

Финансовый Советник *Express*

Сентябрь 2011

Журнал для Финансовых Советников России

Осенний марафон
финансовой гра-
мотности.....5

Советника вызы-
вали? Интервью с
Н.Смирновой.....9

Секреты работы с
целевой аудитори-
ей 50+.....16

Провайдеры фи-
нансовых продук-
тов по рекоменда-
ции ИФП.....20



Целевая аудитория 50⁺: все грани финансового совета

Издается Институтом Финансового Планирования

Главная тема

стр. **14** **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ «50 ПЛЮС»:** все грани финансового совета

РУБРИКИ:

СОДЕРЖАНИЕ:

Индустрия

В фокусе
Календарь событий
Клуб Профессионалов

Лица

Интервью
Колумнисты
История успеха

Бизнес-практика

Технологии
Финансовые продукты
Маркетинг и клиентские
отношения

Образование

Теория и методика
Учебные программы
Библиотека

стр. **5** Осенний марафон Финансовой грамотности

стр. **6** Цифры и факты

стр. **8** Окно в Европу

стр. **9** Советника вызывали?
Интервью с Натальей Смирновой

стр. **16** Секреты работы с целевой аудиторией 50+

стр. **18** Форум «Все плюсы зрелого возраста»

стр. **20** Рекомендовано ИФП: провайдеры финансовых продуктов

стр. **22** Образовательные программы ИФП

Институт Финансового Планирования первое учебное заведение в России, специализирующееся на подготовке специалистов в области личного финансового консультирования с применением современных западных методик.

Институт осуществляет подготовку специалистов по направлениям:

- «Независимый Финансовый Советник»,
- «Управление Личными Финансами»,
- «Личное Финансовое Планирование»,

а также принимает активное участие в социальных программах повышения финансовой грамотности населения.



Добрый день, уважаемые читатели!

Перед Вами первый номер уникального для России журнала, целевой аудиторией которого являются профессиональные участники рынка личных финансов: Финансовые Советники, инвестиционные консультанты, менеджеры по обслуживанию крупного частного капитала, а также все те, кому интересна сфера личного финансового консультирования.

В послекризисное время индустрия личных финансов в нашей стране достигла нового уровня своего развития. Спрос на качественные услуги в области финансового обслуживания и консультирования

становится четче, растет финансовая грамотность населения, развиваются финансовые рынки. Почти за 7 лет своей работы мы очень многому научились, попробовали разные практические форматы деятельности на розничном рынке финансовых услуг, сделали выводы и теперь готовы двигаться дальше!

Мы искренне верим, что Вы пойдете в будущее личных финансов вместе с нами. И наше регулярное издание «Финансовый Советник Express» станет для Вас надежным информационным помощником, который расскажет о главных новостях, познакомит с тенденциями рынка, даст возможность поделиться опытом и стать частью профессионального сообщества!

С уважением,
Евгения Блискавка
Директор Института Финансового Планирования



Индустрия

Осенний марафон Финансовой Грамотности

Финансовые советники в Новосибирске, Таганроге, Тюмени, Ростове-на-Дону и Чебоксарах приступили к подготовке ежегодной осенней «Недели финансовой грамотности».

Цель проекта: предоставление гражданам открытого доступа к способам повышения уровня личной финансовой грамотности через участие в семинарах и лекциях, получение индивидуальной консультационной поддерж-

ки специалистов и изучение информационно образовательных материалов.

Проект реализуется при участии Института Финансового Планирования, имеющего богатый опыт работы в области реализации инициатив, направленных на повышения финансовой грамотности населения. Информационную и организационную поддержку Советники получают у администраций городов.

Центральный Банк РФ ©

«... инициатива Института Финансового Планирования, направленная на повышение финансовой грамотности в области эффективного использования банковских карт, представляется важной и актуальной».

www.fingramota.org

Федеральная служба по финансовым рынкам РФ ©

«Деятельность Института Финансового Планирования в рамках повышения финансовой грамотности является очень важной. На сегодняшний момент вопрос доступности знаний в области финансовой сфере и умением ими воспользоваться является очень насущным и актуальным».

О событиях в сфере финансового просвещения читайте на официальном сайте Экспертной группы ФСФР РФ

О событиях «Недели финансовой грамотности» читайте на сайте www.infinplan.ru, а также в следующем номере журнала.

По вопросам организации «Недели финансовой грамотности» в вашем регионе - обращайтесь в Институт Финансового Планирования

Индустрия обслуживания физических лиц на финансовом рынке сильно меняется: повышается финансовая грамотность населения, растет количество финансовых продуктов, маркетинговые усилия финансовых компаний становятся более адресными и лаконичными, меняется поколение специалистов. Хотя в целом наш розничный финансовый рынок еще очень молод и противоречив.

