



КРАСАВИНА
И ПАРТНЕРЫ

www.nfs-krasavina.ru

elena@nfs-krasavina.ru

+7 (495) 669-17-26; 7(964)644-17-26

Москва, Новая площадь, 6

7 причин для расставания с клиентом





1. Достижение финансовой цели





1. Достижение финансовой цели

Как грамотно завершить отношения

Формализовать
завершение
сотрудничества

Попросить
обратную связь

Спросить о
рекомендациях



1. Достижение финансовой цели

Исключение: за этой целью - другая

Финансовые цели и жизненный цикл человека





1. Достижение финансовой цели

Пример из практики





2. Отсутствие прогресса в достижении цели





2. Отсутствие прогресса в достижении цели

Как грамотно завершить отношения

Озвучить
временные
рамки

Формализовать
завершение
сотрудничества

Оставить дверь
открытой при
изменении
ситуации



2. Отсутствие прогресса в достижении цели

Исключение: изменение финансовой цели
и/или жизненных обстоятельств





2. Отсутствие прогресса в достижении цели

Пример из практики





3. Переезд в другую страну





3. Переезд в другую страну

Как грамотно завершить отношения

Проанализировать всю ситуацию клиента. Возможно ли продолжение работы в части задач?

Формализовать завершение сотрудничества

Спросить о рекомендациях



3. Переезд в другую страну

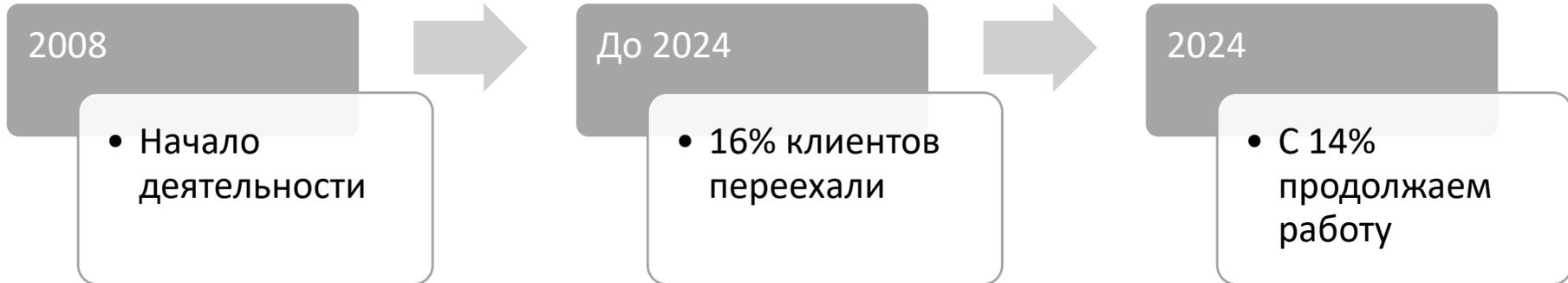
Исключение: можно продолжать сотрудничество





3. Переезд в другую страну

Пример из практики



Елена, добрый день.

У меня, наверно, не совсем стандартный запрос.

Ранее вы мне делали портфель, который размещен у брокера IB с 2016 года.

Сейчас у меня есть необходимость перейти к другому брокеру, в Европе - SaxoBank.

Про стоимость комиссий банка я всё знаю.

Но основная проблема у меня другая. Поскольку я резидент ЕС (Словения), то количество инструментов, доступных мне, значительно меньше, чем в США для резидента РФ (в IB не знают, что я резидент ЕС).

Ни один из ETF-фондов, в которые вложены деньги, для резидентов ЕС не доступен.

Потому что эти фонды не соответствуют директиве UCITS.

Но есть другие фонды iShares, Vanguard, Invesco и пр., которые UCITS соответствуют и которые я могу купить как резидент ЕС.

Во вложении:

1. Портфель, который вы готовили.
2. Ограничения на покупку ETF для моей страны.

Мне фактически необходим новый портфель, который по активам и рискам будет таким же, как и прошлый. Но с фондами из допустимого списка.

Как это лучше организовать?



