

ФИНАНСИСТ

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№2(6), ИЮНЬ 2009 г.



ВЕЛИКОЛЕПНАЯ 7-КА

Сверхспособности биржевых гуру и их суперстратегии СТР. 4-5

МОЖНО И ПО ВТОРОЙ

Андрей Сапунов учит торговать по стратегии «второй шанс» СТР. 8-9

ЗАЙТИ С VIP-ВХОДА

Легко ли живется клиентам-миллионщикам СТР. 12



ЮБИЛЕЙНЫЕ «ПЯТНАШКИ»

История холдинга в фотокартинках на стр. 10-11

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Как правильно копить деньги?

СТР. 6

Чем хороши еврооблигации в портфеле?

СТР. 7

Можно ли вести банковские дела прямо из дома?

СТР. 15

Каковы плюсы торговли на рынках США?

СТР. 17

Сколько можно заработать на игрушках?

СТР. 18

Как торговать на бирже с помощью мобильного?

СТР. 19

Как сделать свой отпуск бюджетным?



Анна Пожарская модель

Сокращение отпускных трат приходит с опытом. Моя первая поездка в Италию – верх точительности. Даже не буду говорить, сколько – не дай бог это прочтает мой молодой человек. Зато уже второй заход на родину Феллини был не в пример удачнее. Я отказалась от услуг турфирм, предпочла отелю хостел, сделала наконец себе ISIC. И самое главное, позволила доброжелательным итальянцам угощать себя в клубах и барах. Хм, пожалуй, да – это и был главный пункт моей экономии.



Этери Орджоникидзе бас-гитаристка

Нравится вам это или нет, самый бюджетный отдых – в средней полосе. В позапрошлом году я вместе с семьей отдыхала в городе Углич Ярославской области. Со всем набором: Волга, леса и бескрайние поля. Свежие продукты на рынке, рыбалка, добродушные местные жители. Простенькие местные рестораны, которые компенсируют скромное по разнообразию меню вкусом блюд. Конечно, местечково и уездно. Но дешево, да, тут уж ничего не попишешь.



Дмитрий Меркулов системный администратор

Отпуска я не видел чуть ли не с ельцинских времен, что, разумеется, тоже весьма и весьма «бюджетно». Делиться мечтами не буду – в фантазиях мало кто ограничивает себя в финансах. Если же говорить о коротком отдыхе, то ничего приемлемей шашлыков, пожаренных на незастекленном балконе подмосковной девятиэтажки, мне на ум не приходит. Так, правда, делают, я видел.



Егор Слизяк спортивный фотокорреспондент

Хотите научиться отдыхать бюджетно – заводите новых друзей из разных городов. Чем больше их будет, тем реже придется встречаться. Зато, как соберетесь навестить, прием окажут самый радушный и хлебосольный: и экскурсию устроят, и искупаться свозят, и пивом угостят. Разумеется, лучше подбирать южные города. Обратная сторона медали – гости приедут и к вам. Но и это вполне себе весело.

СОЦИОЛОГИЯ И ДЕНЬГИ

На боли сменили ценник

Во времена финансовых испытаний вопрос цены на медицинские услуги и ее совпадения с нашим желанием платить остается одним из самых актуальных. В экономике денежное выражение боли существует, и эта переменная влияет, например, на цену лекарств. Но на индивидуальном уровне – сможет ли человек оценить собственное здоровье в деньгах?

Этим странным вопросом задались четверо ученых из лондонского University college. Двое психологов и двое нейробиологов решили узнать, сколько будут готовы заплатить объекты их экспериментов, чтобы избежать боли.

Волонтерам была дана некоторая сумма денег. Им дали понять, что ту часть денег, которая останется у них после эксперимента, они смогут унести с собой. После этого испытуемые получали болезненный удар током и должны были назвать свою цену за то, чтобы не получить еще 15 таких же ударов.

После этого в дело вступал компьютер: выбиралась случайная сумма денег, и если она оказывалась выше, чем названная подопытным, тот получал еще один шок-разряд, и торговля продолжалась. Если же сумма на компьютере выпадала меньшая, то волонтера отпускали со всеми оставшимися деньгами.

Эксперимент выявил несколько интересных особенностей нашего отношения к боли: решение испытуемых почти полностью зависело от того, насколько сильным был предыдущий испытанный ими шок и от количества денег, которое у них оставалось. По мнению ученых, это значит, что наше желание прекратить боль – величина относительная и зависит от внешних обстоятельств. Организаторы считают, что исследование может отразиться, например, на политике производителей болеутоляющих средств, изменив представление о том, как формируется спрос на их продукцию...

Текст Артема Воронина, рисунок Владимира Ненашева



ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

Желтый цвет. Желтый – цвет короля Рамы IX. В буддизме считается, что чистый ярко-желтый цвет символизирует одного из Пяти Будд – Будду Ратнасамбаву, который почитается как «будда, рождающий драгоценности».

Королевская корона. Главным символом тайской монархии является Большая тайская корона победы (по-тайски «монгкут»), которая весит свыше 4 кг, выполнена из золота и орнаментирована жемчугом и бриллиантами. Старинная традиция айюттайского королевского церемониала Чулачомклао предписывает, чтобы монарх появлялся в Большой короне победы лишь в день своей коронации.

Король. Все денежные знаки в Таиланде имеют изображение короля Пумипона Адулядета в молодости (кстати, самого «долгоиграющего» монарха в мировой истории), поэтому ни в коем случае нельзя рвать, мять или топтать денежные купюры. Это карается тюремным заключением. Не принято также класть купюры в задний карман брюк, чтобы не дай бог не сесть на его величество. Состояние короля оценивается примерно в 35 миллиардов долларов США.



Зонтик. Белый зонтик – символ королевского достоинства. Всякий, кто бывал в Таиланде, знает, что зонтик здесь не роскошь, а предмет первой необходимости. Знаменитые тайландские зонтики делают в деревне Босанг в округе Чиангмая.

Рама VIII. Король Ананда Махидлол Махидол большую часть жизни провел в Париже, Лозанне и Масачусетсе. Получив диплом юриста, вернулся на родину царствовать, однако уже через год был жестоко убит в собственной постели в возрасте 37 с небольшим лет.

Мост через реку Чао Прайя. В феврале нынешнего года на мосту обнаружили свисающую на веревке голову итальянского туриста. Как выяснилось впоследствии, бедняга покончил с собой из-за финансовых трудностей.

Цитата из речи его величества. «Если каждый таец будет считать себя хозяином города, деревни, страны, с честью и как должно выполнять свою работу, то бедность наших деревень и городов может быть преодолена».

20 бат. Самая мелкая и ходовая купюра в Таиланде. На нее можно два раза проехать в тук-туке, попить кокосового сока, купить ананас или кило мандаринов.

Текст Юлии А. Васильевой



Гаруда. На тайском гербе изображен Гаруда – в индуизме мифическое существо с золотыми крыльями, царь птиц. Изображение гаруды встречалось на индийских монетах еще в пятом веке н. э.

«ФИНАМ» ЗА ВЕСНУ

Путь на рынок еврооблигаций открыт

Это стало возможным с появлением новой услуги холдинга «ФИНАМ». Теперь клиенты компании FINAM LIMITED смогут использовать инструменты с высоким уровнем надежности при доходности, обычно существенно превышающей ставку даже по валютным депозитам. Так, при работе с некоторыми инструментами показатель доходности может превышать 50% годовых.



Еврооблигация (в самом распространенном понимании) – долговая ценная бумага, номинированная в долларах или евро, прошедшая листинг на одной из европейских бирж. Фокус в том, что эмитентами данных бумаг являются в том числе и российские компании. Оптимальное использование еврооблигаций – формирование из них сбалансированного портфеля, надежного стабилизатора основного портфеля инвестора. Еврооблигации в данном случае – достойный способ диверсификации рисков.

Поскольку рынок еврооблигаций имеет дело с крупными лотами, минимальная сумма инвестирования в эти инструменты составляет примерно 100 тыс. долларов. Зато столь высокий входной порог автоматически открывает клиенту пользование услугами Консультационный счет и Доверительное управление. Читай – возможность пользоваться поддержкой профессиональных портфельных управляющих.

Отвечая на всегда уместный вопрос «а долго ль ждать?», отметим, что рекомендуемый срок вложения средств начинается от трех месяцев и не превышает одного года. По мнению аналитиков «ФИНАМА», более длинный инвестиционный горизонт будет не столь актуальным в связи с высокой вероятностью снижения темпов девальвации рубля (а она, несомненно, сейчас играет держателям евро-облигаций на руку). Словом, пока тренд еще в силе, имеет смысл поторопиться.

В Ростове ответили за слово

Спустя восемь лет после начала работы в Ростове представителя ЗАО «ФИНАМ», холдинг совер-

шил, пожалуй, самый прорывной шаг в увеличении спектра услуг своих компаний. Тому при-



чиной долгожданное открытие в городе инвестиционного банка «ФИНАМ». А значит, теперь для ростовчан доступны столь востребованные сейчас банковские услуги, с ипотекой и кредитованием под залог ценных бумаг во главе. Компанию им составят классические – расчетно-кассовое обслуживание, пластиковые карты и т.д.

Подобной активизацией на ростовском рынке «ФИНАМ» обязан лояльности жителей города к своим услугам. Вот уже не первый год «ФИНАМ» занимает здесь лидирующие позиции в сфере предоставления услуг по доступу на рынок ценных бумаг. Вероятно, поэтому на данном этапе основную клиентскую базу банка составят нынешние клиенты брокера – ЗАО «ФИНАМ». Однако в перспективе банковские услуги будут предложены более широкой аудитории – как частным клиентам, так и предприятиям.

Награда за динамичность

Существенно потесниться пришлось десятке наиболее активно и стабильно развивающихся компаний и банков. По итогам девяти месяцев 2008 года (заметим, не самых простых для фондового рынка) «ФИНАМ» вошел в топ рейтинга в группе



«Финансовые, инвестиционные и венчурные компании».

Особенно примечательно, что столь лестный (пусть и заслуженный) реверанс компания получила далеко не по результатам простого распределения мест. Решение о включении в рейтинг принималось широким кругом квалифицированных экспертов, среди которых представители таких мастит-

ых организаций, как Торгово-промышленная палата России, Ассоциация российских банков, Профессиональный институт размещения и обращения фондовых инструментов, и многие другие. А также руководители и эксперты ведущих СМИ, аналитических центров, крупных коммерческих фирм и общественных организаций. Главным критерием оценки были не абсолютные величины активов банков, уставных капиталов и оборотов компаний, а динамика их роста, авторитет на российском рынке и перспективы развития. Стало быть, авторитетно вертелись, братцы.

