

SKYFORT WEALTH

---

# Підготовка до Дзвінка

Як максимізувати вигоду  
з 30-хвилинного консультаційного дзвінка

## Гайд перед першою зустріччю

---

**Andrii Andriushchenko**

Licensed Dealing Representative

Access Capital Advisors Inc.

Особисто зареєстрований: AB · BC · ON

@andrii.wealthcanada · 2026

---

# Чому 30 хвилин це багато (якщо готовий)

Ти записався на 30-хвилинний дзвінок. Це найдорожчий час твого фінансового життя — буквально. 30 хвилин правильно проведеного аналізу може зекономити тобі \$50,000-\$200,000 за наступні 20 років.

АЛЕ. Якщо ти приходиш не підготовленим — ми витратимо 20 хвилин просто на з'ясування твоєї ситуації. Залишиться 10 хвилин на strategy. Це wasted opportunity.

Цей гайд — це 10-хвилинна підготовка перед нашим дзвінком яка перетворить 30 хвилин у максимально продуктивний час. Без цього 50% потенціалу втрачено.

## ЩО МИ ЗРОБИМО ЗА 30 ХВИЛИН

- 10 хв: Розуміння твоєї ситуації (без підготовки = більше)
- 10 хв: Suitability Assessment + класифікація
- 10 хв: Конкретні рекомендації + наступні кроки

Підготовлений до дзвінка = ми отримуємо повних 30 хв на стратегію. Не підготовлений = тільки 10.

## ПРО МЕНЕ

Я Andrii Andriushchenko. Licensed Dealing Representative через Axxess Capital Advisors Inc. — Exempt Market Dealer. Особисто зареєстрований у Alberta, British Columbia і Ontario. Через мого EMD — additional jurisdictions у Канаді.

Приїхав у Канаду в лютому 2023 з дружиною і трьома дітьми. Магістр права + магістр публічного управління. У Канаді закінчив Canadian Securities Institute, у середині 2024 отримав DR ліцензію.

Сфера моєї ліцензії: exempt market securities. У цьому гайді я НЕ рекомендую конкретні ETF, mutual funds або акції — для цього потрібна CIRO ліцензія.

# 1. Що приготувати до дзвінка

## Фінансовий snapshot (5 хвилин)

Запиши на папері або у Notes у телефоні:

Категорія	Записати
Поточний вік	___
Рік приїзду в Канаду	___
Поточна зарплата (брутто на рік)	\$ ___
Дохід подружжя (якщо є)	\$ ___
Емердженсі фонд (в HISA/chequing)	\$ ___
TFSA баланс	\$ ___
RRSP баланс	\$ ___
FHSA баланс (якщо є)	\$ ___
RESP баланс (якщо є)	\$ ___
GICs / non-registered	\$ ___
Equity у домі (якщо є дім)	\$ ___
Інші активи (нерухомість, бізнес)	\$ ___
<b>NET WORTH (сума усіх активів – борги)</b>	<b>\$ ___</b>

## 2. Твої цілі (5 хвилин)

Конкретні цифри. Не "хочу більше грошей". Цифра + дата.

Ціль	Сума	Коли
Купити перший дім / upgrade дому	\$__	Рік __
Зменшити робочі години / freedom	\$__ pasive income	Рік __
Пенсія у Калгарі/Канаді	\$__/міс	Рік __
Освіта дитини	\$__	Рік __
Подорожі / inheritance / інше	\$__	Рік __

### Питання які допомагають визначити

1. Якби у тебе було \$500,000 безподатково — що б ти зробив?  
Це показує твої real values: дім, бізнес, пенсія, освіта дітей.
2. Скільки тобі треба на місяць щоб бути "вільним" (не працювати)?  
Більшість не знає цю цифру. Вона критична для розрахунку target portfolio.
3. Що тобі ламає сон вночі — фінансово?  
Пенсія? Купити дім? Освіта дітей? Безпека родини? Це визначає priorities.
4. Якщо твій портфель впаде на 30% завтра — як ти реагуватимеш?  
Це визначає твою справжню risk tolerance, не theoretical.

### ЧЕСНІСТЬ ВАЖЛИВІША ЗА "ПРАВИЛЬНІ" ВІДПОВІДІ

Тут немає неправильних відповідей. Якщо твоя ціль — комфортна пенсія, а не "стати мільйонером" — це чудова мета.

