



Институт  
Финансового  
Планирования

**Конференция «Рынок персонального  
финансового планирования и  
консультирования: 10 лет в России»**  
29 апреля 2015 года Москва, Конгресс-центр ЦМТ

**Образовательные стандарты подготовки финансовых  
консультантов: международный опыт и российская  
практика.**

Репман Е.В.  
Член Гильдии финансовых советников  
Италии (Albo di promotori finanziari),  
преподаватель Европейской школы экономики, Рим  
(МБА Менеджмент – курс "Математика в экономике")  
Университет Никколо Кузано, Рим (организатор программы  
"Экономика и регулирование финансовых рынков"),  
представитель в России ObjectWay (Милан)

## Содержание

Введение.....	3
Образовательные стандарты в Европейском союзе.....	5
Образовательные стандарты в США.....	8
Образовательные стандарты в Австралии.....	11
Общие выводы и рекомендации.....	13

## Введение

Развитие экономики всегда сопровождается усложнением экономических связей, в том числе в финансовой сфере. Если всего пол века назад в развитых странах выбор инвестора был ограничен несколькими альтернативами (акции, облигации, банковские депозиты), то уже после 1970-х гг., когда произошло резкое расширение финансового сектора из-за появления производных ценных бумаг, обывателю стало крайне сложно совершить обдуманный и экономически эффективный выбор. Поэтому усложнение финансовой системы сопровождалось ростом спроса на консультантов. Однако особенности финансового рынка таковы, что нет единой теоретической базы, на основе которого могли бы генерироваться качественные советы. Наоборот, экономисты сходятся во мнении, что точные прогнозы будущего невозможны. С этой точки зрения, важно не стремиться выработать идеальную стратегию, а учитывая всю релевантную информацию, минимизировать ошибочные решения – именно в этом заключается основная роль финансового аналитика, знания, образование и опыт которого позволяют нивелировать стереотипы и некорректные представления людей о финансах, инвестициях и накоплениях.

Со стороны же финансовых советников возникает спрос на защиту от оппортунистического поведения и мошенничества среди коллег по профессии, что, учитывая сложность рынка, очень вероятно и потенциально сулит большие доходы. Не случайно финансовые пирамиды или т.н. схемы Понци появляются постоянно, разрушают благосостояние миллионов людей и наносят чувствительный удар по репутации всех работников финансовой сферы. В этой связи среди финансовых советников в Европе, США и других развитых стран существует потребность в выработке общих правил и принципов работы, продвигаемых и поддерживаемых как самими советниками через систему саморегулирования, так и со стороны государства, через создание соответствующей институциональной среды. Немаловажную роль играют и этические принципы, соблюдение которых позволяет создавать предсказуемые и доверительные отношения с клиентами и между самими консультантами.

Естественно, поддерживать высокие этические нормы и эффективно защищать клиентов от ошибочных инвестиционных решений возможно лишь в том случае, когда консультант гарантированно обладает соответствующим образованием. Иначе говоря, следует создать образовательные требования и на этом пути есть две альтернативы: частная инициатива через некоммерческие объединения консультантов, государственное внедрение стандартов.

У каждого из подходов есть свои сильные и слабые стороны. Так, саморегулирующие организации позволяют выработать более точные и адаптивные требования, так как источником их норм являются сами финансовые консультанты, лучше бюрократов понимающие основные проблемы рынка и принципы его функционирования.

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

С другой стороны, вовлечение государства способно серьезно ускорить процесс создания норм, которые в случае их эволюционного развития за счет частной инициативы могут занять не один год.

Для нивелирования указанных негативных сторон каждого из подходов, в развитых странах применяются различные регулирующие механизмы, для иллюстрации которых далее рассмотрим три примера: Европейский союз как случай эффективного развития саморегулирующих организаций (в случае Великобритании), и успешного внедрения государственных стандартов; США с традицией тесной связи между некоммерческими организациями, объединяющими финансовых консультантов, и государственных учреждений, осуществляющих контроль над финансовыми консультантами; Австралии, стандарты в которой устанавливаются исключительно государством.

Рассмотренные страны не только интересны опытом становления образовательных стандартов, но и тем, что они – лидеры в области развития финансовой грамотности, а США и Великобритания – мировые финансовые центры, где фирмы оперируют многомиллиардными активами, используя самые сложные финансовые инструменты. Так, согласно рейтингу *Baron's 2014 Top 100 Financial Advisors* некоторые персональные советники управляют активами в десятки миллиардов долларов.<sup>1</sup>

Информационной базой исследования послужили отчеты и справочные материалы Европейской ассоциации финансового планирования (*European Financial Planning Association, EFPA*), Сертифицированного института страхования Великобритании (*Chartered Insurance Institute, CII*), Совета сертифицированных финансовых советников США (*Certified Financial Planner Board, CFP*), Комиссии по ценным бумагам и инвестициям Австралии (*Australian Securities and Investments Commission*), а также научные исследования и законодательные акты, действующие в рассмотренных странах.

