

**Институт инвестиционных советников - шаг в развитии финансовых рынков и финансовой грамотности населения. Россия и мировой опыт.**

---

(№ 5)

*Эссе*

*участницы второго тура*

*«XIII Всероссийской олимпиады по финансовой грамотности,  
финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг»*

*Выполнила:*

Мосейчева Юлия Константиновна

дата рождения (01.10.2004)

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
города Москвы "Пятьдесят седьмая школа"

7 класс

**Москва 2018**

## **План**

1. Введение
2. Роль финансового советника
3. Государственное регулирование
4. Анализ статистических данных
5. Новые каналы привлечения инвесторов
6. Заключение
7. Список литературы

## ***1. Введение***

Каждый из нас, безусловно, имеет знания и опыт в различных областях. В каких-то больше, в каких-то меньше. Для решения простых вопросов нам, как правило, не требуется внешняя помощь. В более сложных ситуациях мы обращаемся за советом и помощью к близким, друзьям и знакомым. Но если для решения стоящей перед нами задачи не хватает всего перечисленного выше, то мы обращаемся к профессионалу в соответствующей области. Так происходит и в медицине, когда для того, чтобы обработать обычную ссадину мы не идем к врачу, а просто используем имеющуюся у нас зеленку. Аналогичные решения мы легко находим для простых вопросов в областях права, финансов, ремонта и многих других. А если внутреннее убеждение говорит о том, что справиться самостоятельно мы не в силах или это экономически нецелесообразно, то используем услуги профессионалов - врачей, юристов, экономистов, строителей и многих других. Сравнительно недавно на нашем рынке появились инвестиционные советники. Какую роль они могут играть в нашей жизни? Какие есть особенности их работы в России по сравнению с другими странами?

Финансовые советники, финансовые консультанты, инвестиционные советники, инвестиционные консультанты и иные схожие по смыслу и звучанию словосочетания по сути означают близкую, а иногда и тождественную профессиональную деятельность на финансовом рынке. Во многом различия в названиях этой профессии проистекает из того как ее обозначили в законодательстве той или иной страны. Также законодательно очерчивается круг разрешенной деятельности этих профессионалов. Поэтому далее будем считать их синонимами и не акцентировать внимание на незначительных различиях.

## ***2. Роль финансового советника.***

Если текущие доходы домашнего хозяйства превышают его текущие расходы, то положительная разница образует накопления. Эти накопления могут просто храниться в домохозяйстве, например, как резерв на случай непредвиденных расходов. Также часть накоплений могут использоваться для осуществления инвестиций. Все то же самое верно и для организаций и для государства. При выборе наиболее оптимального варианта инвестирования можно опираться как на собственный опыт, так и воспользоваться услугами профессионального консультанта, одним из которых является инвестиционный советник.

Не секрет, что во многих зарубежных странах финансовые рынки имеют более длительную историю своего существования и более развиты, чем в нашей стране. Их инфраструктура в значительной степени уже сложилась. При этом необходимо отметить, что роли финансового советника в разных странах могут иметь различия. Хотя общие принципы их работы уже выработаны и успешно применяются. Кратко на них остановимся.

Процесс взаимодействия клиента и финансового советника можно условно разделить на шесть этапов. На первом, обсуждаются общие вопросы дальнейшего взаимодействия. Финансовый советник объясняет клиенту какие услуги он предоставляет и условия их оплаты. Стороны заключают договор, где устанавливается срок его действия и фиксируются взаимные права и обязанности в том числе по порядку принятия инвестиционных решений. На втором этапе финансовый советник в процессе беседы или анкетирования выясняет финансовое положение клиента, его личные и инвестиционные цели, а также определяет его склонность к риску. На следующем этапе финансовый советник детально анализирует имеющиеся у клиента активы, обязательства, страховые полисы, ранее сделанные инвестиции, а также существующие инвестиционные и налоговые стратегии. Целью анализа является определение того, как можно достичь ожидаемых клиентом целей. На четвертом этапе, на основе собранной информации финансовый советник разрабатывает свои рекомендации, а также возможные альтернативы и обсуждает их с клиентом. После того, как совместно выбран окончательный вариант, наступает пятый этап. На нем финансовый советник и клиент договариваются о том, как согласованные ими рекомендации будут выполняться на практике. Здесь возможны два основных варианта - или финансовый советник по поручению клиента сам выполняет намеченное, или координирует процесс взаимодействия клиента с нотариусом, брокером и другими участниками рынка. И, наконец, шестой этап подразумевает последующий мониторинг степени достижения намеченных целей и уточнения рекомендаций финансового советника в зависимости от складывающейся на рынке конъюнктуры.

