



معرفي يك كسب و كار خانگي

مشاور مالي

برگرفته از كتاب ۱۰۱ كسب و كار خانگي

ترجمه: دكتور احمدپور

"آيا پول كافي دارم؟" اين اولين سوالي است كه هر كسي كه با تلفن مشاوره انجمن بين‌المللي برنامه‌ريزي مالي تماس مي‌گيرد، آن را مطرح مي‌نمايد. تماس‌گيرندگان از افراد ميليونر تا افراد تحت فشار مالي و خانواده‌هاي تحت استرس را دربرمي‌گيرند كه تلاش مي‌كنند به فرزندانشان چه در تحصيل و چه در زمينه امور خانوادگي كمك كنند. برنامه‌ريزان امور مالي معتقدند كه نگراني آنها موجه است. به گفته آنها، والدين حدود يك سوم از درآمد خود را پس‌انداز مي‌كنند تا بازنشستگي را داشته باشند. اين امر عمدتاً بدان دليل است كه طول عمر مردم و نياز آنان به پول بيشتر شده است. جامعه‌شناسان برآورد مي‌نمايند كه تا سال ۲۰۳۰، نيمي از مردم آمريكا حداقل تا ۱۰۰ سال زندگي كنند. از هر ۲۶ والدين يا ۲ ميليون نفر از افرادي كه بين سال ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ متولد شده‌اند، انتظار مي‌رود يك نفر تا اين سن عمر كند.

پائولا هوگان^۱ از مركز برنامه‌ريزان ثبت شده مالي در ميلواكي^۲ مي‌گويد: "پول چيزي است كه اين افراد خواهان دريافت مشاوره براي آن هستند. اين نسل همراه با رشد صنعت مالي زندگي كرده كه در آن كارت‌هاي اعتباري و صندوق‌هاي سرمايه‌گذاري دو جنبه ظهور كرده‌اند. پيش از كارت‌هاي اعتباري، شما مجبور بوديد با درآمدتان زندگي كنيد و پيش از صندوق‌هاي سرمايه‌گذاري دو جنبه، گزینه‌هاي سرمايه‌گذاري بسيار محدود بودند." بودجه بازنشستگان از مزايای طرح‌هاي مرسوم بازنشستگي به سهم معين آنها در طرح‌هاي موسوم به ۴۰۱ (k) تغيير يافته كه در اين طرح‌ها كارمندان خودشان مسئول مراقبت از سهمشان و اقدام براي رشد آن هستند. مردم بايد اين تصميمات را خودشان بگيرند و مستمراً نيز آنها را تغيير بدهند زيرا كنگره مرتباً قوانين مالياتي كه بر برنامه‌هاي بازنشستگي تأثير مي‌گذارد را تغيير مي‌دهد. علاوه بر اين موضوع، تغييرات زيادي نيز در زمينه تأمين اجتماعي رخ مي‌دهد كه به گفته تحليلگران نتيجه اصلي آن وجود نسلي است كه بايد دو بار پول بپردازد _ يك بار براي خودش و يك بار براي نسل قبلش.

اين مسأله نگراني‌هاي مالي زيادي به دنبال دارد كه در حقيقت نگراني اكثر مردم آمريكا است كه تنها به كمك درآمد خود امرار معاش مي‌نمايند. بدهي اعتباري آمريكا حدود نيم ميليارد دلار است. در پايان سال ۱۹۹۷، توازن كارت‌هاي اعتباري در سطحي بسيار بالا قرار داشت يعني ۱۶۰۰ دلار در ازاي هر مرد، زن و كودك آمريكايي. همه اين عوامل باعث تقويت نياز به دريافت مشاوره‌هاي تخصصي و حرفه‌اي درباره امور مالي مي‌شوند. لذا هم اينك روش‌هاي زيادي براي دستيابي به درآمد و رفع اين نياز وجود دارد.

