

ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК НА МИЛЛИОН



Добрый день! Если вы читаете этот текст, значит, в вашей профессиональной жизни назрело желание что-то изменить и измениться самому. Существующие рамки и обстоятельства являются слишком тесными, вы находитесь в поиске новых путей и ищите ответы на вопросы, как это возможно. Что ж, вы оказались в нужное время в нужном месте! Предлагаем вашему вниманию книгу о сравнительно молодой, пока даже не имеющей официального статуса (отсутствует в федеральном классификаторе), но реальной и весьма перспективной профессии – независимый финансовый советник. Это профессия-вызов, профессия-прорыв, профессия-драйв.

Высокий доход и самореализация, работа на самого себя, свободный график, возможность постоянного профессионального роста – ключевые преимущества профессии НФС. Конечно, есть и свои «подводные камни». Мы решили предоставить слово на страницах нашей книги действующим финансовым советникам, чтобы их опыт стал полезным для вас и помог в решении похожих проблем и задач. И, конечно, чтобы у вас был источник вдохновения! Но, как говорится, обо всем по порядку ...

Итак, о чем пойдет речь:

Кто такие НФС

Какие услуги оказывает НФС

Кто является клиентами НФС

Кто запустить бизнес НФС

Перспективы развития профессии НФС

Истории успехов действующих НФС

Полезные мастер-классы для профессионального роста

Книга подготовлена Институтом финансового планирования.

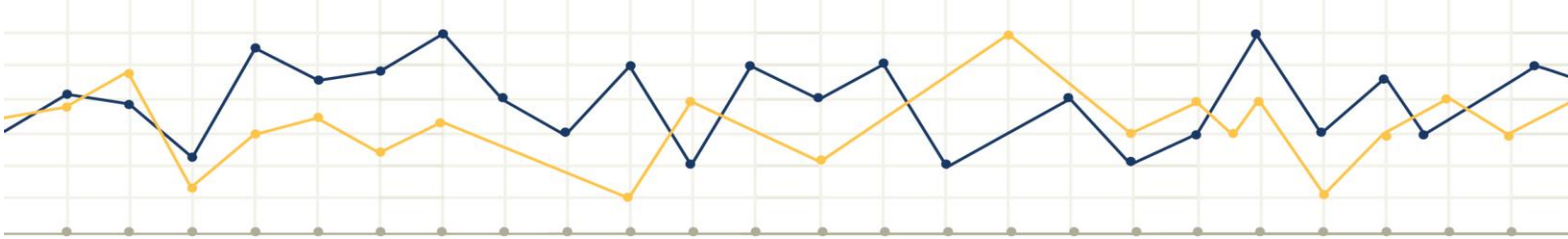
Благодарим за предоставленный материал: Баеву Е., Барабанова Д., Коляду О., Косову^оЕ., Красавину Е., Мальцеву Т., Ляднову Т., Пантелеймонова И., Репман Е., Ржевскую Ю., Соболева Д., Соколовскую Н., Сулейманову С., Тараповского А.

Книга предоставляется бесплатно для личного использования, некоммерческого распространения и копирования при условии сохранения неизменности содержания.



Содержание

1.	<u>Несколько вступительных слов</u>	3
2.	<u>Институт финансовых советников: зарубежный опыт</u>	6
3.	<u>Институт финансовых советников в России</u>	13
4.	<u>Кто такие Независимые Финансовые Советники?</u>	16
5.	<u>Преимущества профессии НФС</u>	19
6.	<u>Какие услуги оказывают независимые финансовые советники?</u>	26
7.	<u>Личный финансовый план – основной инструмент работы финансового советника</u>	29
8.	<u>Стоимость услуг финансовых советников</u>	35
9.	<u>Клиенты финансовых советников – кто они?</u>	36
10.	<u>Возможно ли запустить прибыльный бизнес с минимальным первоначальным капиталом?</u>	40
11.	<u>Перспективы развития профессии НФС</u>	44
12.	<u>Истории успеха ведущих НФС</u>	47
13.	<u>Об Институте Финансового Планирования</u>	69
14.	<u>Полезные программы обучения для будущих НФС</u>	72



1. Несколько вступительных слов

Независимый финансовый советник – профессия в России относительно молодая, но динамично развивающаяся. Конечно, не стоит рассчитывать, что пройдя соответствующее обучение и получив необходимый сертификат, вы сразу начнете зарабатывать миллионы. Как и в любой другой профессии, основанной на принципе «волка ноги кормят» (пусть это немного и грубовато прозвучит!), потребуется немало времени, чтобы выйти на желаемый уровень дохода. Но предпосылки к тому есть: в России население при существующих возможностях вкладывать свободные средства в действенные финансовые инструменты, обеспечивающие постоянный стабильный доход, достойную жизнь на пенсии, образование детей, качественное медицинское обслуживание, и т. д., практически не охвачено услугами финансового консультирования. В общем, миллионы клиентов ждут активных и целеустремленных!

Кому нужен финансовый консультант?

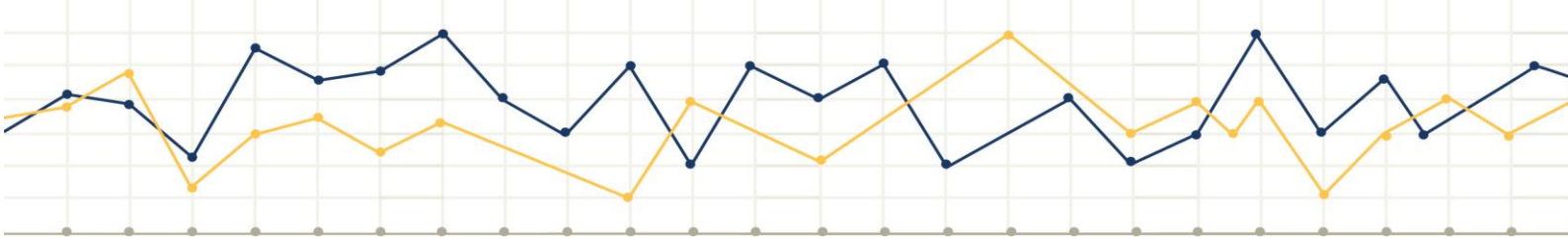


Елена Косова, независимый финансовый советник:

«Окружающий нас мир постоянно изменяется. Современному россиянину уже трудно представить, что 10-20 лет назад люди спокойно обходились без персонального компьютера, Интернета, мобильной связи, цифровой техники и т.д. Радикальные изменения происходят и в сфере финансовых услуг. Пластиковые карты, депозиты, паевые инвестиционные фонды входят в нашу жизнь. Современная экономическая ситуация в России характеризуется дальнейшим расширением инвестиционных возможностей для частных лиц, распространением новых финансовых инструментов среди инвесторов. Процесс важный и объективный, но у него есть и обратная сторона. Когда-то для нас картины продажи арестованного имущества, биржевые маклеры, падающие из окон небоскребов в периоды кризисов, были лишь сюжетами из фильмов о жизни «в мире чистогана». Сегодня лексикон россиян обогатился такими понятиями как «кредиторская задолженность», «кризис ликвидности», «коллектор», «личное банкротство», и многие узнали эти слова отнюдь не из учебников. А ведь проблем можно было избежать, обратившись к очень простому инструменту – личному финансовому планированию.

В широком смысле финансовое планирование осуществляется всеми, кто зарабатывает или тратит деньги, женится или разводится, выходит на пенсию, что-либо покупает, продает, дарит или завещает, вне зависимости от того, осознает это человек или нет. Любой человек занимается неформальным финансовым планированием. Вопрос лишь в том, насколько оно эффективно?

С конца 80-х годов прошлого века наше население привыкло действовать по алгоритму: «получил деньги – срочно трать». Поэтому россияне в новых экономических условиях



часто совершают дорогостоящие ошибки: они тратят больше, чем зарабатывают, склонны доверять деньги незнакомым людям в погоне за высокой доходностью, путают инвестирование с азартными играми, действуя импульсивно и не имея четкого плана. Результаты такого неадекватного финансового поведения печальны. После какого из новых кредитов, взятого для погашения старого, разорвется «бомба»? После участия в каком очередном супердоходном предприятии, рекомендованным соседкой тетей Машей, нигде не работающей и широко известной в узких кругах, наступит крах? Науке это неизвестно, но финал один – это казино, господа, а казино всегда выигрывает. А ведь незабвенный Остап Бендер предупреждал: «Финансовая пропасть – самая глубокая в мире. В нее можно падать всю жизнь».

Обилие и разнообразие финансовых продуктов и услуг может вызвать затруднения у неспециалиста. А тратить личное время на повышение своей финансовой грамотности до того, как начать инвестировать средства, не каждому приходит в голову. Поэтому часто бывает предпочтительнее обратиться к профессионалам для получения помощи в решении финансовых задач и составлении личного финансового плана. Вот здесь-то и появляется на сцене фигура финансового консультанта».

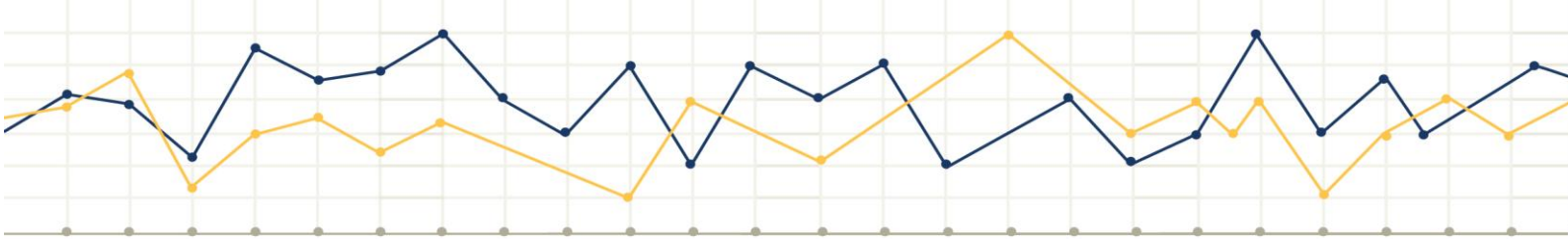
Что умеет и что знает Независимый Финансовый Советник, чего не знает и не умеет образованный профессионал или успешный бизнесмен?



Татьяна Мальцева, генеральный директор компании «ПЛАН-Лайн»:

«Во-первых, НФС специально отслеживает поступающие на российский рынок отечественные и зарубежные финансовые продукты, услуги и сервисы. Быстрые изменения экономической, политической, финансовой, налоговой и правовой ситуации, делают почти невозможным без специальной подготовки поддерживать на должном уровне знания о банковских, страховых, инвестиционных, пенсионных услугах. Потенциальные Клиенты чувствуют себя неуверенно в этом информационном потоке и нуждаются в профессиональном руководстве для того, чтобы отличить информацию, заслуживающую доверия, и что еще более важно, оценить степень ее влияния лично для них. Большинство моих Клиентов объясняют обращение за консультацией к специалисту своим стремлением получить «все самое лучшее», что предлагается на рынке инвестиционных и финансовых услуг.

Во-вторых, НФС может предложить своему Клиенту объективный свежий взгляд на решаемую проблему. Консультант делится с Клиентом своим успешным опытом решения подобных задач, полученным в результате работы с другими Клиентами. При всей кажущейся уникальности, эксклюзивности и исключительности персональной ситуации Заказчика поставленные им задачи перед финансовым консультантом могут быть схожими и даже типовыми. Скорее всего, НФС уже сталкивался с ними в своей практике. Важно



2. Институт финансовых советников: зарубежный опыт

История профессии: краткая справка

Родиной Независимых Финансовых Советников (синонимичный ряд: консультант, аналитик) по праву можно считать Великобританию. Именно там, в 1916 году впервые появился Институт Финансовых Аналитиков, готовивший финансистов профилирующих в данной области. На сегодняшний день в 80 странах мира есть филиалы и представительства данного учебного заведения и более 200 тыс. человек являются выпускниками и обладателями сертификата об успешном окончании Института.

В законе о Финансовых услугах от 1986 года (Великобритания) консультантом является лицо, не связанное с производством в какой-либо компании или организации. Для ведения самостоятельной деятельности консультанту необходимо получить лицензию от одной из саморегулирующих организаций (Self-Regulating Organizations) или же от признанных профессиональных организаций (Recognised Professional Bodies). У НФС отсутствуют обязательства перед кем-либо, за исключением обязательств перед своими клиентами. Консультант должен давать наилучшие советы (best advise) на всем рынке.

Практическую полезность независимых финансовых консультантов можно рассмотреть на следующем примере английского налогообложения. Налог с получения наследства (Inheritance Tax) должен быть выплачен, если полученное наследство оценивается на сумму больше 255 000 фунтов стерлингов. Причем, составляет он в таком случае 40 %. Канцлер (Министр Финансов) называет такой налог добровольным. Если завещание составлено и оформлено правильно с учетом возможностей избегания налога, то лицу, получившему наследство, достаточно обратиться к НФС, и тот, в свою очередь, поможет уклониться от уплаты налога легальным способом.

С развитием IFA (НФС) банки и финансовые группы почувствовали в последних конкурентов, и связано это с борьбой и завоеванием доверия у частных вкладчиков. Услугами IFA более всего пользуются частные вкладчики Германии, Великобритании и Италии. Укреплению их позиций способствует новейшая концепция финансовых супермаркетов, получившая свое развитие и в России. Суть финансового супермаркета – собрать в одном помещении не только все виды банковских услуг, но и не связанные с банковской деятельностью услуги: юридические, нотариальные, консалтинговые, все виды страховых, операции с недвижимостью, продажа и бронирование билетов и т.д. Тем самым, получается значительная экономия суммарной стоимости всех финансовых продуктов, а также времени, затраченного на получение комплекса услуг.

Общение клиента со своим советником, при стабильной ситуации на рынке, происходит приблизительно раз в квартал при личной встрече, на которой консультант освещает возможные изменения инвестиционного портфеля, внесение коррективов или дополнений.



Самое сложное со стороны клиента – это не ошибиться при выборе консультанта. Известно, что самый лучший канал распространения информации – это межличностное общение. Поэтому, для консультанта очень важны рекомендации. Ведь все мы в большей степени привыкли доверять мнению близких людей, родственников и друзей, нежели «внешним» источникам информации. И все же, для подстраховки рекомендуется возможная проверка своего будущего консультанта. Это можно сделать при помощи сайтов в Интернете, предоставляющих информацию о НФС и их клиентах. Например, в Великобритании, подобную услугу можно найти на финансово-поисковом сайте www.find.co.uk Можно также обратиться в IFA Promotion – организацию, спонсируемую финансовыми консультантами, специалисты которой при помощи почтового кода клиента выясняют какие НФС находятся в близости от его месторасположения. Лучшими традиционно считаются финансовые советники из Великобритании и США. Там эта индустрия получила наибольшее развитие и очень хорошо регулируется с помощью всевозможных стандартов и сертификатов. Так что если ваш собеседник представился английским консультантом, то эту информацию можно легко проверить на сайте единого финансового регулятора Соединенного Королевства – Financial Services Authority (www.fsa.gov.uk). В разделе «register» перечислены все советники, у которых есть лицензия на финансовое консультирование (Investment Adviser Certificate). Найти консультанта в Великобритании поможет сайт The Personal Finance Society (www.thepfs.org). В его списке – только специалисты самой высокой квалификации с сертификатом Advanced Financial Planning Certificate. Английские консультанты отличаются еще и тем, что их профессиональная деятельность по закону должна быть обязательно застрахована.

Подготовка НФС: международные образовательные стандарты



Елена Ремпан, преподаватель ИФП, Европейской школы экономики (г. Рим), независимый финансовый советник и представитель Гильдии Независимых Финансовых советников России в Италии:

«В странах Европейского союза базовым документом, определяющим требования к образованию финансовых советников, является Свод ключевых компетенций Европейской ассоциации финансового планирования (European Financial Planning Association, EFPA). EFPA – негосударственное объединение, допущенное для установления профессиональных, образовательных, экзаменационных и этических стандартов для финансовых советников по всей Европе. Базовые принципы EFPA обязательны для всех стран-членов ЕС, но каждая страна вправе вводить дополнительные требования. EFPA создано для повышения профессионализма финансовых советников и улучшения качества предоставляемых ими услуг.

Одним из основных инструментов достижения указанных целей является повышение уровня знаний и навыков будущих финансовых консультантов, а также содействие в



поддержании высоких этических стандартов. Это особенно важно, учитывая, что согласно исследованию, проведенному в 2014 году, в котором приняли участие 1289 консультантов из Австрии, Чехии, Германии, Франции, Италии, Португалии и Испании, половина клиентов принимает советы консультантов без какого-либо обсуждения. Кроме того, обращение к финансовым консультантам часто сопровождается ослаблением самоконтроля со стороны потребителей. Чрезмерное доверие к финансовым консультантам и вера, что они могут решить все проблемы, может стать стимулом к безответственному поведению. В этой связи важно обеспечить большую вовлеченность клиентов в процесс принятия решений, что требует более ответственного подхода к регламентации взаимоотношений консультантов и их клиентов.

Свод ключевых компетенций EFPA содержит список образовательных модулей, рекомендованных для финансовых консультантов. Каждый модуль ранжирован по степени важности и по объему, а каждая тема содержит вопросы, акцентирующие внимание на ключевых и часто встречающихся проблемах (всего несколько сотен вопросов). Для получения сертификатов EQ5 и EQ65 (European Qualifications Framework (EQF) – это уровни образования, используемые в Европейском союзе. Выделяются восемь уровней (EQ1-EQ8), где EQ1 соответствует наличию базовых и общих знаний, EQ8 – знанию наиболее сложных и передовых вопросов в соответствующей области) следует пройти курс, состоящий из 15 модулей, разделенных на 2 части. Задания различаются в зависимости от того, на развитие каких компетенций они направлены. Некоторые вопросы, в частности посвященные законодательству, финансовый консультант обязан знать и понимать. Часть вопросов, например, связанная с оценкой макроэкономических рисков, требует от консультанта умения анализировать полученную информацию. Наконец, в модулях предусмотрены задания на выработку конкретных навыков, таких как расчет пенсионных планов и т.д.

Половина стран ЕС придерживается общих принципов, разработанных EFPA, тогда как остальные имеют свои национальные квалификационные требования. Это касается в первую очередь входных требований при получении сертификата. В одних странах это могут быть возрастные ограничения (самые низкие в Дании и Германии 18-20 лет) или ограничения по опыту работы и уровню образования (например, в Испании, Нидерландах и Франции наличие высшего образования – обязательное условие получения сертификата). В отдельных случаях (Польша, Ирландия, Франция, Великобритания, Дания и Германия) финансовые советники могут давать советы относительно широкого спектра различных продуктов, тогда как в других странах (Нидерланды, Кипр, Чехия) консультанты в праве работать лишь с ограниченным списком продуктов.

В большинстве стран ЕС учебные заведения, в которых можно подготовиться к получению сертификата финансового консультанта, могут быть как частными, так и государственными. В некоторых странах существует процедура аккредитации учебных заведений.



Прохождение каждого квалификационного уровня, как правило, открывает возможность для дальнейшего повышения квалификации и получения сертификата более высокого уровня. Отдельные исключения есть в Бельгии, Германии и Франции. В Великобритании национальные требования ранжированы в точности в соответствии с общеевропейскими уровнями (European Qualifications Framework, EQF), а система сертифицирования – самая подробная и обширная среди стран ЕС (более 20 различных видов сертификатов).

В большинстве случаев средний возраст, когда специалисты получают сертификат начального уровня, колеблется около 20 лет, тогда как для сертификатов более высокого уровня средний возраст в некоторых странах достигает до 45-50 лет (Норвегия, Нидерланды). Чаще всего обучение происходит дистанционно. Исключениями являются Германия и Бельгия, где приоритет отдается очному обучению. В некоторых странах очные и дистанционные курсы дополняют друг друга. Самые продолжительные по трудозатратам курсы в Нидерландах: первый уровень – 200 часов, второй – 1680, третий – 160, а четвертый – 1794 часа.

В Великобритании – в зависимости от сертификата – от 70 до 480 часов. Важной отличительной чертой процесса обучения – малая доля тех, кто успешно сдает итоговые квалификационные экзамены. Так, для Великобритании процент успешного окончания курсов составляет около 11%, что говорит о сложности программ и серьезности процесса обучения. Великобритания также отличается высокими стандартами работы финансовых консультантов и наиболее развитым рынком финансового консультирования. Так, в год в Великобритании получают сертификаты больше консультантов, чем во всех странах ЕС вместе взятых, а число сертифицированных консультантов переваливает далеко за 100 тыс. человек. Это также связано с тем, что в Великобритании программы по повышению финансовой грамотности проводятся давно и на самых разных уровнях.

В этой связи представляется важным несколько более подробное рассмотрение образовательных стандартов в Великобритании. Для ведения самостоятельной деятельности независимому финансовому советнику в Великобритании необходимо получить лицензию от одной из саморегулируемых организаций, например, Сертифицированного института страхования (Chartered Insurance Institute, CII) – мирового лидера среди профессиональных объединений в страховании и финансовой сфере, насчитывающего более чем 115 000 членов и продвигающего стандарты, как технического характера, так и этические.

Средний уровень образования финансовых консультантов превышает средний уровень образования работающих жителей Великобритании (40% работников имели квалификацию QCF4 и выше), так как до 2013 года минимальным требованием к образованию финансового консультанта было получение сертификата на уровне QCF3 (см. таблицу 2), а после QCF4.