Широкий ассортимент и многообразие предлагаемых на рынке финансовых продуктов и услуг может вызвать реальные затруднения при принятии и реализации своих инвестиционных решений у неспециалиста. И здесь реальную помощь может оказать финансовый советник. Но как его найти или выбрать из нескольких? Зарубежная практика в данном случае не сильно отличается от российской. В справочнике или на специализированных интернет-ресурсах можно найти тех финансовых советников, которые работают поблизости. А выбор из нескольких кандидатур - уже более сложная задача. И здесь на первое место выходит репутация того или иного финансового советника, о которой можно узнать по отзывам о его работе.

### **3. Государственное регулирование**

Во многих зарубежных странах деятельность финансовых советников регулируется законодательно. При этом в каждой стране есть свои особенности.

В странах Европы основные требования к финансовым советникам изложены в Своде ключевых компетенций Европейской ассоциации финансового планирования. Эта ассоциация является хотя и является негосударственной, но получившей право устанавливать

профессиональные, образовательные, экзаменационные и этические стандарты в европейских странах. Эти стандарты можно считать базовыми. Примерно половина стран Европы придерживается этих требований. Другие разработали собственные квалификационные требования. Это могут быть возрастные ограничения, требования к уровню образования и опыту и т.д. Например, в Германии и Дании самый низкий возрастной ценз - всего 18-20 лет. Во Франции, Нидерландах и Испании - наличие профильного высшего образования - обязательное требование. Также в странах Европы есть различия относительно широты охвата различных сегментов финансового рынка, в которых финансовые советники могут предоставлять свои услуги. Наиболее широкий спектр возможностей предоставляется в Великобритании, Франции, Ирландии, Германии и Польше. А в Нидерландах, Кипре и Чехии финансовые советники могут работать лишь с ограниченным перечнем финансовых продуктов.

В Великобритании действует закон о Финансовых услугах, принятый в 1986 году. В нем законодательно закрепляется независимость финансового советника (financial adviser). У него должны отсутствовать обязательства перед кем-либо, кроме своих клиентов. В качестве рекомендаций он обязан давать своим клиентам наилучшие советы. Под наилучшим советом понимается, что финансовый советник должен предложить лучший финансовый продукт в соответствии с требованиями своего клиента. А в случае, если такого продукта нет - не предлагать ничего. Если у клиентов имеются обоснованные подозрения в некомпетентности финансового советника, ошибочности его рекомендаций и не соответствия их финансовому состоянию клиента или его целям, то они могут обратиться в саморегулируемую организацию с требованием о компенсации потерь. Так, например, в 2011 году Barclays был оштрафован на 7,7 млн. фунтов стерлингов и выплатил компенсации за некачественные советы своим клиентам в размер 60 млн. фунтов стерлингов. Для начала работы на рынке Великобритании финансовый советник должен быть сертифицирован одной из саморегулируемых организаций. После этого он проходит государственную регистрацию в Управлении по финансовому регулированию и надзору, где проверяются соответствие его квалификации, прошлый опыт, наличие судимости и другие аспекты. За государственное регулирование деятельности финансовых советников отвечает Комитет по финансовой политике, на сайте которого можно найти сведения о всех финансовых советниках, имеющих лицензию. Дополнительно, начиная с 2012 года к финансовым советникам добавилось требование о прохождении ими ежегодного повышения квалификации в объеме не менее 35 часов. С 2013 года финансовые советники обязаны разъяснять клиентам, сколько в целом будет составлять плата за услуги. И при этом, по желанию клиента, оплата может производиться частями, а не только авансовым платежом. В Великобритании зарегистрировано около 10 тысяч финансовых советников. Примерно 80% из этого количества составляют небольшие компании численностью до 10 человек и индивидуальные предприниматели.

