

Финансовое планирование в США & как я веду свой бизнес

Andy Panko, CFP®, RICP®, TPCP®, EA
andy@tenonfinancial.com

20 ноября 2025

Обо мне

- **Профессиональный опыт:**

- 2019 – н.в.: Владелец компании по пенсионному финансовому планированию **Tenon Financial LLC**
- 2019 - н.в.: Владелец компании по подготовке налоговых деклараций **Tenon Tax Preparation LLC**
- 2000 - 2019: различные должности в страховой, инвестиционной и банковской сферах:
 - Prudential Financial, Mizuho Capital Markets, Credit Suisse, Bank of America Merrill Lynch, BNP Paribas, Nomura Securities

- **Профессиональные степени:**

- CFP® - Certified Financial Planner
- RICP® - Retirement Income Certified Professional
- TPCP® - Tax Planning Certified Professional
- EA - IRS Enrolled Agent

- **Академический опыт:**

- 2010 - 2022: Rutgers University - внештатный преподаватель финансов
- 2022 - н.в.: University of Delaware - Совет консультантов программы «Финансовое планирование и управление активами»

- **Образовательный контент:**

- Создатель подкаста *Retirement Planning Education* podcast, канал в YouTube, Facebook, блог доступные для скачивания ресурсы на www.RetirementPlanningEducation.com

Финансовое планирование в США.

Регулирование в США

В США нет единого регулирующего органа в направлении финансовое консультирования и планирования. Финансовое планирование косвенно является частью других продуктов и услуг:

- **Управление инвестициями** - регулируется на национальном уровне Securities and Exchange Commission (“SEC”)
- **Продажа ценных бумаг** - регулируется на национальном уровне Financial Industry Regulatory Authority (“FINRA”)
- **Продажа страховок** - регулируется на уровне каждого штата соответствующим департаментом страхования штата

Стандарты «заботы» в США

Существуют различные стандарты «заботы», устанавливающие то, как должны действовать финансовые консультанты, в зависимости от того, под каким регулированием они находятся:

- **Управление инвестициями** – консультанты всегда должны действовать в наилучших интересах клиента
- **Продажа ценных бумаг** – консультантам не обязаны действовать в наилучших интересах клиента, они лишь должны давать «подходящие» рекомендации.
- **Продажа страховок** – также как и при продаже ценных бумаг нет обязанности действовать в интересах клиента, необходимо только давать «подходящие» рекомендации

Ограничения на названия в США

В США нет практически никаких правил или ограничений относительно того, как финансовые консультанты могут называть себя. Можно выбрать себе любое название, например:

- Финансовый советник
- Финансовый планировщик
- Финансовый профессионал
- Стратег по управлению благосостоянием
- Советник по благосостоянию
- Планировщик выхода на пенсию
- Специалист по выходу на пенсию

Способы получения оплаты в США

Есть три способа оплаты труда финансовых консультантов и планировщиков:

- **Комиссии** - от продажи ценных бумаг или страховых продуктов, когда комиссию обычно платит компания, чей продукт продается
- **“Fee-only”** - оплата поступает исключительно от клиента, возможно, несколькими различными способами (см. следующий слайд)
- **“Fee-based”** или **“Гибридный”** - сочетание комиссий и оплаты от клиентов

Fee-Only в США

“Fee-only” означает, что консультант может получать оплату только напрямую от клиента. Он не может получать комиссионные или какие-либо другие формы компенсации или финансового поощрения от кого-либо, кроме клиента. Существует несколько способов оплаты в формате fee-only:

- **% от активов под управлением (“AUM”)** - Консультант берет процент от активов, находящихся под его управлением. Обычно это около 1% от AUM в год.
- **Почасовая оплата** - консультант получает почасовую оплату за каждый отработанный час. Обычно используется в случае краткосрочных проектов
- **Проектная оплата** – консультант и клиент договариваются о общей фиксированной сумме оплаты до начала сотрудничества. Обычно используется в случае проектов с понятным сроком реализации
- **Flat fee** - консультант получает фиксированную ежегодную плату. Обычно используется в консультировании по текущему планированию и/или управлению инвестициями

“Advice-Only” в США

“Advice-only” или **“Только планирование”** означает, что консультант НЕ управляет инвестиционным портфелем клиента

Они они оказывают услуги только по финансовому планированию и/или дают рекомендации по инвестициям клиента, но не управляют портфелем напрямую.

Advice-only - не очень распространенная модель, но она становится все более популярной среди консультантов и клиентов.

