

Тетяна КІЗИМА

ІНСТИТУТ НЕЗАЛЕЖНИХ ФІНАНСОВИХ КОНСУЛЬТАНТІВ: СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розкрито сутність та обґрунтовано необхідність розвитку інституту незалежних фінансових консультантів в Україні. Виокремлено позитивні моменти та визначено суттєві переваги професії незалежного фінансового консультанта. Окреслено перспективи розвитку інституту незалежних фінансових консультантів в сучасних умовах вітчизняної економіки.

Важливим критерієм дієвості фінансового ринку будь-якої держави є стан розвитку інституту незалежних фінансових консультантів, який в Україні, на жаль, перебуває лише на стадії становлення і характеризується відсутністю чітко окреслених законодавчих основ діяльності, належного досвіду і сформованої культури та відповідних традицій інвестування, програм підготовки та навчання кваліфікованих фахівців зазначеного напрямку і, зрештою, державної підтримки розвитку такого виду діяльності.

Відтак, метою статті є аналіз зарубіжного досвіду становлення інституту незалежних фінансових консультантів та обґрунтування не лише доцільності, а й необхідності його розвитку в Україні.

Незалежний фінансовий консультант (independent financial adviser) – це особа, яка надає консультаційні послуги у сфері фінансів фізичним і юридичним особам. Тобто, “фінансовий консультант – це посередник, який володіє винятковим рівнем компетентності у сфері фінансів і може допомогти зберегти та примножити заощадження” [1, 21]. Невід’ємними рисами незалежного фінансового консультанта є: активна життєва (у тому числі і фінансова)

позиція, уміння планувати і прогнозувати події, амбіційність і задатки лідера.

Загалом незалежні фінансові консультанти надають громадянам широкий спектр консультацій з таких основних питань:

- аналіз особистих доходів і витрат, особисте фінансове планування та планування сімейного бюджету, комплексний аналіз фінансового стану клієнта;
- формування індивідуальних програм накопичення;
- консультації щодо формування пенсійних накопичень;
- податкове планування (мінімізація податкових платежів);
- підбір програм убезпечення життя та захисту майна;
- аналіз та підбір банківських продуктів (депозитні програми, споживчі та іпотечні кредити тощо);
- інші послуги.

На Заході інститут незалежних фінансових радників зародився наприкінці 70-х рр. минулого століття, зокрема у Великобританії, США, Німеччині, Австралії, які на хвилі економічного спаду різко скоротили видатки бюджетів на соціальні цілі. Водночас фінансові ринки зазначених кра-

ін почали активно продукувати різноманітні послуги: кредитні, страхові, інвестиційні тощо. Допомогти людям розібратися у тонкощах формування особистого фінансового добробуту і були покликані незалежні фінансові експерти, які допомагали громадянам оптимізувати їхні доходи і витрати, правильно розпоряджатися накопиченими заощадженнями, формувати особисті інвестиційні портфелі.

Фінансове консультування користується великим попитом у розвинених країнах світу упродовж останніх 30–40 років. Це доволі зручно – обговорювати з приватним експертом власні фінансові потреби та шляхи їхнього задоволення. Хоча, безумовно, розповідати фактично сторонній людині – менеджеру – про свої статки не просто, до цього треба звикнути. Однак досвід запровадження таких програм у різних країнах засвідчує, що клієнти люблять цей тип обслуговування, адже він базується на високому рівні сервісу та можливості спілкування з професіоналом. І не лише спілкування, а й спільного пошуку найкращих фінансових рішень. Недаремно на Заході фінансові радники досить часто входять у сімейні кола своїх клієнтів подібно до сімейних лікарів або адвокатів.

Практика свідчить, що за кордоном понад 40% усіх фінансових угод фізичних осіб укладається через незалежних радників, а в рейтингу найкращих професій, підготовленому журналом CNN Money і Salary.com, фінансовий консультант посів “бронзове” місце після програміста і викладача коледжу. За даними цього видання, середньорічна заробітна плата фінансового експерта складає 122,5 тис. дол. США, а ріст заробітної плати у цій професії за останні десять років становив 26% [2, 48]. В Європі, США й Австралії практично жоден клієнт не звертається у фінансову інституцію без рекомендації свого фінансового радника. Діяльність

консультантів у цих країнах регламентується законом, обов’язково ліцензується і сертифікується (переконані, що з часом це очікує і спеціалістів в Україні).