В США регулирование деятельности личных консультантов (personal financial planners) в целом схоже с действующим в Великобритании. Но здесь саморегулируемые организации проводят не только сертификацию, но и выдают лицензии. Примечательно, что наличие лицензии не является обязательным, а носит рекомендательный характер и может служить лишь дополнительным подтверждением профессионализма консультанта. Непосредственно государственное регулирование небольших компаний и индивидуальных консультантов осуществляется на уровне штатов. Контроль за крупными компаниями ведет Комиссия по ценным бумагам и биржевой деятельности. Нормы и правила работы консультантов подробно описаны и содержат целый ряд ограничений, направленных на исключение мошенничества. Примером этого могут служить требования к рекламе услуг консультантов. В частности, реклама не должна содержать отзывы клиентов, предыдущие рекомендации и т.п. После кризиса 2007-2009 годов государственное регулирование в США было усилено. В частности, была введена фидуциарная ответственность консультантов.

В Австралии лицензирование деятельности финансовых советников осуществляется Комиссией по ценным бумагам и инвестициям. Отличительной особенностью является необходимость получения отдельной лицензии на каждый из видов консультирования. Но при этом допускается работа в качестве уполномоченного держателя лицензии. Как следствие этих требований в Австралии в 2011 году действовало всего 5 тысяч лицензий и при этом насчитывалось более 40 тысяч представителей. При этом около 85% консультантов напрямую связаны с банками, инвестиционными и страховыми компаниями. Согласно экспертной оценки на начало 2015 года в Австралии лишь 54 финансовых советника можно было считать независимыми. Нормативные требования к деятельности финансовых советников во многом схожи с другими странами. Также делается акцент на исключение возможности мошенничества. В качестве примера можно привести норму, которая устанавливает предельный срок действия контракта между советником и клиентом - 2 года и не допускает его автоматического продления без одобрения клиента.

В России первые инвестиционные консультанты появились в 1992 году в эпоху массовой приватизации. Деятельность лицензировалась государством. Инвестиционными консультантами могли быть только юридические лица, осуществляющие свою деятельность исключительно на рынке ценных бумаг. Среди обязательных требований - наличие в штате этих компании аттестованных по программе Минфина специалистов. С вступлением в силу федерального закона "О рынке ценных бумаг" в 1996 году инвестиционное консультирование исчезло из перечня видов лицензируемых профессиональной деятельности. В настоящее время инвестиционное консультирование вновь признано важным для эффективного функционирования финансового рынка. И соответствующие вступающие в силу с 20 декабря 2018 года изменения внесены в закон

о "О рынке ценных бумаг". Вид деятельности получил название инвестиционный консультант. Ими могут быть как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Принятые изменения в закон прошли через многочисленные жаркие дискуссии в профессиональной среде. Основным камнем преткновения был вопрос - должен ли инвестиционный консультант быть независимым. В итоге победу одержали сторонники допустимости совмещения этого вида деятельности с другими. Согласно закону инвестиционный консультант должен быть членом саморегулируемой организации, которая в свою очередь разработает профессиональные стандарты для своих членов и будет следить за их выполнением.

#### ***4. Анализ статистических данных***

В западных странах более 50% финансовых советников имеют опыт работы более 15 лет и лишь 10% - менее 5 лет. При этом возрастная структура примерно аналогичная - более 50% из них старше 40 лет. Доля мужчин среди финансовых советников составляет около 70%.

Для сравнения в России более 60% финансовых советников и банковских консультантов не имеют профильного высшего образования. Причем доля молодых специалистов в возрасте от 18 до 23 лет от общего количества неоправданно высока и составляет более 80%. И как закономерный результат, согласно оценки Института финансового планирования, более 70% финансовых советников и банковских консультантов не обладают знаниями по базовым финансовым расчетам и ограниченно понимают возможности современных финансовых услуг и их особенности.