Для получения диплома финансового консультанта (QCF4) необходимо пройти курс, рассчитанный на 9 месяцев и состоящий из двух разделов:

1. регулирование финансовых услуг и этические принципы;
2. финансовое консультирование: продвинутый уровень.

Для получения сертификата уровня 6 требуется наличие сертификата уровня 4 и прохождение курсов длительностью 12-18 месяцев. Курсы включают в себя две обязательные темы:

1. налоги, доверительное управление и налогообложение (150 часов);
2. управление инвестициями (150 часов), а также 2 элективных курса (следует выбрать 2 курса из 4):
3. пенсионные платежи (100 часов);
4. долгосрочное планирование (100 часов);
5. стратегический менеджмент в финансовой сфере (100 часов);
6. дополнительное изучение тем, входящих в уровень 4 (100 часов).

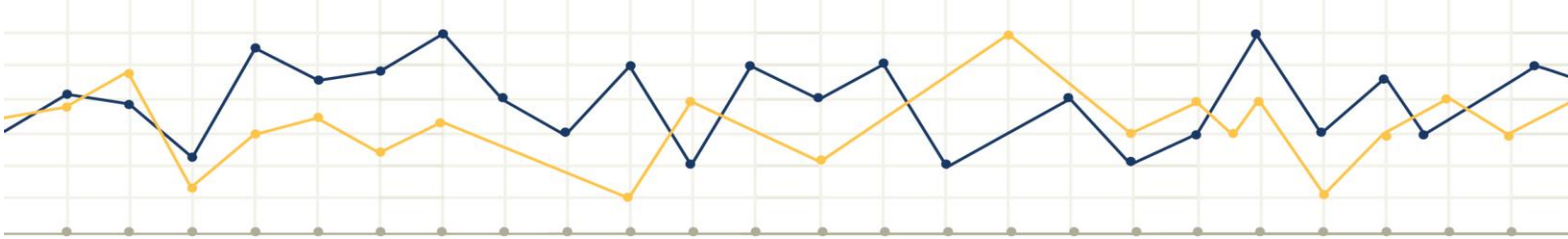
Еще одна страна с развитой сферой личного финансового консультирования – США. Как и в ЕС, личные консультанты (Personal Financial Planner) в США получают лицензию, сдав перед этим квалификационные экзамены, но в отличие от рассмотренных стран, в США, с одной стороны, государство регулирует самые разнообразные и зачастую незначительные элементы процесса финансового консультирования.

С другой стороны, непосредственно стандарты устанавливаются не столько государством, сколько самими советниками, объединенными в Совет сертифицированных финансовых советников (Certified Financial Planner Board) – некоммерческую организацию, распространяющую профессиональные стандарты в сфере личного финансового консультирования через продвижение образовательных продуктов, внедрение этических принципов поведения и прочие требования. CFP на постоянной основе улучшает стандарты деятельности, последний вариант которых был внедрен в 2012 году.

При этом необходимо отметить, что технически консультантом можно стать, не получая сертификата, то есть лицензирование в США носит скорее характер «знака качества», а не обязательной нормы. Тем не менее, в том числе благодаря активной маркетинговой деятельности самой CFP, на конец февраля 2015 года было зарегистрировано более 71 тыс. владельцев сертификатов.

Типичный консультант в США – человек в возрасте 40-60 лет с высшим образованием. Подобная картина легко объясняется требованиями, соответствие которым необходимо для получения сертификата.

Консультант при получении лицензии обязан сдать квалификационные экзамены, сдать экзамены на соответствие стандартам для кандидатов в консультанты, принять этический



кодекс и кодекс профессиональной ответственности, а также правила ведения дел, отдающие полный приоритет защите интересов клиента.

Для обеспечения соблюдения высоких этических принципов все получающие сертификат кандидаты проходят проверку на достоверность указанных данных. Проверяется не только наличие негативного опыта в финансовой сфере, но и наличие судимости, банкротства, жалоб клиентов и всего, что может быть прямым или косвенным указанием на возможные нарушения в прошлом этических принципов, продвигаемых CFP.

Процесс обучения при получении сертификата CFP основан на 735-страничном учебнике The Financial Planning Competency Handbook, состоящем из 85 глав, в которых рассматриваются 78 тем, разделенных на 8 основных блоков:

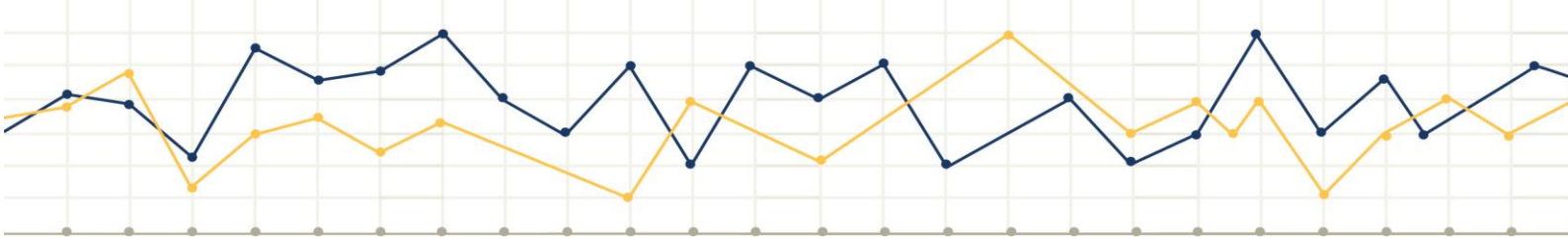
1. общие принципы финансового планирования;
2. страхование;
3. инвестиции;
4. подоходный налог;
5. пенсии;
6. недвижимость;
7. межличностные коммуникации;
8. профессиональное поведение и фидуциарная ответственность.

Дополнительно кандидаты в консультанты проходят практический курс, воспроизводящий процесс реализации финансового плана клиента. Всего обучение длится от 18 до 24 месяцев. В качестве исключения к экзаменам без предварительного обучения допускаются сертифицированные аудиторы, некоторые андеррайтеры, финансовые аналитики, а также те, кто получил степень PhD¹⁰ по экономике или бизнесу. Приступить к обучению имеют право лишь те, кто получил диплом о высшем образовании (не ниже уровня бакалавра) в одном из аккредитованных CFP вузов.

Кандидат в будущие консультанты также обязан продемонстрировать, что у него имеется обширный опыт в финансовом консультировании по одному или более из шести направлений:

1. коммуникации с клиентом (создание контактов и их поддержание);
2. сбор информации о клиенте (о финансовом состоянии и преследуемых целях);
3. анализ и оценка финансового состояния клиента;
4. разработка и презентация рекомендаций и альтернативных вариантов по планированию финансов клиента;
5. имплементация осуществленных рекомендаций;
6. мониторинг реализованных действий в рамках финансового планирования.

Для этого предусмотрены различные варианты. В частности, CFP предлагает 2-летнее обучение (или эквивалент 4000 рабочим часам) под руководством профессионального консультанта от CFP, где будут отрабатываться все стадии взаимодействия с клиентом.



Только выполнив указанные условия, а также успешно пройдя проверку (прошлого опыта) на соответствие этическим требованиям CFP, кандидат получает сертификат и право использовать знак CFP®, как знак высокого качества предоставляемых им услуг.

Сертификат, хоть и выдается бессрочно, включает требование проходить раз в два года дополнительное (кратковременное) обучение, длящееся 30 часов, включая 2 часа, посвященные этике. Для большего охвата и лучшей адаптации к потребностям будущих консультантов, CFP реализует более 300 различных образовательных программ совместно с более чем 200 университетов и учебных центров».



3. Институт финансовых советников в России

В качестве основных предпосылок для развития профессионального образования в сфере финансового консультирования и самого института финансовых консультантов в России **Елена Ремпан** выделяет следующие:



1. высокое качество обучения и строгие критерии отбора, позволяющие поддерживать репутацию сертифицированных консультантов на должном уровне;
2. разнообразие форм и методов обучения, лучше адаптирующее учебные программы под возможности консультантов;
3. опора на саморегулирование, а не государственное вмешательство;
4. учет существующей системы образования в стране, ее сильных и слабых сторон;
5. значительная роль практических занятий и навыков;
6. строгое следование этическим нормам и их продвижение в профессиональной среде.

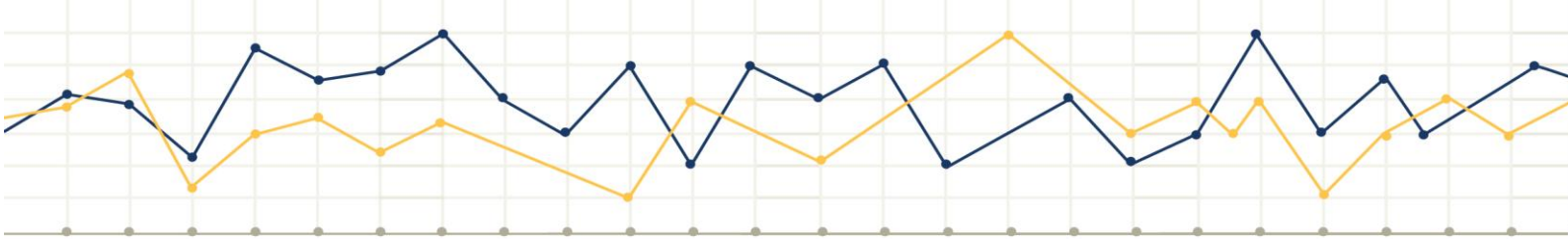
Все эти принципы в той или мере реализованы и в США, и в Великобритании, и сами по себе не требуют значительных ресурсов, но позволяют в долгосрочном периоде создать условия для цивилизованного развития рынка личного финансового консультирования. Вместе с тем для реализации каждого из пунктов необходимо иметь продуманный учебный процесс, включающий в себя и адекватную теоретическую подготовку, и методы развития практических навыков, и другие составляющие успешного финансового консультанта.

В 2005 году в России появилась первая организация, официально готовящая независимых финансовых советников, – **Институт независимых финансовых советников (ИНФИС)**, переименованная в 2010 г. в **Институт Финансового Планирования (ИФП)**.



Как отмечает **Даниил Барабанов**, независимый финансовый советник: «В конце 1990-х и 2000-е годы в России открылись широкие возможности в области инвестиций (беспрецедентный рост цен на недвижимость и акции тому подтверждение). Получили развитие области страхования и банковского обслуживания. Появилась возможность выхода на зарубежные рынки. Кроме того, получил распространение широкополосный интернет, а вместе с ним открытый доступ к огромному количеству важной информации: котировки акций в режиме реального времени, корпоративные бухгалтерские отчеты, новости из-за рубежа, возможность изучить поправки в законодательстве, ознакомиться с мнением специалистов, сравнить комиссии разных компаний. Все это подготовило почву для развития профессии независимого финансового советника».

Есть ли сегодня в России условия и возможности для получения профессионального образования в области финансового консультирования? Ответ однозначно положительный!



Так, только Институтом Финансового Планирования за 10 лет работы было подготовлено более 1000 квалифицированных специалистов.

На сегодняшний день, по разным оценкам, свои услуги на финансовом рынке предлагают от 5 до 10 тысяч финансовых советников и консультантов – в рамках деятельности частных консалтинговых компаний, а также в роли специалистов по финансовому консультированию в финансовых организациях. Цифра, конечно, внушительная, но какова общемировая реальность? В США услугами независимых финансовых советников пользуются более 80% семей. В Венгрии с населением 10 млн человек один активный консультант приходится на 11 тыс. жителей, в Чехии с населением 10,5 млн человек – один активный консультант приходится на 14 тысяч жителей. В России, где проживают 143 млн человек, один активный консультант приходится на 75 тысяч жителей. Представьте себе теперь масштаб дефицита квалифицированных кадров и не освоенный объем рынка!

По данным исследования Института Финансового Планирования, проведенного в 2015 г., медианный возраст опрошенных консультантов – 37 лет. Это обусловлено объективными требованиями профессии: для работы в области финансового консультирования необходимо иметь не только соответствующее образование, но и опыт работы в финансовой сфере, а это не один год построения профессиональной карьеры. Одновременно и люди старших возрастов также редко оказываются консультантами, так как работа часто связана со стрессом и требует высокой активности. Большинство из опрошенных консультантов (60%) – мужчины, что вполне отражает общее гендерное распределение в финансовой сфере. Подобная картина типична не только для России, но и для многих стран мира. Абсолютное большинство опрошенных (98%) имеет высшее образование (5% – ученую степень), а 86% получили специальное образование в области финансового консультирования.

В то же время типичный финансовый консультант в России не может сослаться на многолетнюю практику: 56% респондентов заявили, что их опыт работы в сфере финансового консультирования не превышает 4 лет, и лишь 12% отметили, что их опыт более 10 лет. Однако это вполне объяснимо, учитывая, что рынок финансового консультирования в России только формируется.

Для 90% опрошенных финансовое консультирование – основной вид деятельности или оно напрямую связано с основным видом деятельности, при этом ожидаемо высокая концентрация консультантов наблюдается в страховании (39%) и в банковском секторе (39%). Позитивным же моментом является высокая активность работающих консультантов, выражающаяся в вовлеченности большинства из них (76%) в различные программы по повышению финансовой грамотности населения.



Что нужно для того, чтобы стать квалифицированным финансовым советником?

Прежде всего, Вы сами! Если Вы намерены делиться с клиентами секретами финансового успеха, Вам как минимум надо ими обладать. Большинство финансовых советников начинают свой путь, именно доводя свою квалификацию до должного уровня.



Как отмечает **Татьяна Ляднова**, независимый финансовый советник, генеральный директор компании «Форт Капитал»: «Независимому финансовому советнику нужно постоянно учиться, повышать квалификацию и держать руку на пульсе финансовых событий, как в России, так и за рубежом. Если вы решили стать НФС, вам должно быть интересно следить за новостями, изучать финансовую аналитику, составлять финансовые планы и решать финансовые проблемы других людей».

Илья Пантелеймонов, независимый финансовый советник:

«Что нужно, чтобы стать НФС?»

1. Иметь большое желание, искреннее намерение, веру в себя и в качество продуктов и услуг, которые вы предлагаете клиенту-другу.
2. Много учиться и использовать максимум образовательных возможностей, которые дают рынок и самообразование.
3. Вкладывать в себя и своё саморазвитие: интеллектуальное, духовное, профессиональное, финансовое...
4. Общаться с людьми, видеть в каждом из них большую личность, получать практические навыки коммуникаций при каждом диалоге.
5. Никогда не останавливаться на достигнутом!!!



Говорят, что за всё надо платить. Причём, нередко авансом и не всегда за гарантированный результат. По-моему, 5 необходимых условий, чтобы стать НФС – мизерная плата за блага и возможности, которые открывает это профессия. Это я вам гарантирую!»



4. Кто такие Независимые Финансовые Советники?

Независимые Финансовые Советники (НФС) – это, прежде всего, универсальные специалисты по широкому спектру современных финансовых услуг.

Они прекрасно разбираются в основах финансового и налогового законодательства, им хорошо знакомы основные финансовые услуги для физических лиц и для целых семей – как планировать бюджет семьи, как сохранять и инвестировать денежные средства, как получать кредиты в банках, в том числе на приобретение жилья и автомобилей, какие страховые и пенсионные стратегии подойдут для решения проблем в каждой конкретной жизненной ситуации. Знание налогового законодательства позволяет советникам рекомендовать наиболее удобные и выгодные для клиента услуги с наименьшим общим налогообложением.

Эффективная помощь клиенту по вопросам личных или семейных финансов – это главная цель работы финансового советника. Результатом работы советника является повышение уровня материального благосостояния клиента.



Елена Косова, независимый финансовый консультант:

«Первоначальной задачей финансового консультанта является анализ денежных потоков клиента и налаживание контроля за расходованием средств. Практика показывает, что почти любая российская семья к концу месяца сталкивается с дефицитом денежных средств, причем зарплата членов семьи не имеет никакого значения. Три тысячи рублей или три тысячи долларов – деньги все равно куда-то исчезают. Россияне

не только не планируют доходы на следующий месяц, но и не знают, куда делась зарплата за прошлый.

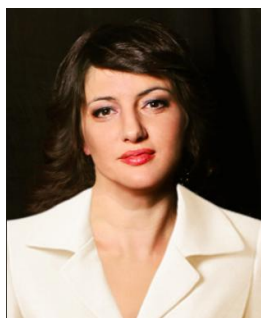
На этом этапе для человека самое важное – осознать, что творится в его финансовой жизни. На следующем этапе консультант помогает клиенту сформулировать его финансовые цели (например, «накопить на образование ребенку 300000 рублей к 2016 году»; «выйти на пенсию в 2020 г., имея пассивный доход в 25000 рублей ежемесячно» и т.д.). Далее специалист дает свои рекомендации по выбору финансовых инструментов, призванных обеспечить достижение целей клиента и отвечающих его склонности к риску. В итоге человек получает согласованную с ним готовую программу инвестирования на несколько лет вперед. Финансовый консультант не может оградить клиента от рыночного риска, но может сформировать инвестиционный портфель таким образом, чтобы поставленные задачи были выполнены при любых колебаниях рыночной конъюнктуры».

Принципиальным отличием Независимого Финансового Советника от сотрудников современных банков, инвестиционных и страховых компаний, является то, что НФС не продавец какой-либо финансовой услуги или какого-либо одного конкретного финансово-



кредитного учреждения. Отсюда и объективная независимость финансового советника. Советник заинтересован не столько в продаже финансовой услуги, сколько в удовлетворении потребностей людей. Комиссионное вознаграждение НФС получает независимо от поставщика услуги и только в том случае, если его квалифицированный совет приведет к повышению материального благосостояния клиента. Такая система приводит к тому, что НФС становится на сторону людей, как это происходит в развитых странах Западной Европы.

Работая с отдельными людьми и с целыми семьями, формируя рекомендации для личных, а порой и для семейных бюджетов, финансовый советник объясняет клиенту перспективы и рассказывает об ограничениях использования его финансовых ресурсов, демонстрирует варианты будущих доходов при использовании той или иной стратегии.



Юлия Ржевская, финансовый советник, управляющий партнер Fortune Capital Ltd:

«Однажды на тренинге Йена Милайса услышала основную миссию нашего бизнеса – спасти человека от финансовой онкологии. Хотя это и звучит грозно и страшно, но это реальность, от которой прятаться не имеет смысла. В век потребления люди редко задумываются о своем будущем. Все живут только лишь сегодняшним днем и краткосрочными финансовыми целями: квартира, машина, путешествия, хорошая еда и одежда.

Главная задача финансового консультанта – донести до своего клиента, что именно сегодня надо создавать капитал на свою будущую жизнь. Тем более этот вопрос очень актуален для стран бывшего советского пространства, так как размер государственной пенсии настолько мал, что ее едва хватает на базовые потребности. Но пенсия – это не мрак в конце пути, а активный свободный период жизни, когда каждый из нас действительно может наслаждаться жизнью, если, конечно же, он финансово к этому подготовился».

Ориентированность советника на запросы клиента, позволяет ему оставаться независимым и, представляя интересы клиента, успешно сотрудничать сразу с несколькими банками, а не с каким-то одним, работать сразу с несколькими страховыми компаниями, выбирая из них наиболее подходящую, контактировать с лучшими пенсионными фондами, принимая во внимание самое главное – интересы клиента.

Юлия Ржевская: «Если Вы хотите стать настоящим профессиональным финансовым советником, не стоит заниматься подменой понятий: не стоит продавать страхование жизни, которое является отличным защитным механизмом, как инвестиционный продукт. Нельзя свое неумение донести до клиента суть необходимого ему продукта скрывать другим продуктом».



К советнику можно обратиться по большинству самых важных вопросов из области финансов. Прекрасно разбираясь в основных финансовых проблемах домохозяйств, советник имеет возможность оказать консультативную помощь в планировании семейного бюджета. Он структурирует текущие, настоящие и будущие финансовые потребности и рекомендует пути оптимального их удовлетворения с учетом особенностей налогообложения.

Юлия Ржевская: «Профессия финансового советника высокооплачиваемая, но это не значит, что надо стремиться заработать деньги любым путем, даже ставя под удар деньги клиента. Нельзя предлагать клиенту высоко рискованные инструменты, даже не объяснив ему всевозможные риски. Тем самым вы просто заработаете себе дурную славу, и бросите тень на всю профессию».



Елена Красавина, советник по зарубежным инвестициям:

«Хотелось бы также отметить, что главный капитал Финансового советника как в России, так и за рубежом, – это его репутация, а она складывается из профессионализма и независимости от конкретных управляющих компаний, банковских и страховых структур, которые пытаются превратить финансового советника в своего агента. Нужно удерживаться от соблазна попасть в эту кабалу. Работодателем Независимого финансового советника является именно клиент, а не поставщики инвестиционных инструментов, а, следовательно, и зависимость должна быть только от клиента, его целей и интересов».



5. Преимущества профессии НФС

Независимый Финансовый Советник (НФС) – это престижная и хорошо оплачиваемая консультационная деятельность в сфере финансов для физических лиц, предоставляющая широкие возможности развития карьеры, построения собственного бизнеса, а так же для получения дополнительного дохода.

