggazdagodás mindig Pénzt kér és mindent ígér: Fényt, csillogást, gyönyört, kényelmet...A Bankok meg kiszolgálják ezeket az igényeket hitelfelvételre csábítás ezer trükkjével!

És az emberek, (mi is?) hajlandóak a gyors elérésre koncentrálnak gyors pénzt kérni...hitelt felvenni...

Kis pénzügyi etimológia:

A magyar ember „keresi” a pénzt...

Az angol „csinálja” („make”), a francia „nyeri”(„gagner”)... Érdekes, nem?

A magyar ember keresi a pénzt...**és nehezen találja!**

Felfogtad?

Ez a te esélyed!

Ha segítesz neki, akkor ezt ő megfizeti neked!

Segítsünk a bankoknak, vagy az ügyfeleinknek?

Kinek?

Kis hitelközvetítői ETIKA:

Mi mindig az ügyfelet képviseljük! Az ő érdekeikért szállunk harcba e mammut intézetekkel-szervezetekkel, hogy az ügyfél elérhesse álmait, hamarabb, olcsóbban és kevesebb nyúggal!

Ezt soha nem feledd! Még ha banki, vagy pénzügyi megbízásban állsz is, a te dolgod az ügyfelek mértékadó, segítő, nemes képviselése!

1. Hitelt kérnek? Miért segítsek?

Az előzőekből is érzékelhetted:

- nagy ez piac! Sok az igénylő!
- sok a lehetőség a komoly munkára
- segítesz embereken (*a tanácsadó erkölcsi jutalma*)
- komoly pénzkereset, sikerdíj, banki jutalékok, tanácsadói díjak formájában
- tanácsadási karrier
- egy jó, megbízható jelzálogügynök kulcsfontosságú a mai gyorsan változó piacon –(nagy lehetőség ez!)



2. Miért jó a hitelkérőnek?

- Rengeteg adminisztrációval jár a hitelfelvétel – nem mindenki tudja elintézni.
- Mit válasszon az ember? Ha a helyi Bank - amit (esetleg) ismer - nem ad hitelt, hova megy?

- Jelenleg Magyarországon csak bankból több mint 30 működik.
Pénzügyi termékekből jelenleg több mint 7000 féle érhető el.

Ezek döbbenetes tények, számok!

- Képtelenség egyedül áttekinteni, összehasonlítani.
- Csak besétál az ember a Bankba és a legjobbat kapja?

Távolról sem. Olyan mértékű a piaci ajánlat, hogy az ügyfél csak kapkodja a fejét és tanácsadó nélkül, majdnem bizonyosan a lehető legrosszabb konstrukciót választja.



Hogy választanak sokszor az emberek? **Érzelmi alapon:**

- „Mert valaki azt mondta, hogy ő is ott vette fel és nagyon kedvesek voltak...”, vagy:
- „Mert az ismerősöm ismer valakit a banknál, aki majd segít...” és hasonló.
- Esetleg ismer az ügyfél egy helyi Bankot, kettőt (jobb esetben)... és ha az nem ad hitelt, hova megy? Kit kérdez? Karcsit? Vagy „Rebekát, aki hallott már valakit, akinek van valakije az egyik Bankban,...aki majd elintézi...” vagy: „Csak beszéljünk Ditta néivel...”(?!)

Az ügyfél előbb-utóbb rájön, vagy már tudja, hogy:

Túlságosan is nagy a tét ahhoz, hogy mindezt a procedurát, a választást, a lebonyolítást a véletlenre, vagy a saját hozzá-nem-értésére bízza!

Na, itt van a mi esélyünk!

A keresőbb-kutatóbb típus megpróbál interneten, vagy személyes érdeklődéssel, vagy postaládába dobott prospektusok halmain tájékozódni, de vagy feladja, vagy elfogad valami tetszetősebb szövegű, grafikájú fél(re)tájékoztatót. Kamat, THM, jogi, szempontok, feltételrendszerek, kisbetűs nehezen értelmezhető – vélhetően sok csúrt-csavart szövegbe ágyazott korlátozó, megszorító - banki magyarázatok, ismeretlen szavak, terminusok: „Istenem, hogy igazodik ki ebben az ember?”

És ha – tegyük fel – ismer valakit a helyi banknál, aki segít: mi van akkor, ha annak a banknak nincs megfelelő terméke, vagy az ismerőst áthelyezték, és gyengült a kapcsolati háló??!

Nos, miért segítetek?

Mert nem fog tudni eligazodni az ügyfél ez idegen banki világban!

