



# Алексей Протасевич

независимый финансовый советник

Решу Ваши долгосрочные  
финансовые задачи:

1. Финансовая защита семьи  
(обеспечить семью на случай потери основного кормильца);
2. Дать хорошее образование детям  
(создать капитал на образование детям в лучших ВУЗах мира);
3. Обеспечить высокое качество жизни  
(машина, квартира, отдых, хорошее мед. обслуживание и т.д.);
4. Финансовая независимость  
(обеспечить семью на будущее - источник основного дохода, аннуитет, пожизненная рента);
5. Создать наследство, сформировать капитал поколений, увековечить достигнутый социальный статус;
6. Финансовая защита бизнеса и партнеров в бизнесе  
(защита интересов бизнеса на случай смерти партнеров);
7. Эстафета семейного дела - наследование бизнеса, передача бизнеса.

Здравствуйте уважаемый клиент)

## Кто такой независимый финансовый советник (консультант)?

Независимый финансовый советник (консультант) или сокращенно НФС - физическое лицо, которое оказывает клиентам услуги финансового консалтинга. Другими словами, человек, который по долгу профессии помогает частным лицам, семьям, организациям разобраться в финансовых вопросах. В спектр услуг финансового советника входят:

- ① Просвещение клиента в понимании задач своевременного финансового планирования.
- ② Составление личного финансового плана (ЛФП).
- ③ Открытие контракта страхования жизни.
- ④ Формирование и открытие инвестиционного портфеля.
- ⑤ Открытие контракта для создания фонда высшего образования детей.
- ⑥ Формирование пенсионных накоплений.
- ⑦ Решение любых краткосрочных и долгосрочных задач клиента с помощью финансовых инструментов.

## Почему мне нужно обращаться к НФС?

Здесь все просто. Давайте разберем этот вопрос на примере спорта. Все люди знают, что такое спорт и для чего он нужен. Многие им занимаются.

Представьте, что Вы поставили цель – «сделать» себе хорошую фигуру. Чтобы достичь этой цели Вы можете использовать три варианта:

- ① Заняться спортом без посторонней помощи.
- ② Заняться спортом с профессиональным тренером.
- ③ Сделать пластическую операцию (кроме шуток, люди используют и такие варианты, не требующие никаких усилий).

В первом случае Вам ничего не нужно - только сила воли и усердие. Но здесь вы можете неосознанно столкнуться с проблемами, не сможете дисциплинированно выполнять тренировки. Можете неправильно выполнять упражнения и не добиться желаемого успеха или того хуже травмироваться.

Во втором случае все просто - профи Вас научит как правильно выполнять упражнения, где-то настоит, даст еще советы по питанию и т.д., выполняя его рекомендации в кратчайший срок Вы достигните желаемой цели.

Третий вариант - мягко говоря плох. Это не решение задачи и проблемы. Такой метод попытка обмануть природу. Естественно ничего хорошего из этого не выйдет.

В итоге мы видим, что обратиться к профессиональному - самый лучший вариант, который максимально быстро приведет Вас к цели.

Так и в финансовых вопросах, чтобы быстро и квалифицированно решить финансовые задачи и вопросы - обратитесь к профессиональному.

Но мои наблюдения говорят об обратном - в России люди поступают иначе в финансовых делах. Если что-то болит они идут к врачу и желательно профессиональному своего дела. Если затеяли ремонт - ищут хорошую бригаду профессионалов по знакомым - чтобы сделали хорошо. А когда дело доходит до управления финансами, здесь все сами всё знают и умеют - профессионал не нужен. Друзья вспомните свой путь от детского сада до выпуска из вуза - ни в одном из учреждений (за редким исключением) нам не дали ни доли знаний о финансовом планировании. Я так говорю потому что это мой собственный пример. Чтобы найти и изучить эти знания мне потребовался не один год.

## Как найти НФС?

- очень просто, в информационный век каждый из нас пользуется глобальной сетью интернет. Проще всего вбить в поисковую систему браузера запрос, и она тут же выдаст Вам все возможные варианты. Здесь уместно назревает вопрос, а как я пойму кто профессионал. На мой взгляд профи — это человек который любит свое дело и у него «глаза горят». Именно любовь к своему делу и чувство эмпатии (empathy) – сопереживания, делает человека в нашей профессии профессионалом. Да, обучаться и повышать уровень своих знаний конечно необходимо. Но выбирать себе финансового советника только по наличию дипломов и образований не стоит. Простите, но напечатать сегодня кучу дипломов или получить их обучившись может практически каждый. Не только в нашем деле у людей есть одно, два высших образования (красные дипломы или дипломы с медалью), курсы повышения квалификации в различных областях, и все это оформленное "корочками" лежит без надобности дома в шкафу, а люди работают совершенно по другим профессиям, на которые вовсе не учились.