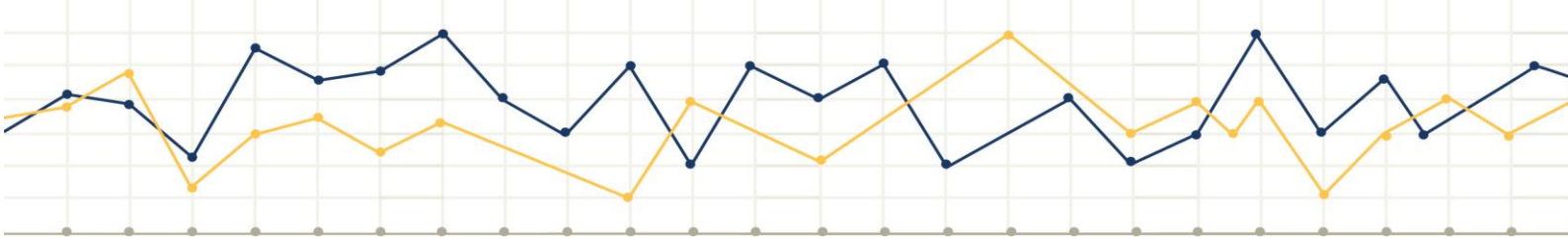
Независимый Финансовый Советник оказывает населению консультационные услуги по широкому спектру финансовых вопросов: составление личного и семейного бюджета, накопление средств на реализацию финансовых целей, управление наличными деньгами и финансовыми рисками, страхование, инвестиции и пенсионное обеспечение, налоговое планирование, управление недвижимостью и наследством.

Простота организации. Возможность начать консультации клиентов, продолжая работать по основному месту (например, по программе агентского сотрудничества с действующими Советниками) или, найдя среди выпускников партнера по бизнесу, создавать совместные проекты. Области специализации разнообразны, так же, как и формат бизнеса, и зависят от Ваших пожеланий: частное консультирование друзей и знакомых по вопросам инвестирования, создание широкой филиальной сети универсальных Советников и т.д.

Низкие стартовые расходы. Для начала деятельности необходимы: подготовка по программе «Независимый финансовый советник» и компьютер с доступом в интернет. Важной и обязательной статьёй расходов является привлечение клиентов. Наиболее активно работают для привлечения клиентов: некоторые виды интернет активности и семинары, выставки, первые бесплатные консультации, PR. Расходы на организацию практики (регистрация компании, создание собственного сайта, аренда и оборудование офиса, бухгалтерское и юридическое сопровождение) зависят от ваших пожеланий, и диапазон данных расходов может оставлять от 300\$ в месяц и до бесконечности.

Свободный график работы. Деятельность Советника представляет собой аналог бизнеса нотариусов, риэлторов, адвокатов. То есть Вы вольны сами определять когда и сколько Вам работать. Но будьте готовы и к ненормированному рабочему дню. Например, **Алексей Тараповский**, независимый финансовый советник, Президент и CEO Anderida Financial Group, однажды так иронически прокомментировал на Facebook продолжительность своего рабочего дня: «Хорошо быть директором фирмы – делай, что хочешь: придешь в 7 утра, никто слова тебе не скажет, уходишь в 23.00, тоже ...». Можем вас заверить, что многие успешные финансовые советники живут в таком же режиме.

Стабильный доход с высоким потенциалом роста. Сегодня за услугу Советника клиенты готовы платить 45 – 350\$ (по ценам Советников, оказывающих услуги в Москве), в среднем это обеспечивает около 2 000\$ в месяц при 3-4 часовом рабочем дне. Практически во всех случаях, после удачного первого общения, клиент готов приобретать по 2-3 услуги ежегодно.



Постоянное развитие. Работа Советника это решение нестандартных задач стандартными инструментами рынка. Каждый день клиенты приходят со своими совершенно уникальными финансовыми ситуациями и целями, под каждый конкретный случай нужно создать уникальную конструкцию по достижению поставленных задач. Поэтому деятельность Советника – это постоянное развитие и совершенствование. Институт помогает выпускникам в этом, предоставляя Советникам дайджесты с обновлениями информации, организуя мероприятия по обмену опытом, тематические тренинги и многое другое.

Перспективы. На западе более 40 % семей имеют персонального Независимого Финансового Советника и приобретают финансовые услуги, только проконсультировавшись с ним. В России потребность в услугах Советников неизбежно растет с ростом благосостояния людей, усложнением и увеличением количества финансовых услуг и в результате уменьшения социальной поддержки государства. В начале работы Института готовых специалистов еще не было, а спрос на услуги финансовых советников только формировался: по опросу, проведенному агентством Romir Monitoring в 2005 году: около 10% взрослого населения России абсолютно уверены в том, что не просто хотят воспользоваться услугами Независимых Финансовых Советников, но и бесспорно в них нуждаются. С тех пор количество запросов на услуги Советников устойчиво растет. Например, за последний год количество запросов на услугу личного финансового плана выросло почти в 30 раз.

Признание и благодарность клиентов. Финансовый советник – благодарный труд: когда ищешь возможность молодой семье приобрести свое первое жилье, когда формируешь инвестиционный портфель, который растет даже вопреки кризису и клиент богатеет, Клиенты счастливы! Советник это почти член семьи, доверенное лицо, человек которому открывают тайны и капиталы семьи!

Вот как оценивают преимущества профессии практикующие НФС:



Илья Пантелеймонов, независимый финансовый советник:

Однажды я задался вопросом – почему я выбрал этот путь? Я решил сформулировать причины для себя лично (кстати, очень полезное занятие для тех, кто выбирает успех) и для вас, друзья, читатели и клиенты, потому что это ещё один шаг к пониманию и эффективному взаимодействию.

И я выделил для себя 9 причин стать НФС:

Причина №1: Заработок

Профессия независимый финансовый советник (НФС, Independent Financial Advisor) входит в ТОП-5 самых престижных и высокооплачиваемых профессий в мире. Верхнего предела в заработках НФС попросту нет – всё зависит от того, сколько часов в день Вы посвящаете



работе. В США консультанты в среднем зарабатывают порядка 65 000 долларов в год. Наиболее успешные консультанты зарабатывают более 200 000 долларов в год, что абсолютно реально при активной работе.

Причина №2. Стабильность и надёжность

Лично меня профессия НФС привлекла тем, что карьера в этой области строится всю жизнь – однажды выбрав её, остаёшься с ней навсегда, что, безусловно, свидетельствует о стабильности и надёжности. Один из моих коллег – Роберт Раднер (Robert Rudner) – занимается финансовым планированием уже более 40 лет, всю сознательную жизнь. Кстати, Роберт – потомственный финансовый консультант. Его отец также посвятил финансовому консультированию всю жизнь. Очевидно – профессия НФС консервативная и долгосрочная.

Причина №3. Цель и миссия работы НФС

Чем занимается НФС? Повышением уровня благосостояния клиентов. Его миссия – формирование экономически сильного российского общества. НФС работает, чтобы семьи в России были обеспечены, чтобы дети в них получили хорошее образование и создавали светлое будущее для страны и народа (звучит немного по-советски, но, в конце концов, так оно и есть). То есть работа НФС имеет своё проектное расширение от настоящего к будущему. Это, без преувеличения, огромная цель. А по большим целям и промазать практически невозможно!

Причина №4. Перспективы в РФ

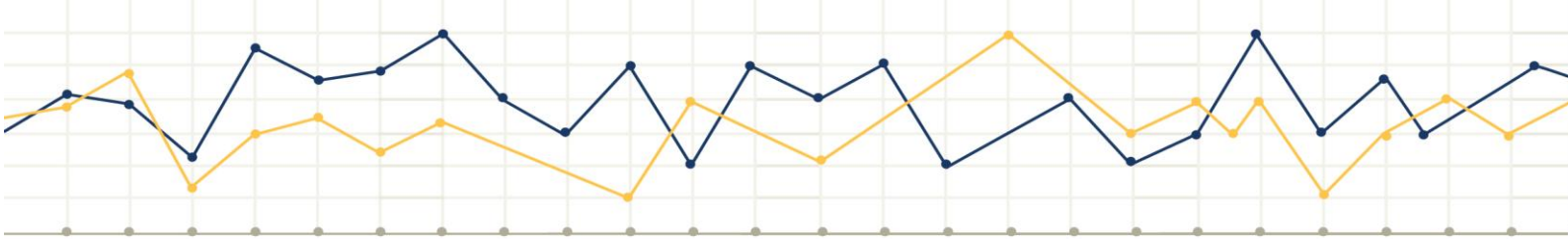
На текущий момент в РФ порядка 2000 консультантов по личным финансам. Нормой считается 1 консультант на 1000 семей, т.е. финансовых консультантов в РФ должно быть примерно 70-80 тысяч. Просто непаханое поле – работы на наш век, и даже более, хватит с лихвой!

Причина №5. Международный формат

Выбрав в качестве профессии финансовое консультирование, я лично открыл для себя возможность карьерного продвижения и профессионального роста и на международной арене. Стань НФС и пожалуйста – развивайся, посещай международные деловые встречи и конференции, на которых собираются тысячи успешных консультантов со всей планеты! Например, ассоциация MDRT – на её ежегодных конференциях собираются более десяти тысяч ведущих финансовых консультантов со всей планеты. Такие мероприятия посещают Ротшильды, Рокфеллеры, консультанты, которые работают с богатейшими людьми планеты и акулы-бизнеса, которые выжили в агрессивном финансовом водоёме и прекрасно в нём себя чувствуют на протяжении более полувека.

Причина №6. Статус

Профессия НФС открывает перед человеком возможность социального роста, позволяет достичь самых высоких ступеней в карьерном плане. Ведь НФС консультировали, консультируют и будут консультировать, в том числе самых состоятельных людей в мире,



например, Билла Гейтса, Дейла Карнеги, Стива Джобса, и т.д. У богатейших людей планеты тоже есть личные финансовые консультанты! Многие из таких финансовых консультантов начинали свою карьеру с полного нуля и выбились, что называется, в люди, сами создали своё благополучие инструментами, которые доступны НФС.

Это профессия, в которой всё на высшем уровне, «как в лучших домах Парижа и Лондона». Став НФС, Вы обрекаете себя на лучшую жизнь и высокий статус.

Причина №7. Режим работы

У финансовых консультантов свободный график. Вы – хозяин своего времени. Хотите сегодня работать? Пожалуйста. Решили устроить себе отпуск? Ваше право. Эта профессия даёт Вам свободу выбора времени для работы и отдыха.

Причина №8. Всестороннее развитие

Профессия НФС позволяет выйти на новый уровень личностного развития, мотивирует и позволяет достичь тех высот, в которых становишься изо дня в день лучше себя самого вчера.

Причина №9. И ещё один безусловный плюс этой профессии – она не имеет возрастных ограничений. Начать карьеру в области финансового консультирования можно в любом возрасте. Скажем, возраст здесь даже скорее достоинство – ведь солидные годы могут означать не менее богатый опыт, а опыт – критерий истины. В этой сфере вам вряд ли «откажут в трудоустройстве после 40». Равно как и «никто не потребует опыт работы не менее 3 лет». Всё в ваших руках!

Какие качества развиваются в процессе работы НФС?

Пожалуй, абсолютно все. Все положительные и позитивные! В первую очередь НФС становится переговорщиком, аналитиком, тренером, писателем, пиарщиком, специалистом во всех видах коммуникаций... Процесс работы очень увлекательный, многогранный, это полноценное всестороннее развитие личности в целом и специалиста в частности».



Наталья Соколовская, эксперт по личным финансам:

«В первую очередь Вы станете экспертом для самого себя, разберётесь со своим денежным потоком, финансовой стратегией, необходимыми инструментами. Бизнес НФС – это работа на себя: если вас привлекает гибкий график, самостоятельное управление собственным временем, то профессия советника придется Вам по душе. Нет потолка доходов. Только Вы сами определяете свой уровень заработка».



Даниил Барабанов, независимый финансовый советник:

«НФС – это практически всегда частная практика: свободный график работы; потолок зарплаты ограничен лишь квалификацией и количеством вложенных времени и сил; отсутствие начальства; свобода действий.

Но если говорить именно о специфике профессии НФС, то я бы сказал, что большим плюсом является возможность давать советы и рекомендации, которые, действительно, полезны для клиентов. В данном случае не нужно продавать какую-то услугу именно компании X, чтобы повысить план продаж, получить премию или не вылететь с работы, провалив норму, поставленную начальством. Вторым преимуществом можно назвать большой простор для интеллектуальной деятельности, необходимость учиться, воспринимать новую информацию. В этой профессии не станет скучно, практически всегда будет, куда расти и развиваться. Однако профессия накладывает и свои требования, порой достаточно высокие, об этом не стоит забывать. Это касается и квалификации, уровня знаний, и своего рода психологической устойчивости, умения налаживать контакт с клиентами, способности работать без внешних требований, самостоятельно».

Саида Сулейманова, независимый финансовый советник:



«Для меня это, прежде всего, творчество, поскольку финансовая ситуация каждого клиента индивидуальна и не повторяется. Это возможность повышать свой профессиональный уровень, т.к. профессионализм является ключевой компетенцией советника. Это возможность применять новые продукты и услуги. Естественно, это возможность получить финансовую свободу и научить этому других людей. Возможность работать без привязки к определенному региону, включая страны, знакомиться с зарубежными коллегами, участвовать в профильных мероприятиях и делиться своим опытом».

Профессия НФС, несмотря на свою «молодость», успела обрасти многими мифами. Мы предлагаем посмотреть на нее без «розовых очков» и, определяясь с выбором пути, принять во внимание мнение профессионала».



Татьяна Мальцева, генеральный директор компании «ПЛАН-Лайн»: «Начнем с мифов, которые сложились о деятельности в этой области, и рассмотрим их с точки зрения реальной ситуации моей 15-летней практики и опыта моих уважаемых коллег по «цеху».

Миф 1. В сферу финансового консалтинга войти легко, необходимо лишь пройти одно или двухдневный семинар в компании, продающей на рынке инвестиционные или страховые продукты и отпечатать визитные карточки.

Это действительно так. К этой индустрии легко приобщиться, она предоставляет равные возможности на старте для многих и относительно низкие финансовые вложения, однако удержаться и достичь амбициозных результатов сложно.

Приобщившись к интеллектуальному предпринимательству, убеждена, что таковым и является бизнес НФС, вам придется одновременно развивать свои способности в таких областях как: организаторские и административные, стратегическое мышление и умение грамотно планировать свое время, используя современные средства, знание финансовых продуктов, умение вести поиск потенциальных Клиентов, вежливо и технологично назначать им встречи, умело выявлять их финансовые потребности, управлять переговорным процессом задавая правильные вопросы, безошибочно оформлять заявки и договоры на приобретаемые вашим Клиентом финансовые программы и многое другое.

Миф 2. Деятельность Независимого Финансового Советника предоставляет наличие большого количества свободного времени.

Нет, нет и еще раз нет. Начав деятельность финансового консалтинга – вы становитесь владельцем собственного бизнеса. В вашем окружении много начинающих успешных предпринимателей, открывших свой бизнес и уехавших с легким сердцем и ожиданием регулярной прибыли от проекта в кругосветное путешествие? Очевиднее, чтобы раскрутить бизнес вам придется перейти в режим ненормированного рабочего дня. Возможно, вам не раз придется подстраивать свой график под график Клиента и захватить для этого и часть выходного дня. И уж совсем точно, 90 % переговорного времени вы будете тратить на качественное планирование встречи или семинара. «Девяносто девять процентов пота и один процент вдохновения» – так говорят о гениальности, этот же принцип относится и к успешной продаже финансовых решений.

Миф 3. Независимые Финансовые Советники зарабатывают 1 тысячу евро за одну консультацию, следовательно, это сверхприбыльный бизнес.

Предлагаю реалистично рассмотреть данное утверждение. Попробуйте разделить данный доход на количество консультаций в месяц и количество часов, затраченных на поиск Клиента на данную услугу и количество часов на самоподготовку, оформление договора,



вычтите из этого транспортные, представительские расходы и сумму налога, который вы заплатите с полученного гонорара. Получается, что стоимость вашего рабочего часа не столь велика, как может показаться. В данном случае, не все так плохо и я заведомо «сгустила краски», чтобы показать, что когда мы рассчитываем чистый размер дохода НДС, то нам необходимо брать во внимание целый ряд расходов, включая расходы на содержание офиса, рекламные материалы, интернет – ресурсы, затраты на привлечения одного Клиента, платные семинары для повышения профессиональной квалификации, членские взносы в профессиональные объединения и другие затраты, обеспечивающие многоплановую деятельность финансового советника.

Ежедневно к миру финансового консалтинга приобщаются десятки, а может и сотни молодых специалистов. Движет ими в первую очередь желание овладеть этой престижной, набирающей популярность в России профессией.

Профессия Независимого Финансового Советника привлекательна для тех, кто привык брать ответственность за свою жизнь на себя, кто любит риск, ведь консультанту часто придется действовать в условиях неопределенности, кто желает выстраивать свой рабочий график самостоятельно, кто дисциплинированно использует свое время, умеет делать несколько дел одновременно и выделяет приоритеты, даже если придется работать по 60-80 часов в неделю ради достижения успех».



6. Какие услуги оказывают независимые финансовые советники?

НФС может грамотно и взвешенно дать совет по выбору определенного финансового продукта:

Планирование семейного (личного) бюджета/финансового плана

Советник поможет Вам рассчитать Ваш бюджет на год, на два, на десять лет. Построит общий финансовый план-прогноз Вашего финансового состояния на несколько лет вперед. Также Советник может рассчитать план для конкретной цели. К примеру, Вы хотели бы купить автомобиль, но не знаете, как это лучше сделать: купить сейчас в кредит, или подождать, скопить денег и купить позднее? Советник рассчитает финансовые планы, расскажет Вам про плюсы и минусы обоих вариантов, поможет выбрать оптимальный сценарий. Расчет личного финансового плана иногда осуществляется Советником при подборе финансовых продуктов для клиента, но может быть и отдельной услугой.

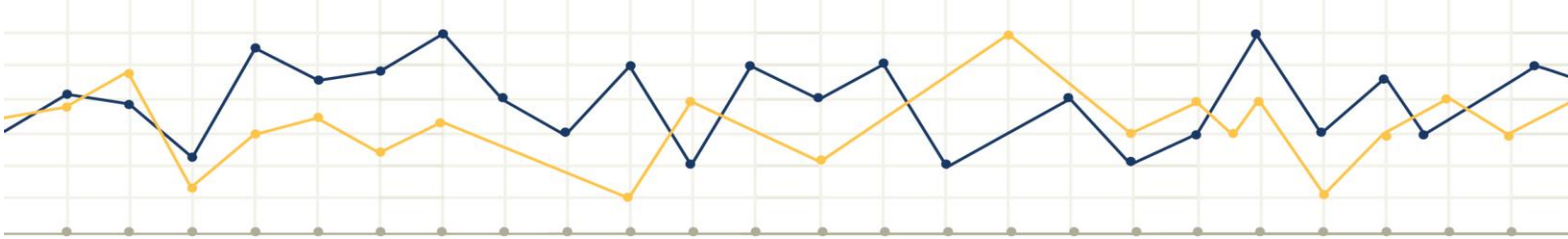
Покупка жилья (недвижимости) по ипотеке

Самая большая и серьезная покупка в жизни любого человека – это недвижимость. На сегодняшний день именно решение квартирного вопроса является одной из наиболее востребованных услуг НФС. Рынок недвижимости и ипотечного кредитования очень многообразен. Советник поможет выбрать лучший вариант кредита, рассчитает прогноз личного финансового плана с учётом выплаты кредита, поможет определить наиболее выгодный и перспективный вариант объекта недвижимости (квартиры, дачи и т.п.).

Также Советник может выступать в роли ипотечного брокера-посредника в получении кредита. Он будет полностью сопровождать сделку купли-продажи недвижимости. Если Вы пробовали самостоятельно провести подобную сделку, то знаете насколько это сложное, хлопотное и нервное мероприятие. Советник подготовит за Вас все возможные бумаги, выберет наиболее дешевые варианты страховки, нотариального и прочего оформления. Вам останется только приехать в назначенное место и время, чтобы подписать документы.

Среди людей, занятых карьерой и зарабатыванием денег, не имеющих возможности постоянно отпрашиваться с работы для походов по инстанциям за нужными бумагами, услуга по сопровождению ипотечных сделок очень популярна.

После успешного завершения покупки недвижимости по ипотеке, НФС поможет сформировать личный финансовый план, найти резервы для снижения финансовой нагрузки, которую несут выплаты по ипотечному кредиту, поможет получить имущественный налоговый вычет, в будущих периодах поможет рефинансировать кредит для уменьшения процентной ставки по кредиту, может рассмотреть возможность консолидации долгов на основе ипотеки.



Инвестирование

Если у человека есть финансовые цели, перед ним встает вопрос о сохранении и преумножении своих накоплений. НФС поможет спланировать бюджет таким образом, чтобы высвободить из расходов средства на инвестирование. НФС вместе с клиентом выберет наилучшие условия по банковским депозитам, подберет варианты вложений в ПИФы, проинформирует клиента о координатах и специфике работы различных финансовых организаций. Также НФС поможет клиенту минимизировать налоги по доходам от инвестиций.

Планирование обеспечения пенсионного периода

В настоящее время всё большее количество людей не надеется на то, что их старость обеспечит государство. Многие уже в 35-40 лет начинают задумываться о планировании своей пенсии. НФС поможет рассчитать возможные сроки окончания трудовой деятельности, сумму, необходимую для обеспечения достойного уровня жизни, подберет финансовые инструменты (программы негосударственных пенсионных фондов, полисы накопительного страхования, вложения в ПИФы и пр.), гарантирующие получение запланированного дохода в пенсионном периоде.

Автокредитование и покупка автомобиля

НФС поможет выбрать наиболее выгодный кредитный продукт, оптимальный вариант страхового полиса, может выступить в роли кредитного брокера и полностью сопроводить процесс получения кредита и покупки автомобиля.

