

ФИНАМ SYST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№1(17) МАРТ 2012



ТЕХНОЛОГИИ ТОРГОВЛИ

Как заработать на приближающемся конце света **СТР. 6**



ДОСКА ПОДСЧЕТА

Самые успешные инвесторы всех времен и народов **СТР. 10-11**



БЛИЦКРИГ

Стратегия, способная принести 1000% прибыли за 2 года **СТР. 13**

АПОКАЛИПСИС – НЕ ДЛЯ НАС!



ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Во что обходится поспешность? **СТР. 2**

Как ускорить процесс обогащения **СТР. 5**

Можно ли торговать интуитивно? **СТР. 7**

Что поможет стать золотым магнатом? **СТР. 12**

Кому помогает стол помощи? **СТР. 15**

Чему научат черепахи? **СТР. 17**

Рисунок Дмитрия Трофимова

ОПРОС

Если бы вы знали, что завтра наступит конец света, на что бы потратили свои сбережения?

Яна Андриянова
25 лет, ассистент
директора
фармацевтической
компании

У меня не такие уж большие сбережения, чтобы можно было купить на них что-то грандиозное. К тому же какой смысл в покупках, если завтра конец света (в который я, кстати, не верю). Но если бы вдруг я узнала, что он таки наступит, я бы, наверное, постаралась собрать маленьких ребятшек из детского дома и подарила им посещение аттракционов в парке развлечений. Я вообще очень люблю детей. А тех, кто в детском доме, мне очень-очень жалко. Мне кажется, это несправедливо, что детям никогда не узнать материнской ласки и простых радостей. Думаю, я бы постаралась подарить им эти важнейшие впечатления. А остаток дня я бы провела со своей семьей. Для меня она – самое важное, что есть в жизни.



Елена Сторожева
52 года,
домохозяйка

Конец света? Ну что же, давайте подумаем... Если бы у меня в этот момент оказалась при себе приличная сумма денег, я бы отправилась их тратить в элитный спа-салон. Заказала бы кучу приятных и дорогих процедур на целый день, получила бы удовольствие от массажа, сауны, обертываний и прочих маленьких радостей. Просто в обычной жизни я не хожу на такие процедуры: и дорого, и некогда. А если бы знала, что проживаю свой последний день, отложила бы все дела и потратила время на себя. К тому же я ведь женщина, мне и на тот свет хочется попасть «во всеоружии»! А спа-процедуры – самое подходящее средство, чтобы привести себя в порядок.



Дмитрий Носиков
29 лет, начальник
отдела компании
авиаперевозок

Ну и вопросы у вас... Если бы я и вправду узнал, что завтра конец света, я бы решил, что деньги тут бесполезны. И провел бы этот день с родными и близкими. А сбережения... Знаете, я бы, наверное, их припрятал где-нибудь. В надежном месте. Ну, на случай, если вдруг выживем. Тогда они мне точно пригодятся. Вообще-то я не могу сказать о себе, что я бережливый человек. Легко трачу всю зарплату, ничего не откладываю «на черный день». Но в данной ситуации я, скорее всего, изменил бы своей привычке жить легко. Да и кто бы поступил по-другому, узнай он про конец света?



Ольга Чагина
24 года, менеджер
страховой
компании

На себя бы тратить точно не стала! А собрала бы, наверное, всех самых близких мне людей, купила маленькие подарки, которые порадовали бы каждого, и провела вместе с семьей все оставшееся время в красивом спокойном месте с вкусной едой и душевной атмосферой. Помните, как в фильме «Меланхолия»? Там тоже одна из главных героинь устраивает в преддверии конца света пикник на природе. Я – за такое отношение к жизни. Считаю, что если есть опасность, нужно устроить праздник. И деньги в этот день мне могли бы понадобиться только для того, чтобы этот праздник организовать как можно лучше.



СОЦИОЛОГИЯ И ДЕНЬГИ

Время – деньги!

Профессионалы фондового рынка постоянно учат начинающих инвесторов не принимать импульсивных решений. Теперь на защиту этой позиции встали и ученые: они доказали, что терпение действительно напрямую связано с тем, насколько человек финансово успешен. Группа исследователей из Колумбийского университета пришла к этому выводу, проведя известный тест на «терпеливость»: 437 добровольцам из разных социальных слоев было предложено выбрать между немедленным и небольшим вознаграждением и отсроченной, но более существенной наградой. Результаты теста были тщательно зафиксированы, после чего его участники предоставили ученым доступ к своим кредитным историям в банках. Оказалось, что 90% тех, кто выбрал немедленное вознаграждение (то есть не проявил достаточно терпения), числились в банках далеко не на хорошем счету: они постоянно опаздывали вносить выплаты по кредитам, наращивая таким образом задолженность, и были обременены более чем двумя долговыми обязательствами. И напротив, практически все терпеливые участники теста показали себя добросовестными плательщиками без больших кредитных обязательств. «Конечно, человек может просрочить выплату долга в силу разных причин, – соглашается профессор Стефан Мейер, руководитель исследовательской группы. – Например, из-за увольнения, рождения ребенка, непредвиденных расходов. Однако такие показатели просто не могут быть случайными! Странно было бы считать 90% случаев совпадением. Теперь мы уверены: такое качество как терпеливость неразрывно связано с особенностями поведения человека в сфере финансов. Те, кто им обладают, реже попадают в сложную для себя ситуацию с долгами. А следовательно, мы можем предположить, что терпеливые люди имеют больше шансов стать состоятельными».

По материалам Science Daily
Рисунок Владимира Ненашева

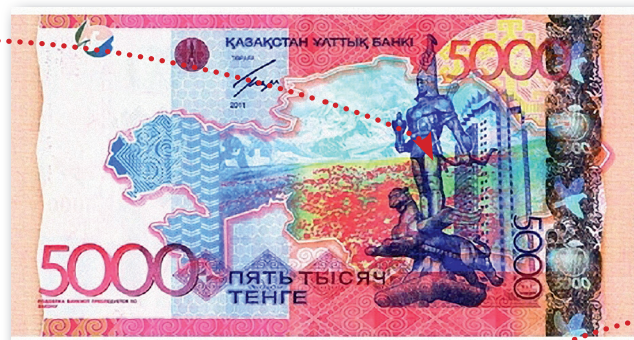


ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

Новые 5000 тенге

Монумент независимости. Изображение появилось на новой купюре, выпущенной в обращение Банком Казахстана с января 2012 года. Сам монумент был установлен в 1996 году и представляет собой колонну, на которой выгравированы основные события истории страны от скифов до наших дней. Венчает колонну статуя «золотого человека» – воина VI в. до н. э., останки которого были найдены в 1969 году в 50 км от Алма-Аты. Также в месте захоронения воина было обнаружено 4000 золотых монет.

Барс (ирбис). Считается символом Казахстана. Сегодня на территории страны в живых осталось не более 120 особей этого вида. Хотя раньше, уверяют специалисты, снежные барсы водились в Казахстане, как и в других странах Средней Азии, в изобилии. Учитывая трепетную любовь казахов к этому животному, прозвищем «казахстанский барс» традиционно награждаются особо отличившиеся представители этой нации. Например, два года назад звания «барса» был удостоен Улан Рыскул – молодая звезда спорта, чемпион по национальной борьбе «Казак куресы». В конце 2011 года за свою победу в региональном турнире Улан получил \$150 тыс.



Гостиница «Казахстан». Одна из достопримечательностей Алма-Аты. Была построена в 1977 году и до середины 2000-х принадлежала государству. В 2005 году была продана частным владельцам, которые тут же развернули в ней игровой бизнес – в «Казахстане» обосновалось крупнейшее в городе казино. Закрылось оно в 2008 году, когда все казино Казахстана были переведены в специальные зоны. Несмотря на то что сейчас гостиница не является ни особенно новой, ни слишком шикарной, стоимость номера в ней довольно высока – \$140 в сутки. Однако гости Алма-Аты согласны платить за возможность пожить в одной из достопримечательностей.

Голубь. Нельзя сказать, что голуби – самая часто встречающаяся птица Казахстана, однако голубей тут любят и активно разводят еще с советских времен. Абсолютные чемпионы – чубатый, лысый голуби, а также бойный голубь, которого вывели в Азербайджане. Впрочем, встречаются и собственно казахские породы. Например, красно-пегий ленточный голубь, которого, по слухам, очень любил опальный мэр Москвы Ю. Лужков. Стоимость такого голубя на рынке составляет \$5–10 тыс.

«ФИНАМ» ЗА ЗИМУ

Почти на 200%

В феврале агентство «РБК.Рейтинг» представило рейтинг банков России по итогам 2011 года. Согласно этому рейтингу Банк «ФИНАМ» вышел в Топ-300 банков по чистым активам и в Топ-200 банков – по ликвидным активам. За год Банк улучшил свое положение в списке на 34 позиции, нарастив объем чистых активов на 50,42%, а объем ликвидных активов – и вовсе на 193,95%.

Кроме того, Банк вошел в Топ-400 банков по кредитному портфелю на



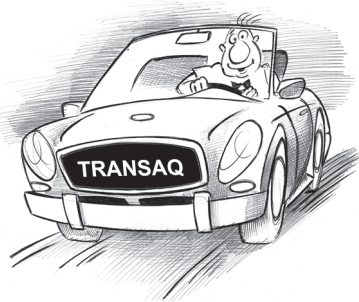
1 января 2012 года и разместился на 384-м месте в списке. Объем кредитного портфеля Банка «ФИНАМ» по сравнению с показателями на 1 января 2011 года увеличился на 164,05% и составил 1817,56 млн рублей.

На высоких скоростях

В феврале ЗАО «ФИНАМ» расширило перечень услуг для трейдеров, использующих автоматическую торговлю, запустив линейку «Высокочастотный трейдинг». Благодаря ей клиенты ЗАО «ФИНАМ» получили возможность использования высокоскоростного подключения к основным российским торговым площадкам через сервер TRANSAQ либо прямого подключения к ним.

Использование специального сервера TRANSAQ позволяет обеспечить высокую скорость исполнения заявок, сопоставимую с прямым подключением к бирже. Это достигается за счет широких возможностей настройки сервера TRANSAQ, расположенного в дата-центре М1 и имеющего выделенные линии с ММВБ-РТС. Торговля через сервер TRANSAQ предоставляет возможность совершать маржинальные сделки с ценными бумагами, а также избавляет клиента от необходимости сертификации собственного программного обеспечения. В случае его отсутствия можно разработать торговые приложения с помощью библиотеки TRANSAQ Connector, поддерживающей все языки программирования и работу с библиотеками DLL.

Клиенты ЗАО «ФИНАМ», желающие совершать сделки на максимальной возможной скорости, могут воспользоваться подключением к бирже ММВБ-РТС. Подключение к торговой системе ММВБ осуществляется через универсальный дву-



направленный шлюз MICEX Bridge. В секции FORTS подключение на высокой скорости обеспечивается за счет использования протокола Plaza 2. В числе особенностей использования прямого подключения к бирже – необходимость использования сертифицированного торгового программного обеспечения и отсутствие возможности маржинальной торговли.

Хорошие деньги на важные цели

Любовь «ФИНАМа» к высоким технологиям в этом году получила новое развитие: холдинг запустил уникальный продукт «Кредитование ИТ-компаний». В чем его необычность? Высокотехнологичные компании нередко сталкиваются с проблемой привлечения заемного финансирования, поскольку не имеют дорогостоящих залогов, способных покрыть риски кредитора. Однако «ФИНАМ» это не останавливает. Холдинг решил воспользоваться своим многолетним опытом успешного инвестирования в ИТ-проекты, которого лишены большинство российских банков. В отличие от них, «ФИНАМ» в силах адекватно оценивать риски и перспективы развития бизнеса высокотехнологичных компаний, предлагая им комфортные условия кредитования.

Итак, у вас – собственная ИТ-компания и вам очень нужны деньги на развитие. Что требуется сделать? Обратиться в холдинг «ФИНАМ». Здесь примут решение о выдаче кредита на основании теку-



щей ситуации в вашем бизнесе и стратегии его развития. Минимальная сумма кредита составляет 1 млн рублей. Кредит выдается под залог акций и долей в уставном капитале, оборудования, лицензий и прочих активов. Процентная ставка определяется экспертами «ФИНАМа» индивидуально – в зависимости от оценки финансового состояния компании-заемщика и перспектив ее дальнейшего развития.

Лидерство подтверждаем

ЗАО «ФИНАМ» в пятый раз подтвердило свой статус лидера, заняв первую строчку рейтинга крупнейших брокеров России 2011 года в одноименном ежегодном исследовании агентства «РБК.Рейтинг».

В рейтинге участвовали 54 крупнейших брокера России, чей совокупный объем сделок с акциями на ММВБ за прошлый год превысил отметку в 28,4 трлн рублей. Доля ЗАО «ФИНАМ» в этой гигантской цифре составляет 14%, или 4 007,71 млрд рублей, что на 527,22 млрд рублей больше, чем у ближайшего конкурента.



Полезная покупка

В феврале фонд прямых инвестиций инвестиционного холдинга «ФИНАМ» приобрел долю в немецкой компании Shape Services, которой принадлежит IM+ – кросс-платформенная программа обмена мгновенными сообщениями для мобильных устройств и кросс-платформенное веб-приложение, поддерживающее протоколы популярных социальных сетей и мессенджеров.

Благодаря этой сделке «ФИНАМ» стал совладельцем популярного приложения IM+. Приложение IM+ позволяет обмениваться файлами, сохранять историю, общаться в чате сразу с несколькими собеседниками, поддерживает темы и графические смайлики в протоколах Skype, Twitter, Facebook, Google Talk, Jabber, Yahoo!, AOL Instant Messenger, ICQ, Myspace, Windows Live Messenger/MSN, RenRen, «ВКонтакте», «Mail.Ru Агент», «Одноклассники», «Я.Онлайн». Аудитория IM+ превышает 17 млн пользователей по всему миру; на американском и европейских рынках программа востребована уже более 10 лет.

Также по условиям соглашения «ФИНАМ» и Shape Services создадут совместное предприятие FinamShape, которое на эксклюзивных правах представит на российском рынке русифицированную и лицензированную веб-версию IM+ – plus.im.

Помимо обслуживания пользователей Рунета новая компания получит возможность распространения plus.im среди пользователей из других стран на общих

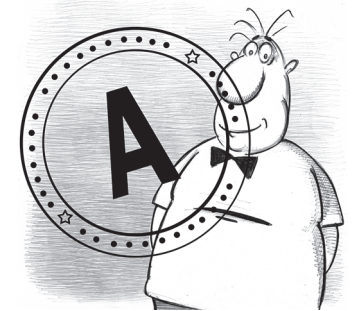
правах. В «ФИНАМе» уверены, что данный продукт окажется востребованным и российскими пользователями: ведь новая версия IM+ позволит заменить SMS и MMS бесплатным сервисом «Веер», од-



новременно читаться в Facebook, Skype, Google Talk и пользоваться Twitter. То есть делать все то, на что раньше требовался десяток программ.

«Доверию» поверили

Негосударственный пенсионный фонд «Доверие», в число учредителей которого входит «ФИНАМ», получил индивидуальный рейтинг надежности «А» от Национального рейтингового агентства. С 2011 года НПФ «Доверие» начал активно развивать программу заключения договоров ОПС через сети учредителей. Начиная с августа 2011 года объем заключенных договоров по обязательному пенсионному страхованию значительно увеличился. Зачисление средств пенсионных накоплений на счета застрахованных лиц Фонда по итогам трех кварталов 2011 года выросло на 32%. Среднегодовая доходность, начисленная на счета застрахованных лиц в период с 2006 по 2010 год, составила 10,32%, а накопленная доходность – 61,35%. Несмотря на довольно высокие показатели доходности, инвестиционная политика Фонда остается умеренно консервативной и основывается на принципах диверси-



фикации и минимизации рисков. Управляют же средствами Фонда три управляющие компании, в числе которых – ООО «УК «БИН ФИНАМ Групп». Управление рисками, контролируемое в рамках ООО «БИН ФИНАМ Групп», позволяет эффективно идентифицировать и ограничивать инвестиционные риски Фонда.

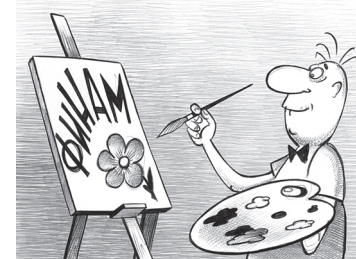
Сделка года

В январе биржевой сектор ММВБ – Рынок инноваций и инвестиций (РИИ ММВБ) назвал лучших листинговых агентов. По итогам 2011 года ЗАО «ФИНАМ» признано победителем в номинации «Сделка года» за организацию IPO ОАО «Платформа Ютинет.Ру» – первого интернет-ритейлера, разместившего акции на РИИ ММВБ. В ходе размещения, организованного «ФИНАМом», компании удалось привлечь 390 млн рублей, а спрос на ее акции превысил предложение в 3,3 раза. Примерно 25% акций эмитента приобрели частные инвесторы, общее количество которых составило около 500 человек.



Новое имя в Сети

Заметным событием января стал запуск «ФИНАМом» интернет-портала «Картина дня», сочетающего информационно-аналитический, развлекательный, научно-познавательный контент, а также сервисы, востребованные интернет-аудиторией. Новый проект соз-



давался на базе принадлежащих инвестиционному холдингу онлайн-ресурсов. Уже сейчас аудиторией сайта доступны популярные сервисы – поиск, пробки, карты, погода, игры, обновляется информация об основных валютных курсах, биржевых индексах, стоимости нефти. Пользователи портала также получили возможность оценить почтовый сервис «Финам.Почта», позволяющий зарегистрировать e-mail с популярным доменным именем finam.ru. В ближайшем будущем функционал сайта будет существенно расширен за счет запуска сервисов, посвященных продаже авиа- и железнодорожных билетов, возможностям заработка в Интернете и других новаций, призванных сделать ресурс максимально удобным и полезным для различных категорий пользователей.

Рисунки Сергея Корсуна

Все выше, и выше, и выше...

Что принес 2011 год «ФИНАМу» и его клиентам

Вторая половина 2011 года заставила понервничать не одну тысячу инвесторов по всему миру. Зато многие из тех, кто встретил 2011 год вместе с «ФИНАМом», не уставали радоваться: в прошлом году они получили множество возможностей для заработка даже в условиях мировой финансовой нестабильности.

Кто зарабатывал с «ФИНАМом»

В прошлом году «ФИНАМ» продолжил свою стратегию развития, в основе которой лежит работа со всеми категориями инвесторов. Большим вниманием пользовались региональные инвесторы: в течение года открылись офисы представителей ЗАО «ФИНАМ» в Курске, Иркутске и Геленджике. Кроме того, в 2011 году стартовал масштабный совместный проект Почты России и ЗАО «ФИНАМ», который предоставил гражданам ряда регионов возможность открытия и пополнения счета у брокера при помощи почтовых отделений. Таким образом, отсутствие офиса брокерской компании в том или ином населенном пункте перестало быть препятствием для торговли ценными бумагами на бирже, а сами почтовые отделения стали важным элементом инфраструктуры национального фондового рынка.

