

Как заставить работать деньги, не обладая обширными знаниями в области финансов? Разобраться в ворохе предложений и создать личную финансовую стратегию помогут независимые финансовые советники. Чем еще занимаются эти специалисты, сколько зарабатывают на экономии чужого времени и решении чужих финансовых проблем, выяснила Елена Алеева.

Клиент на распутье

Прежде чем взять кредит на покупку недвижимости или автомобиля, мы стараемся разобраться, где и под какие проценты лучше одалживать средства, как долго их потом придется возвращать и т. д. Для проведения небольшого исследования существующих потребительских кредитов мы будем расспрашивать знакомых, читать публикации в популярных экономических СМИ, изучать интернет. При выборе страховой компании порядок действий будет примерно таким же. Прикинув, сколько времени займет самостоятельный поиск приемлемых условий и тарифов, можно проконсультироваться у страхового брокера; оптимальную кредитную программу при получении ипотечного кредита готовы подобрать ипотечные брокеры. Но до сих пор этими специалистами список профессиональных советчиков был ограничен. А если речь идет о свободных средствах, которые неплохо бы вложить, чтобы в будущем отправить подросшее чадо на учебу за границу или грамотно распорядиться накопительной частью пенсии, -- тут рассчитывать особенно не на кого. Кому, например, адресовать вопрос о том, что такое ПИФы и как устроены ОФБУ, чем они лучше или хуже банковских депозитов? По крайней мере так было до того момента, как в стране появились первые независимые финансовые советники. Консультации клиентов -- частных лиц по любым вопросам в сфере финансов теперь их задача.

Независимый финансовый и инвестиционный советник -- одна из самых молодых профессий у нас в стране, а на Западе существует уже много лет. Этот специалист разбирается во всем многообразии финансовых услуг и с учетом потребностей клиента может подобрать оптимальный вариант кредитования и страхования, обеспечить поддержку и сопровождение клиента при получении кредита, а по первому требованию займется приведением в порядок семейного бюджета, разработает персональную инвестиционную стратегию -- личный финансовый план, в соответствии с которым можно строить свой бюджет на многие годы вперед.

Курсы для советников

Развивать сеть независимых финансовых советников у нас в стране решил Георгий Писков, председатель совета директоров Юниаструмбанка. Расчет был на то, что услуги финконсультантов в ближайшей перспективе станут очень востребованными. В частности, исследования, проведенные в 2004 году, выявили заинтересованность граждан в финансовых консультантах при выборе программ по медстрахованию и страхованию имущества; за помощью к независимому финансовому советнику граждане готовы были бы обратиться при распределении свободных средств в депозитах, выборе кредитных программ и планировании семейного бюджета. В том, что консалтинг в сфере личных финансов привлечет большое число специалистов, практически не было сомнений. Георгий Писков: "При создании сети мы столкнулись с дефицитом кадров. Как выяснилось, ни одно учебное заведение подготовкой таких специалистов не занималось, поэтому нам пришлось начинать с обучения. В поиске оптимальной формы мы создали совместную программу с факультетом социологии МГУ, параллельно разработали концепцию собственной обучающей структуры и организовали Институт независимых финансовых и инвестиционных советников (ИНФИС)".

По сути, ИНФИС -- это своего рода курсы повышения квалификации, так как обучение длится всего шесть недель. В числе преподавателей представители банков, инвестиционных и страховых компаний. Подготовку специалистов осуществляют по нескольким направлениям: банковские услуги для физических лиц, ценные бумаги, страховое и пенсионное обеспечение, управление личными финансами. Обучение начинается с введения в специальность и изучения правовых основ деятельности независимых финансовых советников, в программу входит и курс, посвященный стандартам общения с клиентами. Стоимость обучения -- 12-16,5 тыс. руб. в зависимости от специализации.

Обучают в ИНФИСе всех желающих, базовое образование не имеет значения. Учебный план позволяет почти с нуля обучиться профессии, и быть для этого экономистом или финансистом совсем не обязательно. Среди выпускников, а их насчитывается более ста человек, представители самых разных профессий, уровень образования тоже разный. Гораздо важнее, по мнению Георгия Пискова, жизненный опыт и устремления человека.

