FAZEKAS NORBERT

X-TIME

A JÖVŐGENERÁCIÓS PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS

Publio

X-TIME

avagy

A JÖVŐ GENERÁCIÓS PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS

Fazekas Norbert

TARTALOM

Miben segít neked ez a könyv?……

Hogyan váltam igazi szakemberré?……

Hogyan mentsük meg az embereket saját maguktól?……

ALAPOZÁS

Milyen a jó üzlet?……

ELSŐ FEJEZET – Az előkészítés……

Pontos karrierterv……

Az értékesítés struktúrája.....

Megkeresés.....

MÁSODIK FEJEZET - A találkozó.....

Bizalomépítés.....

Pozícionálás.....A pénzügyi elemzés.....

Célkeresés.....

HARMADIK FEJEZET – A zárás.....

Útravaló.....

MIBEN SEGÍT NEKED EZ A KÖNYV?

Nem, nem akarom félve leírni, hogy segítő szándékkal írtam ezt a könyvet. Nem szabad, hogy a segítség szó elértéktelenedjen. Mégis miféle világ az, ahol ma már nem szabad kiejteni a

másik ember támogatására irányuló kifejezést?

Van már annak vagy húsz éves is, hogy egy tréningen az előadó szabályszerűen rám ripakodott, amikor azt mertem mondani, engem valóban a segítség motivál. Akkor tudok sikeresen azonosulni azzal, amit csinálok, azaz jó üzleteket létrehozni, ha a partnerem számára valamiféle előnyt tudok kovácsolni. Ugyanakkor az említett előadó szerint a segítségnyújtás elcsépelt kifejezés lettés, mint mondta, ha a jövőben is ezt ismételgetem, akkor „elmarom" magam mellől az „ügyfeleket". Mindezt teljes átéléssel, önelégült arckifejezéssel, szinte fölényesen vágtaa képembe az ember, akiről később némi nyomozással sikerült kiderítenem, hogy soha életében nem dolgozott az értékesítésben, és a tréningeken túl még csak nem is találkozott valódi „ügyfelekkel". Ám a hangoskodásának és kommunikációs tehetségének köszönhetően mégis megetetett néhány cégvezetőt, akik megvásárolták a tréningjét. Nos, való igaz, a segítségnyújtás kifejezés lehet elcsépelt, de csakis akkor, ha nincs meg mögötted a szakmai tudás, mind technikai, mind termék oldalról. A tudás pedig nem képesség, hanem készség, azaz a jó hír, hogy ennek elsajátításához csupán két fél kell. Az egyik, aki hajlandó időt, szorgalmat és energiát bele tenni, hogy megtanulja, a másik pedig, aki megtanítja. Mégegy jó hír: mindketten itt vagyunk!

Segítek, hogy segíthess

Épp a hozzá hasonló hangoskodó nagyokosoktól hígult a pénzügyi piac, és az általuk hirdetett baromságoktól. Méghogy nem szabad a segítő szándékot kommunikálni… Szerintem csak ezt szabad. De csakis akkor, ha felkészült vagy!

Olyannyira nem lett igaza a trénernek, hogy az elmúlt évtizedekben konkrétan megszázszoroztam az „ügyfeleim” számát. Azért tettem idézőjelbe a szót, mert abszolút nem ügyfelekként, hanem EMBEREKKÉNT, CSALÁDOKKÉNT gondolok az üzleti partnereimre. És a kollégáimra, sőt a leendő pályatársaimra is. Családok, életek, vágyak, célok, nehézségek, küzdelem, öröm, bánat, ezek mind mi vagyunk, mi tanácsadók és a partereink. Egy és ugyanaz a kategória.

Igenis, azért ragadtam tollat, hogy segítsek neked, Kedves Olvasóm. Neked, aki úgy döntöttél, hogy nekivágsz a pénzügyi világnak, és Te is segíteni szeretnél az embereknek. Mert kell, hogy legyenek olyanok, akik irányt mutatnak, és profik abban, amit csinálnak. A szó szoros értelemben hiányszakmáról beszélünk, hidd el, nagy igény van a munkádra, és a jövőben ez még nagyobb szerepet fog kapni!