Формирование страховой защиты

Для защиты от непредвиденных ситуаций и уверенности в завтрашнем дне, нужно иметь программу защиты. Кроме покупки активов, планирования пенсионного периода и инвестирования, к финансовой защите относится страхование. НФС порекомендует наилучшие варианты страховых программ, проанализирует договора страхования вместе с клиентом.

Прочее

НФС может оказать содействие по любому вопросу, касающемуся личных финансов: приобретению ценностей, планированию путешествий, образования, льготам по налогам, получению налоговых вычетов и т.п.

Исследование компании Ромир, проведенное в 2015 г. среди жителей столичного региона, показало, что наибольший интерес жители столицы проявили к консультациям по накопительным вкладам: обратиться к специалисту были готовы 52% опрошенных (для сравнения: в 2004 г. – 19% опрошенных).

У жителей столицы возрос интерес и к консультациям по медицинскому страхованию: свою готовность брать консультации выразили 46,6% участников исследования (в 2004 г. –



7. Личный финансовый план – основной инструмент работы финансового советника

Давайте без ханжества признаемся: деньги очень важны в жизни. Кто из нас не нервничал, не проявлял беспокойства из-за личной финансовой нестабильности? Гораздо лучше, когда все надежно и предсказуемо! Тот, кто умеет управлять своими финансами, способен во многом управлять и течением собственной жизни, сделать ее более стабильной и органичной, а значит, более психологически комфортной. Это, конечно, еще не счастье, но что-то близкое к нему.

«Мы не рождаемся со знанием о том, как управлять деньгами, – этому нужно научиться. И такого рода образование служит важной основой, на которой строятся многие другие навыки жизнеобеспечения. Знания о том, как составлять бюджет, осуществлять сбережения и разумно использовать кредит, – то же самое, что вождение автомобиля без превышения скорости, использование ремня безопасности и остановка на красный свет светофора. И то, и другое резко повышает шансы на то, что вы спокойно доберетесь до цели своего путешествия», – Дэвид Мичелман, Visa Inc.

Что такое личный финансовый план?

«Метод, который позволяет разработать последовательную пошаговую стратегию достижения финансовых целей человека с максимально эффективным использованием имеющихся на сегодня финансовых инструментов для его текущей ситуации», – Институт Финансового Планирования.



Екатерина Баева, независимый финансовый советник Группа Кейл:

«Что такое личный финансовый план?»

Это документ, состоящий из двух частей:

- 1) анализ текущего финансового положения (расходов и доходов, активов и пассивов, финансовой защиты и прочее);
- 2) реалистичный план достижения финансовых целей.

Финансовый план составляется на любой срок, например, на несколько лет или до даты планируемого окончания жизни. При этом рекомендуется ежегодно пересматривать свой личный финансовый план с учетом текущей ситуации. Пересмотр совсем не означает, что план будет кардинально меняться. Но он должен отражать те изменения, которые происходят у пользователя плана или вокруг, иначе план будет очень мало связан с реальностью и останется лишь красивой брошюрой, подходящей только для демонстрации друзьям. От такого плана пользы не будет.



Кому нужен личный финансовый план?

Личный финансовый план нужен всем взрослым людям с любым уровнем дохода. Всем, кто хочет избежать личных финансовых катастроф, достигнуть своих финансовых целей и не ночевать под мостом на пенсии. Я, конечно, немного сгущаю краски, но типичной ошибкой людей является то, что они слишком поздно задумываются об управлении своими личными финансами. Поскольку не видят в этом необходимости или это кажется им скучным. Бывает так, что их финансовые цели абсолютно недостижимы при текущем уровне потребления и доходе. При этом лишь небольшая корректировка текущих финансовых привычек, даже сам процесс составления плана может кардинально изменить ситуацию, без существенного увеличения дохода.

Личный финансовый план составляют финансовые советники для клиентов. Стоит такая услуга от 10 тысяч рублей до 80 тысяч рублей. И тут возникает вопрос, а всем ли нужен личный финансовый план, составленный финансовым советником? Если у человека зарплата 50 тысяч рублей, то заплатить 80 тысяч рублей за финансовый план неразумно. В такой ситуации часто делается неправильный вывод, что человеку план не нужен, что личный финансовый план это для богатых. Но вывод должен быть другой, план нужен, но рекомендуется сделать его самому.

При зарплате 50 тысяч рублей и стаже 40 лет через руки человека проходит $50\,000 \times 12 \text{ месяцев} \times 40 \text{ лет} = 24\,000\,000$ рублей. Этой огромной суммой просто необходимо управлять.

Составление плана процесс кропотливый, требующий времени и знаний, но ничего невозможного нет, было бы желание разобраться. Сейчас достаточно много различной информации и в Интернете, и в книгах по составлению личного финансового плана. Главное, начать, а дорогу осилит идущий. Не надо ждать, когда вы заработаете свой первый миллион, когда ваша зарплата увеличится в 3 раза или 1ое января 2020 года. Чем раньше вы составите личный финансовый план, тем раньше вы начнете управлять своими финансами и достигать целей».



Саïда Сулейманова, независимый финансовый советник:

«Личный финансовый план – основной инструмент работы НФС. На самом деле это так, поскольку без плана невозможно спрогнозировать денежный поток клиента, требуемые инструменты, оценить имеющиеся ресурсы (активы) и риски. Финансовый план – основа и фундамент финансового благополучия. При этом план не является догмой и должен пересматриваться исходя из внешней ситуации и изменения приоритетов в жизни клиента. На мой взгляд, непрофессиональным является подход, когда клиенту без построения плана, оценки его риск-профиля, предлагаются к приобретению те или иные финансовые инструменты».



Зачем же обращаться к финансовому советнику, если можно сделать план самому? Основное преимущество в составление личного финансового плана финансовым советником – это взгляд со стороны. Вы получите не просто расчет, вы получите экспертную оценку, ваш план будет реалистичен и подстроен под вас. Специалист, через которого прошли сотни людей, задаст вам правильные вопросы о ваших целях, предложит вам такие финансовые инструменты для достижения ваших целей, о существовании которых вы можете и не подозревать, укажет на слабые места, о которых вы могли и не задумываться.

Этапы составления финансового плана

Процесс составления плана занимает не меньше 2 недель. Конечная цель – создать реалистичное руководство к действию, которое будет принято клиентом. До начала составления плана рекомендуется не менее двух месяцев вести учет расходов и доходов, чтобы представлять себе их структуру.

Этап первый (сбор информации)

На первом этапе клиент заполняет анкету, где подробно указывает информацию о структуре своих расходов и доходов, о своих активах и пассивах, о своих долгосрочных финансовых целях. К типичным целям относятся: покупка недвижимости, машины, накопление капитала для открытия собственного бизнеса, накопление пенсионного капитала, но могут быть и другие. Далее консультант уточняет информацию, часто клиент предоставляет ее неполной или некорректно. Дополнительно клиент проходит тестирование на отношение к инвестиционному риску, для выбора той или иной стратегии инвестирования.

Этап второй (оценка текущего положения)

Далее консультант оценивает текущее финансовое положение и указывает клиенту на те риски, которые существуют в его ситуации. И дает рекомендации. При этом клиент сам выбирает, хочет ли он снизить эти риски или нет.

Этап третий (оценка достижимости целей)

Консультант делает первый расчет, где рассчитывает, как можно достигнуть каждую цель в отдельности, если других целей нет. Как правило, все цели сформулированные клиентом при первом обращении не могут быть достигнуты одновременно, без корректировки. Консультант показывает свои расчеты клиенту и принимается совместное решение по приоритетам и корректировке целей.



Этап четвертый (составление плана по достижению целей)

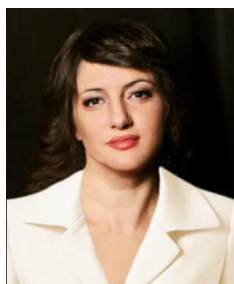
После того, как цели согласованы с клиентом, консультант делает финальный расчет. И предоставляет его на ознакомление клиенту. Если необходимо, вносятся корректировки и даются пояснения. Клиент должен «купить» план, должен его принять.

Этап пятый (подбор инструментов для достижения целей)

Совместно с клиентом подбираются подходящие инструменты для достижения целей. Это может быть подбор депозита для резервного фонда, подбор программ страхования, составление портфеля из фондов акций и облигаций для открытия программы инвестиционного страхования жизни или портфель для брокерского счета с выбором конкретного брокера.

В результате клиент имеет на руках подробный план действий и расчет.

При составление плана самостоятельно человеку необходимо пройти все эти же этапы. Единственная разница, что без опыта, скорее всего, потребуется значительно больше времени, для того, чтобы разобраться и узнать много нового. Но нет ничего невозможного, главное начать!»



Юлия Ржевская, финансовый советник, управляющий партнер Fortune Capital Ltd:

«Основная задача финансового консультанта – после составления точного финансового плана с учетом всех финансовых целей клиента и его возможностей, порекомендовать клиенту возможные современные финансовые инструменты, которые помогут ему реализовать его финансовые цели. Но финансовый консультант не просто советчик, он должен быть все время рядом с клиентом, чтобы корректировать реализацию финансового плана. По сути, быть для клиента его личным финансовым доктором.

Но каждый ли финансовый консультант готов посвятить себя клиенту и взять на себя такую ответственность? Очень часто можно встретить людей в нашей профессии, которые просто продают финансовый план. Я бы не стала называть таких людей профессиональными финансовыми консультантами. Скорее всего, они доктора, которые не смогли донести до своего клиента, что ему надо обязательно лечиться и принимать лекарства».

Личный финансовый план, составленный профессионалом с учетом всех целей, финансовых инструментов и возможностей клиента, – это только начало пути к финансовому здоровью и благополучию. На этом миссия финансового консультанта не заканчивается. Как «домашний финансовый доктор» он должен проследить, чтобы все его предписания четко соблюдались, иначе проблемы клиента останутся не решенными.



Елена Красавина, советник по зарубежным инвестициям:

«Я потеряла счёт количеству Личных финансовых планов и стратегий Инвестиционных портфелей, которые я сделала за время своей профессиональной деятельности. Было всё: и план расчета оправданности ипотечного кредита, и план расчета всех финансовых целей до даты предполагаемой смерти; и подбор одного банковского депозита, и

ребалансировка множества активов в одном портфеле, включая зарубежную недвижимость и пакеты акций отдельных компаний; и инвестиционный портфель для многомиллионных капиталов...

Отдавая клиентам готовую работу, я считала свою миссию выполненной. Действительно, человек получает на руки готовое решение своей проблемы – что еще нужно для счастья? Разве я, как финансовый советник, не полностью сыграла свою роль? Однако ... Не сразу, но с течением времени, обращаясь к своим «облагодетельствованным» клиентам с дежурным вопросом: «Как дела?», я с удивлением открыла, что клиенты получали на руки готовое решение и... правильно: успокаивались! Решение получено – волноваться не о чем! А то, что эти самые выводы надо еще и в жизнь воплотить... «Это мы не проходили, это нам не задавали». И в результате в финансах, как и раньше, полный «трам-пам-пам».

В результате я поняла, что, сделав работу для клиента, расслабляться рано! Надо еще и вынудить его начать хоть что-то делать: заполнить бумаги, вложить деньги... Начать наконец-то инвестировать! Первый шаг – самый важный и самый страшный. Малыш учится ходить, держась за руку мамы. Первоклассник учится быстро читать и писать под руководством учителя. Будущий специалист делает свои первые проекты под контролем опытного наставника».

Финансовый советник должен ориентироваться на длительное сотрудничество с клиентом: мир вокруг нас постоянно меняется, изменяются и жизненные обстоятельства клиентов. Если вы настоящий «семейный финансовый доктор», ваша задача – постоянно адаптировать первоначальный финансовый план к новым условиям, учитывая все изменения.

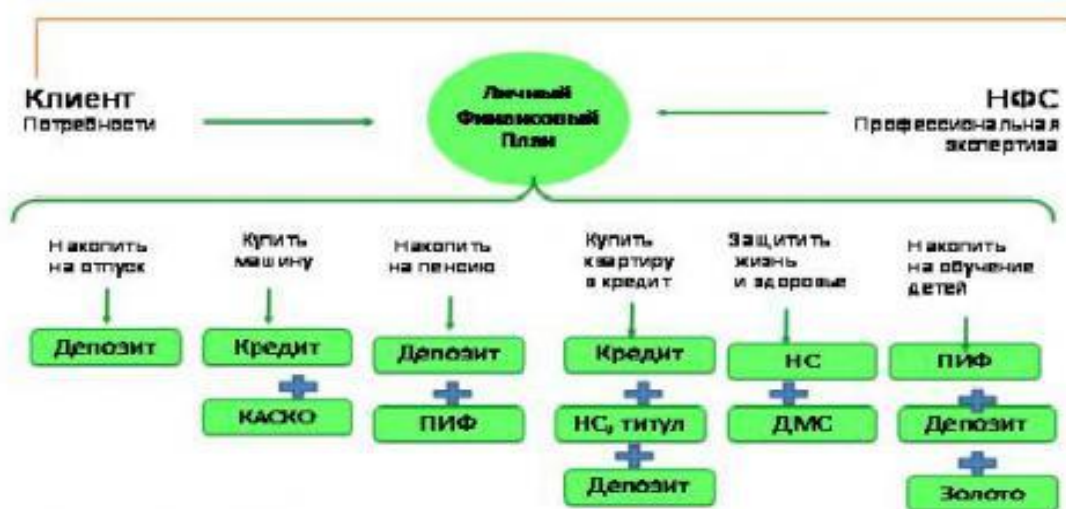
Елена Красавина: «И даже после начала инвестирования у клиента остаются множество ситуаций, когда ему будет необходимо профессиональное руководство со стороны опытного финансового советника:

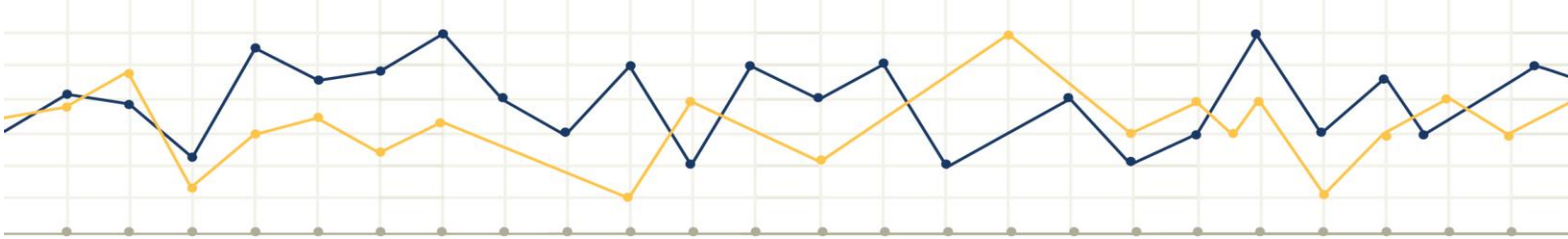
- во время реализации финансовой цели, когда необходимо определить, из каких источников брать средства;
- во время финансового кризиса, когда необходимо вовремя среагировать и минимизировать потери капитала;
- во время получения бонусов или прибавки к доходу, когда необходимо распределить полученные средства и во многих других случаях.



Без постоянной работы с клиентом на протяжении всей его жизни (как бы странно это не звучало), финансовый советник становится простым агентом по продаже финансовых продуктов, теряет свою независимость и ориентированность на клиента.

Именно поэтому я сейчас считаю основным направлением деятельности финансового советника постоянную работу с клиентами, но не для продажи конкретного продукта, а для долгосрочного сотрудничества».





8. Стоимость услуг финансовых советников

Каждый советник имеет право индивидуально формировать цены на свои услуги. Сложившаяся ситуация на рынке услуг НФС, недостаток специалистов но высокий спрос на сервис в различных сегментах позволяют им диктовать условия.



Саïда Сулейманова, независимый финансовый советник:

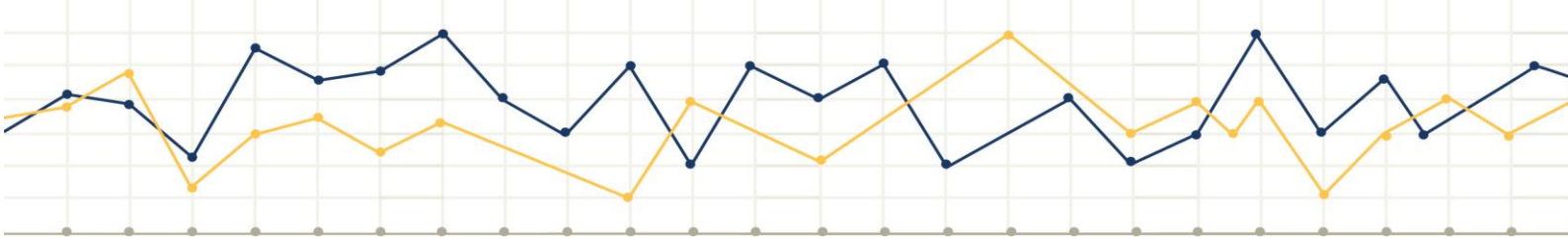
«Стоимость услуг независимого финансового советника зависит прежде всего от выбранной бизнес-модели. Если сотрудничество с клиентом осуществляется на основе договора о комиссионном вознаграждении, то гонорар НФС устанавливается по соглашению сторон.

Независимые советники, как правило, устанавливают почасовую оплату за консультации (здесь определяющим при определении цены является опыт работы советника, его известность (бренд) и фиксированную стоимость за оказание услуг по построению планов. Ряд советников, практикующих управление активами, взимают комиссионное вознаграждение с прибыли от управления портфелем».

Пример прайса среднестатистического Советника выглядит следующим образом:

- **5 000 – 40 000 руб.** – составление личного финансового плана,
- **400 – 20 000 руб.** – консультирование и оформление инструментов страховой защиты,
- **400 – 900 руб.** – консультации и оформление заявления на перевод накопительной части пенсии в НПФ или управляющую компанию,
- **1 500 – 2 500 руб.** – помощь в оформлении документов на налоговый вычет,
- **3 000 – 7 000 руб.** – формирование индивидуальной инвестиционной стратегии и подбор инструментов,
- **1 000 – 2 500 руб.** – разовые консультации.

Также следует помнить, что отношения советника и клиента строятся на долгосрочной основе, и единожды найдя своего советника, клиент будет ежегодно реализовывать личные финансовые цели с его помощью.



9. Клиенты финансовых советников – кто они?



Наталья Соколовская, эксперт по личным финансам:

«Клиенты НФС – это люди с активной жизненной позицией, которые знают цену своим деньгам и своему времени. Они ценят профессионализм и готовы заплатить за решение своих задач. Понимают, что финансовое будущее личное и их семьи зависит от действий, которые они совершают уже сегодня. Они сознательно ищут информацию о финансовых инструментах и продуктах. Участвуют в

образующих мероприятиях, тематических встречах, играх».

Дмитрий Соболев, директор по региональному развитию Anderida Financial Group Россия:



«Кому могут быть интересны услуги советников? Тут можно сказать, что если советник сам для себя не сужает потенциальных клиентов до какой-либо одной целевой группы и аудитории, то аудитория – это люди 25-55 лет, как правило, семейные, имеющие детей, зарабатывающие деньги и берущие ответственность за все происходящее в их жизни».

В России в последние годы наблюдается значительный рост интереса граждан к услугам финансового консультирования. Так, согласно данным совместных исследований ИФП и Ромир, проведенных среди населения столичного региона в 2015 г., у москвичей за десять лет (с момента первого исследования Ромир 2004 г.) вдвое возрос интерес к консультациям по доверительному управлению денежными средствами: если в 2004 г. за ними были готовы обратиться к специалисту 13,2% опрошенных, то в 2015 г. этот показатель вырос до 28,2 %.

То же самое можно наблюдать и в отношении консультаций по финансовому планированию семейного бюджета: если в 2004 г. готовность обратиться к специалисту выразили 9,6% респондентов, то в 2015 г. – уже 25,8% опрошенных.

Согласно исследованию, основными потенциальными клиентами НФС в Москве являются женщины и мужчины от 35 до 44 лет, имеющие полную занятость со среднемесячным доходом от 60 000 до 160 000 тыс. руб.

Наши эксперты согласны в мнении, что в большинстве случаев привлечение новых клиентов идет по принципу «сарафанного радио».



Татьяна Ляднова, независимый финансовый советник, генеральный директор компании «Форт Капитал»:

«Как правило, новые клиенты находят НФС, прислушавшись к рекомендации знакомых, которые уже пользуются консультационными услугами. Вам будет проще преуспеть, если вы общительны и не стесняетесь просить клиентов советоваться с вами другим людям (кроме случаев, когда вы договорились с ними о сохранении конфиденциальности сотрудничества)».

Даниил Барабанов, независимый финансовый советник:

«Скорее всего, первыми клиентами будут люди из вашего окружения. Если не ближайшие друзья, то знакомые и знакомые знакомых. Затем уже будет складываться определенный контингент клиентов. У каждого НФС он отчасти свой. На это будет влиять и преимущественная специализация НФС: невозможно идеально знать все.



Будут влиять характер, личностные особенности. С каким-то типом клиентов будет психологическая совместимость, а с каким-то нет. По мере развития клиентской базы это будет становиться все более заметно. Таким образом, однозначно ответить на этот вопрос достаточно сложно.

Тем не менее, общим на данный момент является достаточно высокий уровень доходов клиентов НФС. Чаще всего НФС работают с людьми состоятельными, имеющими доходы в 2-3 раза выше средних по региону. Однако есть основания предполагать, что по мере развития рынка к услугам НФС будут все чаще прибегать и менее обеспеченные слои населения. Эта ниша является очень широкой и при этом практически неохваченной».

