

ШКОЛА КРЕДИТНЫХ СОВЕТНИКОВ ДМИТРИЯ МАЗАНОВА



«5 Уроков Как Стать Кредитным Брокером Или Самый Постоянный Способ Заработка На Кредитах»

Skype: mazanovdv

E-mail: FinSovet@gmail.com

Волгоград, 2010 г.

Вступление «Идеальный Бизнес»



Приветствую Тебя, Мой Уважаемый Читатель!

Меня зовут Дмитрий Мазанов. Я – Независимый Кредитный Советник и Бизнес Тренер, Директор консалтинговой компании «Бюро Кредитных Решений» (<http://mazan.ru>)

Свой скромный труд в виде данного Пошагового Бизнес Руководства Начну с Вопросы:

Согласен ли Ты с тем, что если ты будешь «работать на дядю», то о миллионах и богатстве можно забыть?

А что это значит? Это значит, что если ты будешь «пахать» на кого-то с утра до вечера, то твоим мечтам о финансовой свободе никогда не сбудутся! И это факт!

Не тешь себя иллюзией, что однажды в твою дверь постучит человек с «тарелочкой с голубой каемочкой» или «прилетит волшебник в голубом вертолете»...

Не постучит и не прилетит! Никто не сделает тебя богатым, кроме тебя самого! Спасение утопающих — дело рук самих утопающих!

Какой Же Выход?

Все Просто — Работай На Себя, Создавай Свой Бизнес!

Сейчас многие скажут: «Ну, дескать, открыл Америку...Мы и сами это знали. А где взять 100% доходную бизнес идею и начальный капитал? Да чтобы без риска...»

Ок! Давай порассуждаем.

Какой Же Бизнес Можно Открыть И На Чем Заработать?

1.Производство. Тяжело. Требуется больших финансовых и людских ресурсов. А еще это время...

2.Торговля. Здесь полегче. Но...оборотные средства все равно нужны, да и риски очень высокие...

3.Услуги. Вот этот вариант наиболее приемлем. Можно начинать реально с

нуля. Остановимся на этом пункте подробнее.

Ответь мне еще на один вопрос: Что каждый день заботит любого человека и тебя в том числе, кроме здоровья, и в чем наши сограждане мало что понимают?

Правильно! ДЕНЬГИ! Или ФИНАНСЫ!

Деньги — самый 100% ликвидный товар!

Открою тебе

НОВОСТЬ № 1.

Есть товар еще более Ликвидный и Востребованный!!!

Это – ИНФОРМАЦИЯ. А точнее – ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ!!!

Помнишь, «кто владеет информацией – владеет миром!»

НОВОСТЬ № 2.

САМЫЙ ПРОСТОЙ И РЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ТЫ МОЖЕШЬ

**НАЧАТЬ ПРЯМО СЕГОДНЯ – ЭТО БИЗНЕС ФИНАНСОВОГО
КОНСУЛЬТАНТА!**

А ЕЩЕ БЫТЬ ФИНАНСОВЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ – ЭТО ПРЕСТИЖНО В ЛЮБОЙ СТРАНЕ МИРА!

Сейчас скептики скажут: «Ну да. Но в этом нужно разбираться» И будут не правы!

НОВОСТЬ № 3.

СТАТЬ ФИНАНСОВЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ МОЖЕТ СТАТЬ КАЖДЫЙ!

ЭТО ПРОЩЕ ПАРЯНОЙ РЕПЫ!

УРОК № 1

«Кто Такой Кредитный Брокер (Консультант) И Как Он Зарабатывает?»

Кто же такой Кредитный Брокер и с чем его едят?

Все очень просто.

Кредитный Брокер (Консультант) – это специалист, владеющий СПЕЦИАЛЬНОЙ Информацией, разбирающийся во всех тонкостях кредитного рынка и являющийся экспертом по любым кредитным продуктам.

Очень часто Кредитного Брокера называют посредником между Банком и Заемщиком. В этом и состоит принципиальное различие между Брокером и Консультантом.

Брокер – это посредник по факту являющийся агентом Банка. А Консультант – это финансовый советник, выступающий агентом клиента.

Совет № 1. Вам нужно стать именно Кредитным Консультантом, тогда Вашим товаром будет являться Ваша кредитная консультация, а не кредитный продукт Банка.

Почему же заемщик сам не может обратиться в банк напрямую? Зачем ему консультант?

Я с тобой соглашусь, конечно, может. Так же как может сам себя подстричь, сам испечь хлеб и защищать себя на суде.

Все это мы теоретически и практически можем делать сами. Но, тем не менее, подстригаться мы ходим в парикмахерскую, за хлебом – в булочную, а если приплет - идем к юристу. А вот если дело касается наших «кровных», мы почему-то наивно считаем, что кроме нас самих лучше это не знает никто. В итоге – потеря денег, нервов и времени. Вспомни хотя бы компанию “МММ” или “добрый” банк “Русский Стандарт” с его грабительскими процентами!

Еще вспомни себя в магазине бытовой техники. Согласись, что если ты «чайник» в этом вопросе, то продавцы магазина могут легко «впарить» тебе какую-нибудь некондицию в три дорога или дополнительную «гарантию».

