

УДК 336.115

Т. Ю. Осипова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕЗАВИСИМЫХ ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ В США

Рецензия на кн.: Budge G.S. *The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management*. N.Y.: Wiley, 2008. 196 p.

Даны структура книги, предисловие, введение, отражены основные принципиальные идеи автора относительно современной роли независимых финансовых консультантов в жизни клиентов. Сделаны выводы об актуальности развития сферы финансового консультирования домашних хозяйств в России.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, независимые финансовые консультанты, состоятельные клиенты.

Деятельность независимых финансовых советников в России пока не очень популярна, финансовое консультирование физических лиц пока не сформировалось в отдельную отрасль финансового рынка. Но предпосылки для этого имеются: например, Сбербанк РФ [1] предлагает состоятельным клиентам, чей ежемесячный доход более 150 тыс. руб. в Москве и более 50 тыс. руб. в регионах либо имеющим сбережения на сумму от 1 млн руб. в Москве и от 400 тыс. руб. в регионах, персональное финансовое планирование. В структуре «Совкомбанка» теперь есть должность «финансовый консультант», который отвечает на вопросы физических лиц по кредитованию, вкладам и др. Страховые агенты, предлагающие программы долгосрочного страхования жизни, называют себя финансовыми консультантами. Но эти лица заинтересованы в продаже продуктов своих организаций и преследуют в основном цели личной выгоды, недостаточно хорошо проанализировав финансовое положение домашнего хозяйства в целом. Работа корпоративных («зависимых») финансовых советников также представляет интерес для научных исследований [2].

За рубежом (например, в США) сфера финансового консультирования развита гораздо шире [3]. Интерес представляет книга Г.С. Баджа (G.S. Budge, Ph.D) «Новый финансовый консуль-

тант: Стратегии успешного управления семейным состоянием (богатством)», опубликованная в США издательством «Wiley» [4].

Книга обращена к практикующим финансовым консультантам, написана на английском языке, стиль автора имеет эмоциональную окраску, текст богат примерами, имеются иллюстрации. Автор подчеркивает, что в условиях роста спроса на финансовые продукты успех финансового консультанта зависит от успешного управления взаимоотношениями с клиентом. Роль финансового консультанта эволюционировала от «финансового продавца» к «поставщику решения проблем» и «агенту жизненных перемен». Если консультант хочет добиться успеха в этой сфере, то он должен тонко чувствовать, как переплетены жизнь и финансы клиента. Автор Скот Бадж имеет огромный опыт в управлении финансами богатых семей, а также занимался обучением финансовых советников.

Книга состоит из предисловия, благодарностей, информации об авторе, введения, девяти глав, двух приложений, примечаний и предметного указателя:

Введение. Где мы и как мы пошли по этому пути.

Глава 1. Принятие изменений.

Глава 2. Психология денег и богатства.

Глава 3. Знайте себя.

Глава 4. Модель оказания услуг, направленная на достижение жизненных результатов.

Глава 5. Содействие семейным встречам.

Глава 6. Главные жизненные события: как Вы можете помочь семьям пережить трудные времена.

Глава 7. Уполномоченные советники: открытое письмо (в газете) в финансовое учреждение о том, чего требуется достичь новому финансовому советнику.

Глава 8. Профессиональное развитие для Вашей новой роли.

Глава 9. Этические нормы для советников, которым доверяют.

Приложение А. Инструменты для привлечения и консультирования клиентов.

Приложение Б. Обучение и источники информации для советников.

В конце каждой главы автор делает заключение в виде советов и выводов для финансовых консультантов.

Основная мысль предисловия сводится к отражению основных перемен в деятельности финансовых советников. Роль и обязанности финансовых советников по отношению к их частным клиентам расширились, финансовые услуги стали находить своих клиентов более сложными путями, которые могли быть только смутно замечены даже десятилетие назад. Эволюционировав от «продавцов

продукта» к «поставщикам решения проблем», финансовые советники столкнулись с новым требованием конкурентной среды быть опытными и в психологии и развитии семьи. Эта книга нацелена на то, что новый финансовый советник работает в бизнесе изменения жизней.

