

**de Reddingsboei
voor banken :
"loyaal bankieren"**



Jasmin Hajro

De Reddingsboei voor banken :

"loyaal bankieren"

De Reddingsboei voor banken :
"loyaal bankieren"

Jasmin Hajro



Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN : 978-0-244-37402-0

Omslagontwerp door Jasmin Hajro

Eerste druk 2018

In dit korte boekje ontdek je :

De bio van auteur Jasmin Hajro

&

De Reddingsboei voor banken :

"het loyale bankieren"

&

3 previewws

De bio van auteur Jasmin Hajro, even kennis maken



Hallo beste lezer, hoe gaat het ?

Bedankt voor kopen van boekje De Reddingsboei voor banken ;
"het loyale bankieren"

Mijn naam is Jasmin Hajro,
ik ben geboren op 6 juli 1985 in Bosnie.
Als vluchtelingen kwamen we naar Nederland, 21 jaar geleden.
Na school te hebben doorlopen & verscheidene banen...

Heb ik op 17 december 2012, mijn eerste onderneming opgericht:
beleggingsbedrijf Jasko.
Na een succesvol eerste jaar, heb ik helaas de onderneming moeten sluiten.
Na een korte periode van rust, ww en tijdelijk werk.
Begon ik weer als ondernemer.

Op 1 september 2015, heb ik onderneming Hajro opgericht.
Sinds het begin is de kernactiviteit, het verkopen van setjes wenskaarten, deur tot
deur. Tegenwoordig is het assortiment uitgebreid.

Met o.a. de verkoop van mijn 3 boeken : Moneymaker,
Bouw jouw fortuin & Recept voor Geluk.

De royalties van mijn boeken worden gedoneerd aan het Goede Doel :
stichting Giveth Life.

Mijn onderneming heet Hajro is tegenwoordig Hajro Groep,
en bestaat uit 20 verschillende dochterondernemingen,
die onderdeel zijn van 1 overkoepelende organisatie.

Voor meer informatie over mijn onderneming &
de genoemde stichting,
ga naar www.hajro bv.nl

de Reddingsboei voor banken : "het loyale bankieren"

U kent de nieuwsberichten wel over het verdwijnen
van banen bij de banken
door de technologie.

Als het er honderden zijn binnen 2 jaar,
hoeveel verloren banen zijn het binnen 10 jaar ?

En zijn er over 50 jaar, behalve een Ict-afdeling die in de gaten houdt
of de computers en machines hun werk wel goed doen,
nog wel bankadviseurs waarmee we menselijk contact hebben ?

Er zijn 2 negatieve ontwikkelingen in het bankwezen :

1. Banenverlies door technologie (internetbankieren)
1. 2. Als het minder gaat met de bank worden de spaarrentes verlaagd.

Dus zet uw conventie opzij
(het kost tijd en geld om een programma te ontwikkelen voor expansie en
banenbehoud)

Want....

Zijn er over 50 jaar, behalve een Ict-afdeling die in de gaten houdt
of de computers en machines hun werk wel goed doen bij uw bank,
nog wel bankadviseurs waarmee uw klanten menselijk contact hebben ???

De oplossing : "het loyale bankieren"

Waarom zou u loyaal gaan bankieren ?

Voor degenen met leidinggevende functies is het antwoord :
om meer winst.

Voor de werknemers is het antwoord :
om door te kunnen werken bij de bank tot aan het pensioen.

Waarom wordt Loyaal Bankieren een succes ?

1. Iedereen wil rijk worden
2. Persoonlijk contact is onvervangbaar (bankadviseur-klant contact)
3. Wat uw werk leuk maakt, behalve geld verdienen, is het contact met de mensen.

Voorbeeld rekensommetje :

1 uur "extra werk " per maand x 1000 klanten = 1000 extra werkuren per maand voor de bank.

1 uur "extra werk" per maand x 2500 inwoners = 2500 extra werkuren per maand voor de bank.

(Inwoners zijn mensen die wonen in de plaats waar de bank is gevestigd)

2500 uur : 160 uur (fulltimer) = 16,25 fulltime banen behouden of geschapen.