Взаимодействие с клиентом – конечным потребителем финансового продукта – является одним из самых важных элементов финансовой розницы. В попытке найти компромисс между прибылью и удержанием клиента медленно, но все же меняется подход в продажах: от активного навязывания конкретного продукта до консультирования и предложения комплексного финансового решения, отражающего индивидуальную потребность клиента. Поскольку редкая финансовая компания может удовлетворить все финансовые потребности клиента в одном окне, являясь по сути поставщиком продукта, свое развитие получает индустрия финансового посредничества с темпом прироста на 30-40% в год. Сегодня в этой индустрии трудятся более 7 000 консультантов с сетевыми организациями во всех крупных городах России. Европейский опыт оперирует цифрами в 10-60% продаж всех финансовых продуктов по каналу финансовых посредников, что оказывает позитивное воздействие на качество обслуживания финансовых интересов клиентов и на экономику организации процесса работы с ними:

- 60% в Великобритании и странах Скандинавии
- 50% в странах Бенилюкса
- 35% в Италии и Германии
- 20% в Польше и Чехии
- 10% во Франции и Португалии¹

¹ По данным Европейской Ассоциации Финансовых Посредников, FESIF, 2011

В России финансовые посредники сегодня наиболее широко представлены в сегменте кредитного, и страхового брокериджа. Посредниками на пенсионном рынке и рынке коллективных инвестиций в основном выступают банки с широкими филиальными сетями, хотя известны случаи паевых супермаркетов и пенсионных брокеров. Однако моно-продуктовые брокеры также не решают задачу удовлетворения всех финансовых задач клиента в «одном окне», ориентируясь на продажу продуктов конкретных провайдеров. Комплексное финансовое решение, которое системно отразит финансовую потребность клиента в рамках его жизни, может сделать специалист, имеющий общие знания по всем финансовым продуктам и умеющий увязать их в единую модель личного финансового плана. Таким специалистом является Финансовый Советник.

Независимый Финансовый Советник – это профессиональный посредник между потребителями и провайдерами финансовых продуктов на рынке розничного финансового обслуживания, оказывающий консультационные услуги по управлению личными финансами и/или предложению финансовых продуктов компаний-партнеров.

В 2009 году Национальное Агентство Финансовых Исследований провело исследование уровня финансовой грамотности населения. Результаты показали рост доверия со стороны граждан: в ответе на вопрос «кого бы вы хотели видеть в качестве наставника в решении личных финансовых вопросов» – 25% респондентов отдали предпочтение независимым финансовым советникам, 28% – представителям государственных органов и только 8% сотрудникам коммерческих банков.

Как будет развиваться рынок личных финансов дальше, какую роль будут играть финансовые посредники, советники, консультанты и провайдеры финансовых продуктов нам покажет только будущее, которое мы формируем уже сегодня.

Финансовый Советник!

Клиентоориентированный подход к финансовому консультированию и предложению финансовых продуктов частным лицам

Специалист по финансовому планированию

Специалист по налогообложению

Инвестиционный консультант

Менеджер по работе с состоятельными клиентами

Финансовый консультант

Специалист по работе с клиентами

Бухгалтер

Страховой агент

Кредитный брокер

Юрист



Окно в Европу

«We also welcome a delegation of Russian intermediaries. Russia was for centuries an important actor of European history – why not establishing links with our colleagues from outside the European Union? We may have something to learn from them...» Vincent J.Derudder, Chairman of FECIF

Представители Института Финансового Планирования приняли участие в форуме Европейской Ассоциации Финансовых Посредников (FECIF), состоявшемся в Праге в июле 2011 года. Форум собрал около 150 финансовых советников и представителей европейских саморегулируемых организаций из более чем 13-ти стран Восточной и Западной Европы.

Организатором форума выступил французский HSBC Assurance.

В рамках форума участники и организаторы обсуждали актуальные вопросы бизнеса европейских Финансовых Советников, проблемы рыночного регулирования, особенности взаимодействия Советников

с провайдерами финансовых продуктов в разных странах. «Знакомство с коллегами из европейского сообщества стало для нас знаковым событием, которое открыло новые возможности развития российского рынка» – говорит Евгения Блискавка, директор Института Финансового Планирования – «Опыт таких стран как Чехия и Польша подтвердил, что мы движемся в правильном направлении. Нам несомненно есть чему поучиться и у сложившихся рынков: в ближайшее время мы планируем привлечь экспертов из Франции, Великобритании, Австрии и других европейских стран для получения практического опыта».



Смирнова Наталья, НФС для RussianSmallBusiness.ru: «Советника вызывали?»

«Я прошла путь от бизнес-аналитика с окладом в 500 долларов в месяц до Генерального директора собственной компании и независимого финансового советника с уровнем ежемесячных доходов в 5 тысяч евро. И, думаю, это далеко не предел»

Как потратить честно заработанное? Куда вложить свои деньги, чтобы не потерять? Какие инструменты инвестирования существуют сегодня на рынке и что оптимально для личной стратегии накоплений? В Европе, Австралии и США рынок персональных финансовых консультантов существует уже более 40 лет. В этих странах практически ни один здравомыслящий человек не обратится в банк или страховую компанию без предварительной консультации с личным финансовым советником. В России же первые финсоветники появились только в 2005 году. Тем не менее, результаты исследования Высшей Школы Экономики, проведенные в ноябре 2009, наглядно показали, что уже сегодня более 25% российских граждан хотели бы видеть в качестве своих наставников по финансовой грамотности соответствующих специалистов.

