



Книга Финансовый консультант на миллион долларов

Уроки и рекомендации наиболее успешных профессионалов

Дэвид Маллен
AMACOM, 2009

Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

Честолюбивые новички в сфере финансового консультирования найдут в этой книге множество ценных советов. Она написана по результатам опроса 15 самых успешных финансовых консультантов, с которыми довелось встретиться автору за тридцать лет работы в финансовой отрасли. Автор делает попытку понять, что помогло каждому из этих профессионалов построить консалтинговый бизнес, приносящий миллионные доходы. По итогам своего исследования он формулирует тринадцать принципов, на которые опирается работа лучших американских специалистов по управлению личными финансами. Главный урок, который можно вынести из этого опыта, прост: хотите заработать свой первый (второй, третий) миллион – много и упорно работайте. BooksInShort рекомендует эту книгу как начинающим консультантам, собравшимся покорять вершины профессии, так и опытным профессионалам, которые хотели бы вывести свой бизнес на качественно новый уровень.

Основные идеи

- Лишь один процент людей, начинающих карьеру финансового консультанта, в конце концов становятся миллионерами.
- Можно сформулировать тринадцать принципов, помогающих финансовым консультантам добиваться успеха.
- Успешные консультанты стремятся иметь небольшое число богатых клиентов.
- Они не жалеют средств на образование, имеют узкую специализацию и прилагают все усилия к укреплению отношений с клиентами.
- Консультанты постоянно ищут новых клиентов, развивают профессиональные связи и участвуют в работе благотворительных организаций.
- Они стараются передать всю второстепенную работу помощникам, чтобы освободить время для общения с клиентами.
- Лучшие консультанты вступают с клиентом в долгосрочные отношения, заботясь о благополучии не только его самого, но и его наследников.
- Такие консультанты уже не занимаются продажей отдельных инвестиционных продуктов, а предлагают клиентам комплексное планирование финансов.
- Только безупречное обслуживание способно удержать клиентов.
- Чтобы добиться успеха, консультанту нужно работать больше своих коллег.

Краткое содержание

Долгий путь к вершине

Среди тех, кто выбрал карьеру финансового консультанта, начать зарабатывать миллион (или больше) долларов в год способен лишь один человек из ста. Универсального рецепта успеха здесь, разумеется, нет. И тем не менее результаты опроса пятнадцати выдающихся финансовых консультантов США позволяют сформулировать общие рекомендации по созданию прибыльного бизнеса в сфере финансового консалтинга.

“Построение прибыльного консалтингового бизнеса – процесс эволюционный, а не революционный, и самый первый его этап – освоение специфических приемов и методов работы”.

Для участия в опросе были отобраны наиболее успешные представители этой профессии. Все они создали свой бизнес с нуля, получают больше

двух миллионов долларов в год и строго соблюдают законодательство. Результаты опроса не могут не вызвать удивления. Оказалось, что большинство респондентов училось в обычных государственных университетах и только двое имеют дипломы магистра или доктора. Чаще всего это выходцы из простых семей, сами пробившие себе дорогу в жизни. Сегодня средний доход одного из них составляет пять миллионов долларов в год, а сумма активов в управлении достигает миллиарда. Каждый из респондентов имеет порядка 80 клиентов, минимальная сумма активов, принимаемых в управление, составляет миллион, а объем активов, привлеченных в 2008 году, в среднем составил 50 миллионов долларов. Эти люди согласны в том, что их главная задача – постоянный поиск клиентов. Хотя каждый из них шел к успеху по-своему, все они руководствовались тринадцатью общими принципами.

1. Особый образ мыслей

Преуспевающие финансовые консультанты – уверенные в себе люди, которые готовы конкурировать, соблюдая при этом нормы профессиональной этики. Они работают не просто много (причем иногда даже привлекая к работе членов своих семей), но и максимально эффективно. Не менее половины рабочего времени они уделяют личному общению с клиентами. Эти люди хорошо умеют не только убеждать других, но и слушать. Их высокий профессионализм проявляется буквально во всем – от манеры держаться до предпочтений в оформлении офиса и требований к внешнему виду сотрудников. Именно профессионализм вызывает расположение и доверие клиентов. В каждом их жесте видны увлеченность своим делом, энергия и умение вести за собой.

2. Лучше меньше, да больше

Финансовые консультанты отлично знают, что выгоднее иметь несколько крупных состоятельных клиентов, чем много мелких. В свою очередь крупные инвесторы требуют индивидуального подхода, высокой прибыльности от вложенных средств и безупречного обслуживания. Итак, поставьте перед собой цель найти 100 обеспеченных клиентов, а затем постарайтесь получить от них как можно больше средств в управление. Для поиска клиентов следите за заключаемыми на рынке сделками. Например, один из участников опроса работал с владельцами небольших технологических компаний, помогая им подготовить бизнес к продаже, а после совершения сделки он предлагал им свои услуги по управлению вырученным капиталом. Опытные консультанты всегда выясняют, нет ли у их клиентов активов, находящихся в управлении у других фирм, поскольку эти “скрытые” активы могут влиять на прибыльность всего портфеля. Например, консультант Дана, узнав о том, что ее клиент владеет крупным пакетом облигаций, предложила ему бесплатно проанализировать структуру пакета. Это предложение произвело впечатление на клиента, и в итоге он передал свои ценные бумаги ей в управление.

