

нального финансового плана отображает расчёты с детализацией до квартала. Это позволяет клиенту легко определить, какие цели достижимы уже сейчас, а для каких требуется оптимизировать портфель.

Услуга доступна для клиентов, которые обслуживаются в канале «Сбербанк Премьер», — то есть тем, чей ежемесячный доход составляет более 150 тыс. руб. в Москве или более 50 тыс. руб. в регионах, либо имеющие сбережения на сумму от 1 млн руб. в Москве или от 400 тыс. руб. в регионах.

В рамках формата обслуживания «Сбербанк Премьер» персональные менеджеры, прошедшие специальное обучение, предлагают клиентам только те продукты, которые действительно им подходят. Прежде чем рекомендовать, каким образом сформировать портфель в рамках ПФП, менеджер обсуждает с клиентом его финансовые цели и жизненные потребности. Только после этого они совместно составляют финансовый план, работают над стратегией вложений денежных средств, определяют оптимальный набор банковских продуктов и оформляют документы на их приобретение.

Эта услуга сразу стала популярной. Менее чем за год в банк обратилось около 100 тыс. клиентов с просьбой составить личный финансовый план. «Многие наши клиенты, располагая значительной суммой денег, даже не знали, что этими средствами можно управлять эффективнее, и в результате упускали много возможностей», — поясняет Василий Палаткин, заместитель председателя Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России».

По его словам, практика показала, что с введением в Сбербанке финансового планирования у части клиентов поменялось отношение к управлению личными финансами в целом.

Кстати, Сергей, слова которого стали эпиграфом к публикации, — вовсе не мифическая личность. Он



ПЕРСОНАЛЬНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАННИРОВАНИЕ — НОВЫЙ ПОДХОД В БАНКОВСКОМ ОБСЛУЖИВАНИИ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

держатель золотой карты Сбербанка, срок действия которой истекал, и менеджер пригласил его в офис банка для получения новой карты. Оформляя документы, банковский работник обратил внимание, что на счету Сергея лежит вполне приличная сумма: клиент несколько лет откладывал заработанные деньги, чтобы обеспечить достойное будущее своей семьи. Деньги считались неприкосновенным запасом и долгое время просто лежали на счетах нетронутыми. На эти средства планировалось начать строительство большого дома для всей семьи, а в будущем обеспечить детям первоклассное образование.

Персональное финансовое планирование, которое провели в банке для этого клиента, показало, что если грамотно разместить сбережения и регулярно инвестировать свободные средства в выбранные банковские продукты, денег хватит не только на учёбу детей и собственный дом, но и на новую машину.

Выбрав подходящие продукты под задачи Сергея, система показала и расчёт будущей стоимости портфеля. Удобно, что программа отображает расчёты с детализацией до квартала, поэтому клиенту легко определить, какие цели достижимы уже сейчас, а для каких требуется оптимизировать портфель. На руки Сергей получил готовый финансовый план на девяти страницах, где расписаны его цели, риск-профиль, портфели с выбранными продуктами поквартально.

На составление плана он затратил всего 30 минут — и, что приятно, ни копейки не заплатил — услуга ПФП в Сбербанке абсолютно бесплатная.

Составление персонального финансового плана в Сбербанке не только поможет понять, насколько эффективнее могут работать ваши деньги, но и научит контролировать расходы и грамотно распределять свои доходы. Ведь жизнь — не игра, и в ней всё зависит от обдуманных и спланированных поступков.