

Частная практика персонального финансового консультирования

Интервью с директором Института финансового планирования – первой и единственной организации в России осуществляющей профессиональную подготовку независимых финансовых советников (Лицензия № 027595) – Блискавкой Евгенией Александровной.

Как родилась идея этого бизнеса? Было ли это внезапным озарением, или к этой идее вы шли некоторое время?

Одним из самых востребованных и высокооплачиваемых специалистов на протяжении последних 10 лет во всем мире является независимый финансовый советник (рейтинг журналов CNN Money и Salary.com).

К финансовым советникам вот уже более 100 лет идут обычные граждане разных стран мира за помощью в оформлении индивидуального финансового плана и подборе лучших финансовых инструментов для достижения финансовых целей; формировании индивидуальной инвестиционной стратегии; выборе программ страховой защиты жизни и имущества; разработке стратегии обеспечения пенсионного периода и возврате налоговых вычетов, подборе и сопровождении оформления оптимальной программы кредитования, и пр.

В России, в 2005 году ничего подобного не существовало, хотя потребность в услугах подобных специалистов уже явно назрела, чему способствовало развитие финансового рынка, усложнение и увеличение количества финансовых инструментов и полное отсутствие навыков заботы о личном благосостоянии у граждан. Результаты исследования проведенного “Romir monitoring” подтвердили потребность Россиян в услугах финансовых советников более чем у 34% взрослого населения – это убедило нас начать готовить финансовых советников в России.

Что представляет собой бизнес финансового советника в России?

Деятельность советника чаще всего происходит на базе собственной или открытой в партнерстве с коллегами консалтинговой компании. Рабочий день среднестатистического российского советника в среднем составляет 5-6 часов

в день, что обеспечивается автоматизацией многих процессов – от оставления финансового плана клиента (автоматически учитывающих все изменения законодательного регулирования и инструментов на рынке), до обмена документацией по клиентам с компаниями поставщиками финансовых инструментов. Доход может варьироваться от 80 000 – 300 000 рублей в месяц на одного специалиста, что обеспечивается как оплатой услуг клиентами независимой экспертизы и советника, так и вознаграждением от ведущих поставщиков финансовых услуг, за консультирование клиента и оформление пакета необходимых документов.

Вы можете познакомиться с успешными финансовыми советниками и их личными историями организации бизнеса вы можете на сайте infinplan.ru

Что необходимо для того чтоб запустить свою практику финансового советника?

Расходы на организацию практики в зависимости от формата организации могут составить от 70 000 до 160 000руб., что включает в себя расходы на обучение, регистрацию компании и юридическо-бухгалтерское сопровождение процесса, а также организацию мероприятий по формированию начальной клиентской базы. Многих привлекает в данном виде деятельности именно простота организации и низкие риски.

Практиковать советники начинают находясь на 3-4 блоке обучения, что позволяет менее чем за 1 год вывести консалтинговую практику на полную загрузку клиентами.

С какими сложностями чаще всего сталкиваются финансовые советники в своем бизнесе?

Завоевание доверия клиентов. Процесс привыкания советника и клиента длится от трех до шести месяцев, зато потом продолжается всю жизнь.

Многозадачность деятельности. Поскольку в большинстве случаев бизнес финансового советника невелик и не предусматривает штата узко специализированных специалистов, приходится самостоятельно решать большое количество разнообразных задач.

Постоянное поддержание формы. Для поддержания нужного уровня сервиса Советнику необходимо постоянно развиваться, узнавать больше о рынке и его продуктах, постоянно держать руку на пульсе финансовой сферы, что конечно требует времени и железной самодисциплины.

Как по вашему мнению сейчас начинающим советника легче или сложнее

чем было 8 лет назад?

Конечно во многом легче, так как сегодня в России уже сформирована инфраструктура полностью удовлетворяющая полный спектр профессиональных потребностей финансового советника, от обучения до сопровождения на основе площадок по организации бизнеса. Сообщество советников определены стандарты оказания консультационного сервиса и методики работы с различными финансовыми инструментами, выявлены наиболее эффективные способы формирования и управления отношениями с собственной клиентской базой. Созданы современные программные решения, активно работают программы поддержки бизнеса финансовых советников, открыто к общению объединение советников «Клуб выпускников ИФП», представляющее для советников возможность обмена опытом между коллегами в т.ч. и иностранными экспертами, практикующими IFA, имеющими многолетний опыт успешной деятельности. По сути основными условиями для развития в профессии является наличие желания оказывать консультационные услуги населению в области решения личных финансовых вопросов и способность к общению с клиентами.

Но, конечно нельзя не отметить что, тем кто пришел в профессию 8 лет назад, хоть и было сложнее – но доверие к ним клиентов, которые уже пережили вместе с ними финансовый кризис, но при этом реализовали важные для себя финансовые цели; внимание СМИ к ним в условиях дефицита независимого профессионального мнения о событиях финансового рынка – уже ничем не заменить. Надеюсь новое время подарит нам новых героев и новые интересные истории успеха.

Вы можете познакомиться с обширной базой информации по теме персонального финансового консультирования (книги, статьи, бизнес предложения, калькуляторы, исследования и др.) на сайте института.

Как вы оцениваете перспективы рынка персонального финансового консультирования?

Рынок обладает огромным потенциалом, так как устоявшейся в международной практике нормой считается обеспеченность доступа к сервису финансового консультирования для 60% экономически активного населения, а в России пока только 0,002% семей имеют доступ к подобному сервису. Многие процессы в экономике, изменения в законодательстве и наконец повышение финансовой грамотности населения будут только способствовать интенсивному развитию индустрии.

Какие советы вы могли бы дать начинающим предпринимателям, которые только задумываются об открытии собственного бизнеса?

Объективно оценить собственные способности – самым важным для успеха в деятельности советника является коммуникабельность, и как в любом бизнесе – дисциплинированность.

Не лениться приобретая знания и навыки – так как именно они являются основным бизнес активом.

Использовать накопленный опыт индустрии и не тратить впустую деньги и время на изобретение собственного велосипеда.

Источник: <https://ideya-biznesa.ru/chastnaya-praktika-personalnogo-finansovogo-konsultirovaniya.html>

Сентябрь 2013