Чесна оцінка дає мені шанс зробити правильні рекомендації. "Правильні" відповіді з підручника ведуть до неправильних рекомендацій.

## 3. Питання які треба задати мені

Хороший клієнт задає важкі питання. Я люблю важкі питання. Готуй наступне:

### Про мою ліцензію та credentials

- "Покажи мені свій NRD profile" — я надішлю link на nrd-info.ca
- "Хто твій sponsor firm?" — Axxess Capital Advisors Inc.
- "У яких провінціях ти зареєстрований?" — AB, BC, ON
- "Скільки років ти в цій індустрії?" — я скажу чесно
- "Скільки клієнтів у тебе?" — поточна цифра

### Про конфлікти інтересу

- "Як ти отримуєш compensation?" — комісії з продажів exempt market products
- "Чи ти отримуєш bonuses за продаж конкретних products?" — спитати чесно
- "Що буде якщо я не куплю — ти заробиш на нашій конверсації?" — ні
- "Чи можеш ти запропонувати продукти ВАН твого dealer?" — тільки products approved через Axxess

### Про конкретні продукти

- "Який track record цього MIC/REIT за last 5 років?"
- "Хто audit company?" — major firms only
- "Які redemption restrictions?"
- "Що буде якщо MIC має проблеми?"
- "Покажи мені offering memorandum" — обов'язковий документ

### Про мене як радника

- "Що буде якщо я скажу "ні"?" — ми досі друзі, ти отримаєш план
- "Чи можеш ти дати references existing клієнтів?" — так, з їх дозволу
- "Як часто ми будемо зустрічатись після?" — щонайменше раз на рік
- "Що ти НЕ можеш мені продати?" — public market (ETFs, mutual funds, individual stocks)

#### CONS ВАРТО ЦІНУВАТИ ЧЕСТЬ

Хороший licensed DR скаже тобі коли його продукт НЕ підходить. У мене це 30-40% дзвінків — я кажу "exempt market зараз не для тебе, ось що краще зробити".

Якщо advisor продає тобі завжди — це red flag.

## 4. Що НЕ очікувати від дзвінка

---

Реалістичні очікування = відсутність розчарування.

### Я НЕ зроблю на цьому дзвінку:

Не дам конкретні рекомендації по ETF / mutual funds / акціях.

Це поза моєю ліцензією. Я licensed для exempt market через Axxess. Public market — інша ліцензія (CIRO/MFDA). Якщо потрібно — направляю до правильного advisor.

Не продам тобі продукт на дзвінку.

Будь-яка продаж exempt market потребує повного Suitability Assessment у письмовій формі + Offering Memorandum review + cooling-off period. Це закон CSA. Я не можу і не хочу обходити його.

Не дам гарантії дохідності.

Якщо advisor гарантує конкретний дохід — це порушення закону. Я можу сказати target return (8-12%), historical performance, але не guarantee future results.

Не зроблю податкове планування.

Я не CPA. Загальні принципи — так. Конкретний tax plan — потрібен accountant.

Не дам legal advice.

Will, power of attorney, real estate transactions — це до канадського юриста.

### Я ЗРОБЛЮ на дзвінку:

Розрахую твій реальний пенсійний дефіцит.

Точна цифра скільки тобі бракує на пенсію — на основі твоєї конкретної ситуації.

Класифікую тебе як інвестора.

Eligible / Accredited / Non-Eligible. Це визначає що ти маєш доступ.

Дам конкретні наступні кроки.

Що зробити цього тижня, цього місяця, цього кварталу. Specific. Actionable.

Покажу 2-3 exempt market продукти.

Якщо ти Eligible — назвемо конкретні products which пасують твоєму профілю. Подальша subscription processed окремо з повним документообігом.

Чесна порада.

Якщо exempt market зараз НЕ підходить — скажу. Якщо TFSA треба сначала maxed — скажу. Якщо тобі потрібен CPA замість DR — направляю.