3. Непрерывный профессиональный рост

Высококласные специалисты стремятся выделиться из массы конкурентов. Для этого они вкладывают средства в свое образование, проходят разные виды аттестации и интересуются новыми технологиями, которые можно применить в бизнесе. Постоянное обучение – признак профессионализма. Талантливые консультанты внимательно следят за новыми тенденциями на рынке, изменениями в законодательстве и появлением новых продуктов, участвуют в работе отраслевых объединений и читают специализированные издания. Они всегда в курсе событий в политике и экономике, и взвешенность их мнений не может не производить впечатления на клиентов. Сегодня клиенты уже не хотят иметь дело с простыми “продавцами” финансовых продуктов – им нужны компетентные консультанты, всесторонне разбирающиеся в вопросах финансового планирования.

4. Наличие узкой специализации

Большинство консультантов начинают свою карьеру как специалисты широкого профиля, но со временем круг их интересов сужается до работы с определенными категориями клиентов (врачами, архитекторами, руководителями компаний) или в определенной области (пенсионные вклады, недвижимость и так далее). Глубокие познания в каком-то вопросе выгодно выделяют вас как авторитетного специалиста в своей области. Обладание собственным ноу-хау повышает вашу ценность в глазах клиента и увеличивает число клиентов, приходящих к вам по рекомендации. Каждый из преуспевающих консультантов занимает собственную профессиональную “нишу” – последуйте их примеру, отыскивая на рынке перспективные “лакуны”.

5. Отношения с клиентами

Ключ к взаимовыгодным отношениям с состоятельными клиентами – хорошее понимание их интересов, тревог и ожиданий. Лучшие консультанты тратят на поддержание таких отношений около 75 процентов своего времени, причем треть его тратится на работу с потенциальными клиентами. Завоевать доверие может только открытый и отзывчивый человек. Никогда не начинайте разговор с клиентом с рекламы своих услуг – выслушайте его и постарайтесь понять, чего он на самом деле хочет. Не ограничивайтесь перепиской по электронной почте; почаще беседуйте по телефону или встречайтесь лично – интонация, мимика и жестикация собеседника помогут вам лучше его понять. Укрепляйте связи с клиентами, проводя с ними свой досуг; выберите себе хобби, популярное у состоятельных людей – например, игру в гольф. Один из участников опроса взял за правило проводить время с пожилыми клиентами, жаждащими общения. Позже клиенты не преминули отплатить вам за внимание, порекомендовав вас своим знакомым. Для многих людей дружба значит больше, чем ваша квалификация. Время, потраченное на общение с клиентами, консультанты рассматривают в качестве самой удачной инвестиции.

6. Активное продвижение своих услуг

“Вы должны, – говорит консультант Росс, – постоянно искать новые источники прибыли”. Успешные консультанты завязывают новые контакты с помощью своих клиентов и “профессиональных” рекомендателей (бухгалтеров и юристов). Все респонденты начинали свою карьеру с “холодных” звонков клиентам – этот опыт научил их не бояться услышать “нет”. Начинающим консультантам требуется в среднем 10 контактов с

потенциальным клиентом (по телефону, почте, на семинаре или через знакомых), чтобы добиться личной встречи. А чтобы заключить сделку хотя бы с каждым четвертым из найденных таким образом людей, может уйти еще год. Поскольку 50% новой клиентуры – это люди, пришедшие по рекомендации знакомых, консультант Анна всегда просит своих клиентов порекомендовать ее другим. Искать выгодных клиентов помогает и узкая специализация. Ваша задача – ежегодно привлекать от 3 до 10 новых клиентов и получать от каждого в управление активы на сумму не менее миллиона долларов.

7. Рекомендации других профессионалов

Выбирая финансового консультанта, состоятельные люди часто прислушиваются к мнению своих юристов и бухгалтеров. Попросите клиентов познакомить вас с этими влиятельными “советниками” и станьте для них важным источником информации о финансах. Консультант Чарльз, например, научился знакомиться с нужными людьми, взяв на себя исполнение роли преподавателя. Он проводил для бухгалтеров и юристов презентации по таким сложным для непосвященных темам, как налогообложение прибыли от облигаций, альтернативные инвестиции или пенсионные накопления, сумев доказать слушателям, насколько полезными для них могут стать его знания. В итоге один из бухгалтеров, с которым он подружился, за несколько лет направил к нему 35 клиентов.