В 2011 году вместе с «ФИНАМом» активно зарабатывали и целые компании. Так, ЗАО «ФИНАМ» выступило организатором IPO ОАО «Платформа ЮТИНЕТ.РУ». Размещение прошло очень успешно, эмитент привлек 390 млн рублей, а спрос на акции компании превысил предложение в 3,3 раза.

Где они зарабатывали

На российском рынке ЗАО «ФИНАМ» вновь продемонстрировало блестящие результаты, пятый год подряд удержав титул крупнейшего брокера России. По итогам 2011 года ЗАО «ФИНАМ» заняло первую строчку в рейтинге по числу активных клиентов, а количество зарегистрированных клиентов за год увеличилось на 21,43%.

Количество клиентов компании WhoTrades Ltd (входит в состав холдинга «ФИНАМ»), работающих на валютном рынке Forex, за год тоже выросло – в 1,95 раза.

В 2011 году продолжилась реализация концепции становления холдинга «ФИНАМ» как глобального брокера, полноценного участника зарубежных бирж, предоставляющего брокерские услуги как на российских, так и на иностранных площадках. Результатом такой политики стала возможность прямого доступа клиентов к торгам при минимальных технологических рисках и по низким тарифам



не только в России, но и в Европе и США. В частности, в 2011 году американское подразделение холдинга «ФИНАМ» – компания WhoTrades, Inc. – стало полноправным членом биржи NASDAQ.

Что им помогло...

Помощников у клиентов «ФИНАМа» было множество. Например, ЗАО «Банк ФИНАМ». В 2011 году банк предложил клиентам комплекс продуктов, ориентированных именно на участников фондового рынка. А грамотно сформированная структура активов паевых инвестиционных фондов (далее – ПИФов) под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» (далее – УК «Финам Менеджмент»)* позволила с наименьшими потерями пройти периоды турбулентности 2011 года. УК «Финам Менеджмент» расширила базу своих институциональных клиентов за счет ряда саморегулируемых организаций. Было сформировано два закрытых ПИФа для квалифицированных инвесторов. Еще одна хорошая новость 2011 года – рост количества стратегий, которыми могут воспользоваться клиенты услуг «Индивидуальное доверительное управление» и «Доверительное управление-Лайт». А главным «хитом сезона» услуги «Доверительное управление-Лайт» стало снижение порога вхождения с 1 млн до 500 тыс. рублей.

На новый уровень вышла работа с пенсионными накоплениями: в 2011 году инвестиционный холдинг «ФИНАМ» совместно с ООО «Управляющая компания «БИН ФИНАМ Групп» стал соучредителем негосударственно-

го пенсионного фонда «Доверие». Таким образом, клиенты холдинга получили возможность воспользоваться дополнительными услугами в виде обязательного пенсионного страхования в рамках комплексного обслуживания корпоративных клиентов и добровольного пенсионного обеспечения для физических лиц.

Частным инвесторам в 2011 году помогли и новые продукты холдинга. Например, большой интерес инвесторов вызвала разработка под названием «Структурный продукт» – инвестиционный портфель этой услуги включает комбинацию инструментов с фиксированной доходностью и производных финансовых инструментов (деривативов).

...и кто им помогал

Впрочем, услуга и продукт могут быть сколь угодно хороши, но если в компании нет сильных управляющих, доходы ее клиентам будут только снижаться. «ФИНАМ» – определенно не тот случай. А в 2011 году – тем более. В прошлом году команда управляющих холдинга усилилась мастерами биржевой торговли. В частности, в нее был приглашен Александр Герчик – профессиональный трейдер, один из наиболее успешных дэйтрейдеров в США и на постсоветском пространстве. Теперь он курирует разработку и внедрение новых инвестиционных стратегий в рамках услуги «Индивидуальное доверительное управление». А пост ведущего инвестиционного консультанта занял Элвис Марламов – один из самых успешных российских трейдеров, популярнейший портфельный менеджер. В его обязанности входят консультации клиентов по вопросам размещения капитала на фондовом рынке, а также разработка стратегий и подготовка программ для Учебного центра «ФИНАМ».

Помимо вышеупомянутых звезд биржевой торговли существенный вклад в профессиональный рост инвесторов внесли и преподаватели Учебного центра «ФИНАМ». За год в ходе лекций, семинаров и вебинаров они обучили более 96 тыс. человек. Начинающие инвесторы приняли участие в ставшем уже традиционным конкурсе «Инвест Старт II». В 2011 году 19 950 человек из 93 городов

России в рамках конкурса «Инвест Старт II» попробовали свои силы на различных биржевых площадках и заработали, не рискуя собственными средствами, в совокупности около 8,5 млн рублей.

Светлое будущее

«ФИНАМ» – лидер на рынке уже более 5 лет. Пальму первенства компании удаётся удерживать именно благодаря тому, что она постоянно ищет – и находит! – чем порадовать своих клиентов. «В «ФИНАМе» идут устойчивые эволюционные процессы – мы стараемся гибко реагировать на интересы инвесторов, – объясняет генеральный директор ЗАО «ФИНАМ» Арсен Айвазов. – Например, мы значительно расширили линейку услуг и продуктов, модернизировали структурные подразделения, интенсивно развиваем услуги, предоставляемые через Интернет, и комплексное сопровождение клиента при пользовании нашими сервисами». Минимизация бумажного документооборота и выход на новые рынки, который состоялся в 2011 году, – все это тоже было сделано в интересах инвесторов, работающих с «ФИНАМом». Наступивший год, кстати, также обещает немало приятных сюрпризов. «В 2012 году мы запустим отдельный проект по опционной торговле, обновим все основные интернет-сервисы, – делится планами Арсен Айвазов. – Кроме того, мы планируем открытие офисов представителей «ФИНАМа» в Китае, Индии и Германии». Это означает, что возможностей получать устойчивый доход у клиентов «ФИНАМа» станет еще больше.

Текст Веры Мордеевой
Рисунок Михаила Ларичева

* Все услуги по доверительному управлению ценными бумагами и управлению паевыми инвестиционными фондами оказываются ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент».

ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-11748-01000 от 11.11.2008 выдана ФСФР России без ограничения срока действия. Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00095 от 20.12.2002 выдана ФСФР России без ограничения срока действия. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем.

Правила паевых инвестиционных фондов предусмотрены надбавкой к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче скидкой к расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Государство не гарантирует доходность инвестиций.

Получить подробную информацию об инвестиционных фондах под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент», приобрести инвестиционные паевые инвестиционные фонды, ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами, а также с условиями заключения договора доверительного управления и иной информацией документами, предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, вы можете в офисе ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» по адресу: 127006, г. Москва, пер. Настасьинский, д. 7, стр. 2, комн. 29, в сети Интернет по адресу: <http://www.fdm.ru>, а также по следующим телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

«ФИНАМ-2011» в цифрах

4 трлн рублей – таков был объем сделок ЗАО «ФИНАМ» с акциями на ЗАО «ФБ ММВБ» (без учета сделок РЕПО) по итогам 2011 года.

390 млн рублей привлекла компания «Платформа ЮТИНЕТ.РУ» в ходе IPO, организованного ЗАО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» в секторе Рынка инноваций и инвестиций ММВБ.

8,5 млн рублей заработали участники конкурса для начинающих инвесторов «Инвест Старт II», организованного компаниями холдинга «ФИНАМ» в 2011 году.

96 тыс. инвесторов прошли обучение в Учебном центре «ФИНАМ» в 2011 году.

14% составила доля ЗАО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» в совокупном объеме сделок на ЗАО «ФБ ММВБ». Это позволило компании в пятый раз подряд завоевать титул крупнейшего брокера России (по данным агентства «РБК.Рейтинг»).

Быстрые деньги

Как ускорить процесс обогащения

Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. И плох тот инвестор, который не стремится стать Уорреном Баффетом. Но что делать, если не хочется, как Баффет, десятилетиями ждать отдачи от своих вложений? Выход есть. И называется он «CFD на американские акции».

Где зарабатываются миллионы

Достаточно взглянуть на список самых успешных инвесторов за последние 50 лет, чтобы понять: деньги лучше всего делать в Америке. Ведь именно здесь собрались компании, инвестиции в которые представляются наиболее оправданными на сегодняшний день. Это лидеры абсолютно всех секторов экономики – начиная от Google, Apple, Microsoft и eBay и заканчивая Toyota и Ford. Нефтяные гиганты, инвестиционные банки, ритейлеры, производители электроники – все они собрались на биржах США. И уж если речь зашла о Баффете, то акции его непотопляемой Berkshire Hathaway тоже торгуются именно на Нью-Йоркской бирже.

У американского фондового рынка есть, наверное, только один минус – относительно высокий порог входа в рынок и не самые низкие расходы (плата за биржевые данные, использование торгового терминала, перевод средств в США и т. д.). Поэтому по-настоящему имеет смысл заниматься торговлей американскими акциями тем, кто готов вкладывать много и на долго. Как тот самый Уоррен Баффет. «Торговля американскими акциями идеально подходит для долгосрочных инвесторов, для тех, кому неинтересно получать доход в течение дня, – рассуждает Евгений Жилин, директор департамента брокерских услуг на международных рынках компании «ФИНАМ». – Также торговля акциями может быть интересна тем, кто не планирует прибегать к маргинальному кредитованию».

CFD vs акции

Впрочем, для тех, кто не хочет дожидаться прибылей в течение нескольких лет и при



этом понимает, что больше всего возможностей для хорошего заработка предоставляют именно американские площадки, есть идеальное решение – CFD на американские акции. CFD (Contract For Difference), или контракт на разницу цен как инструмент придумали англичане в начале 90-х годов XX века, чтобы не платить британский налог за торговлю акциями. За прошедшие 20 лет их успели оценить инвесторы практически всех стран мира: эта производная бумага позволяла торговать любым базовым инструментом с плечом. Популярность контрактов на разницу объяснялась и тем, что работают они крайне просто и понятно – так, что разберется даже трейдер-новичок. CFD жестко привязан к стоимости акций. Скажем, изменилась цена бумаг Microsoft на \$1 – ровно на ту же сумму изменилась и стоимость CFD на акции компании. Не нужно разбираться, на какой срок оформлен инструмент, каковы настроения инвесторов – цена CFD от этого не зависит. Преимущество CFD еще и в том, что при

торговле ими нет ни биржевых, ни депозитарных комиссий. Как результат, брокерские комиссии при торговле CFD существенно ниже, чем при работе с акциями.

И больше, и чаще

Еще один плюс: зарабатывать на CFD можно больше, быстрее и с меньшими суммами на счету. Каким же образом? «В торговле акциями есть ряд законодательных ограничений, – объясняет Евгений Жилин. – Например, в США для совершения спекулятивных операций необходимо иметь не менее \$25 тыс. Также если инвестор работает непосредственно с акциями, максимальное плечо, которое может ему предоставить брокер, составляет 1:4. При торговле CFD таких ограничений нет, поэтому инвестор может взять любое плечо в рамках оговоренных самим брокером». Это значит, к примеру, что при наличии на американский фондовый рынок со \$100 в кармане вы сможете купить, условно говоря, только 3 акции Microsoft, которые стоят около \$30

Как начать торговать CFD

1. Заключение брокерского договора с компанией WhoTrades Ltd (торговая марка «ФИНАМ») и получение доступа к международным рынкам
2. Выбрать рынок CFD на американские акции
3. Подключить торговую платформу MetaTrader
4. Внести на счет средства (минимальный взнос составляет \$100) и начать торговать

каждая. А если будете работать с CFD на эти же самые бумаги, то вполне сможете приобрести уже 30 CFD – если возьмете плечо 1:10.

Кроме того, на рынке акций случается, что конкретный инструмент нельзя «шортить». Но если трейдер работает с CFD, запрет «шортов» на него не распространяется. На рынке CFD можно открывать и закрывать короткие позиции на любой объем и практически в любой момент времени.

Кому выгодно

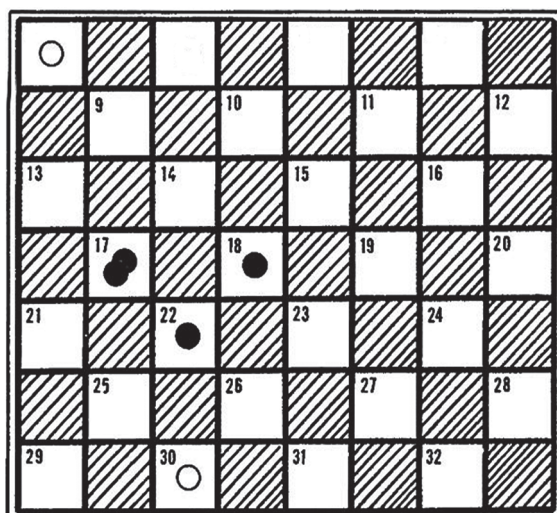
«CFD – идеальный инструмент для тех, кто размышляет по принципу: “Мне не нужны 50 акций Google, зато нужен доход, который они мне могут принести, если я подержу их всего пару-тройку дней”, – резюмирует Евгений Жилин. – CFD подходит инвесторам, которые настроены спекулятивно и хотят зарабатывать не только на росте, но и на падении стоимости акций. При этом для работы с CFD не нужно никаких особых знаний. Достаточно базовых навыков работы на рынке». Получить эти навыки тоже просто – достаточно сходить на курс лекций в Учебный центр «ФИНАМ». А потом, конечно, потренироваться – сначала на учебном счете, а затем на реальном. Благо, минимальный взнос для начала работы с CFD на американские акции составляет всего \$100 – этих денег вполне хватит, чтобы освоить азы рынка. Причем гораздо быстрее, чем при работе с акциями.

Текст Марии Петровой
Рисунок Михаила Ларичева

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Стратегия победителей

Чтобы попрактиковаться в выстраивании стратегий с CFD на американские акции, попробуйте решить такую нехитрую головоломку с американскими шашками. Вы играете черными, и сейчас – ваш ход. Всего один – и победа у вас в кармане! Только помните, что в США шашки размещают на белых полях, а не на черных, как принято в Европе. А еще стоит помнить, что двойная шашка – это «дамка» и что по американским правилам «дамка» не бьет назад.



Ответ
Черные вначале, если пойти по диагонали от 1 до 10, белым: 11–14, черным: 15–18, белым: 19–22, черным: 23–26, белым: 27–30, черным: 31–32.

Источник: Ч.Б. Таунсенд. Самые трудные головоломки из старинных журналов. – М., 1998.



Рисунок Сергея Корсуна

Технологии эффективной торговли

Как заработать на конце света

Александр Дорощев (портфельный менеджер и руководитель направления «Технологии консультационного управления в регионах») уверен: 2012 год окажется совсем не таким, каким его представляли древние майя. Вряд ли последние думали, что именно в этом году некоторые смогут заработать 40–50% годовых и превратить три миллиона рублей в пять. Между тем эти перспективы вполне реальны, особенно если воспользоваться советами Александра Дорощева.

– Александр, вы известны как человек, который уже несколько лет подряд крайне успешно претворяет свои инвестиции в жизнь. Расскажите, в чем ваш секрет?

– У меня есть одно железное правило, которому я следую беспрекословно. Имя ему – финансовая дисциплина. Профессионал не имеет права отклоняться от выбранной стратегии. Ураганы, цунами, любые гуманитарные и техногенные катастрофы – ничто не должно мешать следованию стратегии. У каждой инвестиционной стратегии есть свои критерии: условия для покупки и продажи, определенный набор финансовых инструментов, установленный риск на сделку и т. д. Конечно, придерживаться системы со строгими правилами нелегко и соблазн отклониться от них очень высок. Особенно когда стратегия настаивает: «Покупать», а твоя интуиция говорит: «Продавать». И если ты сорвешься и начнешь прислушиваться к интуиции, все пойдет наперекосяк. У нас в «ФИНАМ» даже есть особая позиция – менеджер контроля, задача которого – следить за четким исполнением приказов той или иной стратегии, чтобы у управляющих не было соблазна пойти на поводу у интуиции. Поэтому наши клиенты могут быть уверены, что их счета будут управляться в четком соответствии с той стратегией, которую они выбрали.

– Вот вы говорите, что ничто не должно мешать следованию стратегии – ни ураганы, ни цунами, ни катастрофы. А как насчет конца света, наступление которого многие прочат в этом году? Неужели не боитесь?

– Не боюсь. По крайней мере, не сейчас. (Улыбается.) Ну а если говорить серьезно, то поводов для паники – во всяком случае, для инвесторов – я не вижу. В последнее время мировые и российские рынки вели себя не очень хорошо: индекс ММВБ за 2011 год снизился на 17%. Но на сегодняшний момент инвестиционные риски снижаются, улучшаются экономические показатели, заметны позитивные сдвиги в решении долговых проблем Европы. В этой связи я возлагаю на 2012 год определенные надежды и вижу его растущим. Динамика будет не особо активной, но «бычий» тренд будет наблюдаться и свои 20–30% отечественный рынок, скорее

Александр Дорощев Личное дело

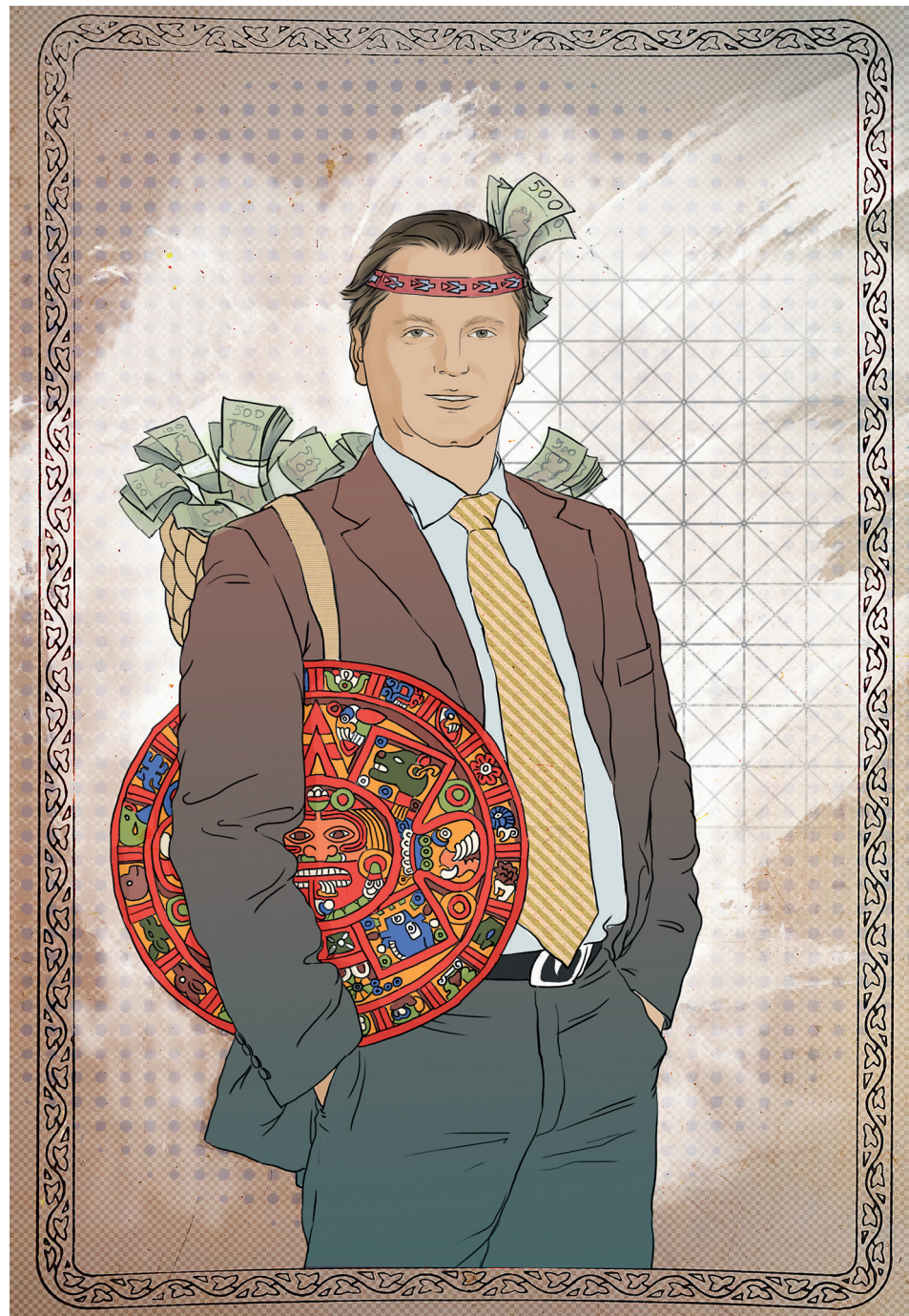
Возраст: 33 года

По характеру: сангвиник

Верит в то, что на рынке можно зарабатывать

Прославился созданием стратегии «Нефть-Золото-Валюта-Акции»

Верный муж. Любящий отец



Сейчас именно стратегии, связанные с акциями, могли бы быть очень интересны для входа

всего, возьмет. Да и потом, всем известно, что рынки живут ожиданиями и настроениями. Сейчас падать уже все устали. У инвесторов сейчас позитивный настрой.