## 5. Що відбувається ПІСЛЯ дзвінка

### Якщо exempt market підходить тобі

Крок	Що	Хто робить	Скільки часу
1	надішлю формальний Suitability Assessment	Ти заповнюєш	30 хв вдома
2	Compliance review від Axxess	Axxess	1-3 дні
3	якщо approved — Offering Memorandum review	Ти читаєш	1-2 години
4	Subscription Agreement підписання	Ти підписуєш	30 хв
5	Funds transfer у trust company TFSA	Ти ініціюєш	5-10 днів
6	Confirmation і monthly statements	Auto	На постійній основі

### Якщо exempt market НЕ підходить зараз

- Я надішлю персональний план з рекомендованими наступними кроками
- Можу направити до інших advisors (CIRO, CPA, legal) залежно від потреби
- Ми залишаємось у контакті — коли ситуація зміниться, ти знаєш куди звертатися
- Ти НЕ переплачуєш ні за що — консультація безкоштовна

#### ЧЕСНО ПРО CONVERSION RATE

Зі 100 первинних дзвінків:

- ~40 не Eligible Investors — отримують план без покупки
- ~30 Eligible але exempt market не fit зараз — отримують план
- ~20 fit але вибирають подумати — повертаються пізніше
- ~10 переходять до клієнтів цього кварталу

Це норма. Я не пресую. Кожен має право сказати "ні" або "пізніше" і отримати корисний план.

## 6. Як записатися на дзвінок

### Опції бронювання

Опція 1: Calendly (рекомендую)

[calendly.com/andriushchenko-partners/new-meeting](https://calendly.com/andriushchenko-partners/new-meeting)

- Вибираєш зручний час самостійно
- Автоматичне confirmation + reminder
- Можна перепланувати без проблем
- Zoom link генерується автоматично

Опція 2: Email

[andriushchenko.partners@gmail.com](mailto:andriushchenko.partners@gmail.com)

- Напиши: "Хочу записатися на консультацію"
- Вкажи 2-3 зручних часові слоти
- Я відповім протягом 24 годин

Опція 3: Телефон

403-397-2553

- Не завжди беру одразу (часто на дзвінках з клієнтами)
- Залишай voicemail з ім'ям + контактом
- Передзвоню протягом 24 годин

### Що відбудеться між бронюванням і дзвінком

- Отримаєш email confirmation з Zoom link
- 1 день до дзвінка — reminder email
- 1 година до дзвінка — text reminder (якщо вказав номер)
- На дзвінку: 30 хвилин Zoom (можна telephone якщо preferred)
- Після дзвінка: summary + actionable next steps emailed до тебе

#### **ВАЖЛИВО ПРО ПРИВАТНІСТЬ**

Я зобов'язаний PIPEDA (federal privacy law) + регуляціями CSA. Усе що ти скажеш — конфіденційно.

- Не діляюся з іншими клієнтами
- Не використовую у маркетингу
- Не продаю даних третім особам

Це закон і my professional ethic.

## 7. Часті питання перед дзвінком

---

### «Скільки треба грошей щоб говорити з тобою?»

Технічно — нічого. Я роблю безкоштовні дзвінки з усіма хто хоче зрозуміти свою фінансову ситуацію.

Реалістично — exempt market починається від \$25,000-\$30,000 на продукт. Якщо у тебе менше \$25,000 заощаджень — я скажу що тобі треба зробити спочатку (build emergency, maxing TFSA через public market, RRSP).

### «А якщо я тільки приїхав і нічого не маю?»

Запишись все одно. Не для exempt market — для план на наступні 2-3 роки. Я покажу шлях. У мене багато клієнтів які прийшли з \$5K і за 3 роки вирости до \$50K+.

### «А якщо я не хочу зустрічатися особисто?»

Zoom або telephone — твій вибір. Особисті зустрічі тільки якщо ти хочеш. Я в Calgary, але клієнти по всій Канаді — більшість через Zoom.

### «Чи можу я взяти когось ще на дзвінок?»

Так. Особливо подружжя — рекомендую обидвом бути присутніми. Це спільне рішення. Якщо у тебе CPA або юрист хочуть приєднатися — теж окей, без додаткової оплати.

### «А якщо в мене погана English?»

Я українець. Більшість моїх клієнтів — українці. Дзвінок 100% українською (або російською якщо комфортніше). Документи — двомовні де можливо.

### «Скільки коштує consultation?»

Безкоштовно. Завжди. Це не teaser до paid консультацій.

Я отримую compensation якщо ти стаєш клієнтом і купуєш exempt market продукт. Якщо ні — ми просто корисно поговорили. Ти отримав план. Я можливо допомогую тобі в майбутньому. Це довгострокова relationship.