4. Рост профессионализма ФинСов





4. Рост профессионализма ФинСов

Как грамотно завершить отношения

Формализовать
завершение
сотрудничества

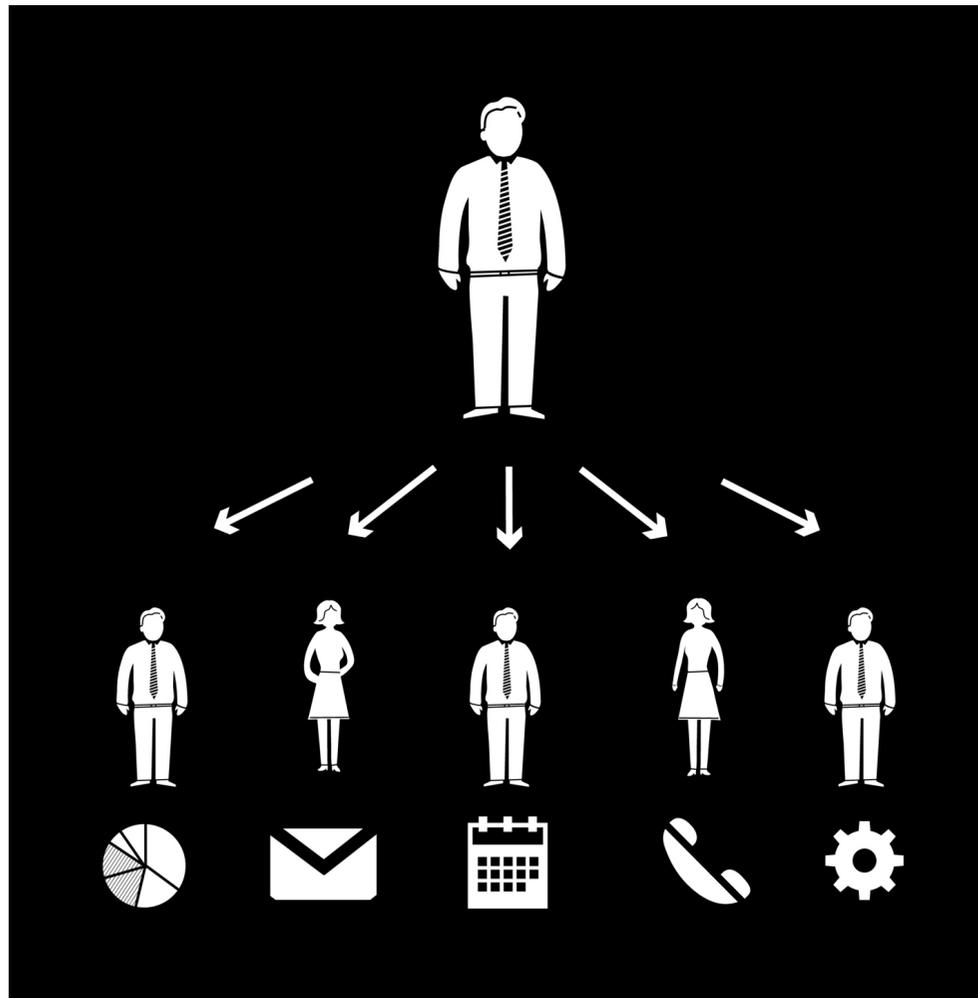
Порекомендовать
коллег (еще
лучше – передать
с рук на руки)

Оставить дверь
открытой при
изменении
ситуации



4. Рост профессионализма ФинСов

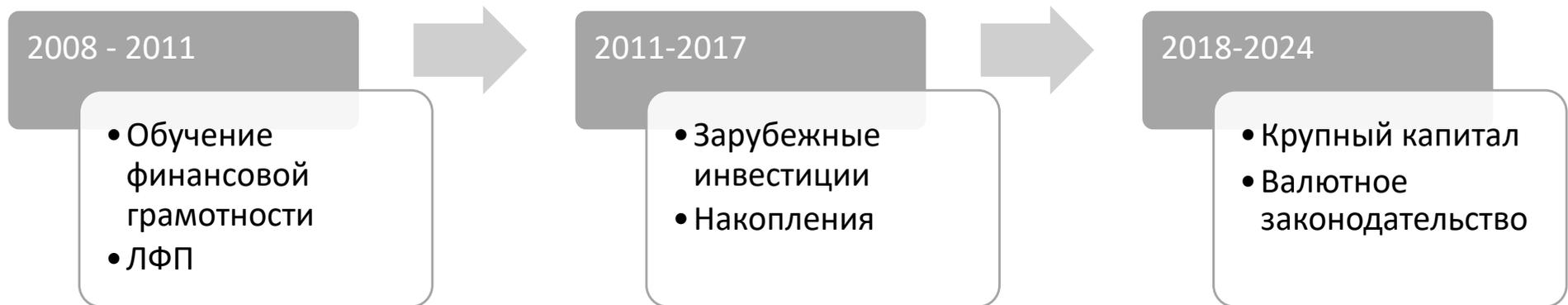
Исключение: продолжение работы над частью задач клиента





