

«УТВЕРЖДАЮ»

Генеральный директор

ООО «Фортуна»



Шакурова Н.В.

20 апреля 2018 г.

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

### «Профессия «Независимый финансовый советник»»

#### Введение

Образовательная программа (дополнительное образование) ориентирована на слушателей, желающих получить новую профессию в сфере финансового планирования, страхования жизни и здоровья.

Актуальность данной программы обучения обусловлена тем, что Независимый финансовый советник (НФС) — это новая профессия, которая появилась на российском рынке финансовых услуг сравнительно недавно. Переход к рыночным отношениям привел к тому, что в России одновременно возникла потребность в различных направлениях финансового консалтинга. В странах с развитыми рыночными отношениями профессия НФС давно приобрела признание и соответствующий статус. На Западе сложилась целостная система подготовки и дальнейшей деятельности этих специалистов: определены компетенции, квалификационные требования, принципы сертификации и зоны профессиональной ответственности; сформировалось профессиональное сообщество сертифицированных и дипломированных независимых финансовых советников. Такой подход позволяет более гибко и оперативно предлагать клиентам максимально широкий спектр различных финансовых услуг, учитывающих их потребности и пожелания.

## Цели программы

- ✓ Ознакомить с профессией Независимого финансового советника (НФС)
- ✓ Дать представление о современной системе финансовых институтов, видах инвестирования, страхования жизни и здоровья
- ✓ Обучить слушателей профессиональному поиску клиентов и технике ведения переговоров
- ✓ Сформировать практические знания, умения и навыки
- ✓ Обучить методологии финансового планирования, подбора необходимых для клиента продуктов с учетом риск-профиля, финансовых возможностей и поставленных целей

## Категория слушателей

1. Слушатели, желающие получить дополнительное образование в сфере личного финансового планирования
2. Действующие Независимые финансовые советники
3. Специалисты в области страхования

**Срок прохождения теоретической части (интерактивного курса):** 25 часов, 30 минут

**Форма обучения:** дистанционная, с возможностью дальнейшей стажировки в офисе компании

## Содержание курса включает следующие основные разделы

- ✓ Введение в профессию
- ✓ Поиск клиентов, техника проведения встречи, закрытие сделки, рекомендации
- ✓ Составление и расчёты Личного финансового плана (ЛФП)

## В результате теоретического обучения формируются знания

- ✓ О профессии НФС
- ✓ О рынке финансово-страховых услуг
- ✓ О поиске клиентов
- ✓ О технике назначения встреч по телефону и работе с возражениями
- ✓ О проведении встречи с клиентом и этапах встречи
- ✓ О личном финансовом планировании, о механизме работы фондовых рынков, а также рынков недвижимости

**Форма промежуточной и итоговой аттестации:** тест и составление Личного финансового плана

Слушатели, успешно окончившие обучение получают Диплом о дополнительном профессиональном образовании по профессии «Независимый финансовый советник». Обучение проводится на основании Лицензии на осуществление образовательной деятельности №039195, выданной Департаментом образования г. Москвы от 19 января 2018 г.

№	Наименование темы (раздела)	Всего (мин)	Теория (мин)	Практика (мин)	Тест (мин)
1	Введение в профессию Независимого финансового советника	60	60	0	0
2	Финансовая грамотность и идея долгосрочных инвестиций	120	90	0	30
3	Идея страхования жизни	90	60	0	30
4	Поиск клиентов	90	60	0	30
5	Техника назначения встречи по телефону	120	90	0	30
6	Подготовка и назначение встречи по телефону	220	70	120	30
7	Встреча с клиентом: сбор информации, выявление потребности	220	70	120	30
8	Презентация решения и завершение сделки	210	60	120	30
9	Работа с возражениями и взятие рекомендаций	90	60	0	30
10	Составление Личного Финансового Плана (ЛФП)	115	60	60	30
11	Накопительное страхование жизни, страхование жизни и здоровья	115	60	60	30
ИТОГО (мин)		1520	740	480	300
ИТОГО (часов)		25,30	12,30	8	5

## Содержание курса «Профессия НФС»

Блок 1 Введение в профессию – 2 часа, 7 мин.

- Лекция 1. Профессия «Независимый финансовый советник» – 30 мин.
- Лекция 2. Бизнес-план и тайм-менеджмент – 20 мин.
- Лекция 3. Финансовая грамотность или азбука по инвестированию для начинающих – 46 мин.
- Лекция 4. Идея страхования жизни – 31 мин.

Блок 2 Поиск клиентов, техника проведения встречи, закрытие сделки, рекомендации – 4 часа, 14 мин.

- Лекция 5. Поиск клиентов – 30 мин.
- Лекция 6. Назначение встречи по телефону – 28 мин.
- Лекция 7. Подготовка к встрече – 24 мин.
- Лекция 8. Типы клиентов – 25 мин.
- Лекция 9. Встреча с клиентом – 30 мин.
- Лекция 10. Презентация решения – 24 мин.
- Лекция 11. Работа с возражениями – 25 мин.
- Лекция 12. Взятие рекомендаций – 20 мин.
- Лекция 31. Инструменты продаж – 48 мин.

## Содержание курса «Профессия НФС»

Блок 3 Составление и расчёт Личного финансового плана – 10 часов, 25 мин.

3.1. Страховые и накопительные программы – 5 часов, 13 мин

- Лекция 13. Фондовые и товарные рынки – 40 мин.
- Лекция 14. Английский метод инвестирования, 48 мин.
- Лекция 15. Накопительные программы – 50 мин.
- Лекция 16. Инвестиционная недвижимость – 42 мин.
- Лекция 17. Индивидуальные программы страхования жизни – 38 мин.
- Лекция 18. Международное медицинское страхование часть 1 – 35 мин.
- Лекция 19. Международное медицинское страхование часть 2 – 24 мин.
- Лекция 20. Программа страхования. Критические заболевания – 36 мин.

3.2 Личное финансовое планирование и портфель миллионера – 5 часов 12 мин.

- Лекция 21. Личный бюджет. Часть 1 – 18 мин.
- Лекция 22. Личный бюджет. Часть 2 – 27 мин.
- Лекция 23. Личный финансовый план. Часть 1 – 32 мин.
- Лекция 24. Личный финансовый план. Часть 2 – 35 мин.
- Лекция 25. Личный финансовый план. Часть 3 – 27 мин.
- Лекция 26. Личный финансовый план. Часть 4 – 35 мин.
- Лекция 27. Личный финансовый план. Часть 5 – 36 мин.
- Лекция 28. Портфель миллионера. Часть 1 – 38 мин.
- Лекция 29. Портфель миллионера. Часть 2 – 22 мин.
- Лекция 30. Калькулятор продуктов – 32 мин.