MI SEGÍTÜNK NEKI! Ha nem, akkor nem teljesítjük azt a feltételt,

melyet ez a munka kér!

Azért tanulsz, hogy te tudjad a feltételeket diktálni, hogy TUDJ, hogy Tekintélyed legyen.

Hogy ismerjenek, a Bankok is és az ügyfelek is!

- Kinőheted magad igazi pénzügyi tanácsadóvá, aki
- az élet minden szakaszában személyes szakértőjeként és kapcsolattartóként áll rendelkezésére az ügyfelének
- Ellenőrzi pénzügyeit és szerződéseit.
- Segítségével pénzügyi dokumentumait a pillanatnyi helyzet szerint aktualizálhatja.
- Rendszeresen ötletekkel látja el az ügyfelet a támogatások és a jobb lehetőségek, valamint egyéb aktuális, előnyös ajánlatok tekintetében.
- Az ügyfél kérdezheti őt törvényi változások, növekvő bevételek esetén vagy a lejáró szerződések kifizetésénél is a legjobb megoldásról.
- Aki mindig igyekszik tisztában lenni a pénzügyi piac aktuális körülményeivel, és szívesen segít!

Figyelem! Egy pár kínos kérdés számodra, aki hitelközvetítő óhajtasz lenni, vagy már az vagy:

Összeszeded a netről a tudást?

Melyiket?

Az ingyeneset?

Elég-e?

Módszeres is van?

Titkok?

Tippek?

Képezted, képezed magad?!

Piaci Helyzet

- A feltételek a hitelközvetítéshez nem is lehetnek jobbak, - bár ez enyhén cinikusnak hat - mint amikor a gazdaság pang, a tőzsdék esnek, a nagy cégek küszködnek, és a költségcsökkentések hatása a

beszállítók egész hadát kényszeríti térdre. Mindenki szinte természetesnek veszi, hogy:

- az elbocsátások és a munkanélküliség nő,
- a kiadások csökkennek,
- a termelés lassul,
- az árak zuhannak,
- a profitráták csökkennek,
- a munkabérek stagnálnak,
- a cégek mindenhol költségcsökkentő intézkedéseket hoznak.

És mindenhez PÉNZ kell! PÉNZ!

Honnan?

És itt kerülsz a képbe te: A HITELKÖZVETÍTŐ!

Új öltönyödben, lelkesen és óriási akarattal: segíteni akarsz, de pénzt is szeretnél keresni! Gyors pénzt! Nagyon!

Egy pillanat: Tudod-e, hogy egy „hitelprocedúra” minimum 3-4 hét?! Néha hat, akár hét hét is lehet. Projekthiteleknél hónapok telhetnek el... Számolsz ezzel? Módszeresen készülsz (készültél-e) fel e pályára, a pénzkeresetre?

Kis cél-adatbázis:

- Legfontosabb pénzügyi célok:
- Saját otthon
- Gyermek jövője
- Nyugdíjhelyzet
- Vagyonképzés

Erre mind pénz kell... Honnan?

Érveid megvannak ezekhez?

Pl. a „saját otthon” témája:

- Lakbért fizetni hosszú távon sokkal hátrányosabb, mint a saját otthon finanszírozása

- Sokan elérhetetlennek tartják ezt a célt. Pedig közelebb van, mint gondolnák. Csak idejében kell a helyes lépésekről gondoskodni!

Tudod-e milyen kifogásrendszerekkel élnek a hitelközvetítőket cserélő ügyfelek? Tudod-e, hogy hogyan ajánlj valóban nekik szóló terméket? Megnyugtatót? Megoldást?

Mert az ügyfél nem hitelközvetítőt és „terméket” keres.

Ő megoldást keres gondjára, problémájára!

Érted, tudod a különbséget? Felkészültél erre a megoldás nyújtásra?!

3.Miért jó a Banknak (mármint a hitelközvetítők jelenléte)?

3.1 A Bank nagyüzem.

3.2 Nem ő tartja el a sales és oktató/ügyfélgondozó apparátust.

Kényelmes neki a mi jelenlétünk, a rendelkezésre állásunk és ugrásunk az ügyféllel való kapcsolatban.

Egyezzünk meg: a bank üdvözli a jelenlétünk. A nehezét mi végezzük ...

4. Miért jó nekem, a Közvetítőnek?

A bevezetőben sok indoklást adtam már... (lapozz, egerezz vissza...)

