



Татьяна МАЛЬЦЕВА

Автор публикации –
президент Гильдии
независимых финансовых
советников.

За профессиональным советом в области управления личным капиталом знатные и богатые граждане начали обращаться почти 4 тысячи лет назад, как только стала формироваться денежная система. В наши дни услуги профессиональных финансовых советников, естественно, более востребованы и доступны, а для многих россиян обращение к специалистам становится неотъемлемым атрибутом стиля жизни.

Кому доверить ФИНАНСЫ?

Кто же эти специалисты, помогающие решать финансовые вопросы семьи, хорошо ориентирующиеся в финансовых продуктах, предлагаемых банками, инвестиционными и страховыми компаниями? Обладает ли финансовый советник, к которому вы обратились за рекомендацией для достижения ваших финансовых целей, необходимой компетенцией? Может ли финансовый советник ставить ваши интересы выше, чем интересы фирмы, в которой он работает? Из чего складывается оплата стоимости услуг финансового советника? Существуют ли критерии выбора финансового советника?

Эти вопросы мы и рассмотрим.
«Выясните, каких умений и личных качеств вам не достает, и наймите людей, которые ими обладают», – утверждал Говард Шульц, председатель правления и генеральный директор компании Starbucks. Итак, финансовый советник или финансовый консультант – это прежде всего профессионал, сертифицированный должным образом, который имеет представление о всех аспектах работы с личными финансами, но специализируется в определенных областях.

Набор услуг финансового советника нацелен на реализацию финансовых потребностей клиента и может включать в себя как решение конкретных задач, например подбор инструмента для обеспечения достойной старости или покупку некоего «коробочного» (стандартного) продукта, так и страте-

гическое управление активами и передачу материальных ценностей семьи будущим поколениям.

Консультанты могут работать в банке, финансовом «бутике», брокерской компании или практиковать частным образом, подобно адвокатам или частным врачам.

Сотрудники банка так же, как и частные советники, готовы подобрать для обратившегося к ним клиента инвестиционный портфель, ориентируясь на его финансовые цели, оценив его финансовое состояние и учитывая склонность к риску. Скорее всего, банковские консультанты предложат клиенту купить в первую очередь продукты своего банка или своих партнеров. Всегда ли это предложение является оптимальным и оправданным?

Наряду с этим в период мирового финансового кризиса 2009 года в индустрии private banking наметилась интересная тенденция – стал более востребован принцип открытой архитектуры, который заключается в использовании банками не только собственных финансовых продуктов, но и в подборе имеющихся на рынке оптимальных инвестиционных решений для клиента.

Многие банки, страховые компании и другие финансовые институты проявляют все большую заинтересованность в сотрудничестве с брокерскими компаниями. Брокеры являются агентами продаж финансовых продуктов и услуг конкретных банков и других финансовых компаний и помогают им расширить состав консультантов-продавцов, увели-

чивая тем самым продажи своих продуктов. Брокерскую компанию можно сравнить с финансовым супермаркетом, в котором представлены десятки и сотни финансовых продуктов от разных производителей. У финансового консультанта, работающего в брокерской компании, имеется возможность более широкого выбора продуктов при оказании услуг своему клиенту, что позволяет более динамично реализовать потребности клиента.

Важный момент – финансовый консультант из брокерской компании не всегда имеет возможность удовлетворить вновь возникающие потребности своего клиента и предложить наилучшее решение, имеющееся на рынке, так как он все же ограничен неким «перечнем» услуг – ассортиментом финансового супермаркета.

В отличие от брокеров независимые финансовые советники не имеют каких-либо обязательств перед финансовыми компаниями и не мотивированы предлагать клиенту продукты и услуги конкретной финансовой организации. Суть бизнеса независимых финансовых советников – консультация, а не продажа. Одним из основных инструментов, используемых независимыми финансовыми советниками, является личный финансовый план.

Личный финансовый план (ЛФП) позволяет разработать последовательную пошаговую стратегию достижения финансовых целей клиента (семьи) с максимально эффективным использованием имеющихся финансовых инструментов для его текущей ситуации. ЛФП является результатом личного финансового планирования, включающего анализ текущей финансовой ситуации клиента, оценку активов и пассивов клиента, оценку динамики и величины доходов и расходов клиента и определение финансовых краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей. По желанию клиента личный финансовый план может включать в себя также налоговое планирование и оптимизацию налогового бремени.

Независимые финансовые советники могут работать как самостоятельно в качестве частных предпринимателей, так и организовывать частные профильные компании.

Все чаще наши соотечественники обращаются за финансовыми советами к зарубежным финансовым консультантам, работающим на российском рынке. На чем основан такой интерес к западным специалистам?

Во многих странах мира к финансовому консультированию допускаются только те финансовые консультанты, которые прошли специальное обучение в авторитетных организациях и получили сертификаты о присвоении соответствующей квалификации специалиста в области финансового планирования. Более того, существует материальная ответственность консультанта перед клиентом за непрофессиональную или ложную консультацию. Как правило, покрывается она профессиональной страховкой. В России сегодня профессиональных стандартов в области финансового консалтинга не существует. Но работа по разработке уровней профессиональной компе-

тенции и профстандартов для финансовых советников уже начата первым в России профессиональным объединением – Гильдией независимых финансовых советников.

Из чего же складывается стоимость услуг финансового советника? Она напрямую зависит от модели и метода ведения бизнеса консультирования.

Один из вариантов – почасовая оплата. Финансовый консультант получает деньги за время, которое он потратил на проведение консультации. Факторов, определяющих размер стоимости часа, несколько: уровень квалификации советника, специализация, наличие сертификации в России и за рубежом, принадлежность к профессиональным объединениям, личный статус и другие.

Следующий вариант предполагает, что финансовый консультант вообще не берет денег с клиента, а получает комиссию от продажи конкретного финансового продукта. Возможна комбинация вариантов в зависимости от конкретного случая.

Так к кому же обратиться за профессиональным советом по управлению личными денежными средствами? Кому отдать предпочтение: штатному менеджеру банка, консультанту из финансового супермаркета или независимому финансовому советнику?

Резюмируя, могу сказать, что сотрудничать можно со всеми, используя конкурентные преимущества каждого в зависимости от ваших задач, ценностей и предпочтений. Выбирайте, господа, выбирайте! ■

Набор услуг финансового советника нацелен на реализацию потребностей клиента и может включать в себя как решение конкретных задач, так и стратегическое управление активами и передачу материальных ценностей семьи будущим поколениям.

