

Финансовый Советник

Журнал для Финансовых Советников России



Workle. Workle? Workle!
- здесь зарабатывают
деньги.....18

**Куда идти советнику?
10 ошибок при работе
в соц.сетях24**

Планшетники от Finantix: гарантия качества финансовых консультаций.....30

Многоформатные он-лайн семинары: варианты для любой аудитории.....38

Социальные

стр. 22

Сети:

Финансовый Советник 2.0

Издается Институтом Финансового Планирования

23-24 ноября в Москве

Практический семинар Wealth Advisor



Advisory Approach в индустрии РВМ

представляет:

Новый формат для Российского рынка

Западный опыт в практический кейсах

Лучшие спикеры отрасли

При поддержке:



Медиа-партнеры:



www.infinplan.ru

+ 7 (495) 210 49 26

Количество мест ограничено.

Для регистрации обращайтесь в
Институт Финансового Планирования

editor@infinplan.ru

К участию приглашаются:

Профессиональные участники индустрии
Private Banking, Wealth Management,
Family Office, Life-Style Management



Письма в редакцию



По нашей новой традиции читатели, приславшие самые интересные письма, получат полезные книги, материалы и привилегии от наших партнеров с анонсированием на первых полосах журнала!

editor@infinplan.ru

Финансовый Советник Express

Над номером работали:

Главный редактор
Блискавка Евгения

Редактор
Васильева Анна

Обозреватели и авторы

Блискавка Евгения
Васильева Анна
Кирсанова Софья
Ольгин Игорь
Храпов Роман
Красавина Елена
Ник Черри

Верстка, дизайн
Васильева Анна

Реклама и партнерские
отношения
Федорова Оксана

По вопросам сотрудничества и размещения авторских материалов обращайтесь в редакцию
editor@infinplan.ru

Москва, М. Толмачевский пер.,
8/11, стр.1, оф.25
тел. (499) 501-11-73, 210-49-26

Оформление подписки на сайте
www.infinplan.ru

«Финансовый Советник Express» - корпоративное издание Института Финансового Планирования. Распространяется по подписке на сайте ИФП в электронном формате. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламе партнеров. Фотографии: Depositphotos.com

Финансовый Советник Express // Октябрь 2011



Главная тема

стр. 22 СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ:
Финансовый Советник 2.0

РУБРИКИ: СОДЕРЖАНИЕ:

Индустрия

В фокусе
Календарь событий
Финансовая Грамотность

Лица

Интервью
Колумнисты
История успеха

Бизнес-практика

Технологии
Маркетинг
Клиентские отношения

Образование

Теория и методика
Учебные программы
Библиотека

стр. 6 Что делают Банки в соц.сетях
стр. 10 Место встречи: порталы Финансовый Диалог, Free-lance, МОЙ ПЛАН
стр. 17 Членство в FESIF: повышаем статус

стр. 18 Workle. Workle? Workle! - Владимир Горбунов о новом сервисе для трудоустройства финансового консультанта
стр. 24 Социальные сети: куда идти финансовому советнику. 10 ошибок Романа Храпова

стр. 30 Планшетники от Gigaпик: гарантия качества финансовых консультаций
стр. 32 Интернет-сайт серьезного советника. Советы от Ника Черри
стр. 38 Многоформатный он-лайн семинар: авторские методики Елены Красавиной
стр. 43 Учет личных финансов: выбор редакции

стр. 44 Аутсорсинг бизнес процессов: уделите время самому главному
стр. 45 Продолжая разговоры о CFA: подготовка и регистрация
стр. 51 Финансовые продукты: рекомендовано ИФП

Доброго времени суток,
уважаемые читатели!

Где бы Вы не находились в момент чтения этих строк - в Москве, Владивостоке или в Лондоне, каждый из Вас в эту секунду может почувствовать свою принадлежность к новому миру, опутанному единой глобальной сетью.

Интернет технологии прочно вошли в нашу жизнь и изменили ее так, как нашим родителям и не снилось. Мы оказались в активной реальности, которую каждый из нас должен переложить на свой субъективный лад, чтобы оставаться счастливым человеком, успешным в профессии и уважаемым в обществе, пусть даже виртуальном.

В новом номере «Финансового Советника Express» мы попытались отразить некоторое многообразие инноваций, которые может использовать профессионал личных финансов в своей жизни и деятельности.

Мы не претендуем на эксклюзивность и инновационность, потому как мир в интернете меняется каждый день. Однако мы выражаем уверенность, что Вам будет интересно, и Вы поделитесь с нами Вашими собственными идеями и достижениями!

С уважением,
Евгения Блисскава,
Директор Института
Финансового Планирования



Индустрия

Финансовая розница в социальных сетях: что делают Банки и для кого?

Игорь Ольгин, эксперт в области банковских программ лояльности

Различные банки в России и зарубежом начали активно осваивать социальные сети. Вопрос - зачем? Выверенной стратегии не проследить, единого тренда нет, - а значит и результат весьма неочевиден. Возможно, что именно это и делает сферу соц.сетей в банковской PR-стратегии интересной и придаёт ей статус хорошего стартапа с большими перспективами. А возможно, что и нет.

Среди российских банков наибольшей популярностью пользуются Facebook, Вконтакте, Twitter - если мы говорим о налаживании отношений с клиентами. Для активного продвижения, например, Тинькофф Кредитные Системы использует Одноклассники.

В Facebook у банков доминируют страницы-визитки, на которых пользователь может ознакомиться с новостями, задать вопрос специалисту и дать оценку банку в целом. Некоторые создают отдельные вкладыши для мероприятий и выкладывают развлекательно-познавательный контент.

Самая большая группа фанатов у Сбербанка. Медленно, но верно наращивают количество пользователей Райффайзенбанк, Альфа, ВТБ 24, HomeCredit, Русский Стандарт, ОТП и некоторые другие представители проф. сообщества.

Райффайзенбанк присутствует на Facebook в качестве странички-визитки: отвечает на вопросы, пишет новости и информирует клиентов о новых партнёрах программы лояльности. ВТБ 24 отделился от геолокационных банков, запустил официальный сервис Foursquare на странице FB, вручая бонусы за частое посещение своих отделений.

Юникредит устраивает фотоконкурсы. Альфа Банк ведёт целых 8(0) групп в Вконтакте и несколько страничек на FB, посвящённых различным продуктам и двум программам лояльности.

Западные Банки придерживаются другой политики и играют на поле клиента, акцентируясь на информационный контент по темам «стиля жизни» для определенной целевой аудитории. Например,

Райффайзен в Австрии сделал упор программы лояльности на молодёжный клуб, в рамках которой подростки могут получить как можно накопить на велосипед и зачем нужна дёбетовая или кредитная карта. Deutsche Bank ориентируется на более зрелую аудиторию и вовлекает клиентов в обучение значимых общественных проектов, в том числе и реализующихся при его поддержке.

Тема присутствия банков в социальных сетях активно обсуждается в проф. сообществе: на конференциях, посвящённых маркетингу, на ресурсе bankir.ru. Агенства предлагают банкам освоить бюджет на «новый канал продвижения». Есть ли в этом смысл? Пока в социальных сетях есть жизнь и есть аудитория - да, несомненно. Банк выглядит человечнее, стирается недоверие клиента. Если при этом коммуникация поддерживает единство бренда, имеет цель, использует живой язык и интересный, актуальный контент, то банк вполне вероятно «рискует» получить хороший PR-инструмент для развития отношений с клиентами.



Пресс-релиз:

Международный фонд с участием капитала РВК инвестирует в финансовый консалтинг нового поколения



РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ

Полный текст опубликован на сайте ООО «Российская венчурная компания» vcgcapital.ru

дание новой модели финансовых услуг, построенной на уникальном наборе факторов, учитывающих финансовую ситуацию каждого отдельно взятого клиента.

«Мы наблюдали переход от традиционных банков к онлайн-банкам, а также переход от традиционного брокерского обслуживания к виртуальному. Мир готов сделать шаг от традиционного финансового консалтинга частных лиц к финансовым услугам нового поколения. Мы считаем, что у нашей услуги есть все предпосылки, чтобы стать лидирующей финансовой моделью в течение следующих 10 лет», — сказал Билл Хэррис,

генеральный директор Personal Capital. — Мы создаем для наших частных клиентов полный комплекс услуг по управлению их финансовыми потоками с учетом индивидуальных потребностей. Наша цель — изменить сложившиеся представления о роли финансового консалтинга». Продукт поступит в продажу во всех штатах США. Своей задачей компания видит соз-

В ближайшее время компания Personal Capital выведет на рынок новый высокотехнологичный продукт в сфере финансового консалтинга, представляющий услугу персонализированного и легко customizable (настраиваемого под клиента) управления денежными средствами. Продукт поступит в продажу во всех штатах США. Своей задачей компания видит соз-

«Участие в инвестировании таких компаний как Personal Capital — интересный прецедент венчурного инвестирования в сектор финансовых услуг, один из важных компонентов успешного функционирования экосистемы инноваций», — сказал Ян Рязанцев, директор департамента инвестиций и экспертизы ОАО «Российская венчурная компания». — В России практика контроля и управления личными финансами только зарождается и еще не приобрела широкого распространения, хотя на российском рынке присутствуют компании, оказывающие финансовые консалтинг частным лицам. Мы надеемся, что изучение опыта компании Personal Capital поможет нам перенести новые технологии и успешные бизнес-модели в российские компании, оказывающие услуги в этом секторе».

www.personalcapital.com

Банки и Интернет: новая реальность

По материалам banki.ru, 22.08.2011

Компания «Ашманов и Партнеры» в информационном партнерстве с банковским порталом banki.ru запускает регулярное (ежеквартальное) аналитическое исследование «Банки и Интернет: Новая реальность», цель которого - описать и проанализировать основные тренды развития банковского сектора, формирующиеся под влиянием распространения Интернета и мобильных технологий.

Демо-версия исследования компании «Ашманов и партнеры» была опубликована на портале banki.ru в августе 2011. Полное исследование можно заказать по цене 100 000 рублей (без учета скидки при заказе через портал banki.ru).

Банки и потребители: различия офлайна и онлайн

Уже очевидно, что интернет-аудитория потребляет банков-

Мобильный и интернет-банкинг

Если для России мобильный и интернет-банкинг - модный тренд, то для банковской розницы развитых стран эти каналы взаимодействия являются доминирующими. В разделе проанализированы особенности развития он-лайн банкинга в Европе и США.

Интернет-сайты зарубежных банков

В данном разделе рассмотрены примеры нестандартного подхода к построению банковского сайта зарубежными игроками. Описаны оригинальные идеи взаимодействия банка с клиентом с помощью новаторских решений в области дизайна и юзабилити.

Интернет-маркетинг зарубежной банковской розницы

Раздел содержит примеры продвижения зарубежных банков на определенные сегменты потенциальных клиентов в Интернете с использованием различных каналов, проведен анализ такого рода кампаний.

Мировые тренды банковского маркетинга

Розничная банковская индустрия претерпевает заметные изменения, в данном разделе перечислены основные тренды, свойственные развитым рынкам и оказывающие наибольшее влияние на модель взаимодействия «банк-клиент».

Упоминаемость банковских брендов в Интернете

«Репутация банков в Интернете» - регулярный мониторинг информационного агентства Рунета с помощью системы Крибрум, осуществляемый компанией «Ашманов и Партнеры», целью которого

Зарубежные потребители банковских услуг

В разделе описаны актуальные особенности поведения потребителей банковских услуг на примере развитого рынка (США): тенденции изменения отношения в банкам, основные факторы принятия решений и т.д.

