

СМИРНОВА & СО
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ СОВЕТНИК

Бизнес финансового советника



Рынок финансовых консультантов

- Банки, брокерские компании, управляющие компании, предлагающие услугу «персонального финансового планирования»: Сбербанк, БКС, Альфа банк и т.д.
- Индивидуальные трейдеры
- Финансовые консультанты (физлица, ИП, ООО)





Регулирование финансовых консультантов

- На текущий момент – отсутствует, но для доверительного управления требуется лицензия
- Планы:
 - Обязательное вхождение в СРО как ИП или юрлицо
 - Раскрытие информации о вознаграждении
 - Предоставление рекомендации в утвержденной ЦБ форме персонального финплана
 - Обязательное риск-профилирование по утвержденной ЦБ форме
 - Подбор инструментов строго под риск-профиль
 - Потенциально – регулирование проф ответственности
 - Лицензия – не требуется
 - Требование к квалификации утверждает СРО
 - К финкомпаниям с лицензией требования по раскрытию комиссий, риск-профилю и подготовке финплана отсутствует, если они продают собственные продукты
 - ВОЗМОЖНО: обязательное участие финсоветника при работе с неквалифицированными инвесторами по новой схеме ЦБ
 - ВОЗМОЖНО: профответственность





Услуги

Услуга	Стоимость для клиента
Составление личного финансового плана	10 – 50 тыс. руб.
Составление инвестиционного портфеля	10 - 15 тыс. руб.
Открытие инвест. счета	0 - 6 тыс. руб.
Разовая консультация	3-15 тыс. руб./час
Инвестиционное сопровождение	0,5-2% от капитала под управлением или фиксированный прайс 7-35 тыс. руб./год
Обучающие продукты: вебинары, книги, платные подписки	От 1 тыс. руб./шт.



Комиссионный доход

Услуга	Комиссия
Накопительное страхование жизни (РФ)	До 70-80% взноса за первый год, далее 50-60% второй год, далее 30-40% третий год
Инвестиционное страхование жизни (РФ)	3-5% от суммы
МФО, КПК	0,5-1,5% от суммы
ДУ, СП (РФ)	30-50% от прибыли управляющей компании/брокера
Консультации юриста, налогового	10-50% от стоимости услуг
Покупка недвижимости	3-5% от суммы сделки (чаще для Британии) или 20-50% дохода риэлтора
Продажа зарубежных фондов (не ETF)	2-5% от инвестиций + 0,5% в год от суммы в фонде
Продажа зарубежных СП	1-2% от инвестиций
Продажа зарубежных unit-linked	Regular premiums – в среднем 1 годовой взнос + 0,5-2% в год, lump sum – до 2% от суммы + 0,5-2% в год

Сегментация

Кто ваш клиент?

По доходам:

- Ниже среднего
- Mass market
- Mass-affluent
- HNWI

По возрасту, семейному положению:

- До 30
- 30-45
- 50+

По видам доходов:

- Наемники
- Владельцы бизнеса
- Рантье и т.д.

Каким будет ваш бизнес?

Сколько нужно консультантов:

- Ниже среднего – до 100 клиентов/чел, он-лайн бот
- Mass market – до 50-70 клиентов/чел
- Mass-affluent – до 40-50 клиентов/чел
- HNWI до 10-20 клиентов/чел

Основные услуги:

- Финплан
- Финплан, инвестиции, налоги, кредиты
- Пассивный доход

Сопутствующие услуги:

- Бизнес-планирование
- Юридические консультации по передаче капитала и наследованию и т.д.



Затраты

Постоянные:

- Аренда от 10-15 тыс./мес.
- Зарплата постоянная с налогами от 30 тыс./мес. на 1 чел. (если ИП – страховые взносы)
- Бухгалтерия – от 3 тыс./мес.
- Телефон, интернет от 2 тыс./мес.
- Сайт компании (может быть бесплатным)
- Платные подписки на информационные ресурсы, платное членство и т.д.