Emberközpontú szakmai rendszert adok át

20 éves tapasztalatra épülő, könnyen tanulható SZAKMAI rendszert kapsz a kezedbe, ami nem kíván pénzügyi befektetést, csak tanulást és gyakorlati tapasztalatot. Kövesd az utasításokat, légy következetes önmagaddal, és sikeres, boldog alkotó ember leszel, ezt garantálom neked!

Ha azt várod, hogy valaki megmondja a tuti módszert, amivel egy csapásra gazdag leszel, akkor csalódni fogsz. Ha valami gyorsan hoz sok pénzt, az felettébb gyanús, nem beszélve arról, mennyire kockázatos. A tuti módszer a szakmai tudás, a tanulás és RENDSZER! A használható EMBERKÖZPONTÚ SZAKMAI RENDSZER, ami egyelőre Magyarországon is egyedülálló!

Neked már nem kell 20 évet várnod ahhoz, hogy a megfelelő rendszert, szakmai tudást megszerezd. Épp azért írtam ezt a könyvet, hogy ezt az időt szinte fényévekkel lecsökkentsem.

Istenem, ha lett volna egy ilyen kötet, amikor elkezdtem a pályát… Mennyivel megkönnyítette volna az életem. De minden jó volt így, ahogyan megtörtént. Számtalanélménnyel és tapasztalattal lettem így gazdagabb.

Sikeres vállalkozásod lesz – kevesebb, mint 1 év alatt

Kedves Olvasóm! Garantálom, hogy nem fogsz csalódni a következő oldalakban. Utasításokat, feladatokat, letesztelt és működő logikai összefüggéseket kapsz, amelyeket, ha szorgalommal párosítasz – és valóban nyitott vagy a tanulásra –, kevesebb, mint fél év alatt sikeres vállalkozást tudhatsz magadénak. Fontos tudnod, hogy soha nem írok le semmi olyat, amit jómagam ne alkalmaztam volna! Tesztelt és működő folyamatot kapsz, amit

több mint 10.000 találkozó alatt tökéletesítettem! Ezzel az anyagi biztonságod megteremtése mellett roppant komoly társadalomépítő szerepet is vállalsz. Embereket mentesz meg, életek, sőt életpályák felépítésében veszel részt, és családok tömegeinek teszed élhetőbbé az életét! Számomra ugyanis ez jelenti a rendszert!

A pénz ugyan önmagában nem boldogít, de megfelelő mennyiségű pénz nélkül a minőségi élet esélye is romlik.

Sorvezetőt adok ahhoz, hogyan válj az ügyfeleid bizalmi pénzügyi szakemberévé

Ezt a könyvet kifejezetten azoknak szánom, akik tanácsadóként szeretnének dolgozni. IGAZI TANÁCSADÓKÉNT.

A pénzügyi piac tele van üzletkötőkkel, akik bizonyos termékeket árulnak. Lehetnek természetesen ők is sikeres, remek emberek, a termék sem feltétlenül rossz, de nagyon messze állnak a tanácsadói munkától! Egy tanácsadó alaposan ismeri a folyamatot, és tudatosan olyan megoldásokat keres, ami előreviszi az ügyfelét, és minden esetben a partnerét képviseli, lehetőleg a teljes pénzügyi közvetítői piacon. Megmutatom, hogyan válhatsz szakértővé. Ahhoz adok sorvezetőt, hogyan építsd fel magad nulláról az ügyfeleid bizalmi pénzügyi szakemberévé.

Biztos vagyok benne, hogy már egy rakás üzleti könyvet elolvastál, és mindegyik egyforma volt. Egyformán nem adta meg a konkrét lépéseket ahhoz, hogy sikeres üzletemberré válj. Én meg is mutatom, hogyan kell csinálni, és ha kellően nyitott vagy, akkor is használni fogod a kötetben leírt módszereket, ha nem veszed észre, mert a leírt aranyszabályok be fognak épülni a

tudatalattidba. A segítségemmel felépítheted vagy újraépítheted magad.