4.1 JUTALÉKOT KAPOK. Nem keveset!

4.2 Pénzügyi szakértő leszek

4.3 Pénzügyi függetlenség

4.4 Személyes fejlődés

4.5 Sikeres vállalkozás

4.6 "Work smart, not hard! (Dolgozz okosan, nem nehezen!)

4.7 Otthonról is végezhetem

- 4.8 Nem feltétlenül kell iroda
- 4.9 Nem kell speciális felszerelés, munkaeszköz
- 4.10 Nők is, férfiak is végezhetik!
- 4.11 Akár részmunkaidőben is végezhető
- 4.12 Költségeidet számlázod, „leírod”
- 4.13 A www.hiteloktatas.com oldalon javasolt, ajánlott képzések, oktatások is elszámolhatóak költségként
- 4.14 A legkeresettebb terméked van a világon: PÉNZ!
- 4.15 Nem nehéz munka ☺☹☺
- 4.16 Keresett szolgáltatás. Szükség van rá!

De! Figyelem:

Ne légy csak egy ügynök! Sem a Bank előtt, sem az ügyfél előtt!

- Az ügyfél kompetenciát, elkötelezettséget, pénzügyi szakértelmet keres. Számít a képzés!
- Képezed magad? Naprakész vagy-e?

Ha igen:

- Szakértelmed látható, érezhető lesz
- Karriered könnyebb lesz, ajtók nyílnak!
- Tanácsadó, coach lehetsz, Problémamegoldó!
- Ügyfeleid boldogabbak. Segítesz nekik!
- Jutalékaid, bevételeid mutatják személyes sikeredet. Sikeres Vagy? (Jutalékod tudásodtól, tapasztalatodtól, szakértelmedtől, kapcsolataidtól függ)
- A kihívásokat bátrabban veszed.
- A nagyokkal méssz együtt..
- Önbizalmod nő, az ügyfelek is jobban biznak benned.

5. Neki vágjunk, ne vágjunk?!

Első kérdésem így hangzik:

Mit akarsz valójában?

Miért dolgozol egyáltalán? Mert muszáj ahhoz, hogy túlélhess? Mert van egy álmod, egy célod, vagy esetleg azért, mert hát ez a dolgod és kész?

Mit akarsz valójában? Mit akarsz elérni? Milyen életet akarsz élni?

Mit vagy hajlandó tenni érte, és végül...
...mi tart vissza attól, hogy ezt megtedd?

Belegondoltál már a különbségbe kudarc, közepszerűség és siker között? Nem a mi mércénk, hanem a Te mércéd szerinti kudarc, közepszerűség és siker között?

Ez nagyon fontos!

Tisztázzunk egy-két kifejezést:

„Független”
„Ügyfélcentrikus”

Mit jelent az, hogy független?

A függetlenség azt jelenti, hogy nekem nem tulajdonosom egyetlen pénzügyi intézet se, így a teljes pénzügyi választékból **VALÓBAN** azt tudom az ügyfélnek kiválasztani, ami **NEKI** a legjobb!

És az „ügyfélcentrikus”?

Az előző mondatomból idézem: „a teljes pénzügyi választékból **VALÓBAN** azt tudom az ügyfélnek kiválasztani, ami **NEKI** a legjobb”!

Ez ügyfélcentrikusság. Ez az alap! Innen indul minden!

De:

Biztos vagy benne, hogy a legjobb megoldást tudod javasolni?

- Nem kis tételekről van szó - nem ritka a több milliós forintos megtakarítás is a jó hitelkondíciók kiválasztásával!!!

5.1 Mit tudsz a piacról:

- 5.2 Mit a termékekről?
- 5.3 Mit a veszélyekről, lehetőségekről?
- 5.4 A Módszerről?
- 5.5 A kommunikációról
- 5.6 A lobbizásról
- 5.7 A jogi háttérről
- 5.8 A satöbbiről (mert sok van!)
- 5.9 Van ilyen oktatás?
- 5.10 A karrierlehetőségekről?

Tudod-e, hogy a fenti felsorolás mind külön tananyagokat, akár külön szakmákat takar? Neked ezekben mind **nagyon** járatosnak kell lenned!

Jó hír, hogy a tanácsadói szolgáltatások haszonkulcsa nagyon magas: extraprofit – ha úgy tetszik!

Persze ez csak akkor működik, ha képzett vagy, ha ismered a szakmád csínját-binját, trükkjeit, megoldáscsomagjait, ha ismered a jó pozicionálás lehetőségeit, ha jó az imázsod, ha jó a marketinged...stb. stb.mert egyébként tucatárúért/szolgáltatásért nem lehet sok pénzt kérni! Azt, csak EXKLUZÍV szolgáltatásért!!