У світовій практиці найбільшим авторитетом і популярністю традиційно користуються фінансові радники із Великобританії і США. Там ця індустрія отримала найбільший розвиток і чітко регулюється за допомогою численних стандартів і сертифікатів. Інформацію про англійських консультантів можна легко перевірити на сайті єдиного фінансового регулятора Великобританії – Financial Services Authority (www.fsa.gov.uk). У розділі “register” перераховані всі радники, у яких є ліцензія на фінансове консультування (Investment Adviser Certificate). Знайти консультанта допоможе сайт The Personal Finance Society (www.thepfs.org). У його списку – лише фахівці найвищої кваліфікації з сертифікатом Advanced Financial Planning Certificate. Англійські консультанти відрізняються ще й тим, що їхня професійна діяльність згідно із законом повинна бути обов’язково застрахованою. Тобто, якщо незадоволений клієнт почне судитися і доведе, що через нефахову пораду свого фінансового менеджера він зазнав збитків, радник зможе відшкодувати їх.

Реєстрацію американських радників можна перевірити на сайті Комісії з цінних паперів (www.adviserinfo.sec.gov). Можна також скористатися сайтом Certified Financial Planner Board of Standards (www.cfp.net). Міжнародні консультанти вважають за краще отримувати сертифікат саме в Лондоні. Однак реєструє їх не Financial Services Authority, а Сертифікований інститут страховиків (The Chartered Insurance Institute, сайт – www.cii.co.uk), який видає сертифікат “Financial Advisers’ International Qualification”.

В Росії для представників середнього класу і заможних людей незалежне фінансове консультування здійснюють насампе-

ред три найвідоміші у цій сфері компанії: “Інфінадо”, “Золоті ворота” і “Особистий капітал”, а також близько сотні індивідуальних радників, які мають сертифікати Інституту незалежних фінансових та інвестиційних радників (ИНФИС).

Однак фахівці застерігають, що наявність усіх необхідних ліцензій і сертифікатів у незалежного фінансового консультанта – це ще не найважливіше. Головне – особисті відчуття клієнта. Якщо після індивідуальної розмови виникають найменші сумніви в професіоналізмі консультанта, краще пошукати іншого. Найкращий тест – це попросити консультанта розповісти про інвестиційні продукти, які він пропонує, простою мовою, без іншомовних слів і спеціальних фінансових термінів.

В Україні інститут незалежних фінансових консультантів лише формується, а послуги, які вони надають, належать до посередницьких. Так, згідно зі статтею 1 Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 р. № 2664-III (зі змінами і доповненнями), до посередницьких послуг на ринках фінансових послуг в Україні належить “діяльність юридичних осіб чи фізичних осіб – підприємців, що включає консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу з підготовки, укладення та виконання (супроводження) договорів про надання фінансових послуг, інші послуги, визначені законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг” [3].

Заради справедливості зазначимо, що подібного роду послуги українські фінансисти надають заможним клієнтам переважно в межах приват-банкінгу, хоча таке консультування важко назвати незалежним (адже у цьому випадку пропонуються послуги конкретного банку, і консультант отримує заробітну плату саме у цій фінансовій установі). Останніми роками на фінансовому ринку

України з’явилися компанії, які декларують надання послуг з незалежного фінансового консультування громадян (наприклад, ТОВ “ОВВ Алфінанц Україна”).

Принагідно зазначимо, що незалежний фінансовий консультант завжди стоїть на боці клієнта, є його довіреною особою, діє від імені клієнта та захищає від ймовірних помилок при укладанні угод із фінансовими інституціями, адже фінансовий сектор – досить складний і ризиковий сегмент ринку. Тому потенційний клієнт повинен ґрунтовно розумітися в юридичних та фінансових тонкощах справи, бути обізнаним зі спеціальною термінологією. Відтак фінансові консультанти допомагають клієнтам розібратись у хитросплетіннях рекламних обіцянок та допомагають підібрати відповідну фінансову компанію. Адже, зважаючи на специфіку своєї діяльності, експерт використовує економічні та рейтингові показники, ретельно аналізує статистичні й аналітичні матеріали, завдяки чому добре знає фінансові ринки, особливості та умови програм багатьох фінансових інституцій, їх платоспроможність, фінансову стійкість та надійність. Фінансовий консультант набагато більше зацікавлений у довгострокових відносинах зі своїми клієнтами, ніж, скажімо, інвестиційні компанії. До того ж, його вирізняє дуже сильна мотивація на результат, адже гонорари незалежного фінансового консультанта, як правило, безпосередньо залежать від результатів інвестування.

