

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОВЕТНИКА И НЕЗАВИСИМОГО ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА

К.В. Деканова

аспирант,

преподаватель кафедры финансового рынка и финансовых институтов

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск)

Статья посвящена исследованию деятельности инвестиционных советников и независимых финансовых советников. Дается объяснение, почему необходимо оперировать исключительно понятиями «инвестиционный советник» и «независимый финансовый советник». В статье рассматриваются две основные проблемы. Первая проблема связана с разнообразием понятий, используемых в теории и практике осуществления профессионального вида деятельности в области финансового (инвестиционного) консультирования, и обоснованием необходимости их унификации. В рамках раскрытия проблемы рассматриваются синонимичные наименования деятельности в области финансового консультирования по инвестированию средств частных клиентов – физических лиц. Вторая проблема связана с вопросами регулирования деятельности инвестиционных советников и независимых финансовых советников. Исследуется законность осуществления независимым финансовым советником своей деятельности. Разработаны предложения по совершенствованию механизмов регулирования деятельности инвестиционных советников и независимых финансовых советников.

Выявлен нарастающий интерес к деятельности независимых специалистов на финансовом рынке. Он проявляется как со стороны потребителей – частных инвесторов (физических лиц), так и со стороны исполнителей в виде увеличивающегося количества независимых финансовых советников и тех, кто стремится в будущем заниматься такой деятельностью.

Ключевые слова: инвестиционный советник, независимый финансовый советник, финансовый консультант, инвестиционный консультант, инвестиционные рекомендации.

Актуальность исследования

На финансовом рынке представлено значительное количество институтов и инструментов, позволяющих использовать их потенциал в целях социально-экономического развития страны. По мнению А.В. Новикова, «формирование и развитие финансового рынка основывается на сочетании двух подходов: институционального (создание и функционирование финансовых институтов) и инструментального (выделение сегментов финансового рынка и характеризующих их финансовых инструментов)» [1]. Эффективное функционирование финансовых институтов и полноценное использование инструментов финансового рынка возможно только при условии создания надлежащей нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность участников рынка (эмитентов, инвесторов, финансовых посредников, инфраструктуры, органов регулирования) и определяющей функционал финансовых инструментов [2], причем одной из главных их функций является привлечение инвестиций, а для этого, прежде всего, следует создать оптимальные условия для трансформации сбережений физических лиц в инвестиции.

Среди причин, которые препятствуют притоку инвестиций, формируемых за счет сбережений населения, можно выделить следующие: отсутствие

финансовых знаний, отсутствие опыта или негативный опыт инвестирования, недоверие к финансовым инструментам или финансовым организациям, а также отрицательный опыт других людей.

Решением данных проблем может стать посредническая деятельность независимого специалиста между финансовыми организациями – поставщиками финансовых продуктов и физическими лицами – потребителями финансовых продуктов. Посредником может стать инвестиционный советник (ИС) или независимый финансовый советник (НФС) как специалист, преследующий исключительно интересы клиента.

С каждым годом структура финансовых продуктов на российском рынке трансформируется и становится более сложной. По одному договору могут быть структурированы производные финансовые инструменты (опционы, фьючерсы), инструменты доверительного управления (ПИФ), страховые продукты и др. По результатам наблюдений с 2007 г. можно сделать вывод о том, что инвесторы уже тогда вкладывали средства в паевые инвестиционные фонды (ПИФ), брокерское обслуживание. Позднее начали появляться продукты накопительного страхования жизни. К 2010 г. появились продукты инвестиционного страхования жизни, структурные ноты и далее все более сложные с точки зрения структу-

ры финансовые инструменты. Для того чтобы разобраться в них требуются специальные знания и время. Необходимо сделать уточнение, что эти продукты стали доступны для широкого круга инвесторов, и автор не утверждает, что их не было для категории состоятельных клиентов. Чтобы разобраться во всем многообразии инструментов и принять правильное решение, требуются либо знания и опыт, либо обращение за консультациями к специалисту, не зависимо от финансовых организаций [3].