RSB: Расскажи, почему ты решила заняться частным

консультированием?

«Мне нравится работать на себя и строить свой график самостоятельно. Я люблю быть независимой. В то же время, я получаю огромное удовольствие от помощи конкретным людям – моим клиентам.

RSB: С чего начался твой малый бизнес? Предпринимательство – это твое призвание?

Примерно за 2 года до начала своего дела, я закончила Институт Финансового Планирования в Москве, поэтому имела вполне систематизированные знания по комплексному финансовому обслуживанию частных лиц и личному финансовому планированию. До регистрации своего бизнеса я работала в компании-брокере. Там я продавала финансовые продукты частным лицам. Например, я помогала инвестировать в российские Паевые Инвестиционные Фонды (ПИФ), покупать страховые продукты и участвовать в пенсионных программах Некоммерческих Пенсионных Фондов.

Тем не менее, не все было так безоблачно. Каждый день мне приходилось работать в зоне личного конфликта интересов. Дело в том, что компания-брокер, мой прямой работодатель, была аффилирована с группой компаний, занимающейся инвестициями. В результате среди тех продуктов, которые я могла предлагать своим клиентам, были в основном инвестиционные продукты из линейки этой группы. Конечно, как специалист я прекрасно понимала, что структура этих продуктов далека от оптимальной для данного клиента, но выбора у меня не было.

Как специалисту мне хотелось предложить самое лучшее, что было на рынке на тот момент, но как сотруднику компании мне приходилось продавать то, что было выгодно моему работодателю. Это было тяжело психологически. В итоге мне все надоело, и я решила создать свою компанию, чтобы самой выбирать лучшие продукты на рынке и формировать независимое предложение клиентам.

RSB: Расскажи, как складывалась твоя карьера?

Я прошла путь от бизнес-аналитика с окладом в 500 долларов в месяц до Генерального директора собственной компании и независимого финансового советника с уровнем ежемесячных доходов в 5 тысяч евро. И, думаю, это далеко не предел. Нарботка клиентской базы у меня заняла около 2 лет. Как только мои первые клиенты убедились в эффективности моих советов, стали активно меня рекомендовать своим знакомым.

RSB: Сколько составил твой стартовый капитал?

Первоначальные расходы на организацию практики составили около 160 000 рублей. Сюда вошли расходы на мое обучение, регистрацию ООО и создание сайта.

RSB: Много тратишь времени на работу?

Я трудоголик по натуре. Так вышло, что мои хобби совпали с моей работой, поэтому те 14-18 часов в сутки, которые я уделяю своей компании, пролетают для меня практически незаметно. Мой рабочий день включает в себя занятия проектами повышения финансовой грамотности, написание аналитических статей, ведение семинаров и исследовательскую деятельность на разные темы. Работа с клиентами занимает у меня в среднем от 2 до 6 часов в день.

RSB: А где берешь новых клиентов?

Клиенты сами меня находят. Некоторые читают мои книги и статьи в профильных журналах, кто-то находит мой блог или публикации в сети, кто-то смотрит телеканал ProDengi, но основной поток клиентов идет ко мне с моих бесплатных семинаров по финансовой грамотности населения и по рекомендациям моих старых клиентов. В тоже время, лояльность клиентов в значительной мере помогают поддерживать именно публичные выступления на телевидении, радио и на конференциях.

RSB: Какие качества важны для успешного финансового советника?

Глубокие знания в сфере личных финансов, постоянное желание развиваться, а также банальная смелость. Не нужно бояться дать совет и иметь свое мнение. Вы можете чего-то не знать и не можете ручаться за состояние финансовых рынков и уровень инфляции, но вы можете помочь клиенту составить более полную картину его личных финансов и рассказать о свойствах различных

продуктов и последствиях их использования в личной инвестиционной стратегии. А это уже не так мало, ведь за этими несколькими словами скрываются часы аналитической работы...

RSB: Что входит в компетенцию финансового советника?

Все вопросы моих клиентов можно свести к двум главным: куда вложить деньги, если они есть, и откуда деньги взять, если их нет. Как ни странно, ко мне чаще приходят с первым вопросом. Многие клиенты интересуются составлением личной инвестиционной стратегии и подбором инвестиционных продуктов, вкладывая в фонды и структурные финансовые инструменты. Все чаще интересуются открытием депозитных или брокерских счетов за рубежом.

