



Beyond Commissions:

Взгляд специалиста-практика на консалтинг по финансовому планированию с фиксированной оплатой (Fixed-Fee) в Индии

Swapnil Kendhe - Зарегистрированный SEBI инвестиционный консультант и Fixed-Fee специалист по финансовому планированию

vivektaru.com

От химической технологии до финансового планирования

- ❖ 2011: Ушел с работы и потерпел неудачу в бизнесе
- ❖ 2012: Начал продавать страховки и паевые инвестиционные фонды
- ❖ 2013: Начало регулирования инвестиционных советников в SEBI
- ❖ 2017: Регистрация в качестве инвестиционного советника & начало работы в сфере финансового планирования (Fixed-Fee)

Мое образование + Модель финансового планирования



- ❖ Смешанная модель, объединяющая финансовое образование и индивидуальное финансовое планирование
- ❖ Большинство клиентов могут управлять своими финансами самостоятельно уже после 2–3 сеансов
- ❖ Каждое соглашение длится 6 месяцев.
- ❖ **Первое соглашение:** 5 часовых сессий + консультации по мере необходимости
- ❖ **Последующие соглашения:** 1 сессия с пересмотром плана + консультации по мере необходимости

Сессии в работе с клиентом



Сессия 1: Изучение жизни, финансов и целей клиента

Сессия 2: Оценка осуществимости целей и представление принципов распределения активов

Сессия 3: Глубокое погружение в инвестирование в акции и индексное инвестирование на основе взвешенных по капитализации индексов

Сессия 4: Формирование портфеля акций и долговых обязательств

Сессия 5: Создание плана действий для реализации инвестиционной стратегии и рассмотрение потребностей в страховании (клиенты реализуют план действий самостоятельно)

Встречи для пересмотра: Пересмотр и корректировка портфеля

Мой подход к финансовому планированию

- ❖ Не готовьте громоздкие, статичные финансовые планы, рассчитанные на 20–30 лет вперед.
- ❖ Вместо этого я помогаю клиентам:
 - Разработать понятную инвестиционную философию
 - Зафиксировать простые и выполнимые правила, соответствующие конкретной ситуации.
 - Разработать практический план действий на год
- ❖ Стратегия двух портфелей:
 - **Краткосрочный портфель:** Для краткосрочных целей (1-4 года)
 - **Долгосрочный портфель:** Для всех остальных целей

Оба управляются на основе принципов распределения активов.

С кем я работаю: мои типичные клиенты

- ❖ **DIY Investors:** Люди, которые проявляют активный интерес к личным финансам и хотят получить консультацию, не имеющую конфликта интересов и не завязанную на комиссии
- ❖ **Полностью онлайн-взаимодействие:** Все взаимодействие с клиентами происходит удаленно — без личных встреч.
- ❖ **Профессионалы с хорошими техническими знаниями:** Более 60% работают в сфере ИТ и смежных областях
- ❖ **High-Achievers:** Клиенты достигли успеха в своей карьере, имеют значительные доходы и инвестиционные активы.
- ❖ **Глобальный охват:** Несмотря на расположение в городе «третьего эшелона», большинство клиентов из крупных городов. Также есть клиенты-нерезиденты Индии (NRI) из более чем 20 стран

Тарифы и структура ценообразования

- ❖ **Принцип:** Оплата за сессию продолжительностью 1 час
- ❖ **Первое соглашение:** ₹8,000–₹10,000 за сессию (Обычно включает 5 сессий + постоянная поддержка)
- ❖ **Последующие соглашения:** ₹12,000 за сессию (Для пересмотра портфеля и обновлений)
- ❖ **Дополнительные примечания:**
 - Все тарифы облагаются налогом на товары и услуги (GST) в размере 18%
 - Оплата корректируется пропорционально, если запрашиваются дополнительные сеансы.
 - Я рекомендую потенциальным клиентам со скромными активами/доходами обратиться к проверенным консультантам по планированию с фиксированной оплатой и низкими тарифами.