برنامه‌ريز مالي

برنامه‌ريزي امور مالي به عنوان خدمتي براي دستيابي به ثروت، به حوزه‌اي پويا تبديل شده است. از دهه‌هاي ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، خدمات متنوع سرمايه‌گذاري به بازار معرفي شده‌اند كه به مردم درباره نحوه استفاده از پولشان كمك مي‌كنند. معمولاً افراد زماني به سراغ يك برنامه‌ريز مالي مي‌روند كه تغيير بزرگ مانند ازدواج، ارتقاي شغلي يا مرگ يكي از اعضاي خانواده را تجربه مي‌كنند.

نقش مشاور مالي بسته به نيازهاي مراجعان و تخصص خود مشاور متفاوت است. ممكن است شما فردي باشيد كه شرايط مالي مراجعان خود را تحليل كرده و براي او يك استراتژي مشخص تدوين مي‌نماييد و در عين حال براي اين‌كه او بتواند از اموالش محافظت كند و به اموال ديگري كه تمايل دارد، دست يابد، يك طرح مکتوب نيز بنويسيد. در اين حالت مراجعان خودشان اقدام به اجراي طرح‌هايشان مي‌كنند. همچنين ممكن است شما نقش فعالانه‌تري در كار با مراجعان خود پذيريد و خدماتي را به آنها ارائه كنيد. بسته به نوع تخصص شما، شما مي‌توانيد در مورد سرمايه‌گذاري، برنامه‌ريزي بازنشستگي، برنامه‌ريزي ملاك، امور مالياتي، بيمه و غيره به مراجعان خود مشاوره بدهيد.

بيش از ۲۰۰ هزار مرد و زن كه به عنوان كارگزار بورس، كارگزار بيمه، حسابدار، كارگزار مستغلات و وكيل فعاليت مي‌نمايند، خود را برنامه‌ريز مالي مي‌دانند. برخي از آنها بدان دليل از اين واژه استفاده مي‌كنند تا بتوانند خدمات خود را

¹ Paula Hogan

² MilWaukee

بدون نیاز به آموزش و گذراندن امتحانات لازم برای ثبت شدن به عنوان يك برنامه‌ریز مالي یا مشاور سرمایه‌گذاري به فروش برسانند و بدین وسیله اجازه یابند از عنواني استفاده کنند که نشانگر فعالیت حرفه‌اي و تخصصي آنان است. اکثر ایالت‌ها فاقد مقرراتي برای تحت پوشش قانوني قرار دادن برنامه‌ریزان مالي هستند و در اکثر نقاط افراد می‌توانند بدون داشتن يك گواهي‌نامه رسمی، خود را برنامه‌ریز مالي معرفي کنند.

البته همه ایالت‌ها (به استثنای کلرادو، آیوا، اوهایو و ویومینگ) و دولت فدرال بر آنچه که برنامه‌ریزان مالي انجام می‌دهند _ ارایه مشاوره‌هاي سرمایه‌گذاري، فروش اوراق بهادار یا امور بیمه _ نظارت قانوني دارند. حتی در ایالت‌هایی که نیازی به ثبت وجود ندارد، باید نام مشاوران سرمایه‌گذاري در کمیسیون بورس و اوراق بهادار ثبت شده باشد.

اگر بدون توجه به اینکه قصد فروش خدمات مالي دارید یا خیر، تمایل دارید به سراغ حرفه برنامه‌ریزي مالي به عنوان شغلي جدید بروید، باید نحوه دریافت مجوزهاي لازم را بدانید و مشخص نمایید که قصد دارید به چه نوع تخصصي دست یابید. برخی مجوزها برای برنامه‌ریزان مالي تنها در اختیار افرادی قرار می‌گیرند که دارای سابقه تحصیلی معینی هستند. دیگر مجوزها به خدمات تخصصي مالي اعطا می‌شوند. برخی سازمان‌ها راحت‌تر اقدام به صدور چنین مجوزهایی می‌نمایند که این کار باعث می‌شود اعضایشان سریع‌تر به مراجعان دسترسی داشته باشند. برخی مجوزها از نظر افرادی که نیاز به خدمات شما دارند، از وزن و اعتبار بیشتری برخوردار هستند. در ادامه نام سازمان‌هایی ذکر شده که مجوز برنامه‌ریزي مالي صادر می‌کنند و شما می‌توانید از طریق تماس با آنها به اطلاعات بیشتری دست یابید.

