

Как стать Финансовым Советником в РФ?

Освоить профессию независимого финансового советника в РФ, с одной стороны, не так сложно.

Итак, предлагается следующий алгоритм.

1. Определите целевую аудиторию, с которой вы будете работать. Это будут VIP-клиенты, mass-affluent market, mass market (средний класс)? Иными словами, вы будете нацелены на индивидуальное эксклюзивное обслуживание состоятельных клиентов и клиентов «выше среднего», получая с каждого клиента существенный доход, либо вы будете создавать массовый бизнес, нацеленный на обслуживание среднего класса. Ориентируйтесь на ваш круг общения, на имеющийся круг клиентов (если вы работаете страховым агентом, инвестиционных или банковским консультантом и т.д.). Лучше начинать работу с привычных клиентов по уровню доходов, кроме того, их легче привлекать. Посмотрите на предложения уже работающих компаний и в сфере личных финансов и независимых финансовых советников, оцените конкуренцию в разных сегментах рынка.
2. Определите вашу бизнес-модель: вы будете получать большой доход с комиссии, получаемой от продажи финансовых продуктов, либо с оплаты за консультации, которые вам будут платить клиенты. Если вы также будете предоставлять платные консультации, а не только жить на комиссию от продаж, то примерно определите цены на ваши консультационные услуги, опишите весь перечень ваших услуг. Вы также можете посетить сайты своих потенциальных конкурентов, посмотреть на их перечень услуг и цены. Так, в Москве стоимость составления личного финансового плана составляет около 4 тыс. - 40 тыс. руб., а стоимость ежемесячных консультаций от 2 тыс. руб. в мес. до 2 тыс. руб. в час и выше.
3. Исходя из бизнес-модели, подумайте над способами привлечения целевой аудитории. Начните с имеющихся клиентов, с получения рекомендаций от них. Посмотрите журналы и газеты, которые работают с вашей целевой аудиторией, свяжитесь с ними на предмет написания статей для них. То же самое актуально для Интернет-порталов. Посмотрите условия продвижения сайта. Прикиньте издержки, связанные с привлечением клиентов.
4. Далее максимально объективно оцените, достаточно ли у вас знаний, либо вам потребуется еще поучиться. Так, на сегодня есть варианты обучения на независимого финансового советника в Институте финансового планирования (стоимостью, в зависимости от курса, от 17 тыс. руб. и выше), а также есть вариант обучиться на финансового консультанта в Школе финансового консультанта В. Савенка за 14 900 руб.
5. Далее подумайте над вашими затратами, помимо обучения. Если вы будете регистрировать ООО, то закладывайте услуги юридической фирмы, плюс уставный капитал 10 000 руб., плюс аренда юридического адреса (как минимум 1-2 тыс. руб. в мес.), плюс ваша минимальная зарплата как гендиректора и налоги, плюс расходы на бухгалтера (около 3-5 тыс. руб. в мес. минимум, если будете отдавать бухгалтерию на аутсорс, а не вести сами), плюс расходы на банк (Интернет-клиент, плюс комиссии за переводы, открытие счета и т.д., не менее 300 руб. в мес.), плюс оплата телефона и Интернета (около 2 тыс. руб. в мес. и более), плюс аренда офиса (если не сможете найти бесплатный вариант). Итого постоянные издержки в месяц вашей компании могут составлять не менее 25-30 тыс. руб. в мес. Если будете ИП, то расходы будут ниже, т.к. у вас не будет трат на аренду офиса, уставный капитал и т.д., но полностью свести их к нулю все равно не получится.

6. Теперь составьте ваш бизнес-план. Примерно спрогнозируйте, сколько клиентов вы сможете привлечь за счет выбранных источников, а также каковы будут ваши затраты. Помните, что 1 советник может вести до 40-50 клиентов, не больше, поэтому также учитывайте вопросы привлечения персонала.

Как видите, все довольно просто. Есть и дополнительные положительные моменты – сейчас еще не так много независимых финансовых советников, конкуренция крайне низка, так что сейчас весьма благоприятное время начать свое дело.

Более того, в настоящее время довольно активны различные программы повышения финансовой грамотности населения, что также способствует повышению спроса населения на финансовые продукты и, как следствие, на услуги финансовых советников. Значит, самое время начать – в форме ООО, либо в форме ИП, совмещая работу советника с основной работой. Эта профессия вполне совместима с другими, особенно если вы работаете в финансовой сфере, либо адвокатом, юристом, личным психологом.

Правда, для успешной практики вам потребуется постоянно поддерживать свой уровень знаний на должном уровне, стремиться к новым знаниям. Независимый финансовый советник должен сам находить и постоянно отслеживать актуальную информацию, необходимые законы, изменения и новости, которые необходимы для его работы, в противном случае он никогда не станет профессионалом своего дела, который всегда в курсе последних событий и изменений в сфере личных финансов.

Помимо собственно знаний финансового рынка и продуктов, жизненно необходима коммуникабельность, умение работать с клиентом, привычка ставить его интересы прежде всего, а также умение работать в нестандартных условиях, быть открытым всему новому. Помните – этот рынок зарождается, поэтому готовых решений вам никто не предложит. Вы должны пробовать все как в плане инструментов работы с клиентами, так и в отношении продвижения и вариантов поиска клиентов. Пишите статьи, предлагайте свои услуги для бесплатных он-лайн консультаций на соответствующих сайтах, посещайте выставки и семинары, предлагайте себя в качестве лектора. Разрабатывайте новые услуги для клиентов, пробуйте использование он-лайн ресурсов, учитесь у опытных советников, предлагайте им свои услуги в качестве помощников! Пробуйте все!

Только таким образом вы сможете стать профессиональным высококлассным специалистом профессии будущего – независимым финансовым советником.