

«В Великобритании советникам запрещено получать агентское вознаграждение от финансовых институтов, оплату советник получает только от клиента»

рые получают вознаграждение от клиента и только от клиента», — отмечает Сергей Спирин.

Российский опыт

В России законодательство в отношении инвестиционных советников носит «смешанный» характер — они могут быть и сотрудниками инвестиционных компаний, и сертифицированными независимыми финансовыми консультантами. «И большинство стран, особенно европейских, придерживаются схожего подхода. Мы не видим большой разницы между тем, что предполагается в России, и механизмами, работающими во многих других странах. Отличие состоит в том, что, например, в Европе этот процесс занял годы (например, MIFID I & MIFID II), и адаптация законодательства должна была быть про-

ведена очень быстро», — считают в компании Julius Baer.

Поскольку суть работы инвестиционного консультанта заключается в том, чтобы подобрать инвестиционные инструменты под конкретные сроки и цели клиента, очевидно, что, если советник работает на компанию, здесь может быть конфликт интересов. Для снижения рисков недобросовестных действий со стороны советника и принято новое законодательство, тем более что спрос на инвестиционные продукты резко вырос в последние годы. «Что подталкивает людей к решению поинтересоваться фондовым рынком? Низкие ставки по депозитам», — поясняет Айша Кубезова.

Неудивительно, по словам Майкла Таца, что за прошлый год интерес к инвестиционным продуктам,



КАК ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОВЕТНИКА В РОССИИ

Рассказывает руководитель
департамента региональной сети
«БКС Премьер»

СЕРГЕЙ ДАНИЛОВ

Самый первый и, пожалуй, самый простой вариант — прийти в филиал компании, получившей официальное разрешение на подобную деятельность. На данный момент такие лицензии получили свыше 30 компаний. Данные о них содержатся в едином реестре инвестиционных советников ЦБ РФ. Почти все они на слуху у широкой аудитории. Это брокеры, банки,

управляющие, и большинство из них давно используют технологии, которые позволяют совершать практически все действия удаленно — от открытия брокерского счета и заканчивая покупкой инвестиционного решения. Точно так же, дистанционно, по видеосвязи можно пообщаться и с финансовым советником, услышать его комментарии и приобрести тот или иной инвестиционный продукт. Позвонив в компанию и связавшись с финансовым советником, клиент прежде всего должен будет определиться с целью и сроками, то есть рассказать, что конкретно и как скоро он хочет получить от своих вложений. После чего человек получит предварительную консультацию. Без идентификации никаких конкретных рекомендаций ему давать нельзя, ведь мы еще не знаем, что это за клиент и какая у него склонность к риску. Для того чтобы пройти идентификацию, человеку также можно никуда не идти. Это можно сделать через портал госуслуг, всего лишь приложив скан паспорта на портале. Пройдя идентификацию — очно или через портал госуслуг —

и огласив свои пожелания и цели советнику, клиент должен пройти своего рода тест на инвестиционный профиль, заполнив соответствующую анкету. Анкета достаточно короткая, в нашем случае это всего десять вопросов, хотя у разных компаний их может быть меньше или больше. Причем ряд вопросов мы обязаны задать в соответствии с требованиями Банка России (возраст, образование, наличие или отсутствие накоплений и т. д.). После того как человек ответил на обязательные вопросы, мы интересуемся его опытом инвестирования. Если такой опыт был, мы уточняем, в какие инструменты ранее вкладывались средства и самостоятельно ли торговал человек или нет — например, покупал ПИ-Фы или передавал средства в доверительное управление, или инвестиционная деятельность в целом для него в новинку. Все эти данные мы загружаем в специальную скоринговую систему, которая по результатам ответов выявляет склонность человека к риску. Определив профиль клиента и уже исходя из понимания, кто

он, а также узнав его цель, инвестиционный советник сможет подобрать ему персональную инвестиционную стратегию. Задача советника заключается в том, чтобы дать полную информацию о продукте, который он предлагает, рассказав не только о преимуществах, но и о возможных подводных камнях. А человек принимает решение — подходит ли это ему, и если да, то он подписывает соответствующий документ. Сейчас очень многих интересует ответственность инвестиционных советников. Так вот финансовый советник несет ответственность прежде всего за качество преподнесения информации о том продукте, в который он предлагает инвестировать клиенту. Конечно, фондовый рынок — это не депозит. И человек принимает решение не только на основании того, что сказал ему инвестиционный советник, он получает детальное описание продукта, в котором все четко описано. Но если допустить, что события развиваются не так, как хотелось бы клиенту, и он винит в этом финансового советника, в таком случае наверняка будет прово-

диться экспертиза со стороны ЦБ. Если регулятор увидит, что в описании продукта действительно не описан риск, который наступил, конечно, ответственность будет нести компания. Но, откровенно говоря, мне трудно представить, что компании — финансовые советники пойдут на такие риски, напротив, они будут прописывать и объяснять все клиенту досконально. Новое законодательство защищает не только клиента от финансового советника, но и финансового советника от клиента. Именно поэтому следующий шаг в развитии законодательства — внедрение четырех уровней квалификации клиентов. Тогда, будучи клиентом самого базового уровня, человек не сможет покупать продукты, кроме определенного типа — паевые фонды, например. И только по мере увеличения опыта инвестирования человеку будут доступны все новые и новые инструменты. Неизменной останется только задача финансового советника — в максимально полном объеме объяснить клиенту, как работает тот или иной продукт и каковы все его риски.