

РЫНОК КОНСАЛТИНГА

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Вторник, 25 июля 2017 | № 130 (2627)

ТЕНДЕНЦИИ: КАК ПРИСПОСОБИТЬСЯ К ФИСКАЛЬНЫМ МАНЕВРАМ ГОСУДАРСТВА |
ИНСТРУМЕНТЫ: ЧЕМ ВЫГОДЕН ROI-ПОДХОД К ПРОЕКТАМ | ИНВЕСТИЦИИ: КАК НЕ ПРОГАДАТЬ,
ВЫБИРАЯ ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА



ФОТО: GETTY IMAGES

ТЕМП ЗАДАЮТ НАЛОГИ

ВОЗРОЖДЕНИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГА СОПРОВОЖДАЕТСЯ ПАДЕНИЕМ ЦЕН.

ПЕТР РУШАЙЛО

Российская экономика переживает не самые простые времена, тем не менее рынок консультационных услуг демонстрирует оживление. «В отличие от аудита цены на консультационные услуги характеризуются большей стабильностью и чуть меньше страдают от демпинга, хотя кризис и снизил бюджеты большинства клиентов как в государственном, так и в частном секторе», — говорит партнер BDO Елена Хромова. Объективные данные по росту выручки, по ее словам, под-

тверждаются субъективным ощущением: все больше клиентов на переговорах проявляют интерес к консультационным услугам, практически с каждой компанией обсуждаются потребности в тех или иных видах консалтинга. «Активным заказчиком становится средний бизнес. В целом ситуация внушает оптимизм, спрос как на традиционные, так и на новые услуги оживился и растет», — говорит эксперт.

Схожей точки зрения придерживается председатель правления и управляющий партнер КИМГ в России и СНГ

Олег Гошанский: «Состояние консалтингового рынка напрямую зависит от общей макроэкономической ситуации. По нашим ощущениям, он сейчас оживает».

Вместе с тем отмечаемое экспертами, опрошенными РБК+, увеличение спроса на консультационные услуги весьма неоднородно. Во-первых, общий рост наблюдается лишь в отдельных сегментах, во-вторых, его причины не всегда носят рыночный характер, в-третьих, клиенты стали довольно избирательны, в том

числе в части готовности платить консультантам.

НАЛОГОВЫЙ ПРЕСС

Главное, что отмечают все эксперты, — увеличение спроса на услуги консультантов в сфере налогообложения в связи с усилением активности фискальных органов в части пополнения бюджета.

«Налоговый консалтинг по-прежнему является одним из самых востребованных видов консалтинга, и спрос на него, по нашему мнению, будет только расти», — полагает гендиректор «Финэкспертизы» Нина Козлова. По ее словам, эта тенденция связана как с ужесточением контроля налоговых органов за правильностью формирования налоговой базы

← Начало на с. 1

и полной уплаты налогов в бюджет, так и со все возрастающим количеством судебных решений, принятых не в пользу налогоплательщиков. В таких условиях вкупе с общей экономической ситуацией предприятия и физические лица все чаще обращаются к налоговым консультантам, стремясь снизить налоговые риски по проводимым ими хозяйственным операциям и, как следствие, уменьшить вероятность наступления негативных последствий, связанных в том числе и с серьезными финансовыми потерями в случае применения государственными органами соответствующих санкций. «Кроме того, на ситуацию во многом влияет и стремление налогоплательщиков законно оптимизировать свою налоговую нагрузку с целью наиболее эффективного использования имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов», — подытоживает эксперт.

Контроль со стороны ФНС усиливается, практически любая фирма находится под угрозой доначислений. Чтобы снизить риски, важно совместно с профессионалами проработать правовую позицию, — отмечает исполнительный директор КСК групп Александр Рагиня.