Листая победителя

Постоянным читателям на заметку – вы держите в руках номер «Финамсист'a» значительно



более титулованный, чем предыдущий. Сейчас, когда уже объявлены победители Всероссийского конкурса «Лучшее корпоративное медиа-2009», это можно сказать утвердительно. Итог в нашу пользу. Ассоциация корпоративных медиа России признала корпоративную газету «ФИНАМа» лучшей в номинации «Клиентское издание. Газеты». Читатели 80-ти остальных изданий-номинантов такую заметку, увы, не увидят.

Супер-работодатель-2008

Известный российский рекрутинговый портал с говорящим доменом SuperJob.ru недавно опубликовал результаты и исследования компаний-прямых работодателей в прошлом году. Оказывается, работа в «ФИНАМе» по-прежнему считается «непыльной». Ведь по итогам рейтинга инвестиционный



холдинг был признан «Привлекательным работодателем-2008».

Почетный титул исследовательский центр SuperJob.ru подкрепил не менее лестным комментарием: «Полученное звание – знак большого доверия соискателей и, как результат, знак перспективной и открытой компании, имеющей стабильное положение на рынке».

«ФИНАМ»: счет на миллиарды



Агентство «РБК.Рейтинг» представило рейтинг крупнейших брокеров России по итогам первого квартала 2009 года. Лидером рейтинга был признан «ФИНАМ». Новость сколь приятная, столь и оправданная. Еще бы – совокупные обороты холдинга за указанный период составили более 16 млрд долларов, что соответствует 16,56% от общего объема торгов на российском фондовом рынке.

Жми на FORWARD



Новым инструментом смогут обзавестись инвесторы, предпочитающие активные и спекулятивные стратегии работы на финансовых рынках. Форвардные контракты на российские акции позволяют совершать операции с минимальными издержками по потоковым котировкам ММВБ, используя все преимущества маржинального кредитования. В данный момент клиенты FINAM LIMITED уже могут обращаться с форвардными контрактами пяти основных «голубых фишек» «Сбербанк», «Газпром», «Норильский никель», «Лукойл» и «Сургутнефтегаз». В будущем список этих эмитентов будет существенно расширен. Условия работы более чем привлекательные. Главным

образом потому, что контракты являются расчетными, то есть не предполагают поставку базового актива. Это позволяет экономить на депозитарных издержках, а также снижать другие транзакционные расходы. Так, например, комиссия при работе с контрактами составляет всего 0,02% от оборота.

Кроме того, форвардные контракты предоставляют расширенные возможности по использованию маржинального кредитования. В частности, максимальное «плечо» в течение дня составляет 1:20, а при переносе позиции на другой день – 1:5. Инвесторам доступны как традиционная торговля (long), так и короткие продажи (short). Сделки проводятся по прямым котировкам ММВБ (потоковые цены), без каких-то искусственных спрэдов. В итоге, даже при недостаточной рыночной ликвидности задержка по сделке не превысит нескольких секунд.

Юбилейный краснодарский

Ейск стал пятым городом Краснодарского края (и 87-м по стране), куда пришел «ФИНАМ». В наполеоновские планы холдинга входит занять не менее 70% рынка инвестиционных услуг города до конца 2010 года. Осуществить это можно благодаря знаменитой финамовской «двухходовке». Так, основой стратегии холдинга станет, во-первых, предложение широкого ассортимента услуг его компаниями, а во-вторых – проведение большого числа образовательных мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности населения.

Таким образом, черноземные земли юга России для «ФИНАМа» продолжают оставаться плодородными. Представители ЗАО «ФИНАМ» уже работают



в таких городах края, как Краснодар, Сочи, Новороссийск и Армавир. ЗАО «ФИНАМ» занимает здесь лидирующие позиции в сегменте брокерских услуг на рынке ценных бумаг. Только за прошлый год его клиентская база в регионе выросла в 2,3 раза. Теперь, когда открыт новый, ейский фронт, компания сможет еще больше усилить свои позиции в крае.

«Фантастичес

Портфельные менеджеры «ФИНАМа» предста

Большинство людей, придя на фондовый рынок, ведет себя по одному из стандартных шаблонов. На таких игроках рынок держится, но клиенты холдинга «ФИНАМ», и особенно это актуально сейчас, не должны расти вместе с рынком. Они должны рынок обгонять. Для того чтобы помочь клиентам принимать сложные решения, в «кабинетах» клиентов «ФИНАМа» доступны «советы гуру» по применению их личных стратегий, которыми они руководствуются на рынке.

Что же советуют портфельные менеджеры холдинга? Здесь сколько трейдеров, столько, конечно, и стратегий, но каждая из них, во-первых, проверена временем (один из ключевых параметров при оценке перспектив торговли – статистика динамики акций за последние восемь лет), во-вторых, учитывает почти все возможные риски, с которыми может столкнуться инвестор.

Чтобы справиться с этим, нужно быть отчасти супергероем. Итак, встречайте: портфельные менеджеры холдинга «ФИНАМ».

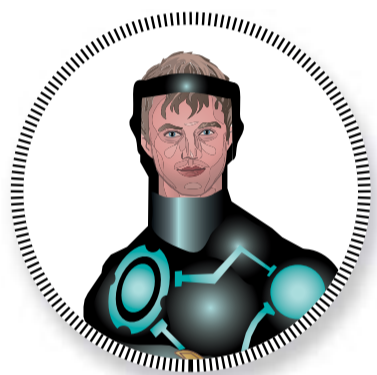
максимальный риск будет таким, что при худшем варианте портфель выйдет в зону безубыточности, то есть ни о каких 30% риска говорить не приходится. В российских реалиях люди предпочитают инвестировать в ценные бумаги по-другому: наиболее популярный срок – от одного года до трех лет.

Расскажите о второй стратегии – «Российские акции».

Стратегия «Российские акции» достаточно синтетична. Раньше она называлась агрессивной стратегией, теперь мы решили ее выделить.

В связи с чем?

В зависимости от состояния дел на рынке в агрессивной стратегии может присутствовать сегмент облигаций, а может и не присутствовать. Как показывает практика, среди агрессивно настроенных инвесторов на российском рынке мало кто приемлет вложения в облигации. Фондовый рынок для большинства – это рынок акций. Половина портфеля – это «голубые фишки», вторая половина – акции наиболее динамично развивающихся компаний «второго эшелона» с высоким фундаментальным потенциалом роста. На данный момент это очень похоже на агрессивную стратегию, но, в зависимости от ситуации на рынке, с изменением портфеля в агрессивной стратегии это различие может увеличиваться.



Василий Коновалов Портфельный менеджер

Стратегия: Умеренная, Российские Акции

Суть: Умеренная стратегия предназначена для клиентов, не готовых сильно рисковать, но желающих получить стабильную доходность, предпочтительно большую, чем по депозитам банков. По нашей стратегии она перекрывает доходность по депозитам в среднем в два – два с половиной раза. Это умеренный уровень риска и умеренный уровень ожидаемой доходности.

До какого уровня могут доходить риски?

Максимальный риск по данной стратегии, как правило, ограничен 30%. То есть, что бы ни происходило на рынке, в 99% случаев максимальный риск обычно не превышает это значение.

На любой срок инвестирования?

Да. Чем больше срок, тем выше ожидаемая доходность, но уровень риска остается фиксированным.

Как вы удерживаете риски на стабильном уровне?

Естественно, прежде всего, мы оцениваем риски сегмента акций в портфеле. Чем дольше инвестиционный срок, тем ниже становится риск сегмента акций. Если мы рассматриваем инвестиции на срок порядка шести лет, то в 99% случаев



Фируз Рахмонов Портфельный менеджер

Стратегия: Восхождение

Суть: Стратегию «Восхождение» можно сравнить с профессиональным альпинистом, который медленно, но верно взбирается на пик. Он знает, как обойти снежные карнизы, обезопасить себя от камнепадов и лавин, когда нужно переждать непогоду, а когда – продолжить восхождение. Это среднесрочная стратегия, которая работает с наиболее ликвидными акциями ММВБ.



Чем она отличается от Качелей?

Главное отличие стратегии «Восхождение» в том, что она не анализирует отдельно каждую бумагу, а смотрит на поведение портфеля акций в целом.

Как вы узнаете, какие бумаги держать?

Стратегия производит выбор акций в портфель по принципу минимизации риска, она измеряется по методологии VaR (Value-at-risk), одновременно учитываются доходность и «раскореллированность», то есть мы выбираем акции, цены которых не отражаются друг на друге. Если бумаги сильно связаны, то они будут падать вместе. Поэтому нужно диверсифицироваться.

А как узнать, когда выйти с рынка?

Стратегия полностью базируется на методах классической математики, идентифицирует рост рыночных рисков и дает сигнал, когда не стоит рисковать больше, чем необходимо, и мы переводим портфель в деньги, не забывая о риске в погоне за доходностью.

На какие суммы инвестиций рассчитана стратегия?

Стратегия одинаково эффективна для управления капиталами любого размера. Это связано с очень малым числом сделок – в среднем 7-8 сделок в год.

Какова доходность по «Восхождению»?

Среднегодовая доходность с февраля 2000-го года с учетом сложных процентов составляет 55%. Максимальное временное снижение счета составило 26,5%. Каждый

календарный год был прибыльным. Стоит также отметить, что с 4 июля по 4 декабря 2008 года по стратегии мы были в кэше: 4 июля стратегия идентифицировала рост рыночных рисков и был сигнал выхода в кэш, рекомендация на вход была дана только 4 декабря из-за снижения рисков до допустимых уровней.



Александр Дорофеев Портфельный менеджер Стратегии: Точка отсчета, CSC (Currencies, Stocks & Commodities).

Суть: «Точка отсчета» – это стратегия, построенная на акциях. Отслеживается 12 «голубых фишек». В торговле используется трендовый подход.

Это чисто технический анализ?

Это математические методы и методы матстатистики, четкое управление рисками путем контроля размера позиции. Результаты применения стратегии по истории за последние восемь лет: среднегодовая доходность – 35%, максимальная просадка за историю – 25%. По 2008 году результат – +4%, а по рынку в целом – минус 70%.

А вторая стратегия, CSC?

Это весьма интересная и перспективная стратегия. Она представляет собой трендовый метод, отслеживающий движения активов практически на всех основных рынках: товарном, фондовом и валютном.

