

Финансовый Консалтинг – МЫ и ОНИ

Человек свободен от денег, только когда они у него есть... /А. Боровик/

Ни для кого не является секретом то, что в развитых странах широко распространена практика семейных докторов, бухгалтеров, адвокатов, юристов, налоговых и финансовых консультантов.

Запуская нашу компанию Finanzpartner в Украине, мы изучили и отобрали лучшие зарубежные практики для реализации своей стратегической цели – построить долгосрочный стабильный бизнес Финансового Консалтинга, основной услугой которого является решение любой финансовой задачи клиента через одного консультанта посредством различных финансовых инструментов. При этом мы строим свой бизнес по принципу взятия на сопровождение целых семей и работы с представителями разных поколений в семье.

Я уверен, что лучшим началом нашего сегодняшнего разговора будет слоган нашей компании – Чтобы ДЕНЬГИ Были ВСЕГДА!

Для более четкого понимания нашего слогана необходимо принять одну вечную и незыблемую истину – «нет ничего более интимного в нашей жизни, чем ДЕНЬГИ». И, зная это, мы действуем со своим клиентом соответственно. Нужно всегда быть с клиентом честным, внимательным и откровенным. Нужно клиента подготовить к разговору о деньгах, провести



Андрей Нестеренко

Генеральный Директор
и соучредитель
компании Finanzpartner LLC

E-mail:

a.nesterenko@finanzpartner.ua

этот разговор и быть рядом с клиентом, чтобы пройти вместе с ним путь к его финансовой цели. Это единственно верный способ создать и сохранить длительные доверительные отношения.



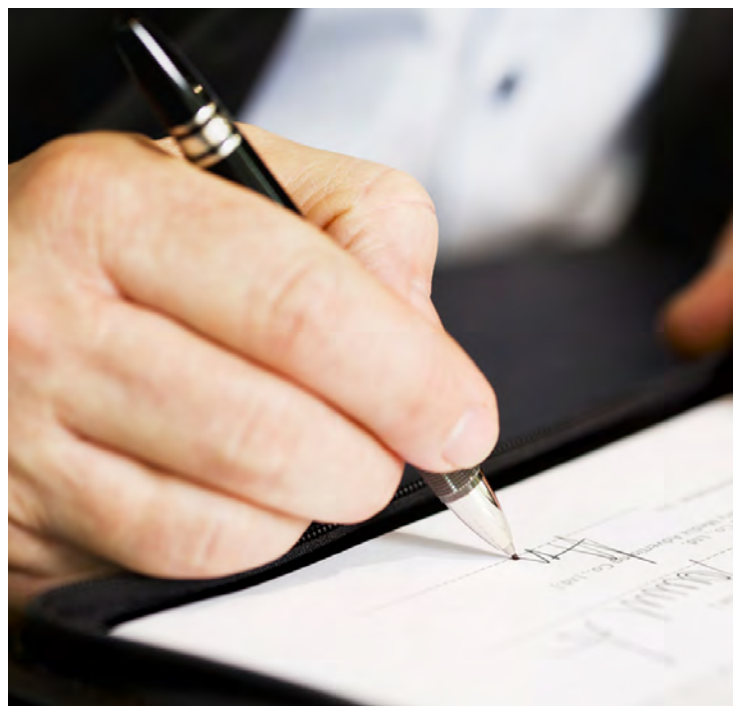
Итак – ДЕНЬГИ! Все деньги делятся на 2 категории – «деньги вчерашнего дня» и «деньги завтрашнего дня». Когда мы говорим о «деньгах вчерашнего дня» – это то, что было заработано и потрачено вчера. Часть денег потрачена безвозвратно и от них ничего не осталось (еда, транспорт, связь, коммуналка, праздники, развлечения ...). Часть денег была превращена в материальные ценности (автомобиль, дом, квартира...). А часть денег была отправлена в резерв для осуществления определенной финансовой цели или просто на черный день (причем это делают очень немногие люди!). Обращаем сейчас особое внимание на ту часть денег, которая была потрачена, например, на покупку машины. Будет ли разумным не защитить деньги, потраченные на покупку автомобиля, и позволить каким-либо событиям уничтожить эти деньги (дорожно-транспортное происшествие, стихийные бедствия, угон)? Каждый отвечает сам себе на этот вопрос! Те же, кто говорят ДА (я буду защищать свои «деньги вчерашнего дня»), приобретают соответствующий страховой полис (например, каско).



Когда мы говорим о «деньгах завтрашнего дня», то здесь мы говорим о таких наших желаниях, как покупка жилья (для себя или нашего ребенка), о свадьбе или образовании нашего ребенка, о возможности иметь достойное медицинское обслуживание (для себя или ребенка), и, конечно же ... о достойном пенсионном обеспечении. И здесь тоже каждый задает сам себе всего один вопрос – достоин ли я и мои родные иметь больше светлого, вкусного, теплого, комфортного и безопасного? Каким же образом можно создать себе капитал, которым мы (или наши дети) будем пользоваться через 10, 20, 30 или 40 лет? Некоторые говорят о банковских депозитах. Некоторые – о собственном бизнесе. Кто-то – о золоте или антиквариате. А кто-то – о недвижимости или ценных бумагах. И это все правильно. Это все имеет место быть. И мы говорим об этом с нашими клиентами. При этом, подавляющее большинство людей об этом лишь говорят, но ничего так и не начинают делать. Они не начинают создавать капитал ни в 25 лет, ни в 35 лет, ни в 45 лет, когда у них еще есть и время и здоровье. Они зарабатывают деньги и тратят их. Они хотят жить сегодня – и это естественно. Но они ничего не делают для своего «завтра».

