

**Віятик Ірина**

студентка гр. ФФ-21, ФФО, ЗУНУ, м. Тернопіль

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Сидор І. П.*

## **ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ДАНИНА МОДНІЙ ТЕНДЕНЦІЇ?**

В умовах перманентних змін у сфері надання послуг різноманітними фінансовими інституціями для населення, розвитку ІТ технологій, зростанню нових пропозицій стосовно інвестування та заощадження фінансових ресурсів населення, можливості отримання кредитних ресурсів на вигідних умовах, наявність різноманітних послуг зі страхування життя, здоров'я, відповідальності, забезпечення отримання доходів у старості та багато інших пропозицій на ринку фінансових послуг потребують від громадян витрачання значних зусиль, часу та відповідних знань у сфері управління власними фінансовими ресурсами, що може супроводжуватись різними ризиками втрати їх коштів. Задля ефективного управління фінансовими ресурсами населення з метою подальшого зростання їх добробуту широкої популярності в останні роки набуває фінансовий консалтинг. Якщо послуги фінансових консультантів для юридичних осіб є широко розповсюдженою практикою в Україні і світі, то фінансове консультування населення – це ніша у сфері надання консультаційних послуг, яку необхідно розвивати.

Фінансове консультування населення має два проблемних аспекти, які перешкоджають його активному використанню.

Перша проблема базується на значній недовірі громадян до фінансових інституцій в країні та держави в цілому на тлі економічної стагнації, зростання цін на продукти першої необхідності, ведення військових заходів на Сході України, очікування повномасштабного військового вторгнення РФ, спалахів пандемії COVID-19.

Друга проблема полягає у тому, що громадянам дуже важко визначитись з вибором фінансового консультанта, адже практично усі фінансові інституції пропонують власних фінансових консультантів, які пропонують послуги саме тих установ, у яких вони працюють і отримують заробітну плату, адже їх дохід напряму залежить від кількості приведених клієнтів, які користуватимуться послугами даної фінансової установи (банк, кредитна спілка, недержавний пенсійний фонд, ломбард, страхова компанія чи інше).

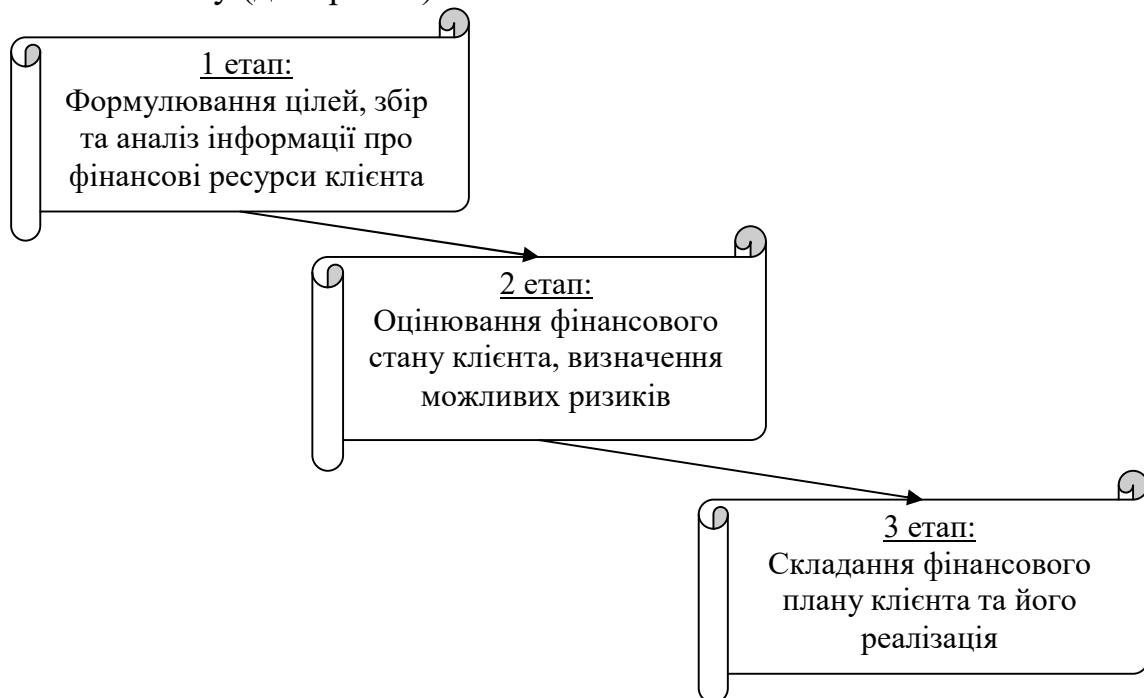
Специфічною особливістю в діяльності особистого фінансового консультанта є незалежність, а саме консультант не повинен бути зацікавленим в продажі фінансових послуг конкретного банку, інвестиційної чи страхової компанії, а повинен працювати самостійно та представляти інтереси свого клієнта, одночасно співпрацюючи з декількома страховими компаніями, пенсійними фондами, банками чи іншими фінансовими інституціями.