Переменные:

- Зарплата и бонусы продавцам - % продаж
- Маркетинговые затраты (SEO, платные выступления и т.д.)
- Налоги

Бизнес-план

	янв.13	фев.13	мар.13	апр.13	май.13	июн.13	июл.13	авг.13	сен.13	окт.13	ноя.13	дек.13
Выручка												
за финпланы	47500	20000	10000	10000				10000				10000
за разовые консультации	4000											
калькуляторы	800											
комиссии за продажу продуктов	47730	600000		135000	225000							
оплата по корпоративным договорам		10000	20000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Итого	100030	630000	30000	155000	235000	10000	10000	20000	10000	10000	10000	20000
Расходы												
налог 6%	6001,8	37800	1800	9300	14100	600	600	1200	600	600	600	1200
ЗП и др	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210	20210
субподрядчики	3450											
бухгалтер	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200
Итого	31861,8	60210	24210	31710	36510	23010	23010	23610	23010	23010	23010	23610
Прибыль	68168,2	569790	5790	123290	198490	-13010	-13010	-3610	-13010	-13010	-13010	-3610
нарастающим итогом	68168,2	637958,2	643748,2	767038,2	965528,2	952518,2	939508,2	935898,2	922888,2	909878,2	896868,2	893258,2





Трудозатраты консультанта

Сфера	Время
Маркетинг	
Проведение семинаров, вебинаров, конференции	2 часа в неделю
Статьи, блог, комментарии, ТВ, радио, соцсети	3-5 часов в неделю
Клиентская работа	
Первые встречи, подготовка финплана/портфеля, ответы на вопросы	15-50 часов в неделю
Обслуживание действующих клиентов	15-30 часов в неделю
Развитие	
Партнерские встречи, посещение профильных конференций	3 часа в неделю
Поиск в интернете новых продуктов	3 часа в неделю
Обучение	
Посещение семинаров, вебинаров по профессии	3 часа в неделю
Чтение новостной ленты, форумов и т.д.	15-20 часов в неделю



Сокращение трудозатрат

Борьба с нецелевой тратой времени на консультации:

- Ограничение первой встречи 60 минутами
- Почасовая тарификация встречи со 2-ой встречи
- Упрощенная анкета на сайте для заполнения для записи на консультацию, запись по результатам анкеты
- Ограничивающие тарифы на услуги (исключение личных встреч и количества консультаций по Скайп/телефону для минимального тарифа)
- Формирование он-лайн графика записи на консультации на сайте, чтобы клиент сам мог записаться
- Софт для составления финпланов и портфелей
- Он-лайн бот

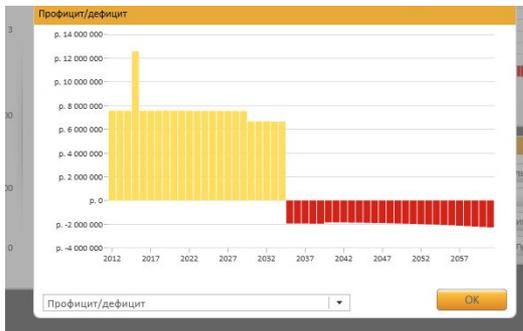
Аутсорсинг:

- Найм бухгалтера
- Виртуальный секретарь для обработки звонков, почты, секретарских услуг
- Внештатный маркетолог для ведения странички в соцсетях, статей, комментариев, подготовки пресс-релизов и т.д.
- Коворкинг для работы, снижение затрат на офис и на секретаря, организацию встречи клиента и т.д.
- Найм помощника для подготовки выжимки по новостям, ведения аналитики по инструментам, кратких ответов на вопросы клиентов
- Создание шаблонов, FAQ
- Подписка на аналитику инвесткомпаний (можно стать их клиентом или просить клиентов пересылать)



FIGLO

- Доходов и расходов, cash flow
- Монте-карло симуляция по портфелю под каждую цель
- Сценарный анализ, стресс-тесты
- Визуализация



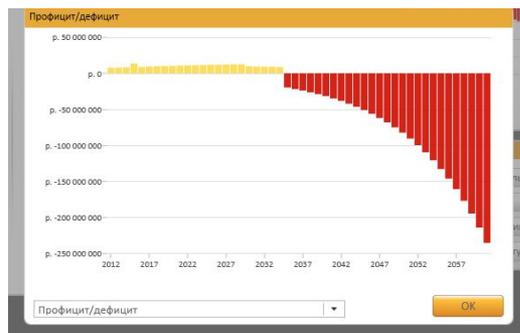
дополнительные годы

Выберите один или несколько лет: 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, ...

