



Ответ #2312400798 на форму «Анкета кандидата в члены Совета СРО НАСФП»

20.02.2026 20:10:31



Даю согласие на передачу моих персональных данных в соответствующие государственные органы в составе отчетности СРО НАСФП . Данное согласие необходимо поскольку СРО НАСФП обязана в отчетности предоставлять данные по составу органов управления

Да

ФИО:

Баева Екатерина Павловна

Год рождения:

1982

Сдали ли вы квалификационный экзамен НАСФП?

Да

Если да, то с каким результатом?

164

Сколько лет вы работаете финансовым советником?

13

В каком году вы вступили в НАСФП?

2019

В каких областях деятельности в сфере финансового консалтинга у вас накоплен наибольший опыт?

Долгосрочное финансовое планирование, включая зарубежное инвестирование, ИИС, и все сопутствующие вопросы, такие как российское валютное и налоговое консультирования для налоговых резидентов и нерезидентов РФ.

Расскажите о двух наиболее интересных с вашей точки зрения клиентских кейсах: какие проблемы клиентов были решены с вашей помощью и каким образом.

У меня с абсолютным большинством клиентов выстроены долгосрочные отношения 5-10 лет сотрудничества, поэтому в каждом кейсе мне интересна трансформация от того, как люди начинают со мной работать и готовы рассказать только о какой-то части своей жизни и своих финансов, а потом постепенно они втягиваются и начинают инвестировать все больше и больше средств и потом оказывается, лет через 5 сотрудничества, что у них скопилась очень неплохая сумма.

Кейс 1.

11 лет назад ко мне по рекомендации от коллеги пришла клиентка, у которой была открыта программа накопительного страхования в зарубежной страховой компании. Сумма пополнения была относительно небольшой, относительно доходов этой женщины, поскольку она входил в совет директоров крупнейшей российской компании. Мы стали с ней разбираться с ее финансами, наладили учет финансов, увидели, где можно сэкономить и от каких расходов можно отказаться или сократить, нашли деньги, которые у нее были запрятаны и про которые она забыла, она стала более активно искать какие-то дополнительные



проекты для дополнительного заработка, так как у нее глубокая экспертиза в ее области и эти дополнительные заработки были оптимально распределены под ее цели.

Стали использовать социальные и прочие вычеты (она от меня про них узнала), причем у нее достаточно часто встречается дорогостоящее лечение близких родственников, а также открыли ИИС и брокерские счета в России и за рубежом. За время работы со мной она накопила внушительную сумму (порядка 900 тысяч долларов), начав с 50 тысяч долларов, и продолжает накапливать. При этом родила ребенка, отложив на роды и послеродовую просадку в доходах, сделала дорогостоящую операцию по коррекции зрения, купила соседнюю квартиру и расширила за счет нее свою, имеет внушительный резервный фонд, купила дачу, купила машину, сейчас накапливает на строительство и перестройку дачи, на все эти ситуации были запланированы средства в рамках нашей с ней работы и отслеживался процесс по их достижению оптимальным способом. Ежегодно мы отслеживаем процесс по достижению всех ее финансовых целей (их много) и особенно ее мотивирует, когда я считаю ее капитал под пенсию, сколько можно получить, если уйти на пенсию прямо сейчас, а сколько если через 5 лет. Благодаря работе со мной были реализованы многие финансовые цели.

Кейс 2

С клиенткой мы работаем порядка 5 лет. Она бывшая жена моего клиента, с которым мы работаем 10 лет. При разводе она получила внушительную сумму компенсации и ее бывший муж (мой клиент) очень настаивал, чтобы я с ней работала, поскольку она совершенно не разбирается в финансах и имея крупную сумму денег, может потерять, вложив в разные сомнительные предложения.