«Герой дня»

Рассмотрен один из флагманов розничного финансового рынка США - банк Wells Fargo: приемы интер-

нет-маркетинга, параметры аудиторрии, примеры позиционирования продуктов, проведен подробный аудит сайта. Редкий финансовый институт такого масштаба может похвастаться не только многочисленными успехами в онлайн, но и безоговорочным признанием Интернета основным каналом маркетинговой стратегии.

Читайте аналитический отчет на портале banki.ru

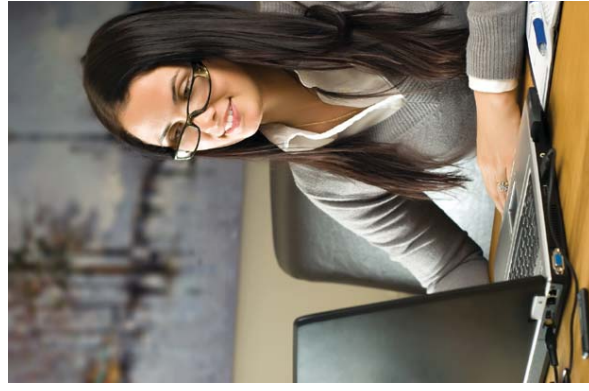
Wells Fargo - единственный американский банк из ТОП-5, которому удалось не просто поддержать, но и чуть увеличить удовлетворенность своей

Компания «Ашманов и Партнеры» - один из лидеров российского рынка интернет-маркетинга. Оказывает услуги по продвижению сайтов в Интернете, поисковой оптимизации, проведению комплексных медиакампаний. Разрабатывает интернет-технологии в области рекламы, поиска, искусственного интеллекта. Проводит конференции, семинары, выпускает книги по интернет-маркетингу. Рассылка компании «Продвижение сайта. Профессиональные советы экспертов» - самая популярная в отрасли, ее читают более 86 000 подписчиков. Компания основана в 2001 году.

www.ashmanov.com

Информационный портал Банки.ру является крупнейшим банковским ресурсом Рунета. Средняя посещаемость сайта в рабочий день составляет около 80 000 уникальных пользователей. Основная цель портала - поддержание постоянного конструктивного общения внутри банковского сообщества, а также между банками и клиентами.

www.banki.ru



Российские банки смогут вести «Финансовый диалог» на MSN

По материалам banki.ru, август 2011

В рамках реализации национальной программы «Финансовый Диалог», направленной на популяризацию финансовой информации среди населения, один из крупнейших информационных порталов MSN.ru запускает проект MSN Денги. Подобные разделы MSN действуют в Британии, Германии, США, Канаде и других странах.

По словам организаторов, новый раздел широко известного ресурса доступен и популярно расскажет пользователям Рунета о последних трендах на рынке финансовых услуг, поможет разобраться в банковских предложениях и сориентирует по их стоимости.

Учредители программы «Финансовый Диалог», в рамках которой выходит ежемесячный печатный альманах «Финансовый диалог», действует информационный портал MSN Денги и финансовая социальная сеть FINDIL.RU. Ассоциация региональных банков России, Межрегиональный центр финансовой грамотности и группа Финансовых Коммуникаций «РИКЮ Медиа».

«Известные отечественные финансовые ресурсы, в большей или меньшей степени, рассчитаны на подготовленную аудиторию, – говорит Игорь Малцев, руководитель программы «Финансовый Диалог», – MSN Денги – первый в России финансовый интернет-канал, ориентированный на аудиторию financial beginners (начальная финансовая аудитория). Именно поэтому рубрикация на портале следовала, исходя из потребностей, возникающих у людей в процессе повседневного пользования деньгами. Уникальность канала MSN Денги заключается в том, что это не просто информационный портал, а первый в России ресурс, в который интегрирована финансовая социальная сеть».



<http://money.ru.msn.com>

По словам организаторов проекта, на MSN Денги любой пользователь сможет оперативно получить качественную информацию от экспертов рынка финансовых услуг; считать стоимость интересующих банковских продуктов, соотношение расходов и доходов при их использовании; подобрать банк/продукт, наиболее полно удовлетворяющий требованиям, уточнить рекомендации экспертов и пользователей по этому банку/продукту; узнать последние новости финансового рынка; сформировать и высказать свое мнение о банке/услуге, обсудить с другими пользователями финансовые продукты (дебетовые и кредитные карты, займы, инвестиционные операции и прочее).

На MSN Денги будет также публиковаться онлайн-версия альманаха «Финансовый Диалог».

«MSN Россия давно вынашивала идею создания внутреннего раздела, посвященного финансам, но на российском медийном рынке долго не было подходящего партнера, – комментирует Николай Боташев, исполнительный продюсер MSN. – Так получилось, что инициатива создания онлайн ресурса была взаимной. MSN на протяжении четырех лет предоставляет своим пользователям в России только качественный контент, и когда появилась программа «Финансовый Диалог» сразу стало понятно, что это то, что нужно».

Финансовый Советник!

Клиентоориентированный подход к финансовому консультированию и предложению финансовых продуктов частным лицам

Специалист по финансовому планированию

Специалист по налогообложению
Инвестиционный консультант

Менеджер по работе с состоятельными клиентами
Финансовый консультант

Специалист по работе с клиентами
Бухгалтер Страховой агент

Кредитный брокер
Юрист



Лидер своей отрасли - портал Free-lance.ru - открыл двери для Финансовых Советников. Теперь все желающие специалисты могут регистрироваться в разделе Консалтинг/Финансовый Консультант и пополнять клиентскую базу!

Что мы знаем о рынке фри-ланса?

- В 2010 году объем российского рынка фри-ланса составил примерно 340 млн. долларов, в 2011 году ожидается его рост до 600 млн. долларов.
- Любопытно, что за 6 лет самый заметный период роста пришелся на 2008 кризисный год: к этому времени феномен фри-ланса уже был вполне знаком российскому рынку труда и именно он смог помочь компаниям решить свои кадровые задачи в сложных экономических условиях.
- Люди всегда стремились к независимости, свободному графику - эта тенденция со стороны фри-лансеров устойчивая. А вот отношение работодателей меняется: со временем появляются новые инструменты, гарантирующие комфортную и безопасную работу с фри-лансерами и компании все больше прибегают к услугам фри-лансеров.
- Free-lance.ru - профессиональный ресурс, предназначенный для поиска удалённого исполнителя (фри-лансера) на конкретный вид работ. Free-lance.ru - крупнейший проект в Рунете: аудитория составляет почти 1 млн. пользователей.
- Все пользователи сайта подразделяются на две категории: исполнитель (фри-лансер) и работодатель. Взаимодействие работодателя и фри-лансера происходит по схеме: работодатель публикует проект, на выполнение которого фри-лансеры оставляют заявки, затем выбирается окончательный исполнитель.
- Ежемесячно на ресурс публикуется 38000 проектов, численность работодателей составляет примерно 200 000 человек, а потенциальных исполнителей и того больше - порядка 800 000.
- В последний год все популярнее становится раздел «Консалтинг», где свои услуги предлагают финансовые и бизнес-консультанты, юристы, бухгалтеры.
- На сайте имеется возможность официального
- оформления деловых отношений в виде «Сделки Без Риска» - специального сервиса, который предоставляет официальное сопровождение на всех этапах сотрудничества работодателя и фри-лансера. Пользователи сайта могут сами определить, как строить отношения в рамках сервиса: на основе договора подряда или по модели эскроу-агента. В обоих случаях договор заключается в виде оферты либо в традиционном бумажном виде с подписью и печатью.
- Сейчас на сайте уже 30% заказов проводится через новый сервис, и в планах увеличение их до 50% в течение 2011 года.
- Использование данного сервиса гарантирует исполнителю своевременную оплату сделанных работ, а заказчику - получение конечного результата от фри-лансера. Кроме того, проведение проектов через «Сделку Без Риска» способствует росту авторитета специалистов и повышению степени доверия к работодателю.

Редакция выражает свою благодарность администрации портала за оперативное создание раздела Финансовые консультанты и предоставленные материалы!

Переходим на безопасный Free-lance.ru





«Мой план» - это лучшее место встречи финансового советника и клиента

Развитие экономики и финансовых рынков приводит к возникновению потребности в управлении личными финансами у значительной доли населения страны. Однако серьезные проблемы в финансовой грамотности большинства населения России (включая «средний класс») размывают потенциальный спрос на консалтинговые услуги в области управления личными финансами. Многие люди даже не догадываются о тех возможностях, которые у них имеются, особенно в долгосрочной перспективе, только лишь благодаря грамотному управлению соб-

ственными финансами.

С другой стороны, инфраструктурная неразвитость рынка финансовых консультантов, обусловленная барьерами для малого бизнеса в России, затрудняет продвижения своих услуг, приводит к ограничению развития офлайн услуг по управлению личными финансами. Потенциальный клиент (если он не клиент private banking) не имеет свободного и массового доступа к качественному предложению. Другими словами, даже если у человека возникает потребность в консультации по личным финансам, у него нет возможности найти независимого профессионального консультанта, если его годовые доходы не измеряются в сотнях тысяч долларов.

Из этой проблемы родилось решение – портал, который стал мостом между потенциальным клиентом и независимым финансовым консультантом. «Мой план» www.moiplan.ru - первый в Рунете специализированный портал по поиску личных финансовых консультантов.

Принятие качественных финансовых решений требует знаний, опыта, времени и финансовой грамотности по многим вопросам: хочет ли клиент инвестировать деньги в рынок акций, застраховать имущество и жизнь, спланировать семейный бюджет или достигнуть любой другой серьезной финансовой цели. На портале moiplan.ru представлены специалисты, которые оказывают профессиональные услуги финансового консалтинга. Воспользоваться их опытом – очень хорошая идея для клиента!

Открытие сайта состоялось в июне 2010 года и за прошедшее с этого момента время партнерами портала стали более 50 экспертов в области личных финансов из почти всех регионов России. Проект развивается в активном сотрудничестве с Институтом Финансового Планирования, профессиональным сообществом независимых финансовых консультантов.

Портал moiplan.ru - это не просто каталог экспертов с детальной информацией об опыте работы, образовании и достижениях, здесь каждый посетитель может ознакомиться с советами экспертов по той или иной проблеме, задать открытый или конфиденциальный вопрос любому специалисту, ознакомиться с мнением других посетителей об эксперте.

Клиентам на портале представлена полная свобода выбора: есть время пригласить, сравнить, убедиться в профессионализме того или иного финансового

эксперта. Можно добавить сразу несколько финансовых консультантов в личные заметки, задать им вопросы, сравнить экспертные мнения и только после этого определиться с выбором.

На сайте зарегистрированы финансовые консультанты из компаний «Личный капитал», «Персональный советник», «Норд Капитал», «БрокерКредитСервис», «Арсатера», «Фондовая биржа РТС», «Универсальный брокер» и несколько десятков независимых финансовых советников.

Все сервисы сайта абсолютно бесплатны как для рядовых пользователей, так и для финансовых советников.

Аудитория портала составляет несколько сот человек в день и продолжает устойчиво расти.