Most kezded vagy újrakezded?

A pénzügyi szektorban két opció létezik a sikerhez vezető út indulásánál. A kezdő vagy az újrakezdői státusz. Amikor totálisan új belépő érkezik a piacra, pályakeresőként, még semmit nem sejt erről a világról, csak annyit tud, hogy a jövőjét nem egy multinacionális cégnél képzeli el, mert annál többre vágyik. Ő az, aki a komfortzónájából képes kimozdulni, belőle válhat igazi tanácsadó. És abból az emberből is válhat igazi tanácsadó, aki ugyan már dolgozik valamelyik pénzügyi szektorban – biztosítás, hitelközvetítés, vagy ingatlan –, de érzi, hogy valami nem működik, és hajlandó visszamenni egészen az alapokig. Ő az újrakezdő, aki az alázatával valóban végigjárhatja a szakemberi státuszig vezető utat. Nagy bátorság és felelőtlenség egy négynapos hatósági vizsga után bármilyen közvetítői szerepet betölteni. Az elméleti és gyakorlati tudás hiánya károkat okoz a partnereidnek és hosszú távon neked is, még akkor is, ha a lehető legjobb indulattal jársz el! Előbb tanuld meg a szakmát és utána kezdj dolgozni. Ez mindenütt így működik. Elég fura lenne, ha egy négynapos autószerelői képzés után nekiállnál egy 1,9 PDTDI dízelmotor teljes generáljának. Már pedig most így működik a pénzügyi közvetítői piac egy jelentős része! Szomorú, de ez van, és ezen mielőbb változtatni kell!

Miért váltunk?

Amikor valakinek eszébe jut a váltás, három kérdést kell önmagának feltennie, amelyekre olyan őszintén szükséges válaszolnia, amennyire csak lehet.

- Elégedett-e a jelenlegi munkahelyi morállal, a vezetőséggel?
- Megtalálta-e az anyagi számítását?
- Van-e jövőképe?

Ha mindhárom kérdésre igen a válasz, akkor az ember a helyén van. Ha valamelyikre nem a válasz, vagy akár mindhárom kérdésre, akkor váltani kell.

Életem legjobb döntése volt a pénzügyi terület

Jómagam 1996-ban kezdtem a szakmát, klasszikus biztosítási ügynökként. Életem legjobb döntése volt. A „mi lett volna, ha?” – mindig egy furcsa érzelmi kérdés, ahol a fantáziánk szabadon szárnyalhat a saját kénye-kedve szerint, mert nem tudhatjuk, hogyan alakult volna az életünk, ha másképp döntünk. Néha magam is elgondolkodom, mi lett volna, ha gépész végzettséggel bekerülök egy gyár minőségbiztosítási osztályára. Vajon milyen jövőképem lett volna akkor? Biztosan nem az, ami manapság… Abban az esetben álmodni sem mertem volna arról a tengernyi tapasztalatról, tudásról, és arról a páratlan kapcsolatrendszerről, amellyel rendelkezem. És arról a megszámlálhatatlan élményről, amelyet az elmúlt két évtizedben át- és megéltem.

***

HOGYAN VÁLTAM IGAZI SZAKEMBERRÉ?