4. Рост профессионализма ФинСов

Пример из практики





5. Рост задач клиента





5. Рост задач клиента

Как грамотно завершить отношения

Честно признать
предел своих
компетенций на
сегодняшний
день

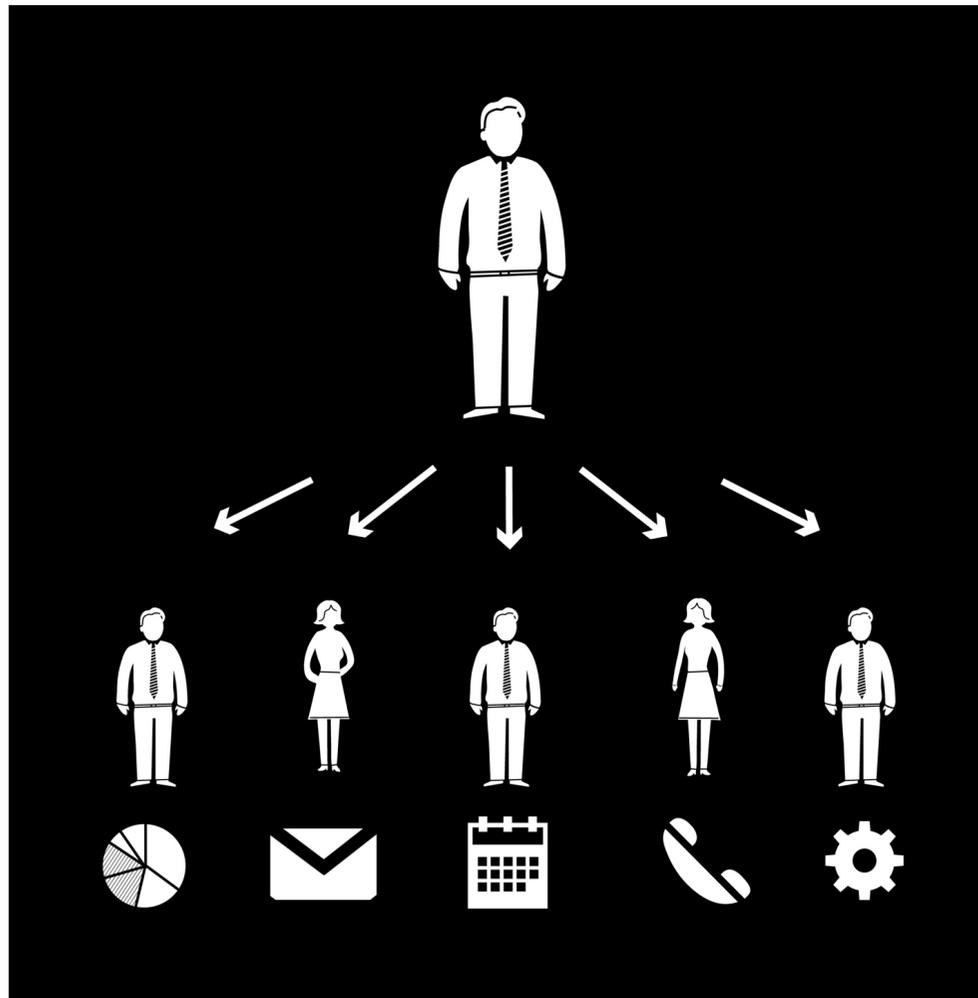
Формализовать
завершение
сотрудничества

Спросить о
рекомендациях



5. Рост задач клиента

Исключение: продолжение работы над частью задач клиента





5. Рост задач клиента

Пример из практики





6. Изменение стратегии клиента





6. Изменение стратегии клиента

Как грамотно завершить отношения

Проанализировать всю ситуацию клиента. Возможно ли продолжение работы хотя бы в части?