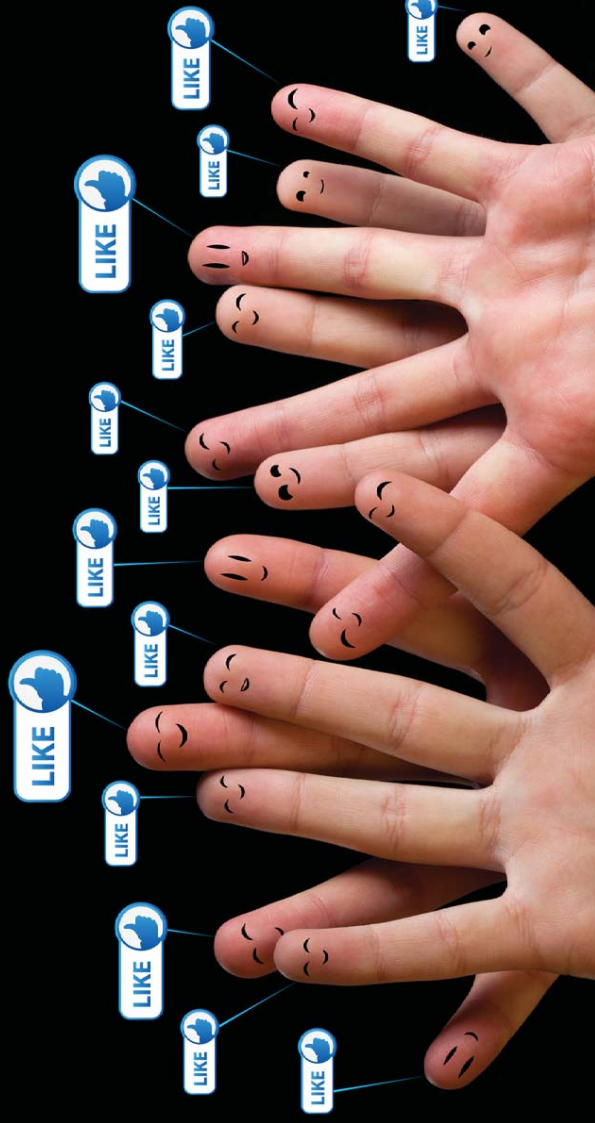
Администрация портала искренне рада, что «Мой план» помогает людям принимать правильные финансовые решения, которые делают их жизнь лучше.

Остается добавить, что данный проект является некоммерческим и заинтересован в сотрудничестве с другими проектами в рамках государственных и/или некоммерческих программ повышения финансовой грамотности населения, развития финансовой инфраструктуры в России. Мы также открыты для любых предложений по развитию данного проекта.

*С уважением,
Геннадий Шафир
Руководитель проекта*

www.moiplan.ru

SOCIAL NETWORK



click on the "like" button to connect with us

connect with us on Facebook!

facebook

www.facebook.com/fecif



Окно в Европу

Институт Финансового Планирования предлагает российским финансовым советникам присоединиться к европейскому сообществу профессионалов

Расширяя горизонты развития рынка финансовых советников в России, Институт Финансового Планирования продолжает налаживать международные связи через сотрудничество с европейской ассоциацией финансовых посредников FECIF (The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries) со штаб-квартирой в Брюсселе.

С сентября 2011 года ИФП предлагает выпускникам присоединиться к FECIF на правах индивидуального членства, которое дает возможность доступа к библиотеке FECIF, образовательным материалам, участию в профессиональных конференциях и обмену опытом с коллегами западных рынков.

Европейская Ассоциация FECIF была создана в 1999 году с целью защиты интересов и повышения роли финансовых советников и финансовых посредников в Европе. FECIF является независимой и некоммерческой организацией, объединяя более 180 000 европейских финансовых посредников из 27-ми стран Европейского Союза, а также Швейцарии и Норвегии, представленных через 27 национальных ассоциаций и 10 коммерческих объединений, также среди членов FECIF 4 финансовых института (страховые компании и банк). FECIF имеет национальные представительства в Греции и Польше.

Европейское сообщество финансовых советников и финансовых посредников насчитывает сегодня более 500 000 специалистов, которые оказывают финансовые услуги населению в качестве своей основной профессии, представляя более 26 000 юридических лиц и около 45 сетевых организаций. Около 280 000 специалистов являются членами профессиональных ассоциаций (на сегодня – 51 ассоциация).

Кроме финансовых советников и посредников европейский рынок финансового обслуживания насчитывает около 700 000 профессионалов (юристы, бухгалтеры и т.д.) и более 2 000 000 специалистов бэк-офиса. Индустрия обслуживает более 100 000 000 клиентов, контролируется и регулируется 80-ю национальными организациями.

Чтобы присоединиться к FECIF необходимо сообщить о своем желании в Институт Финансового Планирования, заполнить заявление на сайте ассоциации (www.fecif.eu) и следовать дальнейшим инструкциям. Стоимость годового членства для индивидуального члена составляет 300 евро. Консультации по вопросам членства можно получить в Институте Финансового Планирования.

Join us!

fecif

Learn more

fecif 10016

www.fecif.eu





Workle - сервис для независимого финансового консультанта нового поколения

Как, без отрыва от учебы, зарабатывать деньги и строить успешную карьеру



Владимир Горбунов, генеральный директор и основатель компании **Workle**, считает что студентам для успешного старта после окончания университета необходимо заботиться о своем будущем уже сегодня. О том, как приобрести опыт работы не отрываясь от учебы и как научиться зарабатывать деньги самостоятельно, Владимир расскажет лично.

На российский рынок личных финансов вышел новый посредник: инновационный и технологичный. Workle.

Workle?

Workle! - Что это такое?

Вы будете работать с:

Ренессанс
страхование

ERGO
РУСЬ

Nordea

Владимир, несколько слов о создании Workle: кто, когда и зачем?

С первых курсов университета, я стремился начать работать и получить максимум опыта. Пройдя несколько собеседований, мне удалось получить стартовую позицию в компании, продающей инвестиционные продукты. Проработав несколько лет и пройдя путь от стажера, до специалиста по инвестициям, я рискнул и открыл свою первую компанию - дистрибьютора инвестиционных продуктов. Проект оказался настолько успешен, что было принято решение о создании интернет-сервиса, пользователи которого смогли бы прямо на сайте обучаться работе, пройти специальное тестирование, получить доступ к личному офису и самое главное - зарабатывать деньги. Я стал продумывать идею со всех сторон и вдруг понял: если возможно создать портал для подготовки инвестиционных консультантов, что удерживает от возможности поступить так же с другими профессиями?

В июле 2009 года была подобрана группа разработчиков. Их задачей являлось создание многофункциональной интернет-платформы объединяющей интересы потребителей продуктов, пользователей сервиса и партнеров. В основу проекта легла бизнес-модель LAAS (Labour as a service), где пользователь получает рабочее место в сети. С его помощью он может зарабатывать деньги, а компания-партнер, предоставляющая продукты, гарантирует оплату за совершенную работу.

Для запуска проекта отобраны самые популярные и востребованные профессиональные области: страхование, финансы, недвижимость, и туризм. Сложность трудоустройства в этих сферах, высокий потенциал дохода и их популярность определили выбор.

Почему именно сфера финансов?

Престижность профессии, высокие доходы и стабильность отрасли привлекают все больше абитуриентов. С 2008 года специализация «Финансы и кредит» в Российских ВУЗах вышла на первое место по числу обучающихся. Как следствие - рынок перенасыщен, и найти работу в интересной компании все сложнее. Серьезные компании, имея широкий выбор специалистов отдают предпочтение кандидатам с опытом работы.

Здесь возникает парадокс: если компании не готовы приглашать сотрудников без опыта работы, то как же его получить? Ответ на этот вопрос и дает Workle.

Эксперт Workle по финансам занимается продажей банковских продуктов и услуг. Ему предоставляются кредитные калькуляторы, формы сравнения банковских продуктов, образцы необходимых документов. Онлайн-офис эксперта Workle - это домашний «скорринговый центр». Вы можете предоставить клиенту решение о кредите, не вставая из-за компьютера.

Workle позволяет приступить к работе даже обладая слабо академическими знаниями, приобретая опыт в процессе работы. В помощь специалисту делающему свои первые шаги на портале, приходит интуитивно понятный интерфейс, онлайн-библиотека и FAQ.

Чем интересен Workle для специалиста финансовой сферы?

Ни для кого не секрет, что молодой специалист - сотрудник банка, осуществляя сделки по кредитным продуктам, получает невысо-

кую заработную плату и незначительны процент за совершенные сделки.

В то время как Workle позволяет на 100% работать на себя, получая комиссию от банка в свой личный доход, тем самым существенно повышая заработок. При этом пользователь Workle не привязан к работе с конкретным финансовым институтом. Он выступает в роли консультанта, выбирая для своего клиента наиболее подходящий продукт. Это позволяет начинающему специалисту уже с первых дней использования ресурса изучать условия различных банков по тому или иному финансовому продукту, ориентироваться в линейке предложений, понять принципы работы различных финансовых структур. В первую очередь, это не маловажно для студентов или выпускников, обладающих теоретическими знаниями и начинающих свою карьеру в финансах.

Навыки и знания, которые получает пользователь:

- Выявление финансовых потребностей клиента;
- Оценка финансовых возможностей клиента;
- Подбор банковских продуктов;
- Финансовая грамотность;
- Планирование бюджета клиента;
- Навыки ведения переговоров и работы с возражениями.

Работая с Workle пользователь повышает свою стоимость как профессионала. Это открывает возможность к дальнейшему карьерному росту.

Есть ли какие-либо преимущества у онлайн-офиса перед привычным рабочим местом?

В первую очередь, это удобство. Пользователь получает набор инструментов, направленный на эффективную работу с клиентской базой, а также прямой доступ к банковским продуктам, позволяющий осуществлять подбор онлайн. Персональный офис пользователя хранит историю обработанных заявок, отражает финансовую статистику, позволяет отслеживать обновления финансовых предложений.

Неоспоримым преимуществом онлайн-офиса является также его мобильность: он доступен там, где есть интернет. Вы работаете столько, сколько вам удобно, и тогда, когда вам хочется. Работа с Workle может стать как дополнительным заработком, так и основной, постоянной работой.

Мы знаем, что работая в офисе, мы получаем определенную стабильность и социальные гарантии. Но как можно гарантировать тоже самое, работая в интернете?

Онлайн-офис может стать для пользователя официальным местом работы, т.к. система Workle предусматривает налогообложение и социальные отчисления, возможность запросить справку 2-НДФЛ и при необходимости, получить рекомендательные письма от компаний работодателей.

К тому же, оплата труда происходит привычным для всех образом – через перечисление денежных средств на именную банковскую карту.



Workle является резидентом инновационного центра Сколково



fnsovetnik.workle.ru

Хотите реализовать свой потенциал уже сегодня?

Первая 1 000 читателей «Финансового советника Express» могут получить персональное приглашение и принять участие в акции «Профи 2012»

Подробнее об акции fnsovetnik.workle.ru

В 2011 году проект Workle стал официальным резидентом инновационного центра Сколково, войдя в первую сотню проектов. Среди инноваций Workle были отмечены такие направления работы, как создание платформ для сотрудничества с ведущими компаниями, создание электронного онлайн офиса, создание электронной трудовой книжки, которая может стать прототипом для ведения электронного учёта трудовых отношений всех граждан РФ.

В заключении хотел бы сказать, что мы будем рады видеть всех читателей «Финансового советника Express» на нашем сайте. Станьте независимым финансовым консультантом уже сейчас, учитесь и зарабатывайте вместе с Workle.



Workle - Начни зарабатывать!

