

О. Г. Корягина

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПО ЛИЧНОМУ ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ В РОССИИ

*Работа представлена кафедрой управления рисками и страхования
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова.
Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент В. Х. Эченикэ*

С ростом финансового благосостояния населения увеличивается потребность в грамотном и эффективном управлении частными финансами. В настоящее время на российском рынке наметилась тенденция к росту числа финансовых компаний и независимых финансовых советников, целью которых является предоставление услуг по личному финансовому планированию.

The demand for competent and effective private finance management increases according with the growth of population's welfare. Financial companies and independent financial advisers specialising in personal financial planning are now increasing in number throughout Russia.

На протяжении нескольких десятилетий за рубежом идет разработка теоретических и практических основ управления частными финансами. Личное финансовое планирование – это концепция, в рамках которой следует осуществлять процесс управления частными финансами с целью извлечения наибольшей выгоды и достижения при этом поставленных финансовых задач.

Практика личного финансового планирования за рубежом распространялась благодаря развитию долгосрочных кредитных отношений, особенно ипотеки, увеличению разнообразия финансовых услуг на рынке и повышению их сложности.

В России до недавнего времени почти никто не занимался осознанным личным финансовым планированием. Многие не знали, что принципы финансового планирования, применяемые для организаций, могут быть эффективно использованы и на уровне управления финансами домохозяйств. По данным исследовательской компании ROMIR Monitoring¹ треть опрошенных россиян планирует свой бюджет не более чем на месяц, почти 30% вообще не думают о планировании. Это свидетельствует об отсутствии понимания необходимости управления финансами у большинства граждан.

Аналогично развитию личного финансового планирования за рубежом, рост кредитных отношений в России должен в значительной степени определить востребованность личного финансового планирования и в нашей стране. Вступая в финансовые отношения и принимая обязательства, человек вынужден контролировать свои доходы и расходы в соответствии с целями и задачами, которые он ставит перед собой. По данным ЦБ РФ за последние 7 лет произошло значительное увеличение объемов кредитования физических лиц: на 1 октяб-

ря 2007 г. было выдано кредитов на сумму 2909,6 млрд рублей, а в 2000 г. – почти 42,5 млрд рублей², что свидетельствует о значительном развитии кредитных отношений.

Рост благосостояния населения и появление среднего класса в нашей стране также приводит к пониманию необходимости инвестирования, накопления, передачи имущества с точки зрения задачи оптимизации, т. е. к потребности в грамотном и эффективном финансовом планировании на уровне каждой конкретной семьи.

Основными условиями повышения отдачи от принимаемых финансовых решений является грамотность и гибкость в вопросах, касающихся банковской деятельности, страхования, налогового планирования, управления доходами и расходами, управления рисками. Без знания соответствующих законов и проведения точных математических расчетов невозможно достичь оптимальных результатов управления частными финансами.

Трудоемкость и сложность процесса личного финансового планирования обуславливают необходимость привлечения профессиональных финансовых советников, специалистов в разных областях, способных отслеживать экономические, политические и социальные изменения в стране и быстро реагировать на них, принимая обоснованные финансовые решения.

Постоянное изменение законодательства РФ, огромное количество подзаконных актов, разнообразие финансовых инструментов (паи в ПИФах, облигации, акции, страхование, средства в пенсионных фондах, кредиты и т. п.) определяют потребность в грамотном и эффективном управлении частными финансами. В связи с отсутствием навыков и соответствующего опыта у большинства граждан необходимо

привлекать специалистов по управлению частными финансами.

Спрос на консультационные услуги в финансовой сфере со стороны физических лиц приводит к появлению новой профессии независимого финансового советника.

Можно предложить следующую классификацию составителей финансового плана или финансовых советников:

- специалисты, представляющие определенные финансовые компании (банки, страховые компании, управляющие компании);

- независимые специалисты в конкретной области финансового планирования: страхование, инвестиционное планирование, налоговое планирование, доверительное управление, пенсионное управление, юридические услуги;

- многопрофильные независимые специалисты по финансовому планированию, которые работают с клиентами по полному циклу управления частными финансами в следующих направлениях: помогают определить финансовые цели и задачи, координируют построение, реализацию, мониторинг и пересмотр финансового плана.

Задачей финансового консультанта является помощь клиенту в правильном выборе между минимизацией рисков и получением максимальной отдачи от вложений путем составления персонального финансового плана. Использование услуг специалиста позволяет клиентам экономить не только деньги, но и время.

