



в частности со стороны клиентов Альфа-банка, вырос почти в два раза. «Количество клиентов — держателей инвестиционных продуктов выросло более чем на 30%», — рассказал Майкл Тач о клиентах сегмента Private и премиальных клиентах. Кстати, тот факт, что на рынок инвестиций приходят крупные банки, включая и госбанки, также подогревает общий интерес частных инвесторов к рынку. Но, несмотря на то что потенциально спрос на инвестиции у нас очень велик, выходу россиян на этот рынок мешают низкая финансовая грамотность, многочисленные фобии и страхи.

Растущий спрос со стороны россиян на инвестиционные консультации привлекает на новый рынок даже иностранцев. Одним из первых соответствующую лицензию получил швейцарский банк Julius Baer. «Мы считаем, что Россия — это растущий рынок создания частного капитала, тесно связанный с мировой экономикой. Мы видим ряд отраслей, таких как сельское хозяйство, пищевая промышленность и ИТ, в которых идет интенсивное создание состояний. Таким образом, Россия является одним из ключевых рынков

для Julius Baer во всем мире», — сообщили в компании.

Независимые советники

Однако, как это ни парадоксально звучит, из нового регулируемого рынка выпали те самые независимые финансовые советники, которые появились на рынке раньше всех. Первоначально задумывалось, что они будут заниматься развитием института финансовых советников и повышением финансовой грамотности граждан, ради чего новый закон и принимался. «Закон 397-ФЗ обсуждался давно, и независимые финансовые советники участвовали в его обсуждении», — рассказывает директор ассоциации «Национальная лига независимых инвестиционных советников (НЛ НФС)» Андрей Паранич. Однако подзаконными норма-

тивными актами от советников потребовалось стать профессиональными участниками рынка.

Для этого предпринимателю требуется содержать в штате контролера с соответствующим аттестатом, проводить аудит, соблюдать нормы ПОД/ФТ (антиотмывочное законодательство), перейти с упрощенной системы налогообложения на общую, сформировать правила внутреннего контроля, информировать службы Росфинмониторинга о сомнительных сделках и клиентах и т. п. Дополнительные расходы ИП в таком случае, по словам Андрея Паранича, составят 800 тыс. руб. в год, а для ООО 1,5 млн руб. Очевидно, что ни ИП, ни мелким региональным ООО это не под силу. «Вместо того чтобы сделать отдельную новую профессию, которая будет помогать повышению финансовой гра-

мотности людей, нас загнали в подполье», — говорит Сергей Спирин.

Сейчас независимые финансовые советники обсуждают создание СРО, вступив в которое они смогут осуществлять консалтинговые услуги. Однако инвестиционные рекомендации в них уже не попадут. Но вряд ли это можно назвать решением проблемы, так как большинство независимых финансовых советников оказались, по сути, вне закона.

«Мы делаем только первые шаги, и я уверена, закон будет в дальнейшем совершенствоваться и в том числе охватывать новые отрасли — налоги, страхование и т. д. И безусловно, у нас будет сформирован нормальный кластер независимых советников, которые смогут предоставлять качественные услуги. Я уверена, что этот рынок будет очень серьезным, потому что мы видим, как много образованных консультантов работает именно в этом направлении. Они не хотят работать на компанию, они хотят быть независимыми, тем более что у них есть хороший пример с западными советниками. Поэтому у нас большое будущее, и эта история будет все дальше развиваться», — говорит Айша Кубезова ●

Несмотря на то что потенциально спрос на инвестиции у нас очень велик, выходу россиян на этот рынок мешают низкая финансовая грамотность, многочисленные фобии и страхи