Работа в сети

Расстаться с прежней работой по завершении обучения решились немногие. Впрочем, совмещать консалтинговую деятельность со своей привычной работой оказалось вполне реально. Выпускница ИНФИСа Жанна Панова продолжает работать в одном из московских банков, а встречаться со своими клиентами и давать им рекомендации предпочитает в свободное время. Она надеется, что в будущем сможет оставить работу в банке и целиком посвятить себя консультированию, поэтому решила организовать свою фирму. Сейчас кроме Жанны там работают еще два человека. В классическом понимании Жанна не является независимым финансовым советником, поскольку продолжает работать в банке. Так, по ее словам, при выборе ипотечной программы она никогда не забывает о своем банке, который также предлагает ипотеку. Георгий Писков поясняет: "Быть совсем независимым невозможно, но можно быть независимым от определенного провайдера услуг или финансовых продуктов. Наилучшая модель предоставления консультационных услуг в сфере финансов -- франчайзинговая сеть. Схема, когда несколько компаний на условиях партнерства входят в сеть, широко распространена на Западе. Одиночкам и малым компаниям работать сложно не только из-за текущих расходов, но и из-за требований по соблюдению законодательства со стороны регулирующих органов".

Небольшие отчисления в центральную компанию позволяют всем входящим в сеть консультационным фирмам получать информационную поддержку, например, в виде регулярной подборки о новых банковских или страховых продуктах, изменении процентных ставок и т. п. Таким образом, консультанты концентрируются на работе с клиентами, а центральная компания -- держатель франшизы -- может сосредоточиться на разработке продуктового ряда, работать с провайдерами и обеспечивать работу бэк-офиса.

Заработки в перспективе

И все же пуститься в свободное плавание -- значит пойти на определенный риск. Успех финсоветников зависит от них самих, и на этапе привлечения первых клиентов заработки их невысоки. Первых своих клиентов в ИНФИСе предлагают искать среди знакомых и родственников. Но с другой стороны, как объявить своим друзьям, что помощь в выборе самых выгодных условий кредитования при покупке автомобиля теперь будет стоить денег? Так, например, рекомендованная ставка за подбор инструментов сбережения и инвестиций, а также кредитных и страховых программ составляет 600 руб., за составление краткого личного финансового плана с клиента возьмут 3 тыс. руб., сопровождение клиента при оформлении ипотечного кредита может стоить 0,6-0,8% его суммы. По мнению Георгия Пискова, наладить бизнес можно уже за четыре месяца, все зависит от специализации. "Даже если бизнес по каким-то причинам не пошел, эти люди немедленно находят себя в сфере финансовых услуг, в банках или страховых компаниях, -- полагает господин Писков.-- По крайней мере это будет способствовать карьерному росту".

Алексей Скрыбин, независимый финансовый советник, в прошлом руководитель отдела ипотеки в агентстве недвижимости, решил не вплетать материальный интерес в дружеские и родственные связи, поэтому первые клиенты пришли по рекламным объявлениям в СМИ и интернете. Поскольку специализируется Алексей на подборе ипотечных программ, он смог воспользоваться контактами из клиентской базы, которая сохранилась после его ухода из сферы недвижимости. С тех пор как Алексей стал финансовым консультантом, его доход стал более стабильным: в агентстве недвижимости зарплата состояла из фиксированной и плавающей составляющей и была подвержена сезонным колебаниям.

Независимый финансовый советник Евгения Блискавка в прошлом занимала должность заместителя начальника департамента в одном из московских банков, сейчас специализируется на составлении личных финансовых планов. По словам Евгении, эта услуга ориентирована на клиентов с доходом от \$800-2500 и выше. Сама Евгения за полгода успела проконсультировать около 20 человек, средний уровень дохода ее клиентов выше \$2000.

В Великобритании, по данным Георгия Пискова, после 5-7 тыс. обслуженных клиентов консультант может уходить на покой, а средний заработок независимого финансового советника, то есть сумма комиссии за год, достигает £200 тыс. Говорить о средних цифрах для российских финконсультантов пока еще рано, но Георгий Писков уверен, что, специализируясь на инвестфондах и состоятельных клиентах, вполне реально через год работы выйти на \$2,5-3 тыс. в месяц. Специализация на ипотечных кредитах для среднего класса способна принести \$1,5-2 тыс. ежемесячно.

Способность наладить доверительные отношения в совокупности с опытом работы в сфере финансов и полученными знаниями позволит приобретать все больше новых клиентов, а заслуживающий доверия персональный финансовый консультант может сопровождать человека хоть всю жизнь. Но, работая на стороне клиента, важно все-таки оставаться независимым. Во избежание неприятных моментов давать рекомендации, не навязывая свое мнение, а оставляя окончательный выбор за клиентом. Вполне вероятно, что с развитием консалтинга в сфере личных финансов страхование профессиональных рисков станет обязательным условием для работы с физлицами.

Источник: Экономический еженедельник «Коммерсантъ ДЕНЬГИ», № 25 (581),

www.kommersant.ru

[« Вернуться к списку статей](#)