То есть, если в какой-либо момент времени, например, на рынке акций наблюдается застой или снижение, то на других рынках (товарном или валютном) в то же самое время может быть устойчивая положительная тенденция, на которой можно зарабатывать. Такая ситуация сложилась, например, в 2008 году: в то время, каквалились рынки акций и товарные рынки, сильно вырос доллар (с 23 до 35 руб.).

Вы используете деривативы?

Да: через фьючерсы проще всего выходить на другие рынки. Нет необходимости связываться с реальным товаром и покупать, например, нефть, золото в слитках, а как купить индекс – это вообще проблематично. Тут нам на помощь и приходят фьючерсы. К тому же, чтобы выйти на реальный рынок товаров, необходимо несколько десятков тысяч долларов, а чтобы выйти на фьючерсный рынок, достаточно нескольких десятков тысяч рублей.

Объясните, как работает стратегия?

Если объяснять на пальцах, то суть в следующем. Вот пример 2008 года. Во время снижения на фондовом и товарном рынках происходил мощный устойчивый рост на рынке валютном. Падающие активы (фьючерс на индекс, фьючерс на нефть) мы продали,

«Железная Семерка»

Влияют свои биржевые суперстратегии лицом



Сергей Дорогавцев

Портфельный менеджер

Стратегия: Улитка

Суть: Стратегия работает на среднесрочных и долгосрочных трендах. Купленные акции удерживаются от нескольких дней до нескольких месяцев. Используются самые ликвидные бумаги российского рынка, то есть «голубые фишки». Мы покупаем бумагу в начале среднесрочного позитивного тренда. В основе стратегии лежит старое доброе правило: «Дай прибыли течь, вовремя обрежь убыток». Таким образом, если стоимость купленных бумаг увеличивается, они удерживаются в составе портфеля как можно дольше; если же акции начинают дешеветь, то мы избавляемся от них.

Для кого подходит ваша стратегия?

Это практически любой трейдер, который заинтересован в получении дохода на рынке и ориентирующийся на средне- и долгосрочную перспективу. Минимальный рекомендуемый период – один год, ну, а так, чем дольше инвестированы средства, тем лучше. Тут приходит на ум еще одно правило: «Деньги и сложный процент работают на нас».

Какие отличительные черты у вашей стратегии?

Отсутствие каких-либо фильтров при входе и выходе. Сделок при

этом получается чуть больше, но мы можем распознать тренд в самом его начале.

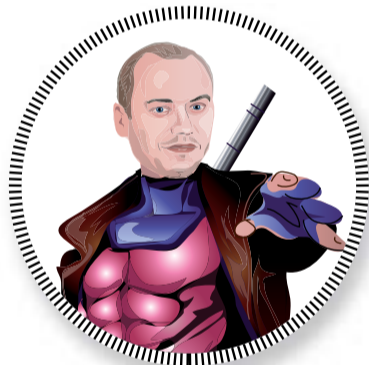
Это весьма похоже на стратегию Точка отсчета...

Да, действительно, ведь эти стратегии являются, по своей сути, трендовыми и среднесрочными. Торговая философия похожа, а вот реализация и детали сильно отличаются.

Трейдеру, который заинтересовался потенциалом «Трейд-центра» как хорошей школы, в которой преподают действующие портфельные менеджеры, можно порекомендовать выбирать стратегии с точки зрения психологии. Ведь преуспеть на рынке можно, торгуя лишь тем способом, который наиболее комфортен психологически.

Каковы риски при игре по вашей стратегии?

Я предпочитаю называть это не игрой, а работой. Среднегодовая доходность за последнее десятилетие – около 40%, максимальное снижение счета, которое наблюдалось за это время, – около 18%.



Алан Казиев

Портфельный менеджер

Стратегия: Агрессивная

Суть: Основная часть портфеля составляется из акций. Доля облигаций в портфеле в любое время не может превышать 39%.

Как вы выбираете акции?

Мы используем «второй эшелон» и «голубые фишки». Акции подбираются на основе фундаментального анализа. Доля акций в портфеле высока и риск тоже велик. С нашим портфелем риск может доходить до 50%, а доходность (при сроке инвестирования на один год) составляет 29-30%. Если срок – 5 лет и более, то доходность составляет около 40%, при этом риски по данной стратегии снижаются до 36%.

Есть ли какой-то оптимальный средний срок инвестиций по вашей стратегии?

Три года, но в данной ситуации, чтобы стратегия успела принести прибыль, лучше рассматривать срок более пяти лет.

А средняя сумма?

От пяти миллионов рублей, но если срок инвестирования – от трех лет

и более, то минимальная сумма составит порядка трех миллионов рублей.

Как меняется структура портфеля в зависимости от срока инвестирования?

Чем дольше срок инвестирования, тем меньше в портфеле становится доля стабилизирующих его облигаций. Соответственно, чем больше денег высвобождается под акции, тем меньше нам понадобится средств, чтобы составить портфель согласно той структуре, которую мы предлагаем.



Артем Голубев

Портфельный менеджер

Стратегия: Долгосрочный рост

Суть: В стратегии «долгосрочный рост» решения принимаются на основе фундаментального анализа в связке с аналитическим отделом. Аналитики проводят исследования компаний, выбирая наиболее перспективные отрасли, наиболее сильные компании. Оценка производится, как правило, методом дисконтированных денежных потоков и методом аналогов. Также учитывается макроэкономическая ситуация и динамика на мировых сырьевых рынках. Так мы выбираем, какие акции включать в портфель. Решение об исключении акций из портфеля принимается при приближении их цен к справедливой оценке.

Для каких инвесторов лучше всего подходит ваша стратегия?

Это инвесторы, готовые оправданно идти на существенные риски. Такой инвестор ставит себе цель максимально приумножить инвестируемый капитал. Эта стратегия больше подходит для инвесторов, вкладывающих в рынок не большую часть своих средств, а какую-то свободную их часть, которой они готовы рискнуть. Исходя из высокой степени риска, потенциальная среднерыночная доходность нашей стратегии значительно выше, чем у остальных.

Важно, чтобы психологически инвестор был готов терпеть просадку в 30-40%, не паникуя, не закрывая позиции с убытком, а ожидая роста. Смену данной стратегии на менее рискованную целесообразно производить при накопленной доходности более 60-100%.



Алексей Белкин

Портфельный менеджер

Стратегия: Качели

Суть: При разработке этой стратегии стояла задача максимально учесть психологические особенности инвесторов.

О каких психологических особенностях идет речь?

Так как основная масса инвесторов ориентируется на биржевые индексы, то нашей основной задачей мы сделали максимально долгое нахождение в рынке и следование тенденциям индексов. При этом мы хотим избежать значительных коррекций рынка, которые мы наблюдали, например, в 1998 году и в конце 2008-го.

Как вы их избегаете?

Мы применяем современные методы управления капиталом. Когда рынок начинает значительно снижаться, то есть обновляются какие-то локальные минимумы, мы полностью переключаем активы из акций в денежные средства и наблюдаем за рынком со стороны. И до тех пор, пока рынок снижается, мы находимся в денежных средствах и ждем улучшения ситуации на финансовых рынках. Но как только рынок подает буквально первые знаки того, что он будет расти, мы начинаем, как говорится, «щупать» рынок деньгами, покупая наиболее сильные акции на данный момент времени.

А дальше?

Если после первых покупок рынок продолжает движение вверх, то мы продолжаем покупать и другие наиболее ликвидные активы, начинающие показывать позитивную динамику. Тем самым мы добиваемся положительной динамики по счету, избегая значительных снижений, о которых мы говорили выше.

Как видите, стратегий портфельные менеджеры «ФИНАМа» предлагают много и разных. Как уже успела показать история, все из них работают. Так что, если вы задумывались об игре на бирже, – смело выбирайте симпатичного вам трейдера и... присоединяйтесь к портфельным менеджерам («в миру» – супергероям).

Текст Артема Воронина
Рисунки Владимира Кремлева

сохранив тем самым капитал, и одновременно переложившись в растущий доллар, получив по нему основной доход по стратегии за 2008 год.

Расскажите о механизме отслеживания рынков.

Инструменты отслеживаются дифференцированно, наши позиции на одном рынке не зависят от позиций на всех остальных. Если любой из рынков начинает расти, мы открываем на нем длинные позиции. Соответственно, мы максимально диверсифицируем наш портфель.

Какова прибыльность стратегии?

В совокупности по стратегии CSC результативность за последние 3,5 года составила 400%.

ЧТО ТАКОЕ «ТРЕЙД-ЦЕНТР»?

«Трейд-центр» – уникальный сервис ЗАО «ФИНАМ», который позволяет повторять сделки ведущих профессионалов, каждый из которых управляет миллионами долларов. Воспользоваться новыми возможностями для увеличения эффективности торговли просто:

- Вы становитесь клиентом ЗАО «ФИНАМ».
- Заходите в свой личный кабинет – <http://cabinet.finam.ru>
- И получаете доступ к торговой системе Web-Trade, а также систему графического анализа и конструктор торговых планов.
- А самое главное – вы можете выбрать одну или несколько стратегий и присоединиться к ним.

Вам доступны: информация о сделках, которые совершают портфельные менеджеры холдинга «ФИНАМ», детали их торговой системы. Вы можете повторять стратегии ведущих профессионалов!

Заявка на победу

Fdu.ru как средство коптить без экономий

«И как же так получается, что зарплату я получаю, нельзя сказать, что шуструю по деликатесам, а машину не выходит купить третий год?» — рассуждение, вполне подходящее для позднего ужина, уже давно успешно разрешает холдинг «ФИНАМ». На набивший оскомину вопрос готовы ответить хоть на следующий день. От вас — только заполненная заявка.

Раздел «Личные финансы» на сайте fdu.ru сразу снижал заслуженную популярность среди пользователей. Шутка ли — около 10 тысяч заполненных анкет (заявок) за полтора года существования сервиса. Секрет успеха прост. Оказалось, что насущные нужды населения не столь различны меж собой, а пути решения коварного финансового вопроса не столь сложны. К тому же, само решение для обратившегося не будет стоить ничего — сервис абсолютно бесплатный.