Внешне, например, холодильник может быть красивым и исправным, а на деле оказаться просто грудой железа, за которую ты отдал «свои кровные». Знакомая ситуация?

В связи с этим, Ты бы согласился отдать немного денег независимому Консультанту (не продавцу магазина), чтобы он помог тебе выбрать именно то, что тебе нужно в плане качества и цены?

Ты со мной Согласен, что скупой платит дважды, а то и трижды?

Теперь понятно, зачем нужен Кредитный Консультант?

Ведь кредит — это такой же «сложный» товар, как и холодильник!

Согласись, что Каждый должен заниматься своим делом!

Например, на “загнивающем западе” 90% всех кредитных сделок заключается через кредитных брокеров! А финансовый консультант, такая же востребованная профессия как личный доктор или адвокат! Так-то вот!

Кредитный Консультант, в отличие от Кредитного Брокера не привязан к конкретным Банкам и конкретному региону. Ему все равно где живет его клиент. Ему без разницы как зовут начальника Службы Безопасности Банка в который он направляет своего клиента.

Товар Консультанта — Консультация, а не Кредит!

А консультировать можно не только лично в офисе, но и по телефону или Интернету!

Поэтому Консультант может работать даже в глухой деревеньке, главное чтобы Интернет «ловил».

Фактически КОНСУЛЬТАНТ ЗАРАБАТЫВАЕТ НА ПЕРЕПРОДАЖЕ ИНФОРМАЦИИ!

Короче, воздух продает!)))

Во общем, Уважаемый Читатель, занятие это очень перспективное, интересное, а главное доходное! Не так страшен черт, как его малюют! Я тебя всему научу!

УРОК № 2.

«Ищем Клиентов»

Где Же Найти Тех, которые Нуждаются В Твоих Услугах?

Совет № 2 – КЛИЕНТЫ ВЕЗДЕ!!! У ВСЕХ людей, даже у миллионеров, есть финансовые проблемы!

Но я тебе советую искать клиентов прежде всего в Интернете!

Платный, но дешевый вариант — контекстная реклама, например в Яндексе

Бесплатный - «заточи» свою страницу в социальных сетях Одноклассниках, Фейсбуке, Профессионалах, В Контакте под свой бизнес. Наполни страницу статьями о кредитах и прочим интересным контентом на эту тему. Вступи в

несколько тематических групп и начинай активно добавлять народ в друзья. Что делает человек, когда знакомиться с другим? Правильно! Лезет на страницу, а там он узнает, что Ты — профи в кредитах! И просит у тебя совет...Дальше рассказывать?)))

Твоя основная цель на этом этапе — собрать от Клиента максимум информации и помочь ему «дельным советом».

Важно рассказать, ЧТО делать, а не КАК делать.

КАК делать ты расскажешь потом, за деньги, и то, если тебя хорошо попросят...

Принцип такой — ты даришь груши, а потом клиент покупает у тебя корзинку для них)))

Совет № 3. Работай с клиентами не только своего города, региона, страны, а со всеми физическими и юридическими лицами, независимо от их местоположения, национальности и вероисповедания.

Тебе Нужен Масштаб!!!

А вот что именно нужно советовать клиенту ты узнаешь в следующем уроке.

УРОК № 3. «Консультируем»

Помнишь фразу: «Чтобы что-то продать — нужно что-то купить»?

Так вот твоя задача сначала Добыть Информацию, далее Адаптировать ее для клиента, а потом Продать.

Где и Какую Информацию искать?

Все просто. Тебе Нужно провести МОНИТОРИНГ банков и кредитных продуктов как минимум своего региона. У тебя должен получиться список банков и кредитов, которые они выдают, а также требования к заемщикам, которые они выдвигают. Место поиска — Интернет.

Кстати, своим Партнерам я этот Мониторинг помогаю делать или даже могу сделать его за них!

А дальше дело техники.

Тебе нужно возможности и желания клиента подогнать под требования банка. И все!

Желательно таких «подгонов» сделать Три штуки (для подстраховки).

Если Тебе это удалось — Отлично! Считай, что клиент предварительно одобрен!

Ведь просто так три банка отказать не могут!!!

Осталось только озвучить условия клиенту (естественно без названия банков) и в случае согласия клиента заключить с ним Договор? Где прописать ответственность сторон и сумму твоего вознаграждения (обычно некий процент от суммы полученного кредита).

Урок № 4.

«Готовим Клиента в Банк»

Совет № 4. В банк имеет смысл направлять только «нормальных, проходных» клиентов. Если ты будешь направлять туда всех — будет куча отказов!

Поэтому тебе нужно уметь грамотно фильтровать клиентов.

Здесь тоже все просто.

1) Посмотри на клиента и его анкету, и представь, что ты одалживаешь клиенту деньги из собственного кармана. Если внутренний голос тебе подсказывает, что деньги лучше не занимать, то это не твой клиент.

2) Посмотри, какие документы клиент тебе предоставляет. Проведи их ЭКСПЕРТИЗУ на предмет подлинности (по возможности) и правильности заполнения. Как должна выглядеть справка о доходах и трудовая можно найти в Интернете. В крайнем случае, в этом вопросе я могу посодействовать.