Это было в известной степени актуально все время, новым стало то, что способность глубокомысленно дать совет или оказать услуги способами, которые оказывают значащее влияние на жизни клиентов, стала критическим источником конкурентного дифференцирования. Маркетинг финансовых услуг и реклама способствовали формированию потребительских ожиданий о том, что в финансовой сфере независимые финансовые советники пользуются наибольшим доверием клиентов и что их работа состоит в том, чтобы способствовать достижению жизненных целей. Зная трудность в дифференциации услуг и продуктов, услышанные от клиента сообщения финансовые советники переключают с продуктоцентрированного сообщения на все то, что касается, например, вопросов, как воспитать финансово здоровых детей и провести семейные мероприятия, к тому, как управлять финансами при разводе, выходе на пенсию и других основных жизненных переходах. Такое отношение к финансовым советникам также сформировалось на основе того, что как советники, так и их клиенты сходятся во мнении, что финансовые продукты по большей части стали полноценными товарами.

Финансовый советник должен понимать эти происходящие изменения, чтобы войти в новую роль. Выполнение этой роли, отчасти священника, а отчасти врача узкой специальности, является одним из требований современного финансового менеджмента и управления богатством.

Г.С. Бадж конкретизирует, что новый финансовый советник – это управляющий богатством («wealth manager»), где богатство теперь определяется как суммарный итог ресурсов – человеческих и финансовых, которые необходимо использовать при постановке и достижении жизненных целей.

Таким образом, данная книга о ведении диалога об эффективности советника на новом уровне и о преодолении разрыва между тем, что обещано новым образом финансового советника, и тем, что фактически означает практическая деятельность изо дня в день нового финансового советника.

Автор разделяет мнение Джея Хагза¹, который изящно выявил различия между тем, что он называ-

ет «*personne d'affaires*», и «*personne de confiance*» в сфере управления богатством. «*Personne d'affaires*» является поставщиком финансовых товаров и услуг и может быть частью системы семейного консультирования. Однако «*personne de confiance*» делает следующий шаг, развиваясь из этой роли в такого советника, который является самым доверенным лицом, к которому семья обращается для всех форм лидерства и помощи. Только некоторые советники станут «*personnes de confiance*». Они полностью отойдут от основанного на продукте дохода и будут работать только на одну или несколько семей, поскольку они смотрят на вопросы в рамках семейных династий в 100-летние периоды времени. Данная книга поддерживает это понятие, также охватывая идею, что даже у тех, кто никогда не будет принимать роль «*personnes de confiance*», будет потребность развивать опыт относительно динамики семьи и различных путей, которыми неразрывно переплетена семейная и финансовая жизнь.

Чтобы выполнить по общему признанию амбициозную задачу повышения планки относительно навыков управления семейным богатством, мы следуем логике, которая сосредоточивается на вещах, поддерживающих ежедневное движение нового финансового советника в направлении большего просвещения о семьях и эффективности работы с ними. Это означает, как обсуждать психологию денег и богатства, так и привносить личные знания советника его собственной динамики в отношении с клиентами, загруженными проблемами. Но это также означает исследовать жизненные изменения клиентов и изменения модели консультирования и экономики в этой новой сфере. Основные выводы адресованы финансовым учреждениям и всем, кто думает о профессиональной этике. Влияние новой роли советника затрагивает все больший круг заинтересованных лиц, иногда коренным и непредвиденным способом.

Новый финансовый советник должен рассматривать многое вне основных дисциплин, от которых происходит его профессия. Глубокие знания инвестиций, финансового планирования, имущественного планирования и управления рисками необходимы, но недостаточны для все большего количества советников, столкнувшихся с новыми границами управления семейным богатством. Это захватывающая граница, пропитанная рисками и богатая возможностями для тех, кто принимает вызов получения нового опыта в развитии и принятии решений в динамических системах клиента.