Формализовать завершение сотрудничества

Порекомендовать коллег (если есть возможность)



6. Изменение стратегии клиента

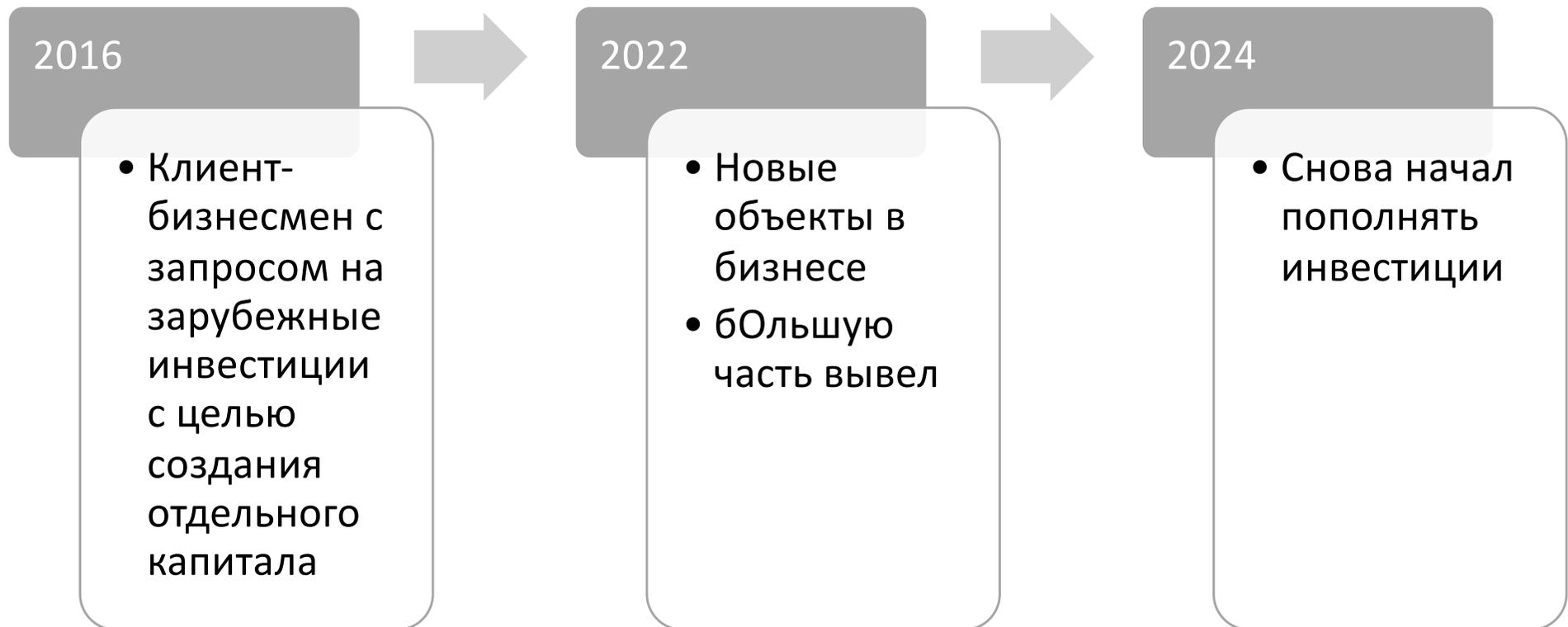
Исключение: совмещение стратегий на часть капитала