3) Проверь кредитную историю клиента. 80% отказов в кредите как раз из-за нее родимой!

Проще всего проверить, а если возможно и скорректировать кредитную историю с моей помощью всего за 20 минут. У меня официальный договор с БКИ более 2-х лет.

Итогом всех этих мытарств должны стать 2-3 готовых пакета документов (включая заполненные банковские анкеты) и список банков, куда все это дело нужно будет отнести клиенту самому.

Хотя, можешь заполнить на сайтах этих банков он-лайн анкеты за клиента. Тогда твоему клиенту позвонят из банка и персонально его туда пригласят.

В следующем, последнем Уроке ты получишь ...Вознаграждение!

Урок № 5 «Получаем Вознаграждение»

Итак, документы в Банк сданы. Ждем...

Но лучше всего не просто пассивно ждать, а «поиграть в службу безопасности».

Прозвони по всем телефонам клиента – сотовый, домашний, рабочий, телефоны друзей и родственников и послушай, что там расскажут. Позадавай вопросы каверзные. Лучше пусть сейчас вскроются какие-то несостыковки, чем потом когда настоящая Безопасность звонить будет.

Еще можно под видом клиента периодически звонить в Банк и «мучить» кредитных экспертов на тему «Что по мне». Так Ты узнаешь, одобрили ли твоему клиенту кредит и сколько. Хотя есть и другие методы. Но о них я рассказываю в Школе Кредитных Советников.

В случае отказа во всех трех банках — не расстраивайся! Твоей вины здесь нет. Ведь 100% гарантий в том, что клиент получит кредит консультант не дает и ответственности никакой не несет!

В случае одобрения, если есть возможность, то на получение кредита можно съездить в банк вместе с клиентом.

ВАЖНО. Полученную прибыль используйте не для покупки дорогих «шмоток» и авто, а для расширения бизнеса и своего обучения. **Например, для вступления в ПО «Мобильный Союз», ISIF и создание сайта.**

Совет № 5. Расширяй Ассортимент Своих Услуг!

Кстати о Школе Кредитных Советников. Если Ты действительно надумал по серьезному заняться кредитными консультациями, то тебе нужно УЧИТЬСЯ.

И Я ТЕБЕ В ЭТОМ С РАДОСТЬЮ ПОМОГУ!!!

Я Написал Специальный Обучающий Курс «Кредитный Брокер».

В нем ты найдешь море полезной информации, а самое главное получишь возможность стать моим Партнером и открыть филиал Бюро Кредитных Решений в своем городе!



P.S. Идеальный Бизнес должен быть простым и понятным, как автомат Калашникова. Если бы Калашников не был бы изобретателем, он обязательно бы выбрал Бизнес Кредитного Консультанта!

Намек ясен?)))

Помни, что тот кто не бьет по воротам – голов не забивает!

Дмитрий МАЗАНОВ
<http://mazan.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ

Сайт

Если у тебя еще нет своего сайта, или блога то его ОБЯЗАТЕЛЬНО необходимо создать.

Вот примеры сайтов моих Партнеров:

<http://bkr-volga.ru/>

<http://partner34.ru/>

Создание Сайта
[http://order.imhoster.net/host.php?uid=13610&bid=1&pg=http a b b order c imhoster c net b reg c php](http://order.imhoster.net/host.php?uid=13610&bid=1&pg=http%20a%20b%20order%20c%20imhoster%20c%20net%20b%20reg%20c%20php)

Создание Блога <http://www.ownyourblog.com/ot/mazanov>

Потребительское общество «Мобильный союз» (МС)
<http://www.simnet.ru>

1. Заполни Заявку на вступление в МС и пришли ее мне с запросом персонального номера ID для своего региона.
2. По реквизитам МС оплаты через Сбербанк 150 руб. вступительный взнос + членский взнос за год — 12 мес*60 руб =720 руб. Итого 870 рублей.

ВАЖНО. В назначении платежа укажи: Оплата вступительного, членского и паевого взноса. И укажи номер ID. Как только деньги поступят на расч. счет МС — ты станешь официально пайщиком.

3. Напиши заявление на статус Лидер (4200 руб.) или Партер (8400 руб.) для того, чтобы получать бонусы.
4. Обязательно участвуй во всех семинарах и конференциях МС по понедельникам и средам в 19-00 по Московскому времени.

Международная Школа Финансов и Инвестиций (ISIF)

Постоянное обучение — это самое главное в нашем бизнесе!

Поэтому ВСЕ ПАРТНЕРЫ БКР должны быть студентами ISIF.

Первая Хорошая новость заключается в том, что если ты будешь активным студентом (а по другому и быть не может), то учиться в ISIF ты будешь БЕСПЛАТНО.

Вторая Хорошая новость — для тебя ISIF станет еще одним источником дохода!

