

## Как найти хорошего финансового советника

*Еще 7-8 лет назад найти финансового советника в России было очень не простой задачей, в 2005 году в ноябре была подготовлена первая экспериментальная группа специалистов Институтом независимых финансовых и инвестиционных советников (ныне Институт финансового планирования) совместно с МГУ им. Ломоносова - способных решать любые финансовые вопросы для клиента.*

Сегодня только Яндекс по запросу «финансовый советник (консультант)» выдает более 5 миллиона предложений. Как сориентироваться в их многообразии и не ошибиться в выборе специалиста – способного помочь вам воплотить ваши личные финансовые планы в жизнь? В рамках данной статьи мы приведем несколько наиболее важных критериев выбора квалифицированного специалиста, опираясь на лучшие примеры международной практики (где опыт использования услуг финансовых советников насчитывает уже более 100 лет) и уже накопленного опыта индустрии персонального финансового консультирования в России.

По данным исследования, проведенного Ассоциацией финансового планирования при поддержке Европейской Комиссии в 2007 году, в 15 европейских странах определили ключевые знания и навыки необходимые финансовому советнику для оказания качественного сервиса по сопровождению финансовых интересов частного лица, к ним можно отнести:

- **Наличие высшего образования в области экономики** и также желательно второго высшего в области юриспруденции
- **Наличие специального дополнительного профильного образования в области персонального финансового консультирования**, включая знание и соблюдение стандартов оказания консультационных услуг (например, ISO 22222)

В мире существует огромное количество сертификационных программ, но суть у всех одна – будущий финансовый советник должен освоить весьма внушительных объем знаний в таких областях как: сбережения, инвестиции и риск, страхование, пенсионное и налоговое планирование, расчеты и кредиты, персональное финансовое планирование. На освоение и успешную сдачу экзамена – опытные экономисты тратят от 1 до 2 лет. После чего они с легкостью разбираются во всем многообразии возможностей финансового рынка для частного лица и особенностях их применения.

В России пока действует только одна подобная программа повышения квалификации по данному профилю на базе института финансового планирования (лицензия № 027595). Информацию о наличии сертификата у советника можно проверить в Всероссийском реестре независимых финансовых советников, куда в обязательном порядке заносится информация обо всех успешно окончивших программу.

Выпускники программы признаются международным сообществом профессионалов и могут стать членами ведущих ассоциаций Ассоциации Финансового Планирования, США (Financial Planning Association) или Европейской ассоциации финансовых советников и посредников (FECIF, The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries).

- **Наличие навыков использования специального программного обеспечения** по персонального финансовому планированию
- **Способность анализировать изменения рынков, законодательства и прочих факторов внешней среды** и интерпретировать их с точки зрения влияния на финансовый план клиента и его будущее
- **Наличие сильных коммуникативных навыков**

Но, как показывает практика, все это не всегда гарантирует вам успех в поисках. Мы также рекомендуем дополнительно обратить внимание на такие аспекты, как:

- **Опыт.** Это собирательное многогранное и крайне важное понятие. Сюда можно отнести опыт управления личным капиталом, консультант не имеет морального права рекомендовать инструменты опыта использования которых он не имел. Житейский опыт также очень важен – с консультантом, не по наслышке понимающим, что такое дети и ответственность за их будущее будет легче общаться. Опыт работы с клиентами – туту важно чтоб он был позитивный и подтвержденный. Хорошим тоном считается возможность ознакомиться с ним – просите консультанта показать вам рекомендательные письма. Хорошо характеризует консультанта пережитые с клиентами финансовые кризисы. Поскольку основной актив советника, его профессиональная репутация – то уже пережитые кризисы со своими клиентами и сохранившаяся при этом клиентская база – является отличной рекомендацией.
- **Простота.** Как показывает практика, если консультант понимает о чем говорит, он может очень просто донести до вас суть свих рекомендаций. Разложить решение буквально на пальцах. Потому ищите именно таких. Да аналитика, выводы, умные слова важны, но еще важнее чтоб вы поняли суть рекомендаций и смогли их применить. Потому если на первой консультации вы не смогли понять 80% информации, возможно это самый подходящий специалист.

- **Открытость.** Возможность легкого доступа к информации о перечне услуг консультанта, о их стоимости, о процедуре консультирования, о статусе и наличии отношений с поставщиками финансовых услуг – характеризует советника как сильного специалиста, четко понимающего ценность своего сервиса. А уж по пути вам с ним или нет – на основании честной открытой информации вы сами с легкостью определите. Если вы не смогли найти эту информацию на сайте советник или получить четкие ответы на свои вопросы первым звонком по телефону – это повод задуматься.
- **Формальности.** Наличие у советника: официально зарегистрированный бизнес – реквизиты компании или ИП, прямой городской телефон, наличие офиса, небольшого штат коллег, достойно оформленного сайта, ориентированного на продажу услуг консультанта, а не книжек, семинаров, магических кристаллов и пр. – будет свидетельствовать о серьезности намерений советника развиваться в бизнесе, что также является важным критерием для выбора советника. Ведь традиционно советники ориентированные на развитие долгосрочных отношений с клиентом и его семьей, как семейные врачи, и чем дольше продолжаются эти отношения, тем точнее и эффективнее становятся совместные финансовые решения.
- **Известность.** Возможность заочно убедиться в экспертизе консультанта – через его статьи, книги, интервью и семинары – является дополнительным, но не обязательным преимуществом. Безусловно, если с мнением советника считаются ведущие экономические СМИ – это почетно, но будьте внимательны – если у советника чрезмерно много видов не профильной активности – хватит ли у него времени качественно заботиться об финансовых интересах своих клиентов?

Надеемся, наши несложные советы помогут вам выбрать самого подходящего советника для успешного решения все своих финансовых задач.

**Источник: РБК**

<http://lf.rbc.ru/recommendation/finance/2013/09/30/231063.shtml>

<http://bishelp.ru/rich/raznoe/kak-nayti-horoshego-finansovogo-sovetnika>

**09.2013**