---

<sup>1</sup> 2014 Top 100 Financial Advisors // <http://online.barrons.com/report/top-financial-advisors/100>

## Образовательные стандарты в Европейском союзе

В странах Европейского союза базовым документом, определяющим требования к образованию финансовых советников, является Свод ключевых компетенций Европейской ассоциации финансового планирования (European Financial Planning Association, EFPA). EFPA – негосударственное объединение, допущенное для установления профессиональных, образовательных, экзаменационных и этических стандартов для финансовых советников по всей Европе.<sup>2</sup> Базовые принципы EFPA обязательны для всех стран-членов ЕС, но каждая страна вправе вводить дополнительные требования. EFPA создано для повышения профессионализма финансовых советников и улучшения качества предоставляемых ими услуг. Одним из основных инструментов достижения указанных целей является повышение уровня знаний и навыков будущих финансовых консультантов, а также содействие в поддержании высоких этических стандартов. Это особенно важно, учитывая, что согласно исследованию, проведенному в 2014 году, в котором приняли участие 1289 консультантов из Австрии, Чехии, Германии, Франции, Италии, Португалии и Испании, половина клиентов принимает советы консультантов без какого-либо обсуждения.<sup>3</sup> Кроме того, обращение к финансовым консультантам часто сопровождается ослаблением самоконтроля со стороны потребителей<sup>4</sup>. Чрезмерное доверие к финансовым консультантам и вера, что они могут решить все проблемы, может стать стимулом к безответственному поведению. В этой связи важно обеспечить большую вовлеченность клиентов в процесс принятия решений, что требует более ответственного подхода к регламентации взаимоотношений консультантов и их клиентов.

Свод ключевых компетенций EFPA содержит список образовательных модулей, рекомендованных для финансовых консультантов. Каждый модуль ранжирован по степени важности и по объему, а каждая тема содержит вопросы, акцентирующие внимание на ключевых и часто встречающихся проблемах (всего несколько сотен вопросов).

Для получения сертификатов EQ5 и EQ6<sup>5</sup> следует пройти курс, состоящий из 15 модулей, разделенных на 2 части. (см. Таблицу 1).

Задания различаются в зависимости от того, на развитие каких компетенций они направлены. Некоторые вопросы, в частности посвященные законодательству,

<sup>2</sup> [Mission & Vision EFPA // http://www.efpa-eu.org/whats\\_efpa/mission\\_and\\_vision](http://www.efpa-eu.org/whats_efpa/mission_and_vision)

<sup>3</sup> См. подробнее: EFPA Press release November 2014 // <http://www.nea.lu/articles/EFPA%20-%20November%202014.pdf>

<sup>4</sup> Murat Usta, Gerald Haubl Self-regulatory Strength and Consumers' Relinquishment of Decision Control: When Less Effortful Decisions are More Resource Depleting // American Marketing Association ISSN: 0022-2437 (print), 1547-7193 (electronic)

<sup>5</sup> European Qualifications Framework (EQF) – это уровни образования, используемые в Европейском союзе. Выделяются восемь уровней (EQ1-EQ8), где EQ1 соответствует наличию базовых и общих знаний, EQ8 – знанию наиболее сложных и передовых вопросов в соответствующей области.

Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

финансовый консультант обязан знать и понимать. Часть вопросов, например, связанная с оценкой макроэкономических рисков, требует от консультанта умения анализировать полученную информацию. Наконец, в модулях предусмотрены задания на выработку конкретных навыков, таких как расчет пенсионных планов и т.д.