Вопросы по инвестиционной стратегии также нередко включают в себя налоговые консультации и вопросы пенсионного обеспечения, а с лета 2010 года я наблюдаю определенную тенденцию – все больше клиентов стали приходить для комплексной оценки своего финансового состояния, а не просто за советом, куда лучше вложить.

...Не нужно бояться дать совет и иметь свое мнение

RSB: И дорог ли нынче дельный совет?

В моей компании составление личного финансового плана стоит в среднем от 5 до 40 тысяч рублей, а консультации по личным финансам около 2 тысяч рублей в час. Однако в нашей стране диапазон цен на услуги финансовых советников довольно широк, ведь рынок пока еще очень сырой и до сих пор не существует никаких стандартов обслуживания. Часто между ценой обслуживания и качеством услуг нет прямой связи, ведь некоторые консультанты выставляют свою цену, исходя из своих затрат на аренду офиса и прочих расходов, а вовсе не от объективных трудозатрат или достигнутых результатов труда.

RSB: Что самое сложное в твоей профессии и в чем специфика работы в России?

Самое сложное – это добиться откровенного разговора с клиентом, чтобы понять его истинные цели и мотивы. Здесь очень важно быть хорошим психологом, а не только профессиональным финансовым специалистом. Специфика нашей страны и моих клиентов в частности заключается в том, что многие капиталы были сформированы в «лихие»

90-е, поэтому доверие клиента приходится долго завоевывать, выстраивая с ним долгосрочные отношения, и строго соблюдать «врачебную тайну». Очень часто клиент сам не

...Самое сложное – это добиться откровенного разговора с клиентом, чтобы понять его истинные цели и мотивы

до конца понимает своих целей. Я помогаю сформулировать финансовую стратегию и составить инвестиционный план на длительный период времени. Чтобы эффективно проводить консультации, необходимо хорошо разбираться в вопросах инвестиций в РФ и за рубежом, налогообложении, страховании, пенсионном обеспечении, кредитовании, иметь базовые знания договорного, финансового, семейного и наследственного права. Работа личного советника – это решение нестандартных задач стандартными рыночными инструментами. Каждый день ко мне приходят разные клиенты со своими уникальными ситуациями, целями и идеями. И каждый хочет, чтобы под его конкретный случай был создан столь же уникальный план по достижению поставленных им задач.

RSB: Какое участие в ва-

шей работе принимает государство?

На этот вопрос я бы ответила скорее «никак». ФСФР планировала ввести регулирование института инвестиционных советников, но пока это только планы. Хотя бы не мешает – уже хорошо!

RSB: Что изменилось в твоей жизни после кризиса?

После кризиса клиентов прибавилось. Ситуация в мире стала сложнее, и людям понадобился адекватный и объективный совет по управлению личными финансами. Одновременно у многих снизилось доверие к финансовым инструментам и крупным компаниям. Во время кризиса многие столкнулись с большими трудностями из-за падения стоимости своего портфеля на половину, а то и все 80%! Начались массовые просрочки и неплатежи по кредитам, требования банков срочно погасить необеспеченную задолженность. Вплоть до полной потери источников дохода. В результате я вижу, что люди стали более вдумчиво и разборчиво относиться к объекту своих инвестиций и стали значительно больше внимания уделять выбору своего персонального советника в области финансовых инструментов. Так что, думаю, что наш рынок стал сложнее и вместе с тем намного интереснее.

RSB: Дай несколько бесплатных профессиональных советов нашим читателям...

Все очень просто:

1 – всегда держите запас средств в размере 3-6 ваших ежемесячных расходов «на всякий пожарный».

2 – если берете кредиты, пусть выплаты по всем кредитам не превышают 40% вашего дохода, а кредит пусть будет в той валюте, в которой вы получаете ваш доход.

3 – если выбираете инвестиции, не смотрите на соседей и друзей. Инвестиционный портфель для каждого уникален, т.к. у каждого уникаль-

ные цели и ситуация. Так что исходите из своей склонности к риску, сроков и других параметров.

4 – угадать, что принесет большой доход в будущем году, – нереально. Так что инвестируйте в разную валюту, в разные страны, в разные компании и в разные инструменты.

5 – страхование – это не лишние расходы, а гарантия вашей финансовой устойчивости и защиты. Поэтому необходимо иметь защиту по разным рискам – ущерб и утрата имущества, ответственность, жизнь и здоровье.

6 – не все могут работать пожизненно, так что вопросом

о пенсии лучше озаботиться раньше, чем за пару лет до выхода на пенсию.

7 – какие бы вы финансовые инструменты ни использовали, всегда читайте мелкий шрифт!

RSB: Что порекомендуешь новичкам, которые хотят начать свой бизнес?

Пожалуй, два совета. Первый – хорошенько все продумать и просчитать, прежде чем пускаться в свободный полет, ведь на одних эмоциях и энтузиазме далеко не уедешь. А второй – если уж решение принято, важно верить в себя и успех своей затеи на 100%.

