Тема: Школа выживания: Как бывший банкир стал советником.

Вдохновившись кучей сообщений на просторах интернета, решила поделиться личным опытом выживания в кризис бывшего банкира.

Наступили непростые времена для сотрудников банков. Много голов покатилося с первой волной кризиса, кроме того, это наверняка не конец. В банке, где я работала, отозвали лицензию, поэтому всем его сотрудникам пришлось экстренно искать новую работу. Произошло это в начале весны 2009 года, когда вакансии для финансистов уже несколько месяцев как были закрыты, устроиться было невозможно, все мои коллеги были в отчаянии.

Для меня также встал вопрос – что делать дальше? Снова идти в банк или финансовую компанию – нет никаких гарантий, что у нее не отберут лицензию, что она не обанкротится и т.д. Хотелось стабильности и полного контроля над своей работой и жизнью, но и покинуть финансовую сферу мне не хотелось, т.к. именно с ней связаны мои компетенции, именно здесь я – специалист, а переучиваться в новую профессию, чтобы через пару лет снова вернуться в финансы, уже все забыв, - это не для меня..

Мне повезло больше остальных – параллельно с работой в банке у меня был свой бизнес: я основала свою консалтинговую компанию «Персональный советник» по управлению личными финансами еще в 2008 году.

Идея создать свое дело в сфере консультирования по личным финансам возникла еще в далеком 2005 году, в 2006 году я искала варианты систематизации имеющихся и получения новых знаний для освоения новой профессии, в этом же году я нашла Институт Независимых Финансовых и Инвестиционных Советников (ИНФИС), где успешно окончила курс «Независимый финансовый советник». Уже в ходе обучения я начала активное сотрудничество с Институтом: я писала статьи для СМИ по управлению личными финансами, участвовала в семинарах и выставках вместе с представителями Института. Далее – по рекомендации одного из журналов меня пригласили на передачу по ТФ, по рекомендации другого журнала – на другую. Постепенно меня стали все чаще приглашать на ТВ. Также благодаря связям ИНФИС со СМИ я получила заказ от двух ведущих российских издательств на издание книг по тематике управления личными финансами. Благодаря столь активной общественной деятельности у меня скоро начали появляться клиенты, возникла потребность в своей фирме.

Клиенты приходили постепенно, поэтому первое время компания была для меня лишь хобби, дающим небольшой доход (около 5-10 тыс. руб. в мес.). Однако со временем клиентов становилось все больше, и когда их стало под тридцать, совмещать свою фирму и работу в банке становилось все сложнее. Ведь клиенты хотели встречаться не только после 18-00, но и среди дня, а при строгой дисциплине в банке это не вполне возможно. И, когда у банка отозвали лицензию, я отчасти была даже рада – теперь я смогла всецело посвятить себя своей фирме и своим клиентам!

Да, конечно, сейчас моя фирма невелика – это не банк в несколько сот человек. Да, очень часто нам приходится решать целый комплекс задач для клиента по подбору и оформлению ему инвестиционных продуктов в РФ и за рубежом, инвестиций в недвижимость, использования трастов, страхования и т.д. Бывает, что работать приходится далеко не по 8 часов в день, но оно того стоит, когда к тебе приходят клиенты по рекомендации. Зато теперь у нас четко отлажен документооборот по нашим партнерам, четко структурирован процесс работы с клиентом, разработан комплекс решений для разных потребностей клиентов, поэтому подобная алгоритмизация процессов значительно облегчила нашу жизнь, хотя в первое время было тяжело.

Сначала я думала – наверное, за рубежом сервис гораздо выше! Однако, став членом Американской ассоциации по финансовому планированию – Financial Planning Association – и пообщавшись с американскими финансовыми советниками на ряде совместных конференций по обсуждению текущей финансовой ситуации, мне было приятно от них слышать, что, по их впечатлению от конференций и общения, в России умеют учить на финансовых советников, действительно грамотных специалистов. И им можно верить -в США профессии независимого финансового советника уже более 25 лет.