Как я веду свой бизнес

Мой бизнес: Tenon Financial

Tenon Financial:

- **fee-only**
- **НЕ advice-only**; мы оказываем услуги по текущему финансовому планированию и управлению инвестициями (все клиенты имеют счета в Charles Schwab)
- оплата по принципу **flat fee**; клиенты платят \$10,800 в год (если без семьи) или \$12,000 в год (если семья)

Мой бизнес: Tenon Financial

Tenon Financial:

- работаем только с клиентами пенсионного или почти пенсионного возраста, обычно в возрасте 55 лет и старше
- В компании три сотрудника (включая меня), каждый из которых является ведущим консультантом для своих клиентов. У нас нет операционного, административного или вспомогательного персонала.
- имеем около 100 клиентов и при нынешнем штате можем вырасти до 130

Мой бизнес: Tenon Financial

Tenon Financial:

- фокусируемся на планировании распределения; помогая клиентам снимать деньги со своих счетов на оплату своих расходов, что также известно как «декумуляция», то есть противоположность накоплению
- принимаем активное участие в налоговом планировании совместно с клиентами, составляем прогнозы доходов и налоговых обязательств, обеспечиваем максимальную налоговую эффективность инвестиций и распределения, консультируем по налоговым последствиям благотворительных пожертвований и дарений и т. д.

Вопросы и ответы

Вопрос 1

Вы работаете с клиентами как fee-only финансовый консультант. Почему вы выбрали эту модель и насколько вероятно, что все консультанты перейдут на такую модель?

Не существует идеального метода оплаты. Но, на мой взгляд, fee-only — наименее пристрастный, наименее конфликтный, наименее несправедливый, наименее нелогичный и т. д. Именно поэтому я выбрал его.

Нет, маловероятно, что ВСЕ консультанты станут консультантами fee-only. Индустрия продаж ценных бумаг и страхования слишком велика и влиятельна, чтобы отказаться от продажи продуктов за комиссионные.

Вопрос 2

Как вы думаете, сколько в США fee-only консультантов (в процентах от общего числа финансовых консультантов)? Как это число изменилось за эти годы?

Мне неизвестен какой-либо точный источник информации по этому вопросу. Однако, по данным Google AI, в США около 300 000 финансовых консультантов, и от 42 000 до 103 000 из них - fee-only.

Вопрос 3

Сколько лет вы работаете fee-only консультантом? Что было до этого? И почему вы решили стать финансовым консультантом? Какова ваша бизнес-модель и ваше конкурентное преимущество? Какие услуги вы предоставляете клиентам? Какие услуги пользуются наибольшим спросом?

Я решил уйти из сферы корпоративных инвестиций и банковского дела, чтобы стать консультантом, потому что работа, которая приносит мне личное удовлетворение и удовлетворение, заключается в помощи людям, а не другим организациям. Услуги по распределению капитала и налоговому планированию пользуются всё большим спросом. Ответы на остальные вопросы смотрите на других слайдах..

Вопрос 4

Насколько коммерчески успешным может быть fee-only подход? Какие методы вы используете для продвижения своих услуг? Какой ценовой политики вы придерживаетесь в работе с клиентами?

Fee-only консалтинг может быть невероятно успешным; существует множество компаний, работающих в формате fee-only с годовым доходом в сотни миллионов долларов. Я продвигаю свои услуги в основном через подкаст, группу в Facebook и ежемесячную рассылку. Стоимость услуг составляет 10 800 долларов в год для одиноких людей и 12 000 долларов в год для семейных пар.

Вопрос 5

Что помогает вам выстраивать доверительные отношения с клиентами? Какие методы вы используете для этого?

Умение завоевать доверие — ОЧЕНЬ важный фактор успеха консультанта. Я укрепляю доверие, в основном, предоставляя много контента и бесплатных ответов. В моём подкасте, группе в Facebook и новостной рассылке. Это хороший способ для многих людей познакомиться со мной, узнать, что я знаю, чем занимаюсь и т.д., не связываясь со мной напрямую и не опасаясь моих коммерческих предложений.

Вопрос 6

Были ли у вас негативные случаи в работе с клиентами и какие рекомендации вы можете дать на основе этого опыта?

У меня никогда не было действительно серьёзных негативных ситуаций, например, судебных исков от клиентов. Но бывали случаи, когда мы с клиентом понимали, что больше не хотим работать друг с другом. В таких случаях довольно легко просто разорвать отношения. Иногда это может быть эмоционально тяжело, когда клиент доволен услугами, а вы им недовольны и прекращаете отношения.

Вопрос 7

Какие ошибки вы видели у новичков в сфере финансового консультирования?

Множество! Самые распространённые::

- Недостаток технических или операционных знаний по планированию или управлению инвестициями
- Незнание того, как себя рекламировать
- Слишком много времени и энергии тратится на совершенствование своих процессов и программного обеспечения, и уделяется недостаточно внимания привлечению клиентов!

Вопрос 8

Каким вы видите будущее финансового консалтинга? Что финансовым консультантам стоит начать изучать прямо сейчас?

Я вижу, что отрасль продолжает двигаться в сторону принципа «fee-only». И в рамках этого подхода фиксированная комиссия будет становиться всё более популярной, даже для управления активами, где исторически использовался подход «% от AUM»

Налоговое планирование становится всё более важным в сфере финансового консультирования. Я рекомендую всем консультантам узнать как можно больше о налогах и налоговом планировании.