– А на что обратить внимание инвесторам, и что включить в инвестиционный портфель?

– Стоит обратить внимание на компании «второго эшелона». Например, в энергетическом секторе – это всевозможные ОГК, которые очень перспективны, и Холдинг МРСК. Что касается вложений в голубые фишки, то целесообразно было бы разделить вложения в них пропорционально, может быть, даже поровну. Я бы выбрал 10 бумаг – по 10% от капитала на каждую акцию. Существует и другой путь, но он несколько сложнее: следовать индексу ММВБ 10, который тоже состоит из 10 бумаг – ОАО «Газпром», ОАО «НК Роснефть», ГКМ «НорНикель», ВТБ, ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «РусГидро», ОАО «Северсталь», ОАО «Лукойл», а также обыкновенные и привилегированные акции ОАО «Сбербанк». Но доля этих бумаг в индексе пересматривается

ежеквартально – все зависит от того, выросли цены на акции или нет. Ну а если очень трудно сделать выбор, то на нашем сайте www.finam.ru в разделе «Лидеры роста и падения» есть лидеры оборота за год (это и есть лидеры по ликвидности). Первые 10 бумаг из этого списка инвестор может смело брать себе в портфель.

– А помимо акций? Какие еще инструменты, на ваш взгляд, будут наиболее актуальны в этом непростом году?

– Я сейчас очень часто предлагаю инвесторам воспользоваться стратегией «Нефть-Золото-Валюта-Акции». На сегодняшний день это одна из наиболее перспективных и высокодоходных стратегий, поскольку торгует разными инструментами. В прошлом году она заработала 13% – при том, что рынок упал на 17%. То есть стратегия оказалась на 30% лучше рынка. В 2010 году «Нефть-Золото-Валюта-Акции» заработала для инвесторов 32% годовых, тогда как остальной рынок – всего 23%. Все дело в том, что данная стратегия может

Как получить бесплатный совет от Александра Дорощева

1. Возьмите телефонную трубку и наберите: (495) 796-93-88, доб. 2753 или 2757.
2. Или пришлите свой вопрос на doroshov_a@corp.finam.ru – Александр Дорощев с удовольствием отвечает на письма поклонников и поклонниц его инвестиционного таланта.
3. Чтобы получать советы от Александра Дорощева постоянно, вам надо будет заключить брокерский договор с ЗАО «ФИНАМ» и дополнительное соглашение на услугу «Консультационный счет».

обогнать рынок за счет использования таких инструментов как нефть, золото и доллар. Когда растут цены на золото, мы покупаем фьючерс на золото и зарабатываем на этом. Если снижаются фондовые рынки, мы повышаем доходность за счет доллара. А еще в стратегии «Нефть-Золото-Валюта-Акции» мы используем фьючерс на индекс РТС. Это позволяет стратегии использовать движения, которые происходят на рынке акций.

С другой стороны, на данный момент именно стратегии, связанные с акциями, могли бы быть очень интересными для входа, поскольку многие бумаги сейчас находятся на локальном минимуме. Например, стратегии «Точный удар» и «Восхождение» имеют очень большие шансы вырасти в ближайшем будущем, так что сегодня заходить в них самое время. То же самое могу сказать и о стратегиях «Золотая гвардия» и «Семь самураев», построенных на фундаментальном анализе.

– Что бы вы могли посоветовать тем, кто в этом году только начал осваивать рынок? Как держать себя новичкам биржевой торговли и к чему им готовиться?

– Ну, о финансовой дисциплине я уже говорил. Следующий совет: даже если вы считаете себя теоретически подкованным, разберитесь во всех индикаторах, мировой статистике и значениях индексов, не торопитесь пускаться во все тяжкие. Без достаточной практики в большинстве случаев результат такой торговли будет отрицательным. Как портфельный управляющий, я могу рекомендовать воспользоваться услугой доверительного управления, но минимальный «порог входа» здесь составляет 3 млн рублей. Впрочем, даже располагая суммой в 100 тысяч рублей, инвестор имеет все возможности приумножить свой капитал. Для этого, конечно, нужно активно работать на рынке. Если постоянно «находиться в рынке» у инвестора нет времени, стоит подключить услугу «Автотрейдинг» – тогда все сделки по выбранной стратегии будет совершать робот. Если же стартовый капитал еще меньше (от 30 тыс. руб.), то трейдеру-новичку лучше всего проложить свой путь через Trade Center «ФИНАМ». У начинающих трейдеров зачастую отсутствует своя система торговли, а здесь как раз есть возможность подписаться на рассылку сигналов по e-mail или SMS по той или иной стратегии от профессиональных и опытных управляющих. Но мое личное мнение: если инвестор пришел на рынок всерьез и надолго, если он хочет совершенствоваться, расти и зарабатывать все больше, то надо идти к созданию своей собственной модели торговли.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Дарьи Елистратовой

Шестое чувство

Как развить валютную интуицию

Если вы внимательно читаете газету «ФИНАМyst», то знаете: раз за разом эксперты ИК «ФИНАМ» рекомендуют трейдерам действовать строго по системе, не доверяя ни «тайным знакам», ни советам экстрасенсов. В «ФИНАМе» уверены: биржевая торговля — дело сугубо рациональное, здесь нет места мистике. Впрочем, у каждого правила бывают исключения. Например, на Forex. Андрей Чарыков, ведущий специалист по финансовым рынкам ЗАО «ФИНАМ», преподаватель Учебного центра «ФИНАМ», утверждает: на этом рынке не обойтись без интуиции. И весь вопрос в том, как правильно ее развивать.

Найди четыре отличия

Forex сам по себе — уникальный рынок, поэтому нет ничего удивительного в том, что для работы на нем нужен особый подход, рассуждает Андрей. «На валютном рынке в качестве объекта купли-продажи выступает валюта — самый популярный инструмент большинства участников финансового рынка. Поэтому объемы совершаемых сделок на Forex в десятки раз превышают объемы торгов даже на самой крупной фондовой площадке мира — американской Нью-Йоркской бирже (NYSE)». Выражаясь иначе, заработать на валютном рынке можно в разы больше, чем на какой-либо фондовой площадке мира. Кроме практически неограниченных возможностей для заработка, Forex уникален еще и своим «режимом



не значит, что именно столько составит ваша прибыль: от этой цифры требуется отнять еще пару-тройку процентов, которые уходят на различные комиссии. Когда речь идет о 10 тыс. рублей, в этом нет ничего страшного. А когда ваши заработки начнут исчисляться миллионами? Охотно ли вы будете делиться 3% от миллиона с теми, кто помогает вам заработать, или, скорее всего, все-таки начнете испытывать приступы жадности? Как бы то ни было, но на Forex вы будете избавлены от

ного плеча, — соглашается Андрей Чарыков. — Но надо понимать, что риски требуют тщательного управления. Многие начинают работу сразу с соотношением 1:100 и выше. А зачем? Ведь никто не заставляет трейдеров, тем более начинающих, использовать эти плечи в полной мере. При желании их можно не брать вовсе — тогда вы будете рисковать только своими деньгами. Впрочем, такой тактики инвесторы придерживаются крайне редко: ведь если не пользоваться маржинальным кредитованием, риски, конечно, сокращаются, но на порядок сокращаются и возможности для извлечения прибыли. А поскольку на Forex работают в основном агрессивные инвесторы — то есть те, которые готовы идти на повышенные риски ради высокого заработка, — то неудивительно, что практически все пользуются плечами».

Невероятно, но факт

Особенности рынка Forex определяют и особый подход к нему. «На нем больше, чем где-либо еще, требуется интуиция, — раскрывает секрет Андрей Чарыков. — Четкое механическое следование системе на валютном рынке — не лучший способ регулярно зарабатывать. Это не тот рынок, где производя одни и те же действия можно получать одинаковые результаты». Но значит ли это, что пришедшему на Forex инвестору нужно отказаться от торгового плана и начать прислушиваться к каким-то таинственным голосам, идущим изнутри? Вовсе нет! Ведь последние научные изыскания нейробиологов гласят: интуиция — это не какое-то загадочное явление или дар, которым наделены редкие счастливицы. Интуиция — это натренированная способность мозга быстро оценивать предоставляющиеся возможности, соотносить их

с другими данными памяти (то есть проводить анализ) и выявлять верное решение. Другими словами, чтобы открыть закон Ньютона, упавшего на голову яблока недостаточно. Нужны годы изучения и размышления на соответствующую тему!

Точно так же и на Forex: интуицию нужно развивать, но делать это следует путем постоянного изучения возможных торговых стратегий и особенностей поведения валютных пар в той или иной ситуации. Только так вы сможете придумать решение, которое не придет в голову другим участникам торгов. «Применяя стандартные методы решений, вы совершаете шаги, очевидные для большинства участников рынка, и это ограничивает ваши возможности для заработка, — поясняет Андрей Чарыков. — А для того чтобы добиться на Forex настоящего успеха, нужно не двигаться «за толпой», а иметь собственную стратегию». Один из способов ее сформулировать — найти правильный пример для подражания. «Хороший и практически беспроблемный метод — это выяснить, куда смотрит крупный участник, и присоединиться к нему», — поясняет Андрей Чарыков. А что нужно для

того, чтобы это выяснить? Нужны знания, понимание закономерностей работы рынка и особенностей поведения всех крупных участников рынка.

С чего начать

Но что же делать новичкам на Forex? Ведь им такой объем знаний пока недоступен. Можно ли преуспеть на валютном рынке, не развивая интуицию, а просто следуя набору правил? «Сейчас практически везде рассказывают о правилах, при соблюдении которых можно заработать на рынке Forex. Но весь смысл этих правил можно на самом деле вместили в одно слово — дисциплина, — говорит Андрей Чарыков. — Дисциплина начинающего трейдера проявляется в том, что он должен четко ответить себе на вопрос: хочет ли он и может ли работать именно на рынке Forex? Для этого нужно разобраться, что это вообще за рынок такой, в чем его особенности. Стоит записаться на курс «Начинающий» в Учебном центре «ФИНАМ», где об этом подробно рассказывают. Если, поучившись, трейдер понимает, что Forex — для него, он должен выбрать для себя торговую стратегию. Далее ему следует протестировать эту стратегию на демо-счете, проанализировать исторические данные, выявить ошибки и пробелы в стратегии, скорректировать ее и опробовать еще раз. Только после этого стоит класть деньги на счет и начинать торговать. Поначалу — небольшими суммами, как бы «прощупывая почву». При этом очень важно следить за собой: насколько эмоционально вы относитесь к прибылям и убыткам. Если эмоции зашкаливают — откажитесь от работы на Forex. Или лучше поработайте над собой, чтобы начать воспринимать происходящее с вашим счетом более объективно. Наконец, когда вы видите, что потеря \$200 не вызывает у вас приступа отчаяния, если это допустимо в рамках вашей стратегии, а сама стратегия показывает хорошие результаты на реальных деньгах, можно переходить к серьезным сделкам». А интуиция? Получается, можно обойтись и без нее? «Если начинающий трейдер выполнит все вышеописанные действия, валютная интуиция у него окажется уже достаточно развитой, чтобы работать и зарабатывать на Forex», — уверен Андрей Чарыков.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Игоря Елистратова

Forex — не тот рынок, где производя одни и те же действия можно получать одинаковые результаты

работы». Если получение прибыли на фондовых рынках строго ограничено временными рамками, которые соответствуют графику работы биржи, то Forex — явление круглосуточное. На этом рынке вы можете совершать сделки пять дней в неделю (кроме субботы, воскресенья и Нового года), днем и ночью с любой из 130 валютных пар. Еще одно существенное преимущество валютного рынка перед фондовым — традиционно низкие комиссионные расходы. Здесь не нужно оплачивать услуги депозитария, отдавать серьезную комиссию брокеру. Тем более если вы работаете на Forex через «ФИНАМ»: помимо минимальных спредов (например, по валютной паре EUR/USD — от 0,5 пункта) компания радует своих клиентов еще и отсутствием свопов и других дополнительных комиссионных расходов. Другими словами, если на фондовом рынке вы получаете доходность в 45%, это

этой моральной дилеммы. Делиться заработками нужно и здесь, но в гораздо меньшем объеме.

Четвертая особенность Forex — широкие возможности для работы с маржинальным кредитованием. Это означает, что, в отличие от фондового рынка, где минимальный порог входа составляет 10 тыс. руб., а в идеале — не менее 30 тыс. руб., на рынке Forex, имея всего \$100, вы уже можете попробовать заработать. С другой стороны, бытует мнение, что работа с плечами может быть чревата не только солидными прибылями, но и гигантскими убытками. В принципе, это верно. Но только в том случае, если трейдер не имеет вообще никакой системы риск-менеджмента. Таким, как известно, на любой биржевой площадке не место, а на Forex — тем более. «В настоящее время валютный рынок Forex известен как самый рискованный способ вложения денежных средств из-за повышенного кредит-

Советы успешной торговли на Forex от Андрея Чарыкова

1. Минимизируйте потери: без выставления защитных ордеров (стоп-лоссов) ваш заработок — явление временное. Долгосрочное пребывание на рынке без стоп-лоссов просто невозможно.
2. Не надейтесь на чудо: без сожаления режьте убытки. Лучше закрыть сделку в минус 100 долларов, чем потерять весь счет.
3. Не стоит трясти магический шар, чтобы он дал ответ на вопрос, покупать или продавать. Используйте для прогнозирования цен на валютную пару сочетание технического и фундаментального анализов.
4. Поговорите с собой и начните управлять своими эмоциями. Страх и жадность в этом деле — ваши враги, а не союзники.
5. Дисциплинируйте свою работу: следуйте намеченному торговому плану и торговой системе, сделав глубокий вдох.

Остров сокровищ

Путеводитель по...

Вопреки старинной мудрости «деньги любят тишину» все больше трейдеров предпочитают не молчать, а общаться в социальной сети Comon. Похоже, что в ней можно найти все для выживания и процветания на неизведанном острове в бушующем море финансового рынка. В 2012 году самая активная в России социальная сеть трейдеров с 220 тысячами участников отмечает свое пятилетие.

Встреча с аборигеном

Как только новичок регистрируется на Comon.ru, у него тут же появляется первый знакомый абориген — участник сети, предлагающий свою помощь. Есть вопросы — обращайтесь. Заходишь к нему на страницу — и понимаешь: человек реальный — блоги пишет, комментарии оставляет, искренне и охотно дает справки. Он действительно не робот, не специально обученный эксперт «ФИНАМа» и не эксцентричный альтруист! Недавно Comon разработал и запустил партнерскую программу для

опытных участников сообщества, которая мотивирует их помогать новичкам. Все очень просто. Популярность биржевой торговли, да и самой социальной сети растет, и приток новичков достаточно велик. Многим из них разобраться в фондовом рынке непросто, а начать реально инвестировать — еще сложнее. Соваться с глупыми вопросами в чат старожилы сайта новичку небезопасно: опытные пользователи могут ненароком обидеть. Чтобы не травмировать начинающих инвесторов, «ФИНАМ» предложил опытным участникам сети взять их под крыло. Если старожил сети поможет новичку освоиться, открыть счет и приступить к инвестициям, «ФИНАМ» в течение первых трех месяцев будет отдавать ему часть брокерской комиссии. Многих завсегдадаев это заинтересовало. Теперь, когда начинающий инвестор зайдет на сайт, его обязательно встретят. Для этого имеется специально разработанный механизм электронной очереди. Желающий стать наставником нажимает кнопку «Найти клиента», и, если очереди нет, система выдает ему сообщение о появлении на сайте нового пользователя. Если наставник не успел написать сообщение в течение 20 секунд, ученик передается следующему нажавшему кнопку. Под чутким руководством опытных обитателей уже не одна сотня новобранцев начала торговать на бирже.

Волшебный кошелек

Каждый новоприбывший на «остров Comon» получает в свое распоряжение учебный счет, чтобы попрактиковаться и на ММВБ, и на Forex. Причем сумму на демо-счете можно выбрать самому — вплоть до 10 миллионов рублей. Торгуй — не хочу! Для сравнения: два года на-

зад новички получали в свое распоряжение лишь один учебный счет и максимум 300 тысяч рублей. Если нужен умный совет, на что потратить пусть не настоящие, но все-таки деньги, можно зайти в блоги (раздел «Общение»). Дешевую популярность в Comon завоевать не получится. Звезды блогов — это те, чьи прогнозы сбываются, а проценты доходности — воодушевляют. Способ стать популярным автором здешнего сообщества хорошо иллюстрирует звездная история блогера vanutar. Его прогнозы мало кто читал и цитировал, пока однажды у него не завязался диалог с другим участником. Витогте господа поспорили на 30 тысяч рублей, что на счету у vanutar нет серьезных средств. С феноменальной быстротой, свойственной социальной сети, к спору присоединились еще желающие, и сумма пари возросла. На счету, выписку с которого опубликовал vanutar, оказалось более 10 миллионов рублей. После этого его блог не выходит из рейтинга наиболее популярных, а автор купается во всеобщем уважении и восхищении. Кстати, весь денежный фонд пари участники передали в детский дом.