Legjobb hír: A konkurenciád szájalmasan képzetlen!

Ne feledd! Keresd az oktatást, a jó képzést! A tapasztalatot átadó sikeres oktató(kat)!

Minden tanulással összefüggő lépésed közelebb fog vinni Téged a végcélhoz, de a lépések nem opcionálisak: ahhoz, hogy elérd a JÓ HITELKÖZVETÍTŐI, HITELES PÉNZÜGYI TANÁCSADÓI státuszt, szépen, fokozatosan minden felsorolt tudástételt, tudományt, tapasztalatot meg KELL szerezned, el kell sajátítanod!

Ha azt szeretnéd, hogy

- **többen óhajtsanak veled dolgozni, mint ahány ügyfelet ki tudsz szolgálni, hogy**
- **a korábbi ügyfeleid döntő többsége újabb és újabb megbízásokkal lásson el,**
- **hogy a neved ismert legyen a szakmában,**

- **hogy** a bankok keressenek téged és jó ajánlatokkal lássanak el...

Akkor keresd a jó oktatást, a jó segédleteket, anyagokat!

Így eléred, hogy szakmai körökben ismerjenek és tiszteljenek (akár irigyeljenek is!)

Az élet nem mindig adja meg nekünk a választási lehetőséget arra, hogy eldöntsük, akarunk-e többet tenni érte mint eddig! Akarunk- e tanulással, fejlesztéssel előbbre jutni?

Egyre többeket egyre inkább ér utol a visszacsúszás, a lassú, de biztos életszínvonal-vesztés, sőt akár a csőd, a tönkremenetel fenyegetése – ezt mindenki mondja, látja!

Meglehet, hogy Te elégedett vagy az életeddel, és ehhez szívből őszintén gratulálok is. Viszont egyre többen vannak, akik számára a biztonság csak illúzió. A munkahely elvesztése, egy az új követelményekhez hozzá nem igazított vállalkozás lassú, de biztos piacvesztése, egy új potens konkurens megjelenése, a kifáradás vagy akár egy betegség olyan válságba sodorhat, amelyből muszáj kitörned.

A mai világ csak nagyon keveseknek ad esélyt a tartós kényelemre, a passzivitásra.

A legtöbbünknek előbb vagy utóbb, de cselekednünk kell! A különbség csak abban van, hogy ha előbb cselekszünk, akkor azt a nagyobb biztonságért tehetjük, ha utóbb, akkor az életben maradásért kell harcolnunk!

Belegondoltál már ebbe? Milyen, amikor elveszíted azt, amiért már egyszer keményen megdolgoztál, amikor bár ugyanolyan fáradtnak érzed magad, mint azelőtt, egyszer csak muszáj újra felállnod és újra harcolnod?

Belegondoltál, hogy milyen az, amikor ég a ház?

Tudom, hogy ez Veled nem fog megtörténni, tudom... Ilyesmi mindig csak másokkal történik. Azért azt mégiscsak megtehetjük, hogy eljátszunk a gondolattal, hogy szembenézünk akár a legrosszabbal, ha másért nem, azért hogy felkészülhessünk" (Schlingoff Sándor).

Ha a hiba, amit elkövetsz mindössze az, hogy nem tanulsz, ha nem képzéd magad folyamatosan, röpké 10 év elég lehet arra, hogy sok, már-már behozhatatlan legyen a lemaradásod! Belegondoltál ebbe? Vagy azt mondod, még előttem az a 10 év...?

... Már-már behozhatatlan legyen a lemaradásod?...

Ehhez nem kell semmi különös, csak abba kell hagynod a tanulást.

Van ennek jelentősége? Mondd meg Te!

A felelős döntésednek részei mindezek a képek!

De ne álljunk meg itt!

Ne kövessük el a hibát, hogy az éremnek csak egyik oldalát nézzük meg.

Az előbb arra kértelek, hogy ne csak a középszerűséget, ne csak a vereséget, de a győzelmet is képzeld el.

Kérlek hát, hogy képzeld el, ahogy a mindennapjaid megtelnek olyan értékekkel, amelyekről most esetleg nem is gondolsz. **Hogy nyugalommal, mély belső tartással, igazán örömet okozó munkával, sok szabadidő mellett a családdal együtt töltött napokat élsz!**

El tudsz képzelni egy életet, ahol a nehezebb rész, a munkád is olyan feladatokkal van teli, **amiket ingyen is elvégeznél, de amelyekért annyit fizetnek, amennyiről esetleg álmodni sem mertél azelőtt,** és hogy ez a munka nem csak pillanatnyi, hanem hosszú távon maradandó eredményeket hoz? El tudod képzelni, hogy a munkád valójában egy olyan alkotás, amely szinte önmagában is megelégtető?