برنامه‌ریز مجاز اموال و املاک (AEP)

افراد دارای این عنوان به انجمن بین‌المللي شوراها و برنامه‌ریزان تعلق دارند. اکثر اعضای این حوزه حسابدار، برنامه‌ریز مالي، کارگزار بیمه، وکیل و بانکدار هستند و مجوزهای لازم را اخذ نموده‌اند.

برنامه‌ریز مجاز مالي (CFP)

افراد دارای این عنوان به انستیتو برنامه‌ریزان رسمي مالي تعلق دارند. اعضای این انستیتو يك امتحان ده ساعته که توسط شورای استانداردهای برنامه‌ریزان مجاز مالي برگزار می‌شود را گذرانده‌اند. این انستیتو مجله‌اي را منتشر می‌کند و مراجعان را به اعضای خود معرفي می‌کند. کالج برنامه‌ریزي مالي يك دوره آموزشی را برای شرکت در این امتحان برگزار می‌نماید.

مشاوران مجاز مدیریت سرمایه‌گذاري (CIMC)

افراد که از انستیتو مشاوران مدیریت سرمایه‌گذاري مجوز اخذ کرده‌اند، دارای تخصص مدیریت اموال و دارایی‌ها هستند.

تحلیلگر رسمي مالي (CFA)

افراد دارای این عنوان عبارتند از تحلیلگران اوراق بهادار، مدیران مالي و مشاوران سرمایه‌گذاري که سرمایه‌گذاري‌ها و اوراق بهادار شرکت‌ها و گروه‌هاي صنعتي را تحلیل می‌نمایند. بسیاری از آنها فعالانه سرمایه‌گذاري‌هاي مراجعان خود را مدیریت می‌نمایند. این عنوان نیازمند گذراندن امتحاني است که توسط انجمن پژوهش و مدیریت سرمایه‌گذاري برگزار می‌شود.

مشاور رسمي مالي (ChFC)

افراد داراي اين عنوان به انجمن پذيرهنويسان مجاز و مشاوران رسمي مالي تعلق دارند. اكثر اعضا داراي سابقه كار در امور بيمه هستند و بايد آزموني را بگذرانند كه توسط كالج آمريكا برگزار مي‌شود. اين انجمن مجله‌اي منتشر مي‌كند و مراجعان را به اعضاي خود معرفي مي‌نمايد.

انجمن بين‌المللي برنامه‌ريزي مالي (LAFP)

حضور در اين انجمن براي همه كساني كه در صنعت خدمات مالي فعال هستند، آزاد است. اين انجمن ارايه‌دهنده مفاد آموزشي، كتاب و ديگر مطالب بوده و مراجعان را به اعضاي خود معرفي مي‌كند. در حاليكه اين انجمن در تمامي حوزه‌هاي صنعت خدمات مالي فعال است اما بسياري از اعضاي آن مجوز CFP را نيز دارا هستند.

انجمن ملي مشاوران مالي خصوصي (NAPFA)

اعضاي اين انجمن برنامه‌ريزان مالي هستند كه بسياري از آنها مجوز CFP نيز دارند. اين انجمن كنفرانس‌ها و سمينارهاي آموزشي برگزار مي‌كند و مراجعان را به اعضاي خود معرفي مي‌كند.

مشاور/ رايزن اعتباري

از آنجا كه بسياري از مردم آمريكا به صورت اعتباري امرار معاش مي‌كنند، افراي هم‌چون **بيل جابز** از روشستر واقع در نيويورك به اين فرايند كمك مي‌نمايند. **جابز** رشته "رهايي از بدهي" را تدريس مي‌كند كه به مردم نشان مي‌دهد چگونه از شر بدهي‌هاي خود خلاص شوند.

رشته او موضوعات مختلفي را دربرمي‌گيرد مانند اينكه اول بايد کدام صورت‌حساب‌ها را پرداخت، چه مقدار پول را بايد در چه مدت زماني پرداخت، چگونه مي‌توان عادات خريد را تغيير داد و غيره. به كمك برنامه او، يك فرد مي‌تواند در عرض پنج تا هفت سال تمامي بدهي‌هايش را پرداخت نمايد. يكي از دانشجويان او توانسته در عرض تنها شش ماه، بدهي ۹ کارت از ۱۰ کارت اعتباري خود را بازپرداخت نمايد.