**Таблица 1** Образовательные требования для финансовых консультантов

Название модуля	Тема	Вес в общем объеме курса	Вид итогового сертификата
<b>Модуль 1</b>	Инвестиции и инвестиционные риски	20%	
<b>Модуль 2</b>	Активы	10%	
<b>Модуль 3</b>	Управление инвестиционным портфелем	15%	
<b>Модуль 4</b>	Страхование	10%	
<b>Модуль 5</b>	Пенсионные планы	5%	
<b>Модуль 6</b>	Недвижимость	5%	
<b>Модуль 7</b>	Кредитование	5%	
<b>Модуль 8</b>	Налоги	10%	
<b>Модуль 9</b>	Законодательство, регулирование и этические вопросы	10%	
<b>Модуль 10</b>	Оценка потребностей клиентов и развитие финансовых продуктов	10%	
<b>Итого раздел 1</b>		<b>100%</b>	<b>EQF5</b>
<b>Модуль 11</b>	Углубленное изучение модулей 1-9	30%	
<b>Модуль 12</b>	Планирование операций с имуществом	15%	
<b>Модуль 13</b>	Процесс финансового планирования	20%	
<b>Модуль 14</b>	Финансовое планирование для владельцев бизнеса	20%	
<b>Модуль 15</b>	Международные аспекты финансового планирования (налоги и законодательство)	15%	
<b>Итого раздел 2</b>		<b>100%</b>	<b>EQF6</b>

Источник: EFPA Qualifications standards – rules and recommendations // [www.efpa-eu.org](http://www.efpa-eu.org)

Половина стран ЕС придерживается общих принципов, разработанных EFPA, тогда как остальные имеют свои национальные квалификационные требования. Это касается в первую очередь входных требований при получении сертификата. В одних странах это могут быть возрастные ограничения (самые низкие в Дании и Германии 18-20 лет) или ограничения по опыту работы и уровню образования (например, в Испании, Нидерландах и Франции наличие высшего образования – обязательное условие получения сертификата).

В отдельных случаях (Польша, Ирландия, Франция, Великобритания, Дания и Германия) финансовые советники могут давать советы относительно широкого спектра различных продуктов, тогда как в других странах (Нидерланды, Кипр, Чехия) консультанты в праве работать лишь с ограниченным списком продуктов.

В большинстве стран ЕС учебные заведения, в которых можно подготовиться к получению сертификата финансового консультанта, могут быть как частными, так и государственными. В некоторых странах существует процедура аккредитации учебных заведений.

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

Прохождение каждого квалификационного уровня, как правило, открывает возможность для дальнейшего повышения квалификации и получения сертификата более высокого уровня. Отдельные исключения есть в Бельгии, Германии и Франции.

В Великобритании национальные требования ранжированы в точности в соответствии с общеевропейскими уровнями (European Qualifications Framework, EQF), а система сертифицирования – самая подробная и обширная среди стран ЕС (более 20 различных видов сертификатов).

В большинстве случаев средний возраст, когда специалисты получают сертификат начального уровня, колеблется около 20 лет, тогда как для сертификатов более высокого уровня средний возраст в некоторых странах доходит до 45-50 лет (Норвегия, Нидерланды).

Чаще всего обучение происходит дистанционно. Исключениями являются Германия и Бельгия, где приоритет отдается очному обучению. В некоторых странах очные и дистанционные курсы дополняют друг друга.

Самые продолжительные по трудозатратам курсы в Нидерландах: первый уровень – 200 часов, второй – 1680, третий – 160, а четвертый – 1794 часа. В Великобритании в зависимости от сертификата от 70 до 480 часов.

Важной отличительной чертой процесса обучения – малая доля тех, кто успешно сдает итоговые квалификационные экзамены. Так, для Великобритании процент успешного окончания курсов составляет около 11%, что говорит о сложности программ и серьезности процесса обучения. Великобритания также отличается высокими стандартами работы финансовых консультантов и наиболее развитым рынком финансового консультирования. Так, в год в Великобритании получают сертификаты больше консультантов, чем во всех странах ЕС вместе взятых, а число сертифицированных консультантов переваливает далеко за 100 тыс. человек. Это также связано с тем, что в Великобритании программы по повышению финансовой грамотности проводятся давно и на самых разных уровнях.<sup>6</sup> В этой связи, представляется важным несколько более подробное рассмотрение образовательных стандартов в Великобритании.

Для ведения самостоятельной деятельности независимому финансовому советнику в Великобритании необходимо получить лицензию от одной из саморегулируемых организаций, например, Сертифицированного института страхования (Chartered Insurance Institute, CII) – мирового лидера среди профессиональных объединений в страховании и финансовой сфере, насчитывающего более чем 115 000 членов и продвигающего стандарты, как технического характера, так и этические.

Средний уровень образования финансовых консультантов превышает средний уровень образования работающих жителей Великобритании (40% работников имели

<sup>6</sup> Atkinson A., McKay S., Kempson E., Collard S. Levels of Financial Capability in the UK: Results of a baseline survey 2006 // [www.esds.ac.uk/doc/5697%5Cmrdoc%5Cpdf%5C5697results.pdf](http://www.esds.ac.uk/doc/5697%5Cmrdoc%5Cpdf%5C5697results.pdf)

Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

квалификацию QCF4 и выше),<sup>7</sup> так как до 2013 года минимальным требованием к образованию финансового консультанта было получение сертификата на уровне QCF3 (см. таблицу 2), а после QCF4.