Представьте, если бы профессиональные военные изучали военное дело и правила ведения войн из учебников и воевали бы в кабинетах на картах, а потом без практики вступали в бой. Так вот главным является опыт, **полученный в бою**.

Так и в нашей профессии именно **опыт решения различных задач** клиентов является ключевым кладезем знаний и умений советника, а не множество дипломов.

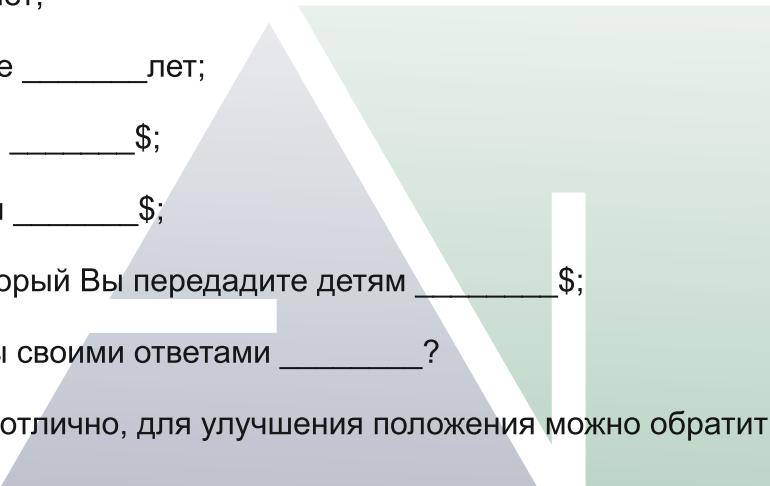
Поэтому я рекомендую Вам выбрать 2-3 советника, изучить что полезного сегодня они делают для клиентов, затем встретиться с ними и уже в процессе беседы понять, что важно для данного советника - Вы, Ваша главная цель и жизненная проблема или что-то другое.

## Как понять, что Вам нужен НФС?

Попросту проанализируйте свою финансовую ситуацию.

- Если Вы хорошо зарабатываете, но берете авто в кредит, квартиру в кредит, ничего не сберегаете - Вам нужен финансовый советник.
- Если Вы хотите дать детям высшее образование, но не знаете, как это сделать – Вам нужен финансовый советник.
- Если Вы главный кормилец семьи и хотите защитить семью в финансовом плане – Вам нужен финансовый советник.
- Если Вы задумались о создании пенсии, но не знаете, как претворить идею в жизнь - Вам нужен финансовый советник.

Заполните небольшую анкету, которая поможет легко понять нужно ли Вам обращаться к финансовому советнику:

- 
- ① Вам \_\_\_\_\_ лет;
  - ② Вы работаете \_\_\_\_\_ лет;
  - ③ Вы накопили \_\_\_\_\_ \$;
  - ④ Ваши активы \_\_\_\_\_ \$;
  - ⑤ Капитал, который Вы передадите детям \_\_\_\_\_ \$;
  - ⑥ Вы довольны своими ответами \_\_\_\_\_ ?
- ✓ ДА – у Вас все отлично, для улучшения положения можно обратиться к финансовому советнику
- ✗ НЕТ – Вам срочно нужно обратиться к финансовому советнику

## Первая встреча

Всегда волнительна как для клиента, так и для советника, ведь впереди обсуждение важных финансовых вопросов. Не стоит переживать, ведь в обоюдной беседе мы найдем 100% - ое решение, подходящее именно Вам.

Для того чтобы понять какова финансовая ситуация человека, мне понадобится некоторая информация о текущих делах:

- ① Состав семьи клиента, а также для скольких людей он является кормильцем – для того чтобы определить потребности клиента в страховании жизни;
- ② Для планирования пенсии мне нужно знать возраст клиента;
- ③ Если в семье есть дети я уточняю есть ли потребность в создании денежного фонда для образования детей;
- ④ Каковы активы и пассивы, доходы и расходы моего клиента – это определит размер средств, которые человек или семья сможет регулярно инвестировать для решения своих долгосрочных финансовых задач;
- ⑤ Есть ли ликвидный запас денежных средств на непредвиденный случай;
- ⑥ Ответив на вопросы выше мы с клиентом поймем к какому типу инвесторов, он относится (консервативный, умеренный, агрессивный). Понимание данного аспекта позволит правильно

сформировать портфель и определить будущую доходность. Данную величину я буду использовать для составления финансового плана клиента.