Наталья Смирнова

Независимый Финансовый Советник,
Генеральный директор
консалтинговой компании
«Персональный советник»

Блог: nsmirnova.wordpress.com

- Сертифицированный НФС, опыт работы более 4-х лет
- Член Американской Ассоциации Финансового Планирования www.fpanet.org
- Член Экспертной Группы по финансовому просвещению ФСФР РФ www.fingramota.org
- Эксперт по финансовой грамотности и личным финансам в многочисленных средствах массовой информации
- Автор 10-ти книг о личных финансах

Персональный советник
ПС Персональный советник

Инвестиции в России и За Рубежом

Страхование

Трасты и семейные фонды

Пенсионное планирование

Налоговое консультирование

Целевая аудитория «50 ПЛЮС»: все грани финансового совета

Стиль жизни:
золотые годы

Бизнес-практика:
Секреты работы с аудиторией 50+

Форум в «Экспоцентре»:
Все плюсы зрелого возраста

*Настоящая жизнь начинается в пятьдесят лет.
В эти лета человек овладевает тем, на чем основываются
истинные достижения, приобретает то, что можно от-
давать другим, познает то, чему можно учить,
расшищает то, на чем можно строить.*

Бок Э.У.

СТИЛЬ ЖИЗНИ

Поиграть в игру визуализации своего образа 50+ весьма полезная практика в духе коучинга и трансформации реальности. Проведите эксперимент с собой. Провели? Поздравляем, прямо сейчас вы стали начutchе ближе к своему потенциальному клиенту, который точно также мечтает и представляет прекрасный мир будущего.

Вся разница в том, что сегодняшняя аудитория 50+

Каждый из нас, включая представителей профессии Финансовых Советников, в нужный срок перешагнет черту «за 50...». Мир от этого не перевернется и жизнь продолжится, заиграв новыми красками.

уже тут. У них за плечами - мешок молодого прошлого. Их будущее - зависит от того где они сейчас. Поздно говорить о том, что надо думать о пенсии смолоду, меньше тратить и инвестировать в экономику. Есть то, что есть. От того, что есть зависит и все остальное: стиль жизни, отношения, возможности и планы как провести остаток жизни.

Возможно что сам подход «остаток жизни» может испугать и... заставить поменять пессимизм на оптимизм,

чтобы просто жить, выбирая то, что действительно по душе: без лишних амбиций и претензий. Смириться с жизнью, наблюдать за детьми и внуками, работать, отдыхать, путешествовать, вспоминать прошлое, обсуждать соседские сплетни, выращивать овощи, писать книги... И, если удалось многого добиться, делиться своим опытом с молодыми, отдавая свои человеческие, интеллектуальные и финансовые капиталы за благодарность будущих поколений.

Статистика

www.gks.ru

В России по состоянию на январь 2011 года проживает **46 млн.** граждан в возрасте старше 50 лет. Из них к городскому населению относятся более 33 млн. человек.

По данным 2009 года средняя ежемесячная заработная плата гражданам от 50 лет составляет около **16 700** рублей, по сравнению с 18 300 рублей - для категории от 40 до 50 лет, 19 700 рублей - для категории от 30 до 40 лет, 17 400 рублей - для категории от 20 до 30 лет и 10 800 рублей - для категории от 18 до 20 лет.

Бизнес-практика

Секреты работы с целевой аудиторией 50+

Аудитория старшего возраста очень разнородна: от сложившихся образов “бабушек у подъезда” до “миллионеров на яхте”. Что между ними общего? Пожалуй, что количество прожитых лет и накопленный жизненный опыт, который требует особенного уважения и отношения со стороны Финансового Советника.

ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ

Проведите в качестве эксперимента рабочую встречу с родителями или их друзьями – теми, чью историю жизни вы знаете в общих чертах. Задайте вопросы о личных финансах, обсудите как это было в их молодости: достигли или нет они своих целей, по каким причинам. Проанализируйте портфель своих клиентов: какие финансовые продукты они покупают? По каким причинам? А есть ли у вас вообще такие клиенты? Почему?

ИЗБАВЛЯЙТЕСЬ ОТ СТЕРЕОТИПОВ

Стереотипы мешают нам смотреть на мир шире: «пенсионер старой России живет на пенсию, выращивает огурцы, ругает власть и копит на собственные похороны». Так ли это на самом деле? Аудитория 50+ для Финансо-

вого Советника может обладать огромным потенциалом, благодаря их социальной ориентированности, открытости и доверию профессионалам. Важно слушать, выявлять истинную потребность и предлагать легкое и простое финансовое решение: без рисков, без агрессивных продаж, без супер инноваций и технического совершенства удаленного доступа. Просто и понятно.

УЧИТЕСЬ У КЛИЕНТА

У старшего поколения можно многому научиться. Просто послушайте вдумчиво и через пару встреч вам не будет равных в искусстве small talk – разговора ни о чем или обо всем. Никуда не спешите на встречу. Будьте внимательны, отзывчивы и профессиональны в каждой детали финансового совета.

