



*Предложение услуг финансовых консультантов для частных лиц настолько расширилось, что в этой сфере должен быть принят специальный закон.*

*Россияне созрели для инвестиций на финансовых рынках.* По данным Московской биржи, количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) с середины 2016 года по середину нынешнего выросло примерно вдвое и достигло примерно 230 тыс., их владельцы — потенциальные активные инвесторы на фондовом рынке. Это немало, учитывая, что общее число счетов физлиц на фондовом рынке оценивается в 1,5 млн, еще примерно 400 тыс. граждан доверили свои сбережения ПИФам. Количество же пользователей таких услуг, как страхование жизни, и клиентов негосударственных пенсионных фондов исчисляется десятками миллионов, равно как и тех, кто берет кредиты в банках.

«С 2015 года у нас появились индивидуальные инвестиционные счета, с прошлого года в полной мере заработала система дистанционного заключения договора с брокером и управляющим, сейчас мы работаем над законодательством о страховании инвестиций граждан на ИИС», — отмечает председатель правления Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) Алексей Тимофеев. На фоне падения доходности по депозитам, по его словам, эти меры будут способствовать приходу населения на фондовый рынок.

Вместе с тем эксперты признают, что уровень финансовой грамотности большинства граждан России пока еще слишком низок, чтобы самостоятельно планировать такие инвестиции. По данным Алексея Тимофеева, если посмотреть на объем просрочки по кредитам физлиц — более 160 млрд рублей, то становится понятно, какое количество граждан не в состоянии правильно оценить свои финансовые возможности.

Помочь им могут финансовые консультанты, тем более что рынок соответствующих услуг в ближайшее время, видимо, станет регулируемым, а инвесторы получат законодательные гарантии честности и адекватности консультантов. Пока среди тех, кто инвестирует деньги на фондовом рынке и в ПИФы, по оценкам НАУФОР, на первом этапе услугами финконсультантов воспользуется примерно каждый сотый, то есть около 20 тыс. человек.

НАУФОР еще три года назад подготовила законопроект о финансовых консультантах, и если тогда работа велась «на опережение», то сейчас государство уже опаздывает с принятием этого закона.

Закон, регулирующий деятельность финансовых консультантов, был принят Госдумой более года назад, но не получил одобрения Совета Федерации и был отправлен на доработку — сенаторы сочли, что документ должен также регулировать и деятельность финансовых поверенных. Вместе с тем можно предположить, что в скором времени он все-таки будет принят — учитывая, что в разработке законопроекта участвовал Центробанк, да и участники рынка ценных бумаг считают регулирование отрасли

необходимым.

Своя рубаша

Впрочем, реально рынок финансовых консультантов существует в России и без всякого законодательного регулирования. Это как независимые консультанты, для которых данные услуги являются профильным видом деятельности, так и профессиональные участники финансового рынка. У обращения к каждой из этих групп есть свои преимущества и недостатки.

Если говорить об участниках рынка, главное их преимущество на сегодняшний день — гарантия профессионализма (наличие лицензии) и жесткий контроль со стороны регулирующих органов, ответственных за защиту прав инвесторов. К тому же они, как правило, оказывают консультационные услуги бесплатно.

«Доверительные управляющие, брокеры, а в последнее время и страховые компании предоставляют физлицам услуги финансового консультирования, как правило, бесплатно», — говорит заместитель гендиректора УК «Финам Менеджмент» Вадим Прошкинас. С любым клиентом проводятся регламентированные финансовыми компаниями процедуры, которые можно считать финансовым консультированием. Логика здесь простая: финансовые компании де-факто обычно получают прибыль в зависимости от интенсивности операций и успешности инвестиций клиента, поэтому бесплатные консультации — в их интересах, рассказал Прошкинас.

Также стоит отметить, что с прошлого года все управляющие компании, согласно нормативным актам ЦБ, обязаны определять инвестиционный профиль клиента и набор рекомендуемых ему финансовых инструментов; те же нормы предполагается распространить и на брокеров, хотя многие из них и без того этим занимаются в рамках стандартов саморегулируемых организаций.