Подружитесь с Робинзоном

Если на очень даже обитаемом острове Comon вы чувствуете себя в роли Пятницы — как будто вот-вот налетят соотечественники и съедят с потрохами, — найдите себе Робинзона. Опытные советчики обитают в разделе «Управляющие». Большинство местных преуспевающих управляющих — частные трейдеры «из народа» и завсегдадаи Comon. В этом разделе они предлагают платную или бесплатную подписку на разработанные ими торговые стратегии. Большинство стратегий бесплатны,



а их доходность можно увидеть и сравнить на главной странице раздела. К слову, есть среди управляющих и портфельные менеджеры «ФИНАМа». Кто-то участвует в сообществе на частных началах, а некоторые ведут в Comon те же стратегии, что и в сервисе Trade Center, только здесь на них может бесплатно подписаться любой желающий. Действует сервис просто: все подписчики получают сигналы

о тех сделках, которые совершает на своем счете управляющий, создавший стратегию.

При желании можно подключить еще один полезный сервис — «Автоследование» — и не переживая отправляться в отпуск. Сделки по счетам подписчиков совершаются автоматически в соответствии со стратегией, которой они следуют. Стоит сказать, что трейдерам — разработчи-

Comon в цифрах

- 220 269** зарегистрированных пользователей Comon
- 170 000** пользователей присоединились к Comon в 2011 году
- 67 700** постов было опубликовано в Comon с 10 июля 2007 года
- 22 500** участников Comon (10%) имеют реальные торговые счета
- 2 000** человек постоянно общаются на портале в течение дня
- 10%** брокерской комиссии со счетов подписчиков стратегий по механизму «Автоследования» Comon платит управляющим стратегиями

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Географические загадки

1. Государство, у которого по краям — два местоимения, а в середине — домашнее животное.
2. Какой город самый сердитый?
3. Какую реку можно перерезать перочинным ножом?
4. Какой город есть в компоте?
5. Какой остров признает себя принадлежностью костюма?
6. Гренландия — крупнейший остров мира, который находится между Европой и Америкой, в 740 км от Северного полюса. 84% территории острова занимают ледники. Почему человек, открывший этот остров, назвал его Гренландией (Зеленой страной)? Подсказки: а) остров не был зеленым, когда его открыли; б) открывший остров человек не верил, что он когда-нибудь станет зеленым; в) он не хотел давать острову точное название.
7. Как можно оказаться максимально близко к центру Земли? Небольшая подсказка: даже спустившись в самую глубокую шахту на глубине около 4,5 километров, вы не окажетесь на минимальном расстоянии до центра. И даже если была бы возможность спуститься в самую глубокую точку океана — в Марианский желоб на глубине 11 км, все равно существует способ оказаться еще ближе к центру Земли.



Рисунок Романа Борисова

Ответы

1. Япония — это Северный полюс.
2. Грозный
3. Лрут
4. Изюм (Харьковская область)
5. Я-майка
6. В 982 году скандинавский ярл Эрик Рауд (Рыжий) открыл самый большой остров Земли, основная часть которого была занята ледником. Чтобы привлечь переселенцев, он назвал остров «Зеленая земля». А в исторических документах встречается название «Гренландия» (в переводе с английского — «зеленая земля»).
7. Ближе всего к центру Земли вы окажетесь, если будете спускаться на Северном полюсе. Земля ведь слегка сплюснута с полюсов. Поэтому любая точка находится на равном расстоянии от центра Земли.

Овещь Comon

10 о сети-юбилею



кам собственных стратегий делиться стратегией с армией инвесторов по механизму автоследования крайне выгодно. Каждому народному управляющему «ФИНАМ» отдает 10% от брокерской комиссии от привязанных к стратегии счетов. Может показаться, что 10% от комиссии – это не так и много, но некоторым управляющим их щедрость уже принесла миллионные вознаграждения.

Прививка от эпидемий
Такому густонаселенному миру как Comon (в течение дня на портале постоянно общаются несколько тысяч человек) совершенно необходимы механизмы внутреннего регулирования. И они на Comon тщательно продуманы. Начиная от простой возможности пожаловаться на грубияна или спамера в чате (определенное количество жалоб лишает участника

возможности публиковать сообщения, но он всегда имеет право на амнистию) и заканчивая интеллектуальной системой защиты, полностью очистившей в 2011 году сервис переписки от рекламы и нецензурных высказываний. «Только в прошлом году к нам присоединились 170 тыс. пользователей – в 5 раз больше, чем за 4 предыдущих года, – говорит руководитель проекта Comon Александр Горин. – Если бы у соцсети не было такого продуманного и слаженного механизма взаимодействия, Comon не был бы таким интересным. По уровню организации сообщества и предлагаемых сервисов у Comon в России сегодня нет конкурентов».

Островная биржа

Когда участник сети готов выйти из-под пальмовой тени ученичества на свет реальной торговли, Comon предлагает ему полноценный торговый инструмент с графиком котировок, новостями компаний и другой информацией. Но Comon не был бы ведущей социальной сетью трейдеров, если бы не предлагал особые инструменты!

Почему иногда так приятно делать покупки на рынке? Потому что можно пообщаться, на людей посмотреть, себя показать, обсудить новости, поделиться опытом. Уникальность торговых инструментов Comon тоже заключена в их социальной сути. Участник сети может видеть количество сделок других пользователей с той или иной бумагой с фильтрами по времени или типу операции (покупка или продажа), получить информацию о наличии тех или иных акций в портфелях участников (в процентном соотношении) – опять же с разнообразными фильтрами. Также здесь можно одним нажатием кнопки спросить у другого пользователя, почему он решил совершить ту

или иную сделку. Его ответ увидят в этом разделе все участники сообщества. Где еще у вас есть возможность узнать мнения реальных трейдеров о том, что нужно покупать или продавать и почему?!

Эволюция, come on!

На протяжении пяти лет уникальная природа Comon безостановочно менялась: новые сервисы и возможности для местных обитателей здесь появляются постоянно. В юбилейный год участников сообщества вновь ждет немало приятных новинок. Руководство проекта обещает обновить дизайн, внедрить современный мессенджер для общения с друзьями. У опытных пользователей и управляющих стратегиями появится возможность общаться с другими участниками сети и подписчиками с помощью видеотрансляций. Для новичков в торговом кабинете появятся подсказки, чтобы первые шаги на фондовом рынке совершать было еще легче.

Кроме того, колония переселенцев Comon не так давно обосновалась на другом социальном ресурсе – «ВКонтакте» – и называется «ВПрофите». Торговля там идет круглые сутки и семь дней в неделю, но исключительно в учебном режиме. Сервис предназначен для тех, кто лишь отдаленно что-то слышал о фондовом рынке и пока еще не готов мигрировать в Comon. «ВПрофите» – перспективный образовательный проект, который приобретает все большую популярность.

Обитатели Comon со временем все активнее устраивают вылазки из онлайн в офлайн. Так, например, опытные пользователи проводят свои семинары для начинающих трейдеров. Вполне возможно, что со временем эту инициативу подхватит «ФИНАМ», Comon-конференции

Из чатов Comon

GeorgeMerry: Один знакомый торговец героином вообще сказал, что мы тут ерундой занимаемся.

TradingLab: Метро уже, наверное, закрылось... – Да? Почему?

Warwick_Vampyre: Наши, как обычно, с опозданием оптимизмом занимаемся...

Antonovsa: Кто знает, почему «Лукойл» падает? – **plazma37:** Плохой урожай лука в Крыму.

Galark2011: Вообще, трейдинг – увлекательнейшее и приятное занятие. Главное – правильно подобрать антидепрессанты...

Vanutar: Наши не смогли проигнорировать подъем амеров и нефти и рванули к 1485 по мамбе, три раза на протяжении двух часов стучали в закрытую дверь на 1485, но медведи заперлись и страшным голосом кричали: «Занято!»

senatorsib: Приблизь крах евро – проголосуй за Грецию на Евровидении.

получат организационную поддержку и будут проводиться постоянно. Участники сообщества регулярно собираются по праздникам, и 2012 год они встречали в Москве компанией примерно в 50 человек. Безусловно, инкогнито трейдеров на портале тщательно оберегается. То, что обитатели социальной сети сами идут на открытый контакт, – свидетельство превращения фондового рынка из малоизвестной и малопопулярной многим области в сферу не просто профессионального, но и человеческого интереса. В то, что объединяет, увлекает и радует людей самых разных профессий из всех уголков страны. Добро пожаловать в Comon – вам здесь рады!

Текст Анастасии Ефимовой
Рисунок Михаила Ларичева

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Заполните свободные клетки так, чтобы в каждой строке, в каждом столбце и в каждом малом квадрате (3 x 3) каждая цифра от 1 до 9 встречалась только один раз.

4				2				1
7			9		3			
		8				5		
	9						7	
	1		5		6			3
		3				1		4
			3				5	
9				6		7		
8					1			6

Решение

9	2	8	1	6	7	4	5	3
8	1	7	5	9	6	2	4	3
6	5	2	4	8	3	9	7	1
4	6	1	9	2	7	3	8	5
3	8	6	9	5	4	7	1	2
5	9	4	1	3	8	6	2	7
2	7	5	1	4	5	8	6	3
7	6	1	3	8	4	2	9	5
4	5	9	8	2	7	6	3	1

ОТВЕТЫ

На сканворд, опубликованный в предыдущем номере 4 (16)

			Т	О	Л	С	Т	О	С	У	М
Д	Е	М	П	И	Н	Г	У	В	Ц	Д	Р
Р	А	Н	И	И	П	Р	А	Б	О	Т	А
К	У	Р	С	К	К	Е	Р	Е	Г	О	Д
О	Н	И	Я			А	Н	А	Л	И	З



Рисунок Владимира Ненашева

Доска п

Самые успешные инвесто р



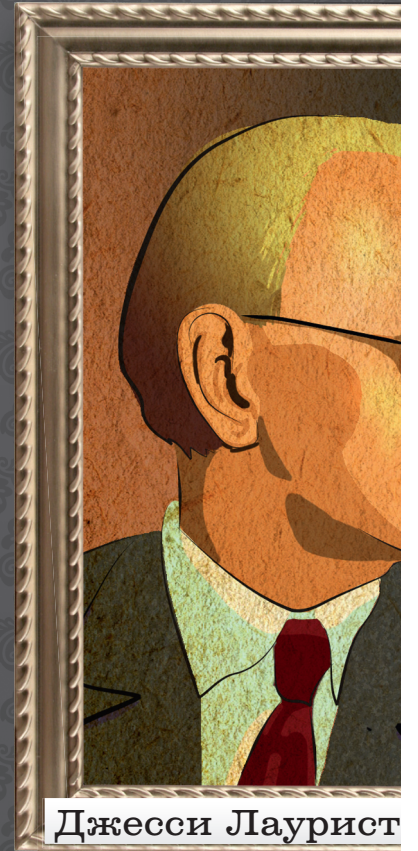
Ларри Вильямс

В начале семидесятых он зарабатывает свой первый миллион, а в 1987 году выигрывает престижный конкурс по биржевой торговле Robbins World Cup. Торгуя фьючерсами на облигации и индекс S&P 500, он за год увеличил стартовую сумму в \$1 000 до \$1 147 000. Другими словами, его доходность составила более 11 000%!



Джон Арнольд

Глава хедж-фонда Centaurus Energy. В 2007 году, когда Арнольду было всего 33 года, его состояние впервые превысило \$1 млрд, что сделало его самым молодым американским миллиардером в списке журнала Forbes и поставило на 317-е место в списке 400 самых богатых американцев. В 2010 году Джон Арнольд еще больше упрочил свои позиции, и теперь занимает 212-е место, обладая состоянием, оцененным в \$4 млрд.



Джесси Лаурист

Также известен как «Великий Медвед». В 1907 года принес Джесси Ливермору успех пришел к нему в возрасте 15 лет, когда он заработал еще \$100 млн. Та вально на всем Джесси Ливермор с первую \$1000. В 30 лет он зарабо



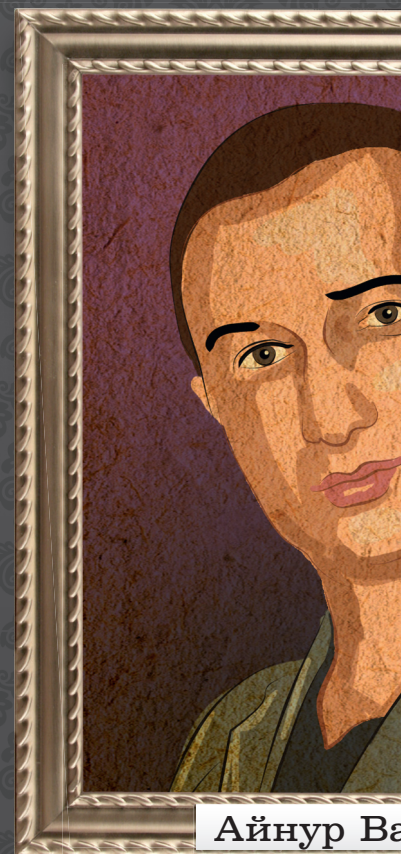
Элвис Марламов

Один из наиболее авторитетных российских трейдеров, публично управляющий средствами на реальном брокерском счете. Доходность его стратегии «Инвестиции в будущее голубые фишки» (спекулятивная торговля голубыми фишками и акциями второго эшелона) за два года превысила 6400%.



Александр Герчик

Самый успешный трейдер, работающий на американских и российских площадках, который на протяжении 12 лет не знает ни одного убыточного месяца в своей торговле. Человек, «сделавший себя сам», пройдя путь от новичка до легенды фондового рынка. Его профессия — управлять активами и зарабатывать деньги.



Айнур Ва

Абсолютный победитель конкурса «ФИНАМ» провел в ноябре 2011 своего компьютера в г. Октябрьск работал на международном валютном рынке. В итоге конкурса доходность в 240% и заработанный приз состав

Подсчета

о ры всех времен и народов



Христин Ливермор

...кий Медведь Уолл-стрит». Кризис Ливермору \$3 млн, а на обвале 1929 года — \$1 млн. Талантом делать деньги Ливермор обладает с детства: первый успех — в 15 лет, когда он заработал свою первую тысячу долларов. В 1920-е годы он зарабатывал уже \$1 млн в день.



Уоррен Баффет

Пожалуй, самый известный в мире инвестор — поклонник фундаментального анализа и обладатель состояния в \$47 млрд. Свое прозвище «Оракул из Омахи» заработал благодаря феноменальному чутью на активы, которые должны вырасти в цене. Впрочем, сам Баффет считает это не проявлением «дара небес», а результатом своей способности анализировать информацию. «Никогда не инвестируйте в бизнес, который не понимаете», — говорит он тем, кто стремится раскрыть секрет его невероятного инвестиционного успеха.



Джордж Сорос

Истинный инвестор, известный своей беспощадностью к слабым валютам. В 1992 году Сорос обрушил фунт и за день заработал более \$1 млрд. За что и получил прозвище «человек, который сломал банк Англии». Первым пунктом его биржевой философии всегда была крайняя самоуверенность, из которой вытекала безумная скорость в принятии финансовых решений. Благодаря последней Сорос если и совершал ошибку, то замечал и исправлял ее еще до того, как конкуренты успевали сделать хотя бы один телефонный звонок.



Р. Валиев

...онкурса «Инвест Старт II», который прошел в мае 2011 года. Сидя за монитором в ноябрьском, Айнуур в течение месяца на валютном рынке Fogex, показав свою доходность в 24 045% годовых. Его честно заработанная прибыль составила 124 263 рубля.



Павел Балуев

Пермский инвестор. Занял второе место по итогам проведения конкурса для начинающих инвесторов «Инвест Старт II». Павел выбрал в качестве площадки международный валютный рынок Fogex, где сумел за несколько недель увеличить предоставленный в его распоряжение «ФИНАМом» стартовый капитал в \$150 до 100 550 рублей. Таким образом, его доходность составила 19 542% годовых.



Андрей Нестеров

Работая на американском фондовом рынке во время проведения конкурса «Инвест Старт II», Андрей заработал 33 207 рублей. Его доходность составила 6 420% годовых, что дало полное право молодому и явно талантливому инвестору из Ижевска претендовать на законное третье место в конкурсе.

Золотая лихорадка

Как инвестировать в драгоценный металл

Возможно ли прослыть золотым магнатом, не имея ни одного слитка? Оказывается, возможно. Для этого достаточно воспользоваться одной или несколькими инвестиционными стратегиями «ФИНАМ». А какими именно, рассказывает инвестиционный консультант ЗАО «ФИНАМ» и специалист в области финансового инжиниринга Алексей Смывин.

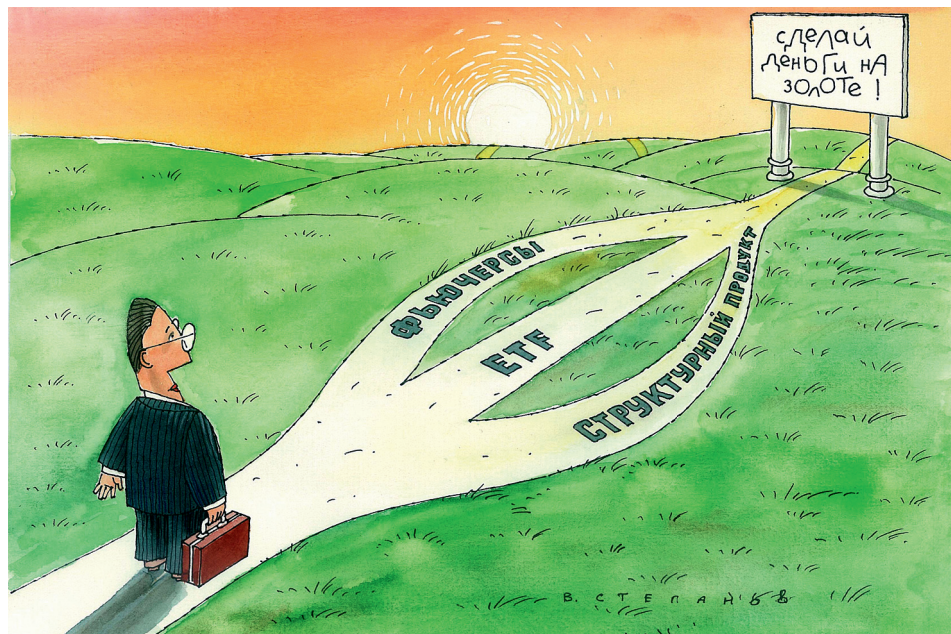
Начиная с XIX века золото привлекало внимание старателей-одиночек, крупных магнатов-добытчиков и даже кинематографистов. Сам великий Чарли Чаплин вдохновился этой темой настолько, что снял полнометражный фильм, принесший ему \$2 млн. Однако даже если вы не работаете на приисках и не имеете никакого отношения к кино, заработать на золоте вы тоже можете. Для этого существует даже не один, а несколько инструментов – выбирайте, что называется, на свой вкус.