De ne álmodozunk, mondd. Recesszió van!

Nézzük csak:

A jelzálogipar most valóban lassabb. Nem tudod összehasonlítani a mai piacot a 2003-as vagy 2005-ös évekkkel. Az a hihetetlen hitelkihelyezés azonban abnormális volt. Azok voltak a legalacsonyabb arányok a banki történelemben, emlékszel? Az arányok még mindig történelmileg viszonylag alacsonyak. Sokminden változott és sokminden nem. Az egyik dolog, ami változott, azok az olyan pocsék kölcsönök, mint például a „subprime”, (kölcsönök a rossz hitellel rendelkező embereknek).

A hitelközvetítők közül mindegyik, aki nem tud semmi jobbat nyújtani, mint versenyezni az áron, kiesik a piacról, de új ember veszi át a helyét!

Mert pénz továbbra is elérhető lesz, csak más feltételekkel...

A piac lelassul. A gazdaság úgy tűnik, hogy további recesszió felé tart. De például az emberek még mindig akarnak saját otthont! Ez mindenképpen mindenkinek az álma, és a demográfiai tendenciák és minden jel azt mondja, hogy a lakástulajdonosok száma tovább fog növekedni!

Fogadok, hogy neked is ez az álmod, vagy már meg is valósítottad.

Ezért is egy jelzálogbróker vagy hitelközvetítői munka még mindig az egyik legjobb munka, bárhol!

- Én rendelkezem a munkaidőm fölött
- A saját főnököm vagyok
- Én választom ki azt, hogy kivel akarok dolgozni, hogy dolgozom (vagyis nem dolgozom bosszantó ügyfelekkel)
- Bárhol tudok dolgozni az országban és nem kell aggódnom amiatt, hogy nem találok munkát
- Sok pénzt szerezhetek komoly, precíz munkával
- Kialakíthatom a magam banki kapcsolatait. Sikerül értelmes, becsületes emberekkel dolgoznom.
- Sokkal kevesebb a hivatali politika és ostobaság, mert a pozícióm vagy a fizetség általam alakítottak. Nem mások határozzák meg mikor és mit kapok, milyen feltételekkel...
- Otthonról is tudok dolgozni, és a legtöbb napon ezt teszem.

Ez csak egy pár szempont. Te döntesz. Azt választod, ami neked jobb.

Én szempontokat adhatok, de azokat bőven. Tanácsokat, módszert, segédleteket, összehasonlításokat, a szakma neves bel és külföldi nagyjainak mindig megújuló tanításait...

Kérdezz sokat, elemezz ki minden lehetőséget, tanulj sokat...és Dönts!

Mikor én nekifogtam a közvetítésnek, a 2000-s évek elején, nyoma sem volt oktatásnak. A bankok termékspecifikus gyorstalpalóit jártuk ki, és örültünk, hogy annak idején a Közgázon nem lógtunk a pénzügyi órákról. Akinek nem volt előképzettsége, az hamar eltűnt a piacról, vagy mai napig tartó pereskedésekbe bonyolódott rosszul informált ügyfeleivel...

Ma is alig van képzés ehhez az „iparághoz”. Ha van, nagyon magas összegért alapokat oktat, de nem vállalkozást, nem működést mutat!

Válaszd meg jól, hol tanulsz és mit!

Ha érdekel, hogyan alakíthatod ki leghatékonyabban azokat az alapelveket a gondolkodásodban, melyek a hiteles hitelközvetítő/tanácsadó munkájához szükségesek, ha érdekel, hogyan lehetsz minden pillanatban cél- és ügyfélorientált, ügyfeleid és magad hasznára, akkor vegyél részt a [Hiteloktatás Programban!](#)

Jó tanulást, és vállalkozásodhoz, tanácsadásodhoz sok örömet, szakmai sikert kívánok!



*Hiteloktatás - Tanulmány Sorozat 1.02 verzió
'Öt kihagyhatatlan szempont ahhoz, hogy sikeres hitelközvetítő légy'*

Kis Dániel

Hiteloktató Tréner,
Hitelközvetítők, pénzügyi tanácsadók oktatója

www.hiteloktatas.com