Показать детали

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Возраст	60	61	62	63	64	65	66	67
Возраст партнера:	55	56	57	58	59	60	61	62
Доходы	р. 25 340 664,00	р. 26 604 617,00	р. 27 932 150,00	р. 29 325 622,00	р. 30 789 150,00	р. 45 768 170,00	р. 21 796 617,00	р. 23 969 413,00
Депозит	р. 0,00							
Сберегательный план	р. 0,00	р. 19 627 036,00	р. 7 310 823,00	р. 0,00				
Депозит 2 - Процент по кредиту	р. 0,00							
Депозит 1 - Процент по кредиту	р. 71 162,00	р. 71 840,00	р. 72 524,00	р. 73 215,00	р. 73 912,00	р. 74 616,00	р. 75 327,00	р. 76 044,00
Депозит - Процент по кредиту	р. 0,00							
Apple	р. 25 269 502,00	р. 26 532 977,00	р. 27 859 626,00	р. 29 252 607,00	р. 30 715 238,00	р. 0,00	р. 0,00	р. 0,00
РусГидро партнер	р. 0,00							
Инвестиции	р. 0,00							
Инвестиции	р. 0,00	р. 14 290 667,00	р. 23 773 369,00	р. 0,00				
Госпенсия - Пенсия по старости	р. 0,00	р. 120 000,00	р. 120 000,00	р. 120 000,00				
Госпенсия - Пенсия по старости...	р. 0,00							
Недвижимость в собственности	р. 0,00							
Депозит 2	р. 0,00							
Расходы	р. 4 806 267,00	р. 4 979 740,00	р. 5 168 250,00	р. 5 372 561,00	р. 5 593 501,00	р. 26 853 346,00	р. 984 790,00	р. 804 595,00

Назад



PlanPlus

- Анализ классов активов, структуры портфеля, Монте-карло симуляция, Efficient Frontier
- Анализ стресс-тестов
- Анализ достижимости целей
- Рекомендации по изменению целей и/или инвестстратегии

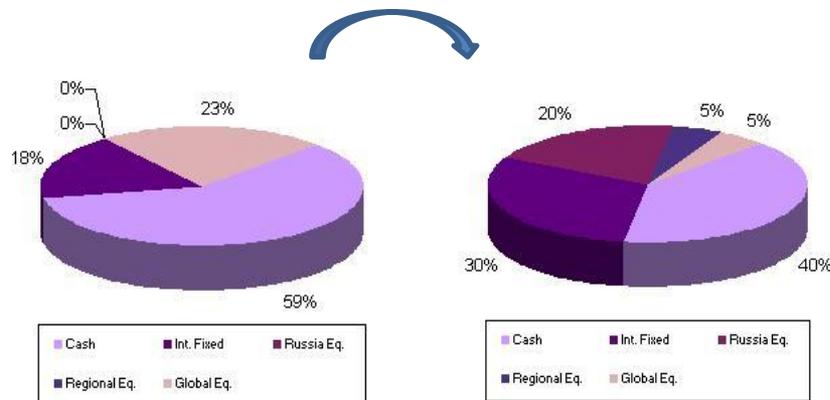
	1 Year	2 Years	3 Years	5 Years	10 Years	20 Years	30 Years
--	-----------	------------	------------	------------	-------------	-------------	-------------

Current Portfolio

Highest likely (%)	26.12	18.76	15.58	12.46	9.39	7.28	6.36
Expected return (%)	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08
Lowest likely (%)	-19.96	-12.60	-9.42	-6.30	-3.23	-1.12	-0.20

Proposed Portfolio

Highest likely (%)	50.66	34.98	28.42	22.10	16.06	12.04	10.35
Expected return (%)	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86
Lowest likely (%)	-40.94	-25.26	-18.70	-12.38	-6.34	-2.32	-0.63



Информационные ресурсы

Россия:

- РБК (ТВ + сайт + печатные издания)
- Ведомости
- Коммерсант
- Коммерсант ФМ и Бизнес ФМ
- Smart-Lab, H2T, Investfunds, CBonds

Зарубежье:

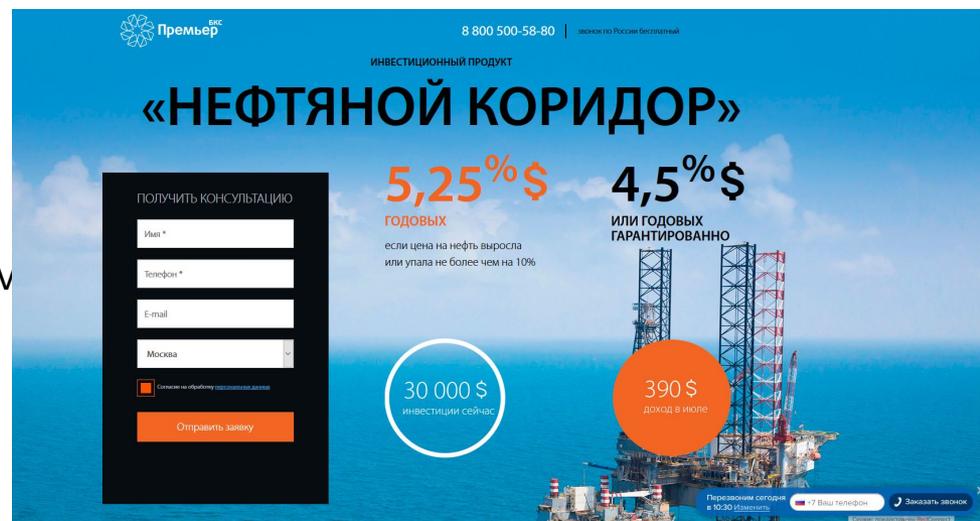
- Fpanet.org
- Bloomberg
- Reuters



Маркетинг

Online:

- SEO
- Landing pages
- вебинары
- блог, статьи в СМИ, особенно он-лайн, FB и V
- Youtube
- Материалы для скачивания на сайте
- Рассылки
- Группы в соцсетях



Премиер БКС
8 800 500-58-80 | звонки по России бесплатны

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОДУКТ

«НЕФТЯНОЙ КОРИДОР»

ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ

Имя *

Телефон *

Email

Москва

Согласен на обработку персональных данных

Отправить заявку

5,25%\$
Годовых
если цена на нефть выросла
или упала не более чем на 10%

4,5%\$
ИЛИ ГОДОВЫХ
ГАРАНТИРОВАННО

30 000 \$
инвестиции сейчас

390 \$
доход в мае

Позвоним сегодня
в 10:30 Уточнить

+7 Ваш телефон

Заказать звонок

Offline:

- Выступление на конференциях, выставках, бизнес-завтраках/обедах/ужинах
- Рекомендации от действующих клиентов
- Семинары, партнерства с тренинговыми компаниями, бизнес-клубами и т.д.
- Развитие агентской сети
- ТВ, радио



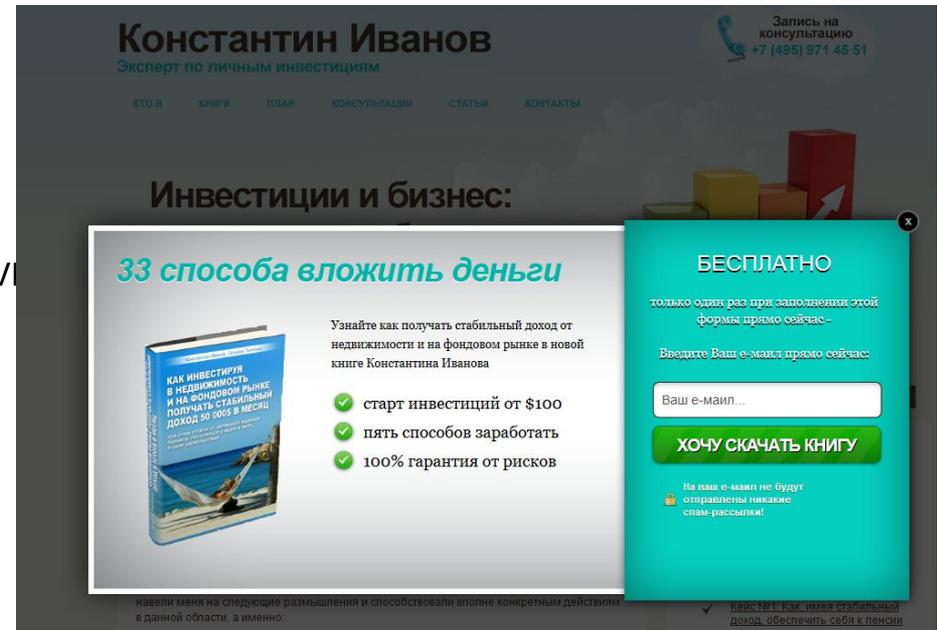
Маркетинг

Online:

- SEO
- Landing pages
- вебинары
- блог, статьи в СМИ, особенно он-лайн, FB и V
- Youtube
- Материалы для скачивания на сайте
- Рассылки
- Группы в соцсетях

Offline:

- Выступление на конференциях, выставках, бизнес-завтраках/обедах/ужинах
- Рекомендации от действующих клиентов
- Семинары, партнерства с тренинговыми компаниями, бизнес-клубами и т.д.
- Развитие агентской сети
- ТВ, радио



Константин Иванов
Эксперт по личным инвестициям

Запись на консультацию
+7 (495) 971 45 51

КТО Я КНИГИ ПЛАН КОНСУЛЬТАЦИЯ СТАТЬИ КОНТАКТЫ

Инвестиции и бизнес:

33 способа вложить деньги

Узнайте как получать стабильный доход от недвижимости и на фондовом рынке в новой книге Константина Иванова

- ✓ старт инвестиций от \$100
- ✓ пять способов заработать
- ✓ 100% гарантия от рисков

БЕСПЛАТНО
только один раз при заполнении этой формы прямо сейчас -
Введите Ваш e-mail прямо сейчас:

ХОЧУ СКАЧАТЬ КНИГУ

На ваш e-mail не будут отправлены никакие спам-рассылки!

навели меня на следующие размышления и способствовали вполне конкретным действиям в данной области, а именно.

Коллеги! Как имея стабильный доход, обеспечить себя к пенсии

Маркетинг

Online:

- SEO
- Landing pages
- вебинары
- блог, статьи в СМИ, особенно он-лайн, FB и VK
- Youtube
- Материалы для скачивания на сайте
- Рассылки
- Группы в соцсетях

Offline:

- Выступление на конференциях, выставках, бизнес-завтраках/обедах/ужинах
- Рекомендации от действующих клиентов
- Семинары, партнерства с тренинговыми компаниями, бизнес-клубами и т.д.
- Развитие агентской сети
- ТВ, радио



Описание себя

- Профильное образование, сертификаты
- Значительный опыт по тематике личных финансов (инвестиции, страхование, пенсия, налоги и т.д. -в выбранном сегменте)
- Адекватная фотография
- Личный успех по тематике личных финансов, но не вычурный
- Измеряемые результаты вашего практического профессионального успеха (количество клиентов, активы под управлением, доходность и т.д.)
- Без «попсы» в описании, строгие формулировки
- Корректные формулировки, орфография и пунктуация, опечатки

+ примеры публикаций,
рекомендательные письма клиентов,
отзывы с сайта

Финансовый консультант 

г. Москва



[— Закрыть «](#)

- Частный инвестор с 2009 года, приверженец фундаментального подхода к выбору финансовых инструментов и теории ребалансировки.
- Независимый финансовый советник с 2014 года.
- Ярый сторонник идеи пассивного дохода
- Финансовый эксперт «Авторadio» и женского портала Woman's Day
- Обозреватель отдела экономической политики газеты «Газета», 2006-2008 гг.
- Заведующий отделом экономики, выпускающий редактор вкладки «Личные деньги» газеты «Комсомольская Правда» с 2008 г.

Описание себя

- Профильное образование, сертификаты
- Значительный опыт по тематике личных финансов (инвестиции, страхование, пенсия, налоги и т.д. -в выбранном сегменте)
- Адекватная фотография
- Личный успех по тематике личных финансов, но не вычурный
- Измеряемые результаты вашего практического профессионального успеха (количество клиентов, активы под управлением, доходность и т.д.)
- Без «попсы» в описании, строгие формулировки
- Корректные формулировки, орфография и пунктуация, опечатки

+ примеры публикаций,
рекомендательные письма клиентов,
отзывы с сайта



~~Александр Иванов~~

Независимый финансовый советник AFG

Серийный предприниматель. Более 10 лет опыта работы в международных компаниях. Лучший сотрудник P&G в России в 2014 году

