

8 из 10 Top Retail Brands
уже делают это!



Personal Financial Planning
основа эффективного обслуживания Клиентов

Актуальность PFP

Клиент желает:

- + Эффективного решения личных финансовых задач
- + Персонализированных предложений
- + Эффективных коммуникаций (время/качество предложений)

Банк желает:

- + Увеличения количества продаж продуктов на клиента
- + Повышения уровня сервиса и эффективности работы менеджеров
- + Развития долгосрочных лояльных отношений с клиентами

Сервис PFP, внедренный в практику обслуживания, позволит:

- + Клиенту: своевременно получать эффективные персонализированные решения для реализации конкретных финансовых задач
- + Банку: эффективно реализовывать необходимые клиенту пакеты услуг, последовательно развивая и углубляя отношения с клиентом не выходя за рамки временных стандартов обслуживания

РФР для Клиента: как это работает?

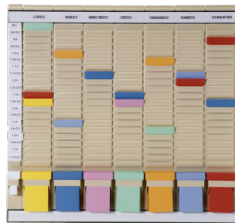


Финансовые задачи клиента:

Обеспечение достойного уровня текущего потребления семьи;
Обеспечение семьи жильем и подсобным хозяйством, улучшение условий жизни;
Защита членов семьи от последствий потери здоровья и трудоспособности;
Защита семьи от финансовых последствий потери кормильца;
Обеспечение достойного развития, воспитания и образования детям (детский сад, школа, спортивные секции, ВУЗ);
Обеспечение возможности хорошего отдыха и досуга, развития личных интересов и хобби;
Открытие собственного бизнеса, погашение долгов, создание резервного фонда;
Сохранение привычного уровня жизни после выхода на пенсию;
Передача наследства. Формирование семейного капитала будущих поколений.

Решение: целевой персональный финансовый план = комплекс финансовых услуг для решения финансовых задач + консультация + сопровождение + информационная поддержка

РФР для Банка: как это работает?



Анкетирование: удобно организованный алгоритм диалога с клиентом, направленный на сбор необходимой информации для формирования целевого финансового плана (комплексного предложения).

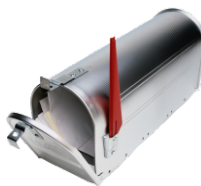


Подбор сценария: анализ сценариев на основе данных анкеты на предмет максимального соответствия задачам клиента. Набор сценариев формируется на основе линейки инструментов Банка, приоритетов бизнеса Банка, основных шаблонов решения финансовых задач клиентов.



Консультация и утверждение сценария: демонстрация результатов индивидуального плана, возможность оперативного изменения базовых параметров плана и автоматический пересчет результатов, обсуждение с клиентом нюансов его реализации (инструменты, налоговые последствия, риски, отсроченные решения) с использованием автоматической системы подсказок.

Оформление выбранного пакета услуг: оформление документов, выгрузка данных о запросе клиента и выбранном решении в систему банка.



Информирование: автоматическое уведомление менеджера о необходимых последующих действиях по сопровождению сформированного целевого финансового плана клиента (актуализация/дополнение), и клиентов о важных событиях банка и рынка имеющих отношение к его плану.

Например, Клиент желает обеспечить ребенка обучением в ВУЗе

Текущая стоимость обучения 250 000 рублей в год, продолжительность программы 5 лет. Для реализации данной задачи клиенту необходимо за 10 лет сформировать капитал в 1,1 млн. рублей с учетом инфляции, ежемесячно откладывая по 13 500 рублей.

Для реализации задачи клиента сформирован индивидуальный портфель финансовых инструментов, включающий в себя: программу накопительного страхования жизни, портфель сберегательных и инвестиционных инструментов умеренного уровня риска.

