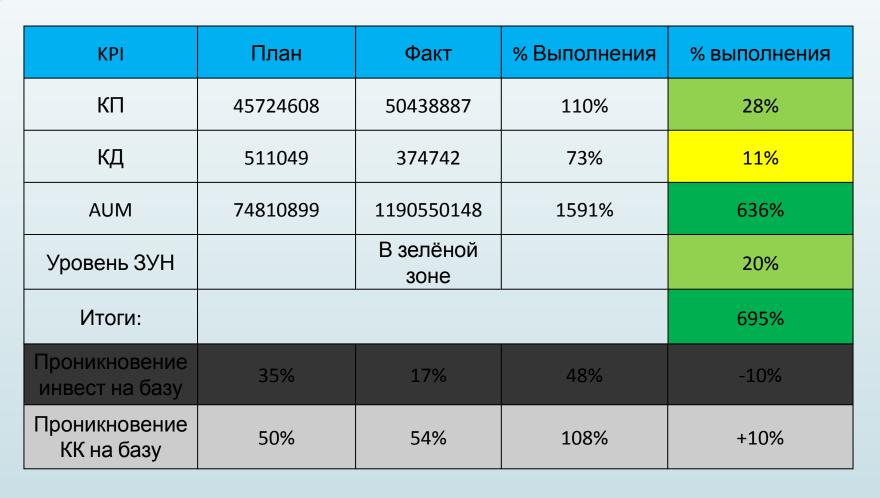
Защита полугодовых результатов 2019 года

Лысенко Валерий



Количество фондированных N2B Июнь – Август = 9

SWOT анализ результатов SC



Возможности

- 1. Рост пенетрации КК на базу (С 51% до 60%) +27 клиентов с учетом роста базы
- 2.Фокус на кол-во первичных PIL для роста пенетрации PPI к PIL
- 3. Прирост ПУ за счет N2B. 5 N2B в месяц (для РЭУф)
- 4. Рост доли инвеста на базу к концу III квартала 20% (+ 20 клиентов) и к концу IV квартала 26% (+ 20 клиентов)
- Развитие базы 0-500 (69 клиента)
- 6. Профилирование в SFA

Угрозы

- 1. Отток AUM (незапланированный)
- 2. Сохранение клиентов / переход в условно-целевую базу
- 3. Большая доля клиентов с 0-1 (113 кл.)

Личное развитие и мой вклад в результаты офиса:

- 1. Повышение экспертизы по инвест. Продуктам (Работа с экспертом и коучами из АК и АСЖ).
- 2. Ответственный по Вип-модулю за выполнение стандартов активности (Срез в среду и пятницу).
- 3. Проект «Развитие финансовой грамотности СП, МК, ФК» (Собрания, тесты, д/з, работа с ФК для VIP-CIAb).
- 4. Рост активной баз Affluent на 20 клиентов за 2,5 месяца.
- 5. Прирост среднего чека клиента по моей базе с 1 690 821 руб. до 2 862 055 руб. В рамках ДО с 6 661 062 руб. до 6 796 945 руб.
- 6. Личная встреча с каждым клиентом. Знаком лично с 80% базы, остальные знают мои контакты и общаются по телефону и e-mail.
- 7. Выстраивание связки ФК-ВИП (Остатки; Сумма инвест.; рекомендации)