Фьючерсные контракты

«Фьючерсные контракты предназначены для того, чтобы в будущем купить/продать некий продукт, в том числе и золото», – поясняет Алексей Смывин. Как это работает? Вы полагаете, что золото будет расти в цене. Покупаете на него фьючерс. А спустя какое-то время продаете его с прибылью, потому что ваши прогнозы оправдались.

Плюсы. Главный плюс данного финансового инструмента – его доступность. Даже имея на счету \$200 (столько стоит фьючерсный контракт на золото), вы сможете почувствовать себя полноценным участником биржевых торгов. Другими важными плюсами являются отсутствие спреда, 100%-я ликвидность и предоставление кредитного плеча 1:10.

Минусы. «Фьючерсы на золото обладают таким свойством как отсутствие прочной привязки к цене базового актива: если само золото растет на 2%, то фьючерс на него может вырасти на 3%. Однако если цена на сырье будет снижаться, например, на 2%, то и фьючерс может упасть на 3% или больше», – рассказывает Алексей. Так происходит из-за того, что в



цену фьючерса заложены три компонента: цена золота за тройскую унцию, процентная ставка банков и время до погашения фьючерсного контракта. То есть если золото подорожает, но банки изменят ставку, вы не сможете получить ту доходность, на которую рассчитывали.

Кому подходит. Тем инвесторам, которые предпочитают действовать на рынке быстро и четко, а не ждать прибыли долгие годы.

ETF

Приобретая ETF, инвестор покупает ценную бумагу, которая торгуется на крупнейших мировых рынках – во Франкфурте, Нью-Йорке, Лондоне. В нашем случае инвестор приобретает золото. Но не в форме слитков, а в виде индекса ETF. Подобная сделка упрощает инвесторам жизнь, ведь, например, килограмм золота в слитках и стоит дорого, и хранить его придется в банке, а это лишние расходы. А вот приобрести ETF не составит труда. Причем если килограммовый слиток золота обойдется примерно в 2 млн рублей, то ETF на тот же золотой килограмм стоит всего 100 тыс., что делает инвестиции еще более доступными.

Плюсы. В отличие от фьючерсов, колебания

стоимости ETF на 99,99% повторяют динамику цен на золото. Это означает, что вероятность получения прибыли и ее размер более прогнозируемы. Кроме того, «ФИНАМ» предлагает всем желающим поработать с ETF кредитное плечо 1:5, давая тем самым клиентам возможность увеличить потенциальную прибыль в пять раз.

Минусы. Большинство трейдеров используют в рамках торговли ETF маргинальное кредитование, которое само по себе требует очень продуманного и взвешенного подхода к риск-менеджменту.

Кому подходит. Разным типам инвесторов. Но больше и активнее ETF пользуются долгосрочные инвесторы, не любящие зарабатывать на небольших колебаниях рынка.

Структурный продукт

«Структурный продукт» на золото – вероятно, один из самых выгодных финансовых инструментов. Он позволяет инвестировать почти без риска. Каким образом? Можно сравнить «Структурный продукт» с депозитом в банке. Представьте, что вы положили в банк депозит в 10 тыс. рублей. Если банк надежный, то он

не только сохранит ваши деньги, но и вернет с процентами. Вложения в «Структурный продукт» похожи на депозит – только с тем отличием, что ставка здесь меняется от 0 до более чем 20% в зависимости от движения цены на базовый актив. Как и в банке, от инвестора требуется только внести деньги на счет. «Выбирая «Структурный продукт» на золото, инвестор при благоприятном положении дел может заработать не менее 30% годовых, – говорит Алексей Смывин. – При условии, что и золото будет бить ценные рекорды».

Плюсы. Главный плюс – в актуальности этого инструмента. В «ФИНАМе» уверены, что до 15 июня 2012 года золото будет расти в цене, поэтому сейчас самое время воспользоваться преимуществами «Структурного продукта». Здесь также доступна работа с кредитным плечом 1:1,5 или 1:2, где риск составляет всего 15%! «Это означает, что если золото вырастет на 20%, вы получите 40%, – поясняет Алексей. – Но если оно упадет, инвестор получит фиксированный убыток в 15% вне зависимости от того, на сколько упало золото».

Минусы. Высокий входной порог, который составляет 1 млн рублей.

Кому подходит. Инвесторам, которые хотят зарабатывать много при относительно низких рисках и готовы ждать получения прибыли несколько месяцев.

Золото в банке

«Золото в слитках – конечно, солидное приобретение, – соглашается Алексей Смывин. – Но до получения прибыли оно много лет может пролежать в сейфовой ячейке, за которую еще и платить придется». Добавьте к этому невозможность быстро и выгодно избавиться от такого актива – и станет понятно, насколько он сложен в использовании. При этом заработать на золоте в слитках тоже получается не много – ровно столько, на сколько вырастет цена золота. И ровно столько же можно и потерять. Другими словами, этот инструмент дает возможность потешить свое самолюбие, но практически не помогает зарабатывать реальные деньги.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Владимира Степанова

ЦИТАТНИК

Золото и деньги



Мигель Сервантес

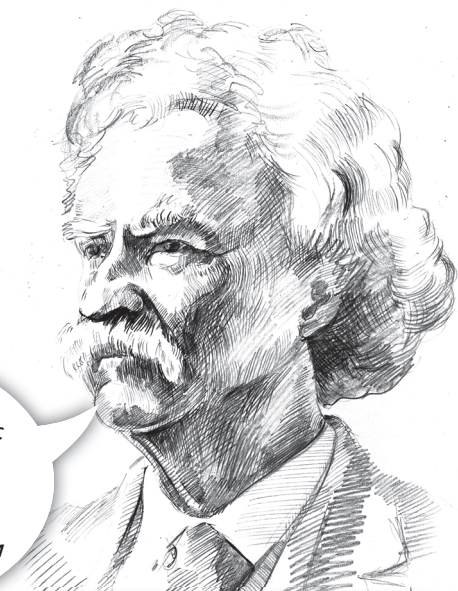
Если бы все то, что блестит, было золото – золото стоило бы много дешевле.

Заблуждение скупых состоит в том, что они считают золото и серебро благами, тогда как это только средства для приобретения благ.



Франсуа де Ларошфуко

Я когда-то работал на золотых приисках и знаю все о добыче золота, кроме лишь одного: как заработать там деньги.



Марк Твен

Блицкриг

Как заработать 1000% прибыли за 2 года

В биржевой торговле бывают стратегии, которые приносят в среднесрочной перспективе неплохой доход при умеренных рисках. Бывают и такие, которые позволяют зарабатывать побольше, одновременно уменьшая риски и увеличивая сроки получения прибыли. Но есть всего одна стратегия, демонстрирующая невероятные показатели доходности в 1000%, причем в короткие сроки. И называется она «Блицкриг».

Автором этой уникальной стратегии является не менее уникальный человек – Элвис Марламов. Один из самых успешных российских трейдеров, в конце прошлого года он стал управляющим активами отдела торговых операций ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»*. Его инвестиционные идеи сначала захватили ресурс Comon.ru, а теперь – и весь «ФИНАМ». И все из-за показателей доходности его стратегии, которая теперь стала доступной в рамках услуг «Доверительное управление» (ДУ) и «Доверительное управление – Лайт» («ДУ-Лайт»). Говорящее название «Блицкриг» подсказывает: суть этой стратегии – в быстром и неожиданном маневре, позволяющем извлечь максимальную выгоду. По сути, «Блицкриг» – это настоящая военная операция на рынке. И как в любой военной операции, для достижения успеха здесь необходимо соблюсти ряд шагов и правил.

Шаг 1: выбор момента и разведка

Главное правило любой военной кампании – правильный выбор момента начала операции. Когда стоит начать наступление – когда снег только-только подтаял или, наоборот, когда синоптики прогнозируют первый снегопад? Стоит ли нападать на рассвете или ближе к вечеру? От ответа на эти вопросы зависит многое. И прежде всего – успех кампании. Со стратегией «Блицкриг» – то же самое. Но чтобы правильно выбрать подходящее для ее использования время, следует понять, как она работает. Суть «Блицкрига» в том, что стратегия позволяет зарабатывать не на подъеме или падении рынка, а на сделках по слияниям и поглощениям. Следовательно, актуальна она в периоды, когда на рынке нет явного и сильного тренда, на котором можно заработать. «Как вы помните, рынок в 2011 году был очень сложным, – приводит пример Элвис Марламов. – У многих инвесторов сложилось



ощущение, что даже был обвал, но на самом деле по итогам года индекс ММВБ потерял лишь 17%. То есть не было ни сильного восходящего, ни сильного нисходящего тренда. И все же получить прибыль в 2011 году было возможно, используя сделку по слияниям и поглощениям, которые идут вне зависимости от внешней конъюнктуры рынка.

Второй момент, который роднит «Блицкриг» и теорию ведения войны, – скоротечность. И в том, и в другом случае победа достигается в сроки, исчисляемые днями, неделями или месяцами. Только в случае с «Блицкригом» противник – это компании, которые готовятся к реорганизации, чтобы улучшить свое положение в отрасли. Поэтому основная боевая задача здесь – найти такие компании и создать портфель из их акций. И главное, что требуется для успешной реализации стратегии, – это достоверные «разведанные». Такими данными могут выступать слухи, новости или здравый смысл, который диктует, что на каком-то этапе компания просто должна либо продаться, либо купить кого-то из своих конкурентов. При этом уже не так важно вникать в тонкости технического анализа, отслеживать динамику цен на нефть, ставки ФРС и курса евро. Ведь все, на чем зарабатывает «Блицкриг», происходит в реальной экономике!

Шаг 2: наступление

Итак, «Блицкриг» стремится зарабатывать вне зависимости от общей рыночной ситуации. Главное, чтобы было как можно больше крупных сделок. Однако стоит помнить, что военная операция – дело затратное. И стратегия «Блицкриг» – не исключение. Чтобы принять участие в сделках по слиянию и поглощению, инвестору нужно иметь относительно свободными хотя бы полмиллиона рублей (только тогда он сможет воспользоваться услугой «ДУ-Лайт»). А лучше – миллион, чтобы эффект от таких операций был максимальным. Что можно получить за эти деньги? Первые данные статистики по стратегии появятся уже этой весной. Однако чтобы понять, насколько она выгодна, достаточно посмотреть на результаты торговли самого Элвиса Марламова, который пользуется «Блицкригом» уже несколько лет подряд. «Некоторое время назад я дождался обмена акций региональных телекомов на акции Ростелекома, – рассказывает он. – Эта «военная кампания» заняла 2 года и принесла мне 1000% прибыли. Аналогично можно было получить акции РусГидро, предварительно купив Жигулевскую или Волжскую ГЭС. Для осуществления этой инвестиционной идеи мне потребовалось 1,5 года. А отдачи составила 400% прибыли».

Так зарабатывают профи

Чтобы понять, насколько успешной может быть работа со стратегией «Блицкриг», давайте посмотрим, какие инвестиционные идеи реализовал Элвис Марламов в рамках данной стратегии и какую прибыль они ему принесли в 2011 году. Итак:

Сделка № 1

Когда: конец 2010 года
Что было сделано:

1. Элвис Марламов узнает, что Владимир Лисин (главный акционер НЛМК) строит транспортный холдинг. При этом у него есть доля в Северо-Западном пароходстве. В этом же пароходстве часть акций принадлежит государству.
2. Элвис предполагает, что в связи с активностью В. Лисина госдоля в пароходстве в ближайшее время будет продана.
3. Поэтому он покупает акции Северо-Западного пароходства по 67 рублей за акцию.
4. На аукционе в марте 2011 года В. Лисин покупает госпакет в Северо-Западном пароходстве по 380 рублей за акцию и выставляет оферту остальным акционерам.
5. Элвис Марламов продает свои акции по новой цене, зарабатывая всего за несколько месяцев прибыль в 500%.

Сделка № 2

Когда: лето 2011 года
Что было сделано:

1. Элвис Марламов внимательно следит за слиянием компаний «Уралкалий» и «Сильвинит».
2. Он покупает привилегированные акции «Сильвинита».
3. Спустя пару месяцев слияние завершено. В результате образовывается крупнейшая в мире компания-производитель калийных удобрений, акции которой сразу дорожают.
4. Элвис Марламов обменивает свои акции «Сильвинита» на акции новой компании и продает их с прибылью в 100%.

Сделка № 3

Когда: июль 2011 года
Что было сделано:

1. Элвис Марламов внимательно следит за ситуацией с «РусГидро» и размышляет, какие компании она планирует к себе присоединить.
2. Элвис покупает акции РАО ЭС Востока и ОАО «Трест Гидромонтаж».
3. В августе 2011 года он получает возможность обменять приобретенные акции на акции «РусГидро».
4. Как раз в это время начинается обвал индексов, который толкает вверх коэффициенты обмена.
5. В итоге Элвис Марламов обменивает акции РАО ЭС Востока с прибылью в 20%, а акции ОАО «Трест Гидромонтаж» – с прибылью в 160%.
6. Совокупная доходность Элвиса Марламова только по одной этой сделке составляет 180%.

Как воспользоваться стратегией «Блицкриг»

1. Заключение договора на услугу «Доверительное управление» или «Доверительное управление – Лайт» с ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»*.
2. В течение 30 рабочих дней перевести денежные средства по реквизитам, указанным в договоре.
3. Сообщить, что вы хотите воспользоваться стратегией «Блицкриг» и чтобы вашим портфелем управлял лично Элвис Марламов с его феноменальными интуицией и успешностью.
4. Детальную информацию можно уточнить по телефону: (495) 796-93-88, доб. 1602 или 1604. Если звонить вы не любите, задавайте вопросы по стратегии по e-mail: DuDoc@corp.finam.ru.

Шаг 3: контрнаступление

Как и любая военная операция, «Блицкриг» предполагает определенные риски. К сожалению, довольно высокие. Но это нормально, учитывая куш, который можно получить, если кампания будет проведена удачно. Поэтому для успешного ведения войны с рынком в рамках «Блицкрига» очень важно продумать варианты и способы отступления, то есть систему риск-менеджмента. Не стоит забывать, что сделки, о которых ходят слухи, или даже те слияния, которые были официально объявлены, могут отмениться. «Так, в апреле прошлого года ожидалось объединение отечественных вертолетных заводов в корпорацию «Вертолеты России», – вспоминает Элвис. – Чтобы получить акции новой компании, я купил бумаги Улан-Удэнского авиационного завода. Но из-за приближения кризиса в Европе компания отменила свое размещение, и мне пришлось продавать акции с убытком в 15%». Если вы не хотите повторить этот печальный опыт, самое лучшее, что можно сделать, – это доверить управление рисками профессионалу. То есть самому Элвису Марламову, который практически никогда не ошибается. А если и ошибается, то только как в приведенном выше примере – на 15–20%. Зато заработать способен 500 или 1000%! Все, что нужно для того чтобы поставить талант Элвиса себе на службу, – это воспользоваться услугой «Доверительное управление», порог входа в которую составляет 3 млн рублей.

Шаг 4: быстрая победа

Очевидно, что стратегия с боевым названием «Блицкриг» подходит определенному типу инвесторов – агрессивным, активным, готовым к повышенным рискам и ориентированным на получение высоких прибылей. Упомянутые выше примеры инвестиций, реализация которых заняла у Элвиса Марламова 1,5–2 года, – это скорее исключение, чем правило. «Подавляющее же большинство идей ориентировано на срок исполнения 1–2 месяца, иногда даже 2–3 дня, – поясняет Элвис. – Я вообще считаю, что не стоит замораживать деньги надолго. Средства должны постоянно работать на инвестора. Таким образом, стратегия «Блицкриг» с ее спекулятивным и быстрым характером сделок идеально подходит для инвесторов, которые ожидают высокую доходность в сжатые сроки».

Текст Марии Петровой
Рисунок Дарьи Елистратовой

* Подробную информацию смотрите на стр. 4

Интервью с топ-менеджером

Как стать большим начальником

Вообще-то в детстве он мечтал стать военным, как и его отец, и даже двинулся было по проторенной дорожке, но, к счастью, вовремя с нее свернул и пошел по другому пути. А таланты, которые он планировал использовать при координации ведения боевых действий, нашли свое применение в управлении людьми и компаниями. Знакомьтесь: генеральный директор ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»* Андрей Шульга.

– Андрей, расскажите, как вообще вы попали в сферу, связанную с биржевой торговлей? Вряд ли с детства мечтали об этом...

– Конечно, не мечтал. В детстве мне хотелось стать военным, потому что я из семьи военнослужащих и жил в военном городке. И я, собственно, начал двигаться по избранному пути: поступил в Московское Суворовское училище и закончил его в 1992 году. Однако уже во время учебы решил, что просто вооруженные силы – это не совсем то для меня. Захотелось стать в большей степени стратегом, нежели просто военным. К тому же это было начало 90-х годов – с появлением первых ПК, началом развития высоких технологий... Все это меня влекло. Поэтому я пошел учиться дальше и поступил в Академию Федеральной службы безопасности – в Институт криптографии, связи и информатики по специальности «инженер-математик» со специализацией «прикладная математика», направление – автоматизированные системы управления, построение баз данных. По окончании Академии я немного поработал по специальности, поучаствовал в построении в рамках одного из практических подразделений систем управления базами данных, создал электронный архив, который находил нужные документы. А спустя четыре года, в 2002 году, меня пригласили в «ФИНАМ» на должность аналитика. Вот так я и попал в сферу, связанную с биржевой торговлей.

В следующие два года количество наших представителей выросло в два раза

– И каково вам было без специальной подготовки, без знания основ фондового рынка?

– Первая моя позиция в компании очень и очень помогла. Как я уже говорил, мне было интересно выстраивать стратегию, создавать схемы управления. И в «ФИНАМе» я видел себя скорее менеджером, управленцем. Хотя, конечно, для менеджера инвестиционной компании знания рынка чрезвычайно важны. Вот я и начал их постепенно набирать: смотрел, как работают другие, постоянно общался с инвесторами, с коллегами, работающими в других компаниях, участвовал в различных мероприятиях. За период чуть более года я – благодаря прежде всего своим коллегам – получил определенный опыт и багаж знаний. А потом мне предоставилась возможность реализовать свои желания и таланты стратега. Это случилось в 2003 году, когда в «ФИНАМе» сформировался отдел Pre-Sales. До этого в рамках разных департаментов компании так



называемые продавцы обрабатывали входящий поток, накопленные базы, рассказывали инвесторам о продуктах. Все они существовали автономно. Затем родилась идея объединить их в рамках одного коллектива, который возьмет на себя функции обслуживания всего входящего потока и обработки всей информации по клиентам. Коллектив сформировался небольшой, порядка 6 человек, но постепенно он вырос. Параллельно помимо обработки входящего потока на этот отдел лег еще функционал общения со слушателями Учебного центра – и сформировался так называемый Блок продаж Учебного центра. С нашего коллектива началась история колл-центра «ФИНАМа». Я возглавил этот отдел. Мы занимались тем, что встречали всех клиентов компании, выясняли, какие у человека настроения, что ему интересно, сам ли он будет управлять своими активами, либо он покупает паи, либо ему интересно открыть счет доверительного управления, или, возможно, еще что-то.