Загалом алгоритм роботи незалежного фінансового консультанта складається з кількох етапів [2]. Насамперед – це діагностика. Клієнт заповнює анкету, в якій повідомляє про свої поточні щомісячні доходи і витрати, активи (наявні квартиру, машину, дачу, акції, депозити, паї тощо) та суму, яку він щомісячно готовий інвестувати. Також клієнт зазначає свої фінансові цілі (наприклад, купити автомобіль за 25 тис. грн.

у 2013 р., квартиру за 700 тис. грн. у 2017 р., оплатити навчання дитини в сумі 50 тис. грн. у 2013–2018 рр. тощо). Ще один важливий пункт, який радять вказувати консультанти, – бажаний розмір пенсії і приблизний вік виходу на пенсію клієнта (за кордоном оптимальний розмір пенсії становить 70% середньомісячних доходів клієнта упродовж трудової частини його життя).

Наступний етап – складання детально звіт з обов'язковим аналізом фінансового стану клієнта і рекомендаціями щодо досягнення поставлених фінансових цілей. Саме на цьому етапі здійснюється найбільш клопітка робота щодо впорядкування особистих фінансів клієнта, адже досить часто клієнти неадекватно оцінюють свої фінансові можливості. Спершу фінансовий консультант оптимізує активи (будь-які види накопичень та майна) і пасиви (статті витрат) клієнта. Оптимізація може полягати, наприклад, у визначенні неефективно працюючих активів. Скажімо, клієнт щомісячно сплачує за автокредит 3000 грн., одночасно здаючи в оренду за 500 грн. гараж, яким він не користується. Під час аналізу ситуації може виявитися, що гараж клієнта на ринку коштує 80 тис. грн., і тому значно вигідніше його продати, закрити кредит і ліквідувати щомісячну різницю між доходами і витратами у сумі 2500 грн. Або ж схожа ситуація: якщо клієнт взяв кредит під 36% річних і одночасно має депозит в банку під 18% річних, то зрозуміло, що вигідніше буде зняти гроші з депозиту і спрямувати їх на дострокове погашення кредиту.

Черговий крок – визначення гнучкості поставлених клієнтом цілей, тобто уточнення, наскільки принципово людині купити квартиру саме за 700 тис. грн. чи автомобіль за 25 тис. грн., і чи не можна відкласти покупку на кілька років тощо. Після цього оцінюється схильність клієнта до ризику та його готовність вкладати кошти в різноманітні за

дохідністю і ризиковістю фінансові активи. Скажімо, якщо до досягнення поставленої мети залишається менше трьох років, клієнту запропонують скористатися більш консервативним інструментом – банківським депозитом; якщо ж більше трьох років – ймовірно порадять вкласти кошти в інститути спільного інвестування (компанії з управління активами, інвестиційні фонди тощо).

Завершальний етап – навчити клієнта економити. Наприклад, коли мова іде про витрати на відпочинок (якщо вони, звичайно, завищені), людині запропонують або частково обмежити ці витрати, або скористатися мережею “горящих путівок”. Тим, у кого декілька кредитів, запропонують консолідувати борги: взяти більший кредит на триваліший термін під заставу нерухомості, погасити за його рахунок дрібні позики і таким чином зменшити щомісячні витрати на обслуговування кредитів. Здавалося б, прописні істини, однак досить часто явними вони стають лише в процесі детального аналізу щомісячних витрат клієнта [2, 48].

Російські фахівці (саме в Росії цей сегмент ринку зараз активно розвивається) зазначають, що більшість росіян звертаються до фінансових радників з бажанням “отримати іпотеку, грамотно інвестувати заощадження або отримати споживчий кредит. Що ж стосується страхових продуктів та пенсійних програм, то вони поки що затребувані мало” [1, 22]. Узагальнений портрет російського клієнта, який звертається до послуг фінансових консультантів, виглядає таким чином: це представник середнього класу, який усвідомлює необхідність заощаджувати і вигідно інвестувати частину свого заробітку з метою створення особистого капіталу і задоволення назрілих фінансових потреб. І лише небагато росіян виявляють далекоглядність і турбуються про свій фінансовий добробут після виходу на пенсію [1, 22].