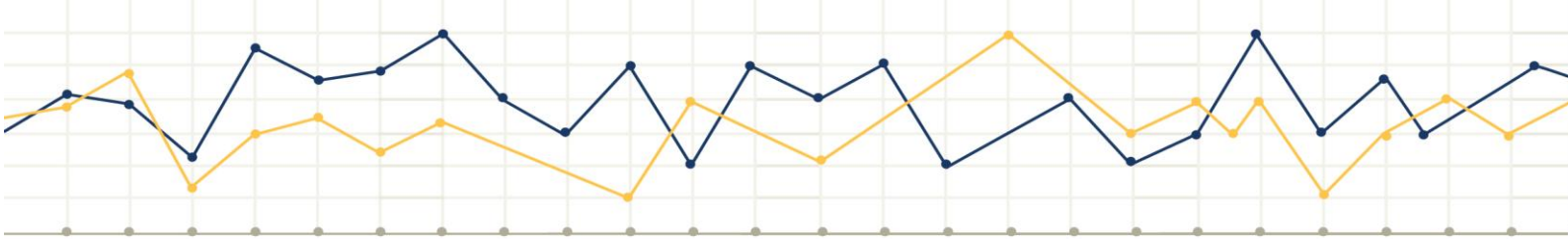
Подводя итог выше сказанному, приведем еще одно мнение профессионала.



Елена Красавина, эксперт по зарубежным инвестициям:

«Людей, которым нужны услуги Независимого финансового советника, можно условно разделить на 4 группы:

1. Люди, попавшие в кризисную ситуацию и имеющие много долгов. Таким людям Независимый финансовый советник может составить четкий план по реструктуризации кредитов и выходу из них.
2. Люди, у которых расходы равны или даже чуть превышают доходы. Таких людей Финансовый советник может научить грамотному управлению деньгами.
3. Люди, собирающиеся начать откладывать ежемесячно определенную сумму денег, чтобы накопить на свои финансовые цели. Таким людям Финансовый советник



может составить Личный финансовый план и подобрать инвестиционные инструменты, необходимые для накоплений.

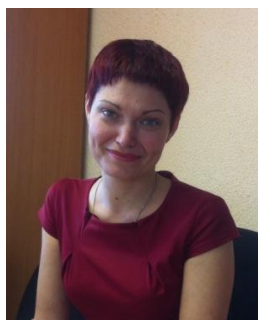
4. Люди, имеющие свободный капитал, который они хотят приумножить. Таким людям Финансовый советник составляет Инвестиционный портфель из тех финансовых инструментов, которые наиболее соответствуют возрасту человека, его отношению к риску, размеру капитала и сроку, на который планируется инвестировать деньги.

Соответственно, и услуги для той или иной категории клиентов будут отличаться:

1. Для первой и второй категории клиентов лучше всего подойдут обучающие курсы и книги, которые адаптируются к меняющейся правовой и экономической ситуации. Так, например, мой онлайн-курс «Обеспеченная старость» всегда пользуется особой популярностью на фоне изменений пенсионного законодательства.
2. Для третьей категории клиентов существует специальный продукт – составление Личного финансового плана. Как правило, эта работа носит сезонный характер, поскольку о планировании своих финансов люди задумываются либо перед Новым годом, то есть в октябре-декабре, либо уже после того, как отшумят новогодние праздники, и пока еще не начался сезон отпусков, то есть в феврале-апреле.
3. И, наконец, для людей с капиталами подойдет услуга по составлению Инвестиционного портфеля. Это – самые перспективные и надёжные клиенты. Их специфическая потребность – не в разовой услуге НФС, а в постоянном сопровождении. Для таких клиентов Финансовый советник становится кем-то вроде семейного адвоката или доктора».

Но надо также принимать во внимание, что существует обширная категория клиентов, которым важно просто иметь план действий на обозримый период будущего. И это тоже надо учитывать».

Наши эксперты рекомендуют не судить о том, насколько перспективен пришедший к вам человек, по первому впечатлению, которое он произвел на вас.



Ольга Коляда, независимый финансовый советник:

«Не каждый хочет стать миллионером, но у каждого есть план на жизнь. Используйте принцип безоценочности. Вы никогда не угадаете, кто готов будет заплатить и за что. В 95% случаев люди составляют ЛФП не для того, чтобы действовать по нему, а для того что бы был. Как понимание и оправдание для себя, что я все знаю и в любой момент могу начать. Как модную фишку и т.п.»

Еще один важный момент в работе с клиентом – строить отношения на доверии и соблюдать принцип конфиденциальности.



Илья Пантелеймонов, независимый финансовый советник:

«**Доверие и конфиденциальность.** Эти понятия не иначе как фундамент, на котором держится очень многое в этом мире, в том числе и в работе НФС. Создавать и поддерживать доверительные отношения с клиентами – это искусство; ключ, к одной из главных дверей на пути к успеху в работе, да и в жизни. Кстати, нередко этот ключик открывает ещё и двери дружбы. Да-да, клиенты нередко становятся друзьями. Работа НФС строится долгосрочно, что означает крепкие отношения на десятилетия.



Финансовый консультант становится очень близким человеком для семьи, т.к. ему люди доверяют один из самых важных вопросов, который касается планирования их текущей и будущей жизни, планирования личных финансов. А личные и семейные финансы, не побоюсь этого слова, – тема очень интимная. Зачастую бывает так, что клиенты доверяют НФС то, что неизвестно их супруге или супругу, чего не знают их дети. НФС – это хранитель тайн по личным финансам, оберег благополучия семьи, если хотите. Этика в этой профессии крайне важна. А ещё, как говорится, деньги любят тишину. Кстати, наверное, поэтому в интернете практически нет отзывов на тему личных и семейных финансов, ведь если даже в семье не всё обсуждают, то в интернете на общее обозрение тем более выносить не будут».



10. Возможно ли запустить прибыльный бизнес с минимальным первоначальным капиталом?

Такой бизнес, который будет приносить доход, увеличивающийся из года в год? Такой бизнес, который позволит тебе познакомиться с большим количеством интересных и состоятельных людей? Для того, кто стремится к своей цели, ничего невозможного не бывает!



Елена Красавина, советник по зарубежным инвестициям:

«Сам бизнес Финансового советника не требует особых стартовых вложений и способен достаточно быстро начать приносить прибыль. Начальные расходы, необходимые для создания сайта, регистрации фирмы и оплаты своего образования, я окупала с доходов от первых обучающих семинаров. Затем, с появлением первых клиентов на составление Личного финансового плана, я начала оплачивать аренду офиса. На сегодняшний день у меня уже есть сформированная команда, которая помогает в организационных вопросах деятельности, и Партнеры – начинающие Финансовые советники, которые под моим руководством выполняют часть работ с клиентами».

Профессия персонального финансового советника – одна из наиболее высокооплачиваемых и востребованных в Европе и Америке. В России эта профессия постепенно набирает обороты и популярность. Специалистов, способных комплексно подойти к вопросам финансового благополучия клиента ценят на вес золота не только крупные финансовые организации, особенно банки, управляющие и страховые компании, но и в первую очередь самые главные «работодатели» – клиенты.



Независимый финансовый советник – профессионал, который не скован трудовыми договорами с работодателем и приказами начальства. Это бизнесмен, который никогда не останется без клиентов, пока у людей есть доходы и их желания, которые им хочется реализовывать. Это человек, который быстро «обрастает» полезными связями и с которым благодарные клиенты не только остаются на всю жизнь, но и рекомендуют его своим знакомым. **Екатерина Баева**, независимый финансовый советник Группа Кейл:

«Как любой консалтинговый бизнес, это бизнес, не требующий больших первоначальных вложений. Ноутбук, оплаченный интернет, телефон, сайт, желательно аренда небольшого офиса и огромное желание работать 24 часа в сутки – это все, что нужно для начала бизнеса. Нельзя сравнить даже с организацией магазина, в котором еще до открытия необходимо сделать ремонт, наладить отношения с поставщиками и закупить товар.



Это с одной стороны, а с другой, это тот бизнес, где имя и репутация играют гораздо большую роль, чем где бы то ни было еще. В удачно расположенный магазин без громкого имени и репутации скорее всего придут и купят товар. Потенциальные покупатели вряд ли будут долго размышлять пойти ли им в тот или иной магазин, их больше волнует цена и удобство расположения. Качественный товар, средняя наценка, удачное расположение – вот составляющие успеха для магазина.

В консалтинговом бизнесе все гораздо тоньше и сложнее, низкие цены не гарантия, что к тебе придут, как и качественные услуги. Приходят по личным рекомендациям и на «имя», а чтобы сформировать имя необходимо время. В течение этого времени нужно быть готовым, что доход будет скромным, в лучшем случае покрывать расходы. На это время, когда надо как-то пережить, так же необходимо иметь первоначальный капитал. Но опыт показывает, что если не сдать в середине, именно в середине пути, когда многие сдаются, то можно выйти на очень приличный, практически неограниченный доход».

Ведь известно, что довольный клиент расскажет о Вашей работе трем знакомым, а недовольный – как минимум десяти. Само построение бизнеса – весьма непростой, но вместе с тем интересный процесс.

Руководитель центра консалтинговой практики Института Финансового планирования, независимый финансовый советник **Соборнова Ольга** так определяет основные шаги для успешного запуска бизнеса НФС:



8 шагов для запуска своего бизнеса финансового советника:

- **Шаг 1.** Чего Вы хотите? Подумайте, с кем Вы хотите работать, какие доходы получать, сколько времени в день / неделю / месяц тратить на работу. Это очень важный шаг! Если Вы выберете такую аудиторию, которая позволит Вам заработать желаемую сумму, только работая по 60 часов в неделю, так оно и будет. Самая лучшая работа – высокооплачиваемое хобби! Поэтому нарисуйте ту картинку, которая будет Вас радовать.
- **Шаг 2.** Определите, какие продукты будут интересны Вашим будущим клиентам. Сколько Вы хотите, чтобы они платили за эти услуги? Опишите максимально подробно, что и кому Вы будете продавать! Если среди Ваших знакомых есть Ваши потенциальные клиенты – «протестируйте» свои предположения на них.
- **Шаг 3.** Придумайте название компании, напечатайте визитки, создайте лого – это необходимые имиджевые вещи, на которые клиенты обращают внимание. На визитках разместите Ваш офер или услуги, но так написанные, чтобы их захотелось купить. Продумайте Ваш индивидуальный запоминающийся стиль, но помните, в какой сфере и с какими клиентами Вы работаете.
- **Шаг 4.** Зарегистрируйте домен и создайте продающий сайт. Не забудьте про страницу с оплатой услуг, информацией о советнике, контактах. Разместите на сайте форму регистрации для пользователей. Естественно, предложите какую-нибудь



бесплатный бонус, чтобы побудить Ваших будущих клиентов оставить свои контакты.

- **Шаг 5.** Обязательно зарегистрируйтесь в социальных сетях (если Вы еще этого не сделали), будьте открыты для общения, заводите знакомства, приглашайте друзей в свои группы и сообщества. Все свои публичные активности обязательно в них фиксируйте: все мероприятия, публикации, деловые договоренности. Пусть люди видят, что происходит в Вашей профессиональной жизни. Соцсети – хороший источник для привлечения клиентов.
- **Шаг 6.** Создавайте имя. Пишите статьи и размещайте их в СМИ. Это не так страшно, как часто кажется начинающим советникам. Если Ваша тема «цепляет» клиентов и Вам действительно есть, чем с ними поделиться, многие издания будут готовы Вас разместить на безвозмездной основе. Будьте публичны! Даже если Вы не можете оставить свои контакты внизу статьи – не страшно, люди, которым понравилась статья, сами найдут автора.
- **Шаг 7.** Проводите вебинары и семинары. Вебинары проще и дешевле. Выберите интересную тему, разместите о ней информацию, где только можете, просите делать перепосты Ваших знакомых и проводите! Важно: помните, зачем Вы их проводите. Ваша первая цель – привлечь клиентов (не только слушателей). Приготовьте для них бонусы, скидки или акции, от которых они не смогут отказаться и обязательно купят Вашу услугу.
- **Шаг 8.** Отслеживайте эффективность Ваших действий: устанавливайте специальные счетчики на страницы, отслеживайте «воронку» продаж, фиксируйте те приемы и инструменты, которые «работают» лучше. Учитесь. Как сказал Эдиссон: «Я не терпел поражений. Я просто нашел 10000 способов, которые не работают». Все описанные шаги направлены на то, чтобы привлечь клиентов, сделать первые достижения и дальше – больше раскачивать маятник Вашего бизнеса. Важно, чтобы Вы двигались вперед к своей цели, шаг за шагом и не останавливались.

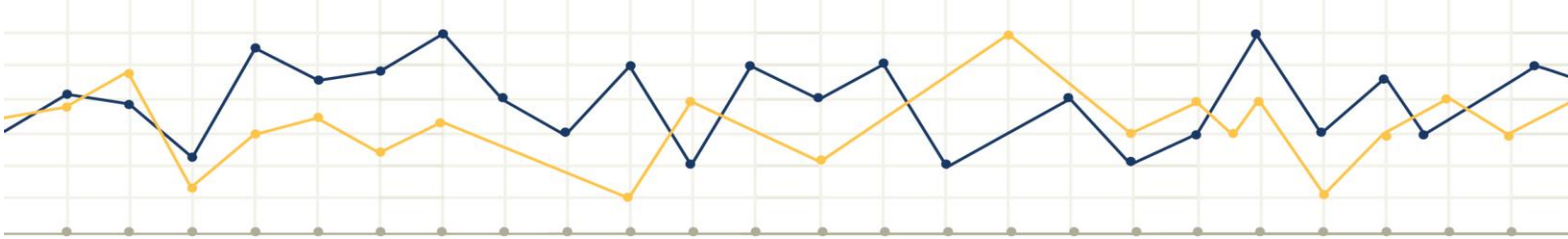
Конечно, приведенные выше рекомендации носят общий характер. На практике начинающий НФС может столкнуться с региональной спецификой. Поэтому мы попросили поделиться своим опытом нашу коллегу из Архангельска Ольгу Коляду.



Ольга Коляда о запуске бизнеса НФС в регионе:

«На основании личного опыта могу предложить следующие рекомендации по организации деятельности НФС:

1. Работать по договору ГПХ (гражданско-правового характера) с юридическими лицами или ИП, которые оплачивают за него 13% и взносы во внебюджетные фонды. В противном случае обязательно необходимо регистрировать ИП.
2. Работать в крупной страховой компании, наращивать клиентскую базу, получать комиссию с продаж плюс доход с консультаций.



3. Работать, не открывая юридическое лицо, раскручиваясь через соцсети, по рекомендациям. Доход в первое время может быть не таким, как Вы ожидаете. Если Вы работаете как НФС для дополнительного заработка – это один объем работы. Например: хочу дополнительно 10 000. Средняя стоимость составления ЛФП у Вас 3000. $10000/3000=3,5$ ЛФП. Элементарный расчет, открытие ИП или ООО для такого вида деятельности не нужно. Если это основной для Вас вид деятельности – это другая история».

Но главный капитал НФС и условие успеха – это его вовлеченность в профессию. Здесь мы согласны с мнением **Татьяны Лядновой**: «Для успеха крайне важно получать удовольствие от процесса и результатов работы. Удовлетворение и любовь к делу НФС, я почувствовала еще в начале карьеры, когда мне впервые удалось решить финансовые проблемы клиентов».





11. Перспективы развития профессии НФС

Финансовые советники – новая и очень перспективная для России профессия, получившая признание и значительную популярность на Западе, где уже долгое время успешно работают INDEPENDENT FINANCIAL ADVISOR.



Наталья Соколовская, эксперт по личным финансам:

«В нашей стране рынок финансового консультирования пустой. Действующие НФС в основном сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге, на Урале и в Зауралье финансовый советник – редкая птица. Государство и коммерческие организации активно продвигает тему финансовой грамотности для населения. В банках уже появилась такая услуга как составление персонального финансового плана. Безусловно, потенциал у этой профессии огромный».

Особенностью российского рынка персонального финансового консультирования является слабое развитие формальных отношений. Так, по данным исследования компании Ромир 2015 г., 29% консультантов оказывают свои услуги в частном порядке, без оформления юридического статуса. Интересными представляются ответы респондентов и на вопрос об ответственности за ошибочные решения: 42% опрошенных консультантов отметили, что ответственность несут они, и лишь 19% указали, что ответственность несет сам клиент.

Сложности рынка персонального финансового консультирования иллюстрируются и оценками самих консультантов. Так, по данным исследования Института Финансового Планирования 2015 г., основной проблемой, которую консультанты выделили в качестве фактора, сдерживающего развитие рынка, является «Недостаточный спрос со стороны населения» (63%), обусловленный недостаточной финансовой грамотностью населения. Так, 80% респондентов отметили неудовлетворительный уровень финансовой грамотности россиян, а 90% высказали уверенность, что рост финансовой грамотности населения положительно скажется на развитии финансовых рынков. Таким образом, одновременно наблюдаются и низкий уровень финансовой грамотности населения, и нежелание людей получать дополнительные выгоды через использование услуг профессиональных консультантов.

Как отметил в своем докладе на II Всероссийском конгрессе «Финансовое просвещение граждан» Центрального Банка РФ **Георгий Писков**, Президент Института Финансового Планирования, «рынку необходимы единые стандарты деятельности финансовых консультантов. При явном росте интереса россиян к финансовым консультациям, данная сфера никак не регулируется на законодательном уровне, нет установленных законом требований к квалификации специалистов в этой сфере, что ведет к формированию фундаментальных рисков на финансовом рынке».



Екатерина Баева, независимый финансовый советник Группа Кейл:

«У профессии я вижу огромные перспективы для развития, ведь рынок финансовых услуг в России только складывается, а на Западе уже пройдет огромный путь. Существует огромный потенциальный спрос на услуги, поскольку вопрос накоплений, сбережений, инвестирования волнует очень многих. А качественной информации по данным темам мало, ее надо буквально «выуживать» из информационного шума.

Существует такая особенность, в СМИ много статей, советующих, как правительству правильно управлять макро экономикой, объясняющих, почему упал курс доллара или цена на нефть. При этом достаточно мало практических советов, что конкретному гражданину делать со своими сбережениями, как достигать финансовых целей. А те советы, которые даются, очень часто либо непрофессиональные, либо не подходят конкретному человеку, либо преследуют одну цель – продать. Разобраться во всем этом неподготовленному человеку самостоятельно очень сложно, необходима помощь профессионала. Профессионала, который прекрасно ориентировался бы на этом очень динамичном рынке финансовых услуг и предлагал клиентам решения, подходящие под их ситуацию и цели. Нет общего решение, которое подойдет абсолютно всем. Управление личными финансами процесс, требующий персонального подхода.

Спрос на услуги таких профессионалов будет только расти, ведь сейчас многие потенциальные клиенты даже не знают о существовании независимый финансовых советников. Рынок только зарождается. Направлений, скорее всего, будет два: продажи финансовых продуктов и консультирование по финансовым продуктам. Возможно, особняком будет стоять обучение по личным финансам и инвестированию».

Ольга Коляда, независимый финансовый советник:

«Профессия финансового консультанта будет широко распространена финансовой сфере. Это работа со стандартными скриптами и за невысокую зарплату. Если вы хотите быть НФС, то это консалтинговые услуги частного характера. Ваш доход будет зависеть исключительно от вас: ваших целей, амбиций, профессионализма и талантов».

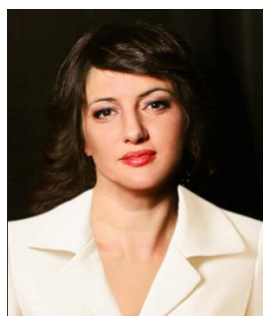


Дмитрий Соболев, директор по региональному развитию Anderida Financial Group Россия:

«Что касается того, насколько и кому возможно состояться в профессии НФС, то однозначно – это работа не для ленивых, не для тех, кто любит быстрый результат, а для тех, кто умеет системно развивать свои навыки, постоянно обучаться, быть требовательным к себе и искренне



хочет помочь клиентам своим профессионализмом и практическими решениями. И самых трудолюбивых, настойчивых, коммуникабельных ждет успех, признание и уважение клиентов, а также хорошая материальная основа для их успешной и яркой жизни!»



Юлия Ржевская, финансовый советник, управляющий партнер Fortune Capital Ltd:

«Сегодня наша профессия находится только лишь в начале своего развития. Впереди еще очень много работы. Если сравнивать с любой развитой страной, то только лишь в таком большом мегаполисе как Москва необходимо около 4 000 финансовых консультантов. Все, кто начинает сегодня работать независимым финансовым консультантом, должен понимать, что, с одной стороны, ему легче, так как он первопроходец; с другой стороны; ему приходится тратить много сил и энергии, объясняя людям простые истинны. Всегда тяжело менять менталитет.

Я рада тому, что в нашу профессию приходят молодые специалисты; но, к сожалению, остаются всего лишь 3%. Так как наша работа не так легка, как кажется на первый взгляд. Это бизнес, который все время необходимо активно поддерживать, и постоянно учиться самому».