هدف **جابز** در زندگيش ايجاد آمريكايي عاري از بدهي است و طرح‌هاي او شامل رها ساختن تمامي شهروندان و جوامع آمريكايي از بدهي هستند.

مربي مالي

آمار، حاكي از آن است كه ۳۲ درصد آمريكاييان نگران پول و برآورده ساختن اهداف مالي خوب هستند. بنا بر اعلام انستيتو افكار عمومي وابسته به كالج **ماريست**^۳، اين رقم نسبت به آمار سال ۱۹۹۵ حدود ۲۰ درصد بالاتر است. امروزه، مسايل مالي يك از هيچاني‌ترين موضوعات براي مردم آمريكا محسوب مي‌شوند. در حقيقت، ديگر تحقيقات حكاييت از آن دارند كه نگراني خانواده‌ها درباره مسايل مالي از نگراني درباره هر موضوع ديگري بيشتر است.

از اينرو، افراي هم‌چون **چلي كمپل**^۴ از لس‌آنجلس واقع در كاليفرنيا، دوره‌هايي را برگزار مي‌كنند كه به مردم درباره يادگيري از نگرش‌هاي نوين درباره پول و عادات نوي پولي كمك مي‌كنند. **كمپل** چندين دوره آموزشي كاهش استرس مالي را هر هفته و به طور تمام وقت برگزار مي‌كند.

كمپل كه سال‌ها در حرفه كتابداري فعال بود، متوجه شد كه چگونه استرس ناشي از مسايل مالي براي زندگي مشتريانش تأثير مي‌گذارد است.

"كاهش استرس مالي" به شعار كسب و كار او تبديل شد و مراجعاني كه نيازمند كمك بودند، مكرراً از او درخواست مي‌كردند تا دوره‌هاي آموزشي كاهش استرس را برگزار كند. هم‌اكنون او اين نشست‌ها را به صورت تمام وقت برگزار مي‌كند. بخش اعظم كار او به صورت شفاهي است زيرا دانشجويان او آنچه را كه در مورد روش‌هاي بيرون راندن استرس مالي از زندگيشان آموخته‌اند را به ديگران نيز منتقل مي‌كنند.

³ Bill Jabs

⁴ Marist

⁵ Chellie Campbell

هزینه‌های اولیه ۶

حداکثر	حداقل	اقلام مورد نیاز
۳۰۰۰ دلار	۱۵۰۰ دلار	رایانه
۸۰۰ دلار	۳۰۰ دلار	چاپگر
۶۰۰ دلار	۱۵۰ دلار	دستگاه چندکاره چاپگر/فکس/اسکنر/کپی
۱۰۰۰ دلار	۱۰۰ دلار	نرم‌افزار ویژه مدیریت
۱۰۰۰ دلار	۴۰۰ دلار	مبلمان اداری به ویژه يك ميز مخصوص اداری
۵۰۰۰ دلار	۱۰۰۰ دلار	بودجه بازاریابی اولیه
۲۰۰۰ دلار	۱۰۰۰ دلار	دریافت مجوز و هزینه‌های سالانه دریافت آن
۷۵۰۰ دلار	۰	مبلمان به استثنای مواردی که شما مشتریان را در محل آنان ملاقات می‌نمایید. اکثر افراد دارای دفاتری هستند که باعث می‌شوند مراجعان احساس راحتی نسبت به ملاقات با شما داشته باشند.
۹۰۰ دلار	۷۰۰ دلار	بیمه قصور و خطا
۲۱۸۰۰ دلار	۵۱۵۰ دلار	جمع کل

دانش و مهارت مورد نیاز شما

- مهارت‌های خوب شنیداری (گوش فرا دادن به مراجعان) يك الزام است.
- شما نیازمند تخصص فنی هستید و باید بدانید که با حوزه‌ای مرتباً در حال تغییر سر و کار دارید.
- توانایی ایجاد و حفظ روابط بلند مدت الزامی است.
- شما باید فردی قابل اعتماد باشید و بتوانید این حس را به مشتریان خود منتقل نمایید.