Három hétig nem aludtam a dilemma miatt

Vannak az ember életében „nagy döntések”. Az, hogy biztosítási ügynök lettem, ezek közé tartozik. Egy barátom édesapja szólt, hogy menjek a biztosítóhoz dolgozni, ha több pénzt szeretnék keresni kötetlen munkaidőben. Három hétig nem aludtam, annyit gondolkodtam, mielőtt igent mondtam. Már nagyon vágytam arra, hogy legyen egy tervezhető fix jövedelmem. Nem volt túl nagy hátszelem anyagi oldalról, így az indokoltnál korábban kellett kezdenem a nagybetűs életet, pedig szívesen tanultam volna még,még és még többet. Nos, erről a munkáról mindent lehetett mondani, csak azt nem, hogy tervezhető a jövedelem! Illetve az lett volna, ha megtanítnak rendesen! De kérdezem én, hogy taníthattak volna meg 1996-ban, ha ez még ma is gondot okoz? Ha ez rendben lenne, feleslegesen gyártanám most ezeket a sorokat! Természetesen mindenki le akart róla beszélni, azzal az indokkal, hogy ez ciki, mert akkoriban sokan azért mentek biztosítósnak (tisztelet a kivételnek), mert az élet más területén már mindenhol kudarcot vallottak. Ha nem volt munkád, segélyed, és a munkanélküli hivatal se közvetített ki sehová, akkor mentél ügynöknek. Persze, hogy a környezetem sem értette, miért ezen a területen lébecolok.

Akkoriban minden második mondata az volt a családtagjaimnak, hogy keressek „rendes” munkát.

Az első négy év valóban kínszenvedés volt. A belső oktatásokon kizárólag termékismeretet tanítottak, nem azt, hogyan kommunikáljak az ügyfelekkel.

19 éves koromtól csiszolgattam a saját eladási pszichológiámat

A kezdetekben azt a némileg téves következtetést vontam le, hogy az emberek csupán szimpátia alapján vásárolnak valakitől, nem a termék az elsődleges szempontjuk. Magam rakosgattam össze egy sajátos eladási pszichológiát, mivel a segítség, amit kaptam hozzá, meglehetősen kevésnek bizonyult.

Éreztem, hogy segíthetek az embereknek azzal, ha felébresztem bennük a vágyat, hogy igenis, legyen nekik fontos a rendszeres megtakarítás. Nem volt egyszerű dolgom, hiszen a pénzügyi kultúra közel a nullához konvergált Magyarországon.

Az ügynökök reklámszatyrokban vitték haza a banánt a svédasztalról

19 éves koromtól fogva mindig kerestem annyi pénzt a biztosítással, amiből szinten tartottam magam, de fejlődni nem tudtam. Az az időszak még nem a tudatosságról szólt. De hogyan is szólhatott volna arról, amikor semmiféle tudatos szemléletmódot nem láttam magam körül? Emlékszem az első

oktatásokra abban az időszakban, amelyek a közvetítői piac bemutatásáról szóltak. Az ügynökök reklámszatyrokban vitték haza a banánt a svédasztalról 1996-ban. Nem vicc. Mindig mindenki kanyhalt. Akkoriban erről szólt a szakma, nem a tudatosságról.

Egy tanácsadó pénzt spórol meg az ügyfelének

Mostanra kicsit tisztult a piac, de még mindig jóval nagyobb szakmaiság kellene. Azért nincs szakmai megbecsülése a pénzügyi szakembereknek idehaza, mert jutalék oldalról kell megkeresniük a fizetésüket. Még akkor is, ha pont az különböztet meg egy tanácsadót egy értékesítőtől, hogy előbbi rengeteg pénzt spórol meg az ügyfelének. Ezek után azonban legyen már természetes, hogy keres is vele, hiszen ez a világ rendje! Még Krisztus koporsóját sem őrizték ingyen!

A módszerem épp abban különleges, hogy a tanácsadó képes lesz kiaknázni az ügyfele igényét

Az első 10 évem arra ment el, hogy kitapasztaljam a szakmát. Ez nem kevés idő, de szakmai mentor híján, a saját bőrömön kellett megtanulnom mindent. Jártam ugyan képzésekre, de nagyon kevés üzenet jött át, azok is javarészt termékekkel kapcsolatos tudnivalók. Hiába mondták, hogy „gondolkodjak visszafelé, meg figyeljek az ügyfelek igényeire”, kint a frontvonalban teljesen másképp működött minden.