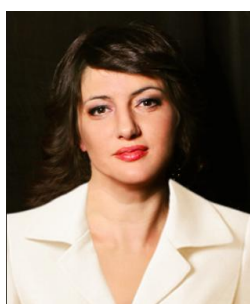
Даниил Барабанов, независимый финансовый советник:



«У профессии НФС в России и странах СНГ очень большие перспективы. Есть целый ряд факторов, которые обуславливают все больший спрос на услуги таких специалистов. Во-первых, значительное усложнение финансовой сферы и финансового законодательства. На данный момент множество страховых, брокерских, инвестиционных компаний и банков предлагают целые линейки продуктов. Без хорошо подготовленного специалиста разобраться во всем этом многообразии услуг становится почти невозможным. Во-первых, в последние годы все большую силу набирают различные программы повышения финансовой грамотности населения. Чем больше уровень подготовки населения в таких вопросах, тем очевиднее становится необходимость время от времени обращаться к профессионалам за информацией и советом. Во-вторых, в ближайшие годы будут разрабатываться стандарты профессии финансового консультанта, совершенствоваться законодательное регулирование. В-третьих, профессия будет становиться все более массовой: от работы с богатыми и сверхбогатыми клиентами многие советники будут переходить к работе со средним классом. Спрос среди клиентов этого уровня уже начинает расти, а инфраструктура для оказания таких услуг уже подготовлена. В-четвертых, неминуемо будет происходить все большее взаимодействие с западными коллегами, интеграция наших специалистов в мировое сообщество».



12. Истории успеха ведущих НФС



Юлия Ржевская, финансовый советник, управляющий партнер Fortune Capital Ltd

Как начинала я

Вопрос сохранения денег всегда был для меня актуален. Более 10 лет я была владельцем среднего бизнеса в Москве. Деньги зарабатывались, но также легко тратились. Где-то глубоко в душе были мысли, что надо что-то создавать на будущую старость, для детей; но эти мысли не являлись целью и поэтому не реализовывались. Все казалось, что впереди еще много времени. Но вот наступил 2008 год, средний бизнес в России сильно пошатнулся, и доходы резко сократились. Чтобы выжить в кризисное время, необходимо было полностью пересмотреть тип управления бизнесом, расходы, доходы – по сути, финансовую сторону всей своей жизни. И, естественно, вопросы сохранения капитала стали наиболее актуальны. Кризис также заставил меня полностью пересмотреть свою жизнь, задуматься, тем ли делом в своей жизни я занимаюсь. Наверное, настало время переоценки ценностей.

Когда задаешь вопросы, приходят и ответы. На своем жизненном пути я встретила Иванова Константина, который в то время еще был независимым финансовым консультантом. Я хотела понять, кто такой финансовый консультант и пошла к Иванову на курс. После курса я была твердо убеждена, что финансовый консультант это какой-то мошенник, который привлекает деньги клиентов в финансовую пирамиду. Я не могла так работать, так как, работа без веры в то, что ты делаешь, никогда не принесет удовлетворения.

Решив, что эта деятельность явно не для меня, я хотела уйти из бизнеса. Бог внес свои коррективы, меня пригласили на тренинг «Интенсивного финансового планирования» Йена Милайса. Общение с этим человеком перевернуло всю мою жизнь. Один из лучших в мире независимый финансовый советник, профессиональный коуч - этот человек за полчаса общения с ним полностью перевернул мою жизнь. И самое главное – я смогла понять суть нашей профессии и ее миссию. Помогать людям создавать, сохранять и преувеличивать капитал и при этом зарабатывать отличный гонорар за свою работу, я думаю это один из лучших видов бизнеса, который может быть. Следуя наставлениям Йена, я не только смогла стать одной из лучших финансовых консультантов в России, но и, конечно же, четко определила свои личные финансовые цели и начала их реализовывать. Бизнес независимого финансового советника требует постоянного развития и новых знаний. Наша профессия имеет несколько секретов – четко знай свою миссию и неси ее людям; постоянно учишься и развивайся.

На данный момент наша компания обслуживает более 300 клиентов от Камчатки до Глазго, имеет филиалы в 12 регионах России, на Украине и в Белоруссии, располагает одной из



лучших в СНГ командой портфельных управляющих. В следующем году мы начнем открывать филиалы в Западной Европе.



Алексей Тараповский, независимый финансовый советник, Президент и CEO Anderida Financial Group

История успеха

Все началось с того, что я выполнил заветную мечту и купил дом за городом. Быть обладателем коттеджа на Новой Риге в 29 лет казалось пределом мечтаний. Венцом успешной карьеры, которую я строил в крупной страховой компании, а затем в двух подряд иностранных банках. Решением проблем спорта, досуга, аллергий двухлетнего сына, от которых врачи советовали «уехать из города» и так далее. Освоением нового навыка «агрессивного выбивания зарплаты» – я научился увеличивать доход в полтора-два раза за счет смелого поведения с руководством и службой HR. Будущее было безоблачным.

Реальность оказалась отрезвляющей. Семейные расходы многократно возросли и, хотя мы с женой работали на износ, поддержание нового «элитного» уровня жизни к концу вымывало немаленькие ежемесячные доходы подчистую. Хотя так жило почти все банковское окружение, к счастью, мне хватило интуиции вовремя понять, что «что-то пошло не так». Я с детства привык искать ответы в книгах – и снова везение – мне попались под руку две книги, в которых содержались ответы на все вопросы – «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки и «Думай и богатей» Наполеона Хилла. Я с головой погрузился в составление личного финансового плана и оказался в удивительном мире расчета и визуализации собственных финансовых целей. Оказалось, что все так просто – считай и достигай! Почему же все остальные так не делают?

Я убедил руководство запустить услугу персонального финансового планирования для клиентов банка, и сам возглавил этот проект. Начал экономить и откладывать по 10% от дохода. Инвестировал первые деньги в ПИФы и акции. Тем не менее, что-то по-прежнему не давало мне покоя, нечто в моей жизни все равно «шло не так».

Я прекрасно помню день, когда все встало на свои места. Поздним летним вечером я со скоростью 100 км/час неся по Звенигородскому шоссе в сторону дома, и внезапно занавес открылся. На меня обрушился набор идей, цифр, гипотез и предположений. Я резко запаковал машину, выбежал в маленьких скверик с памятником маршалу Жукову и несколькими листками бумаги стал записывать все мысли, что пульсировали в моей голове. Это был структурированный и очень детальный бизнес план по созданию большой компании, которая оказывала бы клиентам услуги персонального финансового планирования и управления частным капиталом. В плане нашлось место описанию целевой



аудитории – московскому обеспеченному классу, только-только оправившемуся от экономического кризиса, структуры будущей команды, каналам маркетинга, расходам и доходам и так далее. Я никогда раньше не занимался бизнес-планированием, и такая детализация идеи казалась чудом, откровением свыше. С этого вечера назад не существовало, нужно было начинать свое дело!

Тем не менее, «слезть с иглы» высокой зарплаты и соцпакета оказалось сложнее, чем я представлял, и целый год был потрачен на «завершение дел» и подготовку к старту – созданию сайта и прочее. Был ли такой «фундаментальный» подход оправдан? Думаю, что не был, просто тяжело вот так взять и резко поменять свою жизнь. Однако в итоге я все-таки заставил себя перейти Рубикон и 2 июля 2010 года целиком погрузился в свой финансовый стартап.

Сказать, что это были тяжелые 5 лет, значит, ничего не сказать. Хотя на бумаге все казалось понятным, в жизни клиенты, сотрудники и партнеры отказывались вести себя так, как в бизнес-плане. Были на пути курьезы, конфликты с людьми и ошибки. Вообще, бизнес – это постоянное создание и тестирование гипотез, тут нет ничего предопределенного. Самым тяжелым, пожалуй, было превратиться из замкнутого сноба-интроверта (подходящего для карьеры в банке) в живо интересующегося людьми экстраверта (каким только и должен быть качественный финансовый консультант). Потребовалось ломать себя ради клиентов. Секреты успеха: настойчивость, мотивация на достижения, команда, которая помогала и помогает мне преодолеть любые препятствия.

На данный момент наша компания обслуживает более 300 клиентов от Камчатки до Глазго, имеет филиалы в 12 регионах России, на Украине и в Белоруссии, располагает одной из лучших в СНГ командой портфельных управляющих. В следующем году мы начнем открывать филиалы в Западной Европе.

По результатам 2014 года я стал членом главной ассоциации финансовых консультантов планеты – MDRT (Million Dollar Round Table) и впервые в истории российской финансовой индустрии получил в ней наивысший статус ToT (Top of the Table). На очередной ассамблее MDRT в Новом Орлеане я удостоился чести нести флаг нашей страны во время церемонии открытия.

Впереди еще много свершений, но по итогам 5 лет в профессии могу констатировать главное: я и мои партнеры нашли в ней себя, и каждый день изо всех сил делаем правильное и невероятно нужно людям дело.





Елена Красавина, советник по зарубежным инвестициям

История успеха

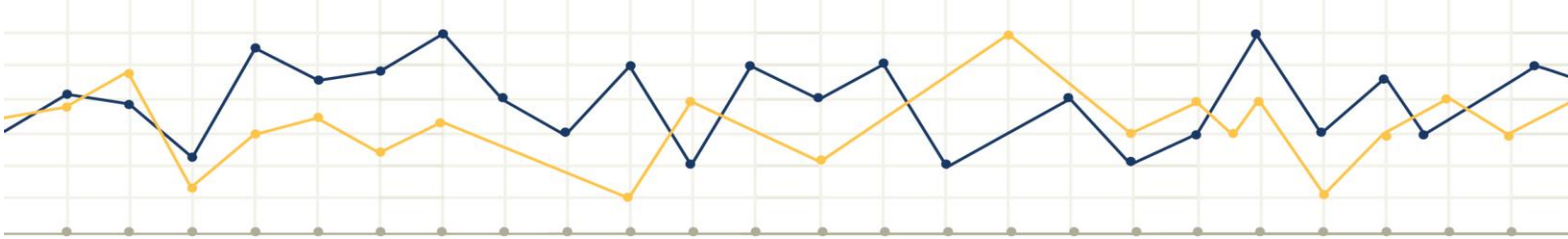
В 2006 г. на четвертом месяце беременности я потеряла отца. Через горе утраты пришло настоящее взросление и понимание нестабильности мира вокруг. Также именно тогда я в полной мере осознала ответственность за своего ребенка и начала думать в первую очередь о его будущем. Мне хотелось быть уверенной, что у моего сына всегда будет крыша над головой, еда на столе и возможность получить образование, необходимое для хорошего старта в самостоятельную жизнь. Только как это все обеспечить в отпуске по уходу за ребенком с одной зарплатой на троих, если до рождения ребенка нам с мужем не удавалось ничего откладывать, имея две зарплаты на двоих? Необходимо было начать по-другому распределять деньги в нашей семье.

Поскольку никто из моего окружения не умел грамотно управлять деньгами, пришлось самостоятельно «изобретать велосипед». Для начала я перечитала всю литературу по личным финансам, которую смогла найти. После этого стала потихоньку применять советы из книг к собственному семейному бюджету, корректируя направление в зависимости от своих успехов или неудач. Результаты не заставили себя ждать, и решение родить второго ребенка я принимала с уверенностью, что смогу обеспечить своих детей всем необходимым при любых неблагоприятных жизненных ситуациях.

Занимаясь тем, что тебе нравится, ты невольно получаешь результаты, которые становятся заметны окружающим. Все больше людей стали задавать мне различные вопросы на тему: «Как научиться грамотно управлять своими деньгами?». Так в начале 2008 г. и родился мой первый онлайн-семинар «Дружеская беседа о деньгах». Получив много положительных откликов, я убедилась в том, что множество людей сталкиваются с теми же проблемами в финансах, с которыми когда-то столкнулась и я. Более того, у меня уже есть опыт в решении этих проблем, благодаря чему я могу помочь другим обрести такую же уверенность в завтрашнем дне, какую обрела сама. Поэтому вполне закономерно, что я решила связать свою дальнейшую деятельность с финансами и стать Независимым финансовым советником.

С тех пор я прошла длинный путь:

- От самостоятельного обучения с помощью книг – к получению профессионального образования в Институте финансового планирования и второго высшего экономического (вдобавок к первому юридическому) в РЭУ им. Г.В. Плеханова.
- От поисков ответов у более опытных коллег – к созданию собственной фирмы и обучению начинающих финансовых советников.



- От чтения финансовых журналов – к написанию множества статей, выступлениям на ТВ и радио и изданию собственных книг.
- От первых консультаций по экономии – к управлению капиталами клиентов, выражающихся в 8-значных числах.
- От бесплатных встреч с клиентам в кафе – к собственному офису, личным помощникам и проверенной команде специалистов.

Оглядываясь назад, могу сказать честно: самое сложное – это поверить в свои силы и переступить через скептические голоса «близких доброжелателей». Все остальное – лишь результат труда, настойчивости и страстного желания достичь большего.



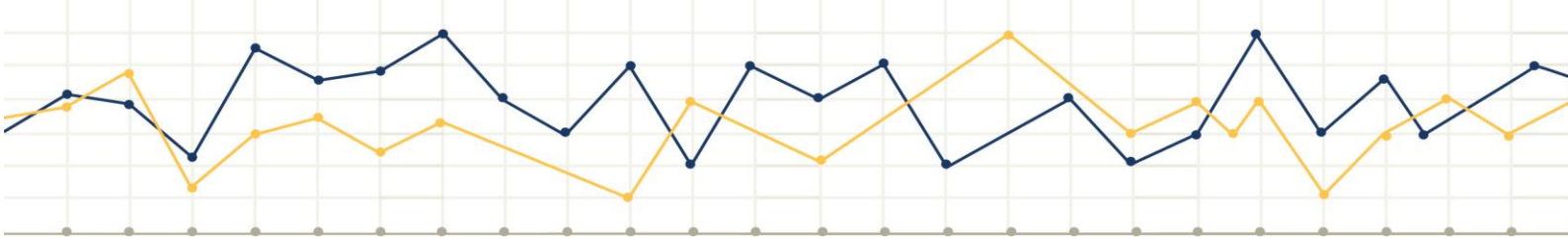
Саïда Сулейманова, к.э.н, независимый финансовый советник (Москва)

Как я стала финансовым советником

О профессии финансового советника я слышала, сама работая в финансовой сфере, но все разговоры касались зарубежных коллег. О том, что получить сертификат независимого финансового советника можно в Москве я узнала, когда набрала в поисковой строке Яндекса запрос, и в первой же строке увидела ссылку на сайт Института финансового планирования.

Собственно, с открытия этой ссылки начался мой путь к профессии финансового советника, вернее, к практической ее составляющей. Учитывая, что по образованию я финансист, то теоретическая база была уже готова наряду с опытом работы в различных финансовых учреждениях. Оставалось узнать – в чем суть бизнеса финансового советника и что означает его «независимость».

Ознакомившись с курсом программы Института, стало понятно, что советник должен по определению обладать солидным багажом знаний и по финансовым инструментам, и по принципам их работы, быть в курсе последних изменений в законодательстве и следить за текущими экономическими и финансовыми новостями. Одна из первых ассоциаций, возникших у меня с профессией советника, была «семейный врач», только лечит такой врач «семейные» или «личные финансы». Это пересечение профессионального опыта в области финансов и возможность помогать людям – привлекло меня, и я решила получить сертификат, рассчитывая в будущем открыть свою практику. С практической точки зрения важно было понять, нужны ли вообще финансовые советники как таковые и возможно ли этим заработать на жизнь?



Будучи по своей натуре человеком, привыкшим строить долгосрочные планы, я понимала, что в этой профессии есть мощный потенциал. Принимая во внимание, как развивается в целом финансовая система страны, какие продукты существуют на рынке, какие есть потребности у людей, да и сталкиваясь на практике с низкой финансовой грамотностью людей, имеющих даже профильное образование, было ясно, что фронт работы огромный. Кроме того, быть в числе первопроходцев на этом фронте – задача интересная. Поэтому мои ожидания от этой профессии были вполне оптимистичными. Уверенность подкрепляли и успехи коллег, уже успевших попробовать себя на этом поприще. Стало быть – финансовые советники нужны.

На второй вопрос – как заработать в этой профессии – ответ стал понятен после изучения бизнес-моделей действующих советников. Собственно, на выбор предлагаются 2 модели, либо их комбинация:

1. Продавать продукты компаний, получая комиссионное вознаграждение. В этом случае, на мой взгляд, неправомерно использовать приставку «независимый» в силу конфликта интересов.
2. О оказывать консультационные услуги (составление финансовых планов), не привязывая себя к конкретным продуктам финансовых институтов, а лишь предлагая на выбор часть из них.
3. Совмещать первую и вторую модели, в зависимости от конъюнктуры рынка.

На практике действующие финансовые консультанты помимо непосредственно консультирования проводят мастер-классы, тренинги и семинары, ведут радио и телепередачи, занимаются преподавательской и просветительской деятельностью.

Для вновь приходящих в профессию нужно понимать, что гибкость и умение увидеть потребность клиентов – это ключевые слагаемые будущего успеха. Также я бы предостерегла новичков от желания заработать и стать известным за один год. По своей сути, финансовый советник – это долговременный партнер и в такой логике ставить только краткосрочные цели – ошибка. Также ошибка думать, что можно переучить или заставить людей управлять своими финансами, если они этого не хотят.

Ментальность наших людей и их отношение к деньгам – это отдельная тема, однако, необходимо отметить, что она радикально отличается от западной, где отношение к деньгам рациональное и практичное, а готовность следовать советам профессионалов и платить им практически стопроцентная.

Россия, как всегда, идет своим путем, и не стоит питать иллюзий, что к Вам выстроится очередь из желающих получить консультацию, если она только не бесплатная. Вы можете применять новейшие техники продаж, показывать сертификаты, доказывая свой профессионализм, но получить что называется «горячего» клиента – весьма сложно. Именно неготовность и неосознанность людей о том, что управлять деньгами – это тоже



работа и за нее нужно платить – не дает развиваться рынку именно независимого финансового консультирования. Активно этому способствуют и государство, неоднократно меняющее правила игры на финансовых рынках и сами финансовые институты, пользуясь финансовой безграмотностью людей и подрывая их доверие к себе.

Исходя из тех мер, которые предпринимает сейчас государство в части повышения финансовой грамотности населения, становится понятным, что ресурс финансовых советников будет востребован, но как вспомогательный, скорее, на общественных началах, либо как экспертный.

В дальнейшем по мере развития самого рынка (как финансового, так и финансовых советников) можно ожидать и появления специализаций советников (инвестиционные, налоговые, финансовые).

Всем, кто задумывается о профессии финансового советника, я желаю, прежде всего, взвесить свои силы и ответить на вопрос «зачем это нужно мне?». Профессия финансового советника предполагает, что он учится постоянно, находясь в гуще событий, причем имеет базовое экономическое или техническое образование. Совсем не хочется видеть среди своих коллег «самоучек-недоучек», прочитавших или посмотревших курсы инфобизнесменов и сразу после этого готовых научить всех «как стать миллионерами за один год». К сожалению, на рынке уже появились «псевдосоветники», пользуясь спросом на модные нынче слова «финансовая грамотность», вытягивающие деньги у бедолаг и подрывающие в целом доверие на этом хрупком рынке.

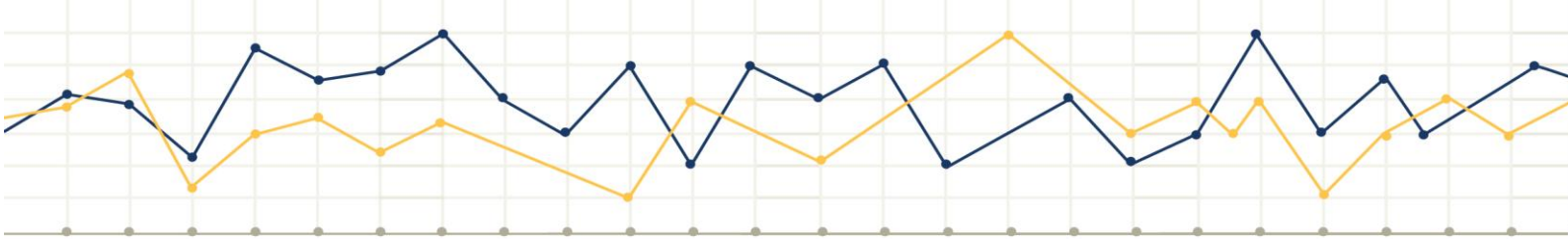
Это означает, что в будущем рынок ожидает регулирование, и нужно быть к этому готовым. Одновременно с этим, советники также должны иметь гарантии защиты со стороны государства, по крайней мере страховать свою ответственность перед клиентами.



Екатерина Баева, независимый финансовый советник Группа Кейл

Моя история «успеха» или начало пути

Хочу поделиться своей «историей успеха», вернее, началом пути к успеху, поскольку я все еще в начале пути. В профессию я пришла уже вполне состоявшимся специалистом в другой области финансов, с хорошими базовыми знаниями и большим опытом. В какой-то момент возникло ощущение, что я достигла потолка, а дальше развиваться мне неинтересно. Это заметил и мой руководитель и обратил мое внимание, что у меня совершенно нет «блеска в глазах, как раньше».



Я начала искать для себя то, что мне было бы интересно. У меня уже был достаточно обширный опыт работы в консалтинге, в крупной международной компании, поэтому я хорошо представляла особенности работы в клиентском бизнесе и в консалтинге, в частности. Консалтинг как бизнес мне нравился. Мой первый опыт инвестирования случился 2007 году, так что в этой области я уже не была новичком. В результате пазл сложился: вот оно – консалтинг плюс инвестирование равно независимый финансовый советник. Я начала искать информацию, просматривать сайты «конкурентов», искать, где учат на финансовых советников. Так я нашла Институт Финансового Планирования и, не раздумывая, оплатила дистанционный курс обучения и начала учиться. Учиться было легко и приятно, так как большую часть информации я достаточно хорошо знала на собственном опыте. Параллельно я читала книги, различные материалы, проходила краткосрочные курсы.

