

ИНТЕРВЬЮ

«СЕКРЕТЫ ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО – НЕЗАВИСИМЫЙ ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК»

Герман Эннс,
Управляющий партнер Fortune Capital и
Независимый финансовый советник с
опытом работы более 6 лет,
рассказал о профессии НФС, успехе и
трудностях, которые могут вас
подстеречь на пути к собственному
бизнесу, высокому доходу и
независимости.

« Профессия НФС относительно молода
в России, но пользуется большой
популярностью в Европе и США.

Конкуренция пока что не так высока,
как на западе,
а спрос на данную услугу – растет с
каждым днем.



Герман, расскажите, с чего начался Ваш бизнес НФС?

Конечно, с образования – я окончил авторский курс «Профессия «Независимый финансовый советник», и получил Диплом о дополнительном профессиональном образовании.

После чего начал работать при поддержке своего куратора, уже действующего НФС.

Мы вместе с куратором проводили встречи, я учился общаться с клиентами, грамотно рассказывать об инвестиционных и страховых решениях, а также подбирать эксклюзивные и индивидуальные продукты. Скажу честно, получалось всё не сразу. Однако я не хотел останавливаться и устроился работать в страховую компанию. Достигнув всего, чего я мог на то время, я решил полностью посвятить свое время финансовому консультированию.

Что было самое сложное для вас в работе НФС?

Осознать потребности клиентов. У многих она есть, но они ее не видят. К сожалению, большинство людей в нашей стране не понимают ценности инвестиционных и страховых решений, медицинского международного страхования, накопительных программ, надеются, на обеспечение старости государством, а также верят в «счастливый случай». Если посмотреть на уровень пенсии Америки и европейских стран, то становится грустно, поэтому я не рекомендую ждать помощи от государства. А последние реформы в России и вовсе сводят шансы на спокойную старость к нулю.

По поводу медицинского страхования было много случаев, когда клиенты возвращались уже с проблемами, которые они могли бы решить с помощью медицинского полиса.

Как бы печально это не звучало, но никто не может предсказать развитие каких-либо тяжелых заболеваний.

Своим клиентам я помогаю получать эксклюзивные решения от 200 \$/мес. по международному медицинскому страхованию с покрытием до 5 000 000\$, включая тяжелые заболевания, чтобы они могли достойно жить и не волноваться о здоровье. Это уникальное предложение, которого нет на рынке страховых услуг!

Какие перспективы развития в профессии НФС вы видите?

Рынок финансовых инструментов постоянно масштабируется, а потребность в консультации со специалистом возрастает пропорционально росту рынка.

Непрофессионалу изучить, разобраться и постоянно следить за изменениями рынка тяжело и даже практически невозможно. Именно те, кто не готов рисковать капиталом и тратить личное время на изучение инструментов, обращаются за помощью к независимым финансовым советникам. Тенденция работы с НФС все больше и больше развивается в России.

Существуют ли "Подводные камни" профессии, или сложности, с которыми сталкиваются Независимые финансовые советники?

Первое время, пока вы не зарекомендуете себя как эксперт, будет крайне важен ваш теплый круг общения. Именно из него будут складываться ваши первые сделки, формироваться мнение о вас, как о профессионале, а также деловая репутация. Именно "сарафанное радио" в данном бизнесе имеет ключевую роль, хотя поиск клиентов по Интернету также возможен и будет приносить успех.

Инвестирование и страхование — это скорее западная культура, там это распространено. В России (в силу исторических событий, слабого законодательства и прочих культурных особенностей) к инвестициям, финансовому консультированию и страхованию относятся недоверчиво. Поэтому многие просто не могут решиться и сделать этот шаг. Важно преодолеть этот культурный барьер.

Кто обращается к вам за помощью, кто ваши клиенты?

В основном мои клиенты — это семейный люди, они уже достигли определенного карьерного роста, имеют стабильный доход, заботятся о себе и своей семье, а также хотят сохранить и преумножить капитал. Более того, они беспокоятся о своем будущем и будущем детей, поэтому уже сейчас формируют пенсионный капитал и наследство.

Как правило, многие мои клиенты приходят по рекомендациям.

Что помогает клиенту принять решение?