Вместе с тем, интерес частных инвесторов к размещению средств в различные финансовые продукты возрастает, в том числе в части самостоятельной торговли на бирже через брокеров. Подтверждением тому является бум открытия брокерских счетов в 2020 г. и 2021 г.¹. Количество зарегистрированных физических лиц увеличилось с декабря 2019 г. к декабрю 2020 г. на 138 % (декабрь 2019 г. – 6 136 566; декабрь 2020 г. – 14 613 694). За первый квартал 2021 г. наблюдался прирост 16 % (январь 2021 г. – 15 487 933, март 2021 г. – 17 986 457), а за 9 месяцев 2021 г. прибавилось 54 % (сентябрь 2021 г. – 23 867 958)². Следует отметить, что количество активных клиентов на порядок отличается от зарегистрированных. Активные клиенты – это те, кто совершил сделку в отчетном периоде. В январе 2021 г. активных счетов было 1 475 715 ед., в марте 2021 г. – 1 833 943, а в сентябре 2021 г. – 2 274 626 ед. Прирост за 9 месяцев составил 54 %, так же, как и количество открытых счетов. Только 9,5 % физических лиц, открывших брокерские счета в 2021 г., являются активными, что крайне мало. Такая же тенденция прослеживается за предыдущие месяцы. Это говорит о том, что большая часть зарегистрированных клиентов на Московской бирже не совершает операции.

Количество клиентов, передавших свои средства в доверительное управление (ДУ), крайне мало, по сравнению с активными клиентами, инвестирующими через брокерские счета. В январе 2021 г. было 82 193 клиента, передавших средства в ДУ, в марте 2021 г. – 110 250, в сентябре 2021 г. – 115 649. Причины такого поведения представляют интерес и требуют отдельного исследования.

Одной из причин неиспользования брокерских счетов является то, что счета, открывающиеся в ре-

зультате активной рекламной деятельности финансовых компаний, в дальнейшем не используются клиентами по причине отсутствия знаний и навыков инвестирования. Вложения через ДУ отражают более реальную картину количества инвесторов. Как правило, договор ДУ открывается под конкретные инвестиции с одновременным размещением денежных средств.

Внедрение технических инноваций профессиональными участниками финансового рынка (таких как мобильные приложения, личные кабинеты и др.) повысили доступность к финансовым продуктам и услугам. Нельзя не отметить тот факт, что самоизоляция и ограничительные меры в период пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19) в 2020 и 2021 гг. во многом стимулировали развитие удаленного обслуживания в банках и брокерских компаниях, что имеет как свои положительные, так и отрицательные последствия (например, из-за кажущейся простоты совершения сделок инвестор совершает хаотичные, необдуманные покупки и продажи, приводящие к отрицательным последствиям; как правило, непрофессиональным инвестором не планируется инвестиционная стратегия, не подбираются инструменты в соответствии с риск-профилем и т.д.).

Заметим, что исторически уровень сберегательной культуры в России не высокий. Он складывается из опыта прошлых поколений и недостаточного уровня финансовой грамотности. Не одно поколение сталкивалось с потерей или отъемом личного капитала в виду экономических или политических причин, что привело к недоверию перед сбережениями и инвестициями. Как показывают результаты реализации проекта «Вашифинансы.рф. Финансовая грамотность каждому»³, рейтинг финансовой грамотности регионов России за 2019 г. составил 12,37 балла из 21 возможных. По сравнению с 2018 г. он увеличился на 0,25 балла⁴.

Помощником и проводником в использования финансовых инструментов может стать ИС или НФС как независимый консультант.

Можно выделить три основных фактора обращения к независимому финансовому советнику: отсутствие специальных знаний и опыта, недостаток времени на изучение информации, возможный кон-

¹ Московская биржа. Количество открытых брокерских счетов. URL: <https://www.moex.com/s719> (дата обращения: 09.05.2021).

² Московская биржа. Количество открытых брокерских счетов. URL: <https://www.moex.com/s719> (дата обращения: 18.10.2021).