Особистий фінансовий консультант – це фахівець з інвестування, який знає, як зберегти і примножити кошти окремої особи чи сім'ї. Його основними

завданнями є оцінка фінансового стану і ресурсів свого клієнта, розробка інвестиційної стратегії та фінансового плану, робота з банками, брокерськими та страховими компаніями, допомога у прийнятті фінансових рішень у сфері управління особистими фінансами [1, с. 94]. Кінцевою метою в діяльності фінансового консультанта є забезпечення зростання добробуту його клієнта.

Фахова діяльність реального фінансового консультанта полягає у використанні певного інструментарію, який включає комплекс методичних підходів та певних способів роботи з інформацією, яку надає клієнт стосовно власних фінансових ресурсів та розглядає конкретну ситуацію клієнта. Базовим інструментом в роботі особистого фінансового консультанта є складання фінансового плану, тобто плану, індивідуально розробленого для конкретної фізичної особи або домогосподарства, план заходів для досягнення відповідних фінансових цілей (купівлі власного житла, автомобіля, навчання дітей, одержання пасивного доходу та інше), який містить пакет кредитних, пенсійних, страхових та інших фінансових продуктів.

У процесі фінансового планування виділяють три основні етапи фінансового плану (див. рис. 1).



**Рис. 1. Етапи складання особистого фінансового плану для фізичної особи (домогосподарства)**

Перший етап складання фінансового плану передбачає визначення доходів та витрат клієнта особисто та його домогосподарства, активів і пасивів, а також визначення і обґрунтування потенційних можливостей зростання фінансових ресурсів, формування основних цілей, які можуть мати різні спрямування: формування заощаджень, отримання пасивного доходу, купівля рухомого чи нерухомого майна, відпочинок, переїзд, відкриття власного бізнесу, пенсійні накопичення, навчання та інше. Відповідно фінансовий консультант на даному етапі здійснює зіставляє цілі та фінансові

можливості клієнта і детально їх конкретизує у фінансовому плані. Також на даному етапі визначається відношення клієнта до можливих інвестиційних ризиків та подальшого вибору стратегії інвестування.

На другому етапі формування фінансового плану особистий фінансовий консультант проводить аналіз звітів про активи і пасиви, доходи і витрати клієнта. Ним здійснюється професійний аналіз бюджету клієнта та його домогосподарства з метою виявлення можливостей скорочення витрат, формування резервів зростання доходів та формування основи для подальших інвестиційних вкладень. На даному етапі також визначається стратегія особистого інвестування, формування якої передбачає визначення структури активів за різним ступенем ризику [2, с. 68].

На третьому етапі складання особистого фінансового плану фінансовий консультант здійснює формування покрокової стратегії щодо досягнення фінансових цілей клієнта з можливістю максимального використання наявних фінансових ресурсів. Тільки чітке дотримання порад фінансового консультанта та покрокова реалізація особистого фінансового плану може сприяти покращенню фінансового стану та зростання добробуту клієнта та його домогосподарства.

Відтак, фінансове консультування фізичних осіб передбачає реалізацію процесу взаємодії консультанта та клієнта – фізичної особи, його сім'ї, що базується на відповідній методиці чи технології, яка передбачає надання інформації (у рекомендаційній формі) на платній чи безоплатній основі у вигляді порад, рекомендацій та висновків з питань управління фінансовими ресурсами (оптимізації, раціонального використання та інвестування особистих коштів клієнта).

Основними перевагами для фізичної особи в отриманні кваліфікованих послуг незалежного фінансового консультанта є:

1) потреба та можливість отримати індивідуальні рекомендації та вибудувати довірливі та довготривалі відносини (світовий досвід яскраво демонструє участь фінансових консультантів у житті сім'ї, як, для прикладу, сімейний лікар);

2) незалежність особистого фінансового консультанта від фінансових інституцій та захист фінансових інтересів клієнта допоможе у майбутньому покращити матеріальний стан і добробут усього домогосподарства.

Таким чином, сьогодні серед широкого вибору пропозицій на ринку фінансових послуг в Україні, доцільність використання послуг фінансових консультантів є не даниною модним тенденціям, а викликом часу та можливістю грамотно та ефективно управляти особистими фінансовими ресурсами з метою примноження особистого капіталу. Безграмотне управління особистими заощадженнями, отримання не вигідних кредитів, недовіра до фінансових установ провокує зубожіння населення та несе потенційні втрати їх фінансових ресурсів. Відтак, популяризація фаху незалежного особистого фінансового консультанта, забезпечення якості надання ним послуг шляхом ліцензування та сертифікації даного виду

консалтингу повинні стати пріоритетним напрямком розвитку держави і бізнесу у майбутньому.

**Список використаних джерел:**

1. Жукевич С. М., Карпишин Н. І. Фінансове консультування населення: теоретико-організаційні аспекти діяльності. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 2. С. 91-97.
2. Кізима Т., Куцяк В. Незалежне фінансове консультування фізичних осіб: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні. *Світ фінансів*. 2015. № 3. С. 62-70.