- Комиссия по банковскому продукту в твой личный доход
- Работа везде, где есть интернет
- Работа по специальности без отрыва от учебы
- Единый кредитный калькулятор
- Домашний скорринговый центр
- Государственная поддержка

Социальные Сети: Финансовый Советник 2.0

Термин социальная сеть был введен в 1954 году социологом из «Манчестерской школы» Джеймсом Барнсом в работе «Классы и собрания в норвежском островном приходе», вошедшую в сборник «Человеческие отношения». Он развил и дополнил изобретенный в 30-е годы подход к исследованию взаимосвязей между людьми с помощью социограмм, то есть визуальных диаграмм, в которых отдельные лица представлены в виде точек, а связи между ними - в виде линий. На этом подходе основана социометрия - психологический метод для выяснения распределения ролей в коллективе. К 70-м годам окончательно сформировался комплекс социологических и математических методов исследований, которые составляют научный фундамент современного анализа социальных сетей.

www.social-networking.ru
История появления термина «Социальные сети»

Нужна ли Финансовому Советнику стратегия присутствия в соц.сетях?

Социальные сети стали нашей новой объективной реальностью. В России все началось очень бурно, затянуло всех на какое-то время, а потом стало развиваться историческими волнами - вслед за остальным миром. Сегодня частные пользователи разделяют виртуальное пространство с корпорациями и брендами - и места, очевидно, хватает всем. Сомнений в том, что социальные сети прочно вошли в арсенал маркетинговых инструментов, не осталось никаких. Вопрос только в том - как выстроить свое грамотное присутствие в той или иной социальной сети, не потерявшись в масс-штабе и сохранив себя во всех проявлениях - как профессионала и как личность, у которой есть личная жизнь.

Игры в социальные сети начинают обрстать правилами и ограничениями. Появляются специалисты по продвижению, брендингу и позиционированию... профи, которые смотрят на социальную сеть и конкретнее участников как субъектов стратегического плана, предполагающего долгосрочное видение и учитывая все особенности игроков.

Финансовый Советник как участник социальной сети - субъект совершенно уникальный. Его статус во многом зависит от самоопределения на рынке личных финансов. От этого же зависит и стратегия присутствия финансового советника в сетях. С одной стороны - социальные сети открывают все границы для развития бизнеса, но с другой - отсутствие рамок может увести совсем не в ту сторону: одно неосторожное высказывание, комментарий или фото - могут сказаться на репутации и имидже так, что «долго поминуть будут».

Для четкого понимания всей ответственности присутствия в социальных сетях советник должен задать себе массу вопросов и найти вразумительные ответы. Можно привлечь профессионалов или обсудить с коллегами по цеху, получив обратную связь и поделившись сомнениями.

Какие вопросы? У каждого свои, полагаем. Если обобщить, то чек-лист может выглядеть так:

- в какие социальные сети мне выйти и почему?
- чего я ожидаю от участия в социальных сетях (профессиональных коммуникаций, личного общения,

- привлечения новых клиентов, поддержания связи со старыми)?
- в каком статусе мне присутствовать в соц.сетях (личном, профессиональном, корпоративном)?
- сколько времени я готов уделять коммуникациям в соц.сетях?
- какие фотографии я могу выложить?
- какую информацию я должен раскрыть о своей жизни и деятельности?
- какие комментарии я могу себе позволить и кому?
- будет ли кто-то контролировать меня?
- должен ли я активно продвигать свой аккаунт?
- что мне может «нравиться», а что «нет»?
- кому я открою доступ к профайлу?
- должен ли я замкнуть круг социальных сетей между собой?

Не все так просто может оказаться на практике!

Мы же призываем вас к осознанному и продуманному присутствию в социальных сетях, но приставлю обязательному - в духе современности!

Куда идти Финансовому Советнику?



LinkedIn можно найти огромное количество групп и объединений финансовых советников и консультантов. Большинство групп открыты для членства. Вступайте, читайте дискуссии, задавайте вопросы зарубежным коллегам.

www.linkedin.com

LinkedIn.com — бизнес социальная сеть для поиска и установления деловых контактов








В FB появилось уже несколько групп российских финансовых советников - большинство из них закрытые. Активно по-влияются странички банков, новостных порталов и средств массовой информации. Сеть - является одной из лучших площадок для коммуникаций и бизнеса.

www.facebook.com

Facebook - самая большая в мире социальная сеть, объединяющая самые разные целевые аудитории






Богатый Финансовый Советник
Открытая группа — rsouvetnik@groups.facebook.com

IFAs Russia
Закрытая группа

Финансовые советники РФ
Секретная группа

Как размножаются деньги
Открытая группа



Инвестор.ру - социальная сеть медиа-группы РЦБ.

На Инвесторе есть объединение IFA community в разделе Личных финансов.

www.investor.ru



15 участников с 12.11.2010

IFA community
В категории:
Личные финансы



На Профессионалах можно найти большое количество сообществ, в том числе по тематикам личных финансов и инвестиций.

www.professional.ru

Профессионалы.ru - это первая отечественная социальная сеть, объединяющая специалистов и бизнесменов по отраслевым, профессиональным и географическим признакам.



Накопления без волнения

В этой группе мы обсуждаем, как накопить на пенсию или на покупку жилья путем создания хорошо диверсифицированного управляемого портфеля, состоящего из фондов, признанных лучшими в своем секторе мировой экономики.

Западная интеграция - все включено!

Во всем многообразии глобальных социальных сетей на просторах Европы есть место и узкоспециализированным площадкам – для работников индустрии Financial Advisory only. Так, из Великобритании на рынок соц.сетей пришла IFA Life – интегрированное сообщество финансовых советников, специалистов по финансовому планированию и управлению активами, параллельно кредитных и страховых брокеров.

www.ifalife.com

IFA Life - специализированная социальная сеть для представителей индустрии личных финансов. Дружественный интерфейс, ощущение жизни, масса полезных материалов, дискуссионный по актуальным практическим темам, ссылки и статей - первое впечатление от коммьюнити.

По вопросам маркетинга много обсуждений он-лайн среды финансового советника:

- использование фотографий на веб-сайте советника: какие опасности скрыты на stock photos
- как превзойти традиционные e-mail рассылки
- должны ли советники использовать google+
- насколько социален ваш бренд в индустрии финансовых услуг
- есть ли необходимость в личных встречах для он-лайн сообщества советников, клиентов и

провайдеров финансовых
продуктов...

Статьи размещают участники сообщества бесплатно. Реклама продуктов и услуг в статьях и материалах запрещена, только если это не является частью оплаченного рекламного пакета.

Среди других сервисов портала можно найти:

- Объединения IFA Life, IFA life Jobs and Careers, IFA Life Mortgages, Marketing Ideas for IFAs, IFAs
- Возможность просмотреть видео
- И многое другое
- стратегии

Есть ли смысл вступать в сообщество IFA Life российского финансового советника? Возможно нет - чтобы не тратить время и не теряться в обьеме информации. Но скорее - да, чтобы расширить горизонты своего развития и узнать много нового.



«Социальные клиенты»: 10 ошибок при работе с социальными сетями, которые вам не стоит повторять.

Роман Храпов, Независимый Финансовый Советник, руководитель проекта «Мастерская финансового советника»

www.rich-sovetnik.ru



От редакции: сегодня в рубрике «Личный опыт» мы публикуем первую часть авторской статьи Романа Храпова - финансового советника, руководителя проекта «Мастерская финансового советника» и «Реальная финансовая грамотность».

По мнению редакции, Роман - является

В отличие от многочисленных «кишечных» советов о том, как надо работать в социальных сетях, я бы хотел поделиться своим опытом и рассказать о том, как финансовому советнику **не надо работать в социальных сетях.** Итак, давайте начнем.

Ошибка 1

«Все пошло и я пойдю»

Когда в сентябре 2010 году я только начинал свои первые проекты, мне пришла в голову гениальная мысль - создать профили в соц. сетях и привлекать клиентов.

В 2010 году это была та ещё «свежая идея». И я пошел. Создал профили в 7 соц. сетях (и потратив много времени), я стал ждать клиентов.

Писал регулярно в каждый профиль (тогда еще я не знал про кросспостинг из блогов), комментировал чужие записи. Что в итоге? Потеряно 1000 часов чистого рабочего времени и ноль клиентов.

Почему? Потому что не было заранее продуманной цели. Не было элементарного ответа на вопрос «Зачем мне все это?» - ответа, выработанного в конкретных цифрах и контролируемых результатах. А без этого социальные сети - лишь времяпрепровождения. Причем далеко не самое полезное.

Мораль: Прежде чем пойти «в народ», четко поставьте цели своего присутствия в «социалках».

Ошибка 2

«Ловушка множества»

Моя вторая большая ошибка - сразу 7 соц. сетей. Логика была железной - чем больше

меня в интернете, тем лучше. Тратив очень много времени, я терял веру в социальные сети. И только благодаря постоянному обучению, на одном из тренингов, я услышал слова - «фокусируйся и будь первым в фокусе».

Тогда я резко сократил количество социалок и стал активно продвигать свой бренд только в двух социальных сетях - facebook и twitter.

Почему в них? Да потому что в эти двух источниках есть до 70% моих клиентов. А еще 30% есть Вконтакте. Которые мне предстоит осваивать.

Мораль: Найдите, в каких социальных сетях ваши клиенты, и становитесь лидером мнений именно там.

Ошибка 3

«Реклама, реклама, реклама»

В блогах есть такое замечательное правило, которое пришло к нам с запада - «30-30-30».

(Кстати, если вы еще не знали - до 90% информации об интернет-рекламе, блогах, соц. сетях, которые выдаются на тренингах, курсах нашими тренерами и экспертами - полное копирование западных источников).

Правило «30-30-30» гласит: в своем блоге стоит уделять

равное количество времени, постов, записей трем видам информации:

- о себе, своей жизни, своей точке зрения на те или иные события;
- о продукте и услуге, которые вы продаете;
- эмоциональный контент, который задевает ваших читателей и способен вызвать бурные дебаты;

В социальных сетях - все то же самое. Нет смысла писать только про свои услуги и продукты. Никто вас читать не будет дольше 2-3 постов, статусов, заметок и т.д. (Не верите? Попробуйте - увидите результаты).

Также не стоит полностью выдавать личную информацию, которая превращает ваше присутствие в простую «социальную активность» без реализации цели. И если последнее мне не грозит ввиду особенностей характера, то выдача только профессиональной тематики было моим «бичом» еще несколько месяцев назад.

И сейчас я работаю над балансом выдаваемого контента в социальных сетях для создания правильного восприятия меня как эксперта.

Мораль: Соблюдайте баланс 30-30-30 не только для блогов, но и в социальных сетях.

Ошибка 4

«Цепляет не текст»

Эту ошибку я обнаружил у себя буквально только что. В ваших постах просто обязаны быть картинка: фотографии, графики, видео - все, что активизирует зрительные рецепторы. Потому что глаза останавливаются не на заголовке, на образе. А когда образ приковал взгляд вашего подписчика (друга) - тогда он(она) прочтет и вашу заметку, ссылку и т.д.

Мораль: Каждый свой пост, заметку сопровождает картинкой, видео или графиком.

Ошибка 5

«Голова - продает»

Это ошибка, которую совершают 100% (!) финансовых советников. В том числе и я. Сегодня правило «*Видео-ролики с вашим участием «продают» в десятки раз лучше, чем текст или аудио*» верно как никогда.

Поэтому сделать видеоролики с вашей «говорящей головой» и поместить их на YouTube - первое, что вы должны сделать.

Мораль: Видео - на сегодня - один из самых эффективных методов продвижения вас, ваших товаров и услуг.