³ Проект «Вашифинансы.рф. Финансовая грамотность каждому» получил развитие в соответствии с масштабным проектом федерального уровня «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», который реализуется Минфином России совместно с Всемирным банком. Целью проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан, содействие формированию у населения разумного финансового поведения, обоснованных решений, ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности защиты их интересов как потребителей финансовых услуг. Проект реализуется при взаимодействии с Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), Банком России, Минобрнауки РФ, Минэкономразвития РФ, другими ведомствами и организациями.

⁴ Рейтинг финансовой грамотности регионов России 2019 г. URL: <https://karta.vashifinancy.ru> (дата обращения: 09.05.2021).

фликт интересов между частным инвестором и финансовой организацией. Конфликт интересов возникает по ряду причин, например, из-за мотивации организации в продаже определенных продуктов, которые приносят больший процент дохода и навязываются клиенту, получение негативного опыта инвестором в связи с неверно подобранными инструментами или стратегией.

Все вышесказанное и обусловило актуальность исследования деятельности ИС и НФС в области оказания консультаций частным инвесторам – физическим лицам по распоряжению собственным и заемным капиталом.

Деятельность инвестиционного советника и независимого финансового советника. Разнообразие определений деятельности

Зарождение института независимых финансовых советников происходило в России постепенно и было обусловлено, с одной стороны, появлением специалистов в области управления капиталом частных инвесторов, а с другой, – формированием частного капитала у домохозяйств, которым необходимо управлять. Мероприятия со стороны государства, популяризирующие финансовую грамотность, накопление и инвестирование личных финансов также способствуют стимулированию спроса на услуги консультирования. В работах А.В. Кочеткова 2010 г. [4], Н.И. Голенбакова 2011 г. [5], М.Ю. Лепской 2016 г. [6], А.Н. Кирюшкиной и Т.В. Полтевой [7; 8] представлено обоснование необходимости развития профессии инвестиционного консультанта (советника) и закрепления его правового статуса на законодательном уровне.

В декабре 2018 г. вступил в силу Федеральный закон РФ № 397-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и изменения в статью 3 Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»⁵.

Законом определен статус и понятие инвестиционного советника, а также требования к деятельности и включению в реестр Банка России и обязательному «членству» ИС в соответствующей саморегулируемой организации (СРО).

«Иерархия основных документов, регулирующих деятельность инвестиционных советников, выглядит следующим образом:

1. Утверждение правовой базы по ИС – введена в действие 21 декабря 2018 г.

2. Подготовка подзаконных правовых актов Банка России – разработаны в виде проектов.

3. Базовые и внутренние стандарты саморегулируемых организаций – находятся в стадии разработки»⁶.

28 февраля 2019 г. НАУФОР получила статус саморегулируемой организации⁷. Создана «Национальная ассоциация специалистов финансового планирования»⁸, которая активно работает с НФС и ведет конструктивный диалог с Банком России в области деятельности НФС. Только в феврале 2021 г. Ассоциация получила статус саморегулируемой организации (СРО) по нормам Федерального закона № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г. Третьей СРО, о которой известно на данное время, является «Национальная финансовая организация»⁹.

Итак, понятие инвестиционного советника закреплено законом (а понятие НФС – нет), причем, Закон запрещает всем, кроме лицензированных ИС, использовать словосочетание «инвестиционный советник», производные от него и сочетания с ним в фирменном наименовании. В остальных терминах, отражающих понятие консультационной деятельности в области инвестирования и управления капиталом частных инвесторов, нет определенности и существует некая путаница. Консультантами, не имеющими статус ИС, используются такие названия, как независимый финансовый консультант, финансовый советник и инвестиционный консультант, НФС и прочие словосочетания.

А.В. Кочетков [4] в своей работе разграничивает понятие финансового аналитика, чья деятельность направлена на управление фондами, риск-менеджмент, работу с рейтингами облигаций, связанную с большим объемом данных, с понятием финансового советника, работающего с физическими лицами, чья деятельность связана с поиском клиентов, выстраиванием доверительных и долгосрочных отношений, составлением финансового плана и консультированием в области инвестиций.