1. Ознакомься с Презентацией ISIF <http://rich-edu.com/video/rus/>
2. Зарегистрируйся в ISIF <http://mazan.isifedu.com/user/create>
3. Ознакомься со всеми Бесплатными Уроками
4. В разделе «Оплата за Обучение» оплати Обучение за 1 мес. (99 у.е. + 5%) и курс «INCOM SYSTEM» (39.95 у.е. + 5%) через Voice and Pay.
5. В разделе «Мой Бизнес» изучи курс Go Gold (11 уроков)
6. Обязательно участвуй во всех семинарах и конференциях ISIF по понедельникам и средам в 20-00 по Московскому времени.

БОНУС

Как За Одну Минуту Сделать Карту Для Оплаты в Интернете

Что делать, если вам срочно нужно сделать покупку в Интернете или оплатить услугу через Интернет? Как минимум для этого нужна банковская карта одной из международных платежных систем. А что делать, если ее у вас нет?

К счастью есть простой, удобный и надежный сервис, с помощью которого **вы сможете сделать такую карту всего за 1 минуту!**



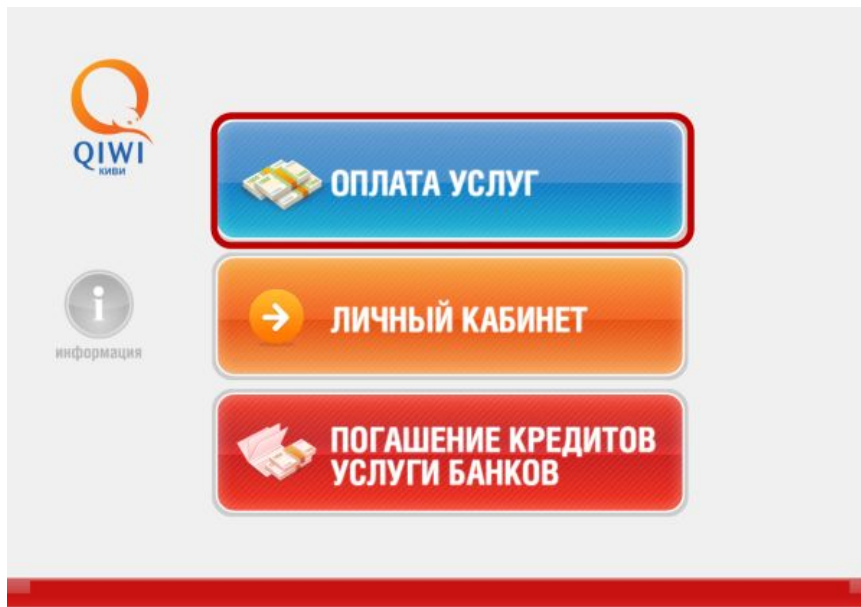
Открыть виртуальную карту Visa можно практически мгновенно через терминалы самообслуживания QIWI (Киви) или на сайте QIWI. 100 тысяч терминалов QIWI расположены во всех регионах России. Обычно они установлены в магазинах, кинотеатрах, торговых центрах и т.д.

Виртуальная карта – это полноценная карта международной платежной системы, предназначенная исключительно для расчетов в Интернете. Вы не сможете делать с этой картой покупки в магазинах и снимать наличные. Да и физически карту вы не получите. Банк пришлет вам реквизиты карты, необходимые для совершения операций.

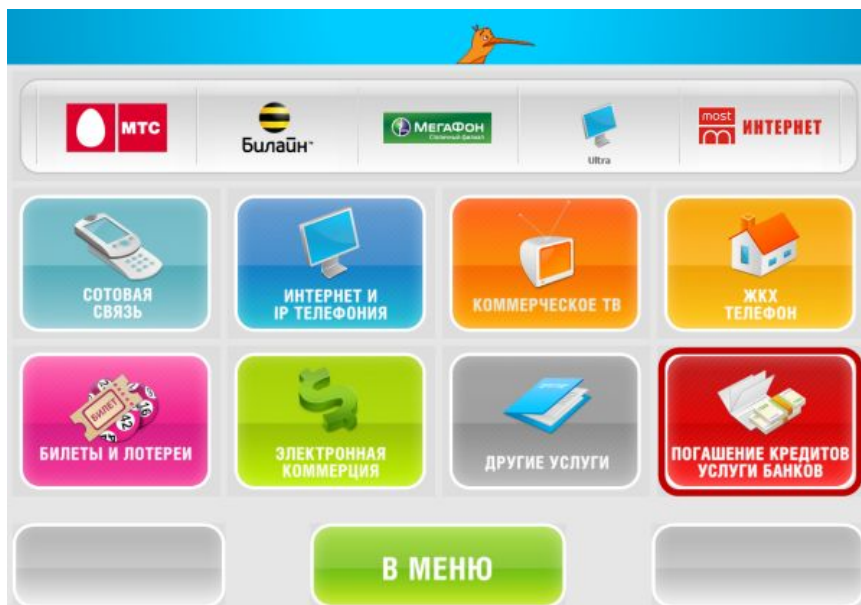
Виртуальная карта Visa будет выпущена для вас [1-м Процессинговым Банком](#).