1 uur "extra werk" x 5000 klanten = 5000 extra werkuren per maand voor de bank
die 5000 uren : 160 uur (fulltimer) = 32,5 fulltime banen
32,5 fulltime banen x 100 bankvestigingen = 3250 fulltime banen

Dus met 1 uur extra werk,
met 1 uur loyaal bankieren per maand ,
voor 5000 klanten,
in 100 bankvestigingen....

Behoudt u 3250 fulltimers.
Of u schept 3250 fulltime functies, dus 3250 nieuwe fulltime banen.

Als u in de aankomende 2 jaar 2000 banen moest schrappen....
Kunt u nu die 2000 mensen behouden,
Plus
er nog 1250 nieuwe mensen employeren.

Hoe komt u aan die "extra uren" ??

Door 1 uur per maand per klant "loyaal te bankieren"
komt u aan die extra werkuren
en de realisatie van het voorgaande rekenvoorbeeldje.

Hiermee de 2 negatieve ontwikkelingen in het bankwezen,
omvormend tot een proces van expansie.

Op jullie eigen onderscheidende wijze kunnen jullie dit 'proces' vormgeven.....

Dit proces, het "loyale bankieren" houdt in :
1 uurtje per maand per klant, 20 a 30 jaar interacteren,
waarin het boek, het systeem en de beschreven stapjes,
met de kant worden geleerd en gedaan.

Aangezien in die 20 a 30 jaar de behoeften van de klant zullen veranderen,
kunnen jullie er een langer dan 30 jarig traject van maken.

Paint the picture (voor de klant) :

Als u 10% van uw inkomen spaart, iedere maand, hoeveel heeft u na 10 jaar ?
Een heel jaarsalaris. (Dat wordt een leuk jaar)

Principe van het Jezelf eerst betalen, leven van 90% van het inkomen wordt
gewoonte.
Meer rust in uw hoofd, beter leven.

Er bestaat bijna geen baanzekerheid,
er bestaat wel na een bepaalde tijd (20 a 30 jaar),
zorgeloos kunnen doorleven van uw Eigen Fortuintje of fortuin,
ongeacht de arbeidsmarkt.

De inhoud van het programma : het "loyale bankieren"

In de volksmond : het Eigen Fortuintje

Luidt :

- Inkomen : zelfs iemand met bijstand kan beginnen met 5 euro per week te sparen.
- ◦ ■ Ideeën om inkomen te verhogen : bijvoorbeeld klusjes doen of een webshop starten etc
Met hulp van de gemeente en het Uvw kan iemand met een bijstand of ww uitkering, een eigen bedrijf beginnen.
- ◦ Systematisch opbouwen,
bijvoorbeeld 50 euro sparen iedere maand
50 euro in deposito iedere maand
50 euro beleggen iedere maand
50 euro op de pensioenrekening iedere maand
- Verzekeringenpakketje : zorg, overlijdensrisico, aansprakelijkheid, wa, inboedel,
en reisverzekering in een pakket, tegen voordeliger tarief.
- Klantspecifiek Financieel Plan : gemaakt door klant en bankadviseur samen.
- Aantekeningenboekje : omdat de bankadviseur iedere maand een gouden tip heeft
om in het boekje op te schrijven.
- Sparen : ook 10% van : fooi, toeslagen, cadeaugeld, 13de maand, bonus, opslag,
belastingteruggaaf, welkomstpremie etc
- CheckUp : maandelijks of per kwartaal met de bankadviseur om de tafel gaan,
om te bekijken en te bespreken of alles volgens Plan gaat.
Eventueel wijzigingen doorvoeren, aansturen van klant & belonen voor vooruitgang.
- Middels de CheckUp is de bankadviseur ook accountabilitypartner van de klant,
en verhoogt de kans op het bereiken van de doelen.
- Rewarden vooruitgang : Jaarlijks een oorkonde voor de participerende klant.
Per kwartaal : verslagje afgelopen kwartaal +

klantspecifiek presentje.
Maandelijks : een stempeltje op stempelkaart,
na 1 jaar en volle stempelkaart heeft de klant een prijs
gewonnen.