Как известно, 19 марта 2015 г. был издан Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию»¹⁰, где ос-

⁵ О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и статью 3 Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»: Федер. закон Рос. Федерации от 20 декабря 2017 г. № 397-ФЗ, вступивший в силу 21 декабря 2018 г.

⁶ СРО НФА и FPSB подписали соглашение о сотрудничестве в области финансового консультирования, в том числе в целях подготовки проекта редакции базового стандарта по инвестиционному консультированию (публикации от 06.03.2017). URL: <https://www.naufor.ru/tree.asp?n=13424> (дата обращения: 09.05.2021).

⁷ НАУФОР получила статус СРО в отношении деятельности инвестсоветников (публикация от 28.02.2019). URL: <https://www.naufor.ru/tree.asp?n=16395> (дата обращения: 09.05.2021).

⁸ СРО «Национальная ассоциация специалистов финансового планирования». URL: <https://www.nlnis.ru/rukovodstvo/> (дата обращения: 09.05.2021).

⁹ СРО «Национальная финансовая организация». URL: <https://new.nfa.ru/> (дата обращения: 09.05.2021).

¹⁰ Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию»: Приказ Министерства труда и социальной защиты Рос. Федерации от 19 марта 2015 г. № 167н.

новая цель профессионального вида деятельности обозначена как «обеспечение инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок клиента с поставщиком финансовых услуг», определен ОКВЭД для отнесения профессионального вида деятельности специалиста по финансовому консультированию к видам экономической деятельности. Трудовые функции указанного стандарта практически совпадают с функциями ИС. Остается не разрешенным вопрос на законодательном уровне, как эти виды деятельности соотносятся друг с другом.

Н.И. Голенбаков в автореферате своей кандидатской диссертации от 2011 г. [5] разбирает понятия независимого финансового консультанта и финансового консультанта Private Banking. Консультанты Private Banking являются зависимыми от организации работодателя, о чем так же упоминается в работе А.В. Кочеткова [4], опубликованной в 2010 г. Консультанты Private Banking являются такими же работниками финансовых организаций как банковские менеджеры, оказывающие консультации для розничных клиентов или для клиентов премиального уровня, но, несомненно, обладающие большим опытом работы, специализированными знаниями, зачастую лучшим уровнем образования, именно они работают с высшей категорией состоятельных клиентов. Такие финансовые консультанты реализуют только те финансовые продукты, услуги, идеи, которые предлагает или транслирует работодатель. Отметим, что Н.И. Голенбаков в своем автореферате при раскрытии принципов организации и управления финансами домашних хозяйств в России обосновывает необходимость «внедрения института индивидуальных финансовых консультантов (независимых финансовых консультантов и финансовых консультантов private banking) как проводника эффективной политики в области управления финансами домашних хозяйств» [5, с. 15]. По мнению автора настоящей статьи, такое объединение названий видов профессиональной деятельности неверно, так как должность по работе с состоятельными частными клиентами private banking существует с момента начала развития российского банковского сектора, то есть с 1990-х гг. Возможно, название данной должности трансформируется со временем, но по существу выполняемых функций остается неизменным. А деятельность НФС и ИС – это отдельный вид деятельности.

Автор склонен считать, что сравнение, приведенное исследователями, отражает их мировоззрение и использованные ими научные методы. В результате сделан вывод, что все словосочетания, кроме инвестиционного советника в области консультирования физических лиц по управлению капиталом в работах исследователей и в частной

практике являются тождественными, что вызывает путаницу и нечеткое понимание функционала деятельности. Это приводит к непониманию потребителей услуг в части того, к кому именно нужно обратиться и какие услуги возможно получить. Так же это приводит к непониманию независимых консультантов в части выбора названия своей деятельности. Поэтому, по мнению автора, следует закрепить понятия «инвестиционный советник» и «независимый финансовый советник» для четкого понимания.

Еще раз подчеркнем, что инвестиционный советник в России осуществляет регулируемый законом вид профессиональной деятельности, а НФС, независимый от финансовых организаций консультант, осуществляет свою деятельность в области инвестирования физических лиц, не являясь сертифицированным специалистом, занесенным в соответствующий реестр Банка России или иного регулятора.