Александр Номос

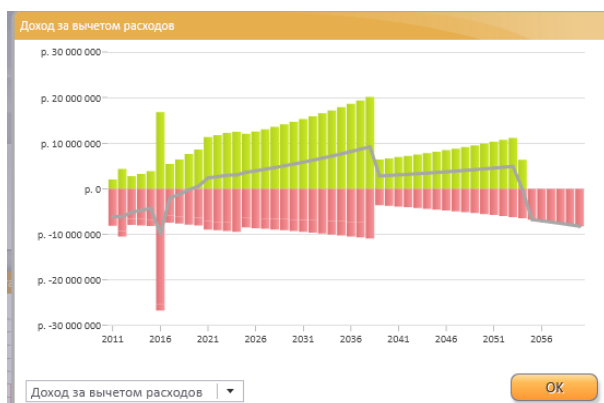
Дата рождения: 01.01.1974 (37)
 Пол: Мужской
 E-mail: bliskavaj@gmail...
 Семейное положение: Замужем/женат

Связанные...

Образование

Сумма: р. 450 000,00
 Периодичность: Ежегодно
 Начальная дата: 01.01.2021

0%



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Возраст	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
Возраст партнера:	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
Доходы	р. 2 202 950,00	р. 4 889 183,00	р. 3 671 004,00	р. 4 643 011,00	р. 5 800 879,00	р. 19 389 133,00	р. 7 199 616,00	р. 8 759 551,00	р. 10 642 603,00	р. 12 409 991,00
Расходы	р. 2 610 563,00	р. 5 271 786,00	р. 2 934 293,00	р. 3 421 993,00	р. 3 991 036,00	р. 21 101 752,00	р. 2 624 447,00	р. 3 106 551,00	р. 3 678 142,00	р. 4 290 301,00
Разница между доходом и расходом	р. -407 613,00	р. -382 603,00	р. 736 712,00	р. 1 221 018,00	р. 1 809 843,00	р. -1 712 619,00	р. 4 575 169,00	р. 5 653 000,00	р. 6 964 461,00	р. 8 119 690,00
Стоимость жизни	р. 1 200 000,00	р. 1 272 000,00	р. 1 348 320,00	р. 1 429 219,00	р. 1 514 972,00	р. 1 605 871,00	р. 1 702 223,00	р. 1 804 356,00	р. 1 912 618,00	р. 2 027 375,00
Дефицит	р. -1 607 613,00	р. -1 654 603,00	р. -611 608,00	р. -208 201,00	р. 294 871,00	р. -3 318 489,00	р. 2 872 946,00	р. 3 848 644,00	р. 5 051 843,00	р. 6 092 316,00

Результаты применения PFP

- **Рост продаж на 25-45%.** Легче и дешевле продавать постоянным клиентам, чем новым.
- **Снижение расходов Банка в 4-5 раза.** Стоимость удержания имеющегося клиента в 4-5 раз ниже стоимости привлечения нового. Лояльность клиентов уменьшит влияние ценовой конкуренции.
- **Увеличение вероятности удержания клиентов до 100:1.** PFP позволяет сформировать портфель решений для эффективной реализации каждой цели Клиента.
- **Увеличение количества позитивных рекомендаций.** Качественное и своевременное удовлетворение актуальных потребностей клиента = лояльность.

Внедрение PFP

- **Персонал:** обучение, консультирование, аудит, материалы для коммуникаций
- **Технологии:** софт и адаптация, методики, скрипты, функциональные карты для сотрудников, анализ рынка, маркетинговая и социальная стратегия продвижения
- **Продукт:** интеграция предложений Банка в пакеты на основе PFP
- **Клиент:** программы привилегий, в том числе нематериального характера, партнерские отношения независимыми консультантами (недвижимость за рубежом, адвокат, налоговый консультант, и т.п.).

Об Институте

Институт Финансового Планирования - первая и единственная в России организация, профессионально занимающаяся подготовкой специалистов в области личного финансового консультирования. Дата основания 2005г.
Лицензия на образовательную деятельность № 027595.

Для Наших Клиентов мы используем современные программы подготовки специалистов и внедрения решений в области личного финансового планирования в практику обслуживания клиентов.



ИФП принимает активное участие в повышении финансовой грамотности населения РФ.
Отзывы и благодарности: ЦБ РФ, ФСФР, АРБ и др.