- Testament opmaken : niet leuk, wel belangrijk
(Dit biedt de bank mogelijkheid tot samenwerking met een notariskantoor,
wat crosspromotie en dergelijke voordelen met zich meebrengt.)

– In het geval van een Heel Oude klant :
duidelijk maken dat dit het waardevolste cadeau is,
wat ze hun kinderen/kleinkinderen kunnen geven.

– In het geval van een Heel Jonge klant : duidelijk maken dat Sparen stoer/cool is
(ieder kind wil cool zijn)
Inclusief een jongerenrekening en bankeigen

welkostgeschenk.

- Spelenderwijs : de nieuwe/jonge generatie (uw klanten van de aankomende
decennia)
dit Eigen Fortuin opbouwen programmaatje, spelenderwijs
bijbrengen.
In ieder geval simpel en zonder moeilijke woorden.

- Eerste kennismaking met "loyale bankieren" voor de kant :
Middels de beschreven paint the picture, interesse wekken en uitleg geven.

Daarna : de fundering leggen; door de benodigde rekeningen te openen
en de starterskit te overhandigen. Uiteraard een afspraak maken voor de
volgende maand.

Starterskit "Eigen Fortuintje" of starterskit "Bouw jouw fortuin" bevat :

- boek Bouw Jouw Fortuin, geschreven door Jasmin Hajro
- aantekeningenboekje en pen met banklogo erop
-
-

De starterskit en inhoud van het programmatje/proces kan eventueel verder door de bank uitgebreid worden.

U heeft nou De Reddingsboei voor de banken gelezen oftewel het "Loyale Bankieren"

De oplossing voor uw bank.

Veel succes.

Om aan de hand van het beschreven systeem
en stapjes in het boek Hoe je met simpele stapjes jouw eigen fortuintje opbouwt
(1e editie)
danwel boek Bouw jouw Fortuin (3e editie)
een passend programma voor uw bank te ontwikkelen,
waarmee u vele banen behoudt en nieuwe schept.....

Moet u een licentie kopen, bij auteur Jasmin Hajro.

Voor contact ga naar www.hajrobv.nl

of email naar j.hajro@hotmail.com

Preview Bouw Jouw Fortuin

het Betaal jezelf eerst principe

Het betaal jezelf eerst principe.

Het betekent dat wanneer je jouw geld ontvangt,
je eerst jezelf betaalt door bijvoorbeeld een tiende opzij te zetten.

Om het resultaat hiervan te verduidelijken, maken we een voorbeeld berekening.

Je verdient bijvoorbeeld 3000,- euro per maand.

En je betaalt jezelf eerst, oftewel : je zet een tiende (10%) van je inkomen opzij.

Dus 300,- euro per maand.

Het jaar heeft 12 maanden, dus na 1 jaar heb je (12 x 300) = 3600,- euro.

Na 1 jaar heb je een heel maand salaris opzij gezet.

Als je iedere maand een tiende opzij zet, hoeveel heb je dan na 10 jaar ?

(3600 x 10) = 36000,- euro.

Dus na 10 jaar heb je 36000,- euro oftewel een heel jaar salaris opzij gezet.

Verderop in dit boek : Bouw jouw Fortuin,
ziet u hoe u dat bedrag dat u maandelijks opzij zet.

Harder kunt laten groeien.

Preview boek Bouw Jouw Fortuin

10 % van alles

Het is belangrijk dat wanneer je eerst jezelf betaalt,
door 10 % opzij te zetten.
Dat je 10 % van alles opzij zet.

Natuurlijk 10 % van je inkomen.
Maar ook 10 % van de fooi als je die krijgt,
ook 10 % van je toeslagen,
ook 10 % van je cadeaugeld,
ook 10 % van je 13de maand,
ook 10 % van je bonus,
ook 10 % van je loonsverhoging,
ook 10 % van je belasting teruggaaf,
ook 10 % van je welkomstpremie.