📞 Записаться на консультацию

Описание себя

- Профильное образование, сертификаты
- Значительный опыт по тематике личных финансов (инвестиции, страхование, пенсия, налоги и т.д. -в выбранном сегменте)
- Адекватная фотография
- Личный успех по тематике личных финансов, но не вычурный
- Измеряемые результаты вашего практического профессионального успеха (количество клиентов, активы под управлением, доходность и т.д.)
- Без «попсы» в описании, строгие формулировки
- Корректные формулировки, орфография и пунктуация, опечатки

+ примеры публикаций,
рекомендательные письма клиентов,
отзывы с сайта



6
августа
суббота

Начало в
12:00

Онлайн-семинар «Ошибки и победы разумного инвестора. 10 правил профессионала»

~~М. Б. С.~~, серийный инвестор с пассивным доходом 5 000 \$ в месяц. Инвестирует более 10 лет в самые различные инструменты в России и за рубежом (от депозита и инвестиций в бизнес до ETF и хедж фондов). Расскажет, как сколотить пассивный доход, не теряя времени на теорию, и что именно нужно делать, чтобы стать разумным инвестором.

Описание себя

- Профильное образование, сертификаты
- Значительный опыт по тематике личных финансов (инвестиции, страхование, пенсия, налоги и т.д. -в выбранном сегменте)
- Адекватная фотография
- Личный успех по тематике личных финансов, но не вычурный
- Измеряемые результаты вашего практического профессионального успеха (количество клиентов, активы под управлением, доходность и т.д.)
- Без «попсы» в описании, строгие формулировки
- Корректные формулировки, орфография и пунктуация, опечатки

+ примеры публикаций,
рекомендательные письма клиентов,
отзывы с сайта

Кто такая ~~Анна Николаевна~~

~~Анна Николаевна~~ - эксперт в области управления личными финансами, финансовый консультант. Генеральный директор компании «Организация личных финансов». Автор книг по мани-менеджменту, среди которых «Личные финансы и семейный бюджет. Как самим управлять деньгами и не позволять деньгам управлять вами» и «Личные финансы. Самоучитель».

~~Анна~~ имеет диплом по MBA «Управление Инвестициями» Высшей Школы Экономики, дипломированный психолог, получила диплом ФСФР серии 1.0 (специалист по брокерской, дилерской деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами) и 5.0 (специалист по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами).

Преподаватель курса по системе организации личных финансов в Академии Народного Хозяйства и в Институте Международного Бизнеса "Классическая Бизнес Школа".

В качестве эксперта ~~Анна Николаевна~~ регулярно выступает на тему организации личных финансов, финансового планирования, управления частными инвестициями на «Первом канале», телеканалах «Столица», «Звезда», «Россия», «ProДеньги», «ТВЦ». Автор многих статей известных журналов и газет («Ведомости», «Комсомолка» и пр.). Автор проекта по Личным Финансам на деловом портале www.e-executive.ru.



Описание себя

- Профильное образование, сертификаты
- Значительный опыт по тематике личных финансов (инвестиции, страхование, пенсия, налоги и т.д. -в выбранном сегменте)
- Адекватная фотография
- Личный успех по тематике личных финансов, но не вычурный
- Измеряемые результаты вашего практического профессионального успеха (количество клиентов, активы под управлением, доходность и т.д.)
- Без «попсы» в описании, строгие формулировки
- Корректные формулировки, орфография и пунктуация, опечатки

+ примеры публикаций,
рекомендательные письма клиентов,
отзывы с сайта



Контакты

Телефон: +7 (495) 374-84-68

E-mail: info@anderidagroup.com

Skype:

📍 г. Москва

📅 Записаться на консультацию

Инвестор, независимый финансовый советник,
управляющий капиталом семей бизнес-класса.

2-летний опыт управления активами крупного бизнеса с оборотом более 3 миллиардов долларов. 4-летний опыт управления бюджетами в Минфине и Минэкономразвития России в сумме более 12 миллиардов долларов. 12-летний опыт стратегических разработок и руководства финансированием крупных проектов, в том числе национального и международного масштаба.

Опыт личного инвестирования свыше 3 лет, в том числе 2 года на рынках недвижимости и фондовых рынках. Основная специализация – аудит активов, доходов и расходов, разработка сбалансированных стратегий защиты и прироста капитала, в том числе Глав семей с существенными финансовыми обязательствами.

Постоянный клиент компаний, входящих в Топ-5 ведущих финансовых организаций привилегированного сегмента инвестирования в России, использует те же инструменты, которые предлагает клиентам.