Мы с ней инвестировали все ее средства, открыв брокерские и банковские счета в российских и зарубежных брокерах, таким образом, чтобы она получала пассивный доход. В 2022 году ей пришлось уехать из России, так как ее дочь нуждается в сложном технологичном решении, у дочери стоит определенный аппарат, и были сомнения, что этот аппарат сможет быть своевременно обслужен в России. Средства на брокерских счетах и пассивный доход позволили ей спокойно переехать за границу и жить там с дочерью в комфортных условиях, пока она искала, чем заняться для получения дополнительного дохода (клиентка прошла обучение на дизайнера ювелирных украшений). За это время было очень много сомнительных предложений по инвестициям, как и опасался ее бывший муж, которые мы подробно разбирали и отклоняли, что позволило сохранить деньги. Сейчас, после 5 лет работы, она уже сама начал более-менее разбираться, но при этом не делает никаких крупных покупок или вопросов связанных с финансами, предварительно не посоветовавшись, не делает крупных покупок, не посоветовавшись, позволяет ли ей это ее финансы. Не тратит весь пассивный доход "под ноль", как это было в начале. При этом сама мне говорит, что знает очень много девочек, которые получив, как и она, при разводе крупные суммы, потратили их на разные дорогие вещи, и теперь находятся в тяжелом положении. Благодаря работе со мной мы сохранили ее капитал и преумножили, а способ вложения позволил ей легко эмигрировать за границу и иметь доступ к деньгам.

Как вы видите свой бизнес через 3 года? Каких объемов бизнеса вы планируете достичь? Что в нём изменится качественно?

Я не планирую каких-то масштабных изменений в своем бизнесе. Я достигла некоторого оптимального формата работы и готова делиться своим успешным опытом.

На данный момент у меня база постоянных клиентов, с которыми я работаю 5-10 лет, и с которыми я продолжаю работать независимо от изменений в их жизни. У многих клиентов произошли большие изменения: переезды в другие страны, иногда несколько, рождение детей, разводы, смена видов деятельности, но они остались моими клиентами. Единственное, что изменилось, и что я в дальнейшем планирую дальше менять, с перенесла фокус с онлайн общения на личное, где это возможно. Даже клиенты, которые живут за границей или не в Москве, встречаются со мной лично, если есть такая возможность.

Есть ли у вас опыт общественной деятельности? В чем она состояла?

Да, я два срока член Совета НАСФП, также я состою в правовом комитете. Активно участвовала в работе совета и ассоциации, в частности, посещала абсолютно все заседания совета лично, за два срока не пропустила ни одного.

Внимательно рассматривала кандидатов в члены нашей ассоциации, поскольку на мой взгляд, крайне важно привлекать таких кандидатов, которые хотят развиваться именно в финансовом планировании, при этом не имеют доказанных репутационных проблем, которые могли бы бросить тень на ассоциацию. Принимала участие в разработке стандартов ассоциации, формировании запросов в Минфин, налоговую

и т.п. от имени ассоциации, особенно до создания правового комитета.

Предлагала свои идеи по улучшению процессов внутри ассоциации, разрешению конфликтных ситуаций внутри ассоциации и т.п.

Регулярно рассказывала о деятельности ассоциации в своих соцсетях, принимала участие в конференциях ассоциации и других образовательных мероприятиях по обмену опытом.

С 2010 по 2013 год я была куратором детского дома в г. Волжске от проекта "Невидимые дети", по поиску индивидуального наставника для воспитанника детского дома. Я взаимодействовала с наставниками и детьми, а также администрацией детского дома. Отслеживала, как идет (или не идет) процесс взаимодействия между наставниками и детьми, разрешала проблемные ситуации с администрацией детского дома, в случае необходимости искала и привлекала спонсорскую помощь, а также способствовала усыновлению детей из подшефного детского дома.

Что из того, что входит в обязанности члена Совета, Вам откликается больше всего и почему?

Обсуждение с членами совета, как можно сделать индустрию финансового планирования более профессиональной, формирование запросов от ассоциации, а также предложений по улучшению к органам власти для членов ассоциации, индустрии в целом и клиентов.

Мне было интересно принимать участие в тестировании экзамена и давать обратную связь по улучшению.

Как вы видите свою работу в статусе члена Совета СРО НАСФП, какие действия вы хотели бы предпринять?

Продолжать все ту же работу, которую я выполняла, в частности, оценка анкет кандидатов, рассмотрение конфликтных ситуаций, выработка предложений по улучшениям и изменениям.

Из нового, чем бы мне хотелось заняться от имени совета ассоциации, это налаживание контактов с другими зарубежными ассоциациями (для этого у меня есть свободный английский, опыт работу в международных компаниях с иностранцами и длительный опыт членства в АССА, ассоциация квалифицированных бухгалтеров Великобритании и мира), чтобы ассоциация получила статус международной.

Являетесь (или являлись ли вы) ответчиком в судебных процессах как физическое лицо?

нет

Если вы представляете члена НАСФП — юридическое лицо: является ли (являлось ли) это юридическое лицо ответчиком в судебных процессах?

нет