Во введении автор характеризует сложившуюся ситуацию в сфере финансового консультирования и выявляет причины изменений в работе финансовых советников:

¹ Jay Hughes – автор книг и многочисленных статей по темам управления семьи и сохранения семейного богатства, которые можно найти на его сайте jameshughes.com

Представьте следующую ситуацию. Вы только что закончили интенсивную встречу с клиентом. Ваше обучение в колледже и университете, Ваши сертификаты: CFP, CPA, MBA или CFA¹ – ничего из этого не подготовило Вас к тому, что только что произошло: у Вашего давнего клиента и его жены был эмоциональный разговор друг с другом о причинах опрометчивого расходования средств их дочерью. Это произошло во время обычной, происходящей раз в полгода встречи, на которой Вы были готовы подарить паре результаты расчетов дохода, остающегося после уплаты налога, на их объединенные портфели. Эта встреча должна была быть бризом, но воздух наполнился напряженностью, когда Вы спросили своих клиентов небрежно о том, как идут дела у детей, после того как старшие уехали в колледж. Еще более неловко Вам стало, когда пара посмотрела на Вас для ответа не на вопрос о том, должен ли портфель быть повторно уравновешен или был ли он переструктурирован активами альтернативного класса, а о том, что они должны делать по отношению к их дочери. Станным образом получив роль отчасти священника, судьи и мудреца, Вы прекратили встречу с тревожным чувством и задались вопросом, почему это происходит уже не в первый раз с Вашими финансовыми клиентами.

Нравится Вам или нет, но Ваша роль как финансового советника изменилась. В отличие от того, как это было раньше, теперь Вы действуете глубоко в сердце жизни Ваших клиентов и стали одной из самых важных основ вмешательства в здоровье и благосостояние семьи. Священники, психологи, бухгалтеры, врачи и адвокаты – и это только некоторые – все играют тактические роли для семей, которые им доверяют. Из-за Вашего уникального подхода к большинству семейных проблем и загадок, окружающих их финансы, Вы становитесь все более и более современным охранником перемен в семье. То, что Вы делаете, влияет на семью, зачастую влияет сильно и непредвиденным образом, что бы там ни было. По ту сторону сексуальности, здоровья и духовности лежит глубоко частная, запутанная и запретная тема денег и чего-то такого, к чему все финансовые советники, начиная от бухгалтеров и финансовых планировщиков и заканчивая инвестиционными консультантами и управляющими имуществом, часто чувствуют себя плохо подготовленными, чтобы иметь дело с использованием приземленной логики и инструментов их дисциплин.

¹ CFP – certified Financial Planner – сертифицированный финансовый планировщик.

CPA – certified Public Accountant – сертифицированный аудитор или дипломированный бухгалтер высшей квалификации.

MBA – master of Business Administration – магистр бизнес-администрирования.

CFA – chartered Financial Analyst – дипломированный финансовый аналитик.

Большинству советников знакомо это чувство в той или иной степени. Это повышает Вашу ответственность и влечет за собой необходимость строить более глубокие и близкие отношения с Вашими клиентами. В то же время многие из Вас – неохотные путешественники в этом. Некоторые советники отрицают, что они представляют собой нечто другое, чем консультант по инвестициям или бухгалтер, в тех же самых профессиональных кругах. Другие наоборот понимают, что они находятся в бездне – как олень в свете фар – и поражаются, осознав, что знаний, полученных во время обучения, недостаточно для того, чем они занимаются сейчас. Другие обращаются к появляющемуся на рынке набору инструментов, которые поддерживают основанное на ценностях финансовое и благотворительное планирование. Эти инструменты временно помогают советнику, но не останавливают волну изменений их роли в жизни клиентов.

Скот Бадж выявляет различные позиции, которые могут быть заняты финансовым советником с целью противостояния изменениям:

- «Product guru» (гуру продукта) – это финансовый советник, который развил подлинные экспертные знания продукта. Его задача состоит в том, чтобы предложить свой продукт кому-то еще, кто работает над жизненными результатами.

- «Expert» (эксперт) – финансовый советник, который относится к своим семьям-клиентам как эксперт. Его задача заключается в выяснении, как семьям развить свои собственные экспертные знания по принятию решений в семье.

- «Macho» (мачо) – финансовый советник, передающий все «новые» клиентские требования другим, более «мягким» консультантам, и его задачей всегда будет являться отсеивание не относящихся к делу вопросов.