Такие личные финансы

Самая известная рубрика раздела «Личные финансы» — общая консультация по финансовому плану. Между собой создатели сайта называют ее «Николай Солабуто» — по имени ведущего инвестиционного консультанта «ФИНАМа», который и помогает всем желающим выкроить необходимую сумму к предпочтительному сроку. «Цель этого сервиса, — рассказывает Ангелина Решина, руководи-

тель службы интернет-маркетинга, — помочь человеку, не слишком изменяя его финансовые траты и личные пристрастия, спланировать свой финансовый бюджет так, чтобы к заданному сроку достичь желаемого результата». По сути, от пользователя требуется указать несколько ключевых показателей, на которых и будет строиться будущая «игра на результат»: свой уровень дохода, сумму, готовую к инвестированию здесь и сейчас (если у него уже имеются накопления), или средства, которые он готов инвестировать ежемесячно, а также удобную ему степень риска. Из комбинации этих данных и будет складываться алгоритм грядущих накоплений. Вариант «за копейку — канарейку» здесь, увы (ах?), исключен. «Конечная цель инвестора в анкете (недвижимость, автомобиль, просто финансовые накопления) должна быть адекватна сроку инвестирования и вложениям, — поясняет Ангелина. — Если при указанных клиентом параметрах «концы никак не сходятся», ему будет предложено увеличить сумму ежемесячного вклада или пойти на больший риск. К сожалению, чудес не бывает. Николай просто помогает человеку минимизировать некоторые траты, избавиться от «провисаний» личного бюджета и высвободить п-ю сумму каждый месяц. Теоретически, каждый может самостоятельно сэкономить на фастфуде, поместить выкроенное в конверт и быть собой довольным. Мы же предлагаем идти



дальше — не дать деньгам дешеветь, заставить их приумножать капитал.

После заполнения заявки с пользователем связываются менеджеры и уточняют указанную информа-

цию. Затем — в течение трех дней — ему на почту приходит готовая рекомендация. «Значительная часть рекомендации — это сформированный для клиента портфель, — рассказывает Ангелина. — Сейчас его основу составляют депозиты, по которым ЗАО «Банк ФИНАМ» предлагает привлекательные ставки, и паи ПИФов. Кроме этого, пользователю предлагается список обучающих семинаров, которые ему сподручнее было бы пройти. Это в основном касается рекомендаций по работе с фондовым рынком».

Немаловажный фактор в работе с сервисом — фактор удобства. По сути, полученную рекомендацию пользователь может тотчас распечатать и явиться вместе с ней в офис «ФИНАМа». Выходит своеобразное меню заказа — прямое руководство к действию: «если я инвестирую вот в это, это и это на предложенных условиях, могу выгадать нужную мне сумму».

По словам Ангелины Решинной, рубрика изначально позиционировалась как способ достижения необходимой финансовой цели, не прибегая к кредиту. «Грамотное руководство собственными финансами вместо взятых на себя дополнительных обязательств», — обозначает она квинтэссенцию предлагаемых пользователю решений.

Портфельчик лично для меня

Еще один сервис, представленный в разделе, адресован людям, решившим прикоснуться непо-

средственно к фондовому рынку. Он заключается в том, что после ответов на самые общие вопросы, связанные в основном с опытом работы на бирже, для пользователя формируется подходящий ему инвестиционный портфель. Участие в этом формировании принимает старший инвестиционный консультант «ФИНАМа» Андрей Сапунов. Готовые «раскладки» по эмитентам клиент получает на следующий день по заполненной заявке.

«Мы сознательно ограничили количество пунктов предложенной анкеты, — рассказывает Ангелина Решина. — Для формирования ознакомительного портфеля, по сути, нужна информация о примерной сумме вхождения на рынок, приемлемой для клиента, и его опыте (отсюда выводится уровень допустимых рисков и необходимость дополнительного образовательного подспорья)».

Разумеется, чудес не бывает и здесь. При скромной сумме возможных инвестиций и отсутствии опыта клиенту, верней всего, предложат ограничиться банковскими продуктами или ПИФаами и направят к базовым обучающим курсам. Иное решение здесь выглядело бы безумством. Если же уровень подготовленности пользователя и денежные ресурсы позволят ему приобрести акции, которые могут составить успешный портфель, — клиенту будет прислан уже сформированный для него заветный список эмитентов. Туда войдут компании, которые, согласно актуальным аналитическим прогнозам (не забываем, что между заявкой и готовым решением проходят всего сутки), будут демонстрировать стабильный рост в ближайший период. Аналогично с описанным выше вариантом — по присланному «рецепту» пользователь может приобрести нужные ему активы прямо на следующий день. Достаточно только заглянуть в офис «ФИНАМа».

В гостях у сказки

К сожалению, отправиться «в сказку» без нужного подспорья (финансового, образовательного, временного) вряд ли удастся. «Мы получаем немало заявок от шутников, — делится Ангелина Решина. — Мол, вот у меня есть десять рублей, хочу миллион через год. Ответом им, разумеется, становится «так не бывает». Но и другие соотношения сумма-риск-срок инвестирования, менее смехотворные, подчас бывают несопоставимы с реальностью. К сожалению, ни Николай Солабуто, ни Андрей Сапунов не волшебники. Инвестиции — это всегда риск и адекватность результата вложенным средствам».

Однако грамотный совет профессионала и готовность вкладываться, разумно планируя собственный бюджет, — уже достаточный актив для старта, не правда ли?

Текст Александра Зубкова
Рисунок Игоря Елистратова

Для получения рекомендаций от специалистов достаточно ответить всего на несколько вопросов



Окно из Европы

Торгуем еврооблигациями российских компаний

«Рублевый вклад в банке или тупо перевести в валюту?» — примерно так можно обозначить частую дилемму минувшей зимы. Рубль, кружащийся в вальсе девальвации, и дикая спред-разница между ценой покупки-продажи в обменниках лишили этот выбор простоты. А выигрышным, меж тем, оказался третий вариант — новая услуга FINAM LIMITED позволила инвестору купить еврооблигации российских компаний.

Сопоставим цифры

Итак, с начала года наметилась тенденция в личных активах предпочитать национальной валюте иностранную. За вычетом указанных вариантов привлекательным казался их синтез — валютный депозитный вклад в российском банке. Такую услугу предлагают многие, однако соотношение размеров процентных ставок и степени рисковости вложений выглядит не слишком «аппетитным». В банках первой десятки (например, ВТБ, Сбербанк) ставки по подобным вкладам составляют 8-9%. Более радужной выглядит картина по банкам «второго эшелона» — 14-15% (с понятной погрешностью на чрезвычайный риск таких вложений). Стоит напомнить, что система страхования вкладов подразумевает выплату, как максимум, 700 тыс. рублей со стороны государства.

На этом фоне красноречиво выглядят показатели доходности по рынку еврооблигаций. Так, еврооблигации наиболее надежных (системообразующих) российских эмитентов в начале первого квартала нынешнего года судили доходности к погашению в 15-20%. По банкам «второго эшелона» («Урсабанк», «Локо-банк», «Банк Москвы») этот показатель доходил до 50%. Прирост выглядит тем привлекательней, что невозврат по еврооблигациям возможен разве что в случае крайнего форс-мажора.

Ну-с, приступим

На данный момент купить еврооблигации может любой владелец клиентского счета в FINAM LIMITED. Единственное ограничение — достаточно высокий стартовый порог



данного рынка — на счету клиента должно быть не менее 100 тыс. долларов. Величина суммы здесь диктуется высокой номинальной ценой еврооблигации (порядка 1000 долларов), притом, что объем стандартного лота — сто облигаций. Зато процесс покупки предельно прост: необходимо только подать заявку. Для осуществления сделки клиент может использовать как доллары, так и рубли. Рублевый взнос конвертируется в процессе сделки по курсу FOREX.

Погашать или спекулировать?

В начале года, когда девальвация прогрессировала, аналитики холдинга «ФИНАМ» почти однозначно рекомендовали покупать облигации именно под погашение. Еврооблигации подавляющего числа корпоративных выпусков тогда стоили существенно ниже номинала, и понятно, что фиксированная доходность была бы более значительной по сравнению с теми ценами, которые есть сегодня. Так,

за четыре месяца 2009-го котировки широкого перечня корпоративных евробондов оказались на 15-25% выше, чем в начале года. После некоторого укрепления позиций рубля очевидно, что рост этот уже может не быть столь стремительным. Портфельный менеджер ЗАО «ФИНАМ» Василий Коновалов обозначает достоинства еврооблига-

ций для тех, кто планирует инвестировать в бонды до погашения: «Рынок еврооблигаций очень удобен для диверсификации собственных вложений на фондовом рынке, для снижения рисковости характера вашего инвестиционного портфеля. К тому же, ставки по еврооблигациям все равно превышают ставки по валютным депозитам, которые предлагают банки». Кроме этого, не исключен и вариант так называемой «второй волны кризиса», при которой повторная девальвация рубля (а значит, и рост еврооблигационных доходностей) неизбежны.

При обращении к еврооблигациям существует возможность покупки с расчетом на рост спекулятивного спроса. Не стоит забывать, что операции с достаточно крупными объемами средств позволяют клиенту привлечь на свою сторону портфельного управляющего «ФИНАМа». При покупке лота клиент может оформить свой счет как Консультационный — ведь стартовый порог для услуги Консультационный счет автоматически оказывается пройден (сейчас он составляет 3 млн рублей). А дальше начинается вполне привычная, сродни биржевой, торговля, когда после замедления роста котировок отдельного эмитента всегда можно совершить сделку — и заменить его еврооблигации на еврооблигации лучшего выпуска. При этом комиссии FINAM LIMITED на этом рынке составляют скромные 0,128% от оборота. Для сравнения, среди конкурентов взимаемая сумма на порядок выше — 0,5-1%.

Текст Дениса Спиридонова
Рисунок Александра Медведева

ЭМИТЕНТ	ГОД ПОГАШЕНИЯ	ДОХОДНОСТЬ ВЫПУСКА (в % годовых)
Трубно-металлургическая компания (ТМК)	2009; 2011	13,4; 21,5
«Урсабанк»	2011	15,3
«Распадская»	2012	12,9
«ЕвроХим»	2012	12,3
Объединенная авиастроительная корпорация	2010	23
«Межпромбанк»	2010	47,2
Банк Москвы	2010	6,6
«Локо-банк»	2010	47

ДЕНЬГИ В КАДРАХ

История о том, как нам даются деньги



Рисунок Дмитрия Трофимова; Сценарий Дениса Спиридонова

Рискуем с математиче

Стратегия «второй шанс» как альтерна

Сидят на ветке два клеща. Один прыгает на каждый шорох внизу, будь то сойка или волчонок. Иногда попадает, но больше промахивается. Другой сидит терпеливей и дольше, но если прыгнет, то уж точно на быка. Первый клещ – интуитивный трейдер. А кто второй? Образ пояснил Андрей Сапунов, старший инвестиционный консультант ЗАО «ФИНАМ», приверженец стратегии «второй шанс».