6. Изменение стратегии клиента

Пример из практики





7. Нарушение коммуникации





7. Нарушение коммуникации

Как грамотно завершить отношения

Признать
наличие
проблемы

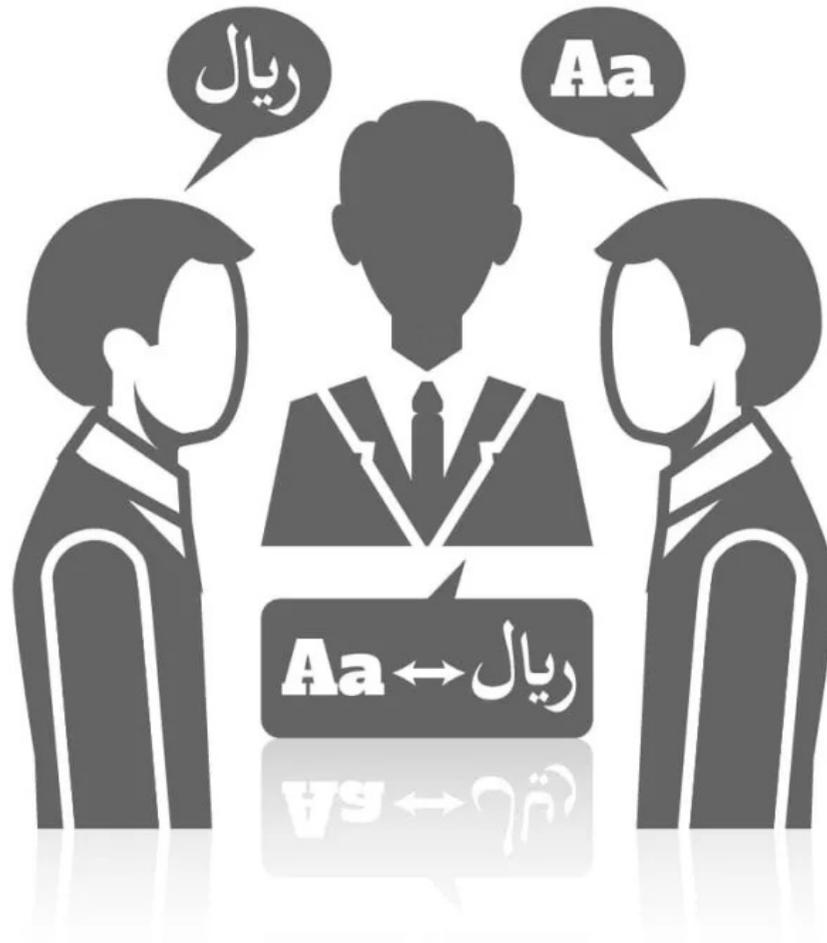
Формализовать
завершение
сотрудничества

Порекомендовать
коллег (если есть
возможность)



7. Нарушение коммуникации

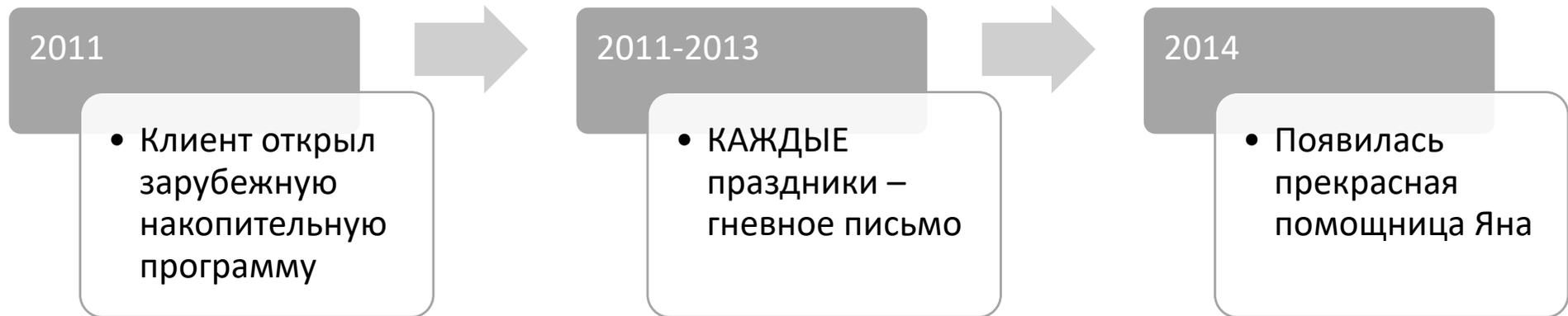
Исключение: наличие стрессоустойчивого помощника





7. Нарушение коммуникации

Пример из практики





Вывод. 7 причин для расставания с клиентом

1

- Достижение финансовой цели

2

- Отсутствие прогресса в достижении цели

3

- Переезд в другую страну

4

- Рост профессионализма ФинСов

5

- Рост задач клиента

6

- Изменение стратегии клиента

7

- Нарушение коммуникации
-



Пусть ваша дверь для клиента всегда будет открыта



Финансовый советник Елена Красавина

Дверь для клиентов

Размещение и защита
капитала

www.nfs-krasavina.ru

Дверь для ФинСов

Первый Клуб для
финансовых советников

28 января 2025

<https://finsov.group>