Открываем виртуальную карту Visa через терминал QIWI

1. В главном меню терминала выберите кнопку с надписью «Оплата услуг»



2. Нажмите на кнопку «Погашение кредитов. Услуги банков»

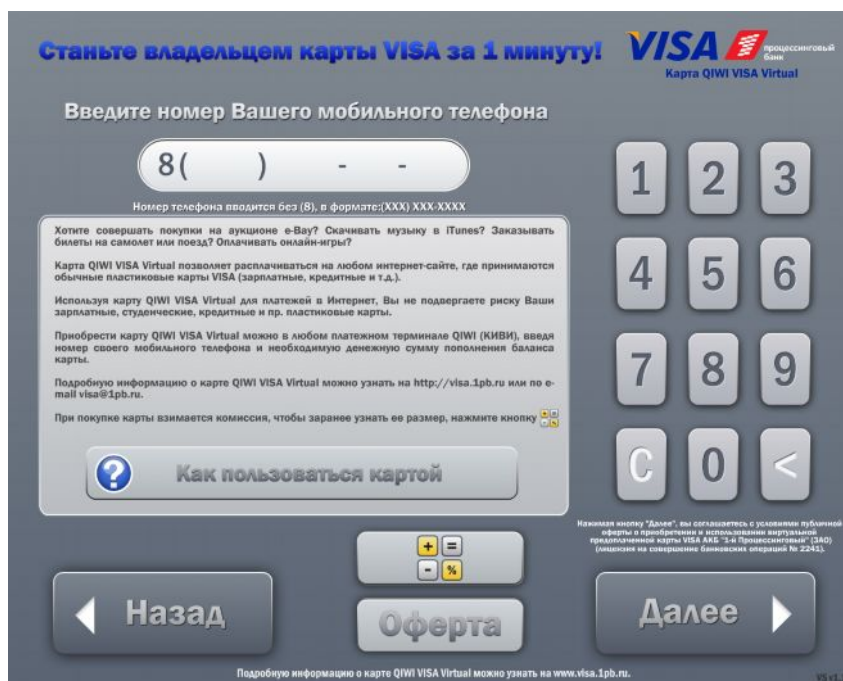


3. Нажмите на кнопку «Виртуальная предоплаченная карта Visa».

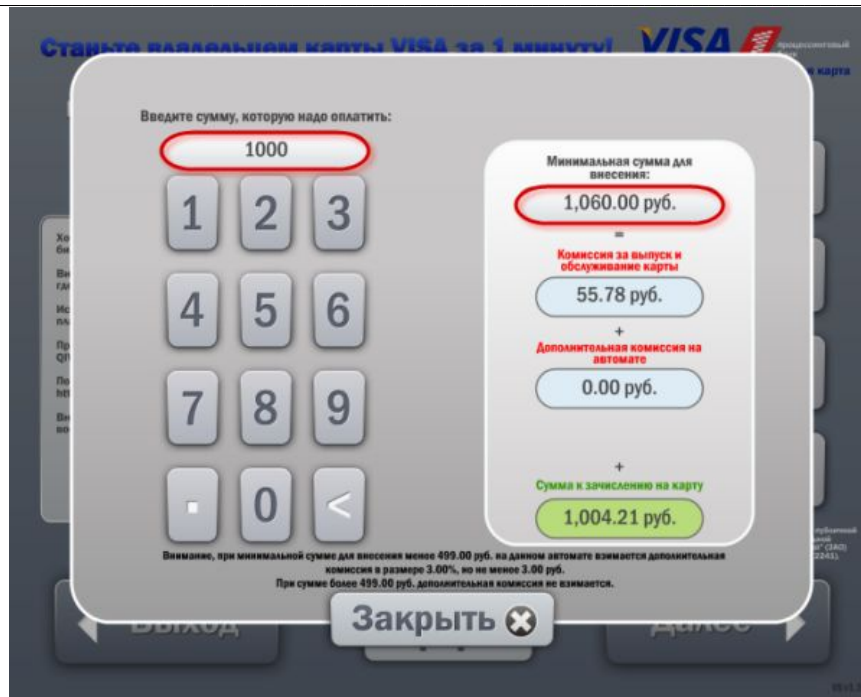


4. Введите номер Вашего мобильного телефона. **Будьте внимательны** – именно на этот номер будут высланы реквизиты вашей карты Visa.

