

Бизнес финансового консультанта в РФ

Гоголева Мария
независимый финансовый консультант
инвестиционный советник в ЕРИС Банка России



ОБО МНЕ

- с 2013 года налоговое консультирование**
- с 2017 года в финансовом консалтинге (частная практика)**
- Семейный центр финансовой грамотности и инвестирования**
- с 2020 года преподаватель, эксперт в онлайн-школах, клубах**
- с 2023 года инвестиционный советник**
- 2025 год образовательный проект для детей - школа “ФинГрам”**

Опыт работы в страховых компаниях, продажах услуг, в инвестиционном анализе проектов, корпоративных финансах.

РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: ГДЕ МЫ СЕЙЧАС?

У нас нет:

- Четкого определения "финансовый консультант" в законодательстве. Есть профстандарты “Специалист по финансовому консультированию”, “Специалист по финансовому планированию”
- Обязательной сертификации для тех, кто дает финансовые советы. В действительности мало кто проходит НОК.
- Единых стандартов работы с клиентами. На уровне СРО есть стандарты взаимодействия с клиентом (этические нормы)

РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: ГДЕ МЫ СЕЙЧАС?

Что есть:

- У нас есть единый регулятор — Банк России. Регулирование брокеров и управляющих компаний, страховые компаний.
- С 2018 года существуют «инвестиционные советники». Инвестиционное консультирование было выделено из общей массы финансовых консультантов. 154 советника в ЕРИС из них 66 советников ИП.
- Финансовый консультант без статуса ИС по закону не имеет права рекомендовать ценные бумаги к покупке/продаже.
- Но "чистое" финансовое планирование находится в зоне проф.объединений.

**ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ЛЮБОЙ МОЖЕТ НАЗВАТЬ СЕБЯ
ФИНАНСОВЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ.**

**И ЭТО, КАК ВЫ ПОНИМАЕТЕ, СОЗДАЕТ ПРОБЛЕМУ
ДОВЕРИЯ НА РЫНКЕ.**

РАЗМЕР РЫНКА

По моим оценкам (изучение темы в сети, использование Google AI) и общению с коллегами, в России работает до 3000 независимых финансовых консультантов, которые действительно занимаются комплексным финансовым планированием, а не просто продажей продуктов.

Для сравнения - в США их от 42,000 до 103,000.

При том, что население США всего в 2,5 раза больше нашего.

МОДЕЛИ ОПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Что мы видим на рынке:

Комиссионная модель - доминирует (к сожалению)

- Банковские консультанты
- Страховые агенты, замаскированные под "советников"
- Продавцы структурных продуктов

Fee-only - редкость

- Возможно, 10-15% от всех независимых консультантов
- Проблема: клиенты не привыкли платить за советы

Гибридная модель - набирает популярность

- Фиксированная плата + небольшой процент с определенных продуктов
- Позволяет балансировать между доступностью и прозрачностью

РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ В РОССИИ:

- **Разовая консультация: 5,000-15,000 руб**
- **Комплексный финансовый план: 50,000-150,000 руб**
- **Годовое сопровождение: 100,000-500,000 руб/год**
- **% от активов: 0,5-2% (обычно при суммах от 10 млн руб)**

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА КОНСУЛЬТАНТА

Подход 1: Узкая специализация с глубокой экспертизой

Плюсы:

- Становишься экспертом №1 в своей нише
- Проще позиционирование и маркетинг
- Высокое качество услуг
- Можно брать премиальную цену

Минусы:

- Ограниченная аудитория в России
- Рынок еще недостаточно зрелый для узких специалистов
- Риск: если ниша изменится или исчезнет

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА КОНСУЛЬТАНТА

Подход 2: Широкий спектр с партнерской сетью

Плюсы:

- Клиент получает решение "под ключ"
- Больше потенциальных клиентов
- Можно работать с разными профилями клиентов

Минусы:

- Сложно контролировать качество партнеров
- Репутационные риски
- Может размывать экспертизу
- Возникают конфликты интересов

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА КОНСУЛЬТАНТА

Что можно делегировать партнерам:

- **Налоговая оптимизация (бухгалтеры, налоговые юристы)**
- **Юридическое сопровождение сделок**
- **Специфические инвестиции (венчур, недвижимость за рубежом)**
- **Страхование жизни и здоровья**

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА КОНСУЛЬТАНТА

Подход 3: Модульная система (мой выбор)