Безумовно, незалежні фінансові консультанти бувають різними. Є консультанти, яким клієнт нічого не платить за формування інвестиційного портфеля: вони отримують свої комісійні від компанії, чий продукт купує їхній клієнт. Такі особи практично не відрізняються від радників при банках та інвестиційних компаніях – вони зацікавлені продати клієнтові те, за що отримують найбільше комісійних. Тому краще користуватися послугами тих консультантів, яким клієнт платить сам.

Цінова політика серед незалежних фінансових консультантів також суттєво різниться. Як зазначає Б. Шефер, "хороші консультанти вартують грошей. Адже вони економлять Вам у багато разів більше коштів, ніж Ви на них витрачаєте" [4, 88]. Скажімо, є компанії, які беруть з клієнтів певну фіксовану суму за рік обслуговування і певний відсоток (скажімо, 10–15%) від того приросту, який показав інвестиційний портфель клієнта. Якщо портфель приніс збитки або виріс менше середнього відсотка по річних депозитах в західних банках (2,5–3%), то клієнт нічого не платить [2, 48].

В Росії послуги незалежних фінансових консультантів коштують від 400 до 1200 дол. США за складання особистого фінансового плану. Абонентське обслуговування, тобто постійний контроль за реалізацією інвестиційних прагнень клієнта, вартує в середньому від 50 до 120 дол. США на місяць [2, 48]. Проте потрібно пам'ятати, що крім гонорару консультантові, клієнтові доведеться також платити комісії компаніям, продукти яких консультант порадив купити.

Завдання радника полягає у тому, щоб не лише стежити за тим, як поводить себе інвестиційний портфель клієнта, а й вчасно підказати, яку корекцію у ньому потрібно здійснити. Зазвичай, якщо на ринку не відбувається різких змін, консультант зустрічається з клієнтом один раз на квартал. Під

час зустрічі він детально розповідає, як поводить себе сформований інвестиційний портфель і які зміни доцільно було б внести до його структури. Він також повідомляє про нові продукти, які з'явилися на ринку, і про те, як їх можна використати для оптимізації інвестиційної стратегії. На Заході хорошим тоном вважається щоквартальна зустріч з клієнтом в пристойному ресторані (звичайно, за рахунок консультанта).

Світова практика доводить, що професія фінансового консультанта має низку позитивних моментів та суттєвих переваг. До них, зокрема, належать:

1. *Низькі стартові витрати для започаткування бізнесу.* Професія незалежного фінансового консультанта – один із небагатьох видів діяльності на ринку України, що не потребує особливих стартових капіталовкладень. Так, для здійснення консалтингової діяльності необхідними є наявність комп'ютера з доступом до мережі Інтернет та телефону. Витрати на організацію бізнесу (реєстрація фізичної особи-підприємця, створення особистого сайту, оренда офісу) залежать від особистих потреб і бажань консультанта. Залучення одного клієнта в середньому обходиться від 50 до 500 гривень залежно від набору послуг консультанта і вибору стратегії розвитку.

2. *Вільний графік роботи.* Діяльність незалежного фінансового консультанта є аналогом бізнесу адвокатів, нотаріусів, аудиторів, маклерів, ріелторів. Він, зазвичай, працює сам на себе та самостійно формує графік роботи. Дуже важливо для консультанта на початку своєї кар'єри завоювати довіру клієнтів та сформувати потужну клієнтську базу, що в подальшому полегшуватиме його роботу та створюватиме передумови для пристойних заробітків.

3. *Цікава інтелектуальна діяльність.* Робота фінансового консультанта полягає у вирішенні нестандартних завдань стандарт-

ними інструментами ринку. Кожен клієнт має свою унікальну фінансову ситуацію і визначає особисті фінансові цілі. Відтак, під кожний конкретний випадок консультант має сформувати індивідуальну фінансову стратегію і тактику для досягнення поставлених клієнтом завдань. Тому консультанти постійно розвиваються, дізнаються більше про ринок і його продукти, постійно тримають руку на пульсі фінансового життя країни. Професія фінансового консультанта забезпечує отримання унікальних знань та формування унікальних навичок, які важливі для успішної діяльності й у багатьох інших сферах. Також діяльність у сфері фінансового консалтингу допомагає розвивати лідерські якості та забезпечує особистісний ріст фахівця.