Андрей, что это за стратегия такая?

Стратегия основана на математических методах торговли на бирже. Ее суть – в поимке мощных восходящих движений, трендов роста. Универсальная система, построенная на ряде несложных подходов, которые можно объединить простым правилом: «Дай прибыли течь, вовремя край убыток».

Как это?

Если простым языком, мы покупаем акцию дорого, и продаем, если она падает в цене.

Но ведь обычно все наоборот. Купи много и дешево, продай, когда акции покажут хороший рост. Разве не так?

В том-то и дело, что нет. Допустим, акция отдельного эмитента сильно упала в цене, но пока еще не демонстрирует тенденций роста. Чем руководствуется трейдер при ее покупке?

Надеждой? Знанием рынка?

То есть, по сути, в какой-то момент он полагает, что знает будущее? А это, разумеется, не так. Философия нашей стратегии основана не на психологических, а на математических моделях. Мы аксиматически утверждаем следующее: будущее непредсказуемо, и на этом можно заработать. Парадокс рынка заключается в том, что бумаги, кажущиеся чересчур дешевыми, будут стоить еще дешевле, а кажущиеся чрезмерно дорогими – вновь продемонстрируют рост. Мы основываемся на том, что покупать или продавать акции нужно только с началом тенденции.

Как же ее определить?

Любая тенденция есть увеличение стоимости активов. Об этом может свидетельствовать



математический факт – выход цены на новый уровень. Используя данный подход, мы выявляем определенный интервал, в рамках которого двигалась цена за последний n-период дней... Допустим, мы за последние n-дней отмечаем, что акция ОАО «Газпром» «гуляла» в коридоре от 100 до 110 рублей. Мы констатируем, что в данной ситуации цена акции «Газпрома» – от 100 до 110 рублей. На верхнюю границу цены, где и может зародиться тенденция, мы выставляем «стопы». То есть если цена акции «Газпрома» станет 110 руб. 1 коп., значит, ситуация на рынке уже изменилась – мы автоматически покупаем эту бумагу. Предварительно мы выставляем стоп-лимит на эту покупку – допустим, 10% от нашего счета.

А если рост не продолжился?

Самое важное в рынке – не то, как вы вошли в торговлю, а то, как вы из нее выходите. После покупки мы тотчас выставляем стоп-лосс.

Он соответствует нижнему значению коридора, то есть 100 рублям. И если цена пересекает 99,9 руб., мы тотчас закрываем свою позицию – выходим в деньги. С точки зрения подхода это значит, что тенденция либо не сложилась, либо закончилась. Иными словами, мы свободно даем прибыли течь – возможности роста всегда открыты. Но в случае необходимости тотчас кроем убыток.

Но как быть с рисками?

Отдельный аспект стратегии «второй шанс» – риск-менеджмент. Стратегия имеет дело с так называемым «фиксированным риском». То есть, когда рынок демонстрирует выход цены на новый уровень и мы констатируем предпосылки на зарождение тенденции на данном активе, то изначально мы готовы заплатить рынку за попытку заработать на этой тенденции. Вся суть риск-менеджмента здесь сводится к тому, что нам, разумеется, неизвестен

конкретно исход каждой сделки, но мы знаем, что на рынке происходит движение и по 20, и по 30, и 60% вверх. Поэтому любая попытка того стоит. Риск на сделку по моделям, которые входят в стратегию «второй шанс», составляет 0,6% от счета. По статистике, 5% сделок в рамках стратегии приносят 95% всей прибыли. То есть первая же мощная тенденция на рынке акций полностью окупает все нами затраченное и приносит львиную долю годового прироста сверх того.

Почему нельзя покупать бумаги тогда, когда тренд уже засвидетельствован аналитиками, СМИ?

Если цена на рынке изменяется в лучшую сторону и начинается рост, как правило, информация от журналистов и аналитиков остается противоречивой. Допустим, в феврале этого года, когда мы активно заходили всем портфелем в покупки, в течение целого

СЫЩИК

Преступник в чистом поле

Из тюрьмы сбежал опасный преступник. Долго ему удавалось скрываться, но в конце концов инспектор Варнике напал на его след. В одной деревне ему сказали, что действительно какой-то неизвестный прошел здесь 15 минут назад и направился в сторону поля. Увидев на поле человека, который жал лен, инспектор издали обратился к нему: – Эй, не проходил ли здесь недавно высокий широкоплечий мужчина? – Может быть, и проходил. Ничего определенного сказать вам не могу, – ответил тот, не глядя в сторону инспектора. – Большое спасибо! – крикнул инспектор Варнике, пробежав мимо. Но вдруг он остановился, молниеносно выхватил из кармана пистолет и бросился к продолжавшему жать лен человеку. – Руки вверх! На этот раз, уважаемый, тебе не удастся ускользнуть! Почему инспектор Варнике решил, что перед ним сбежавший преступник?

Ответ: ...



По материалам книги В. Н. Болховитинова, Б. И. Колтовой и И. К. Лаговского «Твое свободное время», Москва, 1970 г.

СКОЕЙ ТОЧНОСТЬЮ

ТИВА СДЕЛКАМ «ПО ЧУЙКЕ»

месяца продолжали звучать комментарии о том, что это не рост, а спекулятивный отскок – «отскок дохлой кошки». Подобные утверждения зачастую строятся на собственных предположениях относительно будущего цены. В наш подход это не входит. Мы принимаем решение, исходя из реальных изменений. Цена изменилась – значит, что-то произошло. Рынок – единственное место, где причины не важны как таковые. В зависимости от ситуации мы покупаем эти активы на определенную долю от счета. Доля от счета у нас постоянно меняется. Мы никогда не купим на большую сумму акций «Газпрома», если они «гуляли» перед выходом цены на новый уровень в диапазоне 10-15%. Естественно, что по соотношению прибыли к риску это будет достаточно нерациональное действие.

Наш подход работает и в обратную сторону – на выходе из рынка. Так, на прошлогоднее падение рынка инвесторы, работающие по стратегии «второй шанс», отреагировали раньше остальных. 19 мая 2008 года был пик рынка, а 27 мая мы уже продали последнюю бумагу портфеля. Потом были многочисленные вопросы: «Как вы угадали, просчитали?». Факт того, что стратегия «второй шанс» в течение девяти месяцев на 80-90% «сидела в деньгах» и ничего практически

Риск на сделку по стратегии «второй шанс» – 0,6% от счета

не покупала, лишь подтверждает, что мы просто вышли, потому что цена ушла вниз. Ничего не угадывали, только следовали выработанному подходу.

Какова же доходность стратегии?

Среднегодовая доходность по стратегии «второй шанс» составляет 30-40%. Возможное локальное снижение счета от максимального до минимального значения составляет 18-19%. Таким образом, соотношение ожидаемых прибылей к ожидаемому риску – 2 к 1, и это довольно существенно. К примеру, вложив 1 млн в 2001 году и работая с ним

Стратегия «второй шанс»: на заметку

Тезис: Будущее непредсказуемо, на нем можно заработать
Модель стратегии: Следование за тенденцией (трендом)
Философия: Дай прибыли течь, вовремя крой убыток
Риск-менеджмент: Фиксированный риск – 0,6% от счета по каждой сделке
Среднегодовая доходность: 30-40% годовых

по стратегии «второй шанс», сегодня инвестор имел бы порядка 14 млн.

Насколько сложна работа в рамках данной стратегии?

От инвестора требуется 1-2 раза в день подойти к своему торговому терминалу, выйти в интернет и переставить «стопы». Столь нечастое обращение обуславливается тем, что количество сделок по стратегии небольшое. При среднем портфеле в 12-15 бумаг в месяц совершается примерно 1 сделка по каждой бумаге. Чтобы начать работу, достаточно, имея клиентский счет, просто зайти на сайт www.finam.ru, в трейд-центр, и подключиться к одному из управляющих. Подключение это бесплатно. Для удобства пользователей существует услуга sms-сервиса. Она оповещает инвестора о том, что управляющим была совершена покупка на определенную долю от счета. Ему остается только добраться до терминала и повторить ее у себя.

Андрей, а почему эта стратегия стала столь популярна именно сегодня?

Потому что история повторяется. Нас интересует начинающееся восходящее движение. В частности, мы приводим аналогию с 1998 годом. Вспомним ход событий. Рынок, как трусливый заяц, начал падать еще в декабре 1997 года. Паника же в реальном секторе возникла только в августе 1998, когда был пик – экстремум нижней цены на нефть, и Россия объявила об отказе по выплате

своих обязательств – произошел дефолт. «Дна» рынок достиг 5 октября 1998 года, совершив падение на 95%. Оживление в реальном секторе тогда возникло лишь в середине 1999-го – спустя почти год. Что же происходило с рынком за это время? Он прибавил в своей капитализации почти в два раза! А в 2000 году движение по индексу РТС составило порядка 300%. Закономерность, на которой можно сейчас сыграть, проста: конец «медвежьего рынка» характеризуется началом мощного тренда на рост.

В этом ключе становится несколько понятнее название стратегии...

Именно. Первая волна этих тенденций уже прошла – «первым шансом» можно считать конец 1998 года. Шутка ли – многие тогда не побоялись и купили акции «Газпрома», который потом продемонстрировал рост почти в 50 раз. В условиях конца «медвежьего» рынка ни одна стратегия не срабатывает лучше тех, которые основаны на ловле тренда. После начавшегося в феврале роста мы только сейчас начали удалять некоторые бумаги из портфеля, поскольку наметилось некоторое снижение рынка. В результате, если это снижение окажется лишь коррекцией и продолжатся тенденции роста, мы уже стоим в позиции. Если темпы роста начнут снижаться, мы оперативно успеем «выйти в деньги» и продолжим ожидание.

Почему же тогда все не используют этот подход – не играют на тренде?

В основном потому, что это психологически сложно. Человек никак не может допустить того, что рынок умнее его. Зачастую бал правит так называемая сделка «по чуйке». Трейдер оказывается запертым в эмоциональном треугольнике: жадность, страх, надежда. Мы противопоставляем этому другой треугольник: терпение, дисциплина и вера. Замечу, вера не собственно в рынок, не в одну из 12-ти наиболее ликвидных бумаг портфеля. Вера – в математическое ожидание нашей модели. Мы используем подход, основанный на соразмерности риска. Мы следим за риском, а значит, всегда следим и за деньгами.