Осенью 2005 года, после того как мне удалось выстроить всю систему так, чтобы она работала без сбоев, меня пригласили возглавить отдел регионального развития «ФИНАМа». Дело было вот в чем: отдел Pre-Sales занимался еще и вопросами расширения региональной сети. За три года – прежде всего за счет сильной команды людей на этом направлении – мы значительно увеличили географию представителей «ФИНАМа». На 2005 год больше половины из них мне были хорошо знакомы и известны, потому что я ранее участвовал в переговорах с ними.

– И какими достижениями вы как менеджер отметились на этом поприще?

– Нужно начать с того, что в следующие два года количество наших представителей выросло почти в два раза. Конечно, в этом была не только моя заслуга: сам рынок рос на 30–35% в год, в отделе были опытные ребята, классно организовавшие эту работу. Когда количество представителей «ФИНАМа» в регионах достигло 70, мы поняли, что нужно проводить стандартизацию – по офисам, по уровню и качеству подготовки персонала на местах, по

продвижению и прочему. В большей степени все это работало и ранее, но увеличение объемов офисов представителей требовало решений, направленных на оптимизацию бизнес-процессов, повышение рентабельности, продвижение стремительно расширяющейся в то время линейки услуг и продуктов холдинга. Одним из решений была стандартизация офисов, приведение их в единый формат. Раньше они располагались где придется и выглядели все по-разному. В итоге инвесторы, скажем, из Красноярска, попав, например, в Санкт-Петербург, не узнавали привычный «ФИНАМ». Поэтому мы усилили целый ряд людей сформировали нечто вроде бренд-бука для представителей: где они должны располагаться в городе, как выглядеть. Но главное – мы создали отлаженную схему внедрения новых продуктов и услуг. Казалось бы, что в этом сложного? Ну открыли мы, скажем, для московских инвесторов возможность работать на западных рынках. Объяви о том же самом в регионах – и дело сделано! Но не все так просто. Внедрение любого нового продукта или услуги должно сопровождаться многочисленными тестами, обучением специалистов, стажировками. Наши коллеги в регионах должны опробовать новую услугу самостоятельно, чтобы рассказывать о ней инвесторам, основываясь на личном опыте. Всю эту систему тренингов и проверок надо было придумать и выстроить.

– А потом вас пригласили возглавить Управляющую компанию «Финам Менеджмент»?

– Да, в департаменте регионального развития я проработал до 2007 года, и меня пригласили в УК «Финам Менеджмент». В те годы УК занималась преимущественно открытыми ПИФаами. А рынок коллективных инвестиций к тому времени я знал очень неплохо, потому что в рамках регионального управления мы продавали и консультировали по всем услугам и продуктам компаний холдинга.

– Чего же вы хотели добиться здесь? Какие задачи перед собой ставили, и удалось ли их решить?

– Конечно, задача была – стать лидерами. Весь вопрос был в том, как это сделать. Сначала просто проанализировали, что пользуется спросом. И в 2008 году расширили линейку открытых фондов, сформировав отраслевые, – они на тот момент были наиболее интересны для инвесторов. Понимая, что мы серьезно уступаем нашим конкурентам в области доверительного управления, стали строить работу по формированию стратегий, увеличению клиентской базы в рамках индивидуального доверительного управления. Оказалось, что направление было выбрано правильно: после осени 2008 года интерес к ПИФаам стал угасать, зато проснулся массовый интерес к доверительному управлению. В 2009 году мы ввели услугу «ДУ-Лайт». Так и получилось, что из компании, которая обслуживала преимущественно открытые ПИФы, мы превратились в структуру, которая предлагает максимальную линейку услуг. Потом мы увеличили базу институциональных инвесторов за счет победы в целом ряде конкурсов по отбору управляющих компаний и управлению средствами компенсационных фондов саморегулируемых организаций. А в конце 2010 года приобрели первый опыт управления фондом целевого капитала. Сейчас ведем переговоры с рядом вузов о передаче нам в управление их эндаумент-фондов. На сегодняшний день у нас есть практически все существующие виды активов, которые законодательно могут быть переданы в доверительное управление, за исключением страховых резервов.

– А как возникают идеи? Какие услуги стоит вводить в линейку УК «Финам Менеджмент», а какие – нет?

– Мы отслеживаем рыночные тренды. Информация приходит и от наших клиентов или потенциальных инвесторов из разных городов, которые говорят, что у них есть интерес к чему-то определенному. Во-вторых, мы черпаем идеи и лучшие практики внутри инвестиционного холдинга «ФИНАМ» – благо, у нас много талантливых специалистов. Они имеют личный опыт работы на рынке и смотрят на любую услугу отчасти глазами инвестора. Все эти идеи аккумулируются, а дальше – дело техники. У нас есть свои определенные контрольные точки, инвестиционные комитеты, общие совещания, собрания, где мы выработываем стратегию развития в рамках продвижения тех или иных услуг и продуктов. Плюс работает группа мониторинга, которая наблюдает, как это происходит у конкурентов.

Кроме того, появление любых услуг, конечно же, связано с ситуацией на бирже. Прошлый год для нас был тяжелейшим, потому что трудно показать достойный результат на падающем рынке – прежде всего в силу серьезных нормативных ограничений на определенные, порой нужные в такие времена действия. Теперь все надежды связаны с тем, что мировой финансовый кризис когда-то закончится и начнется оздоровление, которое позволит почувствовать себя легче и работать в нормальной, здоровой атмосфере. И те силы и средства, которые были вложены в разработку новых интересных продуктов и услуг, заработают в полную мощь.

Текст Ксении Казанковой
Рисунок Дарьи Елистратовой

* Подробную информацию смотрите на стр. 4

Настоящий helpdesk'er

Кто скрывается под этим именем в «ФИНАМе»

Для кого-то конец света наступит в декабре 2012 года, а кто-то переживает его каждый раз, когда не может справиться с торговым терминалом. Оставим пока в стороне первых, но порадуем вторых: у них-то надежда на спасение есть точно. А все потому, что не перевелись еще супергерои, способные прийти в трудную минуту и протянуть руку помощи. Их называют хелпдескерами «ФИНАМа».

Внутренний мир хелпдескера

Дословно «helpdesk» в переводе с английского означает «стол помощи». Что, конечно, звучит не очень-то внятно: что это за стол такой, и кому он помогает? Еще меньше ясности, на первый взгляд, в слове «хелпдескер». Понятно, что это человек, работающий в хелпдеске, но весь вопрос в том, что именно он делает. «Мы всего лишь IT-инженеры, – говорит Дмитрий Анциферов, руководитель отдела эксплуатации торговых систем ЗАО «ФИНАМ». – Хотя как нас только не называют – и компьютерщиками, и техподдержкой, и программистами. Правда, сути нашей профессии это не меняет. В ней главное – любить свою работу. Иначе ничего не получится».

Конечно, Дмитрий немного лукавит. Хелпдескер «ФИНАМа» – это не обычный компьютерщик или программист. Он должен не просто хорошо разбираться в IT-технологиях, но и успешно применять их на практике. «Инженер по технической поддержке смотрит на решение задач и стоящих перед ним проблем и со стороны бизнеса, и со стороны клиента. Порой он анализирует много неизвестных и переменных», – поясняет Дмитрий. Еще одно обязательное качество для IT-инженера «ФИНАМа» – оперативность, способность принять решение и оказать помощь в считанные секунды. Посудите сами: когда вам может оказаться нужна поддержка профессионала? Например, в ситуации, когда вы не можете самостоятельно разобраться с торговым терминалом. Или когда вам кажется, что система зависает и не реагирует на ваши приказы. А ведь в этот момент у вас могут проходить операции с реальными деньгами! И вы рискуете упустить прибыль! Очевидно, что в такой ситуации у вас каждая секунда будет на счету. И задача IT-инженера «ФИНАМа» – сделать все, чтобы вы эту секунду не упустили. «У человека нашей профессии не много времени на принятие решения, – соглашается Дмитрий Анциферов. – Время в нашей работе измеряется в секундах и миллисекундах, потому что мы знаем: для трейдера скорость работы в большинстве случаев является важнейшим фактором извлечения прибыли».

Кроме того, IT-инженер «ФИНАМа» должен быть стрессоустойчивым и коммуни-



кабельным. Зачем это? Все просто: хелпдескерам приходится отвечать на десятки запросов в день. И, конечно, не все клиенты готовы быть предельно вежливыми, если им кажется, что какие-то технические неполадки могут угрожать их заработкам. Важно, чтобы IT-инженер не поддавался эмоциям, не наорал в ответ на кричащего что-то клиента, а спокойно и рассудительно объяснил ему, как решать возникшую проблему. Наконец, последний важнейший показатель хорошего хелпдескера – природное любопытство. «Не забывайте, что технологии сейчас развиваются с бешеной скоростью, – поясняет Дмитрий Анциферов. – А наша профессия требует постоянного присутствия «в теме»: знать все новые гаджеты, «примочки», программы, прекрасно ориентироваться в их многообразии. Для этого, конечно, нужно проявлять природный интерес ко всему новому. Без этого быстрое обучение просто невозможно».

Базовый багаж

Конечно, помимо всего вышеперечисленного, IT-инженеры «ФИНАМа» требуются обширные базовые знания в сфере информационных технологий. «Специалист технической поддержки должен быть на уровне продвинутого пользователя или начального системного администратора, – поясняет Дмитрий Анци-

феров. – Домашнего уровня подготовки мало. Надо знать основы построения сетей, Интернета, компьютеров, средств защиты, уметь быстро думать, анализировать ситуацию и принимать решения». Необходимый минимальный багаж знаний для хелпдескера «ФИНАМа»: умение устанавливать и настраивать операционные системы Microsoft Windows/ Vista/XP, навыки пуско-наладочных и ремонтных работ компьютерной техники, опыт в сфере защиты и восстановления данных, способность диагностировать и ремонтировать жесткие диски, понимание принципов работы сети Интернет, IP-маршрутизации, различных сетевых протоколов типа HTTP и TCP/IP.

Время в нашей работе измеряется в секундах, потому что для трейдера скорость работы – важнейший фактор извлечения прибыли

феров. – Домашнего уровня подготовки мало. Надо знать основы построения сетей, Интернета, компьютеров, средств защиты, уметь быстро думать, анализировать ситуацию и принимать решения». Необходимый минимальный багаж знаний для хелпдескера «ФИНАМа»: умение устанавливать и настраивать операционные системы Microsoft Windows/ Vista/XP, навыки пуско-наладочных и ремонтных работ компьютерной техники, опыт в сфере защиты и восстановления данных, способность диагностировать и ремонтировать жесткие диски, понимание принципов работы сети Интернет, IP-маршрутизации, различных сетевых протоколов типа HTTP и TCP/IP.

Айтишник + трейдер

Впрочем, все вышеперечисленные знания требуются для любого опытного IT-инженера. Важное отличие хелпдескеров «ФИНАМа» – в том, что помимо профессиональных знаний им нужны еще и отраслевые. То есть чтобы быстро и качественно

помогать инвесторам решать технологические проблемы, IT-инженеры «ФИНАМа» сами должны иметь очень четкие представления о том, что такое биржевая торговля, как совершаются сделки онлайн, какие вопросы могут возникнуть у инвестора в процессе работы... Другими словами, они должны быть не только айтишниками, но и

немного трейдерами. Для этого IT-инженеры «ФИНАМа» обязаны постоянно учиться и получать новые знания не только в сфере высоких технологий, но и в области биржевой торговли, финансовой и законодательной сферах – без этого они не смогут быстро ориентироваться в запросах пользователей. «Я стал прокладывать себе путь в сфере IT-инжиниринга с 1986 года, – вспоминает Дмитрий Анциферов. – А свою карьеру в «ФИНАМе» начал с простого системного администратора. Тогда для меня фондовый рынок был полной загадкой. Но с того дня, как пришел в компанию, я постоянно учусь чему-то новому, совершенствую свои навыки и знания. Не только в сфере IT, но и в биржевой торговле, банковских услугах, портфельном менеджменте. Без этого – никак! Ведь чтобы быть хорошим хелпдескером, нужно «на своей шкуре» испытать, насколько важной может быть своевременная помощь!»

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Владимира Кремлева

Что могут специалисты службы технической поддержки ЗАО «ФИНАМ»

1. Консультировать по целому спектру приложений и всем торговым платформам – от Quik до Transaq.
2. Оказывать техническую поддержку в случае, если вы не можете разобраться, как все-таки работают эти торговые системы.
3. Помочь клиентам и неопытным пользователям разобраться в работе и навигации сайтов www.finam.ru и www.comon.ru.
4. Помочь правильно заполнить форму ввода заявки и рассказать, что каждое поле означает.
5. Найти сотрудника (очень оперативно), если клиент обратился по вопросу, который находится вне компетенции IT-службы.
6. Получить своевременные помощь и поддержку профессиональных хелпдескеров «ФИНАМа» можно, позвонив по телефону: +7 (495) 796-93-88, доб. 2222 или 8-800-200-44-00 (по России – бесплатно).

Финансовый пульт управления

Как настроить деньги на нужный канал

Кредитные карты ЗАО «Банк ФИНАМ» — это настоящий пульт управления денежными средствами — своими и выданными банком «в долг». Только вот чтобы не ошибиться с выбором «финансового канала», нужно однозначно ответить себе на главные вопросы.

1. Зачем мне нужна карта?

Если вы планируете использовать карту только в качестве удобного инструмента для выводов денежных средств с брокерского счета, то, возможно, вам стоит завести себе только дебетовую карту. Именно она подойдет вам, если вы и вовсе не планируете заниматься активной биржевой деятельностью, а просто хотите разместить в банке «ФИНАМ» вклад. «Это, кстати, вполне возможно — с учетом того, что ставки по вкладам в банке выше рыночных. Минимальная сумма вклада составляет всего 10 тыс. рублей, а проценты, в отличие от других банков, выплачиваются ежемесячно!» — объясняет Анатолий Артюхов, руководитель управления платежных технологий ЗАО «Банк ФИНАМ».

Если же вы планируете использовать карту не только для ввода/вывода денежных средств или получения процентов по вкладу, то стоит обратить внимание на предложения по кредитным картам. Тем более что они у банка «ФИНАМ» — одни из самых выгодных на рынке. Хотя бы потому, что процентная ставка по кредиту здесь на порядок ниже, чем в других банках (15,5% против 24–29). В чем подвох? Да ни в чем! Все дело — в уникальной системе риск-менеджмента, которую использует банк и которая позволяет не перекладывать кредитные риски на плечи заемщиков.

2. Какой тип карты мне нужен?

Всем известно, что наиболее распространенные платежные систе-



мы в мире — это MasterCard и VISA. О преимуществах и недостатках каждой из них написана не одна диссертация. Однако главный критерий выбора между ними прост — нужно внимательно изучить количество и географию мест, в которых можно расплачиваться картой или проводить операции по счету с использованием карты. На втором месте стоит набор услуг, предоставляемых платежной системой и банком-эмитентом. Если вы изучите все особенности карт, то быстро сообразите, что стать держателем карты MasterCard будет самым выгодным для вас решением. Вот почему ЗАО «Банк ФИНАМ» специализируется на эмиссии карт именно этой платежной системы.

Кредитная карта, которая предоставляется банком в пакете услуг «по умолчанию», когда вы заключаете договор о брокерском обслуживании с компанией «ФИНАМ», — это виртуальная карта MasterCard Standard (тариф «Инвестиционный»). Карта открывается в рублях и имеет ограниченный функционал. С ее счета можно проводить

операции (переводы, оплаты услуг) в системе интернет-банк, например для пополнения брокерского счета, а также для оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах. Виртуальная карта представляет собой цифровое сочетание: 16 цифр — это номер карты, 4 цифры — срок ее действия и 3 цифры — это секретный код. Удобство виртуальной карты в том, что она никогда не потеряется и ее гораздо сложнее украсть, чем пластик.

Впрочем, если вам недостаточно виртуального пространства и вы точно знаете, что вам понадобится более широкая область применения карты, то вы легко можете увеличить «дальность действия» своего «финансового пульта». «В дополнение к виртуальной по желанию клиента в ЗАО «Банк ФИНАМ» могут выпустить и обычную карту — классический банковский продукт MasterCard Standard или премиальный продукт MasterCard Gold», — сообщает Анатолий Артюхов. Кстати, годовое обслуживание MasterCard Gold в в ЗАО «Банк ФИ-

НАМ» стоит на порядок ниже, чем в других банках, — всего 2500 рублей. При этом банк совершенно бесплатно включает всех держателей карт MasterCard Gold в страховую программу «Для выезжающих за рубеж» с покрытием \$200 000. Другими словами, если вы часто ездите за границу, то вам имеет смысл оформить именно эту карту.

3. Насколько активно я планирую торговать на бирже?

От ответа на этот вопрос зависит уже выбор не только карты, но и тарифа обслуживания. Например, если вы планируете активно торговать на бирже и не ограничивать себя в суммах будущих сделок, то вам, скорее всего, подойдет тарифный план «Инвестиционный» или «Инвестиционный плюс» (в зависимости от выбранной торговой площадки). В рамках плана «Инвестиционный» держатель карты получает доступ не только к своим средствам, но и к средствам самого банка. При этом кредит выдается под активы на брокерском счете, не требует дополнительного обеспечения, а ваши денежные средства и ценные бумаги не облагаются обременением в виде залога. Но главная его прелесть в том, что лимит доступных по карте заемных средств динамический — он меняется в зависимости от денежного выражения стоимости активов на вашем брокерском счете на каждый последующий момент времени. В среднем кредитный лимит устанавливается как 60–69% от суммы активов.

Также тариф «Инвестиционный» дает возможность быстро выводить деньги со счета. Это делается путем перевода их на счет карты, последующей отправки их в любую точку мира или получения наличных в кассе банка.

4. А если я хочу использовать банковские средства не для работы на бирже, а в других целях?