Сейчас наша компания обслуживает примерно 40-50 человек на постоянной основе, плюс разовые запросы, но количество обращений стабильно растет, и мы уверены, что эта тенденция будет сохраняться. Наиболее востребованными на сегодня услугами являются: составление личного финансового плана, составление инвестиционного портфеля. По нашим оценкам, к концу года мы вполне можем выйти на уровень 60-70 клиентов на постоянной основе и доход 1 сотрудника порядка 2,5-3 тыс. долл. в мес. (бонусы не учитываются).

Почему мы ожидаем рост? Есть несколько причин:

- Во-первых, в период кризиса значительно возрос спрос именно на консалтинг по управлению личными финансами: клиенты не хотят покупать финансовые продукты, а приходят именно посоветоваться, получить консультацию, а не продажу очередного продукта.
- Во-вторых, сейчас моя компания начинает сотрудничать с рядом крупных партнеров, помогая в обслуживании их клиентов с помощью комплексного подхода через личный финансовый план, который пока что мало кто может выполнить качественно.
- В-третьих, сейчас активно проводится ряд мероприятий по повышению финансовой грамотности населения, что непременно приведет к увеличению спроса на услуги по управлению личными финансами.

Конечно, не все так радужно, и в первое время было тяжело совмещать функции и маркетолога, и редактора сайта, и консультанта, и директора по развитию, и отчасти бухгалтера, а порой еще и курьера. Особенно это тяжело, когда клиенты могут позвонить и в полночь, и в 7 утра, если их что-то беспокоит, если у них сложный и неотложный вопрос. В этом плане у нас клиенты всегда на первом месте, но совмещать это со вспомогательной деятельностью было нелегко.

Теперь трудный период остался в 2008 году. Теперь у нас консультант занимается консультированием, а бухгалтер – бухгалтерией, все встало на свои места. Бизнес развивается, клиенты приходят и заказывают новые услуги.

Конечно, в начале 2008 года бизнес в сфере консалтинга по управлению личными финансами мне казался нестабильным по сравнению с банками: сфера консалтинга по личным финансам в РФ законодательно не регулируется, не сертифицируется, она совсем молодая, поэтому население о ней не сильно осведомлено. Плюс – свое дело всегда сопряжено с нестабильностью в плане дохода и дальнейшего развития, так кажется на первом этапе. Однако кризис многое поменял, и теперь мой бизнес в сфере консалтинга по личным финансам гораздо стабильнее и перспективнее, чем моя работа почти в любом банке, где у меня был бы ограничен круг задач, и в любой момент банк мог бы лишиться лицензии.

Сфера советников совершенно новое направление деятельности, она только формируется: советники учатся и проявляются на рынке, клиенты только начинают пробовать сервис советников, регуляторы примериваются к определению форматов сервиса. Но думаю, в

ближайшее время мы придем к цивилизованному рынку услуг независимых финансовых советников, и большинство домохозяйств страны будет иметь своего персонально консультанта. Использование услуг финансового советника является совершенно обычным делом для жителей Европы и Америки. На западе более 60 % семей имеют персонального советника и приобретают финансовые услуги, только проконсультировавшись с ним. История сервиса советников насчитывает уже почти 100 лет. По данным исследования Romir Monitoring уже около 10% взрослого населения России абсолютно уверены в том, что не просто хотят воспользоваться услугами Независимых Финансовых Советников, но и бесспорно в них нуждаются.

Так что перспективы, бесспорно, есть, главное быть настойчивым и не пугаться сложностей возникающих на пути к освоению данной сферы деятельности, все вопросы в ней решаемые. Удачи мне и всем будущим независимыми финансовым советникам!

Наталья Смирнова,
Независимый Финансовый Советник
Генеральный директор компании «Персональный советник»
Член Financial Planning Association (USA)