Требования к финансовым консультантам очень высоки. Необходимо быть универсальным специалистом по широкому спектру современных финансовых услуг (одинаково хорошо разбираться как планировать бюджет семьи, как сохранять и инвестировать денежные средства, как получать кредиты в банках, в том числе на приобретение жилья и автомобилей, какие страховые и пенсионные программы подойдут для решения проблем в каждой конкретной жизненной ситуации). Финансовый

консультант также обязан быть хорошим психологом, чтобы точно понимать желания клиента.

Сформулируем кратко основные мотивы, побуждающие семьи прибегать к услугам финансовых консультантов:

- получение помощи в постановке целей управления частными финансами и в согласовании их с желаниями семьи или индивида;

- получение помощи в составлении альтернативных вариантов управления и в решении вопроса выбора плана;

- повышение эффективности от управления капиталом;

- упрощение принятия решений;

- освобождение времени (анализ финансового рынка и законодательства занимает много времени).

Учитывая столь высокую значимость работы независимых финансовых консультантов, возникла потребность в появлении профессии советника и подготовке специалистов широкого профиля, что привело к созданию образовательных программ различного типа. Личное финансовое планирование стало преподаваться во многих зарубежных университетах и школах бизнеса. Обучение на комплексных программах позволяет получить сертификат по конкретной специальности или сертификат универсального финансового советника (CFA)³.

Развитие образовательных программ и возможность получения зарубежных сертификатов, в том числе через дистанционные программы, повышают привлекательность данной профессии и стимулируют предложение на рынке финансовых консультационных услуг, что определяет будущее развитие бизнеса, которое протекает на фоне увеличения разнообразия финансовых услуг и расширение доступа к их использованию.

Вместе с тем важным ограничителем спроса остается стоимость услуг финансовых консультантов. В России в настоящее время эта услуга предоставляется в основном отделами по управлению частными

сбережениями для VIP, этим занимаются крупные финансовые холдинги, что снижает привлекательность услуг за счет риска недобросовестного управления, т. е. интереса компании в продаже собственных услуг.

Перспективы развития бизнеса персонального финансового планирования следует связывать с деятельностью независимых специалистов, обладающих свободой выбора и ориентированных на потребности клиента, а не на конкретную финансовую структуру, что позволит добиться максимально гибкого подхода к выбору финансовых альтернатив. Кроме того, в отличие от крупной финансовой компании, где сотрудники часто меняются, независимые консультанты заинтересованы в долгосрочных отношениях с клиентами, поэтому их действия всегда будут соответствовать задачам максимизации отдачи от личного финансового управления.

Перечисленные выше положения свидетельствуют о необходимости возникновения и возможностях развития бизнеса по управлению частными финансами. В ближайшее время с увеличением предложения данных услуг на рынке следует ожидать снижения тарифов и, как следствие, расширения клиентской базы компаний, занимающихся управлением частными финансами, (в том числе, за счет внимания к менее состоятельным гражданам) и роста востребованности услуг финансового консультанта.

Уверенность в развитии бизнеса по личному финансовому планированию основана также на том, что параллельно с появлением разнообразных финансовых продуктов развивается и совершенствуется программное обеспечение, которое позволяет упростить работу специалистов по планированию личных финансов.

Перспективы развития бизнеса по личному финансовому планированию в России связаны во многом с обучением специалистов, с подготовкой кадров для оказания консультационных услуг. Первой попыткой начать развивать специальные образовательные программы является создание в 2005 г. Института по подготовке независимых финансовых и инвестиционных советников. Дальнейшее расширение предложения подобных консультационных услуг во многом будет определяться влиянием зарубежного опыта и применением уже наработанных технологий управления частными финансами.

Финансовые консультанты – новая и очень перспективная для России профессия, получившая признание и значительную популярность на Западе. Со временем следует ожидать, что и в нашей стране она будет очень востребована. Перевод зарубежных учебников на русский язык с последующей возможностью сдачи экзаменов на сертификат позволит поднять эту деятельность на совершенно новый качественный уровень.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Во всероссийском опросе в декабре 2005 г. приняли участие 1600 респондентов в возрасте от 18 лет и старше, в более чем 100 городах и населенных пунктах России, во всех федеральных округах. Статистическая погрешность не превышает +2,5%. Результаты исследования опубликованы на сайте: http://romir.ru/news/res_results/231.html.

² Бюллетень банковской статистики Центрального банка РФ, №12 (91), М., 2001. С. 81 и № 12 (175), М., 2007. С. 107–108.

³ CFA – Certified Financial Adviser – сертифицированный финансовый советник в США.