...Продолжение статьи Романа читайте в ноябрьском номере «Финансового Советника Express»

Бизнес-практика

«Планшетные» приложения от Finantix: гарантия качественных финконсультаций

Источник: moneyweek.ru
Роман Юрков, Июль 2011

Финансовые учреждения и профессионалы-консультанты из данной сферы должны качественно и старательно выполнять свою работу, ведь клиенты доверяют им свое благополучие и, можно сказать, будущее. Для обеспечения более продвинутого обслуживания сегодня, когда пользователи и провайдеры программ технологий, есть возможность использовать онлайн-сервисы или специальные программы, интегрированные в веб-сайты этих самых провайдеров. Услуги такого плана для финансовых учреждений и персональных консультантов по сбережениям предлагает итальянская компания Finantix.

Finantix работает с 1994 года, когда, его штаб-квартира находилась в Венеции. Среди услуг Finantix – поддержка продажи сервисов финансовых компаний. Банки, финансовые консультанты, управляющие частными активами могут использовать ПО, созданное инженерами Finantix, для улучшения обслуживания клиентов. Онлайн-овые решения от Finantix обеспечивают качественный сервис в работе с частными и корпоративными клиентами банков.

Основной особенностью продуктов Finantix является их многоканальность. То есть, они связаны друг с другом, и консультант или сотрудник банка, работающий с клиентом, может использовать сразу несколько программ для пред-

ложения соответствующих сервисов. Совмещать можно консультирование и финансовое планирование, займы и бизнес-банкинг, инвестиции и пенсионные программы.

В январе этого года Finantix представила новые приложения Finantix Wealth Apps для финансовых консультантов. Эти приложения могут быть использованы во время подготовки и при проведении соответствующих консультаций для клиентов при личных встречах.

Несмотря на то, что технологии нынче развиваются весьма быстрыми темпами, большинство консультантов продолжает вести всю документацию на бумаге. Со своей стороны Finantix призывает консультантов использовать планшетные компьютеры как

прекрасный инструмент взаимодействия с клиентами.

Благодаря планшетам общение и сотрудничество с клиентами может стать более продвинутым и развитым, а опыт самих клиентов – более богатым и положительным. По мнению разработчиков Finantix Wealth Apps, с применением планшетов в сфере управления личными финансами клиентов и консультативных услуг гарантирует радикальные изменения в рекомендательном процессе, причем, исключительно в положительную сторону.

Приложения для планшетов от Finantix есть двух видов – для iOS, а именно, для iPad, и для планшетов, работающих на базе ОС Android. Приложение

ния для iPad есть трех видов. Первый тип, Media Portal, используется для обеспечения коммуникации с клиентами и подготовки к встречам с ними. В Media Portal хранятся все данные компании или банка по каждому клиенту, и консультант может просмотреть их прямо со своего планшетного компьютера. Также здесь включены и методологии общения с клиентами, и информация по существующим финансовым продуктам, и новости по состоянию рынка. Отдельное приложение есть для работы с клиентами для банковских сотрудников, это Client Management. Оно включает в себе клиентскую базу данных и позволяет работать с ней не только индивидуально-

но, но и вместе с клиентами, во время встреч. Соответствующая утилита для iPad разработана и для ведения финансового планирования, Financial Planning. В программе собраны все данные по разным сервисам банка, вариантам планирования будущего и накоплений. Клиенту, при помощи советника, конечно, нужно выбрать подходящий для него план, расписать перспективы и затем следовать созданному графику.

С начала июля консультантам и сотрудникам банков, в чьем распоряжении есть планшеты на базе Android, также стали доступными соответствующие приложения от Finantix.



www.finantix.com

Интернет-сайт серьезного Советника

Ник Черри, ведущий финансовый блогер рунета, автор проекта Путь к богатству



Профессия независимого финансового советника и считается в России профессией будущего. Однако большинство до сих пор ведет этот бизнес «по старинке», рассчитывая на «сарфанное радио», и используя в качестве основного рекламного инструмента визитки. Советы о том, как сделать новый шаг в развитии своего бизнеса и создать серьезный сайт дает Ник Черри, ведущий финансовый блогер рунета.

Главное в бизнесе НФС – доверие клиента. Советник должен быть открыт клиенту.

Посетителям нужна гарантия, что вы не исчезнете и не забудете про них. Дайте такую гарантию в виде максимальной

количества способов связи: электронная почта, сайд, мобильный телефон, координаты офиса (при наличии). Повышает доверие фотография НФС, которая должна быть в хорошем качестве в бизнес обстановке.

2. Уникальный дизайн сайта
Если сайт НФС визуально не отличается от множества других сайтов, ему будет трудно закрепиться в сознании потенциального покупателя. Избегайте бесплатных шаблонов – они не выделяют вас из толпы. Помните о том, что сайт должен быть не столько красивым, сколько удобным. Делайте сайт настолько простым насколько это возможно. Клиент не должен бегать по слишком сложным авторские материалы?

4. Авторские материалы
Ваш сайт должен содержать бесплатные авторские материалы, которые покажут уровень вашего профессионализма. Статьи привлекут посетителей с поисковиков и по рекомендациям. На ваши материалы могут ссылаться в спорах и обсуждениях, советовать их прочитав знакомым и друзьям. Каким требованиям должны соответствовать авторские материалы?

Ваш сайт должен содержать бесплатные авторские материалы, которые покажут уровень вашего профессионализма. Статьи привлекут посетителей с поисковиков и по рекомендациям. На ваши материалы могут ссылаться в спорах и обсуждениях, советовать их прочитав знакомым и друзьям. Каким требованиям должны соответствовать авторские материалы?

Существующие сайты многих финансовых советников вызывают чувство недоумения, но никак не желание воспользоваться услугами консультанта. Возникает вопрос: понимают ли советники зачем им нужен сайт? Или делают его, глядя на конкурентов?

Сайт, прежде всего, должен решать задачи развития бизнеса советника, повышать его репутацию и служить круглогодичной информационной площадкой для клиента. Сайт советника должен отражать индивидуальность, подчеркивать профессионализм и выгодно отличать от конкурентов!

Несколько советов:

1. Персонализированная страница контактов

• **Ориентация на целевую аудиторию**, которая формируется исходя из вашей специализации. Если ваши клиенты, в основном, интересуются инвестициями в ПИФы и ипотечным кредитованием – пишите про это, не распыляйтесь пока не увидите новый спрос;

• **Простой и понятный русский язык**. Выбравшись сложными терминами вовсе не означает быть профессионалом. Избегайте сленга и профессионального жаргона. Используйте короткие предложения. Больше того, а не запятых. Широко используйте наглядные материалы – таблицы, графики.

• **Практичность и уникальность статей**. Не нужно в сотый раз пересказывать Кийосаки или Шефера, напоминать о ведении бюджета и говорить об «откладывании 10% от своего дохода». Этих материалов в Интернете полно, а ваша задача – выделиться из общей массы. Пишите пошаговые инструкции «как выбрать депозит», «как перевести накопительную часть пенсии в НПФ», и т.п., рассказывайте клиентские истории.

• **Эконом**: перевод накопительной части пенсии в НПФ (500 рублей)
• **Стандарт**: личный пенсионный план с выбором подходящих инструментов (3-5 тысяч рублей)
• **ВИП**: пенсионное сопровождение. Вы не только составляете план, но и анализируете его – оформляете необходимые документы, осуществляете переводы и т.п. (от 10 тысяч и более).

• **Включите эмоции**. Используйте «цепляющие» названия своих продуктов. «Дом вашей мечты», «Путешествуй на пенсию». В описаниях услуг также добавляйте эмоциональности. Тестируйте и экспериментируйте!

5. **«Линейка продуктов»**
Люди всегда неохотно расстаются с деньгами. И чем больше сумма, которую нужно заплатить, тем больше сомнений испытывает человек. Поэтому в он-лайн нужны **ступенчатые продажи**: легкие услуги, выгоду от которых клиент может получить быстро и безболезненно для себя; базовые услуги и услуги, которые стоят для клиента дороже – до них он должен дорасти постепенно.

• **Уберите все технические моменты** из описаний услуг. Описывайте выгоды, которые получит клиент, воспользовавшись данной услугой – желательны описания в денежном выражении.

• **Создайте «готовые решения»** под часто встречающиеся ситуации. Не нужно продавать услугу «помощь в получении кредита». Продавайте «получение кредита на автомобиль», «получение ипотечного кредита». Вместо Личного финансового плана продавайте «личный пенсионный план», «финансовый план на образование детей», «финансовый план под покупку недвижимости».

• **Готовые финансовые решения**
Многие описания услуг на сайтах НФС как будто списаны под копирку. Составление личного финансового плана, сопровождение ЛПФ, индивидуальные консультации. Стандартный набор. Скупно и непонятно. Мне как клиенту

• **Эконом**: перевод накопительной части пенсии в НПФ (500 рублей)
• **Стандарт**: личный пенсионный план с выбором подходящих инструментов (3-5 тысяч рублей)
• **ВИП**: пенсионное сопровождение. Вы не только составляете план, но и анализируете его – оформляете необходимые документы, осуществляете переводы и т.п. (от 10 тысяч и более).

• **Включите эмоции**. Используйте «цепляющие» названия своих продуктов. «Дом вашей мечты», «Путешествуй на пенсию». В описаниях услуг также добавляйте эмоциональности. Тестируйте и экспериментируйте!

Стандартный набор. Скупно и непонятно. Мне как клиенту

7. Отзывы довольных клиентов

Отзывы – это рекомендации довольных клиентов. Отзывы должны быть от реальных людей, желательно с фотографиями. Просите у клиентов их согласие на размещение информации. Договаривайтесь о возможности предоставления рекомендаций вашими клиентами по запросу от других клиентов.

Не публикуйте отзывы из общих слов. «Замечательный консультант, все сделал быстро и профессионально».

Лучшая структура отзыва:

проблема – услуга – результат. Если клиент отказывает вам в отзыве, ссылаясь на занятость или на неумение писать, предложите написать отзыв за него. А клиент только выразит свое согласие с этим отзывом и даст добро на публикацию.

8. Ваши профессиональные достижения

Собирайте все документальные свидетельства вашего профессионализма. У вас есть свидетельство НФС от Института Финансового Планирования? Есть публикации в профессиональной прессе? Выступления на телевидении, радио, конференциях, выставках? Вы проходили тренинги, посещали конференции? Заявите об этом всем. Вы участвовали в каких-либо профессиональных кон-

промежуток времени.

Предположим у вас есть серия из пяти писем, приходящих каждый день. Тогда подписавшийся 1 октября получит первое письмо 1 октября, второе письмо – 2 октября, третье письмо – 5 октября. Подписавшийся третьего октября получит первое письмо 3 октября, второе письмо – 4 октября, пятое письмо – 7 октября. Принцип ясен.

Получая серию писем, подписчик имеет возможность оценить уровень ваших материалов, ваших финансовых знаний, манеру изложения и т.п. Подписчик привлекает

получать от вас письма, поэтому не будет отписываться, когда вы переведете его в основную рассылку. Ну и не забудьте вставить в письма коммерческие предложения своих услуг.

В качестве бонуса за подписку могут выступать электронные книги, видео- и аудио-записи (в письме будет приходиться ссылка на скачивание или просмотр). Если бонус представляет собой единое целое, например, книгу, то есть смысл разделить его и высылать частями в нескольких письмах.

Очень хорошо работают краткие обучающие курсы в виде серии писем. Вы записываете краткий курс по финансовой грамотности или инвестициям и предлагаете его всем

желающим бесплатно.