Впрочем, некоторые консультанты видят во всплеске налогового консультирования не только кнут, но и пряник со стороны властей. «Продолжает

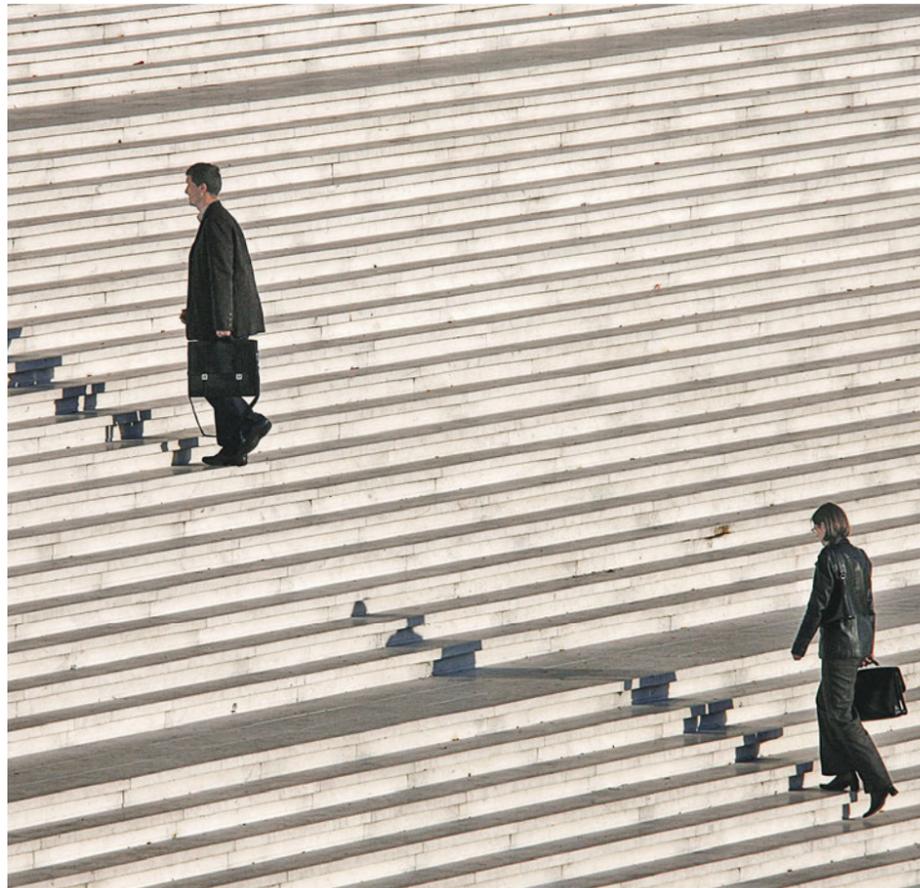


ФОТО: JOHN SCHULTS/REUTERS

Shifting — размывание налогооблагаемой базы и выведение прибыли из-под налогообложения), возврат НДС, необоснованная выгода и т. д.

В целом же среди причин роста спроса на услуги консультантов эксперты помимо сугубо утилитарных задач приспособиться к административным маневрам родного государства называют еще целый комплекс причин.

«Первым фактором роста рынка я бы назвала отложенный спрос, сформировавшийся в предыдущие несколько лет, когда клиенты оптимизировали бюджеты, экономя не в последнюю очередь на консалтинговых продуктах. Многие масштабные и локальные проекты были отложены до лучших времен. Несмотря на то что лучшие времена все еще не наступили, бизнес адаптировался к кризису и готов инвестировать в изменения», — полагает Елена Хромова.

По словам Олега Гошанского, «компании понимают, что для успешного функционирования им нужно меняться, оптимизировать и автоматизировать свои процессы, внедрять технологии, а такие изменения — это работа для консультантов».

РОСТКИ БУДУЩЕГО

Точки роста представители индустрии описывают по-разному. Некоторые связывают его с геополитическими процессами. Последствия санкций позволили высвободить довольно привлекательные ниши, которые сегодня снова стремятся занять иностранные продавцы оборудования, ТНП, услуг, говорит партнер, директор по стратегическому развитию АКГ «Деловой профиль» Армен Даниелян. «Поэтому широ-

ким спросом начинает пользоваться стратегический консалтинг и маркетинговые услуги». Кроме того, по его словам, банки в период кризиса столкнулись с ростом непрофильных активов, которые пока еще сложно реализовать, в этой связи встает вопрос о Due Diligence; соответственно, набирает обороты в том числе услуга по инвентаризации активов в рамках комплексных Due Diligence. «Роста интереса к инвестиционному консалтингу пока нет, он обычно одним из последних выходит из кризиса, но пробуждается интерес зарубежных компаний к российскому рынку», — считает эксперт.

Более распространенной, однако, является точка зрения, что драйвером роста станет необходимость внедрения новых технологий, а также необходимую в условиях стагнации оптимизацию издержек.