Текст Дениса Спиридонова
Рисунок Александра Медведева

ПОРТРЕТЫ

Биржевые деятели

Леонардо Пизанский

(около 1170 – около 1250), первый крупный математик средневековой Европы. Известен под прозвищем Фибоначчи.



Отец Фибоначчи по торговым делам часто бывал в Алжире, и Леонардо там изучил арабский. Позже посетил Египет, Сирию, Византию. По арабским переводам он изучил достижения античных и индийских математиков и систематизировал значительную их часть в «Книге вычислений» (Liber abaci), написанной в 1202 г. Труд содержал почти все арифметические и алгебраические сведения того времени. В частности, именно по этой книге европейцы познакомились с индусскими (арабскими) цифрами и убедились в огромных преимуществах десятичной системы при вычислениях. Здесь же он описал знаменитый ряд Фибоначчи.

Числовая последовательность Фибоначчи стала основой для многих инструментов технического анализа, которые и по сей день используют инвесторы и спекулянты всего мира. Наиболее известные из этих инструментов – уровни коррекций и расширений Фибоначчи, верные линии Фибоначчи, временные ряды Фибоначчи.

Ральф Нельсон Эллиот

(1871-1948), создатель «Теории Волн».



Исследуя особенности ценовых моделей на рынке, Эллиот изучал годовые, месячные, недельные, дневные, часовые и получасовые графики различных фондовых индексов, охватывающих 75-летнюю историю поведения рынка. В мае 1934 года результаты наблюдений Эллиота за поведением фондового рынка начали складываться в общую совокупность принципов, которым подчинялись движения волн ценовых значений фондовых индексов на всех тайм-фреймах. Книга «Закон волн (The Wave Principle)» увидела свет 31 августа 1938 года. В первой ее главе говорилось: «Практически весь ход развития, который является результатом нашей социально-экономической жизнедеятельности, следует некому закону, который заставляет результаты повторяться в виде схожих и неизменно рекуррентных последовательностей определенного набора волн или импульсов установленной формы... Фондовый рынок демонстрирует общие волновые принципы с социально-экономической деятельностью».

К началу 40-х годов Ральф Эллиот завершил разработку концепции, в которой взлеты и падения человеческих эмоций и результаты деятельности следуют естественной последовательности событий, управляемой законом природы.

Затем Эллиот объединил все свои работы в труде «Закон природы – секрет вселенной» (Nature's Law – The Secret of the Universe). В эту монографию он включил все свои наработки, касающиеся «теории волн Эллиота». Эта книга явилась венцом творчества Ральфа Нельсона Эллиота.

Проект дистанционного обучения Учебного центра «ФИНАМ» (www.finam.ru).
Рисунки Романа Борисова

ПРЕФЕРАНС

Запад

Восток

Юг

Снос

Юг играет 7 трэф. Ход Востока. Сколько взятков берут вистующие?

Решение:

Восток должен взять 3 взятка. (Здесь текст перевернут и частично нечитаем)



1



Виктор Релиа решает, что «Портфель инвестора» – все-таки хорошее название для ежедневного бюллетеня с котировками ценных бумаг.

2

Первый же каламбур» ок



1994

«Портфель инвестора» содержал не только информацию о котировках, но и сведения об эмитентах, экономические новости. Многие сделки в 1994 году инвесторы совершали на основании данных, полученных оттуда.

1996

Ноябрьск Тюменского дома, где открылась компания.

6



IT-служба компании с радостью для себя обнаруживает, что домен finam.ru свододен.

7

Бабушка, заглянув в здание Почтамта отбить телеграмму, выставляет свою первую заявку.



8

Клиент компании, Федя, сидит на мысли, что за нового менеджера

2000

В год своего появления сайт Finam.ru сразу же стал самым популярным информационным ресурсом среди интернет-серверов участников РФР.

2001

Учебный центр «Финанс-Аналитик» был создан в начале 2001 года. Специальные курсы лекций, разработанные экспертами, помогли как постоянным участникам фондового рынка, так и новичкам.

2002

В 2002 году изменился состав менеджера. Теперь за каждого менеджера и по его деятельности в компании и просьбам клиента уделяется еще больше внимания.

11

Финамовцы стали внимательнее относиться к замечаниям вроде «Дорогой, кажется, ты стал крупнее».



12

За секунду до объявления лауреатов финамовцы так и не договорились, что лучше: скрестить пальцы или все же держать кулаки.



13

Финамовцы по случаю членства в фондовой бирже



2005

По итогам года компания оказалась представлена в TOP-10 по номинациям: крупнейшие операторы срочного рынка; крупнейшие операторы рынка акций; крупнейшие биржевые операторы; крупнейшие посредники на фондовом рынке.

2006

В 2006 году «ФИНАМ» победил в конкурсе «Элита фондового рынка» в номинации «Лучший интернет-брокер», стал ее лауреатом в категории «Лучший аналитик», получил премию «Финансовая элита России» как самая клиентоориентированная компания.

2007

Помимо того, что компания получила премию «Элита фондового рынка» за лучшие операции с ценными бумагами. По итогам года «ФИНАМ» с ценными бумагами

мидур про «ноябрьскую»
азался удачным.



нской области стал первым горо-
ся региональный представитель

3



Перед тем как вручить финамовцам конверт
с новостью об очередной полученной лицензии,
почтальон вспомнил одну традицию...

5

До открытия Центра фондовых операций
Виктор Ремша утливо справляется
у коллег, нет ли у кого аллергии.



1999

Центр фондовых операций был открыт в здании
бывшей Российской биржи. Благодаря ему у ин-
весторов появилась возможность производить
операции во всех секторах российского и зарубежного финансо-
вых рынков.

1997

В 1997-м «Финанс-Аналитик» стал членом
НАУФОР, Московской фондовой биржи (МФБ),
Московской межбанковской валютной биржи
(ММВБ), РТС и получил лицензии Комиссии по товарным биржам
(КТБ) и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ).

9

Виктор Ремша спрашивает Николая
Рубцова, пытается ли у него Word
изменить название холдинга на «финнам».



10



PR-служба «Мегаватт-банка» понимает,
что с тиражом промофутболок
они-то и погорячились.

2003

ИК «Финанс-Аналитик» сменила свое название
на ЗАО «Инвестиционная компания «ФИННАМ».
В состав одноименного холдинга также вошли
ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент», информационная
группа ООО «Финам», страховой брокер ООО «СБ «Финам Страхование».

2004

В 2004 году «ФИННАМ» приобрел «Мегаватт-
банк», существенно расширив список своих
инструментов, а значит, и доступных клиенту
услуг.

14



Виктор Ремша вдруг осознал, что идея
помечать компании-представители
«ФИННАМа» флажками изжила себя.

15

Нам 15 лет!
Все только начинается!



2008

Созданная «ФИННАМом» сеть региональных
офисов является одной из крупнейших в стране.
Сейчас эти компании-представители постепенно
превращаются в полноценные финансовые супермаркеты, предлагающие широкий ассортимент услуг для всех категорий инвесторов.

2009

Чистейшая правда.

яли, что корпоратив
ва во Франкфуртской
же должен быть
тически.



го «ФИННАМ» стал членом Франк-
овой биржи, он начал обслужи-
понских инвесторов с россий-
ам 2007 года суммарные обороты
превысили 7 трлн рублей.

Дорогой наш Человек!

Или чем бы отличалась ваша работа с «ФИНАМом»,
будь у вас 5 и более миллионов

Если верить статистике, вы физик средней руки и достатка, имеете 300-500 тыс. рублей на счете у брокера счета и дружите с компаниями холдинга «ФИНАМ». Однако давайте прибавим к капиталцу пару-тройку нулей и представим, что вы — миллионщик и пришли в ЗАО «ФИНАМ». Что ждало бы вас тогда?

Действительно, в ЗАО «ФИНАМ» приходят люди и с такими, астрономическими для нашего брата, суммами. Логично, что VIP-клиент — человек своеобразный, привыкший к определенному порядку вещей... Словом, будь вы многомиллионщик, в очереди вы стоять бы не стали, верно? И не будете. Вас поведут в VIP-переговорные, вашим верным консультантом, Вергилием и даже другом станет департамент Private Banking.

Банковские продукты «люкс»

Отправная точка взаимоотношений с VIP'ами — готовность к персональным схемам их обслуживания и корректировке стандартных продуктов. Так, «ФИНАМ» может сделать клиенту индивидуальные предложения по всему спектру оказываемых услуг. Возможности действительно больших денег проясняет Анатолий Сильницкий, заместитель директора департамента Private Banking: «Человек, изъявивший желание открыть депозит на десятки миллионов рублей, в праве попросить повышенную ставку и другие, более выгодные для себя специфические условия».

Описывая специфику работы с финансами обеспеченных клиентов, Анатолий Сильницкий отмечает: «Большие деньги, в самом деле, требуют к себе более бережного, я бы сказал, деликатного и строго индивидуального подхода. Другой интересный момент, что на пути взаимодействия с клиентом мы часто находим новые точки соприкосновения. Случалось, даже организовывались какие-либо совместные бизнес-проекты. Из банковских услуг, популярных у VIP'ов, стоит отметить кредитование под залог ценных бумаг, в котором мы также оказываемся весьма полезными».



Портфель, как ни у кого

Следом за банковским обслуживанием по популярности идет старое-доброе Доверительное управление — услуга, воспользовавшись которой, клиент передает функции управления собственными активами портфельному менеджеру, профессионалу фондового рынка. Однако Доверительное управление, будучи стандартным продуктом холдинга «ФИНАМ», под VIP'a «затачивается» сугубо индивидуально. Так, еще на этапе выбора инвестиционной стратегии клиенту практически дается карт-бланш на любые корректировки. «У кого-то основным показателем становится длина денег, — рассказывает Анатолий Сильницкий. — Кто-то озвучивает целый список пожеланий по эмитентам. Мы, в свою очередь, пытаемся максимально подстроиться под запросы клиента, сгладить острые углы, помочь ему оптимизировать задуманную

стратегию». Аналогично с банковским обслуживанием VIP'ы могут рассчитывать на более выгодные условия пользования услугой — скажем, на меньший размер комиссионных.

Принцип «Клиент всегда прав» подчас ставит департамент Private Banking в двусмысленное положение. Скажем, как быть, если пожелания VIP-клиента по формированию портфеля идут вразрез с биржевой и финансовой логикой? «Если клиент на собственные деньги твердо решил создать не совсем логичный с нашей точки зрения инвестиционный портфель, то мы, возможно, и попытаемся высказать ему определенные замечания или предложения, — объясняет Анатолий. — Но желание клиента — закон. Что интересно, практика показывает, что нелогичные на первый взгляд пожелания оказывались верными, «выстреливали» и реально приносили прибыль. Возможно, клиенту

было что-то известно, либо здесь мог элементарно сработать сам объем вложенных активов».