A 2000-es évek beköszöntével érkezett el a vízválasztó az életemben, amikor komoly kapcsolatom lett és családot terveztem. Akkor éreztem először, hogy az eddigieknél komolyabban kell vennem a munkámat ahhoz, hogy saját projektjeim legyenek. Ekkor már négy évet vesztegettem el, mert „tudattalan voltam”, és emiatt a lehetőségeim alatt volt a hatékonyságom. Elkezdtem

hitelközvetítéssel is foglalkozni, s rájöttem, nem elég, ha csak egy céggel szerződöm. Ha egy közvetítőnek csak egyetlen terméke van, az az ügyféloldalról nem túl előnyös. Épp az lesz a megoldás kulcsa, ha bővítem a portfóliót, és minél több céggel kötök megállapodást.

Rendszerben gondolkodtam, és tudatosan elkezdtem figyelni azt, hogy ki miben hiteles.

A siker képletét kutattam

A siker képlete érdekelt, ezért minden létező értékesítési rendszert tanulmányoztam. Tudni kell, hogy javarészt kétfajta értékesítési rendszer létezik a pénzügyi piacon.

- A direkt értékesítés

és

- az MLM rendszer.

Hogy képben legyek, mindkét módszert alaposan vizsgáltam. A direkt rendszer know how-ja túl kevés volt a gyakorlathoz. Roppant száraznak találtam, hiszen nem mutatta meg azokat a marketingeszközöket, amelyekkel előrébb lehetett volna jutni. Ehhez képest az MLM rendszerek úgy működtek, mint egy marketing-szakszervezet, roppant jó marketing modellel, de gyakran kevésbé jó termékekkel. Én a kettő közé pozícionáltam magam. Szakmailag hatékony, tudatos eladás technikai rendszert építettem ki, ahol nem a jutalék oldalról közelítettük az ügyfeleket. Az a hitvallásom, hogy egyetlenegy ember, család életében legalább 7-8 alkalommal szüksége lesz rám. Azaz, ha jól csinálom, VISSZA fognak jönni. Tökéletes ugyan semmi sem lehet, de egy 90% feletti, magas elégedettség már elfogadható!

Engem mindig is borzasztóan zavart ugyanis, hogy a pénzügyi szektorban az ügyfél úgy fizette ki a tanácsadót, hogy valójában azt sem tudta, mennyibe került számára a tanácsadás. És az is zavart, hogy a fizetésem attól függ, milyen terméket adok el az ügyfélnek.

Azt is meg kell említenem ugyanakkor, hogy arra még az ügyfelek sincsenek szocializálva, hogy ha KIMUTATHATÓAN megkeresel neki 10 év alatt egyszerű átrendezéssel 8 millió forintot, akkor abból számla ellenébe kifizessen neked mindössze 2-300.000Ft.-ot. Ez lenne az igazságos, így kellene működnie ennek a szektornak. Optimista ember vagyok, és szeretnék hosszú

életet élni, de nem látom esélyét annak idehaza, hogy ezt a rendszert én még megélem…. Az ügyfelek azt látják, hogy két órát dolgoztál ennyiért. Ez valóban indokolatlanul magas. Azt már nem látja senki sem, hogy mi a tényleges munka emögött, és akár évtizedek tudása mindezek alapja. Szóval, kell egy köztes út, ami mindenkinek jó, és szent meggyőződésem, hogy ez a jövő is!

Hivatástudat és célok nélkül nincs eredmény

Amíg az ember nem kezeli hivatásként a munkáját, sosem lesz belőle tudatos üzletember. Pályafutásom első hat évében én sem voltam az. A jelenlegi értékrendem szerint az volt az én „lúzer" időszakom, amit más valószínűleg a bohém fiatalság korszakának nevezne. A lúzerség nálam azt jelentette, hogy tipikus üzletkötő voltam, konkrét célok nélkül. Nem törtem össze magam, és annyi pénzem mindig volt belőle, mint egy fizetés. Néha kicsit több is.

A szemléletmódom akkor kezdett el változni, amikor az egyik cégnél megismerkedtem egy szakmai oktatóval, Tamással. Ő tanított meg a rendszerességre és a tudatos stratégiai tervezésre. Sokat köszönhetek neki, idővel nagyon jó barátok lettünk.