«Мы видим спрос на IT-решения, стратегический консалтинг, оптимизацию управления бизнесом, — говорит Елена Хромова. — Компании учатся работать в новом окружении, монетизировать данные, менять систему взаимодействия с потребителем. В этой связи растет спрос на цифровую трансформацию бизнеса, виртуализацию IT-среды». Помимо локальных задач, касающихся оптимизации издержек, таких как построение систем мотивации, управление поставками, востребованы и более глобальные решения, помогающие собственникам изменить подходы к управлению бизнесом и, сохраняя контроль, снизить уровень участия в текущих операционных процессах. «По-прежнему популярен аутсорсинг любых процессов, поскольку в рамках оптими-

зации он является одним из важных инструментов», — считает Хромова.

Аналогичной точки зрения придерживается и Нина Козлова. «В последние годы рынок консультационных услуг в России сохраняет спрос на IT-консалтинг, в том числе методологические материалы для автоматизации различных бизнес-процессов — учетных, бюджетирования, трансферного ценообразования, управления производством и т. д., — отмечает она. — Видны темпы роста спроса на услуги аутсорсинга и налогового консалтинга, в том числе в сфере ТЦО». Данный тренд, по ее словам, позволяет сделать вывод о приоритетных для российских компаний вопросах: оптимизация операционной деятельности и повышение ее эффективности за счет автоматизации бизнес-процессов и передачи непрофильных функций на подряд. В ближайшее время, считает эксперт, тренд сохранится.

Есть и другие идеи роста. «Потребность в конкретных услугах во многом зависит от специфики и формата бизнеса клиента, — считает Александр Рагиня. — Для крупного холдинга, который давно и успешно работает на рынке, часто актуально выстраивание системы защиты активов. Для компаний, в которых несколько учредителей, важно создать эффективный порядок принятия решений с учетом мнения всех партнеров». Это поможет снизить риски корпоративных конфликтов. Большим спросом, по мнению эксперта, будет пользоваться «обновление» юридической структуры бизнеса. Практика и законодательство стремительно меняются, поэтому юридические конструкции, которые еще недавно обеспечивали бизнесу безопасность, уже завтра будут неэффективными.

СЧЕТНАЯ ПАЛАТА

Вместе с тем, несмотря на общий довольно оптимистичный настрой консультантов, есть еще один существенный фактор, определяющий их финансовое благополучие, — цены на консультационные услуги. Здесь опрошенным РБК+ экспертам похвастаться пока нечем.

«Уже сейчас цены на рынке консалтинговых услуг демонстрируют снижение, особенно в сегменте стандартных услуг, — клиенты не готовы платить больше за стандартные виды услуг, куда попадает и оценка, что поощряет «ценовую войну», на полях битвы которой мы все чаще видим и представителей «большой четверки». За получение в свой портфель крупных проектов нередко разворачиваются настоящие ценовые баталии», — описывает текущую конъюнктуру рынка Нина Козлова.

«Конечно, сейчас все считают деньги, но в консалтинге такого уровня ключевой аргумент в пользу работы с консультантом — его способность эффективно решить проблему клиента и ценность, которую он добавляет, а не то, что он дешевле конкурента», — отмечает Олег Гошанский.

КОМПАНИЯМ

НУЖНО МЕНЯТЬСЯ,

ОПТИМИЗИРОВАТЬ

И АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

ПРОЦЕССЫ, А ТАКИЕ

ИЗМЕНЕНИЯ — РАБОТА ДЛЯ

КОНСУЛЬТАНТОВ

увеличиваться спрос на услуги налогового консалтинга, что связано с более четким проявлением тенденции деофшоризации бизнеса и расширением налоговых льгот внутри страны», — замечает партнер и исполнительный директор АКГ «Деловой профиль» Ксения Архипова.