**Таблица 2** Образовательный уровень (QCF) и требования к финансовому консультанту

Уровень QCF	Уровень квалификации
1 – 2	Недостаточный уровень квалификации
3	Минимальный уровень квалификации до 2013 года
4	Минимальный уровень квалификации после 2013 года
5-7	Повышенный уровень квалификации.
8	Присваивается при условии наличия ученой степени (PhD)

**Источник:** Financial adviser qualifications // <https://www.unbiased.co.uk/ifa-qualifications>

Для получения диплома финансового консультанта (QCF4) необходимо пройти курс, рассчитанный на 9 месяцев и состоящий из двух разделов:

1. регулирование финансовых услуг и этические принципы;
2. финансовое консультирование: продвинутый уровень.

Для получения сертификата уровня 6 требуется наличие сертификата уровня 4 и прохождение курсов длительностью 12-18 месяцев. Курсы включают в себя две обязательные темы:

1. налоги, доверительное управление и налогообложение (150 часов);
  2. управление инвестициями (150 часов),
- а также 2 элективных курса (следует выбрать 2 курса из 4):
1. пенсионные платежи (100 часов);
  2. долгосрочное планирование (100 часов);
  3. стратегический менеджмент в финансовой сфере (100 часов);
  4. дополнительное изучение тем, входящих в уровень 4 (100 часов).<sup>8</sup>

## Образовательные стандарты в США

Еще одна страна с развитой сферой личного финансового консультирования – США. Как и в ЕС, личные консультанты (Personal Financial Planner) в США получают лицензию, сдав перед этим квалификационные экзамены, но в отличие от рассмотренных стран, в США, с одной стороны, государство регулирует самые разнообразные и зачастую незначительные элементы процесса финансового консультирования. С другой стороны, непосредственно стандарты устанавливаются не столько государством<sup>9</sup>, сколько самими

<sup>7</sup> Qualifications Credit Framework (QCF) точный аналог European Qualifications Framework (EQF). Подробнее см. SCQF, QCF and EQF Ready reckoner // <http://www.sqa.org.uk/sqa/46862.html>

<sup>8</sup> См. подробнее <http://institute.ifslearning.ac.uk>

<sup>9</sup> Несмотря на это, консультанты обязаны регистрироваться и в зависимости от сферы деятельности соблюдать устанавливаемые законом ограничения без относительно того, получали они лицензию или нет.

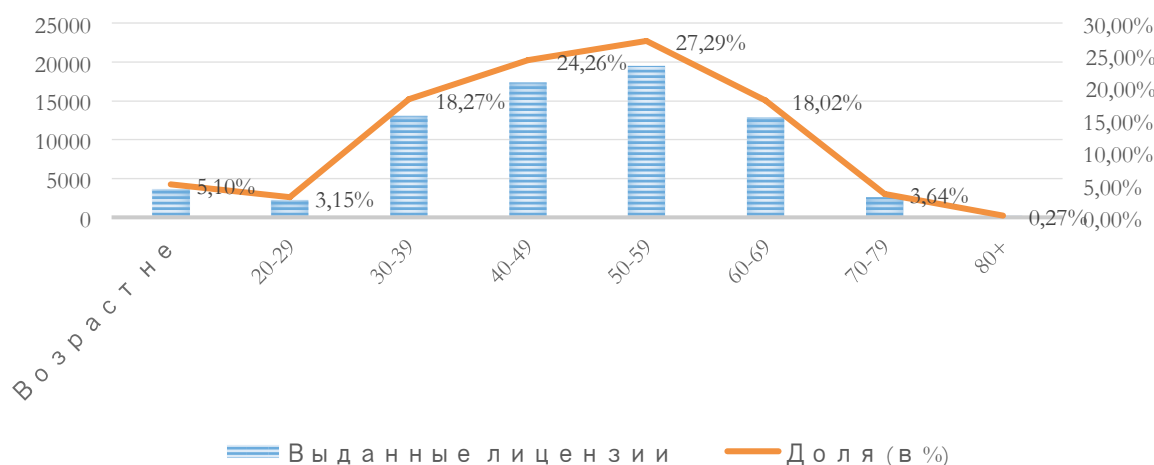


## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

советниками, объединенными в Совет сертифицированных финансовых советников (Certified Financial Planner Board) – некоммерческую организацию, распространяющую профессиональные стандарты в сфере личного финансового консультирования через продвижение образовательных продуктов, внедрение этических принципов поведения и прочие требования. CFP на постоянной основе улучшает стандарты деятельности, последний вариант которых был внедрен в 2012 году. При этом необходимо отметить, что технически консультантом можно стать, не получая сертификата, то есть лицензирование в США носит скорее характер «знака качества», а не обязательной нормы. Тем не менее, в том числе благодаря активной маркетинговой деятельности самой CFP, на конец февраля 2015 года было зарегистрировано более 71 тыс. владельцев сертификатов.