Преимущества банка «ФИНАМ»

- Мгновенное оформление кредита для клиентов ЗАО «Банк ФИНАМ» в системе электронного документооборота
- Процентная ставка по кредиту существенно ниже — 15,5% годовых против 24–29% в других банках — из-за того, что в банке внедрена уникальная система риск-менеджмента, которая позволяет не перекладывать риски по кредитам на плечи клиентов
- Уникальная технология банка: предоставляемый кредитный лимит по карте «привязан» к моментальной оценочной стоимости активов и изменяется в режиме реального времени в зависимости от ситуации на биржах

Очевидно, что в этом случае вам не стоит оформлять тарифный план «Инвестиционный»: все плюсы, которые вы от него получите, окажутся не так уж актуальны. Если средства вам нужны не для работы на бирже, а, скажем, для покупки бытовой техники, мебели или просто на отпуск, тогда вам лучше всего оформить кредитную карту по тарифному плану «Перспективный». Этот тариф предоставляется только клиентам группы компаний «ФИНАМ». «Перспективный» — это уникальная возможность легко и быстро оформить кредитную карту, используя заемные средства на потребительские нужды. «Ну и что? — можете спросить вы. — Оформить кредитку не так уж сложно и в любом другом банке. В чем разница-то?» А разница в том, что в случае если вы являетесь клиентом «ФИНАМА», при выпуске кредитной карты по тарифу «Перспективный» от вас не потребуют ни справку с места работы, ни оформления залога, ни поручителей! При этом стоимость денег составит 20–23% годовых. Размер кредита в данном случае будет зависеть от выбранного типа карты. Для MasterCard Gold он составит 100 000 рублей, для карт MasterCard Standard — 60 000 рублей. Впрочем, в случае положительной кредитной истории клиента в банке лимит может быть увеличен. По условиям договора с банком клиент должен ежемесячно оплачивать проценты по кредиту и возвращать не менее 10% от суммы выданного кредита.

Кстати, вот еще одна приятная новость: вы можете оформить кредитную карту по тарифу «Перспективный», даже если у вас уже есть кредиты, взятые в ЗАО «Банк ФИНАМ», но «привязанные» к стоимости активов. Ведь всякое может случиться: биржа биржей, но наличные могут понадобиться в любой момент. Кредитная карта с тарифом «Перспективный» поможет решить эту проблему легко и быстро. Почти так же, как переклочить канал на пульте управления.

Текст Ксении Казанковой
Рисунок Михаила Ларичева

Карты ЗАО «Банк ФИНАМ»

Название	Где принимают	Стандартные услуги	Дополнительные услуги
Виртуальная карта MasterCard Standard	Только Интернет и офисы банка	Можно проводить операции в системе интернет-банк, например для пополнения брокерского счета, оплаты товаров, услуг, оплачивать товары и услуги в интернет-магазинах	— бронирование гостиниц и автомобилей — участие в интернет-аукционах
MasterCard Standard	Плюс к указанному выше: принимаются без ограничений в миллионах торговых точек и сотнях тысяч банкоматов	Плюс к указанному выше: участие в акциях, проводимых платежной системой в России и мире	— возможность открыть дисконтную карту IAPA — разнообразные скидки по всему миру (авиабилеты, отели, аренда автомобилей) — держатели карты могут пользоваться помощью службы поддержки платежной системы, например при утере карты за границей
MasterCard Gold			— возможность открыть дисконтную карту IAPA — держатели карты могут пользоваться помощью службы поддержки этой карты — специальная эксклюзивная программа обслуживания премиальных клиентов — страховая программа для выезжающих за рубеж с покрытием 200 тысяч долларов

Ударник каптруда

Ричард Деннис и его «черепашки»

Биржевая история помнит немало трейдеров. Кто-то из них прославился своим состоянием, кто-то — тягой к рискованным операциям. А Ричард Деннис остался в истории биржевого дела не столько благодаря заработанным миллионам, сколько из-за проведенного им эксперимента, который доказал: успешными трейдерами не рождаются, а становятся.

Сквозь тернии — к... миллионам

Такие разные истории успеха на бирже роднит одно обстоятельство — все знаменитые трейдеры пришли к славе через собственную настойчивость. Ричард Деннис не был исключением. Родившийся в Чикаго в январе 1949 года, он начал свою карьеру в 19 лет, устроившись в качестве посыльного на Чикагской бирже за \$40 в неделю. Но юный Ричард получал кое-что более ценное, чем зарплату: свои первые опыты торговли. Да-да, на те самые \$40, которые улетали у него за час торговли ценными бумагами. Впоследствии Деннис говорил: «Вначале трейдер должен как можно больше ошибаться, чтобы не совершать ошибок в будущем».

Итак, спустя несколько лет, наделав ошибок, набравшись опыта и проштудировав теорию, Ричард Деннис занял у родственников \$1600 и приобрел место брокера на Центральной американской бирже. После этого приобретения у Денниса оставалось всего \$400 — именно с этой суммы стартовал будущий мультимиллионер. Но была одна проблема: юный биржевик не дотягивал по возрасту до работы брокером. Придуманный им способ обхода возрастного ценза



не отличался оригинальностью — формально трейдером работал отец Ричарда. В начале 70-х компьютеры еще не завоевали мир и трейдеры заключали сделки в «яме» — специальной территории в биржевом зале. И так, отец Ричарда стоял на его месте в «яме», а Ричард «руководил», посылая ему сигналы при помощи жестов.

Торговля в «яме» дала Ричарду необходимый опыт. К 25 годам Деннис заработал свой первый миллион, а к тридцати пяти он был одним из наиболее авторитетных трейдеров на бирже, основателем фонда Drexel Fund, который в течение многих лет показывал положительную доходность, и обладателем прозвища от газеты New York Times, которое больше походило на титул и которым он чрезвычайно гордился, — Принц Ямы.

Спор на 1 доллар

Однажды в Wall Street Journal и New York Times появилось объявление, гласившее, что фонд Ричарда Денниса Drexel Fund приглашает на работу желающих стать трейдерами. От соискателя вакансии требовалось всего лишь согласие на переезд в Чикаго, а Деннис со своей стороны обещал обучение своим методам торговли, скромный оклад и процент от прибыли. Сказать, что объявление от самого Принца Ямы вызвало интерес — значит ничего не сказать. Тысячи людей прислали письма в надежде набраться опыта у самого Принца Ямы.

Правда, никто из этих людей и не подозревал, что благородный педагогический порыв Денниса вызван его спором с партнером Вильямом Экхардом о том, можно ли научить торговле ценными бумагами, или

трейдером надо родиться. Экхард полагал, что трейдеру нужен особый талант, который дается от рождения. Деннис же был уверен, что успех зависит только от того, насколько человек владеет торговыми методами. Чтобы разрешить этот спор, партнеры заключили пари на 1 доллар, после чего и дали объявления в газетах.

В начале 1984 года они отобрали десять «счастливчиков» — людей, совершенно разных по профессии и социальному положению. Среди учеников Денниса оказались охранник, два профессиональных карточных игрока, бухгалтер, два трейдера-неудачника, финансовый консультант, выпускник школы, безработный дизайнер игр и женщина-клоук. Почему отбор прошли именно они? Деннис ориентировался на два важнейших, по его мнению, критерия: уровень интеллекта и отношение к риску. Если с уровнем интеллекта все было более-менее понятно — будущая звезда трейдинга должна была элементарно усваивать материал, — то с отношением к риску дела обстояли несколько сложнее. Чтобы выявить этот показатель, Деннис просил претендентов описать наиболее рискованный поступок в их жизни. Исходя из ответов, он пытался понять, чем является риск для соискателя — риском ради острых ощущений или риском, последствия которого просчитываются. Соискателей, для которых был характерен азарт, Деннис сразу отправлял восвояси.

«Черепашки», которые удивили мир

Свою группу Деннис назвал «черепашками». Название весьма точно отражало стратегию, которой учили слушателей Деннис и Экхард: не суетиться, не торопиться, следовать

за трендом. «Тише едешь — дальше будешь» — этот «черепаший» девиз и лег в основу обучения «черепашек». «Мы научим вас тому, что считаем действенным, но надеемся, что вы добавите к этому собственные стиль, интуицию и рассудительность», — было сказано слушателям перед началом обучения. На две недели их усадили за парты, и Деннис и Экхард читали им лекции. После этого «черепашкам» дали возможность месяц торговать на рынке. Они должны были также вести дневник с объяснениями причин совершения сделок — так партнеры контролировали степень усвоения материала.

На второй год эксперимента курс обучения занял всего неделю. За два года партнеры обучили 23 человека, из них отчислили всего троих. У оставшихся двадцати «черепашек» уровень среднегодового дохода составил около 100%. Начав со сделок на \$10 000, «черепашки» постепенно вышли на уровень в \$2 млн. Своим блестящим экспериментом Деннис доказал, что трейдерами не рождаются, но становятся, и что успех придет, если соблюдать правила. Кстати, этот же тезис печально подтвердился и самим Деннисом, когда он решил начать рискованные операции, основанные на интуиции. Примечательно, что его ученики-«черепахи» продолжали строго соблюдать его правила и остались с прибылью. А вот Деннис, отказавшись от правил, вынужден был уйти с рынка. Но только для того, чтобы вернуться победителем: разработанная им новая система приносила стабильный доход более 100% в год, а сам Деннис уже никогда не повторял своей ошибки и никогда не принимал решений, основанных на интуиции.

Текст Юрия Зайцева
Рисунок Дарьи Елистратовой

МИНИ-КОМИКС

Такси «Интеллигент»



Рисунок Дмитрия Трофимова, сюжет Денниса Спиридонова

Прямо в «десяточку»

Кем нужно быть для клиента

Лучший способ привлечь и удержать клиента — это стать для него тем, кто ему больше всего нужен. Одним требуется надежный советник, другим — «супермаркет» услуг, где есть все и по доступным ценам. Третьим — партнер, который порадует пятизвездочным сервисом. Три представителя «ФИНАМА» уверены: за 10 лет работы в своих регионах они точно установили, кто нужен клиентам в Ставрополе, Ижевске и Вологде. И охотно делятся своими знаниями.

Ставрополь

«Куршавель» для клиентов

Несмотря на то что конкурентов хоть отбавляй, «ФИНАМ» занимает первое место на рынке брокерских услуг Ставрополя. Как говорит директор представителя Евгений Филиппов о конкурентах, «мы их уверенно обходим на вираже». Прежде всего за счет сервиса. «Вы знаете, чем отличается отдых в Сочи от отдыха в Турции или Европе? — проводит параллели Евгений. — Солнце такое же, море тоже очень похожее. Но если люди хотят получить более качественный сервис, они едут в Турцию, за еще более качественным — в Европу. Сравнить уровень сервиса «ФИНАМА» и других брокеров — все равно, что сравнивать уровень сервиса престижного Куршавеля и отечественного курорта средней руки». Евгений Филиппов уверен: качественное обслуживание — это как раз то, что хотят ставропольские инвесторы.

Офис ставропольского представителя ЗАО «ФИНАМ» наглядно демонстрирует, что брокер делает все для комфортной работы клиентов: просторные помещения, четыре менеджера, которые предложат клиентам широкий ассортимент разнообразных услуг, два дилинговых зала... Обстановка самая дружеская — клиентов приглашают даже на корпоративные мероприятия. В Ставрополе «ФИНАМ» завоевал репутацию не только надежного партнера, но и друга, к которому всегда можно обратиться за финансовым, юридическим и даже личным советом. «Клиенты знают, что мы проконсультируем по любому вопросу, связанному с финансами, готовы помочь в любой другой сфере, если есть такая возможность», — говорит Евгений Филиппов.

Такой подход полностью оправдывает себя. Сейчас сложный период на фондовом рынке, но ставропольский представитель «ФИНАМ» сохранил доверие клиентов. По такому

показателю как объем средств на счетах клиентов Ставрополь сегодня вплотную приближается к ростовскому представителю ЗАО «ФИНАМ», хотя в Ростове вдвое больше жителей. В этом году представитель «ФИНАМ» в Ставрополе рассчитывает увеличить клиентскую базу еще на 20% и планирует для этого ряд новых мероприятий — в частности, будет организована серия выездных семинаров по финансовой грамотности на крупных предприятиях.

Сейчас, по мнению Евгения Филиппова, пришло время менять способы привлечения клиента: «Когда-то мы печатали красочные баннеры, и это работало. Но в период нестабильности работают не громкие лозунги и красивые цифры, а только рекомендации — когда клиент берет своего приятеля за руку и ведет к нам». Чтобы у клиентов появился стимул приводить своих друзей, знакомых

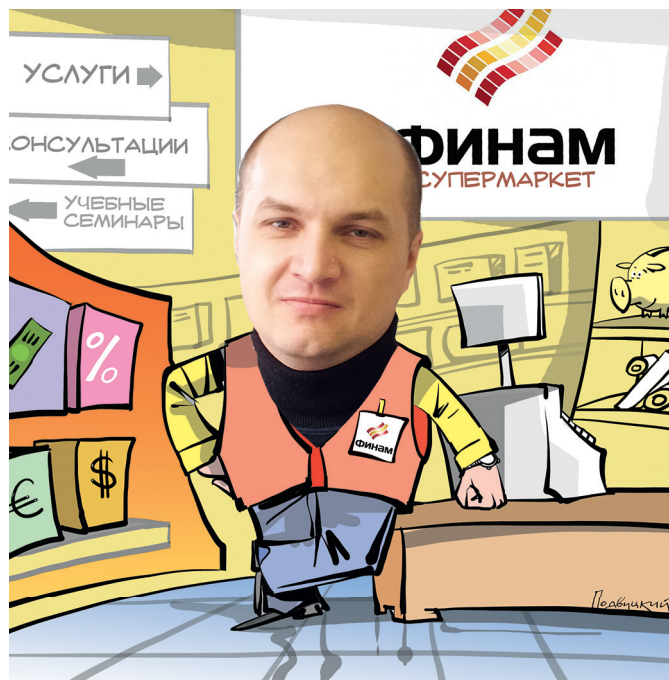
Сейчас работают не громкие лозунги, а только личные рекомендации инвесторов

и коллег, ставропольцы сейчас разрабатывают специальную программу, в рамках которой «ФИНАМ» будет делиться с клиентами частью брокерской комиссии за приглашенных новых инвесторов.

Ижевск

финансовый супермаркет

В Ижевске представлены практически все крупные инвестиционные компании, но ведущие позиции принадлежат «ФИНАМу». За 10 лет представитель прошел путь от компании с крошечным офисом, в котором работало два человека, до крупнейшего игрока, задающего тон развитию местного рынка брокерских услуг. А все благодаря тому, что финансовцы первыми выяснили: жителям Ижевска нужнее всего финансовый супермаркет, который дает возможность получать и услуги, и качественные консультации. «Мы видим себя не просто представителем брокера в Ижевске, — рассказывает директор представителя ЗАО «ФИНАМ» в Ижевске Сергей Казанцев, — а стремимся стать для наших клиентов инвестиционным супермаркетом, в котором они могут решить любые финансовые вопросы, связанные с размещением денежных средств либо с подбором нужных им финансовых продуктов. Качественные консультации — это наша сильная сторона».



Сергей признает, что продвигать в Ижевске финансовые услуги не так-то просто. Город исторически является крупным промышленным центром, но местные производства на данный момент нельзя назвать процветающими, и средний доход населения — 15 тысяч рублей в месяц. При этом в конкурентах нет недостатка и за клиента приходится бороться. Лучше всего делать это с помощью образовательного маркетинга, уверен Сергей Казанцев: «Представитель Учебного центра

«ФИНАМ» в Ижевске одним из первых начал проводить учебные семинары и организовывать курсы для потенциальных клиентов, и сегодня учебная программа — это наш конек. Мы регулярно предлагаем новые курсы и обучающие мероприятия, в том числе — ориентируясь на заявки клиентов и актуальные для них темы. Например, недавно запустили курс по торговым программам и роботам». Второй полезный инструмент — отзывы уже существующих клиентов. Сегодня чуть менее половины новых клиентов приходят к представителю «ФИНАМА» в Ижевске по рекомендациям знакомых. По мнению Сергея Казанцева, на рынке инвестиционных услуг личная рекомендация — самый сильный маркетинговый инструмент. Тем более — в таком городе как Ижевск, где больше половины жителей друг друга знают. «Нас рекомендуют, а это говорит о том, что мы движемся в правильном направлении и предоставляем жителям Ижевска именно то, что они от нас ждут», — считает Сергей. Планы у ижевского представителя «ФИНАМ» на второе десятилетие работы самые прагматичные — жить и развиваться, привлекать новых клиентов и расширять линейку предлагаемых услуг, внедряя новые сервисы, предоставляемые холдингом.

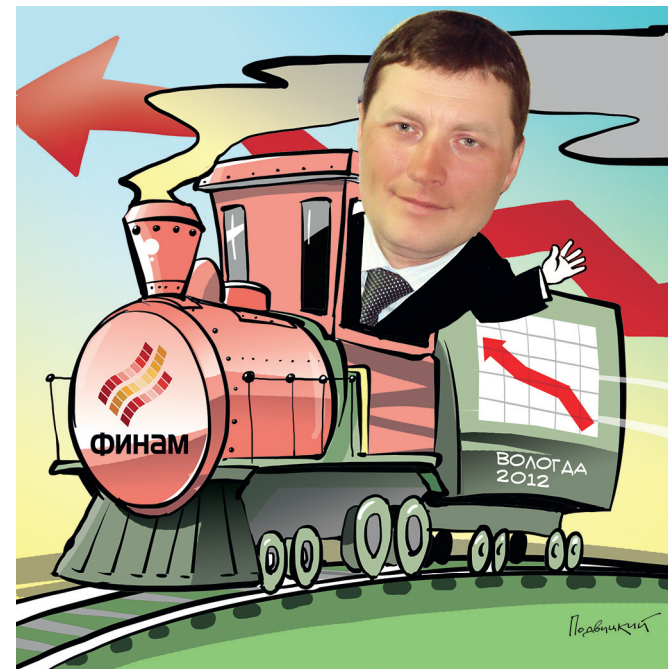
Вологда

локомотив развития

Рынок брокерских услуг в Вологде простым не назовешь: общая финансовая грамотность населения невысока, инвесторы крайне

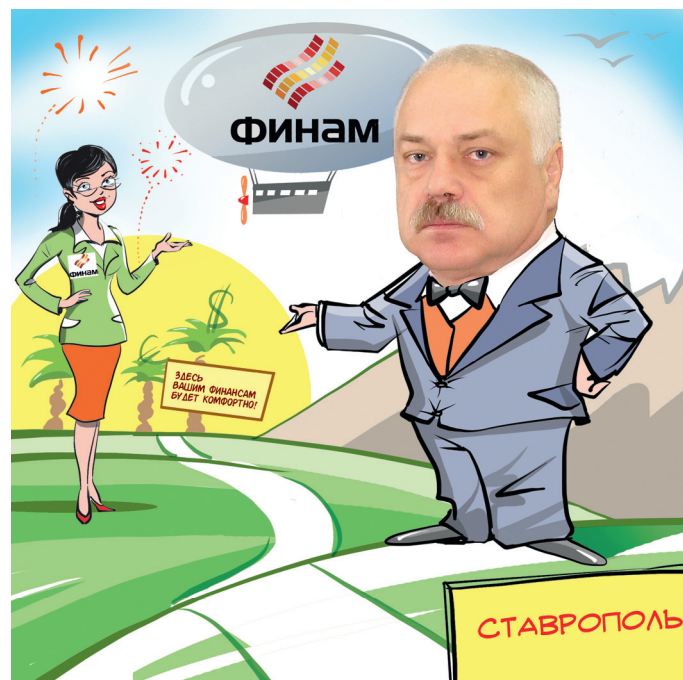
инертны. Поэтому в Вологде представитель «ФИНАМ» решил быть не «Куршавелем», не супермаркетом, а локомотивом развития рынка.

