

从事一份职业，首先想的是这份职业能给他人和社会创造什么价值，似乎成了我选择一份职业的习惯思维。因为如果一份工作没法给他人和社会创造任何正向价值，我觉得这份工作就没有任何去从事的意义。我们处于社会大分工中的一份子，相互之间创造价值才能带动社会的不断发展，也只有创造价值，你才能获得应有的收益，从而能在这个商业社会里立足和发展。

那融资顾问能给他人创造什么价值呢？在从事这份工作中，特别是在电销的时候，经常有客户问，为什么我不找银行，而要找你们做贷款呢？我想很多的同行也会遇到很多这样思考的客户，这算是大多数人的正常思维，因为找银行贷款不用付手续费，而找融资顾问就需要支付额外的咨询服务费，似乎增加了贷款的成本，所以肯定是找银行做贷款，傻子才找融资顾问呢！这样来看是不是很有道理呢？乍一看，是的，确实是很有道理。只是在我们这些内行人看来，事实上并非如此，也许这就是所谓的“外行看热闹，内行看门道”吧。

不同的人对一个事情之所以有不同的看法，根本在于不同的人有不同的认知。要看清事实，需要开拓我们的认知，打破认知的盲区，才能看清真正的事实。例如很多人觉得融资顾问是中介，不如直接找银行来的划算，但事实上，其实银行也是中介，贷给客户的钱并不是银行的，那是银行储户的钱。深入一点去说，就是银行也只有资金的使用权而没有资金的所有权，它只是从很多储户那里借来钱，然后再把这些钱借给需要的客户，中间赚利差。这跟二手房东把房子从房东那里租过来，然后再出租给租客其实挺类似的，只是银行在我们国家有很强的背书，大家对银行非常信赖，根本不是一般的二手房东的信誉可比的哈哈。

言归正传，还是讲讲融资顾问到底能带给借款人哪些价值吧！银行贷款很多人都比较熟悉，我就拿银行贷款来说吧，个人觉得融资顾问在这里的价值主要体现在以下四个方面：