

*В Госдуму внесен законопроект, регулирующий деятельность финансовых консультантов. Он утверждает новый вид профессиональной деятельности на финансовом рынке, список лиц, которым будет разрешено ею заниматься, и ответственные за их квалификацию органы. Впрочем, ко второму чтению наверняка потребуются вносить дополнения, в частности регулирующие вопросы вознаграждения финансовых советников.*

Законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и иные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности финансовых советников» был внесен председателем комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Анатолием Аксаковым и депутатом-единороссом Виктором Климовым. «Мы исходили из потребностей рынка. Профессионалам нужен законный статус, а инвесторам – защита, которую обеспечивает регулирование», – сказал господин Аксаков.

Документом определяется понятие о деятельности финансовых советников – это «возмездное оказание индивидуальных консультационных услуг клиенту в сфере личных финансов путем предоставления финансовых или инвестиционных рекомендаций или персонального финансового плана, а также рекомендаций по управлению личными финансами». Такой деятельностью имеют право заниматься как физические лица, так и компании, состоящие в одной из профессиональных саморегулируемых организаций (СРО) и удовлетворяющие квалификационным требованиям. Эти требования будет устанавливать ЦБ или СРО.

Текст законопроекта разрабатывался при участии ЦБ и Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР). По словам предправления НАУФОР Алексея Тимофеева, были учтены замечания и предложения регулятора. Однако законопроект должен быть существенно доработан ко второму чтению в части вознаграждения финансовых консультантов. По словам господина Тимофеева, финконсультанты испытывают сильный конфликт интересов, возникающий из различий вознаграждения за предложение разных продуктов. Эти различия могут влиять на предложение продуктов, не всегда оптимальных для клиента. «Яркий пример сегодня – инвестиционное страхование жизни. Не секрет, что за продажу этого продукта многие компании предлагают своим сейлзам несоразмерное вознаграждение, что идет в ущерб предложениям других финансовых инструментов», – пояснил господин Тимофеев.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 36, 03.03.16

Автор: М. Сарычева