Типичный консультант в США – человек в возрасте 40-60 лет с высшим образованием (см. рис. 1 и 2). Подобная картина легко объясняется требованиями, соответствие которым необходимо для получения сертификата.

**Рис. 1** Возрастная структура финансовых консультантов, получивших сертификат CFP

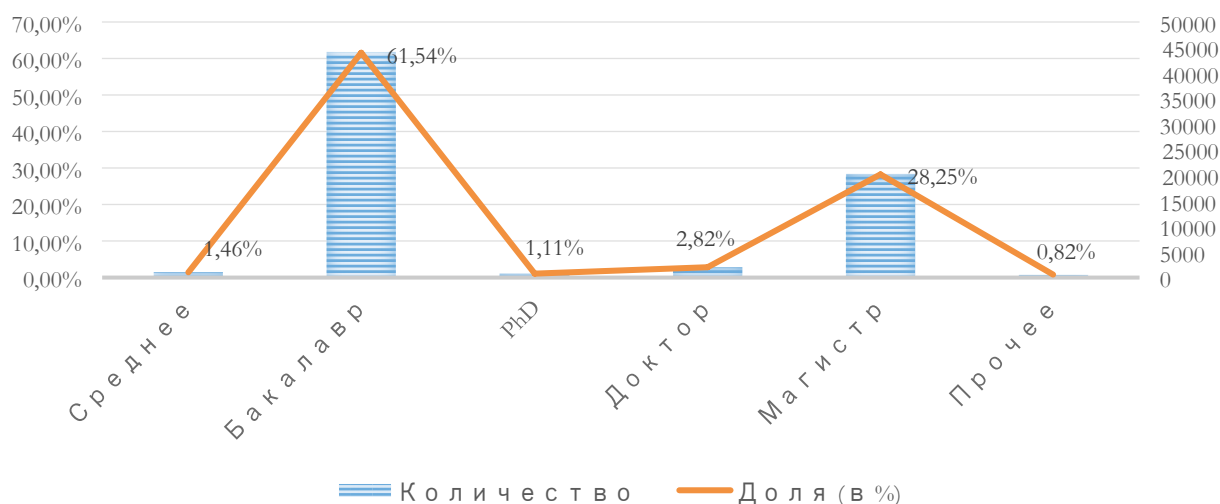


Источник: <http://www.cfp.net>

Консультант при получении лицензии обязан сдать квалификационные экзамены, сдать экзамены на соответствие стандартам для кандидатов в консультанты, принять этический кодекс и кодекс профессиональной ответственности, а также правила ведения дел, отдающие полный приоритет защите интересов клиента.

**Рис. 2** Уровень образования личных финансовых консультантов в США

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.



Источник: <http://www.cfp.net>

Консультант должен соответствовать стандартам финансового консультирования, регламентирующим, на что клиент может обоснованно рассчитывать, обращаясь к консультанту. Наконец, требуется опыт работы в сфере личного финансового консультирования или в смежных сферах.

Для обеспечения соблюдения высоких этических принципов все получающие сертификат кандидаты проходят проверку на достоверность указанных данных. Проверяется не только наличие негативного опыта в финансовой сфере, но и наличие судимости, банкротства, жалоб клиентов и всего, что может быть прямым или косвенным указанием на возможные нарушения в прошлом этических принципов, продвигаемых CFP.

Процесс обучения при получении сертификата CFP основан на 735-страничном учебнике The Financial Planning Competency Handbook, состоящем из 85 глав, в которых рассматриваются 78 тем, разделенных на 8 основных блоков:

1. общие принципы финансового планирования;
2. страхование;
3. инвестиции;
4. подоходный налог;
5. пенсии;
6. недвижимость;
7. межличностные коммуникации;
8. профессиональное поведение и фидуциарная ответственность.

