Как финансовому советнику продавать не доходность, а уверенность

Маркетинг сложных инвестиционных решений в эпоху ИИ

Made with GAMMA

Информации много. Уверенности мало.

Финансовый советник сегодня конкурирует не только с другими советниками и банками. Он конкурирует с ИИ, телеграм-каналами, YouTube, робо-эдвайзерами и усталостью клиента от выбора. Дефицитом стало не знание, дефицитом стало доверие.

ИИ и алгоритмы

Персонализированная аналитика 24/7 без участия человека

Блогеры и каналы

Доступный контент от «экспертов» без ответственности

Робо-платформы

Готовые портфели за считанные минуты без консультанта

Усталость от выбора

Клиент перегружен и откладывает решение

Made with GAMMA

Проверьте себя

Когда вы в последний раз рассказывали клиенту о продукте раньше, чем до конца поняли его страх?

1. На этой неделе
2. В этом месяце
3. Никогда — но, возможно, я себя обманываю

Made with GAMMA

Клиент не покупает вашу экспертизу. Он покупает ощущение, что рядом с вами он не совершит дорогую ошибку

Разрыв между языком индустрии и языком клиента – главная причина, почему хорошие продукты не покупают, а хорошие советники не растут.

Что продает советник

- Доходность
- Портфель
- Продукт
- Экспертизу
- Прогноз

Что волнует клиента

- Не потеряю ли я деньги?
- Что делать с моим капиталом?
- Почему это подходит именно мне?
- Можно ли вам доверять?
- Что будет, если рынок пойдёт не туда?

Made with GAMMA

Что изменил ИИ

ИИ умеет объяснять. Клиент хочет отдать ответственность.

Что ИИ уже умеет

- Объяснить продукт и сравнить инструменты
- Подготовить письмо и summary встречи
- Собрать базовую аналитику
- Персонализировать коммуникацию
- Помочь с контентом

Вопрос	Кто может ответить
Что такое структурная нота?	ИИ
Какие бывают барьеры и купоны?	ИИ
Чем нота отличается от облигации?	ИИ
Подходит ли это клиенту с горизонтом 2 года, не готовому к просадкам и 70% капитала в недвижимости?	Советник
Какую долю портфеля можно выделить, чтобы клиент не сорвался при негативном сценарии?	Советник

Ключевой тезис

Если ценность советника — пересказать рынок, ИИ его заменит. Если ценность советника — помочь клиенту принять решение в неопределенности, ИИ становится усилителем.

ИИ не убьет профессию финансового советника. Он заменит советников, чья ценность была в пересказе презентаций

Made with GAMMA

Ограничения ИИ

Автоматизация аналитики и коммуникации — это реальность. Но есть слой работы, который остается исключительно человеческим. Именно здесь конкурентное преимущество советника.

Доверие

Отношения, построенные на репутации и личной ответственности, а не на алгоритме

Подбор

Оценка соответствия продукта ситуации клиента — этически и юридически

Дисциплина в кризис

Способность удержать клиента от импульсивных решений в момент волатильности

Право сказать «нет»

Смелость сказать: «Вам это не подходит», даже если сделка выгодна советнику

Made with GAMMA

«Помогу инвестировать» — больше не позиционирование

Типовые фразы советников звучат правильно. Но именно поэтому не работают. Клиент не видит разницы между сотней одинаковых обещаний.

«Индивидуальный подход»

Говорят все. Клиент не понимает, что за этим стоит.

«Доходность выше депозита»

Правильно, но не отвечает на вопрос о риске.

«Финансовая стратегия под цели»

Звучит солидно, но не дифференцирует.

«Подберу лучшие инструменты»

Без контекста – просто слова.

⚠ **Проблема:** Когда все говорят одинаково, никто не выделяется. Клиент не запоминает советника, он запоминает ощущение: «еще один, который обещает то же самое».

Made with GAMMA

Начинайте не с инструмента.
Начинайте с конфликта клиента.

Клиенту нужно не еще одно объяснение продукта. Ему нужно, чтобы кто-то точно назвал его внутреннюю дилемму, которую он сам не может сформулировать.