مزایا

- برنامه‌ریزان مالی افرادی هستند که جامعه احترام زیادی برای آنان قایل است. ارزیابی سال ۱۹۹۵ شورای رسمی استانداردهای برنامه‌ریزان مالی حاکی از آن بود که وقتی از افراد پرسیده شد که به هنگام نیاز به دریافت مشاوره مالی ترجیح می‌دهند به سراغ چه کسانی بروند، ۲۵ درصد آنها برنامه‌ریزان مالی، ۲۲ درصد کارگزاران سرمایه‌گذاری یا بورس و ۱۳ درصد نیز حسابداران/CPA را انتخاب نمودند.
- برنامه‌ریزی مالی حوزه‌ای است که اعتبار زیادی برای فرد به دنبال دارد و مانند دیگر مشاغل نیست که سابقه کار در آنها اعتبار به شما می‌رود.
- افراد از دیگر حوزه‌ها وارد برنامه‌ریزی مالی می‌شوند لذا قادرند از تجربه گذشته خود بهره ببرند.
- اکثر مشاوران بر این باورند که زندگی مردم را بهتر می‌سازند و بنابراین از آنچه که انجام می‌دهند، احساس رضایت می‌کنند.
- بر خلاف پزشکان که مردم را در بدترین شکل خود می‌بینند، شما افراد را در بهترین شرایط خود می‌بینید.

مشکلات

- برنامه‌ریزان مالی مسئول اخذ و درک انبوهی از اطلاعات هستند.
- هر روز باید بهترین روز شما باشد.
- باید برای روزآمد ساختن اطلاعات، همواره در تلاش باشید.

اگر تمایل دارید که مراجعان به دفتر شما بیایند، باید کاری نمایید تا دفترتان چهره‌ای حرفه‌ای داشته باشد. این کار نیازمند بازسازی و تغییر⁶ دکوراسیون محل اقامت شما است.

- باید همانند یک پیشگو باشید. کمک کردن به افراد برای برنامه‌ریزی آینده آنها نیازمند آن است که شما آنچه را که در آینده رخ می‌دهد، بدانید.
- شما به دلیل مسئولیت زیاد خود باید دارای بیمه مسئولیت حرفه‌ای باشید.

قیمت‌گذاری

- برای دریافت دستمزد، برنامه‌ریزان امور مالی به سه دسته تقسیم می‌شوند.
- برنامه‌ریزانی که فقط حق‌الزحمه می‌گیرند و این رقم را به صورت ساعتی یا پروژه‌ای یا بر مبنای ارزش اموالی که بر آنها مدیریت می‌نمایند، دریافت می‌دارند. نرخ حق‌الزحمه ساعتی بین ۵۰ تا ۱۵۰ دلار است. ارزیابی سالانه کالج برنامه‌ریزی مالی حاکی از آن است که نرخ میانگین ساعتی در طول دهه ۱۹۹۰، ۱۰۰ دلار بوده است. البته برخی برنامه‌ریزان تا ۳۵۰ دلار در ساعت نیز دستمزد می‌گیرند. برخی از آنها حق‌الزحمه خود را بر مبنای دارایی خالص مراجعان خویش تعیین می‌کنند. رقم دستمزد آنها معمولاً یک درصد است که البته به ۳ درصد هم می‌رسد. هزینه مدیریت اموال معمولاً ۵ درصد است.
- برنامه‌ریزانی که فقط کمیسیون می‌گیرند، حق‌الزحمه خود را بر اساس زمانی که به کار اختصاص می‌دهند تعیین نمی‌نمایند بلکه کمیسیون خود را بر مبنای سرمایه‌گذاری انجام شده دریافت می‌دارند. این کمیسیون به میزان سرمایه‌گذاری انجام شده بستگی دارد.
- برنامه‌ریزانی که هم حق‌الزحمه و هم کمیسیون می‌گیرند به صورت ساعتی دستمزد می‌گیرند و در عین حال در ازای آنچه که ارایه می‌دهند، کمیسیون نیز دریافت می‌دارند.