ПОМНИТЕ О СПЕЦИФИКЕ ПРОДУКТА

Всегда помните о том, что многие финансовые продукты имеют ограничения по возрасту. Речь прежде всего о банковских кредитах и страховых продуктах. Тщательно готовьте все документы, тарифы и условия. Если рекомендуете клиенту самостоятельное посещение офиса провайдера финансового продукта, хорошей бизнес-практикой будет согласовать встречу с конкретным сотрудником компании, заранее обговорив потребность вашего клиента. Обсуждайте с клиентом риски его ухода из жизни. Не бойтесь говорить об этом. Формирование плана передачи наследства, даже при условии небольших капиталов, – это большая работа, которая требует тщательной подготовки, личного обдумывания и организации.

Клиентские отношения

Поведение Клиента 50+

Любят взять тайм-аут для принятия взвешенного решения

Не горят желанием покупать “горящие” продукты

Ориентированы на ценность, а не на цену

Любят пробовать то, что улучшит их уровень жизни

Оценивают насколько их потребительские решения уместны в жизни

Любят общаться и обмениваться опытом со сверстниками

Любят рассказывать истории о своей жизни

Ответ Советника

Проявляйте терпение. Задавайте вопросы

Не продавайте агрессивно. Выявляйте потребность

Фокусируйте внимание на сервисе и удобстве обслуживания

Ориентируйтесь на продукты и сервисы, которые сделают их жизнь проще

Делайте акцент не на продукты, а на выгоды и решения конкретных жизненных задач

Посещайте мероприятия, организуйте семинары, акцентируйтесь на networking

Внимательно слушайте и думайте как услышанное можно использовать при продаже



Что такое социальный проект «50 плюс»

www.50plus.ru

В России, вслед за многими развитыми странами мира, появился социальный проект «50 ПЛЮС». Организаторы ставят перед собой высокие цели развития полноценной жизни людей, достигших зрелого или пенсионного возраста. Актуальность проекта подтверждают данные Росстата

(см. стр. 5) - треть населения страны старше 50 лет и с каждым годом доля «возрастных» граждан будет расти. Трудовой, социальный, нравственный и потребительский потенциал этой аудитории еще не раскрыт и уже сегодня очевидна необходимость и перспектива системной работы с этим важным сегментом общества.

Проект «50 ПЛЮС» затрагивает все основные сферы людей зрелого возраста. Постепенно среди партнеров проекта появятся не только выставочно-форумные мероприятия, но и государственные социальные программы, уникальные общественные инициативы, коммерческие предложения в разных областях бизнеса.

Первый форум «Плюсы зрелого возраста» открывается 1.11.2011 в московском «Экспоцентре»

Торжественное открытие Форума пройдет при участии представителей ведущих политических движений, членов Совета Федерации и Торгово-Промышленной Палаты РФ, общественных деятелей, представителей культуры и партнеров проекта «50 ПЛЮС». В течение двух дней работы для посетителей и участни-

ков запланированы семинары, круглые столы, лекции и мастер-классы по всем выставочным разделам:

- Бытовые и социальные услуги
- Медицина.Здоровье
- Туризм.Отдых
- Хобби.Досуг.Обучение
- Мода и красота
- Государственные, общественные и религиозные организации

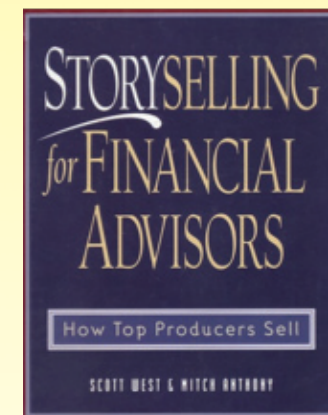
- Техника и электроника
- Недвижимость
- Финансы

В случае Вашего желания принять участие в выставке, рассказать о себе и привлечь новых клиентов обращайтесь в редакцию Института Финансового Планирования

editor@infinplan.ru

Ваша возможность заявить о себе!

Самым активным участникам - книга в подарок*!



Практика работы:

Финансовый Советник для аудитории «50+» в рамках форума «Плюсы зрелого возраста»

1-3 ноября 2011 в «Экспоцентре»

Для подачи заявки на участие в Форуме, а также получения более подробной информации об условиях участия, требованиях к квалификации и стоимости пишите в Институт Финансового Планирования editor@infinplan.ru

* Финансовый Советник, который примет участие в форуме и соберет наибольшее количество контактов потенциальных клиентов получит в подарок книгу Story Selling for Financial Advisors - одно из лучших изданий, входящих в ТОП-10 MUST READ по версии Financial-planning.com

Финансовые продукты

Количество финансовых продуктов доступных на рынке для физического лица стремительно увеличивается. Как сделать правильный выбор и что рекомендовать клиенту? Финансовые советники в своей работе опираются на методики Института Финансового Планирования, основным принципом которых является оптимальное сочетание надежности поставщика услуги (рейтинг,

репутация, устойчивость, информационная прозрачность) и полезных свойств для потребителя (стоимость/доходность и удобство использования). «Финансовый Советник Express» представляет Вашему вниманию перечень наиболее частых партнеров Финансовых советников в реализации личных финансовых планов клиентов.