Олег Гошанский среди главных драйверов роста рынка выделяет «различные регуляторные и законодательные изменения: усиление требований к риск-менеджменту, комплаенсу, прозрачности и контролю, изменения в налоговом законодательстве» и отмечает в связи с этим высокую востребованность услуг, связанных с внедрением МСФО-9, и налоговое консультирование в таких областях, как BEPS (Base Erosion and Profit

РБК+ «РЫНОК КОНСАЛТИНГА» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №130 (2627) от 25 июля 2017 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией
партнерских проектов РБК+
Партнер: ООО «КСК».
Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Рынок консалтинга»: Юлия Хомченко
Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Дизайнер: Сергей Пивоваров
Фоторедактор: Алексей Зотов
Корректор: Ирина Степачева-Бохенек
И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор проектов РБК:
Дмитрий Девяшвили
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

ПРИБЫЛЬНЫЙ КОНСАЛТИНГ

В НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РАСТЕТ СПРОС НА КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ДАЮТ ОЩУТИМЫЙ ЭФФЕКТ И ФАКТИЧЕСКИ СТАНОВЯТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В БИЗНЕС. **ИВАН КОЗЛОВ**

Кризисы традиционно способствуют росту числа обращений компаний, например, к HR-консультантам при сокращении штата или юристам при увеличении числа споров и судов с контрагентами. Такие явления наблюдались во время финансовых кризисов и 2008-го, и 2014 годов. Однако если в первом случае экономика довольно быстро вернулась к росту, то последние кризисные явления затянулись. Рентабельность бизнеса уменьшилась, что заставляет предпринимателей неустанно совершенствовать финансовые модели и управленческий учет.

Бизнес-процессы усложняются с каждым днем, и у предпринимателей просто нет времени самостоятельно разбираться во всех тонкостях, говорит владелец компании «Дочки-сыночки» Александр Бондяшов. «Консультанты, очевидно, имеют больший опыт внедрения решений», — делится он впечатлением от регулярной работы с профессиональными советниками.

Дефицит бюджета мотивирует государство более эффективно изыскивать источники его пополнения, и это еще один повод искать помощи у профессионалов. Давление на бизнес со стороны контролирующих органов, а также возросшая сложность взаимодействия с регуляторами заставляют бизнес все чаще прибегать к помощи консультантов, по крайней мере в юридической сфере, отмечает руководитель юридического департамента компании «Русклимат» Павел Симонов.

Значительного роста экономики в ближайшей перспективе ожидать не следует. При таком прогнозе компании будут делать ставку на стратегию постепенного развития, дальнейшую оптимизацию работы и сокращение издержек. В консалтинге для бизнеса на первое место вышли показатели эффективности — так называемый ROI-подход к проектам. Коэффициент ROI (от англ. return of investment) позволяет измерить финансовую отдачу от вложенных в консалтинг средств и делает его, по сути, инструментом инвестирования в развитие.

«Коэффициенты эффективности мы рассчитываем еще на этапе получения от консультанта коммерческого предложения. Если ROI низкие — отказываемся от проекта или рассматриваем возможность реализовать его своими силами», — рассказывает Павел Симонов. По его словам, проект с рентабельностью инвестиций ниже 200% просто не проходит. «Это, правда, относится только к не особо крупным проектам, стоимостью до 1 млн руб. Если речь идет о более крупных проектах, стоимостью в несколько десятков миллионов, требуемая для их старта рентабельность может быть и ниже», — отмечает руководитель юридического департамента компании «Русклимат».

Такой поход эффективен не только при реализации традиционных



проектов, связанных с оптимизацией бизнес-процессов и развитием бизнеса, таких как внедрение управленческих систем, совершенствование IT-инфраструктуры, маркетинг, продажи и т. д., но даже в традиционном «расходных» сферах.

Характерный пример — аудит, который многие собственники компаний зачастую считают пустой тратой денег и дублированием функций бухгалтерии. Однако можно взглянуть на ситуацию с другой стороны. Аудит среднего предприятия обычно обходится в 100–200 тыс. руб. Если у компании много операций (например, по импортным договорам, предусматривающим большое количество документов), наличие технических ошибок практически неизбежно. А эти ошибки могут еще и носить системный характер — скажем, если неправильно оформлялись учетные документы. В таком случае объемы налоговых штрафов и недоимок могут исчисляться десятками миллионов рублей. Учитывая резко возросший в последние годы профессионализм фискальных органов, штрафы становятся практически неизбежными. Таким образом, получается, что ROI инвестирования в аудит может составлять тысячи процентов.

По данным исследования английской компании LexisNexis, опросившей клиентов юридических фирм, большинство консультантов предоставляют клиенту рекомендации, на основании анализа которых заказчик сам вынужден формулировать для себя решение. Но бизнесу, подчеркивают аналитики LexisNexis, нужны не советы, а готовые решения, причем

такие, для реализации которых требуется минимум ресурсов. Эти решения должны обеспечивать достижение конкретного результата: например, в случае аудита клиент должен получить рекомендации по устранению ошибок в учете, если речь о проекте по увеличению продаж, необходимо создать эффективную систему с понятными механизмами управления, совершенствование маркетинговых исследований предполагает обновленную стратегию коммуникации с потребителями и т. д.

