

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЖ ГЛАЗАМИ БАНКОВСКОГО КАНАЛА ПРОДАЖ



**Что хорошего сделать клиенту,
чтобы на этом хорошо заработать**

О ЧЁМ СЕЙЧАС ПОГОВОРИМ

Осторожно спойлеры



Кому будем продавать?

Что будем продавать?

Как будем продавать?

Как потом с этим жить?

КРЫЛЬЯ, НОГИ... ГЛАВНОЕ ХВОСТ

Отличительная черта клиентов



Уровень отклика на предложение страховых и инвестиционных продуктов, прямо пропорционален доходу клиента

КЛИЕНТЫ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

Кто то любит огурец, а кто то Бетховена



ИНВЕТОР ЭНТУЗИАСТ

Нет чёткой цели.

Приходят за эмоциональной составляющей

Легко меняют продукты после неудач



РАЗОЧАРОВАННЫЙ ВКЛАДЧИК

Не готовы рисковать капиталом

Не любят состояние неопределённости

Низкая финансовая грамотность, мыслят только известными инструментами.



ЛЮБОПЫТНЫЙ ЭКСПЕРЕМЕНТАТОР

Умеют управлять бюджетом.

Имеют свободные средства для инвестирования

Готовы вникать и разбираться

КОРОТКО О ГЛАВНОМ
Главный в порядке

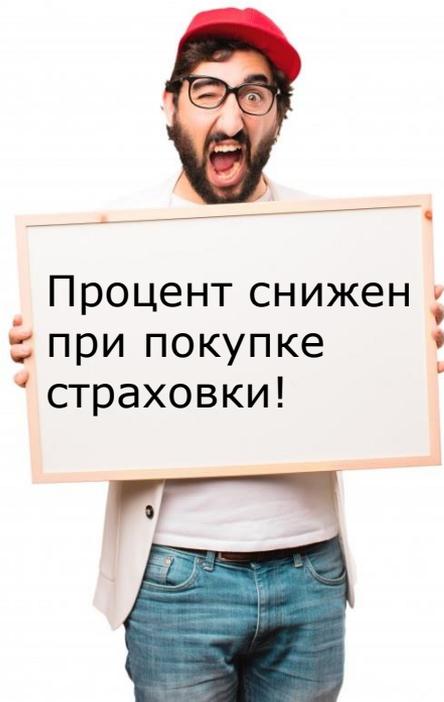
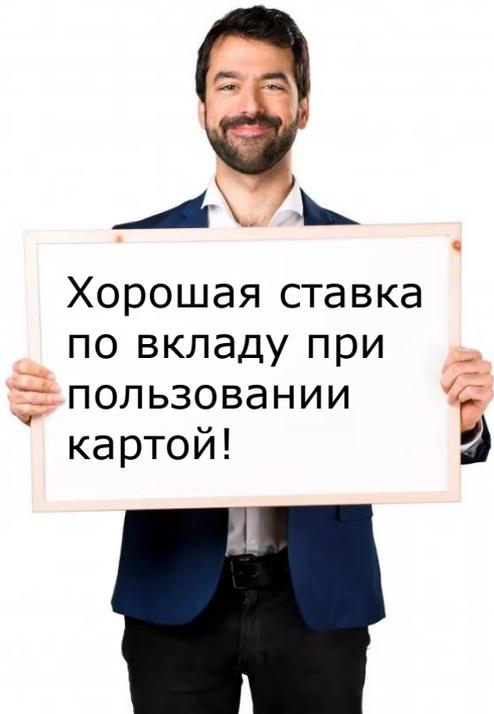


ЗАЁМЩИК

СБЕРЕГАТЕЛЬ

ЧТО БЫ ПРОДАТЬ НЕНУЖНОЕ

Нужно придумать легенду о нужности



ПОРТФЕЛЬНАЯ ПРОДАЖА

Продай клиенту всё



ШАГ 1

Заполните параметры короткой анкеты на сайте или ответьте на вопросы менеджера:

Общая сумма вложений

50 000 Р 1 000 000 Р

Какую цель Вы преследуете при размещении средств?
Сохранение суммы вложенных денежных средств

Какой вариант вложений Вы бы выбрали?
Получить доход выше банковского депозита на 3-6% годовых в рублях с минимальным риском

Какой уровень изменений стоимости Ваших вложений Вы допускаете?
0% До 5% До 10% До 15%

Ваша дата рождения: 14.07.1991

Количество детей: Нет

Был ли у Вас ранее опыт инвестирования?
У меня есть небольшой опыт инвестирования в паевые фонды, услуга доверительного управле...