- «Ostrich» (страус) – финансовый советник, который систематически подсознательно игнорирует новые сообщения, которые посылают клиенты и окружающая экономическая среда. Его задача состоит в том, чтобы сделать что-то другое, чем держаться за существующих самостоятельно выбравших его клиентов, которые представляют собой меньшинство клиентов и которые не требуют большего от своих советников.

- «Salesman» (продавец) – это финансовый советник, для которого все – это продажа и сделка, его задача будет состоять в том, чтобы избежать превращения в незначительного игрока на рынке услуг и советов – области, обеспечивающей наибольшее возможности для конкурентной борьбы.

Автор иллюстрирует, как крупные финансовые организации рекламируют новые виды услуг для богатых клиентов, а также как работа финансовых советников отражалась на экранах телевизоров. Продвижение консультационных услуг по планированию семейных перемен было очень актуальным к моменту написания книги:

Когда-то непривычное, но теперь вполне обычное описание своих услуг можно увидеть у такой финансовой организации, как, например, Citigroup's Global Private Bank:

Семейная консультационная практика (Family Advisory Practice) предоставляет клиентам профессиональный совет и экспертное мнение относительно наследства, наследственного планирования, вопросов совместной собственности, воспитания детей в достатке и создания фондов денежных средств, т.е. относительно всего того, что формирует Ваши долгосрочные финансовые стратегии.

Фирмы типа Merrill Lynch предлагают больше, чем консультацию по инвестициям, на своей домашней странице в Интернете по консультированию и планированию они разместили следующую рекламу:

Разговоры с детьми о богатстве.

Открытое общение, филантропические цели и семейные встречи в непринужденной обстановке помогут подготовить Ваших детей быть финансово грамотными.

Точно так же элитный отдел Wachovia¹ теперь предлагает помощь экспертов по вопросам «семейной динамики» (Family Dynamics) как одну из ряда своих услуг для самых богатых семей-клиентов, что несколько лет назад само по себе казалось чем-то невероятным. Их практика относительно семейной динамики включает:

- Консультирование семьи по вопросам взаимоотношений.
- Непосредственные услуги для семьи клиента (например, сопровождение семейных встреч).
- Образовательные форумы для хозяек.
- Предоставление внешних профессиональных ресурсов – все от психологов до семейных историков – с целью специализированной работы с клиентами.

Вы также понимаете, что поезд семейной финансовой динамики покинул станцию к тому времени, когда эти темы стали популярными. Только в таких условиях мы могли видеть совместное произведение кинорежиссеров и финансовых планировщиков широкоформатного фильма «Последний подарок»², с Брайаном Деннехи в главной роли, Джеймсом Гэмером и Абигейл Бреслин – где темы преемственности, наследования и ценностей составляют основу сюжетной линии. Герой Ник Джордж в сериале «Dirty Sexy Money» производства ABC Studios является комическим зеркалом финансовых советников, сталкивающихся в работе с богатыми семьями. Повсеместная, показываемая в самое популярное время реклама, как, например, реклама компании UBS's «Вы и Мы», также генерирует и подпитывает силь-

ное чувство на рынке, что финансовые советники готовы быть намного большим, чем просто продавцами финансовых продуктов.

Анализируя, как советникам стала отводиться новая роль в планировании жизненных перемен, автор называет ряд причин.

- Среди структурных предпосылок выделены старение населения в сегменте клиентов «бэби-бумеров» (baby-boom client segments) и межпоколенческие трансферты, объемы которых измеряются триллионами долларов. Из-за очень серьезного отношения американцев к наследуемому богатству эти крупномасштабные тенденции ведут к очень личным, очень сложным решениям, для принятия которых привлекаются батальоны финансовых советников, которые изо всех сил стараются играть роли семейных педагогов и помощников.

- Популяризация финансовых продуктов вынудила советников дифференцировать себя в основе услуг, природа которых спутывается со все более и более личными финансовыми вопросами, имеющими высокую эмоциональную окраску.