Дополнительно кандидаты в консультанты проходят практический курс, воспроизводящий процесс реализации финансового плана клиента. Всего обучение длится от 18 до 24 месяцев. В качестве исключения к экзаменам без предварительного обучения

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

допускаются сертифицированные аудиторы, некоторые андеррайтеры, финансовые аналитики, а также те, кто получил степень PhD<sup>10</sup> по экономике или бизнесу.

Приступить к обучению имеют право лишь те, кто получил диплом о высшем образовании (не ниже уровня бакалавра) в одном из аккредитованных CFP вузов.<sup>11</sup>

Кандидат в будущие консультанты также обязан продемонстрировать, что у него имеется обширный опыт в финансовом консультировании по одному или более из шести направлений:

1. коммуникации с клиентом (создание контактов и их поддержание);
2. сбор информации о клиенте (о финансовом состоянии и преследуемых целях);
3. анализ и оценка финансового состояния клиента;
4. разработка и презентация рекомендаций и альтернативных вариантов по планированию финансов клиента;
5. имплементация осуществленных рекомендаций;
6. мониторинг реализованных действий в рамках финансового планирования.

Для этого предусмотрены различные варианты. В частности, CFP предлагает 2-летнее обучение (или эквивалент 4000 рабочим часам) под руководством профессионального консультанта от CFP, где будут отрабатываться все стадии взаимодействия с клиентом.

Только выполнив указанные условия, а также успешно пройдя проверку (прошлого опыта) на соответствие этическим требованиям CFP, кандидат получает сертификат и право использовать знак CFP®, как знак высокого качества предоставляемых им услуг.

Сертификат, хоть и выдается бессрочно, включает требование проходить раз в два года дополнительное (кратковременное) обучение, длящееся 30 часов, включая 2 часа, посвященные этике.<sup>12</sup> Для большего охвата и лучшей адаптации к потребностям будущих консультантов, CFP реализует более 300 различных образовательных программ совместно с более чем 200 университетов и учебных центров.

## Образовательные стандарты в Австралии

В Австралии лицензии для финансовых советников (Australian Financial Services Licence, AFSL) выдает государственное учреждение – Комиссия по ценным бумагам и инвестициям (Australian Securities and Investments Commission, ASIC).

---

<sup>10</sup> В российской иерархии ученых степеней точного аналога PhD не существует. Структурно эта степень похожа на степень кандидата наук, но содержательно (с точки зрения сложности и требований) находится по середине между степенями кандидата и доктора наук.

<sup>11</sup> Наличие среди консультантов тех, у кого нет степени бакалавра, – следствие того, что соответствующее правило было введено относительно недавно.

<sup>12</sup> CFP проводит и исследования домохозяйств с высокими доходами для определения их предпочтений относительно финансового консультирования. Последнее такое исследование показывает, что 97% опрошенных считает самым важным в стандартах для финансовых консультантов – этический кодекс.

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

Для получения лицензии следует пройти обучение в каждой из областей, в которой в будущем планируется предоставление услуг<sup>13</sup>, так как в соответствии с требованиями Комиссии по ценным бумагам и инвестициям, в частности Regulatory guide 146 от 2012 года<sup>14</sup>, каждый консультант обязан обладать глубокими знаниями в той области, в которой он работает.

Обучение может проходить в специальных, прошедших регистрацию учебных центрах или ВУЗах.

Обучение разделено на две части, каждая из которых представляет собой законченный раздел со своей итоговой аттестацией и лицензией соответствующего уровня. Часть первая включает все продукты, не входящие в часть 2, в которую в свою очередь входят:

1. все страховые продукты, за исключением страхования здоровья и страхования от несчастного случая;
2. страхование потребительских кредитов;
3. банковские депозиты;
4. продукты, связанные с безналичными расчетами;
5. депозит на первый дом (FHSA).<sup>15</sup>

В Австралии действует десятиуровневая система градации системы образования, где нижние уровни (сертификаты с 1 по 4 уровни) отражают наличие навыков разного качества в конкретной области, а самый высокий – 10 уровень соответствует званию доктора философии (PhD). В соответствии с этой иерархией изучение первой части требований эквивалентно уровню 5, а изучение второй части – уровню 3.

Помимо стандартного учебного курса существует и курс, который можно пройти самостоятельно (через интернет). Он состоит из пяти модулей<sup>16</sup>:

1. основы финансового консультирования;
2. страхование;
3. инвестиции;
4. пенсии по старости;
5. финансовое планирование.

После их изучения следует письменный экзамен, а также экзамен в виде телефонного интервью, где симулируются различные случаи взаимодействия с клиентом. На каждый модуль отводится 40 часов. Есть возможность сдать экзамен и без предварительного обучения, для этого необходимо иметь опыт работы в сфере личного финансового консультирования не менее пяти лет за последние восемь лет, предшествующие экзамену.