Остальные упомянутые выше названия видов деятельности лучше оставить для бизнес-консультантов, работников банков и других организаций. Например, описание деятельности инвестиционного консультанта, изложенное в статье М.О. Мирзоян, опубликованной в 2017 г. [9], подразумевает услуги по оценке инвестиционного климата и разработке рекомендаций для юридических лиц, что никак не связано с инвестициями физических лиц, хотя термин одинаковый.

Вероятно, со временем нормативно-правовая база в области деятельности независимого финансового советника и инвестиционного советника будет дорабатываться. В Банк России поступают письма с просьбой о разъяснениях по рассмотренному Закону, на которые он дает конструктивный ответ¹¹. Надо отметить, что СРО демонстрируют заинтересованность в развитии деятельности ИС и НФС и совершенствовании их нормативно-правового регулирования, заявляя о необходимости объединения усилий «в формировании единой позиции для ведения конструктивного диалога с Банком России, профессиональным сообществом, инвесторами и СМИ»¹².

Регулирование деятельности инвестиционного советника и независимого финансового советника

Раскрытие темы о регулировании деятельности ИС и НФС хочется начать со следующего вопроса: «Почему множество независимых финансовых советников не регистрируются в качестве инвестиционного советника и не присутствуют в Реестре инвестиционных советников Банка России?». Этот же вопрос задают профессиональному сообществу авторы книги «Финансовый советник на миллион»¹³, подготовленной Институтом финансового планирования в 2015 г.

¹¹ См. Письмо Банка России от 15 января 2019 г. № 015-55/110 «О некоторых положениях законодательства Российской Федерации».

¹² Сайт Национальная ассоциация специалистов финансового планирования. URL: <https://www.nfnis.ru/o-nas/> (дата обращения: 21.12.2021).

¹³ Финансовый советник на миллион / Институт финансового планирования. 2015. 74 с. URL: http://ncfg.ru/media/files/book_nfs_1.pdf.

Следует подчеркнуть, что члены совета вышеупомянутой СРО «Национальная ассоциация специалистов финансового планирования», признавая себя финансовыми советниками, не значатся в Реестре инвестиционных советников Банка России.

Законодательная база по ИС разработана и утверждена в целях установления порядка в деятельности ИС, о соблюдении которого формируется соответствующая отчетность и предоставляется контролирующему органу. Однако требования являются достаточно жесткими, а порой и непосильными для ИС по работе с частными клиентами, выполняющими свои функции единолично или с привлечением небольшого числа специалистов.

Так, Закон обязывает инвестиционного советника иметь в штате контролера по ПОД/ФТ¹⁴. Регулируют данную сферу Федерального закона № 115-ФЗ Росфинмониторинг и Банк России. Контролер должен быть в штате организации, осуществляющей функции ИС, или исполнять указанный функционал в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), зарегистрированного в установленном порядке. Такую деятельность Закон запрещает передавать на аутсорсинг. При беглом изучении размера заработной платы контролера выявился диапазон от 35 000 до 170 000 руб. Даже начальная ставка уже может быть неподъемной для ИС, работающего в качестве ИП. Регуляторы обязывают ИС вести бухгалтерский учет в соответствии с особым планом счетов, что влечет за собой дополнительные расходы на ведение учета и составление отчетности. Большинство инвестиционных советников работают в статусе ИП с упрощенной системой налогообложения, также встречаются и самозанятые. Еще одним требованием является наличие Личного кабинета на сайте Банка России, куда могут поступать запросы. В случае, если ИС оперативно не реагирует на запрос, он должен быть готов заплатить крупный штраф.