В течение 10 лет работы компания настолько хорошо справлялась с этой ролью, что сейчас для многих вологжан слово «ФИНАМ» является синонимом рынка ценных бумаг. «Некоторые клиенты на полном серьезе считают нас биржей, будто мы и есть ММВБ», — смеется генеральный директор представителя «ФИНАМ» в Вологде Алексей Паничев. «Пожалуй, у нас сильнее, чем у многих других представителей, развита услуга консультационного управления, — говорит Алексей. — Она очень востребована вологодскими инвесторами, и с каждым месяцем у нас появляется все больше подписчиков. В 2012 году мы сфокусируемся на развитии этого успешного направления. Сегодня для его поддержки мы создали свою стратегию на Comop.ru и приглашаем присоединиться к ней наших инвесторов». По словам Алексея, среднестатистические клиенты услуги консультационного управления в Вологде — это люди средних лет с хорошим доходом, которые располагают портфелем примерно в 300 тысяч рублей. Они заинтересованы в приумножении капитала, но не готовы посвящать слишком много времени тщательному отслеживанию всех тенденций фондового рынка и созданию собственных стратегий. При этом им хочется совершать осознанные сделки, поэтому консультационное управление — как раз для них.



Сейчас представитель копит силы, чтобы совершить рывок, как только рынок пойдет в гору, одновременно занимается улучшением качества предоставляемых услуг, развитием новых для вологжан сервисов и, конечно, пробивается через «чащу финансовой неграмотности» населения с помощью учебных мероприятий. К этому его тоже обязывает роль локомотива развития рынка. Представитель «ФИНАМ» в Вологде уже давно известен лучшими лекциями и семинарами. А совсем скоро под его эгидой в городе появится качественно новый клуб трейдеров. Его участники смогут лично познакомиться с успешными профессионалами фондового рынка, набраться опыта и выбрать для себя оптимальные способы заработка. Это тоже будет способствовать развитию рынка как такового, уверен вологодский представитель компании «ФИНАМ».

Текст Анастасии Ефимовой
Рисунки Виталия Подвицкого



Пропуск в элитный клуб

Как оказаться в одной лодке с миллионерами

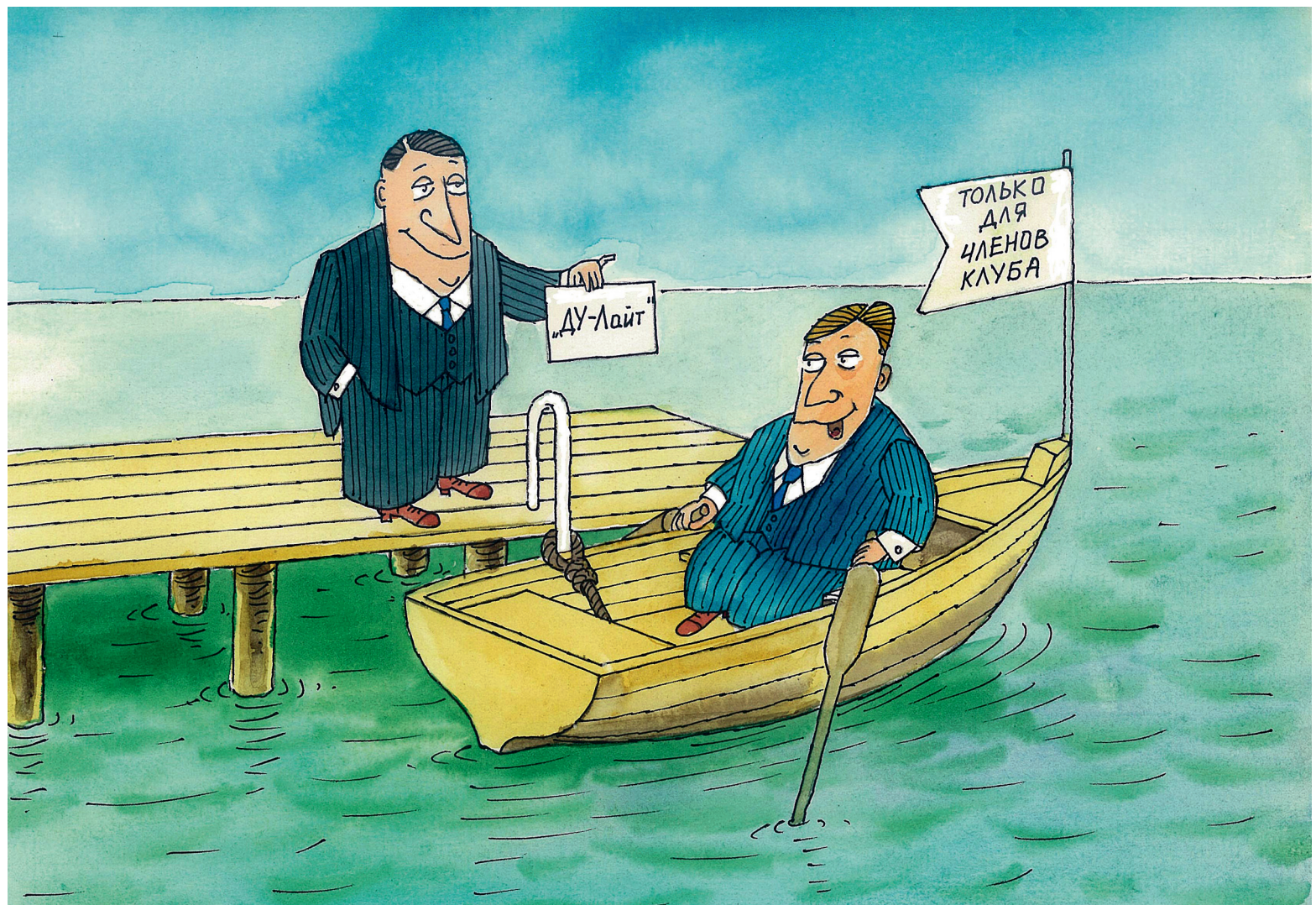
Мечтали ли вы когда-нибудь о том, что ваши деньги будут работать на вас, а вам при этом не придется часами просиживать перед монитором, отслеживать котировки и биржевые новости? Все это возможно, если передать свои средства в доверительное управление (ДУ). Но ДУ долгое время было доступно только тем, кто готов был вложить в рынок не менее 3–4 млн рублей. И инвесторы, способные позволить себе ДУ, выглядели в глазах всех остальных членами элитного клуба, допуск в который закрыт для простых смертных. Но с конца 2011 года планка входа для клиентов «ФИНАМ» в этот «клуб» была снижена до 500 тыс. рублей.

Впрочем, доступный пропуск в элитный клуб был сделан для клиентов «ФИНАМ» гораздо раньше – с момента появления услуги «ДУ-Лайт», когда «входной билет» стал стоить всего 1 млн рублей. Единственное отличие «ДУ-Лайт» от классического ДУ заключается в том, что инвестор получает не личного управляющего, а менеджера. Он ведет сразу нескольких клиентов, консультируя их о состоянии счета. То есть главное отличие облегченной версии доверительного управления от классического – отсутствие у клиента прямого доступа к управляющему. В конце прошлого года доступ к «ДУ-Лайт» получили и те, кто готов вложить в рынок 500 тыс. рублей. «Ранее у нас уже был опыт снижения суммы входа на 3 месяца, но это были временные акции, приуроченные к годовшине услуги, – рассказывает генеральный директор ООО «Управляющая компания «ФИНАМ Менеджмент» Андрей Шульга. – Однако даже за этот короткий период мы заметили, что такое предложение очень интересно инвесторам, особенно региональным. Поэтому в конце 2011 года было принято решение окончательно снизить порог входа в «ДУ-Лайт». По словам Андрея Шульги, инвесторы восприняли это предложение на ура: от желающих воспользоваться «ДУ-Лайт» «со скидкой» не было отбоя даже в конце декабря и начале января, когда вся страна праздновала Новый 2012-й год.

Стратегические секреты

Интерес инвесторов к «ДУ-Лайт» обусловлен не только выгодной стоимостью предложения. Дело еще и в том, что в рамках услуги им на сегодняшний день доступно множество привлекательных стратегий. Все они разные, поэтому каждый инвестор может выбрать для себя ту, которая максимально отвечает его личным пристрастиям и видению рынка. Сейчас в «ДУ-Лайт» девять стратегий.

Стратегия «Идеальный баланс» работает с акциями компаний ма-



лой и средней капитализации с максимальным, по оценкам экспертов управляющей компании, потенциалом роста. Эту стратегию отличает уникальный подход к хеджированию рисков потерь с применением фьючерса на индекс РТС, который позволяет уйти от вынужденных потерь при ухудшении конъюнктуры фондового рынка.

«Семь самураев» – это стратегия, формирующая портфель из 7 акций предприятий, входящих в состав индекса ММВБ. Она имеет трехуровневую систему риск-менеджмента, которая направлена на снижение риска инвестора. Эта стратегия подходит инвесторам, делающим только верные ставки.

Среднесрочная стратегия «Восхождение» работает с наиболее ликвидными акциями ММВБ, а ее система защиты рисков исключает акции с большим снижением курсовой стоимости при формировании портфеля. Ее выбирают те, кто хочет заработать больше других, но готов ждать возврата инвестиций какое-то время.

Стратегия «Точечный удар» собирает в портфель высоколиквидные ценные бумаги, отобранные с применением метода математического моделирования и обладающие максимальным показателем соотношения доходности и риска. Прекрасно подходит тем, кто хочет заработать на росте конкретных компаний.

Стратегия «Фьючерсная» использует высоколиквидный фьючерсный контракт на индекс РТС и ориентирована на получение дохода в периоды роста рынка в целом, а не в периоды

роста отдельных акций. Она преследует среднесрочные инвестиционные цели – от 3-х месяцев до года. Подходит инвесторам, которые не любят долго ждать заработка.

Недавно в «ДУ-Лайт» были включены еще три стратегии. Одна из них – «Защита Каро-Канн». Эта стратегия, как и шахматная защита Каро-Канн, нацелена на обеспечение надежности позиций и подходит инвесторам, предпочитающим низкие риски. В ее портфеле – акции российских компаний, отобранные на основе математических методов анализа спроса и предложения на рынке. Строгий риск-менеджмент нацелен на снижение вероятности неблагоприятного результата даже в кризисные периоды.

Еще одна новая стратегия – «Блицкриг» – подойдет инвесторам, ориентирующимся на реальный бизнес (подробнее об этой стратегии читайте на стр. 13).

В портфель третьей новой стратегии – «Большое дерево» – акции отбираются на основе систематизированного технического и фундаментального анализа с использованием новой методики управления рисками, которая нацелена на эффективную оптимизацию соотношения риска и доходности. Стратегия рассчитана на инвесторов, не склонных к высокому риску.

В начале года инвесторам была предложена еще одна стратегия – «Антикризисная», название которой говорит само за себя. Она рассчитана на тех инвесторов, которые стремятся минимизировать инвестиционные риски, но в то же

время не хотят пропустить сильные рыночные движения.

«Решая, какие стратегии включать в «ДУ-Лайт», а какие – нет, мы ориентировались на интерес со стороны инвесторов, – объясняет Андрей Шульга. – Его мы отслеживаем через Trade Center, через количество подписчиков, которые пользуются сигналами управляющего в рамках своих открытых брокерских счетов, и тех, кто пользуется услугой «Авотрейдинг». Таким образом, мы собрали «под крыло» «ДУ-Лайт» только самые успешные и перспективные с точки зрения самих инвесторов стратегии». И, конечно же, все они многократно проверены и опробованы – как на исторических данных, так и на реальных счетах.

Дальше – больше

Однако это еще не все хорошие новости! В 2012 году ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» (далее – УК «Финам Менеджмент») планирует предложить инвесторам ряд новых стратегий. Какими они будут? Андрей Шульга открывать этот секрет пока отказывается, но намекает, что, возможно, они будут связаны с темой хеджирования рисков и работой с производными инструментами. Интересным для развития является и такое направление как международные рынки: внимание инвесторов к ним растет в силу ограниченности идей для заработка в России. «Учитывая интерес инвесторов и текущую рыночную ситуацию, мы понимаем, что нам надо расширяться, вводя комплексные инвестиционные продук-

ты, – рассказывает Андрей Шульга. – Плюс на 2012 год у нас запланирован запуск стратегий, работающих с инструментами, которые торгуются на международных рынках. Начать мы хотим с Франкфуртской фондовой биржи, а к лету – предложить стратегии с бумагами на NYSE». Андрей Шульга говорит, что если в текущем году в России не будет никаких законодательных изменений, то эти продукты будут доступны пока только квалифицированным инвесторам – то есть тем, чьи инвестиционные возможности, как правило, не ограничены 500 тыс. рублей. Однако это даже и неплохо: пусть все плюсы и минусы таких продуктов «обкачают» на себе сначала «киты» инвестиционного рынка. А там, глядишь, аналогичные возможности станут доступны и тем, кто пока только хочет стать миллионером.

Текст Ксении Казанковой
Рисунок Владимира Степанова

Как воспользоваться услугой «ДУ-Лайт»:

1. Позвонить в «ФИНАМ» по номеру: + 7 (495) 796-90-26;
2. Проконсультироваться со специалистом;
3. Выбрать подходящую стратегию;
4. Заключить договор на формирование инвестиционного портфеля «ДУ-Лайт», внести средства от 500 тысяч рублей и спокойно смотреть, как деньги работают на вас.

Девичник

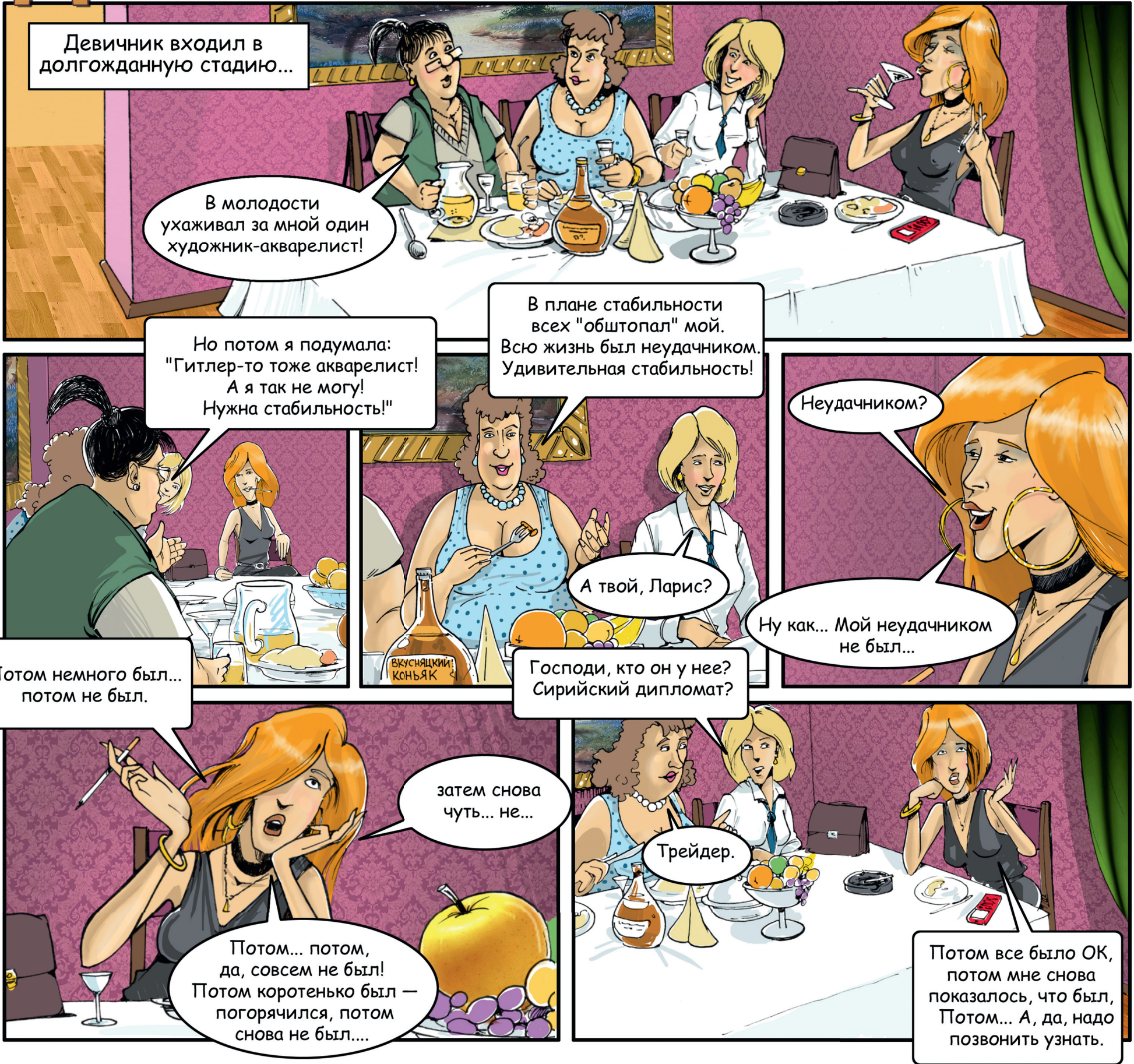


Рисунок: Дмитрий Трофимов, сюжет: Денис Спиридонов

Сумма денег, переданная займам	Фин. план расходов и доходов гос-ва	Главная книга счетовода	Столица в Сев. Америке, прежнее название — Байтаун	Срочная сделка, страхующая от возможного падения цен	Представитель крупного капитала
Сделки, совершаемые после торговых сессий	Биржевая операция, в переводе с англ. — 'усреднение'	Внешний и внутренний, черный и колхозный	Др.-рус. пошлина за провоз товаров через заставы	Его «выбивают» коллекторские конторы	
Могущественное государство	Скидка на цену товара за досрочную его оплату			Расточитель, транжира	

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Бибикина, Анастасия Ефимова, Анна Панфилова, Денис Скрипка, Денис Спиридонов, Ксения Казанкова, Ольга Цыбульская, Мария Петрова, Светлана Терлецкая, Дарья Елистратова, Игорь Елистратов, Петр Злобин, Сергей Корсун, Владимир Кремлев, Георгий Кушнаренко, Олег Локтев, Владимир Ненашев, Виталий Подвицкий, Дмитрий Трофимов, Юрий Зайцев, Елена Бурухина.

Главный редактор: В.В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



ФАБРИКА ЖУРНАЛОВ

Адрес редакции: Россия, г. Москва, Настасьинский пер., д. 7, стр. 2
Тел.: (495) 796-93-88
www.finam.ru

Отпечатано в типографии ООО «Полиграф» г. Москва, ул. Героев-Панфиловцев, 24. Распространяется бесплатно. Тираж 7000 экз. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Любое воспроизведение материалов возможно только с письменного разрешения редакции.