Наличие ИИС Да Нет

[Подобрать](#)

ШАГ 2

Ознакомьтесь с предложением сбалансированного портфеля:

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

[открытие](#)

Сумма к размещению 500 000.00 Р	Ожидаемая доходность 8.45%	Ликвидная часть 60% Доходная часть 20% Защитная часть 20%	Менеджер Таращенко Анна Александровна 3720 ДО Скол
---	--------------------------------------	--	--

Детализация портфеля

часть портфеля	продукт	срок	доходность*	выплата дохода	сумма	доля в портфеле
Ликвидная часть 60% <small>Деньги, приносящие паритетированный доход с повышенной ставкой по депозиту и доступные при необходимости</small>	Вклад Открытый	367 дней	5.89%	Ежемесячно	250 000.00 Р	50%
	Накопительный счет Моя копилка	бессрочно	4.5%	Ежемесячно	50 000.00 Р	10%
Доходная часть 20% <small>Основная часть, позволяющая получить максимальной доход за счет инвестиционных продуктов. Деньги при этом защищены от инфляционных тренд</small>	Открытие — Облигации	бессрочно	6.25%	По факту закрытия	100 000.00 Р	20%
Защитная часть 20% <small>Защищает от инфляционных рисков и минимизирует возможные потери при наступлении страхового случая</small>	РГСЖ НСЖ Надежное будущее (Единовременная выплата)	10 лет	6%	В конце срока	100 000.00 Р	20%

*Потенциальная доходность не является гарантированной и зависит от результатов выбранной стратегии и экономической ситуации

В СОРТАХ ИНВЕСТИЦИЙ РАЗБИРАЮСЬ RFP как способ решить всё)

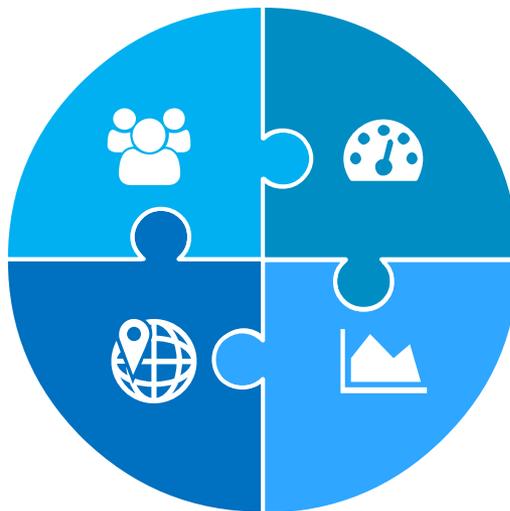


УДОБСТВО КЛИЕНТА

Простой и наглядный инструмент для презентации и выбора сложных продуктов

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ

Процесс подбора сберегательной стратегии начинается на сайте и продолжается в офисе



ЭРГОНОМИКА

RFP позволяет презентовать портфель и сразу оформить все продукты, что снижает время нахождения клиента в офисе

ЦЕЛЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Индивидуальный и профессиональный подход к каждому клиенту для формирования сбалансированного предложения.

КАК МАШИНА, НО БЕНЗИНА НЕ НАДО
Так мне и продали велосипед



ВОТ И ВСЁ, РЕБЯТА ДА ПРИБУДЕТ С ВАМИ ВОЛШЕБНАЯ СИЛА



Всем кто сегодня очередной раз услышал что вода мокрая...

Спасибо за терпение.

Всем кто сегодня очередной раз не слушал...

Спасибо за присутствие.

Всем кто сегодня услышал что то новое.....

Пожалуйста.