Tamás tanított meg a hatékony időpont egyeztetésre, meg úgy egyáltalán, az időhatékonyságra, hogy ne

vesszek el a jegyzeteim rengetegében. Ugyan korábban is sulykolták belém különböző oktatásokon a fordított módszert, hogy először az ügyféligény megállapításával kezdjem a munkát, de korábban azt sem értettem, miről beszélnek. Ekkor, 2002-ben kezdtem igazán tudatosan figyelni az ügyfeleimre, és ettől a ponttól váltam igazi tanácsadóvá.

Hosszú távon csak az ügyfél hozhat új ügyfelet

Felfogtam, hogy hosszú távon csak az ügyfél hozhat új ügyfelet, illetve maga a sikeres ügylet. Nem nekem kell megmondanom, hogy a partnernek mire van szüksége, hanem minél több információt kell megtudnom róla ahhoz, hogy a lehető legjobb konstrukciót ajánlhassam számára.

A korábbi szakmai életemben az Aegon Magyarország volt az „anyacég", vagyis a fő vezérfonal – legalábbis a biztosítások területén –, ahol 2002-ben már kivettek a tömegből, és megbíztak egy egység vezetésével Mosonmagyaróváron. Komoly csapatot vezettem. Az Aegonosok a hitelközvetítések terén engedték, hogy más cégekkel is szerződjek, hiszen az nem jelentett konkurens piacot.

Legyél tisztában azzal, kihez fordulhatsz szakmai kérdésekben!

Egy tanácsadónak minden apróságggal képben kell lenni pénzügyi területen, vagy legalább tudnia kell, hogy kit kérdezzen meg. Olyan nincs, hogy az ügyfele kérdésére nem tud választ adni. Be kell vallani azt is, ha nem tudja, de aztán pár nap múlva határidőre jelentkeznie kell az időközben megszerzett pontos információkkal. Nekem is így fejlődött mind a jogi, mind az általános szakmai tudásom.

Bank- és biztosítás függetlenné váltam:

A partnerek elégedettségéért fontossá vált az innováció

7 évig vezettem az óvári Aegon-csapatot, de egy idő után egyre inkább azon gondolkodtam, hogy szélesítenem kell a termékpalettát. Igazság szerint nem volt komfortos egyetlen biztosítónak dolgozni. Annak ellenére, hogy nagyon szerettem az anyavállalatomat – a mai napig szeretem őket –, úgy éreztem, hogy ez kevés lesz. A partnerek elégedettségéért fontossá vált az innováció.

Ha a hitelek és az elérhető állami támogatások miatt már eleve volt egy bank független cégünk, miért ne lehetne egy biztosítás független is, ahol az ügyfél érdekeit tarthatnám szem előtt? Így, 13 esztendővel a kezdeti üzletkötői lépéseim után, megalapítottam a saját cégemet. Miután mindig lelkiismeretesen dolgoztam, az ügyfelek jelentős része ragaszkodott hozzám, így működött egy 1500 fős adatbázisom, akik tényleg csak engem kerestek. Ez annak köszönhető, hogy ha valamit csinálsz, és szorgalmas vagy benne, akármilyen rosszul is csinálod, de végül sikeres leszel. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy bármit is rosszul csináltam, de az ügyfeleim még a kezdetihibáimat is elnézték nekem, hiszen jóindulatúan, mindig az érdekeiket szem előtt tartva dolgoztam.

A biztos családi háttér nélkül nem sikerült volna…

Elkezdtem hát a céget, de a szokásos több százezres bevételekből azonnal lett egy mínusz 900 ezres költség. Először ezt az időszakot kellett túlélni.

A párom nélkül biztosan nem sikerült volna. Akkor, a nehezebb időszakokban tapasztaltam meg igazán, milyen fontos, hogy az ember mellett

legyen egy társ, aki támogatja. Nem véletlenül mondják, hogy minden sikeres férfi mögött áll egy nő, ez nálam is abszolút igaz. Végigköveti az egész életemet, annak minden hullámvölgyével és hullámhegyével. Ahogy mondani szokták, jóban-rosszban.