4. *Пристойний дохід з великим потенціалом зростання.* Після першої успішної розмови з клієнтом, консультант забезпечує потік наступних звернень. Як свідчить практика, в середньому один клієнт готовий купувати від 2 до 5 фінансових послуг щорічно.

5. *Перспективи та престижність професії.* Як уже зазначалося, на Заході більшість родин співпрацюють з незалежним фінансовим консультантом і купують фінансові послуги, лише проконсультувавшись із ним. В Україні потреба у послугах фінансового консультанта зростатиме пропорційно зростанню матеріального добробуту громадян, збільшенню кількості фінансових послуг та інструментів, а також зменшенню патерналістських настроїв населення і соціальної підтримки з боку держави. До того ж, запровадження другого рівня пенсійної реформи потребуватиме великої кількості консультантів з питань пенсійних накопичень. Отже, відкриватимуться нові можливості для розвитку цієї професії на вітчизняному фінансовому ринку.

Попри те, що професія фінансового консультанта є однією з найперспективніших в Україні (оскільки фінансовий ринок

держави, яка є однією з найбільших за чисельністю населення та кількістю фінансових установ в Європі, лише розвивається і є вільним від конкуренції), вона є також і доволі престижною. Адже сумлінні фахівці з бізнес-планування, побудови інвестиційної чи кредитної стратегії для постійного клієнта, розробки плану використання фінансових продуктів (депозитів, вкладів, паїв, іпотеки, лізингу тощо) завжди користувалися особливою повагою серед населення.

Насамкінець зазначимо: українці повинні чітко усвідомити, що планувати особисті фінанси не менш важливо, ніж планувати власний бізнес чи своє майбутнє життя. Досить часто трапляється, що людина надзвичайно ретельно і прискіпливо планує, скажімо, свою відпустку, однак їй і на думку не спадає спланувати особисті фінанси на тривалу перспективу, щоб через деякий час отримати від цього позитивний результат. Між тим, користуючись правилом “заплати спочатку собі” (тобто спершу заощади частину отриманого доходу, яка збільшить твій майбутній добробут, і лише після цього здійснюй споживчі витрати – плати супермаркету, перукарю, туристичній фірмі тощо), кожна людина може створити фінансовий потік, який приносить відчутні фінансові результати. Відтак, допомогти людині спланувати її особисті фінанси і покликаний інститут незалежних фінансових консультантів.

Незалежний фінансовий консультант – це, безумовно, професія XXI сторіччя, яка сьогодні традиційно входить у п'ятірку найбільш престижних та високооплачуваних професій у світі.

Зарубіжний досвід доводить, що потреба у послугах незалежних фінансових консультантів виникає тоді, коли з'являється проблема вибору, тобто коли пропозицій різноманітних і якісних послуг є так багато, що споживачу не вистачає ні часу, ні знань,

щоб вибрати з усього розмаїття послуг саме ту, як він дійсно потребує. Поки ж що вітчизняний ринок фінансових послуг не може похвалитися такою пишністю і розмаїттям. Зате з питань зарубіжних вкладень заможні українці все частіше прислухаються до порад фінансових консультантів.

Ринок фінансового консалтингу в Україні проходить етап свого становлення. Він буде активно розвиватися у найближчій перспективі, адаптуючи західні технології до вітчизняних умов. Відтак переконані, що в недалекому майбутньому професія фінансового консультанта стане досить популярною і престижною й у нас. Однак це станеться лише за умов подальшої стабілізації національної економіки, зростання доходів населення і підвищення фінансової культури громадян.

Література

1. Шишкин Д. *Независимый финансовый советник* // Популярные финансы. – 2006. – № 11. – С. 21–23.

2. Гуркина Е. *Страна советников* // Business Week. – 2007. – № 16–17. – С. 48–49.

3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

4. Шефер Б. *Путь к финансовой независимости. Первый миллион за семь лет: Пер. с нем.* – М.: Мудрость, 2002. – 136 с.