- Клиентов с высоким собственным капиталом – чаша Грааля индустрии – трудно найти и легко потерять, они оказывают давление на советников, углубляясь в аспекты, не относящиеся только к работе с финансовым продуктом.

- Другие эксперты: психологи, врачи и священники – плохо подготовлены к обсуждению вопросов денег и финансов даже при том, что они регулярно сталкиваются с ними в своей работе.

- К помощи других советников (адвокатов, психиатров) часто обращаются в спешном порядке или как к последнему прибежищу, тогда как финансовые советники часто привлекаются заранее, в периоды развития или изменений в жизни семьи. Это открывает большие возможности для воздействия на проблемы прежде, чем они достигнут значительных масштабов. Хотя бывает и иначе. Поскольку проблемы еще только зарождаются, финансовые советники низкой квалификации могут также непреднамеренно «добавить масла в огонь», как многие и делают.

- Психологическая экономическая теория или поведенческие финансы – наука о том, как мы подсознательно играем в игры с собственными деньгами, – теперь находится в центре внимания. Психолог Даниэль Канеман был награжден Нобелевской премией по экономике в 2002 г. «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности» (совместно с В. Смитом). Это исследование охватывает большое количество ранее необъясненных аномалий, которые происходят, когда мы считаем, что люди должны вести себя рационально относительно денег. Эти проблемы как бы то ни было далеки от чисто теоретических. То, как работать с таким поведением, помогая людям в их финансах, представляет со-

¹ Wachovia — одна из крупнейших банковских сетей США XX в., дата основания – 1908 г., поглощена Wells Fargo в 2008 г. (Википедия).

² Оригинальное название «The Ultimate Gift» (2006).

бой новый уровень практики финансовых советников всех видов.

Эта новая роль, которую играют советники – отчасти священника, психолога, и тренера – затрагивает все аспекты деятельности, начиная с того, как общаться с клиентами, проводить семейные встречи, объединяться с другими советниками семьи клиента и вместе разрабатывать стратегии по изменению структуры богатства, заканчивая тем, как создать новый бизнес и получить справедливую компенсацию за работу, которая была сделана.

Используя эту практическую книгу, Вы разовьете словарь и инструменты, чтобы войти в новую роль и получить с этого прибыль. Рассматривая существующее исследование и интервью с ведущими советниками в начале их карьеры, эта книга объединяет проблемы, инструменты, и техники работы советников, которые могут быть использованы, чтобы расширить их бизнес в условиях современных требований рынка.

В отношении ваших потребностей как советников вы не найдете здесь материала. С одной стороны, литература о том, как разбогатеть, оставаться богатым, лучше планировать или заниматься недвижимостью, обеспечивает образование широкой публики. Многие из этих книг раскрывают круг вопросов о расходах, сопутствующих ценностям, экономии и вложении денег и предлагают потребителям финансовых услуг разнообразные инструменты. Они предназначены для потребителя, сталкивающегося с жизненными переменами и/или финансовыми проблемами, связанными во многих случаях с обеспечением привычного образа жизни на длительные периоды после пенсионного порога. В то время как они не обязательно направляют своего читателя к их финансовому продавцу как новому первосвященнику образа жизни и планирования наследства, они делают основной толчок для тех, кто готов принять роль.

Эта книга больше о том, что могут сделать финансовые советники. Цель этой работы – помочь Вам уверенно войти в новую роль семейного советника. Предложенный материал поможет Вам преодолеть разрыв между общественной потребностью в решении жизненных проблем, часто связанных с финансовыми вопросами, и нехваткой подготовки, которую многие советники должны пройти в соответствии с современными требованиями.

Свою книгу автор условно делит на две части: первая или вводная часть (главы 1–3) и основная (главы 4–9). Первая дает справочную информацию о том, почему финансовые советники находятся в этом положении; каковы риски и возможности; приведены некоторые ключевые результаты исследований о психологии денег и богатства.