Образование: Мировая экономика. Диплом – международные инвестиции в России.

Описание компании

- Простое, запоминающееся название
- Если на англ.яз. – чтобы это было легко прочесть и запомнить, были ассоциации
- Решите: вы продвигаете себя или бренд вашей компании
- Описание должно быть профессиональным
- Сайт должен быть не «визиткой», а набором информации (youtube, twitter, FB, LinkedIn, материалы для скачивания)



О компании

Наша компания носит название «kail», что в переводе с английского означает «капуста» или «деньги». Именно поэтому нашей миссией мы видим помощь клиентам по всем вопросам личных финансов. Словно заботливые садовники, мы готовы бережно ухаживать за каждым ростком, чтобы в будущем он мог приносить достаток своему хозяину.

Правильное описание

Суть услуги должна быть понятна, не нужно многообразия видов услуг

2. <u>Инвестиционный портфель</u>	3 дня	от 15 000	<u>Экспресс-диагностика</u> финансового состояния		7 000р.
3. «Второе мнение»		от 3 000 до 15 000	<u>Консультация по открытию ИИС</u> (выбор брокера в зависимости от целей инвестирования и региона проживания, и помощь в заполнении налоговой декларации)		3 000р.
4. <u>Портфель для Индивидуального инвестиционного счета (ИИС)</u>	3 дня	от 9 000	<u>Рекомендации</u> по составлению портфеля через ИИС		5 000р.
5. <u>План финансовой защиты</u>	10 дней	от 9 000	Комплексный <u>Личный финансовый план</u>		30 000р.
6. <u>Личный Финансовый План (ЛФП)</u>			<u>Краткий Личный финансовый план</u>		15 000р.
♦ комплексный ЛФП	14 дней	от 45 000	<u>Антикризисный финансовый план</u>		7 000р.
♦ инвестиционный ЛФП	10 дней	от 30 000	<u>Инвестиционный портфель</u> для накоплений	20 000р.	10 000р.
7. <u>Открытие инвестиционных счетов (брокеры, банки, страховые компании)</u>	до 14 дней	6 000	<u>Годовое сопровождение</u> для накоплений	7 500р.	5 000р.
			<u>Инвестиционный портфель</u> для капитала	30 000р.	15 000р.

Услуги – под ваш сегмент

Бренд компании

- Визитки
- Дресс-код под целевую аудиторию
- Оформление рекомендаций в фирменном стиле
- Отправка резюме встречи в фирменном стиле
- Официальный емейл
- Раздатка о компании, о себе, рекомендации клиентов, примеры продуктов, примеры отчетов с собой на встрече в раздатке или компьютер/планшет





Защита от рисков

- В предложениях клиенту всегда описывать риски, писать о предполагаемой доходности, предполагаемых рисках, давать ссылки на источники данных
- Если клиент требует личных гарантий – отказываться от сотрудничества
- Подписывать с клиентом анкету, риск-профиль, декларацию о рисках
- Подписывать с клиентом договор, где четко прописана ответственность и нет гарантий отсутствия убытков
- Договор заключать на юрлицо, чтобы избежать личной ответственности



Профессиональная этика

- Максимально детально и понятно описать на сайте ваши услуги, чтобы минимизировать нецелевых клиентов
- Прайс-лист поставить в полное соответствие целевым клиентам
- При ответе на запись на консультацию - продублировать критерии клиента, которым оказывается консультация
- На встрече - продублировать критерии клиента
- На встрече – рассказать про технологию работы, про ожидания клиента. Если клиент имеет завышенные (нереальные) ожидания, не может сформулировать цели, является типажом «трейдера» – лучше отказаться от сотрудничества
- На встрече – оговорить формат работы: в какое время можно писать/звонить, предпочтительный формат связи, примерное время на ответы на запросы и т.д.
- После встречи – отправить протокол
- Соблюдать оговоренный формат работы по времени ответов, работы и т.д.
- Отказываться от консультаций, которые не покрываются договором и где у вас нет компетенций, либо брать доп. время и/или деньги на привлечение внешних экспертов

С чего начать?

- Работа в банке/брокере/фин. компании, наработка базы, знаний, опыта продаж, контактов со СМИ, имени, а затем перенос базы в свой бизнес
- Покупка франшизы (Финдис, Андеридида и т.д.)
- Свой независимый бизнес
- Подработка помощником действующего консультанта