<sup>13</sup> Licensing: Training of financial product advisers Regulatory guide 146 // <http://asic.gov.au>

<sup>14</sup> Licensing: Training of financial product advisers Regulatory guide 146 // <http://asic.gov.au>

<sup>15</sup> FHSA – специальная программа, реализуемая в Австралии и рассчитанная для тех, кто копит на первый дом. См. подробнее: <https://www.moneysmart.gov.au/managing-your-money/banking/savings-accounts/first-home-saver-accounts>

<sup>16</sup> Каждый модуль содержит дополнительные вопросы – всего 31.

## Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

Консультанты в Австралии не обязаны следовать какой-либо конкретному этическому кодексу, но в стране действуют организации, ставящие своей целью поддержание высоких этических норм в том числе применительно к финансовому консультированию.<sup>17</sup>

Важно отметить, что процесс получения лицензии сопряжен со множеством технических сложностей, вследствие чего в Австралии мало лицензированных консультантов, а большинство консультантов предпочитает работать в качестве уполномоченных представителей держателя лицензии.<sup>18</sup>

Так, на 2011 году в Австралии было 5000 владельцев лицензий и более 40 тыс. представителей владельцев лицензий. Причем, так как под одной лицензией могут работать несколько советников и даже несколько фирм, по данным ASIC 18200 советников объединены в 749 групп, 20 из которых занимают приблизительно 50% рынка.

### Общие выводы и рекомендации

Каждый из рассмотренных примеров по-своему уникален. В странах ЕС естественным образом сложилось разнообразие в формальных и неформальных нормах, определяющих взаимодействие рыночных агентов. В то же время, руководящие структуры в Европейском союзе, осознавая важность общих и понятных правил игры, не пошли путем жесткого навязывания одной единственной системы, а предпочли более мягкий вариант, когда общеевропейские стандарты задают лишь общие рамки, оставляя большое поле для маневра, чем некоторые страны активно пользуются. С другой стороны, будучи хорошо проработанными, эти нормы оказываются востребованными в тех случаях, когда в стране нет собственных укоренившихся традиций, и тогда, как в случае с Бельгией, национальные стандарты оказываются в максимальной степени приближенными к общеевропейским.

Подробно рассмотренный пример Великобритании показывает, что установление стандартов проходит эффективней, когда этим занимаются саморегулирующиеся организации, объединяющие заинтересованных в наличии честных и понятных правил игры участников – самих консультантов. Причем, Великобритания ярко демонстрирует, что возможно совмещать строгие образовательные стандарты (когда лишь 11% сдают экзамены) и способность удовлетворять большой потенциальный спрос на сертификацию (более 100 тыс. выданных сертификатов). Также представляет интерес и тот факт, что критерии и сам процесс обучения органично встроены в общую систему образования.

Совсем иной опыт наблюдается в США, где от будущих консультантов требуют колоссальных усилий и значительных временных затрат: обучение длится дольше, чем где бы то ни было, а количество тем и вопросов, которые следует выучить, значительно

<sup>17</sup> Ethical Financial Advisers // <http://www.australianethical.com.au/financial-advisers>

<sup>18</sup> How to become a financial planner // <http://www.cpaaustralia.com.au/professional-resources/financial-planning/policy-and-research/how-to-become-a-financial-planner>

превосходит требования любых других рассмотренных стран. Здесь интересным представляется в первую очередь концентрация на практических навыках в обучении, когда сама практика и оценка реальных действий консультанта не менее, а даже более важны, чем простые знания теории. Привлекает внимание и широкий охват образовательных программ, их разнообразие и тесную связь с другими сферами деятельности, такими как аудит, андеррайтинг и т.д. Во многом именно столь гибкий подход к желаниям и возможностям кандидатов обуславливает то, что несмотря на сложнейшую систему обучения, сертификаты ежегодно получают тысячи американцев.

Наконец, Австралия демонстрирует, насколько сложным может быть внедрение образовательных стандартов через государственные институты. Хотя формально требования к образованию и необходимым знаниям для получения лицензии не велики и однозначно меньше, чем в США, сам процесс получения лицензии столь сложен, что лишь считанные единицы способны пройти весь путь до конца. В итоге в Австралии сформировался сложный для понимания потребителей рынок, с серьезными перекосами, а также плохо адаптивный к меняющимся условиям.