2000-ben ismerkedtünk meg, 3 évvel később házasodtunk össze, 1 esztendővel később pedig megszületett a lányunk Jázmin, 2010-ben aztán jött a fiunk, Ármin.

Annyit dolgoztam az elmúlt években, hogy van mit kompenzálnom a családomnak. Nem lehetek elég hálás a feleségemnek és a gyerekeimnek, amiért támogattak és kitartottak mellettem ezekben a munkával teli esztendőkben. A feleségem a nagy céljaimhoz az első apró lépéseket mindig megteszi, és ezért nagyon tisztelem őt. Most ők következnek, a következő időszakban elsősorban velük szeretnék foglalkozni úgy, hogy a cégem már önműködő. A rendszerem többször tesztelt és bizonyított. Olyan szakemberekkel vettem körül magam, akik a barátaim is, és akik ugyanolyan hittel és elánnal építik ezt a birodalmat, ahogyan eddig magam is tettem. Ők már a valódi RENDSZER szülöttjei, és mindössze fél év kellett nekik ahhoz, hogy azt elérjék, amit nekem 15 év alatt sikerült!

Kicsit elkalandoztam, de ennyi érzelmi rész talán belefér a saját könyvembe…

A tőke nélküli vállalatépítésem története

Visszatérve a cégalapítás történetéhez, igazán embert próbáló időszak volt ez. Autóból ki, autóból be, egyik ügyféltől rohantam a másikig, 150 ajánlatot

írattam alá. A kérdésem az volt, velem tartanak-e. Szerencsére volt annyi hitelem előttük, hogy velem tartottak. Közben a párom otthon számolgatta egész éjjel, hogy valóban jól jöjjön ki mindenki az átigazolásokból, és még egy kis kedvezményt is tudjunk adni a hűséges ügyfeleknek. Ez ment 3 hónapon keresztül…

Közben ott volt a másik nagy kérdés, hogy kik az igazán megbízható munkatársak, akikkel együtt lehet dolgozni? Hogyan tudsz úgy kifizetni egy normális embert, hogy közben növekedsz is a cégeddel? Miként lehet céget vezetni úgy, hogy közben üzletkötő is vagy? Nem volt egyszerű. A tipikus tőke nélküli vállalatépítésem története, ami ma már történelem. Ma már képes vagyok rá, hogy megtanítsam neked, hogy ezt hogyan tudod elkerülni. Tudom, sokszor leírtam már, de egy igazi RENDSZER fényévekkel repít előre téged, és helyez fölé az összes versenytársadnak!

Szakmaiság mindenekfelett!

Embert próbáló időszak volt, de megérte. 2009-től a legfontosabb célom az volt, hogy szakmailag a lehető legprofibb csapatot hozzam össze. Éppen ezért minden energiámat, szabadidőmet, sokszor az éjszakáimat is arra áldoztam, hogyan tudnék a direkt értékesítés és az MLM rendszer között egy olyan szinergiát létrehozni, hogy az ügyfél-orientáltság és az olcsó termék is meglegyen, a szigorú szakmaiság

mellett.

Már akkor két független cégen keresztül elértük az összes állami támogatást, a biztosítónkon keresztül az összes biztosítási portfóliót, viszont kellett hozzá egy módszer is. Ezt a módszert pedig nekem kellett kidolgoznom.

Éreztem, hogy az ügyfeleknek nem az a fontos, hogy én mit tudok, hanem az, hogy nekik mire van szükségük, és az, hogy hogyan lesz az én tudásomból számukra kézzel fogható pénzügyi előny! Éppen ezért, hozzájuk kell igazítanom a termékeimet. Ugyanakkor, ha független tanácsadóként minden terméket elérek, átlátva az ügyfelek igényeit, mindenképp spórolni fogok számukra.