Как отмечалось ранее, ИС должен давать Инвестиционные рекомендации в соответствии с инвестиционным профилем клиента. Рекомендации предоставляются тремя способами: устно с аудиозаписью разговора; на бумажном носителе с подписью ИС; в форме электронного документа с электрон-

но-цифровой подписью. Данные должны храниться в течение пяти лет со дня предоставления рекомендации. Помимо этого, ИС обязан хранить информацию с подписью клиента об инвестиционном профиле в течение срока сотрудничества плюс пять лет^{15,16,17,18,19}. Далеко не все клиенты хотят, чтобы данные с их финансовыми операциями были открыты или где-либо хранились; многие предпочитают получать информацию без персонализации и привязки к суммам средств под управлением. При работе с клиентами ИС (как, впрочем, и НФС) определяет риск-профиль клиента, но это можно сделать путем прохождения тестирования с помощью различных ресурсов в сети Интернет без персонализации к конкретному лицу. Работа в качестве ИС влечет ряд дополнительных дорогостоящих расходов, которые перекладываются на потребителя, что ограничивает круг потенциально возможных клиентов. Важным остается вопрос конфиденциальности работы с клиентом и хранения данных.

В заключение данного раздела хотелось бы обратить внимание на еще один существующий резонанс. В Реестр инвестиционных советников Банка России внесены крупные финансовые компании и индивидуальные предприниматели; на 6 мая 2021 г. в Реестр внесено 85 юридических лиц с организационно-правовыми формами ООО, АО, ПАО и 15 ИП (это составляет 15 % от общего числа инвестиционных советников). Следует отметить, что в число ИС входят такие крупные организации, как ООО «ВТБ Капитал Брокер», ООО «Компания Брокеркредитсервис», АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ», Банк ВТБ (ПАО), ООО «Управляющая компания «Альфа-Капитал», АО «Сбер Управление Активами», ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие» – перечисленные организации выбраны в случайном порядке, информация не является рекламой и приведена в качестве примера в исследовательских целях. С полным перечнем можно ознакомиться на сайте Банка России²⁰. По мнению автора, было бы оправданным разграничение ИС юридических лиц и ИС частных консультантов, работающих самостоятельно в форме ИП (с учетом того, что, при необходимости, частный консультант может

¹⁴ Речь идет о контроле, осуществляемом в соответствии с Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ (в ред. от 29 декабря 2020 г.) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

¹⁵ О порядке определения инвестиционного профиля клиента инвестиционного советника, о требованиях к форме предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации и к осуществлению деятельности по инвестиционному консультированию: Указание Банка России от 17 декабря 2018 г. № 5014-У. Гарант. URL: <https://base.garant.ru/72179742/> (дата обращения: 10.05.2021).

¹⁶ Независимый инвестиционный консультант для частных лиц 11.04.2019 г. URL: <https://avdenin.ru/finsovetnik/investicionnyj-konsultant.html> (дата обращения: 09.05.2021).

¹⁷ Почему личного финансового консультанта нет в реестре ЦБ. URL: <https://avdenin.ru/finsovetnik/lichnyj-finansovyj-konsultant-reestr-cb.html> (дата обращения: 09.05.2021).

¹⁸ Инвестиционные советники после 2018 года. Правила игры меняются. URL: rostsberru.ru.

¹⁹ Как инвестиционные консультанты будут работать по новому закону. URL: <https://smfanton.ru/nuzhno-znat/investicionnye-sovetniki.html> (дата обращения: 09.05.2021).

²⁰ Реестр инвестиционных советников (на дату: 05.07.2021). URL: https://www.cbr.ru/registries/rcb/?utm_source=w&utm_content=page#a_59748 (дата обращения: 10.05.2021).

привлекать по договору узких специалистов в области юриспруденции, недвижимости и др.). Очевидно, что требования, предъявляемые к системообразующим финансовым институтам, должны существенно отличаться от требований, предъявляемых к ИС, работающих единолично либо с небольшим штатом сотрудников.

Работа НФС не предполагает формирование и выдачу клиенту Инвестиционных рекомендаций. Рекомендованные НФС по определенным критериям финансовые продукты представляются клиенту в виде Информационной справки, Информационно-аналитических материалов (отчетов), то есть деятельность НФС носит исследовательский и аналитический характер. Финансовый план и портфель клиента, отражающий состав инструментов, составляются зачастую обезличенными. Соответственно, подобная деятельность не нарушает Закон, так как НФС не находится в Реестре Банка России и не дает Инвестиционных рекомендаций.