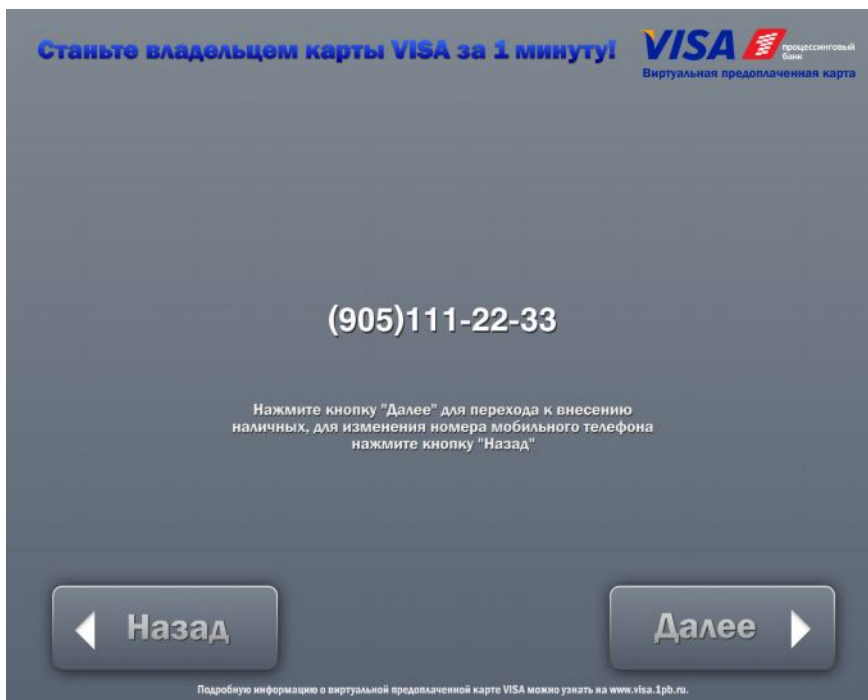
Затем Нажмите кнопку «Далее». Перед покупкой Вы можете ознакомиться с условиями оферты.



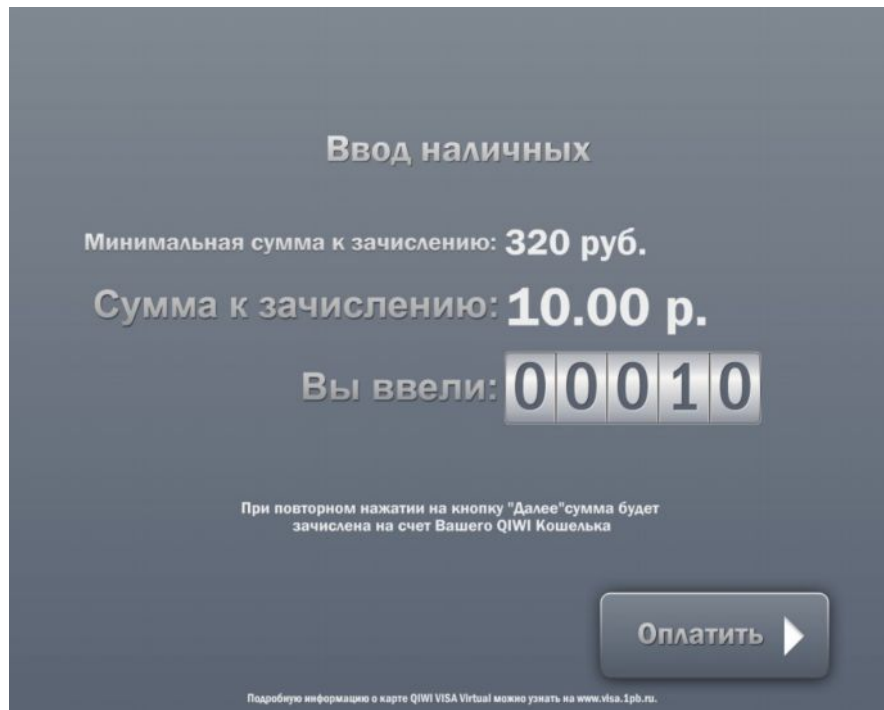
5. При необходимости воспользуйтесь калькулятором (кнопка «Калькулятор» находится над кнопкой «Оферта») для вычисления суммы денежных средств, которые Вы хотите внести на счет карты.



6. Проверьте правильность введенного номера телефона и нажмите кнопку «Далее».



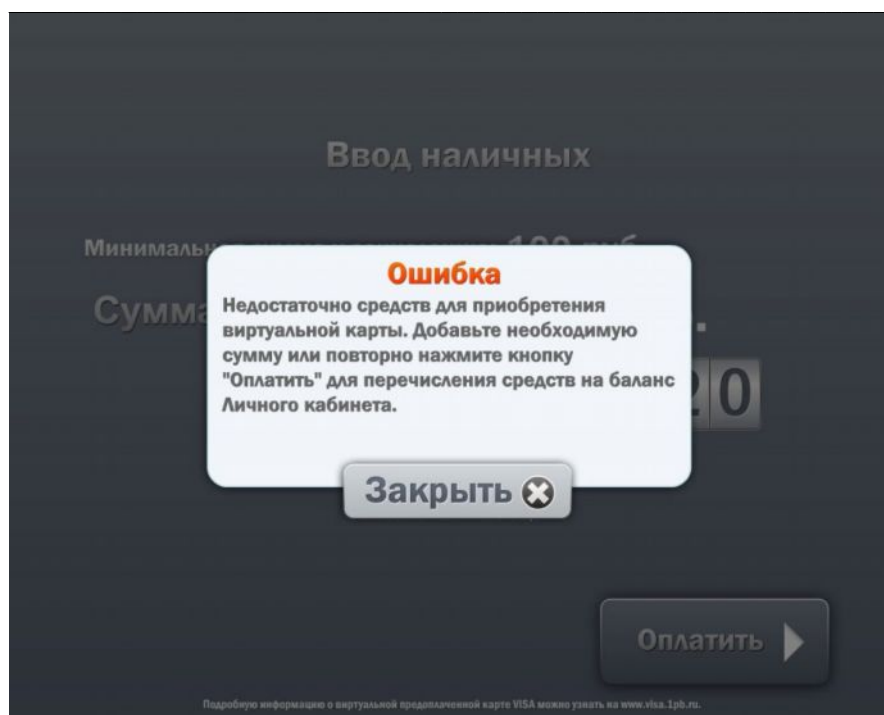
7. Внесите денежные средства. Внесенная сумма и сумма к зачислению (за вычетом комиссии) будут отображены на экране.