Клиентский конфликт	Возможная тема контента
Хочу доход выше депозита, но боюсь рынка	Почему доходность выше депозита всегда означает новый тип риска
Есть капитал, но нет структуры	Почему деньги есть, а уверенности нет
Хочу защиту, но не хочу упустить рост	Как думать о портфеле через сценарии
Боюсь ошибиться с крупной суммой	Почему главное решение – не что купить, а какую ошибку не совершить

Made with GAMMA

Боль → Конфликт → Сценарии → Архитектура → Инструмент

Большинство советников начинают с инструмента. Но клиент еще не понял первые четыре шага. Путь от хаоса к структуре — это и есть работа советника.

Made with GAMMA

Пример использования

Продуктовая подача	Сценарная подача
Купон 18%	В каком сценарии клиент получает доход?
Барьер 60%	Где начинается риск потери капитала?
Автоколл	Когда стратегия может завершиться досрочно?
Защита	Что именно защищено, а что нет?
Интересная идея	Какую долю портфеля можно выделить?

Ваша роль	Фокус	Реакция клиента
Продавец продукта	Купон, барьер, условия	«Мне что-то продают»
Объяснитель механики	Payoff, сценарии выплат	«Понял, но не уверен»
Архитектор решения	Задача, риск, доля, место в портфеле	«Понимаю, зачем это мне»

Не говорить	Говорить
«У нас есть интересный продукт»	«У вас есть конфликт между доходностью и контролем риска. Давайте разложим варианты»
«Доходность до 18%»	«Есть сценарий, при котором инструмент может дать доход выше консервативных решений, но важно понять условия»
«Защита капитала»	«Есть механизм ограничения риска, но он работает при определенных условиях»
«Риск минимальный»	«Риск не исчезает. Он меняет форму: рынок, эмитент, ликвидность, условия продукта»
«Вам точно подойдет»	«Сначала проверим, подходит ли это вашей задаче и портфелю»

Made with GAMMA

Кейс

Клиент: капитал 20 млн ₽.
12 млн ₽ на депозитах.
5 млн ₽ в недвижимости.
3 млн ₽ в замещайках.

⚠ Запрос: «Хочу доход выше депозита, но не хочу потерять деньги».

Реальный конфликт: «Я хочу роста, но психологически не готов к просадке».

Уровень	Ответ советника
Слабый	«Есть хорошая нота с купоном 18%»
Средний	«Можно рассмотреть продукт с защитным барьером»
Сильный	«Давайте сначала определим: какую просадку вы готовы пережить, какую долю капитала можно выделить под сценарную идею и какой негативный сценарий для вас неприемлем»

Made with GAMMA

Уверенность это не обещание результата

Уверенность клиента строится из пяти элементов. Без любого из них даже лучший продукт вызывает тревогу, а не спокойствие.

1

Понятность

Я понимаю, что мне предлагают, я не слышу жаргон и вижу все условия

2

Контроль

Я понимаю, что будет в разных сценариях: хороших, плохих и нейтральных

3

Соразмерность

Риск соответствует моей ситуации, горизонту и целям

4

Прозрачность

Я понимаю комиссии, ограничения и ликвидность до принятия решения

5

Сопровождение

Я не остаюсь один после сделки, советник рядом в момент неопределенности

Made with GAMMA

5 вопросов перед предложением сложного продукта

1. Какую задачу клиента решает этот инструмент?
2. Какой риск клиент готов принять осознанно?
3. Какой негативный сценарий для клиента неприемлем?
4. Какую долю капитала можно выделить без угрозы общей стратегии?
5. Как клиент поймет через год, что решение было правильным или неправильным?

Made with GAMMA

Финансовый советник будущего продает управляемость

1. **Клиент покупает не доходность, а снижение неопределенности**
2. **ИИ обесценивает общий контент, но усиливает точную экспертную коммуникацию**
3. **Сложные продукты нужно объяснять через сценарии, а не через доходность/другие функции**
4. **Советник показывает не только продукт, но и логику решения**
5. **В 2026 году выигрывает тот, кто помогает клиенту чувствовать контроль**

> В эпоху ИИ клиенту не нужен еще один источник информации. Ему нужен человек, который поможет понять, какая информация важна именно для него, и какое решение можно принять без давления, иллюзий и лишнего риска.

Материал носит информационный характер и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Made with GAMMA

ПАВЕЛ РОДИОНОВ

@rodionov_finance

Made with GAMMA