Большой удачей было то, что я случайно попала на вебинар Елены Красавиной про инвестиционное страхование жизни, который мне очень понравился. Ведущая мне также очень понравилась, очень подробным, обстоятельным изложением материала, в сочетании с легкой подачей. После вебинара я нашла сайт Елены и записалась на бесплатную консультацию, которая проходила 8 марта. Правда, тогда я была «слегка» беременна, на 8 месяце, поэтому Елена посоветовала мне отложить вопросы инвестиций до рождения ребенка, но она меня запомнила. Через полгода я «напросилась» на стажировку, и Елена меня взяла.

Для начинающего финансового советника самая большая удача – найти опытного наставника. Не просто опытного специалиста, готового взять тебя на стажировку. Но и человека, с которым совпадают моральные установки и взгляды на бизнес, поскольку происходит плотное ежедневное общение. Начать без такой поддержки, самостоятельно, в разы сложнее. И это счастливый случай для меня, а также результат моих упорных поисков.

Профессия мне очень нравится, я готова заниматься любимым делом 24 часа в сутки. Это постоянный креатив, новые идеи и собственное развитие, плюс к свободному графику, который очень хорошо сочетается с семьей и детьми, которых у меня двое. Но есть и недостатки, поскольку я пришла в профессию уже состоявшимся специалистом с очень высоким уровнем дохода, мои ожидания по доходу и комфортный уровень жизни достаточно высоки. И, несмотря на то, что сейчас мой доход значительно выше, чем у многих начинающих финансовых советников, все еще есть к чему стремиться. Поэтому я говорю, что я в начале пути.





Наталья Соколовская, эксперт по личным финансам, г. Санкт-Петербург

История успеха

Тема финансов меня интересовала всегда. В институте я читала книги Бодо Шефера, начала считать свои доходы и расходы. В 2008 году открыла свой первый вклад. В год кризиса проценты в банках были очень привлекательными. Помню, мне очень понравилось, когда я получила проценты, практически равные моей заработной плате на основном месте работы. Для меня стало это увлекательным занятием – искать каждый год интересные предложения банков.

В 2012 г. я попала на семинар по финансовой грамотности. Впервые увидела четкий, структурный подход к управлению финансами, узнала, что такое личный финансовый план и много другой полезной информации. Но так же поняла, что тридцать процентов информации, которую давал тренер, я собирала 4 года ... Дальше я познакомилась с предпринимателем, который двигал финансовую грамотность, предложил пройти курс для начинающих финансовых консультантов.

Первых клиентов я искала в «теплом» круге. Что-то получалось, что-то не очень. Через некоторое время я стала замечать, что клиентам мало тех знаний, которые я даю, они хотят больше. Я стала искать возможности поднять свою квалификацию. Уже не помню, как нашла сайт ИФП, долго мучила менеджера вопросами, и с осени решилась на обучение. Почему пошла? Для меня важно нести качественную информацию клиенту. К тому же, все чаще клиенты задавали вопрос: «Если у Вас специальное образование для этой деятельности? Где Вы учились?».

ИФП стал для меня новой ступенькой в профессиональном росте. Благодаря этому обучению я познакомилась с наставниками – компанией «ФортКапитал». В любой деятельности очень важен наставник, он поддержит, подскажет, поделится опытом. Мне очень повезло, я попала в команду профессионалов.

А дальше семинары, конференции, ведение игр. Сегодня клиенты передают меня из рук в руки, спрашивают, «Могу ли я Вас рекомендовать?», уже на первой встрече. Пишут мне восторженные отзывы. И это только начало.

Каждый может достичь успеха! Главное, не сдаваться, идти вперед, любить то, что делаешь и профессионально работать в людях.





Ольга Коляда, независимый финансовый советник, г. Архангельск

В январе 2009 года я впервые посетила семинар компании «Гений жизни» К. Кириллова и Д. Обердерфера: «Финансовое благополучие и разумное управление личным капиталом». Этот семинар стал поворотным пунктом в моей профессиональной деятельности и финансовой жизни. Посетив его 3 раза, я проявила инициативу и организовала в г. Архангельске еще три таких семинара. И здесь было бы уместно выразить благодарность К. Кириллову, который оказывает мне консультационную поддержку. После семинара моя профессиональная карьера изменилась: практически сразу я ушла из компании «ЛУКОЙЛ», где проработала 10 лет. На данный момент уже 6 лет работаю Руководителем отдела продаж в «СК РГС-Жизнь». Обучение, которое дает компания, позволяет мне не только продавать услуги, но и понимать, как продвигать их на рынке. Полученные знания и навыки позволили мне в дальнейшем реализоваться как финансовый советник.

Свой первый ЛФП я составила не для себя, а для детей. Там мне все казалось очень простым. Есть программы Накопительного страхования жизни, обе участвуют в программе софинансирования, у младшей был депозит. Я просто внесла эти данные в таблицу и все. К своему я пришла только через полгода. Это были серьезные муки творчества на этапе: что я хочу, какие мои финансовые цели, какой будет моя жизнь на пенсии. И здесь постоянная работа со своим планом, помогает мне лучше понимать и помогать клиентам.

Потом пришло понимание, что знание услуг страхования не достаточно, чтобы быть профессионалом. Необходимо было осваивать другие направления вложений: банковскую сферу, недвижимость, инвестиции, металлы и т. п. В 2013 г. мы с коллегами, соединив опыт компании «Гений жизни» и СК «РГС-Жизнь» создали школу семейной экономике курсом из 4 лекций, которые читали бесплатно для взрослого населения, в рамках компании.

В июне 2014 г. в Архангельске состоялась конференция по вопросам повышения финансовой грамотности населения, в которой участвовала Блискавка Евгения Александровна. Так я узнала об Институте финансового планирования. Прошла программу подготовки тьюторов и работаю в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования».

Вместе с моим партнером Репняковой Т.В. основала АНО «Центр финансовой грамотности». «Центр» сотрудничает с Министерством Финансов Архангельской области, участвует в мероприятиях, посвященных финансовой грамотности населения.

Работа НФС для меня хобби. Если рассматривать мой доход с позиции НФС то: 1. продажа страховых услуг. 2. Чтение лекций. 3. Составление ЛФП и консультирование.



Обычно приходят не за ЛФП, а с просьбой разобраться в семейных расходах, помочь составить финансовые цели и составить план на год. После этого этапа идет созревание клиента уже на серьезный финансовый план. «Созревают» в разные сроки: от 3 месяцев до года.

Самая оригинальная консультация по составлению ЛФП выглядела следующим образом: пришла семейная пара, с цифрами по бюджету. Два с половиной часа они мне рассказывали про свою жизнь. Потом сказали, спасибо большое, что выслушали, заплатили и ушли.

Самый сложный – мелкий предприниматель, у которого доходы и расходы семейные не разделены с доходами и расходами бизнеса, 8 потребительских кредитов и твердая уверенность, что у него все хорошо. Срок составления – 1,5 месяца.

Клиенты с дальним горизонтом планирования, с опытом инвестирования, с интересными планом на жизнь встречаются редко. Это все равно, что найти в пакете с карамелью ананас в шоколаде.

Одной из главных причин, почему я осталась в этой профессии — это благодарность людей. Когда мне звонят клиенты, которых я консультировала год, 2 или 3 года назад и говорят: «СПАСИБО, Вы изменили нашу жизнь, у нас теперь все хорошо.», я понимаю, что и свою часть жизни я прожила не зря.

Я желаю Вам найти в этой профессии, что-то своё.
Будьте дерзкими, будьте голодными, будьте успешными!



Илья Пантелеймонов, независимый финансовый советник

Моя история успеха. Или с корабля на бал.

Меня зовут Илья Пантелеймонов. Я независимый финансовый советник. В моём послужном списке три года успешной работы в области финансов, более 40 довольных клиентов, несчетное количество лекций, семинаров, консультаций, вебинаров, конференций, дипломов и т.п. Но так было не всегда.

Несколько лет назад я занялся инвестициями в стартапы. Мне показалось, что нашёл своё призвание и «золотое дно». Амбиции распирала меня изнутри. И однажды я «лопнул», когда обнаружил, что задолжал миллион – мы обанкротились... Сумма для меня была фантастической, потому на смену панике быстро пришла пустота. Это был 2012 год. Оказалось, что всё это, на самом деле, начало. Я встретил своего наставника. Я начал активно трудиться, в первую очередь над собой. Я выбрал долгосрочную карьеру и



стабильную профессию в направлении, которое меня всегда интересовало, – личные финансы.

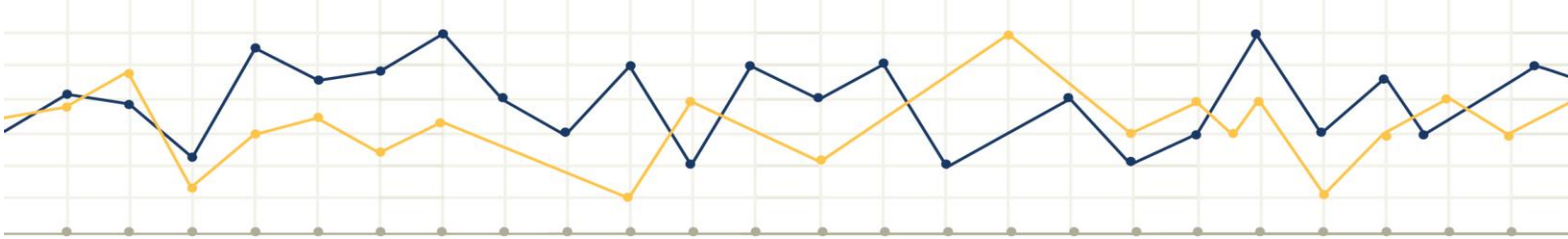
В течение года я выплатил долг, хотя де-юре банкротство давало возможность не делать это. Де-факто я взял на себя ответственность и вернул то, что остался должен. Я решил, что более подобного не допущу. И уже два с половиной года работаю с удовольствием и зарабатываю в удовольствие. И никогда не останавливаюсь на достигнутом – правильный выбор даёт постоянные новые возможности. Я уже прошёл специализированное обучение у ведущих мировых финансовых экспертов (американских, европейских, латиноамериканских). Я участвовал в международной конференции по ЛФП в Остине (США, штат Техас) в октябре 2013.

Я стал членом международной ассоциации профессионалов личного финансового планирования FPA (Financial Planning Association). Я написал более 100 статей, провёл множество семинаров по эффективным инвестициям, по увеличению доходов и управлению личными финансами. Мои статьи размещаются в СМИ. Я создал 30-ти серийный курс «Эффективное управление финансами как стиль жизни» на телеканале «Просвещение». Я лауреат конкурса «Московский предприниматель – 2013» в сфере финансов. Я участник госпрограммы повышения уровня финансовой грамотности в стране. Я член Некоммерческого партнерства «Профессиональных независимых финансовых советников – инвестиционных консультантов (НП «ПНФС»)). Я представитель крупной международной консалтинговой компании в области личного финансового планирования Logic Planning Group (NY, USA).

Вот так с корабля я попал, что называется, на бал. Я приглашаю на этот праздник жизни всех желающих. Примите решение, выберете наставника и пишите свою историю успеха!

Ирина Иванова, Генеральный директор ООО «Прайм-Консалт», г. Тюмень.

Мой приход в профессию НФС начался еще в 90-е годы, хотя до 2006 года о ней не было ничего известно. В этот период происходило становление российского фондового рынка. В 90-е мне, как и большинству российских ученых и инженеров (я закончила химический факультет Томского государственного университета), пришлось менять квалификацию. В 1997 году я окончила курсы специалистов рынка ценных бумаг, получила аттестат Минфина и начала свою работу на фондовом рынке. Я работала на рынке ценных бумаг с акциями и векселями, приходилось постоянно общаться с клиентами. Многим клиентам, знакомым, друзьям приходилось давать советы по управлению инвестициями, по налогам, по банковским продуктам. С 2003 года я возглавляю консалтинговую компанию, которая предоставляет услуги юридическим лицам. В 2006 г. закончила экономический факультет Томского университета, а после окончания Института финансового планирования в 2008



году я начала предлагать услуги по управлению личными финансами уже более широкой аудитории. До этого консультировала в основном друзей и коллег по работе.

Мои клиенты – это люди, относящиеся к среднему классу. Их основные потребности: куда инвестировать денежные средства, чтобы не потерять и иметь доход немного выше инфляции. Также их интересует недвижимость для себя и своих детей, формирование капитала к пенсии. Основные финансовые продукты, которые они используют: депозиты в банках, ипотечные кредиты, страховые продукты для себя и детей, инвестирование за рубежом.

В общении людьми мне пришлось столкнуться с различными трудностями. Очень многие не доверяют никому свои финансы, считают, что сами прекрасно всем управляют. А о том, чтобы платить за оказываемые услуги, и речи быть не может. Приходилось убеждать и на собственном примере, и на примере своих друзей. Показывать, как можно достичь своих целей, как обеспечить свою старость; задавать вопросы клиентам: есть у них какие-то сбережения? как они будут жить на пенсии? когда реализуются их финансовые цели и что они для этого делают?

Для получения постоянного дохода от деятельности НФС мне понадобилось примерно 1 год. За год я провела несколько бесплатных семинаров в рамках программы повышения финансовой грамотности. На этих семинарах удалось найти новых клиентов, донести до большинства, что личными финансами, как государственными и корпоративными нужно управлять. Необходимо планировать доходы и расходы семьи. Большинство населения России абсолютно финансово безграмотно, они скорее отдадут свои последние деньги в финансовую пирамиду, чем обратятся к специалисту. Для развития бизнеса НФС очень хорошо заручиться поддержкой государственных структур и объединений бизнесменов, тогда будет легче найти клиентов.

Я считаю, что будущее у профессии Независимый финансовый советник очень большое. К тому же это очень молодая профессия, она появилась в России только в 2005 году. Я думаю, что в дальнейшем данная профессия будет развиваться ускоренными темпами, как и российский фондовый рынок, которому всего 20 лет. Главное в нашей профессии – быть специалистом своего дела, владеть информацией, предоставлять клиенту именно те услуги, которые ему нужны, слышать клиента. Мой девиз: «Будущее невозможно предсказать, его нужно создавать».

Татьяна Грифонова, директор ООО «Финансовый советник», г. Омск

Как я стала финансовым советником? Начнем с того, что один из моих знакомых попросил меня написать бизнес-план для своего предприятия. Потом потянулись знакомые того знакомого... В общем, не прошло и трех месяцев, как бизнес-планирование стало



моим основным занятием. Корпение за компьютером разбавлялось преподавательской работой: как раз тогда я пришла в МФПА, студенты которой – в основном предприниматели – становились моими клиентами. Так прошло 6 лет. А затем – кризис, холодный душ на горячие головы тех, кто привык жить, не разграничивая собственные деньги и финансы своего бизнеса. Они действительно не знали, что делать дальше. А я давно поняла, в чем их главная проблема, но не хватало знаний для ее решения. Стала собирать информацию, для начала на местном уровне. Семинары по финансовому планированию от омских компаний ... Каждая первая из них в итоге сводила все к игре на всевозможных рынках – ценных бумаг, валюты и так далее. И тут же предлагала в этом деле посреднические услуги. Альтернативой были изредка попадающиеся в местных магазинах книги и программы типа «Домашняя бухгалтерия».

И тут в Интернете я наткнулась на сайт Института Финансового Планирования. Как выяснилось, ни одного финансового советника на тот момент в Омске не было. Дистанционная программа обучения показалась мне приемлемой. В итоге – поездка в столицу, защита выпускной работы и получение сертификата. Регистрация новой компании – ООО «Финансовый советник».

Как начинали? Тяжело. Рынка финансового консультирования в регионе по сути не было. Мы его создавали с нуля. Первые семинары по личному финансовому планированию, которые мы проводили, полностью оплачивались из моего кармана. Со слушателей не брали ни копейки – только приходите. Я относилась к этому вполне спокойно, но очень внимательно наблюдала за заинтересованной реакцией тех, кто все-таки пришел.

Людей привлекало наше знание местной специфики: то, чего они не могли получить от столичных тренеров и консультантов, прилетающих в Омск «набегами», на 6-8 часов. Ведь у нас колоссальные различия с Москвой и вообще с Европейской частью России, как в уровне доходов, так и в самой структуре потребления, распределении финансовых потоков в домохозяйствах.

Что сейчас? Отличная профессиональная команда, собственный авторский семинар по введению в личное финансовое планирование, с использованием собственных инновационных методических разработок. К сожалению, этот семинар мы проводим реже, чем хотелось бы потенциальным слушателям – для тренеров он очень напряженный в энергетическом плане. Есть и еще одна программа, созданная и запущенная совместно с региональной Ассоциацией развития предпринимательства – образовательные семинары для предпринимателей из села. Это первый серьезный госзаказ нашей компании.

Кто мой клиент? Сегодня – исключительно люди бизнеса. Ныне это почти единственная категория омичей, у которой есть хоть какие-то деньги, и которая понимает необходимость управления ими. В этом смысле нам далеко до классической западной модели финансового советника, консультирующего «просто» частных лиц. Сегодня ко мне приходят те, с кем я работала ранее как бизнес-консультант. Но я продолжаю надеяться, что когда-нибудь мои



земляки в большинстве своем станут настолько состоятельными и расчетливыми, что не будут представлять своей жизни без персонального финансового советника.

Что дальше? Хотелось бы, чтобы финансовый консалтинг в провинции был востребованной услугой. Мы не зря пошли по пути привлечения грантов регионального бюджета для проведения семинаров – платежеспособный спрос на подобные вещи еще «сырой», он практически отсутствует. Сегодня мы создаем этот спрос, инвестируем в свое будущее. Я уверена, что это не напрасные инвестиции.

Лариса Давыдова, НФС, Красноярск

Мне 35 лет, я живу в городе Красноярск. В 1997 году окончила Красноярский государственный Университет, специализация «Мировая экономика».

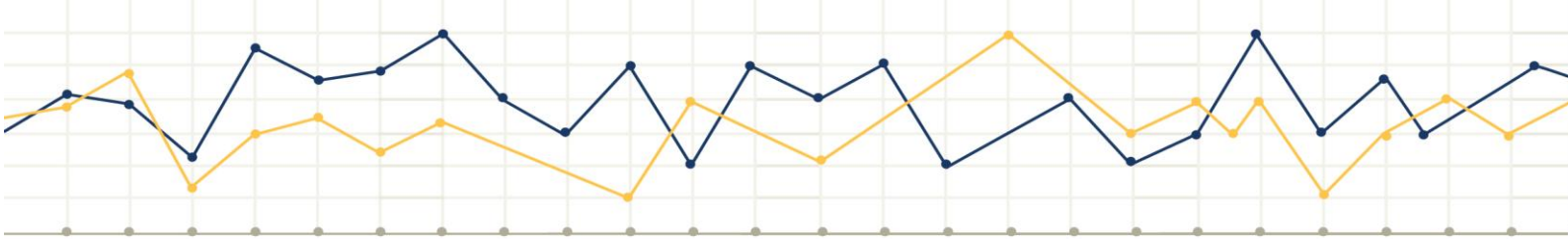
Идея стать независимым финансовым советником и начать частную практику родилась благодаря опыту работы в сфере корпоративных финансов, банке, страховой компании и практическим выводам, которые я сделала в результате моей трудовой деятельности.

Мир корпоративных финансов крупной пивоваренной компании был более шести лет моим ежедневным местом пребывания. Там я близко познакомилась с финансовым планированием и управлением денежными потоками. Бюджет компании действительно является очень важным инструментом, который объективно отражает финансовое положение и определяет наиболее эффективные пути увеличения прибыли организации.

Практический вывод 1-й: компания, в отличие от человека, всегда планирует результаты своей деятельности и перед тем как делать расходы, составляет конкретный план по организации своих доходов. Благодаря финансовому планированию организация способна последовательно фокусировать свои усилия на важнейших приоритетах и реализовывать их.

Далее, я работала в российской «дочке» крупнейшего мирового банка в качестве специалиста по обслуживанию VIP клиентов. Это не private banking, а персональное банковское обслуживание состоятельных клиентов с использованием широкого выбора современных финансовых услуг. Именно эта работа позволила мне узнать о разнообразных инвестиционных инструментах на российском рынке и за рубежом, а также познакомиться с комплексным подходом к управлению личным капиталом.

Практический вывод 2-й: каждому человеку следует стремиться использовать различные инвестиционные инструменты современного рынка для приумножения своих сбережений. Однако только глобальная стратегия управления капиталом позволит человеку правильно



расставить приоритеты для инвестирования, оценить риски и принять оптимальное решение.

Практический вывод 3-й я сделала, работая в страховой компании, специализирующейся на страховании жизни. Я убедилась в том, что даже очень хорошее начинание, такое как долгосрочная финансовая защита себя и своей семьи может обернуться разочарованием о потраченных деньгах. Это происходит в том случае, если человек ошибся в выборе финансовой цели и/или не знал наиболее эффективных способов ее достижения.

Благодаря полученному опыту, я точно поняла, что консультации независимого финансового советника – это отличный способ, с помощью которого домохозяйства могут получить персональную стратегию достижения личных финансовых целей и обеспечить осознанный подход к выбору финансовых продуктов и услуг. «...и заплатить за свое процветание ровно столько, сколько оно стоит»! Поэтому, в 2009 году я прошла обучение в Институте Финансового Планирования и получила с сертификат Независимого Финансового Советника.