8. После ввода суммы полностью, нажмите кнопку «**Оплатить**».

9. На номер, указанного вами телефона, будет выслано смс-сообщение с реквизитами карты: номер карты, срок действия, код безопасности. **Никому не показывайте реквизиты своей карты, храните их в недоступном для третьих лиц месте!**

10. Если Вы ввели недостаточную сумму для приобретения карты, система выдаст предупреждающее сообщение.



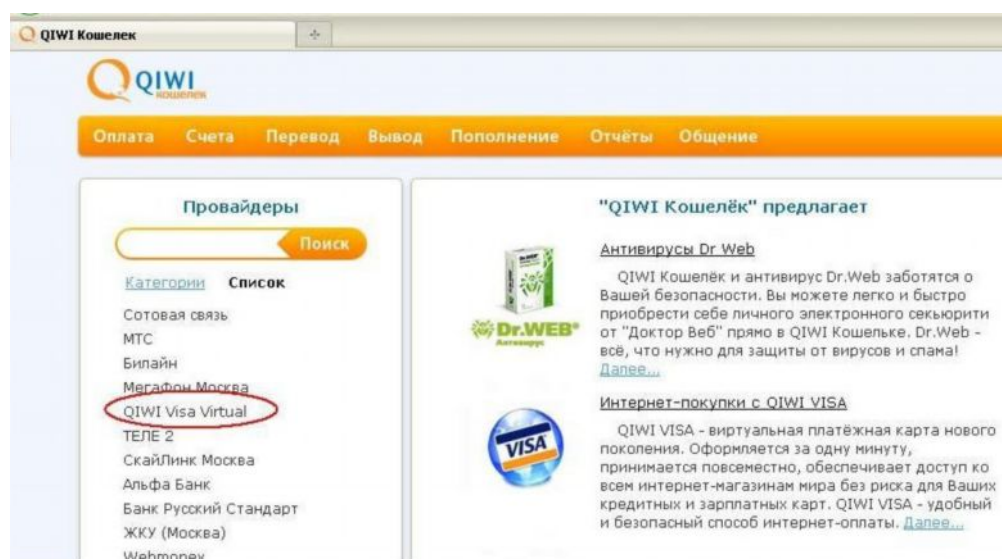
11. Добавьте необходимую сумму или, если вы не готовы это сделать, повторно нажмите на кнопку «Оплатить» для перечисления введенной суммы средств на баланс QIWI кошелька.

Открываем виртуальную карту на сайте [QIWI](http://qiwi.com)

Чтобы иметь возможность открыть карту через сайт, на ваше имя должен быть зарегистрирован QIWI кошелек и на его счету должна находиться необходимая сумма денежных средств.

Далее, все просто:

1. Зайдите на страницу [QIWI кошелька](http://qiwi.com)
2. В списке провайдеров (колонка слева) выберите **QIWI Visa Virtual**.



3. В открывшемся окне введите сумму и номер своего мобильного телефона. **Будьте внимательны** – именно на этот номер будут высланы реквизиты вашей карты Visa.

The screenshot shows a web interface for applying for a QIWI Visa Virtual card. At the top, there are navigation tabs: Оплата, Счета, Перевод, Вывод, Пополнение, Отчёты, and Общение. On the left, a sidebar titled 'Провайдеры' (Providers) lists various services, with 'QIWI Visa Virtual' highlighted. The main content area is titled 'Виртуальная Предоплаченная Карта VISA (Виза)' and includes the following information:

- Commissions: 3,63%, not less than 25,00 rub.
- Minimum payment amount: 266,00 rub.
- Maximum payment amount, including commission: 15 000,00 rub.
- Amount field: 1000 rub, 00 kopecks. Total with commission: 1 036,27 rub.
- Phone number field: (905)111-22-33.
- Commentary field: A text box for additional information.
- A blue button labeled 'Заплатить' (Pay).

4. Нажмите кнопку «**Заплатить**».

5. На номер, указанного вами телефона будет выслано смс-сообщение с реквизитами карты: номер карты, срок действия, код безопасности. **Никому не показывайте реквизиты своей карты, храните их в недоступном для третьих лиц месте!**

Как расплачиваться картой?

Расплачиваться виртуальной картой VISA можно только в сети Интернет.

1. Откройте web-сайт, на котором Вы хотите заплатить. Выберите способ оплаты «Оплатить картой VISA».
2. В поле «Владелец карты» («Cardholder Name») введите латинскими буквами Ваше имя.
3. В поле «Номер карты» («Card number») введите номер карты, указанный в SMS.
4. В поле «Срок действия» («Expiration date») введите срок действия, указанный в SMS.
5. В поле «Проверочный код» («CVV») введите код карты, указанный в SMS.
6. Нажмите на кнопку «**Оплатить**».