8. Участие в работе некоммерческих организаций

Благотворительная деятельность для финансового консультанта – это возможность неформально общаться с состоятельными людьми. В среднем на эти цели консультанты тратят порядка пяти часов в неделю. В частности, вы можете взять на себя организацию важного мероприятия, сбор пожертвований или управление финансами некоммерческой компании, чтобы лишний раз продемонстрировать свой профессионализм. Постарайтесь получить место в руководстве организации, чтобы иметь возможность общаться с другими членами правления. Безусловно, с этим связаны определенные затраты: будьте готовы сделать пожертвования в размере до 10 000 долларов – рассматривайте их как расходы на привлечение новых клиентов.

9. Постановка долгосрочных целей

Профессионалы в финансовом консультировании заботятся не только о самом клиенте, но и о его наследниках. При этом консультант уже не выступает продавцом отдельных инвестиционных продуктов, а занимается комплексным управлением состоянием клиента. В начале карьеры большинство ныне преуспевающих консультантов вносили плату за каждую операцию, а сегодня они берут за свои услуги фиксированный процент от суммы активов, которыми они управляют. Внимание к долгосрочному приумножению капитала клиентов обеспечивает им стабильный поток доходов. Успешные консультанты вкладывают около 15 процентов заработка в развитие бизнеса – эти деньги уходят на зарплату помощников, благотворительность, перелеты и представительские расходы.

10. Подбор команды помощников

Ассистенты финансового консультанта берут на себя часть его работы, чтобы у того оставалось больше времени на общение с клиентами. Консультант Уильям, например, работает как врач частной практики. Его помощники назначают время “приема”, готовят материалы и встречают клиентов, а Уильям проводит саму консультацию. Работа ассистентов хорошо оплачивается – это обстоятельство очень важно в ситуации, когда уход сотрудника может нарушить отлаженный процесс обслуживания клиентов.

11. Управление состоянием

У наиболее успешных финансовых консультантов подход к управлению активами комплексный – они берут на себя роль координаторов всех финансовых решений клиента. Консультант составляет инвестиционную стратегию клиента и продумывает такие вопросы, как минимизация налогов, защита активов, управление обязательствами и банковскими счетами. Этот комплексный подход помогает укрепить отношения с клиентами, повысить их лояльность и привлечь дополнительные активы. По словам консультанта Джозефа, его клиенты советуются с ним даже в случае, когда хотят приобрести что-то дорогостоящее. Опытные консультанты едины во мнении, что консервативный подход к вложению средств – лучший способ сохранить и приумножить состояние клиента.

12. Безукоризненное качество обслуживания

Для многих клиентов высокое качество обслуживания бывает даже важнее, чем высокая прибыль. Именно удовлетворенность качеством побуждает их рекомендовать консультанта своим знакомым и доверять ему дополнительные средства. Лучшие консультанты поддерживают регулярный контакт с клиентом – не реже раза в неделю беседуют по телефону и не реже раза в квартал встречаются лично. Эти контакты особенно важны, когда на рынке наблюдается падение котировок. Консультанты предпочитают иметь многочисленный штат, чтобы гарантировать высокий уровень сервиса для каждого клиента, и не жалеют средств на самые современные коммуникативные технологии. Некоторые консультанты находятся на связи с клиентами каждый день круглые сутки. Не стоит ограничиваться одним лишь деловым взаимодействием – не упускайте возможность поздравить клиента с днем рождения и другими важными для него датами.

13. Планирование рабочего времени

Ведущих финансовых консультантов объединяет то, что они работают больше и усерднее, чем их коллеги. Такие специалисты умеют трудиться с максимальной эффективностью: они делегируют часть полномочий помощникам, грамотно расставляют приоритеты и объединяют однотипные виды работы в “блоки”. Заведите “журнал учета рабочего времени”, куда с шагом в 30 минут записывайте все свои действия. Строго соблюдайте распорядок дел на день: например, утро посвящайте общению с клиентами, встречи проводите в обед, а после обеда занимайтесь

административной работой.

Лучший из лучших: история успеха

В 1973 году Тейлор Гловер, 22-летний выпускник университета без опыта работы и связей, решил стать финансовым брокером. Он начал создавать клиентскую базу, обзванивая людей наугад. Постепенно он получил первую сотню клиентов. Через некоторое время он вступил сразу в четыре некоммерческие организации и к 1985 году благодаря завязанным там знакомствам вышел на клиентов с многомиллионными активами. На одном из благотворительных мероприятий он познакомился с медиа-магнатом Тедом Тернером, и хотя тот согласился сотрудничать с Тейлором лишь десять лет спустя, дружба с ним открыла молодому консультанту двери в мир крупного капитала. Довольно скоро Гловер начал работать с клиентами, капитал которых составлял не менее 100 миллионов долларов. Со временем он стал специализироваться на инвестициях в молодые компании, и теперь уже банкиры просили Тейлора представить их своим клиентам. К 2000 году он зарабатывал 15 миллионов долларов в год. После 30 лет успешной карьеры он оставил консультирование и сегодня занимает пост главы Turner Enterprises.

Об авторе

Дэвид Маллен – финансист с тридцатилетним стажем, бывший управляющий директор Merrill Lynch, где он подготовил более 500 финансовых консультантов.
