

## **Совет от финансового советника с 25-летним опытом:**

Быть финансовым консультантом – это бизнес. Причем это одна из лучших идей малого бизнеса!

Как правило, в этом бизнесе встречаются два типа людей. Первый тип людей, которые любят математику. Второй тип людей, которые любят работать с людьми.

Обычно те, кого больше вдохновляет работа с числами, получают сертификат финансового аналитика и находят свое призвание в инвестиционных фондах или страховых компаниях.

На самом деле, если вы хотите стать персональным финансовым советником, вам не нужно получать сертификат финансового аналитика. Важнее научиться работе с людьми и освоить навыки продаж. Работая в этом бизнесе, все, что вы представляете собой, по большому счету, - это продавец.

Клиенты не упадут на вас с неба. Успешный финансовый советник – это человек, который знает, как построить свое дело и как им управлять. Если вы терпеть не можете, когда вам говорят «нет», то этот бизнес лучше и не начинать.

Прекрасно, если у вас есть степень бакалавра по направлению «экономика» или «финансы». Неплохо, если вы изучали математику или коммерцию. Образование поможет добиться успеха, но не гарантирует его!

Вы можете стать финансовым советником и без профессионального сертификата, но этот документ точно не будет лишним. Демонстрируя различные сертификаты клиентам, вы подтверждаете, таким образом, свою надежность, солидность, социальную ответственность и приверженность профессии.

Чтобы быть успешным финансовым советником, необходимо много работать и никогда не останавливаться на достигнутом. Вы должны постоянно учиться, заниматься самообразованием.

Зачастую люди сами не знают, чего хотят. Задача финансового консультанта – выяснить, каковы потребности конкретного клиента и правильно установить для него финансовые цели.

Выработайте умение слушать других. Тогда вы сможете быстрее понять, что именно хочет ваш клиент и что ему действительно необходимо. Это самое важное мастерство финансового советника. Это я говорю, исходя из 25-летнего опыта работы в этой сфере.

Не ждите, пока вы станете профессионалом в той или иной области. Все делают ошибки. Важно, чтобы они не повторялись.

Начните с выполнения базовых требований к профессии финансового консультанта. Во-первых, всегда думайте, как лучше продвигать свои услуги. Во-вторых, ставьте интересы ваших клиентов выше своих собственных, никогда не относитесь к ним пренебрежительно. В-третьих, продолжайте учиться. Только так и становятся успешными финансовыми советниками.