«Бизнес — сложная система, состоящая из множества подсистем: корпоративная культура, продажи, учет, позиционирование бренда, изучение предпочтений клиентов, обучение персонала и др. Для гармоничного развития необходимо совершенствовать бизнес-функции в комплексе», — говорит управляющий директор КСК групп Тимур Абдуллаев. Нельзя ставить задачу резкого расширения продаж, не оценив сырьевую базу, наличие доступа к финансированию и иные аспекты — иначе непонятно, как потом выполнить взятые по договорам обязательства.

Зачастую предприниматели, стремясь решить конкретную задачу, заказывают точечную консультацию, и в результате получают нулевой, а то и отрицательный эффект. Крупный бизнес давно оценил преимущества комплексного подхода, позволяющего избежать подобных последствий и ведущего к максимальной результативности совместного с консультантами проекта. Сейчас, по словам Тимура Абдуллаева, к этому пришли и динамично развивающиеся средние компании.

«УСПЕХ РАСЦЕНИВАЕТСЯ КАК ОБЩАЯ ЗАСЛУГА»



ФОТО АНАСТАСИЯ ЦАЙДЕР ДЛЯ РБК

ТИМУР АБДУЛЛАЕВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР КСК ГРУПП

Лидерами в бизнесе становятся прагматики — те, кто строит систему и добивается максимальной отдачи от каждого вложенного рубля. Поэтому инвестиционный подход к консалтингу стал неотъемлемой частью деловой культуры. В этом плане ROI-подход — безусловно, наиболее современная и эффективная форма взаимодействия консультанта и заказчика услуг. Мы перед каждым проектом проводим диагностику и рассчитываем, какой будет возврат вложенного в консалтинг. Практика показала, что эффект может достигать нескольких сотен процентов, то есть на каждый вложенный рубль бизнес получает пять, десять или даже 15 руб.

Важно не просто начать оценивать отдачу от инвестиций, но и правильно выстроить систему взаимодействия всех заинтересованных сторон. Идеальным инструментом для достижения такого результата мы считаем ROI-совет. Работает это так. В совет входят сотрудники, для которых данный проект — зона ответственности, а также внешний консультант. Коллегиальность позволяет преодолевать разобщенность между тремя основными сторонами, у каждой из которых свои интересы: спонсором — как правило, это собственник, и ему нужен конечный результат; сотрудниками, которые стараются укрепить свой блок и сохранить зоны комфорта и влияния в компании; внешними консультантами, которые стремятся выполнить свои обязанности, но от которых конечный результат полностью не зависит.

При таком подходе работают и финансовая, и нефинансовая мотивация. В бюджет проекта включается сверхбонус всем членам ROI-совета, если прогноз удастся перевыполнить. Создание заинтересованности в успехе помогает максимально вовлечь сотрудников в проект. Нефинансовая мотивация основана на принципе партнерства, ведь результат работы ROI-совета будет зависеть от командной работы, конструктивного взаимодействия.

Распространение такой практики позволит перейти к совершенно новому для большинства российских компаний типу хозяйствования. Многие собственники по-прежнему управляют интуитивно, они уверены, что волевым решением можно добиться серьезного результата, замыкают все процессы на себя. Но рынок меняется и предъявляет более жесткие требования к бизнесу.

Участники совета вместе обсуждают все факторы, которые могут мешать достижению результата, и преодолевают их, двигаясь к общей цели. Это позволяет заказчику проекта добиться наибольшей эффективности инвестиций, в том числе вложений в человеческий капитал. При таком подходе консультант не ушли от заказчика: «Мы тебе деньги заплатили — ты и делай». Успех, в свою очередь, расценивается как общая заслуга, а не только как результат работы консультанта.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ УСЛУГ ФИНАНСОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ НАСТОЛЬКО РАСШИРИЛОСЬ, ЧТО В ЭТОЙ СФЕРЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРИНЯТ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЗАКОН. **АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВ**

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 — потенциально 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 РУБАХА

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 со-

ставляют 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», — предупреждает 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.