## 8. Pre-call чек-лист

---

### За 7 днів до дзвінка

- Перевірів TFSA contribution room у CRA My Account
- Записав свій net worth (Сторінка 3 цього гайду)
- Записав свої цілі (Сторінка 4 цього гайду)
- Прочитав цей весь гайд

### За 1 день до дзвінка

- Підтвердив reminder email і Zoom link
- Підготував свій snapshot (Сторінка 3) у Notes або на папері
- Записав 3-5 питань які хочеш задати мені
- Якщо подружжя приєднується — узгодив з ними time
- Заварив каву / чай (це твоя 30-хв sacred time)

### За 15 хвилин до дзвінка

- Знаходжуся у тихому місці
- Internet стабільний
- Маю pen + paper (для нотаток)
- Snapshot/нотатки під рукою
- Phone на silent
- Готовий бути 100% present 30 хвилин

#### ТВІЙ ЧАС — ТВОЇ ГРОШІ

30 хвилин з licensed DR — це звичайно \$200-\$500 у канадському фінансовому світі (у IIROC firms hourly rate). Ти отримуєш це безкоштовно через мій community-first approach до української громади.

Підготуйся як до paid консультації. Поверне в 10 разів.

## 9. Запис прямо зараз

---

Ти прочитав цей гайд. Ти готовий. Час дій.

### Безкоштовний 30-хвилинний дзвінок

Persona Suitability Assessment. Зрозуміємо чи підходить тобі exempt market і який саме продукт. Без продажу. Без тиску.

→ [calendly.com/andriushchenko-partners/new-meeting](https://calendly.com/andriushchenko-partners/new-meeting)

→ [andriushchenko.partners@gmail.com](mailto:andriushchenko.partners@gmail.com)

→ 403-397-2553

→ [@andrii.wealthcanada](#) (TikTok / Instagram)

### Інші lead magnets:

Якщо хочеш дізнатися більше ПЕРЕД дзвінком — запроси будь-який гайд:

- "TFSA" — TFSA + Exempt Market повна стратегія
- "ПЕНСІЯ" — Реальна математика CPP, OAS
- "FHSA" — \$59,500 на перший дім
- "RESP" — \$7,200 від уряду на освіту дитини
- "GIC" — Чому GICs знищують багатство
- "СВОБОДА" — 90-денний план виходу з financial trap
- "НОВАЧОК" — 30 кроків першого року в Канаді

Все безкоштовно. Все українською. Просто пиши слово в DM.

# Юридична інформація

---

## Дисклеймер

Цей документ — освітній матеріал. Автор — Andrii Andriushchenko, Dealing Representative зареєстрований через Axxess Capital Advisors Inc. (Exempt Market Dealer). Особиста реєстрація: Alberta, British Columbia, Ontario. Через sponsor EMD доступні додаткові provincial jurisdictions.

Сфера моєї ліцензії: exempt market securities. Я НЕ зареєстрований для надання порад про публічні securities (акції, ETF, mutual funds) — це інша категорія ліцензії (CIRO / MFDA). У цьому гайді я не рекомендую конкретні ETF або mutual funds. Для таких порад звертайся до advisor з відповідною ліцензією.

Цей гайд НЕ є персональною інвестиційною рекомендацією, юридичною або податковою консультацією, або пропозицією продажу будь-яких securities. Інвестиції в exempt market підлягають обов'язковому Suitability Assessment згідно з National Instrument 31-103. Конкретні рекомендації надаються тільки після формальної client-advisor relationship з Axxess Capital Advisors Inc.

Минула дохідність будь-яких інвестицій НЕ гарантує майбутню. Усі інвестиції несуть ризик втрати капіталу, включно з ризиком втрати усього вкладеного.

## Перевірка моєї реєстрації

Перевір мою ліцензію та реєстрацію Axxess Capital Advisors Inc. на CSA National Registration Search:

nrd-info.ca — введи 'Andrii Andriushchenko' або 'Axxess Capital Advisors'

## Контакти регуляторів

- Alberta Securities Commission (ASC): asc.ca · 1-877-355-4488
- BC Securities Commission (BCSC): bcsc.bc.ca · 1-800-373-6393
- Ontario Securities Commission (OSC): osc.ca · 1-877-785-1555
- OBSI (для скарг): obsi.ca · 1-888-451-4519