Также я обычно уточняю, какие жизненные цели ставит перед собой клиент и в какие сроки намерен достичь их. Получив необходимую информацию, я обладаю полным пониманием финансового положения человека, его желаний и предпочтений. Теперь могу смело перейти к следующей стадии своей работы – поиску и выработке решения финансовых задач клиента.

## **Выработка решения**

После первой встречи я буду четко знать Вашу финансовую ситуацию, Ваши требования, пожелания, жизненные цели и задачи. Все это поможет мне более точно подобрать для Вас подходящее решение.

Я удаляюсь на 2 - 3 дня, чтобы все обдумать, проанализировать рынок и отработать возможные варианты. После чего подготовлю проект решения и позвоню Вам, чтобы назначить точное место и время второй встречи.

## **Вторая встреча**

На второй встрече я напомню, о чем мы договорились на первой встрече, уточню изменилось ли что-то с момента нашей последней встречи. Если все осталось без изменений, то я предлагаю Вам на рассмотрение проект решения и отвечаю на все волнующие вопросы.

## **Подписание документов**

После того как Вы убедитесь, что я предложил решение на 100% подходящее именно Вам и оно такое каким Вы просили меня его сделать - Вы подписываете его, а я проверяю документы и отправляю их в соответствующую компанию для проверки и завершения оформления.

## **Звонок через месяц**

Примерно через месяц после подписания контракта я обязательно позвоню Вам с тем чтобы узнать, как идут Ваши дела. Как Вы себя чувствуете после подписания контракта (например, страхования жизни). Чувствуете ли Вы себя защищенными.

Узнаю есть ли какие-либо вопросы или замечания по поводу действия контракта. Если все хорошо, то здесь мы переходим в режим сопровождения.

## **Сопровождение**

Я всегда спокоен за отзывы о моей работе, потому что, став моим клиентом человек становится им практически на всю жизнь. Это накладывает на меня определенные обязательства перед клиентом. Большинство контрактов, которые я открываю рассчитаны на 15-25 лет действия, а то и на всю жизнь и естественно на протяжении действия контрактов я неустанно сопровождаю своих клиентов. Нам не требуется постоянно встречаться, но раз в полгода – год мы встречаемся, чтобы проверить действие контрактов. Например, чтобы проверить инвестиционный портфель клиента, что-то подкорректировать. Кроме этого у людей постоянно возникают вопросы по поводу действия контрактов, поэтому я всегда для них доступен, возникшие вопросы мы можем решить по телефону или связаться в skype.

## **Проводник в «мире личных финансов»**

Я как проводник по незнакомой местности. Представьте себе, что Вы отправляетесь в поход по незнакомой местности и Вам обязательно нужно достичь цели. Но это опасная местность, там есть крутые склоны, обрывы, опасные болота и непроходимые леса и если Вы пойдете в одиночку, то наверняка столкнетесь со многими проблемами. Если у Вас будет проводник, Вы придетете к своей цели очень быстро и кратчайшим путем. Я – проводник в мире личных финансов, помогаю людям кратчайшим и быстрым образом достичь целей с минимальными рисками и потерями.

## **Рекомендации друзьям и коллегам**

После первой встречи или после того как Вы одобрите и подпишите предложенное решение, я попрошу Вас дать мне контакты Ваших родных и близких, друзей и знакомых для того, чтобы я смог пойти к ним и помочь решить финансовые задачи. Естественно если Вы меня им порекомендуете. Таким образом я развиваюсь, а самое главное делаю людей счастливее, а как следствие - мир лучше!

До встречи!

С уважением, Алексей Протасевич.



Если Вы осознаете,  
что Вам нужна помощь финансового советника,  
прошу Вас, свяжитесь со мной.

Тел. 8-977-855-24-64  
Скайп: alexei.protasevich  
Блог: [www.protasevich.ru](http://www.protasevich.ru)  
VK: [alexeiprotasevich](#)  
Facebook: Алексей Протасевич  
Twitter: [protasevichas](#)  
Instagram: [alexeiprotasevich](#)