И все потому, что их желания остаются просто желаниями, они не превращаются в цели. А после 50-ти лет многие опускают руки и заявляют, что их поезд ушел. После 50-ти у многих уже не то здоровье, не те заработки, не та скорость жизни. И самое главное ... у них уже нет веры, что завтра свершится «чудо». Я говорю о том самом «чуде», которым они оправдывают свое бездействие сегодня. Я говорю о том «чуде», которое так и не случается – «пройдет супер сделка и будет заработана куча денег, с которых отдадутся долги, будет куплена недвижимость для сдачи в аренду и можно будет спокойно входить в обеспеченную старость». Ведь когда им было 25, 35 или 45 лет, всегда находилось что-нибудь более важное, и забота о своем финансовом будущем постоянно откладывалась «на потом». А те же немногие, кто ответственно сказал в свое время ДА (я буду защищать свои деньги завтрашнего дня), уже приобрели полисы страхования жизни и начали создавать капитал.

Именно поэтому основной услугой, с которой мы идем к своему клиенту, является страхование жизни. Этот уникальный финансовый инструмент позволяет пошагово, год за годом создавать капитал. Страхование жизни – это то, что уже сегодня дает уверенность в завтрашнем дне, а в будущем гарантированно обеспечивает возможность иметь больше (или хотя бы не меньше), чем сегодня!!! Уникальность страхования жизни состоит в том, что этот инструмент защищает наши накопления от нас самих (мы не можем их легко взять и потратить на что-нибудь сегодня, как это



часто бывает с наличными дома или с банковским депозитом) и позволяет семье иметь в будущем деньги на случай неприятных событий (смерть, травма, болезнь). Огромное количество людей за рубежом уже давно пользуется услугами страхования жизни и передает важность этого от одного поколения к другому. И делают они это уже не столько из-за «страха не иметь» или «страха потерять», сколько по привычке. Для них там, в тех других странах, регулярная оплата полиса страхования жизни является таким же естественным платежом, как оплата за свет, газ или телефон. Именно поэтому люди во всем мире направляют в 3 раза больше денег в программы страхования жизни, чем во все существующие инвестиционные и банковские продукты. Именно поэтому они там чувствуют уверенность в возможности оплатить образование своего ребенка. Именно поэтому, приближаясь к пенсионному возрасту, они счастливо смотрят вперед, так как там их ждет СВОБОДА. Выходя на пенсию там, у них есть реальная финансовая свобода и возможность заниматься любимым делом, путешествовать по миру и доставлять радость своим детям и внукам.

Мы (финансовые консультанты!) работаем для того, чтобы такая же возможность «быть уверенным в своем финансовом будущем» была и у наших людей в нашей стране. Наша работа – это непростая и малоблагодарная работа. Но мы ее делаем, потому что ЗНАЕМ – это работает!

Если обратить внимание на страховые рынки развитых стран, то мы обнаружим удивительные открытия. Например – Великобритания. Сейчас я Вас шокирую – в Великобритании нет страховых компаний, хотя эта страна является родиной страхования и законодателем в индустрии страхования. Там есть 3 основных участника страховой индустрии. Это андеррайтинговая компания – выпускает полис и принимает на себя финансовую ответственность по обязательствам, прописанным в полисе страхования.



Это брокер, который непосредственно общается с клиентом и проводит всю работу по подготовке и сопровождению договора страхования. И это ассистанская компания, которая занимается урегулированием страховых событий. При этом основные деньги зарабатывает брокер (или другими словами – агент, консультант, продавец, посредник). Клиент общается по всем вопросам только со своим брокером или его представителем. Клиент и финансовый консультант там – это друзья и деловые партнеры. И мы работаем над тем, чтобы такая же культура была и у нас в Украине.

На сегодняшний день потенциал рынка страхования жизни в Украине попадает под классификацию «голубой океан». Это означает, что потенциал рынка практически не реализован. На сегодняшний день количество украинцев, имеющих действующие полисы долгосрочного накопительного страхования жизни, едва превышает 1% от общего населения страны. Нельзя не отметить еще и столь важный факт, что деньги, привлекаемые компаниями по страхованию жизни через накопительные программы, далее инвестируются в экономику Украины. Таким образом, приобретая программу накопительного страхования жизни, клиент решает свою финансовую задачу завтрашнего дня и участвует в накачивании деньгами экономики своей страны.

Поэтому потенциал страхования жизни (и индустрии страхования в целом) как бизнеса и как услуги у нас в стране несомненно имеет безграничные перспективы. А, соответственно, и наш бизнес Финансового Консалтинга является крайне востребованным и для нашего клиента, и для страховой компании, и для экономики страны.

Мы нужны. Мы это знаем. Мы это делаем. Чтобы ДЕНЬГИ были ВСЕГДА!