



要成為商業貸款經紀，必須要有魄力、決心及耐性，因為跟進每宗個案，都可能要花上好幾個月時間，而且即使作出最大的努力和心機，也難以保證會得到回報，更不一定會取得成果。

不過，很多時候回報不是即時的，榮獲加國業績最佳的頭十大商業貸款經紀之一關綺雪表示，所下的功夫和付出的努力，最終還是有得著的，就是為自己建立了良好的信譽。該十大商業貸款經紀去年達成的交易，涉及金額合共11.6億元，按年計增加逾3.44億元。

因此，十大商業貸款經紀關綺雪告訴大家，努力是值得的。



## 加國十大商業貸款經紀

### 關綺雪 (Sally Kwan) 談成功之道

# 為顧客做足100分

### 獲獎無數 關綺雪熱心服務社群

- \* President - ETC Mortgage Inc總裁  
dba TMG The Mortgage Group - ETC Mortgage
- \* 榮獲2015年加國十大商業貸款經紀大獎
- \* 榮獲公司2014年度個人10億元Billion Dollar放貨量大獎
- \* 2013年及以前連年榮獲公司卑詩省 #1放貨量大獎
- \* 2011年榮獲公司全國 #1放貨量大獎

關綺雪從香港移民到加拿大已有廿多年，於1992年成功考取政府認可的房貸經紀牌照，在當時而言華人房貸經紀並不普遍，人數亦寥寥可數，女性作為房屋房貸經紀更為罕有，更可能是當時唯一或第一位華人女性的「獨立房貸經紀」。

關綺雪及團隊專門處理住宅、商業用地之貸款；當中也包括建築及項目發展貸款。除了提供出色而優質的第一按揭服務之外，更提供第二、第三、甚至第四按揭服務。貸款範圍遍布全國。

在過去20多年間，關綺雪一直獲獎無數，除了成為TMG全國最傑出經紀之外，連年榮獲TMG卑詩省及全國排名個人放貨量第一名大獎，更獲得從加國的主要金融機構如道明銀行、豐業銀行、First National、澳洲麥格理銀行等頒發的嘉許獎狀和獎牌。

由於在房貸行業的專業知識和豐富經驗，關綺雪多次接受主流電台訪問，又獲邀每周在暢銷北美的報紙雜誌上寫專欄，分享房貸知識。更多次被邀到商業團體和專業研討會作主講嘉賓。

關綺雪多年前已成為加拿大卑詩省房貸經紀專業協會(MBABC)會員，及加拿大認可按揭專業人員協會(CAAMP)成員。環球婦女總會(GWFCC)的前任董事及財務總監，也曾擔任加拿大華人商業發展會(CCBDA)副會長。



**問：**妳獲選為全國十大商業貸款經紀(TOP 10 COMMERCIAL BROKER)，也是唯一的華人女性獲得這項殊榮。請問妳是如何成為一位商業貸款經紀的？

**答：**遠在23年前，開始的時候我是一位住宅房地產貸款經紀。大多數貸款經紀一開始的時候也是從事住宅房地產貸款，因為這樣來得比較簡單。後來，漸漸地我的部分住宅房地產貸款客戶開始投資於商業項目，自然而然地我也開始為他們辦理商業借貸。

**問：**建立一個成功業務的秘訣是甚麼？

**答：**這全然是沒有秘密的，我認為最重要的是贏得客戶的信賴，要耐性地瞭解客戶真正的長期和短期需要，繼而朝著他們的利益，而不是為自己的短期利益出發。現在的客戶很聰明，如果你真的為他們設想，他們會欣賞你全心全意地為他們工作。當然，還需緊密地跟進以及一直把策略與進度告知當事人，讓他們瞭解整個過程和進度。

**問：**妳會給新晉商業貸款經紀甚麼建議？

**答：**首先，必需有心理準備於一或兩年內未必能拿到實際金錢報酬。比方說，從前我有一單替客戶完成的土地買賣，然後計劃起高層水泥柏文，整個過程歷時近兩年才可以放款給客戶。這期間又涉及許多額外會議時間和前期工作，這些是完全沒有報酬的，要在兩年後完成整個項目貸款，才獲得報酬。相比之下，一般住宅按揭貸款過程真的要快得多，完成貸款交易後不久就可獲得報酬。商業貸款過程可拖一年、兩年，甚至三年，而最重要的是有可能最後因為種種原因根本不能成事。

**問：**有甚麼是一個商業貸款經紀最需要做的，以增長他或她的業務？

**答：**我認為作為一個貸款經紀，我們是客戶跟銀行之間的橋樑。所以正如我提及過，瞭解客戶長期和短期的需要是不可或缺的，從而不浪費客戶和貸款人的時間。找到一個好的配對，經過時間洗禮，你就能分別與貸款機構和客戶兩者建立信任，所有其他的都會隨之而來；另一点就是要對客戶誠實。例如年前客戶在決定買一幢約幣1,000萬的多層柏文，我查閱過所有的報告後，發現物業已有相當歷史，雖然物業有理想的租金收入，但隨著時間久了，客戶就可能要花不少金錢來進行修葺和進行維修工程。客戶相當同意，而且表明很欣賞我給這個誠懇的忠告及意見。

**問：**加拿大各銀行及貸款機構，對「提早還款」之違約罰款應否統一？

**答：**市面上有不同類型的貸款機構，如聯邦政府監管和省政府監管的貸款機構，他們的資金來源及成本都各有不同。為此，劃一違約罰款可能不甚公平甚或不可行。但我絕對同意貸款機構必須維持高透明度，在按揭申請時，告知客戶如提早償還貸款，須支付的違約罰款之計算方法。貸款機構應在無需客戶詢問的情況下，自動說明及解釋提早償還貸款的違約罰款之計算方法。事實上現今沒有幾家貸款機構有為客戶提供這樣的解釋。大多數情況下，分行會跟客戶說甚至他們也不瞭解如何計算違約罰款。而客戶當然更無從稽考，試問客戶怎會滿意。銀行現時有很大自由度來訂制各自的違約罰款，令我們全國房貸經紀感到為難和無奈。