Управление накопительной частью трудовой пенсии (ОПС)

- Газфонд
- Стальфонд
- Благосостояние
- Райффайзен
- Электроэнергетики

Ипотечные программы

- ВТБ 24
- ДельтаКредит
- Банк Жилищного Финансирования
- МБРР
- Абсолют

Банковские депозиты

- Альфа Банк
- Ренессанс Кредит
- Русский Стандарт
- Траст
- Промсвязьбанк

Потребительские кредиты

- ВТБ 24
- ОТП банк
- Альфа банк
- Восточный Экспресс
- Росбанк

Программы накопительного страхования жизни

- Росгосстрах-Жизнь
- Ренессанс Жизнь
- Дженерали ППФ
- Ингосстрах Жизнь
- Сив Лайф

Паевые инвестиционные фонды

- КапиталЪ
- УралСиб
- ТКБ БНП Париба
- Атон
- Тройка Диалог

Образование

С чего начать карьеру Финансового Советника? Начните с начала!

Для того чтобы достичь успехов в любой деятельности необходимо много учиться и упорно трудиться. Профессия Финансового Советника не является исключением и предполагает долгий и целенаправленный путь к бизнесу своей мечты! Организация практики Финансового Советника включает в себя много составляющих процессов, однако самым главным элементом являются

относительно не финансовые продукты, презентации и красивый офис. Самым главным элементом - является сам Финансовый Советник - как Личность, как Профessional и просто, как Хороший Человек! Интегральному развитию всех своих компетенций, приобретению практических навыков, получению новых знаний и исследованию бизнес-среды современный Финансовый Советник должен

уделять большое количество времени и сил. Однако начинать необходимо с самого начала - получения базовых систематизированных знаний в области личных финансов и формального подтверждения их освоения. Именно с этим начинающим Финансовым Советникам может помочь Институт Финансового Планирования - первое учебное заведение в России, осуществляющее профессиональную подготовку с 2005 года.

Программа и формат обучения

Программа обучения ИФП была разработана на основании Европейских методик совместно с экспертами МГУ им. Ломоносова.

Обучение организовано с применением дистанционных и интерактивных технологий без посещения очных занятий. Студентам ИФП доступны учебные материалы, видео-лекции, практические кейсы, тесты. Поддержку осуществляют преподаватели ИФП и практикующие Советники.

Продолжительность программы подготовки «Независимый Финансовый Советник» составляет 220 часов и включает 12 тематических модулей по дисциплинам:

- Введение в управление личными финансами
 - Инвестиции и риски
 - Банковские услуги
 - Страховая защита
 - Пенсионное обеспечение
 - Налогообложение физических лиц
 - Личное финансовое планирование
 - Стандарты общения с клиентами
 - Юридические основы организации деятельности НФС
 - Основы рекламной деятельности
 - Практика организации деятельности НФС
- В финальной части программы студенты готовят

выпускную работу Личный Финансовый план и презентуют финансовые решения экспертному совету. При условии активного обучения, сдачи всех тестов и выпускной работы студент ИФП получает Свидетельство о повышении квалификации и становится сертифицированным Финансовым Советником начального уровня. Далее перед выпускником открываются все горизонты развития своей практической деятельности. Для получения более подробной информации о программе обучения, стоимости, а также датах начала новых групп посетите сайт Института.

www.infinplan.ru



**Институт Финансового Планирования
представляет:**

Практические мастер-классы Wealth Advisor

К участию приглашаются:

Профессиональные участники индустрии Private Banking, Wealth Management, Family Office, Life-Style Management

Для получения более подробной информации о стоимости и регистрации на мастер-классы обращайтесь к менеджменту Института Финансового Планирования

Евгения Блискавка, bliskavka@infinplan.ru

Что такое CFA?

Chartered Financial Analyst (CFA) - одно из наиболее авторитетных званий в области финансов и инвестиций. Оно присваивается Институтом CFA (CFA Institute), международной организацией, объединяющей несколько десятков тысяч финансовых специалистов.

Это звание получают финансовые специалисты, последовательно сдавшие три уровня экзаменов, а также имеющие не менее чем

трехлетний опыт работы в сфере инвестиций и финансов. Кроме того, для получения CFA требуется принять этический кодекс и стандарты профессионального поведения CFA Institute, а также стать зарегистрированным членом CFA Institute и одного из местных обществ, входящих в эту организацию.