Я считаю, что для российского рынка оптимален гибридный подход:

Ядро компетенций (делаю сама, прямое общение с клиентом):

- Финансовая диагностика и постановка целей
- Бюджетирование и cash-flow планирование
- Инвестиционное планирование (стратегия и структура портфеля)
- Базовое пенсионное планирование
- Формирование резервов и защитной подушки
- Налоговая оптимизация

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА КОНСУЛЬТАНТА

Партнерские услуги (проверенные эксперты):

- **Налоги - налоговый консультант, если не ваша компетенция**
- **Страхование жизни - независимый брокер, либо совместный выбор с клиентом (встреча с агентом)**
- **Недвижимость как инвестиция - риэлторы-аналитики**
- **Наследственное планирование - юристы**

Услуги "на стороне" (просто рекомендации):

- **Венчурные инвестиции**
- **Коллекционирование**
- **Сложные международные структуры**

**ЧТО БЫ ВЫ НИ ДЕЛАЛИ, ДЕЛАЙТЕ ЭТО ХОРОШО.
ДЕЛАЙТЕ ЭТО НАСТОЛЬКО ХОРОШО, ЧТО, КОГДА
ЛЮДИ УВИДЯТ, ЧТО ВЫ ЭТО ДЕЛАЕТЕ, ОНИ ЗАХОТЯТ
ВЕРНУТЬСЯ И УВИДЕТЬ, КАК ВЫ ДЕЛАЕТЕ ЭТО
СНОВА, И ИМ ЗАХОЧЕТСЯ ПРИВЕСТИ ДРУГИХ И
ПОКАЗАТЬ ИМ, НАСКОЛЬКО ХОРОШО ВЫ ДЕЛАЕТЕ ТО,
ЧТО ДЕЛАЕТЕ.**



Уолт Дисней

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ РОССИЙСКОГО КОНСУЛЬТАНТА?

1. Диагностическая консультация (обязательно!)

- 1-2 часа
- Разбор текущей ситуации
- Первичные рекомендации
- Цель: понять, нужно ли клиенту полноценное планирование

2. Комплексный финансовый план

- Анализ всех активов и обязательств
- Постановка финансовых целей
- Инвестиционная стратегия
- План достижения целей
- Формат: документ + презентация

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ РОССИЙСКОГО КОНСУЛЬТАНТА?

3. Инвестиционное консультирование

- Формирование стратегии
- Подбор инструментов
- Помощь в открытии счетов

Без управления активами (advice-only)

4. Регулярное сопровождение

- Ежеквартальные встречи
- Корректировка плана
- Ответы на вопросы
- Поддержка при жизненных изменениях

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ РОССИЙСКОГО КОНСУЛЬТАНТА?

5. Проектные работы

- Планирование крупной покупки
- Финансы при смене работы/переезде
- Продажа бизнеса
- Получение наследства

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА

Что работает в России, но не очевидно в США:

1. Мультивалютность
2. Диверсификация юрисдикций
3. Налоговое планирование - критично!
4. Защита активов

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ РОССИЙСКИМ КОНСУЛЬТАНТАМ:

1. Технологий и софта

- Нет нормального функционирующего софта
- Приходится использовать Excel или западный софт
- Проблемы с интеграцией данных

2. Доверия клиентов

- После множества финансовых пирамид
- После проблем с брокерами
- Клиенты боятся платить за советы

3. Профессионального сообщества - их продвижения и престижа профессии

ЧТО Я РЕКОМЕНДУЮ НАЧИНАЮЩИМ КОНСУЛЬТАНТАМ:

- 1. Определите свою "золотую середину" в экспертизности**
- 2. Инвестируйте в образование**
- 3. Стройте репутацию через контент**
- 4. Будьте прозрачны в оплате**
- 5. Выбирайте правильных партнеров**

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВОГО
КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ НАХОДИТСЯ ТАМ, ГДЕ США
БЫЛИ 30-50 ЛЕТ НАЗАД. НО МЫ МОЖЕМ УЧИТЬСЯ НА
ЧУЖИХ ОШИБКАХ И УСПЕХАХ.**

ГЛАВНОЕ:

- Ставьте интересы клиента на первое место
- Будьте прозрачны в вопросах оплаты
- Инвестируйте в экспертность
- Стройте репутацию долгосрочно



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



<https://www.marygofinans.ru/>