10. Главная страница

Главная страница – это то, что будут видеть от 50 до 80% посетителей вашего сайта.

Именно она определяет, что будет делать человек дальше – закроет сайт, начнет читать материалы, подпишется на рассылку, что-нибудь купит. Над главной страницей нужно поработать особенно тщательно.

В последнее время модно давать видео-приветствие. Это действительно очень полезный элемент главной страницы. Он дает возможность

Посетитель, попав на главную страницу, должен сразу понять, чему посвящен сайт

Заключение

Следуя этим, в общем-то, несложным правилам при создании своего онлайн-представительства, вы добьетесь максимальной эффективности от своего сайта. Конечно, есть еще множество тонкостей, связанных с продвижением сайта, навигацией, психологией покупателей. Но для начального этапа хватит и уже перечисленного.

Перфекционизм в бизнесе вреден. Пока вы запускаете идеальный сайт, конкурент получает клиентов с просто хорошим. Создайте работающий сайт, а дорабатывать детали можно и в процессе работы.

Каким работ Вашему сайту - решать вам. Он может работать 24 часа 7 дней в неделю круглый год, приводя к Вам реальных клиентов. А может просто быть, отпугивая посетителей, делая ваше присутствие в Сети ничем не замещающимся событием.

и что здесь можно найти. Вы лишь должны расставить акценты. Если вы делаете упор на продажах услуг, то на главной странице разместите стимулы к покупке, например, информацию о скидках, о конкретных продуктах и услугах. Если ваш сайт предназначен, скорее, для пиара, то подчеркните свои регалии и достижения. И в обоих случаях попытайтесь превратить посетителя сайта в подписчика своей рассылки.

Выбирайте!

1. Ничего не делать, продолжать вести бизнес в оффлайне, получая редких клиентов по знакомству.
2. Создать сайт самостоятельно. В Интернете полно всевозможных конструкторов сайтов, уроков и тренингов на тему сайтостроения. Но тратя время на освоение этих знаний, а затем на собственное создание сайта, вы не занимаетесь развитием своего консалтингового бизнеса.
3. Делегировать создание сайта. Сайт делают профессионалы, а вы занимаетесь тем, что умеете и любите больше - финансовым консультированием. Огромная экономия времени и сил. Да и сайт без особых наворотов обойдется не так уж дорого. Окупится с 3-5 клиентом.



Конкурс!

- **Каким должен быть сайт серьезного советника в интернете?**
- **Есть ли примеры идеального ресурса в российской действительности?**
- **Чем вы руководствовались при запуске личного сайта или блога?**
- **Как продвигаете свой сайт?**
- **Каких результатов достигли?**

Присылайте ваши бизнес-кейсы в редакцию и получите ценные подарки от партнеров Института Финансового Планирования

editor@infinplan.ru



Что читать?

...Социальная сеть - это онлайновая среда, объединяющая людей по интересам. Сюда приходят, чтобы обсуждать и комментировать различные темы и события.

Яркие примеры - LinkedIn, Facebook, MySpace, Gather, BlackPlanet, Eons... К их числу относятся и такие сайты, как Amazon, Netflix, eBay, и сайты крупных компаний вроде IBM, Best Buy, Cisco Systems и Oracle. Одним словом, социальная сеть - это целый новый мир бесплатных средств распространения информации, который строится в Интернете усилиями индивидуальных пользователей и компаний.

Это новые стратегические инструменты, открывающие невиданные возможности влиять на формирование общественного мнения. Среди

Ларри Вебер. Эффективный маркетинг в Интернете

них можно выделить следующие категории:

- Ранжирующие агрегаторы - популярные поисковые машины вроде Google, Yahoo!, Ask и LiveInternet, которые составляют и упорядочивают перечни сайтов с лучшими продуктами и/или сервисами...
- Блоги - онлайн-журналы. Блоги бывают индивидуальные и корпоративные, кроме того существуют и специализированные сайты для размещения блогов - Blogger, LiveJournal. Не так давно возникли микроблоги, наиболее популярным из которых стал Твиттер, позволяющий пользователям обмениваться короткими сообщениями до 140 символов.

... Недалек тот день, когда социальная сеть станет главной ареной ваших действий, будь то шопинг, финансовое планирование, учеба или общение...?

1 Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете, стр.12
2 там же, стр.25

Что смотреть?

Социальная сеть. Дэвида Финчера

Американский фильм, 2010 год.

В фильме рассказывается история создания одной из самых популярных в Интернете социальных сетей — Facebook. Оглушительный успех этой сети среди пользователей по всему миру навсегда изменил жизнь студентов-однокурсников гарвардского университета, которые основали ее в 2004 году и за несколько лет стали самыми молодыми мультимиллионерами в США.



РЕК РЕКОМЕНДУЕТ

КАК СПАСТИ ДЕНЬГИ?

ПРЕДЕЛ РИСКА

КЕВИН СПЕЙСИ ПОЛ ДЕМИ БЕТТАНИ МУР

ДЖЕРЕМИ САЙМОН СТЕНЛИ АЙРОНС БЕЙКЕР ТУЧЧИ

В КИНОТЕАТРАХ С 29 СЕНТЯБРЯ

ФИНАМ K2 BUSINESS FM EMPIRE TOPFILM

Многоформатный он-лайн семинар

Елена Красавина, Независимый Финансовый Советник



На сегодняшний день существует множество возможностей связи с другими людьми посредством сети Интернет. Как выбрать именно тот формат, который лучше всего будет отвечать поставленной цели – нести свет финансово-го просвещения в массы? Об этом и поговорим в данной статье.

1. Вебинар.

Описание. Вебинар на сегодняшний день наиболее распространенный и привычный способ проведения онлайн-семинаров. Его суть заключается в том, что в определенный день в назначенное время ведущий и участники семинара вместе заходят в некую виртуальную комнату (расположенную на Webinar.ru, [**Преимущества.** По сути, вебинар обеспечивает все возможности для проведения полноценного семинара для любой аудитории. Ведущего не только слышно, но и видно в специальном окне. На доске виртуальной комнаты можно показывать заранее подготовленную презентацию или](http://WizIQ.COMDI и других подобных площадках), в которой и происходит семинар.</p>
</div>
<div data-bbox=)

просьбы ведущему. Однако, по опыту, большинство пишут крайне неохотно, поэтому поднимать общее настроение аудитории и вовремя на это реагировать бывает достаточно сложно.

Для чего подойдет. Вебинар хорошо подойдет в тех случаях, когда нужно прочитывать что-то вроде лекции на определенную тему. Также он подходит тем финансовым советникам, которые планируют в последствие продавать семинар в записи, как отдельный интеллектуальный продукт.

2. Скайпинг.

Описание. Как понятно из названия, в данном случае идет речь о проведении онлайн-семинара через общедоступную программу **Skype**, которая на сегодняшний день прочно обосновалась практически на каждом компьютере. Ведущий организует что-то вроде совместной конференции, «вызвонив» в определенное время всех участников.

Преимущества. Неоспоримым преимуществом данного способа проведения онлайн-семинара является его бесплатность, известность и общедоступность, благодаря чему вам не придется писать длинные инструкции на тему «Как особо одаренным личностям попасть на семи-

нар». Скайпинг также хорош тем, что здесь есть непосредственный контакт с аудиторией: все участники семинара могут свободно высказаться без сурового бития по клавиатуре.

Недостатки. Возможности скайпинга более ограничены по сравнению с вебинаром. Так, порой очень не хватает двух главных функций: показа презентаций и записи всего происходящего. Конечно, русский человек всегда найдет выход. Так, презентацию можно заранее выслать всем участникам семинара, а затем просить самостоятельно листать слайды, а для аудио- (и даже видео-) записи есть специальные программы, однако... Спросите, что это все-таки будет не совсем то (точнее, совсем не то).

Для чего подойдет. Для проведения встреч типа «Общества анонимных транжир и ненавистников денежного учета». В этом случае каждый из участников сможет поделиться о своей проблеме, а ведущий – грамотно направить разговор в сторону поиска «пути истинного». Скайпинг также хорош в том случае, если вам необходимо провести что-то вроде совместного мозгового штурма. Например, вместе с участниками семинара решить задачу «Как откладывать 50% от своего дохода, при этом ни в чем себя не

Описание. В данном случае семинар проходит через форум (или сообщество в различных ЖЖ) в текстовом формате. Это означает, что ведущий общается с участниками исключительно посредством переписки. Ведущий семинара выкладывает информацию в виде текста (с добавлением графиков, картинок, схем – кому что нравится), а участники так же письменно задают вопросы и отчитываются о выполнении домашних заданий. При этом всё действие происходит в специальном закрытом разделе форума (сообществе в ЖЖ), доступ в который получает лишь ограниченный круг лиц.

Преимущества. Самое новое преимущество данного вида проведения онлайн-семинара состоит в том, что он помогает охватить более широкую аудиторию, чем первые два:

- Это и люди, которые в силу своей занятости не могут выделить целиком час-полтора в день, чтобы полностью посвятить себя прохождению семинара. В этом случае в тот момент, когда у них выдался перерыв в 15 минут, они могут забежать на форум и про-

Авторские он-лайн курсы по управлению деньгами

Елена Красавина ©

читать часть материала

- Это и люди, которых не устраивает стандартное вечернее время проведения онлайн-семинаров. Например, молодые мамы, вечер которых традиционен по посвящен ребенку, или предстатели различных профессий, работающие в особом режиме.

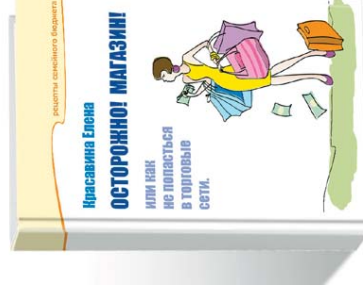
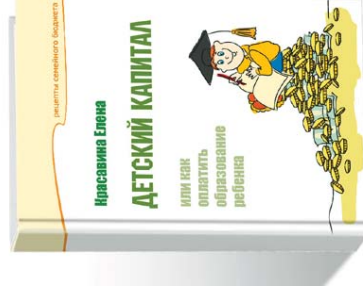
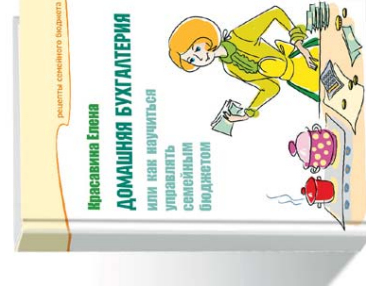
- Это и люди, говорящие на другом языке, которым вы не владеете. В этом случае с помощью специального онлайн-переводчика участники семинара всегда смогут понять суть того, что вы хотели до них донести.
- И, наконец, это люди, которым может быть сложно воспринимать информацию на слух (визуалы, люди с нарушением слуха и т.д.).

Также к преимуществам можно отнести условную бесплатность (форум можно «прикрутить» к любому, даже бесплатному, сайту), отсутствие привязки ко времени

тему, но и (что важнее!) письменные комментарии участников семинара. Осталось всё это только отредактировать – и можно смело отсылать в издательство.

Как видите, на сегодняшний день существуют различные возможности для проведения онлайн-семинаров. Можно раз и навсегда выбрать один-единственный формат, и пользоваться только им, а можно постоянно экспериментировать, смешивая в одном семинаре разные форматы. Однако в погоне за новыми возможностями не стоит забывать, что главное

– это все-таки не удобство проведения семинара, а его содержание.