По данным Европейской Ассоциация Финансовых посредников за 2011 год степень вовлечения различных финансовых посредников в процесс инвестирования наиболее высок в Великобритании и скандинавских странах (60%), несколько ниже в странах Бенилюкса (50%). В Германии и Италии этот показатель составляет около 35%, в Польше и Чехии - около 20%, а во Франции и Португалии - лишь 10%.

Судя по результатам опросов, в России продолжается неуклонный рост интереса к услугам консультантов в различных областях финансов. При этом основным ограничивающим фактором является невысокие доходы населения и низкий уровень накоплений.

Согласно результатам опроса Ромир, проведенного в феврале 2016 года, всего 17% российских семей располагают сбережениями, которые потенциально могут быть инвестированы, а не направлены на приобретение товаров длительного пользования, отдых, образование, лечение и т.п. При этом 61% опрошенных заявили, что у них нет и не было сбережений. Таким образом, емкость рынка относительно невелика. Но она имеет существенный потенциал в случае роста доходов населения России. С другой стороны население России по данным Госкомстата составляет 146,8 миллионов человек или около 41 миллиона семей. И даже 17% от этого количества - это примерно 4 миллиона потенциальных клиентов финансового рынка.

Основная часть платежеспособного спроса на финансовое консультирование сконцентрирована в крупных городах, в первую очередь Москве и Санкт-Петербурге. В 2015 году Ромир провел исследование среди жителей столицы с целью выявления их потребности в услугах финансово-инвестиционных советников. Было опрошено 500 человек. Несмотря на относительно небольшой размер выборки его результаты вполне могут служить ориентиром. Согласно исследованию готовность воспользоваться услугами финансовых советников по накопительным вкладам и депозитам выразили 52% респондентов, для сравнения в 2004 году их было лишь 19%. Аналогичные показатели по другим областям составили: медицинское страхование - 47%, ипотека - 38%, страхование имущества 37%, страхование жизни - 33%, потребительские кредиты - 30%, доверительное управление свободными денежными средствами - 28%, финансовое планирование семейного бюджета - 26%.

### ***5. Новые каналы привлечения инвесторов***

Сравнивая российский и зарубежный опыт нельзя не остановиться на таком важном канале продвижения финансовых услуг как социальные сети. И здесь принципиальные подходы к завоеванию доверия клиентов имеют принципиальное различие. В России преимущественно делается упор на создание страничек-визиток, где можно ознакомиться с новостями, мероприятиями, задать вопрос и получить ответ, узнать о предложении новых финансовых продуктов. Такой подход можно охарактеризовать как универсальный и всеобъемлющий. Он ориентирован сразу на все категории клиентов без различий по возрасту, доходу, профессиональным и бытовым интересам. Западный же подход не такой прямолинейный. Конечно странички-визитки там также присутствуют, но основной акцент делается на создание контента по темам "стиля жизни" для определенной целевой аудитории. Например, Райффайзен банк в Австрии создал в социальной сети молодежный клуб, где среди материалов ориентированных преимущественно на эту целевую аудиторию можно встретить и статьи на финансовые темы: как накопить на велосипед, зачем нужна кредитная карта и как ей пользоваться и многие другие.

Другим весьма важным направлением в развитии финансового рынка, вовлечение в него новых клиентов стали программы по повышению финансовой грамотности населения. Они активно культивируются за рубежом и в последнее время стали массовым явлением в российской действительности. Эти программы преимущественно носят социальный характер и не требуют финансовых затрат для участия в них. Они помогают людям получить базовые знания в финансовой области и тем самым приближают их к использованию более сложных финансовых продуктов, чем обычные срочные банковские вклады. Безусловно, программы финансовой грамотности дают лишь основы знаний в области финансов. Но это тот первый шаг, который необходим многим людям, чтобы осознанно двигаться в направлении более широкого



использования современных финансовых инструментов. И здесь им на помощь может прийти финансовый или инвестиционный советник, обладающий более обширными предметными знаниями, знающий предлагаемые на рынке продукты и их особенности. Он сможет помочь сделать оптимальный индивидуальный выбор для каждого клиента.