После окончания обучения, я не сразу приступила к активным действиям. Потребовался почти год, для того чтобы принять окончательное решение начать собственный бизнес. Причина – негативное влияние финансового кризиса на малый бизнес. Когда ситуация начала меняться в лучшую сторону и, узнав о хороших результатах работы независимых финансовых советников в других регионах за 2009 год, я, подготовила бизнес-план по организации частной практики НФС. В рамках государственной программы по содействию самозанятости и развитию малого бизнеса, я получила государственную субсидию и с июля 2010 года оказываю консультационные услуги по вопросам личных финансов под маркой «ФинРецепт».

В своей практике я ориентируюсь на клиентов, которые заботятся о своем финансовом будущем и ценят индивидуальный подход к личным вопросам. Как правило, это люди от 35-40 лет, с уровнем доходов выше среднего. Основные вопросы, которые волнуют моих клиентов, – это пенсионные накопления, оптимизация структуры активов в целях увеличения пассивного дохода, увеличение доходности инвестиций и сбережений, а также выбор лучшего финансового инструмента для финансирования больших покупок. Как правило, мы рассматриваем долгосрочную перспективу от 20 лет. Наибольший интерес у клиентов вызывают такие финансовые продукты как: банковские депозиты; ПИФы; пенсионные программы НПФ; инвестиции в недвижимость, как на российском рынке, так и за рубежом; ипотечные программы. В целом, финансовая ситуация каждого клиента индивидуальна и требует творческого подхода.

В процессе организации собственной практики основная трудность, с которой мне пришлось столкнуться это – создание собственного сайта. К сожалению, компания, которая занималась разработкой сайта, затянула сроки выполнения работ, и мне пришлось, отказаться от их услуг на «полпути», обратиться к более квалифицированным



специалистам. Так, как собственный сайт я рассматриваю, как основной источник информации, задержка в его изготовлении тормозила и процесс продвижения услуг в «offline». Советую, начинающим НФС, перед тем как приступить к созданию собственного сайта, получить рекомендации от действующих клиентов компании, которая предлагает вам разработку сайта.

В отношении людей к планированию личных финансов и возможности посоветоваться о том, какое финансовое решение принять, я вижу живой интерес. Многие, весьма состоятельные, клиенты, с сожалением отмечают, тот факт, что в финансовых институтах не получают должного внимания к своим финансам. Поэтому, я в своей деятельности руководствуюсь только интересами клиента, стараюсь найти ответы на большинство вопросов, проанализировать последствия принятых финансовых решений.

На мой взгляд, очень важно, выбрав целевую аудиторию, не отклоняться от намеченного курса. Когда я презентую личный финансовый план аудитории потенциальных клиентов, то акцент в расчетах делаю на финансовые характеристики (уровень доходов, расходов, уровень жизни) характерные для моего целевого клиента. Вероятно, такой подход, приводит ко мне клиентов, которые понимают важность стратегического планирования личных финансов.

В настоящее время, я приступила к следующему этапу развития – организации сотрудничества с управляющими компаниями, НПФ и страховыми компаниями города. Пока столкнулась с тем, что большинство компаний не знакомы с профессией независимого финансового советника, соответственно, отсутствуют понятные, оперативные схемы сотрудничества. Сотрудничество в рамках агентского договора, как правило, подразумевает обязательство по выполнению планов продаж финансовых продуктов компании, что не отвечает специфике деятельности независимого советника.

Очень здорово, что на базе ИФП проводятся семинары по финансовым продуктам компаний-партнеров. Хочется пожелать, чтобы количество компаний-партнеров постоянно росло и региональные представительства финансовых партнеров не отставали от своих головных офисов в желании сотрудничать с независимыми финансовыми советниками.

Сегодня, деятельность НФС – новое явление на рынке финансовых услуг и, безусловно, имеет хорошие потенциальные возможности для развития. В первую очередь, потому, что у людей есть потребность в квалифицированном и независимом совете относительно того, как лучше управлять личными финансами и воплотить в жизнь задуманные планы. Основная задача – быть полезным этим людям!

Главный рецепт для финансового успеха моей деятельности: Доверие + Профессионализм + Независимость.



Василий Карпишук, г. Подольск, Московской области.

До 1997 года служил в Вооруженных Силах РФ. Военный летчик-инструктор 1 класса, мастер спорта по высшему пилотажу на реактивных самолетах. С 1997 года работаю в гражданских организациях. Был начальником финансового отдела, затем финансовым директором открытого акционерного общества. Работал в администрации города заместителем управляющего жилищно-эксплуатационного треста. В настоящее время – начальник производства на одном из подмосковных заводов.

Как я стал советником? Меня всегда и во всем привлекала рациональность и эффективность. Финансовая сфера – как раз такая среда, где можно, используя определенное количество ресурсов, найти один или даже несколько эффективных способов их использования. Эти способы мне частенько приходилось применять в своей работе на предприятиях. Однако личные финансы управлялись мною, практически, так же как и всеми людьми, традиционным способом, передаваемым из поколения в поколение – «от зарплаты до зарплаты».

Я стал интересоваться этим вопросом и достаточно многому уже научился, однако понял, что мне нужна система. Однажды в Интернет обнаружил информацию об Институте Финансового Планирования (тогда ИНФИС). В результате в июле 2006 года, прошел обучение по программе подготовки Независимых Финансовых Советников и получил свидетельство.

Эти знания мне были нужны для личного пользования. Однако, видя, сколько проблем возникает у моих родственников, коллег, я постепенно втягивался в процесс оказания им консультационных помощи. В основном это помощь людям, попавшим в кабалу кредитов, решение таких вопросов, как накопить денег на обучение детей или повышение собственной квалификации, как купить автомобиль с минимальными издержками, как и куда перевести накопительную часть своего пенсионного счета, как и куда инвестировать свои сбережения, чтобы их не «съела» инфляция и многое другое.

Кто мои клиенты? Основной контингент моих клиентов – это коллеги по работе, подчиненные, друзья и знакомые. Консультирование проводится в виде семинаров и личных бесед.

Какие трудности возникают в процессе общения с клиентами? Недоверие со стороны клиентов к тем рекомендациям, которые дает советник. Это связано с недоверием к государственной финансовой политике, финансовому рынку и к финансовым институтам. Пугают людей кризисы, дефолты, финансовые пирамиды. А в основном, недоверие зиждется на отсутствии необходимых знаний об устройстве и работе финансового рынка в современных условиях.



Четыре года я занимаюсь консультированием, а точнее сказать просветительской работой. Денег за свою работу не брал, рука не поднималась брать деньги у людей с низким уровнем доходов, а тем более у своих подчиненных. Но таким образом мне удастся оставаться в «тонусе» как финансовому советнику.

Иногда получаю огромное удовольствие от результатов своей работы, наблюдая за развитием своих подопечных. Например, три года назад консультировал женщину. Пришла на консультацию вся в слезах – попала в финансовый тупик. Денег от ее дохода едва хватает на питание семьи, муж не работает, на руках двое детей: школьник и студент, а еще нужно выполнить ремонт квартиры. Прошло три года после нашей первой консультации. Совсем другой человек, спокойная уверенная в себе дама. Мужу помогла найти работу, дети учатся и работают. Сделали, наконец-то, ремонт в квартире. Недавно приобрели машину, собираются в следующем году все вместе поехать в отпуск отдохнуть за границу. Начали всей семьей откладывать небольшие суммы на будущее, заключив договор с негосударственным пенсионным фондом. Она до сих пор следует моим советам и даже имеет свое видение в некоторых вопросах ведения семейного бюджета, которое только улучшает благосостояние семьи. Как не радоваться за таких людей!

Эта деятельность увлекает меня, что я иногда задумываюсь о переводе ее из разряда хобби в профессиональную среду, т.е. создание консалтинговой фирмы. Но, это дело будущего, и, возможно, не такого уж и далекого.

В чем я вижу главную задачу финансового советника? За этой профессией – будущее. Я искренне в это верю! Пока нас, финансовых советников, в России не так уж и много, что-то чуть более 10000 человек. Пока мы, в основном, проповедники финансовой грамотности и того дела, которое задумал и продолжает продвигать Институт Финансового Планирования. Однако, с ростом финансовой грамотности населения, будет расти и потребность в наших услугах.

Всем советникам хотелось бы пожелать финансовых успехов на этом поприще, но и не забывать слова французского летчика, писателя Антуана де Сент Экзюпери «Мы в ответе за тех, кого приручили», перефразируя, мы в ответе за тех кого обучили. Пусть это и будет девизом в нашем нелегком труде!

Успехов вам и финансового благополучия!»



Александр Коваль, НФС, Хабаровск.

Мне 29 лет, в 2003 году я получил высшее экономическое образование по специальности «Маркетинг» в г. Хабаровске. Почти 5 лет я проработал в разных компаниях по своей специальности и в карьере дошел до руководителя отдела. С ростом своего дохода отмечал странную закономерность, что деньги заканчивались быстрее, чем раньше, и виной тому была вовсе не инфляция. При этом мои родители пенсионного возраста, имея доходы в разы меньше, умудрялись скапливать относительно приличные суммы. В какой-то момент я стал задумываться о том, умею ли я распоряжаться своими деньгами.

Абсолютно случайно мне попала в руки книга «Олигарх – как стать богатым навсегда», в которой разъяснялись принципы разумной экономии и бережного отношения к деньгам. Но по настоящему, мое финансовое образование началось с книги Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». Для меня это было как озарение – в ней было наглядно показано мышление богатого и бедного человека, и их отличие заключалось в разном уровне финансовой грамотности.

Приняв решение стать финансово образованным богатым человеком, я поехал в другой город к своей старшей двоюродной сестре, которая много лет уже была владельцем крупной аудиторской компании во Владивостоке. В тот момент я спрашивал ее об основах управления финансами и возможностях повышения своего дохода. Я очень ей благодарен за те знания, которые она смогла мне передать, и, несомненно, у каждого должен быть свой учитель. Свою первую инвестицию я сделал как раз по ее рекомендации, заключив договор накопительного страхования для финансовой защиты своей семьи.

Мне настолько понравилась эта идея, что я стал сотрудничать с одной из страховых компаний и помог многим своим знакомым заключить подобные договоры. Так я столкнулся впервые с колоссальными возможностями системы Multilevel Marketing и поражаюсь, насколько стремительно развивается эта индустрия. Параллельно я читал много литературы об инвестициях и финансах, посещал курсы и семинары, проходил обучение в Институте Финансового Планирования и достаточно за короткий период овладел достаточно большим объемом теоретических знаний. Это позволило мне легко пройти конкурс на вакансию финансового консультанта в очень уважаемый инвестиционный банк. К тому моменту карьера маркетолога мне стала совсем неинтересной.

Я кардинально поменял сферу своей деятельности и больше года проработал в инвестиционном банке, в качестве брокера и консультанта состоятельных клиентов. Тогда же я начал сам инвестировать в инструменты фондового рынка, сначала через ПИФы, а потом открыв свой собственный брокерский счет. По определенным причинам мне пришлось покинуть компанию, но это дало прекрасную возможность работать в качестве



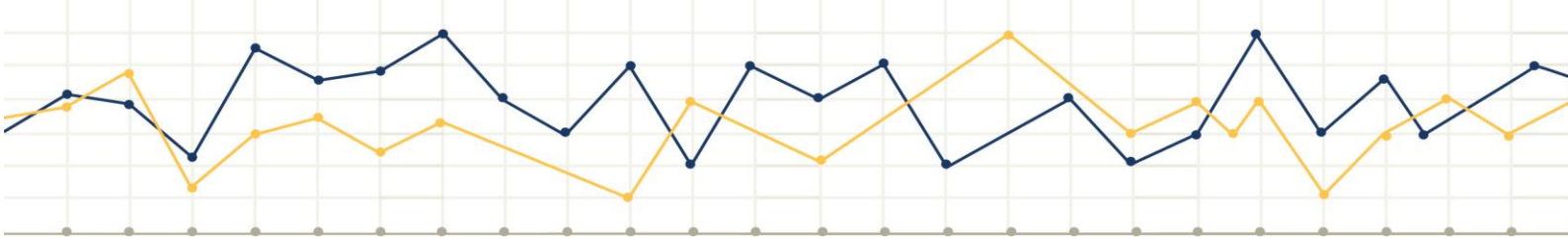
независимого финансового консультанта и гораздо больше предлагать инвестиционных инструментов своим клиентам.

Одному из клиентов я предложил составить личный финансовый план. Идея ему не сразу была понятной, но я его смог убедить в необходимости этого шага. В качестве того, что он был первым моим клиентом, я предложил составить план совершенно бесплатно. На сегодняшний день вот уже более двух лет я веду его личный финансовый план. Я получил от него много благодарностей и рекомендаций, которые позволили мне развивать свое дело. С его слов, личный финансовый план является лучшим приобретением во всей его жизни.

Сегодня география моей деятельности расширилась и на соседние города. Если говорить о составлении личного финансового плана, то в основном моими клиентами являются собственники бизнеса. Как правило, многие не разделяют своих личных сбережений и денег, которые крутятся в предприятии. На мой взгляд, такой подход очень рискован, т. к. при малейшем форс-мажоре предприниматель очень быстро может остаться без средств к существованию. Наглядно это проявилось в 2008 году и тот, кто не диверсифицировал свои финансовые потоки и не создал резерв, тот сильно пострадал вплоть до банкротства. Поэтому я довожу до своих клиентов важность создания части капитала, который будет работать не только в его бизнесе, но и в других активах и также приумножаться.

Конечно, гораздо меньше среди клиентов тех, кто уже работал с финансовыми инструментами. И основная сложность возникает в том, что многие сталкиваются с этим впервые. Есть определенное недоверие к государству, стабильности валют, законодательству, поэтому многие стараются держать свои деньги при себе, как правило, в своем бизнесе. Или на депозитах, и то только в тех банках, где управляющие являются их знакомыми. Но если ты сам, как консультант, живешь темой финансов, если ты вызываешь доверие своим профессионализмом и наполнен энтузиазмом, то обязательно будешь наращивать свою клиентскую базу. Лучший источник привлечения клиентов – это рекомендации существующих. Не нужно стесняться просить отзывы и брать рекомендации. Пожалуй, более эффективного метода в этой сфере не существует.

Доходы от своей консультационной деятельности я начал получать с первого месяца работы, предлагая клиентам договоры накопительного страхования. Наверное, для любого начинающего консультанта это наиболее простой и прибыльный в плане вознаграждения инструмент. Конечно, хотелось бы, чтобы наши российские компании делали больше упор на развитие агентской сети и платили достойное вознаграждение за клиентов. Ведь это гораздо дешевле, чем постоянно платить штатным сотрудникам зарплату, у которых может вообще не быть стимула к эффективной работе. На мой взгляд, зарубежные финансовые компании развитых стран в этом плане на голову впереди российских, и именно поэтому там так развита индустрия независимых финансовых советников, а их деятельность попадает под лицензирование.



Финансовое консультирование для меня не является единственным видом деятельности. Наверное, для меня это занятие расценивается больше как ступень своего личного развития, чем является основным источником получения дохода. Просто я делюсь своими знаниями с другими за умеренную плату. Сейчас я занимаюсь также традиционной розничной торговлей по франчайзинговой схеме, параллельно строю структуры в бизнесе MLM и таким образом диверсифицирую свои доходы.

Я твердо уверен, что профессия финансового консультанта будет одной из самых динамично развивающихся в России и хотел бы пожелать всем, особенно молодым людям, прикоснуться к ней, хотя бы для формирования навыков и опыта в общении с людьми и повышения своего финансового интеллекта. И, конечно же, найти себя и заниматься любимым делом. Институт Финансового Планирования», на мой взгляд, выполняет великую миссию, развивая финансовую грамотность в нашем государстве, и это, несомненно, заслуживает огромной признательности и уважения.



13. Об Институте Финансового Планирования



АНО «Институт Финансового Планирования» начал свою деятельность в 2005 году (первоначально – Институт финансовых советников (ИНФИС)). Институт – первая и единственная в России организация, готовящая специалистов в области личного финансового консультирования.

В ноябре 2007 года по многочисленным просьбам слушателей была разработана и внедрена современная система дистанционного обучения, включающая видео-лекции, электронные версии учебно-методических пособий, кейсы и тестирования. 1 января 2010 года Институт Независимых Финансовых Советников (ИНФИС) был переименован в Институт Финансового Планирования (ИФП).

В основе программ подготовки лежат адаптированные к российским условиям Европейские методики управления личными финансами, используемые более 40 лет финансовыми консультантами в странах Европы и Северной Америки. С целью развития научно-практической мысли Институт активно сотрудничает с ведущими международными ассоциациями: FPA и FECIF.

Выпускники ИФП успешно строят карьеру на финансовом рынке, но не забывают и об Институте – сотрудничают с нами уже как преподаватели, передавая свой бесценный опыт тем, у кого профессиональная карьера только начинается. Число выпускников ИФП давно



перешагнуло тысячный рубеж. Вы можете встретить их по всей России: от Калининграда до Хабаровска, от Мурманска до Краснодара, а также в Казахстане, на Украине и даже в Перу.

Они успешно строят личный бизнес НФС, занимают ответственные посты в ведущих финансовых компаниях, сотрудничают с ведущими СМИ. Все выпускники ИФП вносятся во Всероссийский реестр советников, который ведется Институтом.

Институт финансового планирования уже более 10 лет является лидером (проводником) финансового рынка по внедрению технологий современного розничного обслуживания и повышению финансовой грамотности для финансовых организаций.

Цель нашей деятельности помочь нашим клиентам повысить эффективность работы сотрудников ведущих финансовых компаний – широкий спектр программ подготовки способен обеспечить всестороннее профессиональное развитие специалистов по направлениям (продажи, обслуживание состоятельных клиентов, управление бизнесом, развитие профессиональных компетенций руководителя и многим другим).

Мы помогли ведущим банкам страны внедрить персональное финансовое планирование, что позволило им в 3 раза поднять экономическую эффективность отношений с клиентами. В арсенале института программы подготовки специалистов, уникальные автоматизированные решения для финансового консультирования, команда опытных экспертов и пакет комплексного внедрения технологии под ключ.

Наши клиенты:



МДМ Банк



Альфа-Банк



СБЕРБАНК



Ренессанс
Life



ВТБ24



БАЛТИНВЕСТБАНК



Открытие
Банк



VISA



MetLife

СНГБ



Институт уделяет большое внимание развитию цивилизованного рынка услуг финансовых советников в России и формированию стандартов обслуживания в сфере личного финансового консультирования.

ИФП – активный участник процесса формирования законодательной основы деятельности независимых финансовых советников: в 2015 г. Институтом была проведена Всероссийская конференция «Рынок персонального планирования и консультирования: 10 лет в России». По итогам конференции была принята резолюция о необходимости законодательного регулирования деятельности финансовых консультантов. Эксперты института – постоянные участники общественных дискуссий и инициатив в данной области.

ИФП принимает активное участие в повышении финансовой грамотности населения, что входит в число наших приоритетных задач. Мы реализовали множество проектов, в том числе по организации ежегодных Всероссийских недель финансовой грамотности для взрослых и для детей. Институтом разработана программа повышения квалификации для специалистов по финансовой грамотности; модульная программа обучения по финансовой грамотности для взрослых; запущены специальные проекты для женской аудитории, а также для детей и родителей.





14. Полезные программы обучения для будущих НФС

[Мастер-класс «Инвестиции для начинающих»](#)

Цель: знакомство с основными инвестиционными инструментами для преумножения капитала. Вы узнаете, как правильно определять финансовую цель и подобрать нужный именно вам механизм ее реализации.

[Мастер-класс «Я бренд»](#)

Цель: научиться управлять своей карьерой через продвижение себя как бренда, избегать типичных ошибок, использовать наиболее эффективные инструменты для создания личного бренда.

[Мастер-класс «Секреты самоорганизации»](#)

Цель: научиться эффективно управлять рабочим временем, замотивировать себя на результат, выработать полезные привычки, за 8 часов в день эффективно управлять 3-4 проектами.

[Мастер-класс «Психология уверенности в себе»](#)

Цель: научиться контролировать мир вокруг себя, обрести уверенность в себе, достичь успешности и ощущения внутренней силы.

[Мастер-класс «Как открыть свой бизнес»](#)

Цель: познакомить с юридическими и практическими аспектами открытия собственного дела. Вы получите профессиональные рекомендации, чтобы начать работать уже завтра!

[Мастер-класс «Деловая переписка: от буквы к имиджу»](#)

Цель: вы узнаете, как сделать деловую переписку эффективным инструментом для развития бизнеса и карьеры, а также частью личного профессионального имиджа.

[Мастер-класс «Как построить успешную карьеру в банке»](#)

Цель: научиться проходить барьер отдела кадров, выстраивать нужные отношения с коллегами и руководством, избегать подводных камней, продвигаться по карьерной лестнице, акцентируя на сильные стороны и учитывая личные склонности и стремления.



Мастер-класс «Стиль финансового советника»

Цель: научиться объединять имидж и бизнес, управлять первым впечатлением, использовать имидж для развития продаж и продвижения услуг, избегать ошибок в выборе одежды и стиля.

Мастер-класс «Сторителлинг для успешных продаж»

Цель: научиться использовать сторителлинг (от англ. story—«история») как инструмент в бизнесе, продвигать продукты и услуги, добиваясь положительного решения клиентов, грамотным разговором о реальном опыте реальных людей.

Мастер-класс «Работа с возражениями в продажах»

Цель: научиться эффективно преодолевать возражения в продажах, используя инструменты психологии, самоконтроля и самомотивации.