Как уже отмечалось, количество НФС со временем увеличивается. В сети Интернет, социальных сетях представлены страницы сайтов НФС и информация об их услугах. В продуктовую линейку многих НФС входит не только консультирование по личным финансам и составление финансового плана, но и обучающие курсы, аналитические обзоры, написание статей на различные темы, например, по тематике, связанной с деятельностью НФС, изменением законодательства и др. Так же НФС участвуют в конференциях и проводят мероприятия по повышению финансовой грамотности.

Выводы

По результатам изучения понятий, определяющих профессиональный вид деятельности в области финансового консультирования физических лиц – частных инвесторов, выявлено, что нет определенности в понятиях «инвестиционный советник» и «независимый финансовый советник». Название профессии, связанной с услугами независимого советника с частными инвесторами, размыто. Часто используются одинаковые определения, связанные с деятельностью в области консультирования юридических лиц и деятельность консультантов – работников финансовых организаций. Обоснована необходимость разделения и уточнения понятий «инвестиционного советника» и «независимого финансового советника», дабы у потребителей услуг было четкое представление об их содержании. По мнению автора, сравнивать относительно новый вид деятельности частного консультирования для России с давно существующими профессиями бизнес-консультантов, работающих, как правило, в крупном бизнесе, или финансовых консультантов, работающих в финансовых организациях, не только нецелесообразно, но и неправомерно.

По второй проблеме сделаны выводы о том, что деятельность независимых финансовых советников является законной и связана с информированием и консультированием клиентов без предоставления

Инвестиционных рекомендаций, в отличие от инвестиционных советников, которые четко фиксируют и персонализируют эти рекомендации. Выявлены законодательные ограничения, препятствующие регистрации ИС в Реестре Банка России. Предлагается классифицировать ИС и НФС в зависимости от численности и организационно-правовых форм деятельности; по мнению автора, применение единых требований к деятельности ИС (НФС), функционирующих в статусе ИП или микропредприятия (численностью до 15 человек) и крупных компаний, в том числе системообразующих финансовых организаций, не является оправданным, так как для физических лиц и субъектов малого предпринимательства цена услуги ИС (НФС) может стать «неподъемной».

Драйвером развития деятельности инвестиционных советников и независимых финансовых советников могут стать профессиональные объединения, сейчас эту роль частично выполняют СРО. Успешное развитие деятельности инвестиционных советников и независимых финансовых советников, несомненно, будет способствовать решению проблем, связанных с привлечением частных инвестиций.

Литература

1. Новиков А.В., Новикова И.Я. Оценка уровня развития финансового рынка России на этапах экономического роста // Идеи и идеалы. 2021. Т. 13, № 1-2. С. 235–264.
2. Новиков А.В., Новикова И.Я. Развитие финансового рынка как драйвер роста экономики России // Идеи и идеалы. 2020. Т. 12, № 1-2. С. 319–352.
3. Деканова Н.П., Деканова К.В., Катюткина Н.А. Разработка информационной системы независимого финансового консультанта для ведения и анализа финансовых портфелей частных инвесторов // Актуальные вопросы аграрной науки. 2020. № 34. С. 49–59.
4. Кочетков А.В. Независимые финансовые советники в России и за рубежом // Экономика и управление. 2010. № 1 (51). С. 81–84.
5. Голенбаков Н.И. Управление трансформацией финансовых ресурсов домашних хозяйств в инвестициях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. М.: Государственный университет управления, 2011. 19 с.
6. Лепская М.Ю. Правовой статус инвестиционного консультанта в законодательстве Российской Федерации // Вестник науки и творчества. 2016. № 7 (7). С. 163–164.
7. Кирюшкина А.Н. К вопросу о финансовом консультировании физических лиц в сфере кредитования // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6, № 4 (21). С. 180–184.
8. Кирюшкина А.Н., Полтева Т.В. Персональное финансовое планирование // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6, № 4 (21). С. 185–188.
9. Мирзоян М.О. Развитие рынка услуг инвестиционного консультирования // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 11. С. 110–124.