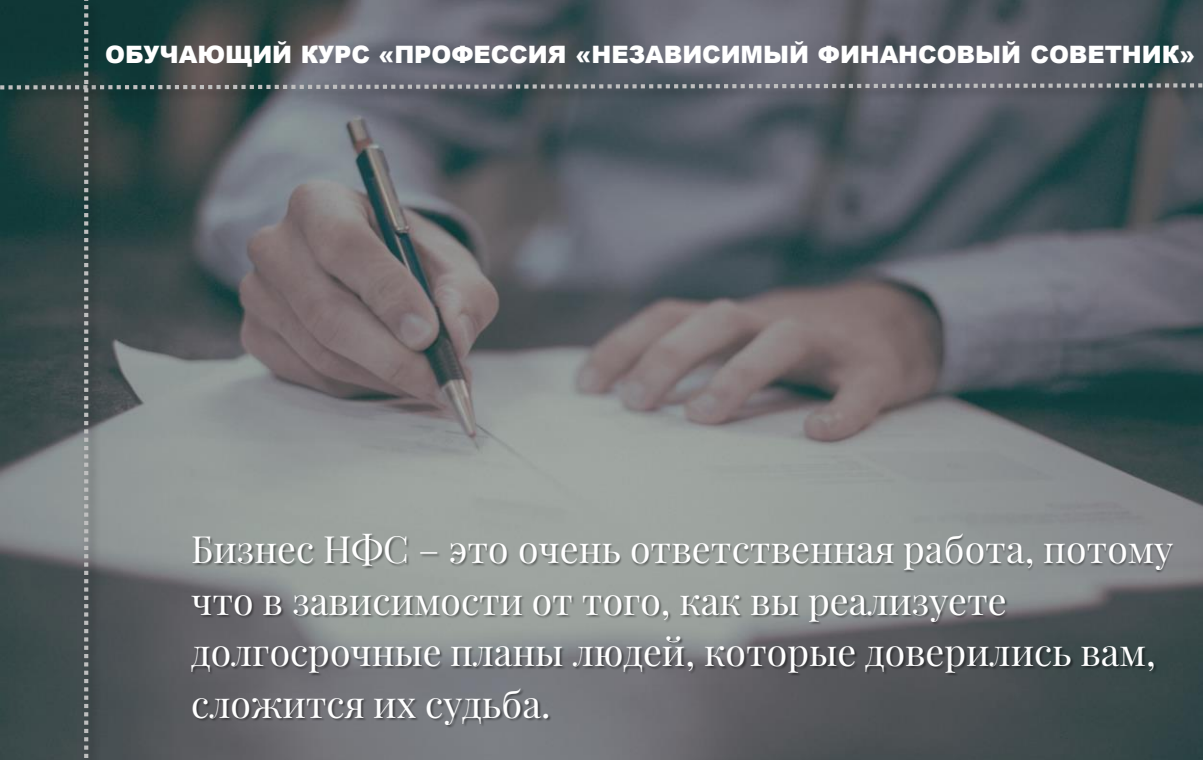
Обычно при принятии решения клиенты советуются с близкими. На данном этапе самое важное — это грамотно проконсультировать клиента, предоставить аналитику, независимые мнения, примеры из практики.

На что ты вы обращаете внимание при выборе решений для клиента?

Два самых главных аспекта при выборе решения — это риск-профиль клиента и его цели. Ни в коем случае нельзя советовать высокорискованные инструменты для людей с консервативным риск - профилем.

Далее мы обсуждаем цели клиента: срок инвестирования, сумму, удовлетворяющую доходность, ликвидность. Всегда нужно отталкиваться, в первую очередь, от интересов клиента.





Бизнес НФС – это очень ответственная работа, потому что в зависимости от того, как вы реализуете долгосрочные планы людей, которые доверились вам, сложится их судьба.

С чего бы вы посоветовали начать бизнес НФС?

Конечно, начинать бизнес стоит с обучения. В обучении Fortune Capital заложена прекрасная основа: как общаться с клиентами, подбирать уникальные инвестиционные и страховые решения, как составлять Личные финансовые планы, искать клиентов.

Большое преимущество обучающего курса Fortune Capital «Профессия «Независимый финансовый советник» заключается в том, что на протяжении всего курса, а также после, вас будут сопровождать опытные кураторы.

Если вам не интересно открыть собственное дело, достойно зарабатывать, помогать людям достигать финансовых целей и овладеть основами финансовой грамотности, то, скорее всего, данный бизнес и курс «Профессия НФС» вам не подходит.

«Предприниматель — это человек, претворяющий свои видения в жизнь... Он может представить себе что-то и сразу понять, что нужно сделать, чтобы это произошло», — Роберт Л. Шварц.

Пройдите обучение и станьте Независимым финансовым советником!

Свяжитесь с нами

+7 (495) 989-41-30



www.fortune-cap.com



info@fortune-cap.ru