Глава 1 начинается с классификации проблем и возможностей, с которыми сталкивается финан-

совый советник при переходе к своей новой роли в конкурентной среде:

Этот новый ландшафт практики полон рисков, будьте уверены. Но он также богат возможностями сформировать огромную ценность для клиентов. Потребность в устном разъяснении особенностей продуктов никогда не была более сильной. В начале написания этой книги случился ипотечный кризис, который, среди прочего, показал опасность продвижения продуктов без продуманного подхода.

Глава 2 представляет обзор известных положений о психологии денег и богатства. Целью этого обзора явилось показать ключевые моменты, которые могут быть полезны при установлении связей с клиентами. Эта глава проводит читателя через новые просторы практической деятельности и объясняет, почему в отношениях с клиентами советники обращают внимание на определенные поведение и события.

Основная идея 3 главы проста: финансовый советник – это самый ценный «инструмент» в системе консультирования. И, наоборот, инструмент для большей части потребностей, который совершенствуется в новом свете, – это финансовый консультант. В то время как никакая простая беседа не может охватить все существующие нюансы, основное внимание здесь сосредоточено на элементах работы советника, требующих понимания перспектив и направлений развития, к которым он может подойти в любом обсуждении денег с клиентами.

Вторая часть книги основывается на предшествующих главах с акцентом на понимание смысла услуг и бизнес-моделей, которые советники предлагают клиентам:

Поскольку фактор сложности имеет тенденцию к повышению, а не к снижению, природа того, что Вы делаете и как Вы делаете деньги, не увязая в песке семейных ловушек, становится главной. В главах этой части приведены инструменты и прагматические подходы к оказанию консультативных услуг через призму обстоятельств.

Глава 4 отражает ключевые страхи советников, возникающие в новых условиях, описывает элементы новой модели оказания услуг, которая принимает во внимание прибыльное оказание услуг семьям в среде, ориентированной на решение проблем, а не на продажу продукта. Новые взаимоотношения между советником и клиентом должны устанавливаться в этом аспекте и оправдывать ожидания обеих сторон.

Организация семейных встреч часто и существенным образом фигурирует в повествовании автора и в управлении богатством семьи, поэтому данному вопросу автор посвятил отдельную гла-

ву. Глава 5 призвана помочь советникам провести различные виды семейных встреч, организуемые с разнообразными целями в контексте более широкой модели оказания услуг для клиентов.

Глава 6, в свою очередь, помогает советникам решить ряд жизненных проблем, которые часто в значительной мере влияют на финансовые решения клиентов, и оказать некоторую помощь или по крайней мере не причинить вреда. Понимание схожих характеристик и различий в семейных и финансовых процессах в ситуации ожидаемых и непредвиденных (кризисных) жизненных событий помогает консультанту быть для клиентов полезным, а не разрушительным.

Глава 7 посвящена тому, как проще и лучше дать совет клиенту. Советники взаимосвязаны с различными финансовыми учреждениями, брокерами/дилерами и другими финансовыми продавцами различного типа. Эта глава предназначена дать представление об этих предприятиях, раскрыть принципы их деятельности, способы, которыми они дают советы клиентам и помогают принять решения. Автор формулирует те положения, которыми советники должны управлять в новой ситуации.

В главе 8 рассматриваются навыки, которые необходимы для расширения уже оказываемых услуг финансовых советников, и предлагаются новые методы взаимодействия с клиентами.

Как и другие элементы, изменились этические вопросы, которые связаны с новой ролью советников. Они рассматриваются вне продаж и вопросов о структуре продукта и принимают во внимание новые обязанности в работе с заинтересованными лицами. Используя ситуационный материал, в главе 9 даются дополнительные соображения относительно осуществляемых вмешательств в семейные финансы.

Два приложения предоставляют советникам список инструментов для привлечения клиентов (приложение А), материалы для дальнейшего обучения и источники информации, доступные советникам (приложение Б).

В целом эта книга представляет и призыв к действию, руководство для советников. Пять-десять лет назад, когда продукты стали становиться популярными, идея усложнять работу серьезными вопросами семейной динамикой была интересной, но чрезвычайно ограниченной конструкцией в умах и методах лишь некоторых ранних «пионеров». Как спокойное море без волн, были несвязанные и предположительные случайные взрывы энергии и энтузиазма по поводу работы над новыми проблемами, где встречаются семейные ценности и деньги. Сегодня волна выросла, и Вы готовы прокатиться на

ее гребне. Эта книга поможет Вам обрести навыки, которые Вам следует иметь, и понять тип управления, который необходим Вам в определенных обстоятельствах.