За что можно платить картой? Вы можете оплачивать в Интернете любые покупки и услуги, обучение, мобильный телефон, Skype, Google Adwords, Yandex Direct, покупать ж/д и авиабилеты и многое-многое другое.

Пользуясь картой ни в коем случае не показывайте и не передавайте реквизиты своей карты третьим лицам, во избежании ее мошеннического использования.

Проверка баланса карты

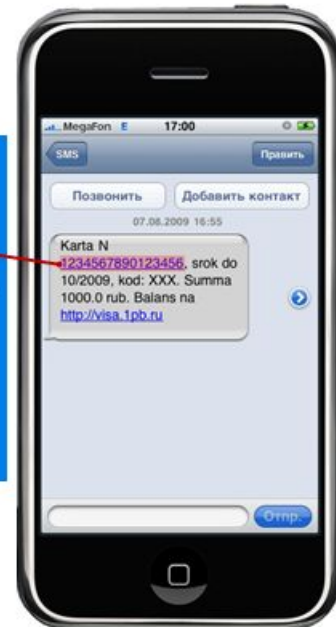
Для проверки баланса карты [перейдите по ссылке](#)

1. В поле «Номер карты» введите номер карты, указанный в SMS.
2. В поле «Номер телефона» введите номер телефона, на который были отправлены реквизиты карты.

Проверка баланса виртуальной карты

Номер карты (без пробелов)

Номер телефона (с кодом оператора без пробелов) Например, 9001234567



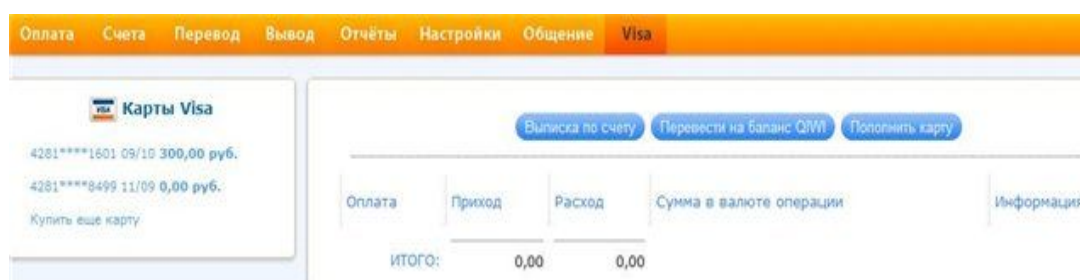
3. на кнопку «Проверить баланс».

Нажмите

Пополнение карты

Карту можно пополнять с QIWI Кошелек во время всего срока ее действия — **в течение трех месяцев** со дня покупки.

1. Пополните баланс своего QIWI Кошелька в терминалах QIWI (на сумму свыше 500 рублей — без комиссии).
2. Зайдите на сайт [QIWI Кошелек](#). Опция по пополнению доступна для карт с неистекшим сроком действия.
3. Кликните на карту, которую вы хотели бы пополнить:



4. Введите нужную вам сумму и нажмите кнопку «**Пополнить**»:

Оплата Счета Перевод Вывод Отчёты Настройки Общение Visa

Карты Visa

4281****1601 09/10 300,00 руб.
4281****8499 11/09 0,00 руб.
Купить еще карту

Выписка по счету Перевести на баланс QIWI Пополнить карту

Пополнение карты с баланса QIWI Кошелька
Внимание! Выполнение операции займет несколько минут!

Номер карты: 4281****1601

Срок до: 09/10

Баланс: 300,00 руб.

Сумма: 0 руб. 00 коп.

Комиссия: 5,26 %
Минимальная сумма платежа: 1,00 руб.
Максимальная сумма платежа: 15 000,00 руб.

Пополнить

Пользуясь картой QIWI Visa Virtual важно знать:

- Услуга доступна в терминалах QIWI, расположенных на территории Российской Федерации.
- Срок действия карты – 3 месяца с даты покупки. Срок действия карты заканчивается в последний день месяца, указанного в СМС. Через 45 дней после окончания срока действия неиспользованный остаток средств будет перечислен в QIWI Кошелек по указанному вами номеру телефона.
- Минимальная вносимая сумма 300 рублей, максимальная сумма – 15000 рублей.
- Максимальная сумма покупки по одной виртуальной карте НЕ может превышать 15000 рублей.
- При оплате на интернет-сайтах вводите ВАШИ фамилию и имя латиницей.
- Если цена товара выше, чем остаток денежных средств на карте, покупка товара невозможна.
- Одну покупку нельзя оплатить двумя картами.
- Если оплата производится в валюте, то учитывайте возможные колебания курса, т.е. сумма покупки может увеличиться/уменьшиться.
- Выдача наличных средств с использованием виртуальной карты НЕ производится.
- Не сообщайте реквизиты своей карты третьим лицам во избежание ее мошеннического использования.