

## Какие бывают финансовые советники

*«Доктор, какое я животное?»*

Фраза из старого советского анекдота

Среди финансовых советников идёт спор – кто из них является независимым, а кто не может себя так называть. Термин «Независимый Финансовый Советник» вошло в моду просто как перевод «Independent Financial Advisor».

Мне кажется, что дело не в слове «независимый». Я, например, стал себя называть просто «финансовый советник». В конце концов, все мы зависимые, все под Б-гом ходим.

Дело в том, что назрела реальная проблема. Надо, чтобы люди, наши клиенты могли ориентироваться в том, кто им на самом деле нужен для решения задач, связанных с их личными финансами. Для этого финансовые советники должны разделиться на некие подклассы таким образом, чтобы было понятно, чем они занимаются **на самом деле**.

Как у врачей. Терапевты и семейные доктора имеют широкий профиль, в каких-то случаях лечат сами, в других – направляют к узким специалистам. Кардиологи занимаются сердцем, урологи сердцем не занимаются. Это деление устоялось, оно понятно всем. И неважно, что кардиолог тоже немножко терапевт и что-то понимает в урологии. Это эрудиция, а не специализация.

Финансовый советник – новая для России профессия. Здесь ничего ещё не устоялось. Но пора начинать.

Я предлагаю на время забыть о названиях, чтобы не провоцировать ненужный спор. Будем использовать просто буквы «А», «Б», «В» для обозначения различных групп финансовых советников.

И ещё. Для целей классификации давайте исходить из того, что финансовый советник любого типа – это профессиональный и добросовестный человек. У него есть не только свой собственный интерес, но и искреннее желание принести пользу клиенту. Ориентироваться надо именно на таких, конечно.

Я не претендую ни на полноту, ни на точность этой классификации. Буду благодарен за любые дополнения, уточнения и иные конструктивные формы взаимодействия.

Отдельное спасибо тем, кто предложит живые названия для разных групп вместо безликих букв А, Б, В.

	<b>тип А</b>	<b>тип Б</b>	<b>тип В</b>
<b>Краткое описание</b>	Работает на определённую финансовую компанию (банк, инвестиционную или брокерскую компанию, страховую компанию), хорошо ориентируется в её продуктах и продаёт именно их	Работает сам на себя или на свою консалтинговую компанию. Имеет связи и ориентируется в продуктах большого числа разных финансовых компаний (банков, брокеров, СК)	Работает сам на себя или на свою консалтинговую компанию. Хорошо ориентируется в инвестиционных биржевых продуктах, умеет составлять из них эффективные и подходящие клиенту портфели
<b>Главная цель с точки зрения финансового советника</b>	Выполнить план по продажам, продать как можно больше продуктов этой компании.	Сделать финансовый план, который позволит клиенту достичь своих целей, наполнить этот план подходящими продуктами различных компаний и помочь клиенту реализовать этот план	Сделать инвестиционный портфель, подходящий под цели и личностные характеристики клиента
<b>Средства, с помощью которых советник достигает свою цель</b>	Найти потребности клиента, которые можно решить с помощью продуктов данной компании	Найти соответствующие продукты разных финансовых компаний	Выявить цели клиента, чтобы инвестиционный портфель им соответствовал
<b>Что клиент получает в итоге</b>	Если удаётся выявить пересечение потребностей клиента с продуктами компании, то клиент получает подходящий продукт. Если такого пересечения нет, то клиент либо ничего не получает, либо получает неподходящий ему продукт.	Конкретный план действий для достижения своих целей и набор продуктов различных компаний, подобранных под этот план	Инвестиционный портфель, а также, чаще всего, помощь в открытии счетов и приобретении инвестиционных продуктов
<b>Кто платит советнику</b>	Компания - наниматель	Клиент – за услугу (всегда). Финансовые компании – продавцы продуктов, которые советник выбрал для клиента (в ряде случаев).	Клиент – за услугу (всегда). Клиент - процент от прибыли от инвестиций (в ряде случаев).
<b>Соблазны для советника (клиентам надо быть внимательными!)</b>	Продать как можно больше продуктов, в том числе и не очень нужных клиенту	Наполнить план теми продуктами, за которые продавцы платят вознаграждение, даже если они не очень подходят клиенту или могут быть заменены на продукты компаний, которые не платят советнику вознаграждение.	Если советник получает процент от прибыли, то ему становится выгодно перейти к активному управлению портфелем и максимизации текущей, а не долгосрочной прибыли.