По материалам www.cfarussia.ru

Чтобы получить звание CFA, кандидаты должны последовательно сдать экзамены трех уровней. Эти экзамены проводятся CFA 1 раз в год, в конце мая или в начале июня. Экзамен 1-го уровня дополнительно сдается еще и в декабре. При успешной сдаче экзаменов вы можете завершить всю процедуру за три года, при неудачах повторная сдача экзамена возможна через год, но при этом всю программу вы должны пройти не более, чем за семь лет. Экзамены проводятся в тестовых центрах CFA Institute.

Экзамен 1-го уровня акцентирует внимание на экономике, учете и анализе финансовой отчетности, корпоративных финансах, рыночных инструментах, введении в оценку активов и технику управления портфелем.

Экзамен 2-го уровня акцентирует внимание на оценке активов, включая применение ранее изученных инструментов и источников информации.

Экзамен 3-го уровня акцентирует внимание на управлении портфелем, включая оценку и применение различных рыночных инструментов.

Кандидатам предлагается изучать программу самостоятельно. Для этого можно воспользоваться либо рекомендованной Институтом CFA литературой, либо специально разработанными пособиями, которые выпускают независимые учебные центры. Все экзамены проводятся письменно, на английском языке. Экзамен первого уровня сводится к выбору правильных вариантов ответов на вопросы, на втором и третьем уровне кандидатам требуется давать ответы в свободной форме. О сложности экзамена говорит то, что успешно сдать его удастся примерно 50% кандидатов.

Программа CFA разработана для профессионалов в области инвестиций и финансовых рынков, а также для тех, кто собирается ими стать. Эта программа не является базовым образовательным курсом, она ориентирована на тех,

кто уже имеет определенный уровень знаний в финансовой сфере. Кроме того, для получения CFA необходимо иметь высшее образование. Однако, сдача экзаменов возможна и до достижения кандидатом необходимых условий, как касающихся уровня образования, так и требующих наличия опыта работы, достаточно, чтобы эти условия были выполнены к моменту окончания трехлетней серии экзаменов CFA.

Требования к профессиональному опыту кандидатов CFA Institute формулирует так: «Три года профессиональной деятельности, связанной со сбором, оценкой или применением финансовых, экономических или статистических данных в рамках процесса принятия инвестиционных решений, либо обучение такой деятельности. Принятие инвестиционных решений может включать финансовый анализ, инвестиционный менеджмент, анализ ценных бумаг или другую подобную деятельность».



РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИИ УСТОЙЧИВОСТЬ

Московский Международный
Финансовый Форум 2011
Объединяющее событие для мирового
финансового сообщества

13 сентября 2011 г.
14 сентября 2011 г.
15 сентября 2011 г.

Холидэй Инн, Москва, Россия

Обращайтесь за приглашением@



Московское мероприятие в области финансовых инноваций

Форум – это уникальная платформа, где представители банков, компаний по управлению активами, компаний по доверительному правлению семейным капиталом, и надежные клиенты банков из России, Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Туркменистана, Кыргызстана, Армении, Грузии, Азербайджана, Украины и Таджикистана встречаются с потенциальными партнерами и обмениваются взглядами на инновационную продукцию и новые идеи.

На форуме будет представлено несколько презентаций недавно запущенных фондов и услуг.

Среди основных обсуждаемых вопросов:

- устойчивые и экологические инвестиции,
- инновационные идеи в области инвестиций,
- инвестиционные трасты недвижимого имущества,
- частный акционерный капитал,
- Европейские фонды, «White Label»,
- Московский финансовый центр

При поддержке Института Финансового Планирования

www.mosfinexpo.com

Основные цели

- Обеспечение связующей платформы для управляющих активами, банков, компаний по доверительному правлению семейным капиталом, и надежных клиентов банков.
- Увеличение числа каналов сбыта для финансовых учреждений и поставщиков услуг.
- Помощь в выборе партнера и выхода на новый рынок.
- Презентация текущей ситуации на рынке и потенциал роста в СНГ.

Участники

- Пенсионные фонды
- Государственные служащие
- Компании по доверительному правлению семейным капиталом
- Фонд фондов
- Профессиональные инвесторы
- Частные банки и управляющие активами

Организаторы



www.hansafincon.com

www.egif.eu



Финансовый Советник *Express*

Журнал для Финансовых Советников России

Читайте в октябре:

Социальные сети: Финансовый Советник 2.0

Он-лайн коммуникации:
новые возможности для
развития бизнеса Финансо-
вого Советника

Инновации в технологиях
обслуживания клиентов:
тестируем IPAD приложе-
ние для Финансовых Совет-
ников

Редакция
editor@infinplan.ru

- Подписка
- Размещение рекламы
- Авторские публикации
- PR поддержка
- Информационное сотрудничество

Для оформления подписки на второй
бесплатный номер журнала «Финансо-
вый Советник *Express*» необходимо запол-
нить анкету на сайте

www.infinplan.ru



Зеленая подписка: только электронный PDF формат

МОСКВА
2011

М. Толмачевский пер., 8/11, стр.1, оф.25
тел. (499) 501-11-73, 210-49-26

Институт
Финансового
Планирования