درآمد بالقوه

درآمد ناخالص سالانه: ۹۰۰۰۰ دلار بر مبنای ۱۰۰ دلار در هر ساعت، ۱۸ ساعت در هفته و ۵۰ هفته در سال.
هزینه‌های سرشار: متوسط (۳۳ درصد بر مبنای ارزیابی کالج برنامه‌ریزی مالی).

بهترین برآوردها در مورد بازار بالقوه داخلی

برخی معتقدند که صنعت مشاوره مالی باید یکپارچه شود اما برای افرادی که خواهان یک ارزیابی حرفه‌ای از شرایط مالی خویش هستند و افرادی که خواهانی خدماتی مطابق با نیازها و شرایط خصوصی خود هستند، برنامه‌ریزان مالی باید به عنوان متخصصانی که در ازای کارشان می‌توان به آنها دستمزد پرداخت، همچنان به کارشان ادامه دهند.

بهترین راه‌های ورود به این کسب و کار

- در محیط‌های کاری به ویژه شرکت‌هایی که در آنها طرح (k) ۴۰۱ اجرا می‌شود، سخنرانی نمایید. با خوردنی‌ها و آشامیدنی‌های رایگان از شرکت‌کنندگان پذیرایی نمایید.
- در کالج‌ها، برنامه‌های تکمیلی و مدارسی که در آنها محدودیتی وجود ندارد، دوره‌های آموزشی برگزار کنید.
- ستون یا مقالاتی در نشریاتی داشته باشید که می‌توانند در راستای بازاریابی کارتان باشند.
- با وکلا به ویژه آنهاييکه متخصص قوانین اموال هستند و همچنین حسابداران و کارگزاران بیمه روابط دو جانبه برقرار سازید.
- در سازمان‌های محلی سخنرانی نمایید.
- شبکه خاص خودتان را راه‌اندازی نمایید. بدون وبسایت، شما بسیاری از اطلاعات ارایه شده در فهرست‌های راهنما که در مورد سازمان‌های ملی هستند و مشتریان برای رفع نیازهای حرفه‌ای خود به آنها مراجعه می‌کنند را از دست خواهید داد. اکثر فهرست‌های راهنمای الکترونیکی توانایی ارتباط مستقیم مراجعان با وبسایت شما را دارا هستند.
- برای این که مشتریان فعلی همواره به یاد شما باشند، خبرنامه‌هایی را برای آنها ارسال کنید.

گامهاي نخست

- تصميم بگيريد كه چگونه مي‌خواهيد به عنوان يك مشاور مالي عمل كنيد و در اين راستا مجوزهاي مناسب را اخذ كنيد. اگر قصد داريد بر مبالغه کمتر از ۲۵ ميليون دلار نظارت نماييد، بايد مجوز ايالتي مشاور سرمايه‌گذاري را دريافت نماييد. اگر اين مبلغ بالاتر از ۲۵ ميليون دلار است، بايد طبق قوانين كميسيون بورس و اوراق بهادار عمل كنيد. در برخي ايالت‌ها اخذ چنين مجوزهايي دشوار و در ديگر ايالت‌ها آسان است. به هر حال شما بايد مجوز مشاوره به مراجعان خود را داشته باشيد.
- نحوه دريافت دستمزد خويش را تعيين كنيد. آيا شما فقط حق‌الزحمه، كميسيون يا هم حق‌الزحمه و هم كميسيون مي‌گيريد؟
- نوع مراجعان خود را مشخص كنيد. مثلاً ممكن است، يك دندان‌پزشك بازنشسته به سراغ دندان‌پزشكان برود و يك مدير بازنشسته در زمينه كار با افرادي كه در صنعت خود او فعاليت مي‌كنند، متخصص شود. يكي از تخصصهاي در حال رشد، برنامه‌ريزي جامع امور مالي خانواده‌ها است.
- پس از كار با تعدادي از مراجعان، مشخص نماييد كه آيا نحوه كارتان و تخصصتان رضايتمندبخش و مناسب براي نيازهاي ديگران است يا خير.