Говоря же о России, следует отметить, что образовательные стандарты как в ЕС, так и в США, и в Австралии, исходят из развитости финансового рынка и одновременно высокой востребованности услуг личных финансовых консультантов. Но если банки и страховые компании не предлагают сложные и одновременно выгодные финансовые продукты, а действия правительства не позволяют планировать на длительный срок, то маловероятно, что население предъявит спрос на услуги персональных финансовых консультантов. С этой точки зрения, важно перенять не столько форму, сколько содержание успешных практик, которые можно свести к следующим шести пунктам:

1. высокое качество обучения и строгие критерии отбора, позволяющие поддерживать репутацию сертифицированных консультантов на должном уровне;
2. разнообразие форм и методов обучения, лучше адаптирующее учебные программы под возможности консультантов;
3. опора на саморегулирование, а не государственное вмешательство;
4. учет существующей системы образования в стране, ее сильных и слабых сторон;
5. значительная роль практических занятий и навыков;
6. строгое следование этическим нормам и их продвижение в профессиональной среде.

Все эти принципы в той или мере реализованы и в США, и в Великобритании, и сами по себе не требуют значительных ресурсов, но позволяют в долгосрочном периоде создать условия для цивилизованного развития рынка личного финансового консультирования.

Вместе с тем для реализации каждого из пунктов необходимо иметь продуманный учебный процесс, включающий в себя и адекватную теоретическую подготовку, и методы развития практических навыков, и другие составляющие успешного финансового консультанта.

Образовательные стандарты подготовки финансовых консультантов: международный опыт и российская практика.

Если разобрать процесс подготовки финансовых консультантов по методике CPA в США и CII в Великобритании, то можно сформировать три важных элемента.

Во-первых, это – учебные программы, объединив сильные и слабые стороны которых можно выделить 10 модулей, ключевых для обеспечения адекватных современным требованиям знаний и навыков финансового консультанта (см. Таблицу 3).

**Таблица 3.** Ключевые темы в образовательных программах США и Великобритании

Название модуля	Тема
Модуль 1	Общие правила личного финансового консультирования
Модуль 2	Инвестиции и инвестиционные риски
Модуль 3	Управление активами и операции с имуществом
Модуль 4	Кредитование. Ипотека.
Модуль 5	Страхование
Модуль 6	Пенсионные планы
Модуль 7	Налогообложение и вопросы законодательства
Модуль 8	Финансовое планирование для предпринимателей
Модуль 9	Правила и практика взаимодействия с клиентами
Модуль 10	Этические вопросы финансового консультирования

Возможная трудоемкость может варьироваться, и зависит от сложности продуктов, предлагаемых на рынках, а также особенностей законодательства.

Во-вторых, представляется важным наличие отдельного практического курса, заключающегося в симуляции реальных проблем с клиентами, а также в работе в качестве консультанта под руководством профессиональных тренеров. Как и в США подобная практика по продолжительности может быть сравнима с теоретической подготовкой, а по значимости даже превосходить ее.

В-третьих, необходимо выстроить систему поддержки сертифицированных консультантов, которая должна включать возможность прохождения дополнительных курсов раз в несколько лет. Подобные занятия обеспечат и актуализацию полученных знаний и навыков, и оценку динамики профессиональных качеств. Кроме того, косвенно поддержание тесных связей с окончившими образование консультантами дает возможность обеспечивать распространение и поддержку этических принципов поведения.

Наконец, все эти принципы должны сочетаться с адаптивными методами обучения: очные курсы, дистанционное обучение, учебные материалы, доступные он-лайн, общие образовательные продукты с университетами.



**Конференция «Рынок персонального  
финансового планирования и  
консультирования: 10 лет в России»**

29 апреля 2015 года Москва, Конгресс-центр ЦМТ

**Об институте:**

**Институт Финансового Планирования** был основан в 2004 году с целью развития индустрии персонального финансового консультирования в России. Основные направления деятельности компании - обучение и сертификация независимых финансовых советников, консалтинг в области внедрения современных технологий частного финансового обслуживания в компаниях, повышение финансовой грамотности населения, исследовательские проекты.

За 10 лет работы Институт выпустил 1020 независимых финансовых советников, разработал 35 уникальных программ обучения и тренингов по направлению личного финансового консультирования, выпустил более 500 различных материалов по теме личных финансов, таких как статьи, брошюры, книги, видеосюжеты и другие. Клиентами ИФП стали 65 крупных организаций, таких как Министерство финансов РФ, Росгосстрах, Сбербанк России, ВТБ 24, Visa, и другие.

**Контакты:**

+ 7 (499) 501 11 73

+ 7 (985) 210 49 26

**Наш адрес:**

г. Москва, Ленинградский  
проспект, д. 63, офис 708