Изменения в сфере финансового консультирования можно сравнить с различиями между переменами погоды и изменениями климата. Как с погодой, есть ежедневные и еженедельные изменения в оказании финансовых услуг. Несколько семинаров, проводимых тут и там, напоминают советникам и менеджерам по работе с клиентами, что вопрос семейной динамики обеспечил периодические, тактические порывы информации и краткие штормы интереса к этой новой области. Мнение автора заключается, однако, в том, что советники достигли своего рода переломного момента, который дает видимые изменения климата в бизнесе оказания финансовых услуг более глубоко в жизнях клиентов. Это уже не область нескольких пионеров и гуру, это изменение климата о том, что Вы должны лучше делать то, что Вы уже делаете: способствуете положительным изменениям в жизнях Ваших клиентов.

Таким образом, данная книга имеет практическую направленность. Причем описывает оказание консультационных услуг по финансам домашних хозяйств на новом уровне, охватывающем планирование различных жизненных событий, а не только выбор конкретного продукта. В современных условиях развития финансового консультирования населения данная книга в целом открывает перспективы, к которым необходимо стремиться финансовым советникам, чтобы устанавливать со своими клиентами длительные доверительные отношения.

Комплексное финансовое планирование в первую очередь необходимо для домашних хозяйств с высоким уровнем доходов и высокими суммами накоплений, сбережений и инвестиций. Таких в России пока немного. Но в целом в России растет уровень потребления и сбережения (таблица), и домашним хозяйствам среднего класса также необходим совет специалиста, чтобы сформировать стратегию расходования и сбережения средств.

Средний размер банковского вклада в России, тыс. руб. [5]

Годы	2011	2012	2013
Размер вклада, тыс. руб.	129,8	140,6	148,5

Продолжая идеи Г.С. Баджа, подчеркнем, что финансовое консультирование и планирование следует осуществлять с учетом жизненного пути личности, а именно структуры ценностей, этапа

жизненного цикла и занимаемой жизненной позиции [6].

В книге Г.С. Баджа находит практическое применение идея об управлении совокупностью капиталов семьи, теоретические основы которой имеются в литературе по финансам домашних хозяйств [7]. То есть управление финансовым капиталом не может осуществляться в отрыве от других видов капитала домашнего хозяйства (социальный, человеческий, реальный и др.), которые генерируются членами домашнего хозяйства, а финансы семьи в большинстве случаев являются именно средством для формирования и развития базового актива и капиталов различных видов в домашнем хозяйстве.

Развитие деятельности независимых финансовых советников и консультантов является актуальным для России, но пока немногие семьи готовы обращаться к финансовым консультантам за помощью в планировании основных жизненных событий. Финансовая консультация сводится к обсуждению вопросов инвестирования средств. Глобальной целью развития деятельности советников должно быть не только предложение и продажа финансовых продуктов, но и решение основных жизненных проблем и достижение целей домашнего хозяйства.

Литература

1. Сбербанк России: <http://www.sbrf.ru/> (дата обращения: 18.08.2013).
2. Алексеевский В.А. Корпоративный финансовый консультант – второй полюс финансового консультанта для домашних хозяйств // Проблемы учета и финансов. – Наст. сб.
3. Осипова Т.Ю. Роль и функции независимых финансовых консультантов в условиях институционализации финансов домашних хозяйств // Проблемы учета и финансов. – 2010. – №2. – С. 3–12.
4. Budge G.S. The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management. – N.Y.: Wiley, 2008. – 196 p.
5. Обзор рынка вкладов физических лиц за соответствующие годы / Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» – http://www.asv.org.ru/documents_&_analytik/analytics/ (дата обращения: 08.12.2013).
6. Земцов А.А. Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 4. – С. 3–12.
7. Земцов А.А. Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы учета и финансов. – 2010. – № 1 (36). – С. 3–13.