



Защита полугодовых результатов 2019 года

Лысенко Валерий

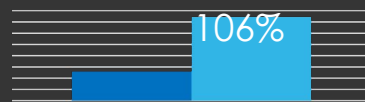
КРІ	План	Факт	% Выполнения	% выполнения
КП	45724608	50438887	110%	28%
КД	511049	374742	73%	11%
АUM	74810899	1190550148	1591%	636%
Уровень ЗУН		В зелёной зоне		20%
Итоги:				695%
Проникновение инвест на базу	35%	17%	48%	-10%
Проникновение КК на базу	50%	54%	108%	+10%

Количество фондируемых N2B Июнь – Август = 9

# SWOT анализ результатов SC

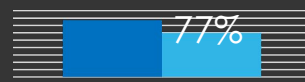
## Плюсы

1. КП – 120% задача на III и IV кварталы  
3 выданных ипотеки в квартал



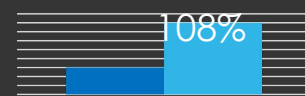
■ План ■ Факт

2. КД – 120% задача на III и IV кварталы  
Заккрытие плана 1-2 крупными чеками



■ План ■ Факт

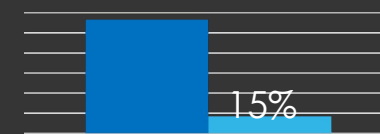
3. ПУ – 120% задача на III и IV кварталы



■ План ■ Факт

## Минусы

1. Нет PPI к CC ( выйти на 50%)



■ План ■ Факт

2. AUM

Было привлечено 109 млн Р  
Отток составил 105 млн Р

3. Низкая пенетрация Инвест на базу

## Возможности

1. Рост пенетрации КК на базу (С 51% до 60%) +27 клиентов с учетом роста базы
2. Фокус на кол-во первичных PPI для роста пенетрации PPI к PII
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)
5. 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)