Все для вас...

На протяжении всего взаимодействия в рамках услуг компаний холдинга «ФИНАМ» каждый клиент может рассчитывать на внимание и добросовестное выполнение компанией своих обязанностей. Но если вы VIP, в ситуации, когда более 60 тыс. физических клиентов холдинга «ФИНАМ» равны, вы все равно окажетесь «равнее». «Например, у нас в Private Banking считается хорошим тоном знать какие-то нюансы о личной жизни клиента, его характере, предпочтениях, — делится Анатолий Сильницкий. — Кроме этого, мы обязательно поздравляем клиента с праздниками, вплоть до дней рождения его детей, дарим подарки».

Запросы VIP-клиентов подчас становятся пусковым механизмом в развитии новых услуг компаний холдинга «ФИНАМ». Так, череда активных пожеланий помогла старту услуги Доверительное управление на международных рынках. В результате в ближайшее время она должна появиться в VIP-меню. А там — дойдет до массовых клиентов.

...но помни и о нас

Разумеется «ФИНАМ» также не остается в накладе. Ведь иметь VIP-клиента, конечно, хорошо, но куда лучше иметь многих таких клиентов. В этом отношении весь список предоставленных благ отработывает свое сполна. «Очень часто VIP, который оценил наши условия работы с серьезными людьми, становится своеобразным агентом холдинга «ФИНАМ», — рассказывает Анатолий Сильницкий. — Ведь круг его общения чаще всего составляют не менее обеспеченные люди, также заинтересованные в наших услугах. По сути, мы своей работой запускаем «vip-сарфанное радио»».

Словом, тропа особых клиентов в «ФИНАМ» зарастать вряд ли собирается. Поэтому, как знать, — может, со временем и вы окажетесь в их рядах. Тем более, сейчас, когда вы уже знаете, как правильно «заказывать музыку».

Текст Дениса Спиридонова
Рисунок Александра Медведева

СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА

Геокешинг

Геокешер *сущ.* — Способ заработка, основанный на присваивании того, что принадлежит всем, себе одному.

Девиз профессии:

«Не время ждать милостей от природы, взять их — наша задача».

Экстерьер: Резиновые сапоги, металлоискатель и поставленный свист, чтобы, если что, быть ни при чем.

Цитата: «Пароход «Аврора» отправлялся из Клондайка, и палубы его были забиты пассажирами. Тут толпились люди, которых золотая лихорадка разорила, — они стремились уехать из этой страны, так же, как в свое время — попасть сюда». (Д. Лондон, «Белый Клык»)



Несунство

Несун *сущ.* — Старинный способ заработать деньги, унося на продажу лишнее и бесхозное.

Девиз профессии: «Ну, это я с работы принесу».

Экстерьер: Одежда со множеством карманов, кейс, способный уместить в себе малый фонд музея, и лицо, будто говорящее «нет, этот — никогда».

Цитата: « — Голова не в порядке?! А красть ума хватало? У тебя по документам групповое хищение. Что же ты, интересно, похитил? Ээк смущенно отмахивался: — Да ничего особенного... Трактор...» (С. Довлатов, «Чемодан»)



А? Вот тебе и «А»!

ЗПИФы Управляющей компании «Финам Менеджмент» включили в котировальный список А1 на бирже ММВБ

Высшая оценка в американской школе, «А», теперь еще и постоянный спутник (чуть ли не регалия!) закрытых паевых инвестиционных фондов «Финам – Информационные технологии» и «Финам – Капитальные вложения». О том, почему фонды оказались на таких высотах и что это значит, рассказал генеральный директор УК «Финам Менеджмент» Андрей Шульга.

А то и было, что нас не было

До недавнего времени «место обитания» закрытых ПИФов было более скромным. Так, паи ЗПИФ «Финам – Информационные технологии» торговались в списке «Б» секции ИРК (инновационных растущих компаний). А паи ЗПИФ «Финам – Капитальные вложения» – что особенно странно – вообще находились среди так называемых «внесписочных» бумаг. Виной тому – не самые снисходительные требования к нахождению в том или ином списке. По сути, условия, предъявляемые к ПИФам (к слову, совсем недавно начавшим торговаться на бирже), были столь же строги, как к акциям. Неудивительно, что случаи попадания паев ПИФ в котировальные списки топа (пусть даже не «А», а «Б») были не столь часты.

А, ну это совсем другое дело!

С нынешнего года условия размещения паев ПИФ стали более приближены к текущим реалиям. Изменение было тотчас отслежено финансовцами и взято на карандаш. «Новые требования для включения паев ПИФ в котиро-



важные списки оказались вполне адекватными, – рассказывает Андрей Шульга. – Для того чтобы перевести паи ПИФ из списка «Б» или внесписочных бумаг в список «А», достаточно было отвечать

рез Триумфальную арку? Какие там 500 тыс., если средний месячный оборот по ним составляет порядка 3-5 млн рублей! И вот хорошо знакомые инвестору паи уже размещены в более престижной

Процесс покупки паев ничем не отличается от работы акциями. Покупать их можно и «с голоса»

двум параметрам. Фонды должны иметь объем торгов (оборот) не менее 500 тыс. рублей за месяц. И стоимость чистых активов ПИФ должен быть не менее 50 млн рублей». Стоит ли говорить, что по данным требованиям оба финамских закрытых ПИФа прошли легче, чем верблюд че-

«ложе». Паи ЗПИФ «Финам – Капитальные вложения» включены в список А1, а паи ЗПИФ «Финам – Капитальные вложения» – в список А1 секции ИРК.

А что это дает-то?

Проницательный инвестор, а тем более пайщик, уже знакомый с паевыми инвестиционными фондами, вероятно, спросит: «Сами ПИФ от этой «регалии» престижной изменились, что ли?». И правильно сделает. Действительно, ни показатели доходности, ни сущность этого биржевого инструмента не изменились. Произошедшая метаморфоза просто придала качеству и востребованности паев фонда широкую огласку, засвидетельствовала без того понятное и оцененное многими. «Мы оказались еще больше на виду, – признает Андрей Шульга. – Если выражаться образно, биржевые продукты упаковались в красивую обертку. А поскольку к котировальному списку «А» предъявляются самые высокие требования, попадание паевого инвестиционного фонда в такую компанию – своеобразный «знак качества» для паев фонда, отмеченный публично. С одной стороны, это показывает, что ведущая российская биржа позитивно воспринимает данные активы.

С другой, расширение круга инвесторов не только позволяет увеличить ликвидность, но и создает предпосылки для дальнейшего развития».

Кроме того, произошедшее должно значительно разнообразить жизнь трейдера. Ведь несмотря на то, что ЗПИФы публично размещены на бирже уже с начала года, они по-прежнему остаются вне зоны повышенно-

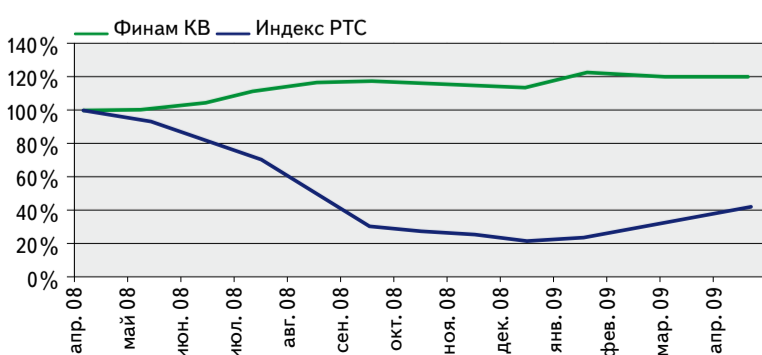
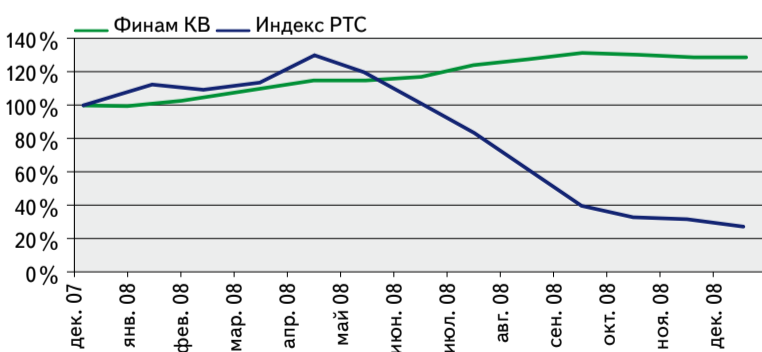
го внимания инвесторов. Широкая огласка события должна привлечь людей торгующих. Хотя бы потому, что сравнительно узкая линейка всегда востребованных «голубых фишек» не должна становиться безальтернативной. А альтернативой здесь с успехом могут оказаться паи паевых инвестиционных фондов.

Чтобы не быть голословными, обратимся к сухим (но вполне красноречивым) показателям. Ниже сопоставлены графики доходности индекса РТС и ЗПИФов под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Как видно, по факторам стабильности и капитализации последние оказываются «на коне» даже в моменты падения рынка. В этом ключе регалия «А» оказывается будто бы даже излишней. И без того все понятно.

Стоит напомнить, что процесс покупки паев ничем не отличается от работы с акциями. Трейдеру остается воспользоваться любой из технических возможностей покупки (тем более что покупать паи можно и «с голоса»). Словом, если для формирования инвестиционного портфеля вам недостаточно количества высоколиквидных ценных бумаг – самое время обратить внимание на паи закрытых фондов. Тем более, теперь они у всех на виду.

Текст Дениса Спиридонова
Рисунок Дмитрия Дроздова

Графики доходности паев ЗПИФов в сравнении с индексом РТС



При приобретении инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды.

Правилами паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.

Подробную информацию о приобретении инвестиционных паев указанных инвестиционных фондов, об инвестиционных фондах, а также ознакомиться с правилами доверительного управления Фондами вы можете в офисе управляющей компании по адресу: Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1, ком. 33, на сайте www.fdu.ru, а также по следующему телефону 796-93-88, 8-800-200-44-00.