Вопрос 9

Бывает ли у вас ощущение, что вы выгораете на работе, и как вы с этим справляетесь?

Я искренне люблю свою работу и лишь изредка и ненадолго чувствую выгорание, как правило, в конце года, в период наиболее напряжённой работы. Кроме того, я намеренно держу свой бизнес и рабочую нагрузку небольшими и контролируемыми, поскольку мне нужно чтобы она была частью «стиля жизни».

Если/когда я чувствую выгорание, я обязательно занимаюсь другими делами вне работы, которые заряжают меня энергией: занимаюсь спортом, провожу время с друзьями и т. д.

Вопрос 10

Являетесь ли вы членом какой-либо профессиональной ассоциации? Что это вам даёт?

Я являюсь членом Ассоциации финансового планирования (FPA) и XY Planning Network. Обе организации предоставляют сообщество для обмена идеями и вопросами, оказывают бизнес-поддержку, например, скидки на программное обеспечение, предоставляют образовательные услуги и сопутствующие материалы. На их сайтах есть ссылка «найти консультанта», которая поможет потенциальным клиентам найти вас.

Вопрос 11

Какое программное обеспечение вы используете для создания личных финансовых планов?

В США существует три основных поставщика программного обеспечения для финансового планирования, предназначенного для независимых финансовых консультантов: eMoney, MoneyGuide и RightCapital. Мы используем eMoney. Программа позволяет составлять подробные прогнозы доходов и расходов, применять метод Монте-Карло и сценарии стресса/шока к прогнозам, связывать инвестиционные счета клиентов для объединения всех данных в едином консолидированном балансе, предоставляет безопасный канал для обмена файлами и т. д.

Вопрос 12

Какие клиенты (психотип, социальная демография) чаще всего к вам обращаются?

Наши клиенты, как правило, находятся на пенсии или близки к ней, им, как правило, 55 лет и больше, их чистый капитал составляет от 2 до 5 миллионов долларов, а инвестиционные активы — от 2 до 4 миллионов долларов. Все они — граждане/резиденты США (мы не занимаемся международным планированием), у большинства есть дом, иногда второй дом, их дети (если есть) обычно взрослые и самостоятельные, и большинство из них разбираются хотя бы в основах финансов и инвестирования.

Вопрос 13

В Великобритании все консультанты должны работать в формате fee-only. Как вы считаете, является ли такой подход к регулированию деятельности финансовых консультантов лучшим, или лучше оставить на рынке консультантов, работающих за комиссионные?

Я считаю, что получение оплаты только за продажу продукта — по своей сути это способ предоставления финансовых консультаций с заложенными потенциальными конфликтами интересов. Поэтому я считаю, что следует проводить различие между теми, кто консультирует, и теми, кто продаёт продукты. И в идеале те, кто консультирует, должны получать оплату только от клиента, чтобы их вознаграждение не было напрямую связано с конкретным результатом или продажей продукта.

Вопрос 14

Обычно распределение активов в клиентском портфеле формируется на долгие годы. По моему опыту, когда клиент получает от консультанта такой портфель, он может делать всё самостоятельно (включая ребалансировку), без дополнительной помощи консультанта. Клиент возвращается только тогда, когда его жизненная ситуация полностью меняется и требуется серьёзное вмешательство в распределение активов. С точки зрения бизнеса, это не очень хорошо для консультанта. Видите ли вы эту проблему, и если да, то как вы её решаете?

Да, это проблематично. Именно поэтому я не занимаюсь исключительно консультированием и требую от всех клиентов, чтобы они передавали портфели нам в управление.

Вопрос 15

Используете ли вы оптимизацию Марковица (или какой-либо другой метод получения распределения активов) в своей работе по созданию инвестиционных стратегий?

Определение правильного распределения активов — это одновременно и искусство, и наука. Мы используем анкету по оценке толерантности к риску и беседы с клиентом, чтобы определить его «толерантность к риску». Затем мы анализируем его активы в зависимости от того, какие потоки платежей ему необходимо получить, чтобы определить его «способность к риску». И затем, основываясь на сочетании его толерантности к риску и способности к риску, определяем наилучшее распределение активов для него.

Вопрос 16

Что вы думаете о криптовалютах? Стоит ли включать их в портфель как отдельный класс активов? И если да, то какова должна быть их доля?

На мой взгляд, криптоактивы исключительно рискованны. И у них нет внутренней стоимости. Их цена поддерживается исключительно механизмами аукционов и тем, сколько кто-то другой готов за них заплатить... то есть теорией «бОльшего дурака». Учитывая всё вышесказанное, я не удивлюсь, ни если криптовалюта продолжит расти в цене, ни если рухнет и не восстановится. Поэтому я в неё не инвестирую. Но если люди хотят, я предлагаю ограничить её долю всего несколькими процентами от активов.