Елена Красавина

www.nfs-krasavina.ru

- Сертифицированный Независимый финансовый советник (Сертификат N 08-06/029 от 27 октября 2008г.);
- Преподаватель Института финансового планирования;
- Зарегистрированный индивидуальный предприниматель;
- Практикующий юрист с опытом работы более 9 лет;
- Автор множества публикаций и статей юридической и финансовой тематики в печатных и интернет-изданиях (в том числе в журналах «Личный бюджет», «7 дней», «Наши деньги», «Лиза. Хорошие советы», газетах «Комсомольская правда», «Квартирный ряд» и т.д.);
- Приглашенный эксперт различных радио-передач и тв-программ (в том числе на Первом канале, ТВ Центр и т.д.);
- Эксперт раздела «Экономика» портала «Комсомольская правда»;
- Эксперт портала «Личный бюджет»;
- Разработчик и ведущий онлайн-семинаров по управлению финансами

- Домашняя бухгалтерия или Как научиться управлять семейный бюджетом
- Обеспеченная старость или Как платить пенсию самому себе
- Детский капитал или Как оплатить образование ребенка
- Осторожно! Магазины! или Как не попасть в торговые сети

Каждый финансово-грамотный, или стремящийся к этому статусу, гражданин, не исключая и самого Финансового Советника, хотя бы раз в жизни брался за учет личных доходов и расходов в программах домашней бухгалтерии. Программного обеспечения, призванного оптимизировать процесс, создали достаточно много: в разных вариантах - у каждого свои плюсы и свои минусы - так что, выбирать и разбираться придется не один день. Кто-то не выдерживает и возвращается к тетрадке и карандашу, таблице excel или вовсе перестает

считать: дело субъективное. Кто-то остается верным своему выбору. Редакция, не на правах рекламы, а в рамках субъективного опыта остановила свой выбор на on-line ресурсе EasyFinance.

Тем из вас, кто интересуется системами учета личных финансов и еще недостаточно про них знает, мы рекомендуем проведение самостоятельного увлекательного исследования в сети, обсудить вопрос со своими клиентами и поделиться с читателями.

Адрес редакции editor@infmrplan.ru



Контролируй Возьмите под контроль свои личные финансы с помощью easyfinance.ru. Внесите информацию о доходах и расходах из любой точки мира, 24 часа в сутки.



Управляй Воспользуйтесь возможностями системы easyfinance, для планирования и анализа семейного бюджета или личных финансов. Держите финансы «на кончиках пальцев».



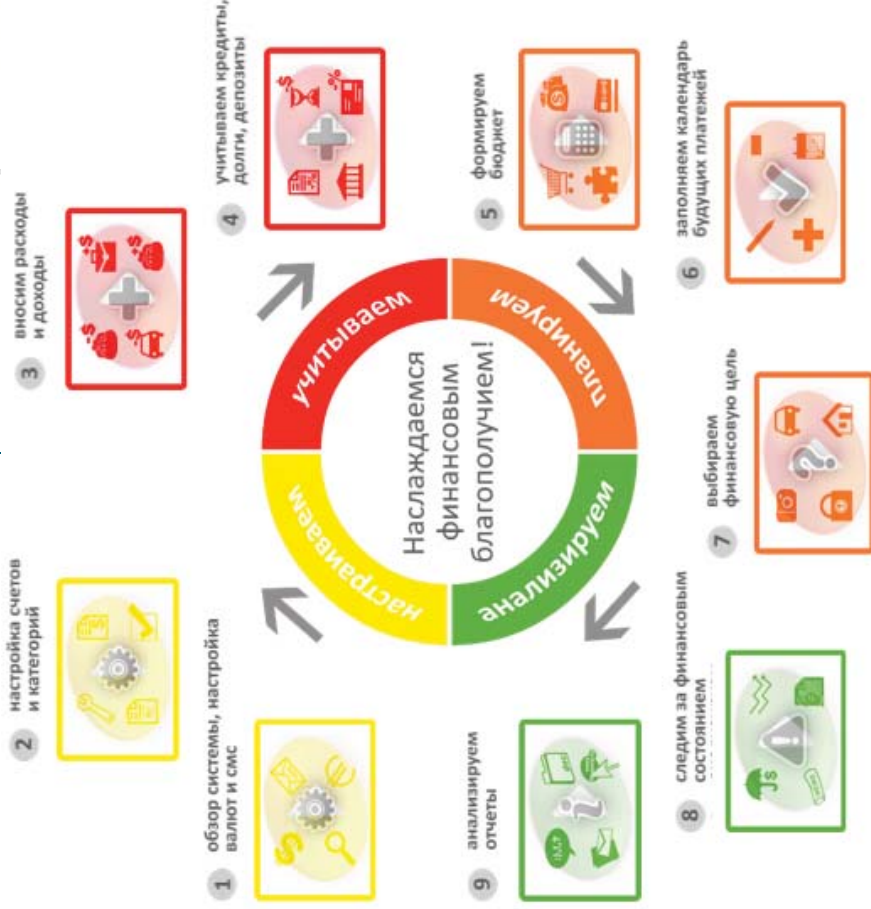
Экономь Добейтесь эффекта экономии быстро и без труда вместе с easyfinance.ru. Получайте удовольствие и пользу – деньги работают!



EasyFinance.ru теперь и на iPhone
Скачай бесплатно

Зачем вообще клиенты начинают вести учет личных финансов на on-line порталах или в off-line программах? Ведь это отнимает время, расстраивает нервы, если что-то выбивается за рамки бюджетов, заставляет быть скрупулезными и временами жадными... Однако, есть как минимум два фактора, которые возвращают клиентов к теме бухгалтерских про-водок в личных финансах снова и снова.

Во-первых: желание и потребность разобрат-ся в реальных расходах, повысить уровень собственной информированности и взять хотя бы частичный контроль над личным бюджетом. Резонно рекомендовать клиенту



В качестве второго фактора можно отметить элемент игры, который так важен для «включения» в процесс учета личных финансов, визуализации, оцифровки, организации эффективных коммуникаций между членами семьи, обучения детей, аргументации тех или иных финансовых решений. Гораздо приятней и проще видеть наглядное отображение личной финансовой карты в духе современности, чем например ежедневно вносить доходы и расходы в тонкую тетрадку сломавшим карандашом. Поэтому нам - современным людям, - нравятся использовать он-лайн технологии, повсе-местно пропитавшие нашу жизнь.

Сервис EasyFinance хорош многим: простой и дружелюбный интерфейс, многофункциональные сервисы, включая интеграцию с ведущими банками страны, приложение на iPhone, мобильная версия, социальная активность в Facebook и сообществах, хорошее PR покрытие для продвижения в массы. Есть впечатлительные фундаментального и серьезного подхода, а значит об этом можно говорить, это можно рекомендовать*.

www.easyfinance.ru

* Мнение редакции основано на личном опыте и может отличаться от мнения пользователей других систем учета личных финансов.

Каждый уважающий себя Финансовый Советник в своей работе должен концентрироваться - внимательно! - на Финансовом Совете и финансовом благополучии своих клиентов. Рутинные задачи - можно отдать на аутсорсинг...

Аутсорсинг – глобальное явление на мировом рынке, которое с каждым годом проникает в новые сферы бизнеса. Однако, мало кто понимает до конца, что это и для чего он нужен.

Аутсорсинг – передача традиционных не ключевых функций организации внешним исполнителям – аутсорсерам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы.

В Россию аутсорсинг пришел с Запада, где он появился довольно давно в результате стремления фирм к сокращению издержек и выживанию в конкурентной борьбе. Он быстро распространился в сфере бухгалтерии, рекрутинга и информационных технологий, помогая фирмам снижать издержки и концентрироваться на своем основном бизнесе. Выгода от аутсорсинга очевидна:

- **Экономия.** Виртуальные помощники гораздо дешевле дополнительно нанятого реального сотрудника. С зарплатами

штатных сотрудников компания обязана отчислять налоги и взносы в фонды, их необходимо дополнительно обучать и мотивировать, предоставлять дополнительные рабочие места.

- **Повышение эффективности.** Аутсорсинговая фирма специализируется на том, что не является профильной деятельностью для фирмы клиента и как следствие делает это лучше, чем клиент.

- **Гибкость.** Не нужно раздувать штат для выполнения дополнительного объема работы.

На российском рынке услуги аутсорсинга для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей - в том числе для финансовых советников - предлагает компания **Value Your Time**. Теперь, чтобы найти клиентов, поставщиков, партнеров, назначить встречи, обработать данные малого бизнеса не нужно нанимать нового сотрудника - эти задачи можно поручить

виртуальным помощникам.

Кроме аутсорсинга бизнес-процессов в Value your time предлагает услуги личного аутсорсинга, позволяющие деловому предпринимателю освободиться от рутинных и трудоемких дел. Если раньше у занятого человека не было другого выхода кроме как решать различные проблемы самостоятельно, то теперь он может обратиться к компаниям помощников, которые помогут ему с решением его проблем и освободят время для развития бизнеса и личной жизни!

Где полезен виртуальный помощник

- решение бизнес-задач
- планирование отдыха и путешествий
- забота о близких
- решение рутинных и бытовых вопросов



Отзывы

« Несколько раз обращался в компанию Value Your Time - остался очень доволен. Помогает значительно сэкономить время на выяснение бытовых вопросов - от поиска парковки в аэропорту до правил пересечения границы Евросоюза на своей машине »

Денис, Старший аналитик ВТБ Капитал

« Value Your Time - отличный помощник, очень клиентоориентированная компания »

Светлана, Инвестиционный менеджер New Russia Growth





Продолжая разговоры о CFA...

София Кирсанова, кандидат и будущий CFA

В прошлом номере мы рассказали вам об Основах сертификации CFA (Chartered Financial Analyst) и дали информацию об экзамене. Сегодня продолжим рассказ о том как регистрироваться на экзамен и как к нему готовиться.

РЕГИСТРАЦИЯ

Зарегистрироваться на экзамен можно только на официальном сайте **CFA Institute**: www.cfainstitute.org

Смотрим расписание экзаменов в разделе **CFA PROGRAM** на ближайšie 2 сессии. Сейчас доступно расписание на декабрьскую сессию 2011 (только Level 1) и июньскую 2012 (Levels 1, 2, 3).

Регистрироваться на экзаменационные сессии лучше заранее - можно сэкономить! Так, например при регистрации на сессию июня 2012 года до 14 сентября 2011 - экономия составит до 440 долларов: если сейчас комплект учебников стоит 1030 долларов, то после 16 февраля 2012 - уже 1470 долларов.

ПОДГОТОВКА

Существуют разные версии, сколько нужно

готовиться на Level 1. Так, по интернету ходят слухи, что некоторые при подготовке за 1 месяц или даже 1-2 недели сдавали экзамен успешно и не находили в нем ничего сверхсложного. Почти такие же отзывы мы слышали от одного преподавателя из FOCUS TRAINING, но учитывая, какая база знаний была у него еще до сдачи CFA, это неудивительно. То же самое можно предположить и обо всех тех, кто хвастается рекордными сроками подготовки в интернете.

Большинство среднестатистических кандидатов на экзамен CFA готовятся от 4 до 10 месяцев на каждый уровень. Обратим внимание, что «среднестатистический» - это продвинутый в финансовых вопросах кандидат, с английским не ниже Upper Intermediate, самодисциплинированный, амбициозный и нацеленный на результат человек.