Привлечение клиентов: каналы с нулевыми затратами и высоким уровнем доверия

- ❖ **Гостевые статьи:** Регулярно публикую статьи на Freefincal.com — ведущем блоге о личных финансах, который продвигает финансовое планирование с фиксированным тарифом и содержит тщательно отобранный список специалистов по планированию с фиксированным тарифом.
- ❖ **Профессиональные сообщества:** Я являюсь одним из основателей FeeOnlyIndia.com, сообщества консультантов по финансовому планированию в Индии, пользующегося доверием в стране.
- ❖ **Рекомендации:** Значительная часть клиентов приходит по рекомендациям довольных клиентов и по сарафанному радио.
- ❖ **Видимость ИИ:** Недавно начал привлекать клиентов через ChatGPT

Моя инвестиционная философия

- ❖ **Защитно-пассивный подход Бенджамина Грэма:**
 - Создание постоянных портфелей, которые могут работать на автопилоте и не потребуют дополнительных усилий.
 - Особое внимание уделяется избеганию серьезных ошибок или потерь, а также освобождению от усилий, раздражения и необходимости частого принятия решений.
- ❖ **Продукты, полностью свободные от комиссий:** Никаких скрытых стимулов для консультанта — выбор продукта всегда соответствует интересам клиента.
- ❖ **Распределение активов в акциях:** В основном - фонды на взвешенный по капитализации индексы и иногда фонды на индексы с изменяемой капитализацией
- ❖ **Распределение активов в фиксированном доходе:** Инструменты с низким кредитным и процентным риском. Отдаю приоритет безопасности и стабильности, а не погоне за доходностью

Формирование доверия клиентов: принципы, которым я следую



- ❖ **Четкие ожидания:** Четко определяю объем моих услуг до начала сотрудничества — никаких сюрпризов
- ❖ **Прозрачность и честность:** Открытая, честная коммуникация при каждом взаимодействии
- ❖ **Подход, ориентированный на ценность:** Постоянно давать больше, чем обещал — превосходить ожидания, а не просто соответствовать им
- ❖ **Отсутствие конфликта интересов:** Рекомендации на 100% соответствуют интересам клиента — без комиссий, без предвзятости.

Инструменты и технологии: простота конструкции

- ❖ **Google Таблицы для всего:** Все планирование, анализ и документооборот реализуется с помощью Google Таблиц — гибких, прозрачных и легкодоступных.
- ❖ **Никакого сложного программного обеспечения не требуется:** Я не вижу необходимости в сложном и непрозрачном программном обеспечении для финансового планирования — простота повышает понятность и вовлеченность клиентов.

Уроки, извлеченные из ранних проблем

- ❖ **Ранние ошибки:** Первоначальный негативный опыт клиентов возник из-за несоответствия ожиданий
- ❖ **Что я изменил:**
 - Стал относиться к ознакомительным звонкам серьезно, чтобы обеспечить взаимопонимание
 - Обозначаю четкие границы и формирую ожидания заранее
 - Прозрачная коммуникация через мой веб-сайт и во время звонков
 - Никогда не «продавайте» — позвольте потенциальным клиентам самостоятельно выбирать то, что им подходит
- ❖ **Результаты сегодня:**
 - Более прочная связь между клиентом и консультантом
 - Более высокое доверие и удовлетворенность
 - Коэффициент конверсии ознакомительного звонка: более 50%

Fee-Only vs. Commission-Based: моя точка зрения

❖ **Commission-Based Model:**

- Проще построить и она выгоднее для консультантов
- Из-за стимулов инструменты часто не соответствуют интересам клиента

❖ **Fixed-Fee Model:**

- Сложнее построить и менее выгодна с финансовой точки зрения для консультантов
- Прозрачно, бесконфликтно и все в интересах клиента

❖ **Почему я выбрал модель финансового планирования с фиксированным тарифом:**

- Рекомендация некачественных продуктов за комиссионные или взимание более 1% от активов клиента каждый год за базовые рекомендации по распределению активов или ликвидности не соответствует моему чувству справедливости.
- Я отказываюсь снижать свои этические стандарты, чтобы разбогатеть за счет клиентов.