### ***6. Заключение***

Таким образом, возрождение института инвестиционных советников в России можно считать очередным шагом в развитии финансового рынка в нашей стране. Конечно, одним лишь их появлением не будут решены все имеющиеся проблемы. Но на рынке появляется признанный государством институт, целью которого является расширить возможности более широкому кругу потенциальных инвесторов. Учитывая возрастающий интерес россиян к вложению своих сбережений и наметившийся прогресс в их доверии к консультантам, можно надеяться на поступательное развитие участия более широких слоев населения и организаций в финансовом рынке. При этом важно не забывать, что область деятельности инвестиционных советников законодательно ограничена рынком ценных бумаг, хотя им и не запрещено оказывать консультации в смежных областях, таких как страхование, налогообложение и других.

Мы не случайно ранее остановились на принципах процесса взаимодействия клиентов и финансовых советников. Его ключевые моменты будут работать и применительно для деятельности инвестиционных советников. При этом процесс принятия решения клиентом происходит в совещательной форме. Клиент не только узнает мнение профессионала, но и получает обстоятельную сопутствующую информацию, имеет возможность обсудить предлагаемые решения. Поэтому, этот процесс частично является образовательным, с помощью которого повышается финансовая грамотность клиента. И важно, что эти новые знания он получает применительно к своему инвестиционному профилю, целям и склонности к риску.

В России продолжается активное развитие финансового рынка, интерес к которому растет год от года. Для его успешного функционирования вводятся новые институты. Они призваны создать необходимую инфраструктуру и стать очередным шагом в развитии финансовых рынков и финансовой грамотности населения. Появление института инвестиционных консультантов в России является логичным и в целом соответствующим мировым трендам в финансовой сфере.

## 7. Список литературы

1. Financial advice: Only 54 independent financial advisers in Australia // <http://www.superguide.com.au>
2. Regulation for financial advisers // <http://www.bbc.com/news/business-12238829>.
3. Письмо Минфина РФ от 21.09.1992 № 91 "О лицензировании деятельности на рынке ценных бумаг в качестве инвестиционных институтов".
4. Приказ Минтруда РФ от 19 марта 2015 года № 167Н Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по финансовому консультированию".
5. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 № 39-ФЗ.
6. Блискавка Е. Практика подготовки эффективных финансовых консультантов: опыт Европы и России - М. Институт финансового планирования, 2012.
7. Блискавка Е., Васильева А. "Новые тренды на рынке банковского маркетинга: финансовая грамотность вместо прямой рекламы" - Финансовый Советник Express // Ноябрь 2011, стр.22-25.
8. Васильева А. "Размышления о разрыве между внутренними и внешними коммуникациями по финансовой грамотности в банковской среде" - Финансовый Советник Express // Ноябрь 2011, стр.32-34.
9. Ольгин И. "Финансовая розница в социальных сетях: что делают Банки и для кого?" - Финансовый Советник Express // Октябрь 2011, стр.5.
10. Раквиашвили А. Международная практика в области регулирования рынка финансового консультирования и потенциальная схема организации процесса в России - Доклад на Конференции "Рынок персонального финансового планирования и консультирования: 10 лет в России" Москва 29 апреля 2015 года.
11. Репман Е.В. Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика - Доклад на Конференции "Рынок персонального финансового планирования и консультирования: 10 лет в России" Москва 29 апреля 2015 года.
12. Перспективы развития рынка финансового посредничества - Финансовый Советник Express // Сентябрь 2011, стр.5.
13. Россия в цифрах. 2017: Краткий статистический сборник - М. Росстат, 2017.
14. Сбережения на грани исчезновения - М. Исследовательский холдинг Ромир, февраль 2016, [http://romir.ru/studies/773\\_1459371600/](http://romir.ru/studies/773_1459371600/).
15. Тестирование концепции новой финансово-инвестиционной услуги - М. Исследовательский холдинг Ромир, февраль 2015.
16. Финансовый советник на миллион - М. Институт финансового планирования, 2015.