В сравнении с Levels 2, 3 первый экзамен объективно считается более легким. Правда времени на его подготовку требуется не меньше - в первую очередь нужно привыкнуть к формату материала. Готовиться можно по-разному: как индивидуально, так и с посещением специальных курсов. Что рекомендуют те, кто сдал?

- Составить себе график обучения, в котором отвести на прохождение каждого

блока материала определенный срок;

- Посвятить время чтению учебников каждый день как минимум 2 часа или переместить весь процесс на выходные дни (что по умолчанию будет менее эффективным, но все же вполне достаточным), заняв по 7-8 часов на каждый день;

- Завершить первоначальное усвоение материала за месяц до экзамена, чтобы еще раз по всему пробежаться и освежить в памяти.
- Уделить наибольшее внимание Стандартам Этики (первый учебник из пяти), так как в России они пока еще слабо применимы, что может вызвать «двойное ощущение реальности». Для этого рекомендуется за время подготовки перечитать этот блок раз 2-3 минимум, потому что многие вопросы из экзаменационного теста основаны на Этических канонах и Вам придется научиться их различать.
- Прорешать как минимум 4-6 тыс. задач из учебников, чтобы довести свои навыки до автоматизма.

Школа	Очное обучение	On-line
Ernst & Young	75-85 000 p.	
Easy CFA	90 000 p.	
HOCK Training	100 000 p.	
FOCUS Training	85 000 p.	
Quartic Training	78 000 p.	35 000 p.
London School of Business & Finance		25-30 000 p.
Kaplan Schweser		30-41 000 p.

On-line курсы стоят на порядок дешевле. Однако помните, что от чтения учебников они Вас все равно не избавят. По статистике, CFA Level 1 сдают порядка 50%, Level 2 - 30%, а до конца доходит только 10-15% кандидатов...

В России около 400 сертифицированных аналитиков, при том, что пытались сдать тест около 6000 человек. В основном это аналитики и инвестбанкиры, средний уровень - 30 лет. Для сравнения, в мире порядка 106 тыс. членов CFA сообщества из 137 стран. Так что, если Вы хотите пополнить российскую армию CFA members, начинайте готовиться уже сейчас!

Приобрести материалы можно на официальном сайте www.schweser.com. Стоимость учебников - 49 долл. за Fundamentals и 99 долл. за Secret Sauce. Также на сайте можно найти много дополнительных видео и аудио материалов. Однако судя из практики сдававших экзамен, видео материалы довольно объемны и отнимают много времени. А вот аудио ролики и подкасты довольно полезны и их удобно можно слушать как в метро, так и в

Ваша возможность заявить о себе!

**Самым активным
участникам - книга в
подарок*!**



Практика работы:

**Финансовый Советник для аудитории «50+»
в рамках форума «Плюсы зрелого возраста»**

1-3 ноября 2011 в «Экспоцентре»

www.50plus.ru

Для подачи заявки на участие в Форуме, а также получения более подробной информации об условиях участия, требованиях к квалификации и стоимости пишите в Институт Финансового Планирования editor@infplan.ru

* Финансовый Советник, который примет участие в Форуме и соберет наибольшее количество контактов потенциальных клиентов получит в подарок книгу Story Selling for Financial Advisors - одно из лучших изданий, входящих в ТОП-10 MUST READ по версии Financial-planning.com

Рекомендовано Институтом Финансового Планирования

Финансовые продукты

Количество финансовых продуктов доступно на рынке для физического лица стремительно увеличивается. Как сделать правильный выбор и что рекомендовать клиенту? Финансовые советники в своей работе опираются на методики Института Финансового Планирования, основным принципом которых является оптимальное сочетание надежности поставщика услуги (рейтинг,

репутация, устойчивость, информационная прозрачность) и полезных свойств для потребителя (стоимость/доходность и удобство использования).

«Финансовый Советник Express» представляет Вашему вниманию перечень наиболее частых партнеров Финансовых советников в реализации личных финансовых планов клиентов.

Управление накопительной частью трудовой пенсии (ОПС)

- Газфонд
- Стальфонд
- Благосостояние
- Райффайзен
- Электроэнергетики

Ипотечные программы

- ВТБ 24
- ДельтаКредит
- Банк Жилищного Финансирования
- МБРР
- Абсолют

Банковские депозиты

- Альфа Банк
- Ренессанс Кредит
- Русский Стандарт
- Траст
- Промсвязьбанк

Потребительские кредиты

- ВТБ 24
- ОТП банк
- Альфа банк
- Восточный Экспресс
- Росбанк

Программы накопительного страхования жизни

- Ростоотра-Жизнь
- Ренессанс Жизнь
- Дженерали ИПФ
- Ингосстрах Жизнь
- Сив Лайф

Паевые инвестиционные фонды

- КапиталЪ
- УралСиб
- ТКБ БНП Парита
- Атон
- Тройка Диалог



Он-лайн банкинг: что предлагает клиентам банковский рынок

Собья Кирсанова, банковский специалист

Банк, как мы знаем, - основная инфраструктурная организация в финансовой жизни каждого человека. Прикладные личные финансы начинаются с банковского счета. Поэтому финансовый советник должен быть на гребне волны, отлично разбираясь в тенденциях развития банковского рынка, каналах продаж банковских продуктов, удаленных сервисах и инновациях, которые банки внедряют в своем бизнесе. Интернет-банкинг и он-лайн платежи - давно уже не новость, мы лишь хотим освежить в памяти основные аспекты дистанционных каналов с точки зрения клиента.

Сегодня продвинутому жителю мегаполиса услуги дистанционного банковского обслуживания (ДБО) не в новинку - их предоставляют все крупные банки. Совершать все операции не выходя из дома, офиса или кафе - только быстрее, удобнее и дешевле - стало привычным делом.

Несмотря на это в России уровень проникновения интернет-банкинга пока не высок - всего 2% (1,5 млн. человек). Для сравнения, по оценкам аналитиков аналогичный показатель в развитых странах уже превышает 90%. Количество пользователей в США насчитывает около 80 млн. человек (44% проникновения), в Европе - около 100 млн. (20%), в Канаде - 23 млн. (67%). Однако отечественный рынок ДБО развивается стремительными темпами. За последние несколько лет в этой области произошел качественный сдвиг: крупнейшие банки стали применять интернет-банкинг, мобильный банкинг

и другие виды ДБО во всех секторах своего бизнеса, постепенно расширяя функционал он-лайн систем. Эксперты прогнозируют, что в ближайшие годы темпы роста российского рынка ДБО составят не менее 100% в год.

Конечно, сегодня основным тормозящим фактором роста популярности услуг интернет-банкинга среди населения является **опасение за безопасность** проводимых **операций**.

Например, для оплаты товаров и услуг во многих интернет-магазинах достаточно единожды зарегистрироваться - и данные клиента уже в системе. Идентификационные данные, номер карты и CVV попадают в виртуальное пространство, которое обязательно неподконтрольно. На само деле, обеспечение безопасности транзакций через интернет развивается очень быстро. Если в начале 2011 года подозрительных сайтов было множество, то сейчас

Расчетные операции:

- осуществление платежных

- поручений в рублях и валюте; оплата услуг сотовой связи, интернет-провайдеров, кабельного телевидения и коммунальных услуг;
- переводы между картами и счетами;
- проведение договорных платежей;
- осуществление безналичной конвертации денежных средств по банковским счетам;
- пополнение вклада;
- погашение кредита;
- инвестирование в ПИФы.

Информационные операции

- получение информации о доступном остатке / движении денежных средств на счете;
- получение дубликатов платежных поручений / отчета о транзакциях по карте;
- получение информации о судах и кредитах / вкладах и счетах.

Дополнительные операции

- отмена пролонгации / досрочное востребование вклада или частичная выдача со счета;
- изменение основного счета банковской карты;
- блокировка / разблокировка банковской карты;
- отправка заявления о несогласии с транзакцией;
- отправка заявки на выпуск / перевыпуск банковской карты.

На сегодняшний день, наиболее популярностью пользуются **услуги пополнения счета мобильного телефона, платежи за интернет и услуги ЖКХ**. Также растет количество внешних переводов и пополнений электронных кошельков.

Проведя анализ систем интернет-банкинга, предлагаемых отечественными банками, мы выяснили **основные, важные для клиента моменты**:

- Защита безопасности проводимых транзакций обеспечивается через SSL (Secure Socket Layer) соединение и дополняется одноразовыми паролями на каждую операцию.
- Подключение и ежемесячное обслуживание в большинстве из них бесплатно.
- Плату банк берет только за осуществление безналичных переводов или платежей (причем в каждом банке тарифы очень разнятся). Стоимость переводов в другой банк колеблется от 0,3% до 1%, с разными интервалами минимального и максимального размера комиссии.
- Самые выгодные условия - в банках ВТБ-24, Альфа-банк и Промсвязьбанк (0,3%, мин 15-25 руб.), самые дорогие тарифы - в ЮниКредите, Юниаструме и Сбербанке (1%, макс 800-1500 руб.)
- Подключение к интернет-услуге осуществляется в отделении или через он-лайн заявку на сайте банка.

Банк	Интернет- банкинг	Система защиты	Стоимость подключения	Ежемесячное обслуживание	Денежные переводы в другой банк
Сбербанк	Сбербанк Он-лайн	SSL + одноразовый пароль	0	0	1% max 1000 p.
Альфа-банк	Альфа-клик	SSL + одноразовый пароль	0	0	0.3 % min - 20 p. max - 150 p.
ВТБ-24	Телебанк	УНК + личный пароль + система пере- менных кодов	0	30	0.3 % min - 15 p. max - 1500 p.
Промсвязь- банк	PSB - retail	Сертификат ЭЦП + таблица разо- вых ключей	0	0	0.3 % min - 25 p. max - 200 p.
Русский Стандарт	Интернет- банк	SSL + одноразовый пароль	0	0	0.5 % min - 50 p.
Траст	TRUST on-line	Логин+ Пароль+ Карта сеансо- вых ключей	0	0	0.5 % min - 10 p. max - 200 p.
ЮниКредит	Enter. UniCredit	н/д	0	0	1 % min - 50 p. max - 1500 p.
Райффайзен- банк	Raiffeisen CONNECT	SSL + одноразовый пароль+ PIN ²	0	0	0.75 % min - 50 p. max - 1000 p.
Росбанк	Интернет- банк	SSL + одноразовый пароль	0	0	1 % min - 10 p. max - 300 p.
Юниаструм Банк	U-Bank	Система крип- тографической защиты	0	0	1 % min - 10 p. max - 800 p.

Профессиональная подготовка финансовых советников с 2005 года
Лицензия N 027 595

Открыт набор в группу обучения по курсу «Независимый Финансовый Советник» Начало занятий 19 октября 2011 года

При успешной сдаче выпускного
экзамена слушателям выдается
Удостоверение о повышении
квалификации.

Подать заявку на обучение@



Финансовый Советник *Express*

Журнал для Финансовых Советников России

Читайте в ноябре:

Финансовая грамотность: новое слово в продажах финансовых продуктов

Почему финансовые компании больше не могут продавать по-старому?

Стратегические коммуникации в финансовой рознице: как завоевать доверие клиента?

Редакция
editor@infinplan.ru

- Подписка
- Размещение рекламы
- Авторские публикации
- PR поддержка
- Информационное сотрудничество

Оформление подписки «Финансовый Советник
Express» на сайте www.infinplan.ru

МОСКВА М. Толмачевский пер., 8/11, стр.1, оф.25
2011 тел. (499) 501-11-73, 210-49-26



Институт
Финансового
Планирования