К недостаткам же консультантов данной группы можно отнести возможность потенциального конфликта интересов. «Банки, управляющие компании, страховые компании, финансовые супермаркеты и т.д. не составляют для клиента полноценный глубокий и развернутый документ под названием «Личный финансовый план» страниц на 10–20, но это и не их задача, — рассказывает гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова. — Их цель — подобрать оптимальный набор финансовых продуктов для клиента из их продуктовой линейки. Но ограничение в виде собственной продуктовой линейки не всегда означает неоптимальный выбор: если линейка широкая, а продукты качественные, то и клиент получает качественную консультацию».

Эксперты со стороны

Вторая группа консультантов — компании и индивидуальные предприниматели, специализирующиеся именно на данных услугах и зарабатывающие не на комиссиях от операций клиентов, а исключительно на оплате консультаций, а также иногда на вознаграждении при успешной реализации инвестиционной стратегии клиента.

«В отличие от консультирования, которое клиенту предоставят в финансовой компании, консультации финансовых советников шире, — рассказывает Алексей Тимофеев. — Как правило, речь идет не только о выборе инструмента и срока инвестирования, а в целом о наличии у гражданина свободных ресурсов, о бюджетном планировании; в зависимости от возможностей, амбиций и задач клиента финансовый консультант может помочь ему скорректировать расходы и доходы, вывести на более приемлемый для него уровень жизни, предусмотреть финансовое обеспечение на будущее, в том числе в пенсионном возрасте. На Западе, где финансовое консультирование развито,

эти услуги являются наиболее востребованными».

«К финансовым консультантам физлица могут обращаться постоянно и по самому широкому спектру вопросов. Другое дело, что есть ситуации, в которых это не обязательно, точнее, не критично, а есть такие, в которых я бы очень рекомендовал обращаться к консультантам», — говорит Вадим Прошкинас. Самый важный случай, по его словам, это когда человек формулирует для себя некоторую цель: накопления на некое крупное приобретение или получение стабильного финансового дохода. Обычно это долгосрочные проекты — пенсионные накопления, ипотека, автокредитование. «Перед тем как входить в подобные отношения с НПФ или банками, желательно получить независимую экспертизу, понять, насколько услуги финансовой компании соответствуют вашим жизненным целям», — советует эксперт.

Правда, за услуги финансовых советников придется платить — это все-таки их профильный бизнес. И здесь важно понять, насколько оправданы эти затраты. Наталья Смирнова советует, в частности, сопоставить размер предполагаемой выгоды с платой за консультацию. Скажем, если вы инвестируете 100 тыс. руб., а консультация стоит 10 тыс., то это 10% от капитала. И консультант должен будет составить такой портфель, который даст результат выше депозита (до него клиент и без консультанта додумается), плюс к этому даст 10%, которые покроют услуги консультанта, а это уже около 20% годовых. И если клиент консервативен или умеренно консервативен, продукты с такой ожидаемой доходностью явно не подойдут ему по риску.

Еще одна проблема — квалификация независимых финансовых советников. «В идеале независимые консультанты должны обладать более глубокими и широкими знаниями, чем профучастники рынка, должны быть по-настоящему независимыми, чтобы иметь право брать с клиента плату за свои услуги», — полагает Наталья Смирнова. Но рынок пока что стихийный, любой сегодня может назвать себя финконсультантом, отмечает Смирнова. Есть риск столкнуться с непрофессионализмом.

«Пользоваться услугами независимых финансовых советников имеет смысл, только если вы были у них на бесплатной консультации и оценили качество консультанта: есть ли у него профильное образование, опыт работы в финансовом секторе, личный опыт успешного управления финансами. И он может все это документально подтвердить. А также если он раскрывает комиссии и может вплоть до выписки с банковского счета компании подтвердить те или иные комиссии, а также примеры своей работы на базе тех или иных клиентов — естественно, обезличив эти данные», — предостерегает гендиректор компании «Персональный советник».

Собственно, устранить некоторые из описанных проблем и призваны новации в законодательство. Они предполагают обязательное членство финансовых советников в саморегулируемой организации, аттестацию их деятельности, подтверждение необходимого уровня квалификации. Все это, по мысли авторов законопроекта, должно способствовать развитию сегмента финансового консалтинга и фондового рынка в целом.

источник: РБК, 25.07.2017