Vanuit welke hoek of van wie dan ook je geld ontvangt,
het eerste wat je doet is jezelf eerst betalen.
Door een tiende ervan opzij te zetten.

Einde preview
Voor meer informatie over dit boek , ga naar onze verbeterde website :
www.hajrobov.nl

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 3.

de bijbel voor ondernemers, geschreven door een ondernemer.

Dus jouw dagelijkse kost.

Nee, het gaat niet over GOD.

Er staat, geschreven door een ondernemer.....

**JIJ LEEST ALLEEN MAAR BOEKEN DIE GESCHREVEN ZIJN DOOR
MENSEN DIE EEN EIGEN BEDRIJF HEBBEN !! Begrijp je dat ?**

Zo voorkom je dat je geest voedt met BULLSHIT.

En dat je BULLSHIT gaat modelleren.

Dus bespaar je jezelf tijd en geld.

Ok, dan even over die Ondernemersbijbel.

Het heet No Excuses, the Power of self discipline

En is geschreven door Brian Tracy

En ja die heeft een eigen bedrijf.

Anders stond zijn naam hier Niet.

Het komt toch op zelf discipline neer.

En zelf discipline maakt dat jij je heel erg Goed voelt over jezelf.

Als je gaat sporten bijvoorbeeld, terwijl de meeste mensen tv aan het kijken zijn.

Als je op zaterdag werkt, terwijl de meeste mensen weekend houden.

Als je op zondag een stap zet richting het bereiken van je doelen.
Bovenstaande 3 voorbeelden, vereisen zelf discipline van jou.

Maar over 1, 3, 5 jaar waar sta jij dan ?
En waar de meeste mensen ?

Wel's een dag gewerkt met pijn omdat je tanden afgebroken waren ?
Wel's gewerkt met 2 uurtjes slaap, de nacht ervoor ?
Wel's gewerkt zonder te hebben geslapen, de nacht ervoor ?
Het was vast makkelijker om toen, tv te gaan kijken.....

Maar dan zou ik nou voor jou een Bullshitter zijn, en niet iemand die je respecteert.

Oh jah, koop de ondernemersbijbel. NU.

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 2.

Twee dingen waar je dagelijks je tijd aan MOET besteden
Welke 2 zijn dat ?

Tv kijken en op Facebook zitten ?

Zonder BULLSHIT, dus :

SALES & DIRECT MARKETING

Als je iets verkoopt (sales), dan komt er winst binnen.

Als je goed wordt in (direct marketing), dan komt er winst binnen.

Met marketing bespaar je jezelf tijd tijdens het verkopen.
Je hoeft tijdens je presentatie niet uit te leggen wie je bent en wat je onderneming doet.

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan sales ?

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan Direct Marketing ?

WAT GEBEURT ER ALS JE ALLEEN MAAR JE TIJD BESTEEDT AAN SALES
& DIRECT MARKETING ??

Heb je dan meer winst en dus meer geld ?

Einde previeww

Voor meer info over dit boek van mij, ga naar www.hajrobv.nl

Kleine introductie met oprichting Hajro

Hajro zet zich in voor de mensen in provincie Gelderland,
door mensen aan het werk te houden,
door te doneren aan Goede Doelen,
en door jou te helpen om rijker te leven.

Tegenwoordig is Hajro een dochteronderneming van Hajro Groep.

De Hajro Groep bestaat uit 20 verschillende ondernemingen,
die allemaal deel uit maken van 1 overkoepelende organisatie.

We hebben nou verschillende producten & diensten,
en we steunen meer dan 40 Goede Doelen.

Bezoek ons op www.hajrobv.nl
en ontdek wat we nog meer voor jou kunnen betekenen.

Hopelijk word je een lovende klant van ons.

Ik wens je in ieder geval
veel voorspoed, geluk & succes.

Met vriendelijke groeten,



Jasmin Hajro



Hajro
Ottawastraat 19
7007 BC
Doetinchem,
the Netherlands
KvK : 65686306



www.hajrobv.nl
amazon.com/author/jasminhajro