Информация о результатах инвестиционной деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Финам Менеджмент», по данным на 29 мая 2009 года (лицензия ФКЦБ России от 20.12.2002 № 21-000-1-00095)

Название и тип паевого инвестиционного фонда	Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций «Финам – Информационные технологии»	Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «Финам – Капитальные Вложения»
Номер и дата регистрации правил, наименование органа, зарегистрировавшего правила	Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России 20.12.2005 № 0446-78559613	Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России 26.01.2006 № 0464-93295436
Изменение СЧА за май, в %	-2,19	-0,56
Изменение стоимости пая за май, в %	-2,19	-0,56
Изменение стоимости пая за 3 месяца, в %	-2,52	-1,02
Изменение стоимости пая за 6 месяцев, в %	-2,68	+2,56
Изменение стоимости пая за 9 месяцев, в %	-1,53	+3,41
Изменение стоимости пая за 1 год, в %	+34,29	+19,29
Изменение стоимости пая за 3 года, в %	+188,19	+41,01

При приобретении инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды.

Правилами паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.

Подробную информацию о приобретении инвестиционных паев указанных инвестиционных фондов, об инвестиционных фондах, а также ознакомиться с правилами доверительного управления Фондами вы можете в офисе управляющей компании по адресу: Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1, ком. 33, на сайте www.fdu.ru, а также по следующему телефону 796-93-88, 8-800-200-44-00.

Представители не Крайнего Севера

Так уж повелось, что южанам приписывается пылкий темперамент, а жителям северных широт, напротив, сосредоточенная холодность. Мы подготовили рассказ об офисах-представителях «ФИНАМа» в Петрозаводске, Санкт-Петербурге и Пскове, чтобы проверить, жарко ли идет биржевая торговля в городах, где большую часть года стоят совсем иные погоды.

Петрозаводск: слабый пол — «неслабый» трейдер

Представитель ЗАО «ФИНАМ» в климатически суровом Петрозаводске уже давно разменял свою первую «пятилетку». Рост местного офиса налицо. «Стартовали мы весьма скромно, — вспоминает руководитель компании-представителя



Райво Салаорг. — В 2003 году у нас был небольшой офис, два рабочих стола и два компьютера. Но энтузиазм и желание развиваться сделали свое дело». Действительно, сегодня «ФИНАМ» в городе Петрозаводск приобретает все большую известность. Число клиентов, зарегистрированных в компании-представителе, приближается к трем сотням. По словам Райво, костяк и наиболее активную часть аудитории составляют люди зрелые и давно сложившиеся. «Средний возраст наших клиентов, — рассказывает он, — это 30-50 лет». Интересно, что исторически большую часть пользователей услуг компании

«ФИНАМ» в Петрозаводске составляли мужчины. С поистине северной основательностью они посещают обучающие семинары и практические занятия, систематически организуемые в офисе. Однако в последнее время в офис представителя все чаще заглядывают представительницы прекрасного пола.

Самую большую встряску офис ощутил в минувшем 2008 году. Но 2009-й пришел в Петрозаводск так, как после долгой зимы приходит весна: клиенты активизировались и с прежним энтузиазмом пользуются услугами брокерского обслуживания и инструментами рынка коллективных инвестиций. Поэтому в будущее коллектив представителя в Петрозаводске смотрит с оптимизмом: после кризисного года, наконец, становится теплее. А там глядишь — будет и вовсе жарко.

Псков: житница лауреатов

Представитель ЗАО «ФИНАМ» в Пскове просто не мог не появиться. Еще с начала 2000-х в городе все больше людей стало с интересом поглядывать в сторону финансового рынка, а с уст простых горожан нет-нет да срывались слова «брокер», «депозит», «голубые фишки». За помощью в организации офиса компании обратились к ЗАО «ФИНАМ». Дело закипело так, что никто уже не вспоминал о «северности» Пскова.

Об активности псковских трейдеров известно не понаслышке. Возможно, виной тому сравнительно молодая аудитория в регионе. «В основном, счета у брокера открывают мужчины 20-30 лет с внятной жизненной позицией: «Мы хотим зарабатывать здесь и сейчас», — рассказывает руководитель компании-представителя в Пскове Игнат Гарбузов. Не исключено, что подобная «нетерпеливость» местных инвесторов обуславливает невероятную популярность спекулятивных и скальперских стратегий на бирже в регионе. О том, что такая модель биржевой торговли вполне действенна, заговорили в 2003 году, когда житель Пскова Андрей Беритц занял 2-е место в конкурсе РТС. Держатель «серебра», Беритц работал именно на срочном рынке. А дальше в ход пошло «сарафанное радио» — многие псковичи, ровесники Андрея, решили торговать, как он. Многим это



удавалось. «ФИНАМ» же всегда был рад помочь в этой попытке.

Вскоре интерес аудитории стали занимать и другие продукты холдинга, предлагаемые в офисе псковского представителя. Так, популярностью пользуются паевые инвестиционные фонды и пришедшие недавно услуги интернет-банкинга.

Особенно востребованы среди населения обучающие программы. Основу обучения составляет традиционная финансовая образовательная система. В отдельную заслугу представители компаний холдинга «ФИНАМ» из Пскова ставят себе обилие практических занятий и курсов. «Мы уделяем практическому закреплению знаний наших клиентов не одну неделю, — делится Игнат. — В среднем, после базового курса они еще целый месяц тренируются практически».

На данный момент представитель ЗАО «ФИНАМ» в Пскове насчитывает около трехсот клиентов. «Для многих из них, — рассказывает Игнат, — трейдинг уже давно стал основным источником дохода».

Санкт-Петербург: рог инвестиционного изобилия

Санкт-Петербургского представителя ЗАО «ФИНАМ» можно по праву считать «тяжеловесом». Офис решительно отвергает все стереотипы о несклонности жителей Северной столицы к активным действиям. Чего стоит хотя бы число клиентов офиса. Сегодня, спустя шесть лет после открытия, их уже более трех тысяч.

Интересно, что главный всплеск активности клиентов произошел за последние два года — их число было утроено. Аудитория «ФИНАМа» в Санкт-Петербурге преимущественно мужская. Ее средний возраст составляет 30-40 лет. Повышенное внимание горожан к деятельности холдинга вполне объяснимо: спектр услуг холдинга «ФИНАМ» здесь особенно широк. «Первое место по популярности уверенно держит брокерское обслуживание, — рассказывает руководитель санкт-петербургского представителя ЗАО «ФИНАМ» Сергей Гурьев. — На втором — обучающие программы. Продолжает развиваться и FOREX. Холдинг предоставляет и банковские услуги — в городе работает кредитно-кассовый офис ЗАО «ФИНАМ»».

В свете этих достижений особенно забавно вспоминать то, как представитель ЗАО «ФИНАМ» в Санкт-Петербурге начинал свой путь. «Предтечей офиса, по сути, была маленькая кабинка в Центре фондовых операций, — делится Сергей. — Тогда основную нашу деятельность составляло проведение операций по покупке ценных бумаг у населения».

Однако своей главной заслугой представитель ЗАО «ФИНАМ» в Санкт-Петербурге считает



не лидирующие позиции по предоставлению брокерских услуг, по сравнению с иными представителями компании, а создание крепкого коллектива единомышленников. Так что основные этапы роста этого представителя «ФИНАМа» еще впереди.

Текст Марии Калачевой
Рисунки Виталия Подвицкого

ЦИТАТНИК-СПОРНИК

Банк на спор

Банк — это место, где вам дадут денег в займы, если вы докажете, что они вам не нужны.
Боб Хоуп

Кредит: оптимизм, дошедший до абсурда.
Славомир Мрожек

Что такое ограбление банка по сравнению с основанием банка?
Бертольт Брехт

Банкир — это человек, который одолжит вам зонтик в солнечную погоду, чтобы забрать его, как только начинается дождь.
Роберт Фрост

Что позволено «юрику»...

Услуги интернет-банкинга доступны и «физикам»

С начала весны жизнь самой широкой клиентской прослойки холдинга «ФИНАМ» — физических лиц — пошла на широкую ногу. Благодаря интернет-банкингу посещать офис ЗАО «Банк ФИНАМ» теперь можно реже, чем стоматолога. Львиная доля операций по банковскому обслуживанию отныне проводится безвыездно — прямо за вашим рабочим столом.

До поры клиент «ФИНАМа» не особенно мог развернуться по банковской части. Из давно открытых сервисов вспоминаются разве что связанные с пластиковыми картами. Так, у пользователей существовала возможность просмотреть через интернет выписку (текущий баланс счета) и последние операции, проведенные по карте. На данные сервисы можно было подписаться тотчас, став клиентом банка. «Юрики» же — правила бал (и банк). Наконец справедливость восстановлена.

Мне бы только ЭЦП...

При входе в личный кабинет клиенту становится доступна расширенная выписка: состояние депозитного, кредитного и клиентского счета. Для просмотра этой информации достаточно только, имея подключенный сервис, ввести пару логин-пароль.

Того приятней второй ряд сервисов, позволяющих проводить почти любые операции по счетам. Доступ к этим возможностям реализован через взаимодействие с системой ЭЦП (электронно-цифровой подписи). Обзавестись такой «малюткой» теперь может любой клиент «ФИНАМа». Выглядит это бодро шагающее по стране ноу-хау как обычно-



венная флеш-карта (на нее записан уникальный код). Пользователю остается только вставить ее по запросу в USB-порт.

Чтобы избавить клиентов от лишних хлопот, в данный момент действует система, по которой одна и та же ЭЦП может быть вашим «лицом» как на брокерском, так и на банковском обслуживании. Удобства изобретения пояснил Андрей Богоявленский, менеджер проектов «ФИНАМа». «Зачем, по сути, человек приезжает в банк или брокерскую компанию? — рассуждает он. — Чтобы банк или брокер как поставщик услуг, будь то хоть депозитные продукты, хоть открытие счета у брокера, могли его идентифицировать. Самим актом идентификации в данном случае является то, что клиент подписал договор с компанией. Как только договор подписан, по большинству операций повторная идентификация клиента не требуется — ее заменяет использование ЭЦП. Клиент может выполнять операции по счетам прямо у себя дома».

Редкое исключение составляют моменты, которые все же вынуждают «лентяя» (и владельца счета по совместительству) покинуть свое домашнее кресло. Так, к примеру, посещение офиса Управляющей компании по-прежнему требуется для заключения договора. Зато после открытия все операции по нему также могут проводиться посредством ЭЦП.

При этом список уже доступных операций (сейчас их порядка 15-ти!) справедливо заставляет создателей сервиса собой гордиться. Сюда входит практически все, за чем обычно заглядывают в банк. Хотите перевести средства со счета на счет? Пожалуйста (даже если последний открыт в другом банке)! Перевести деньги из одной валюты в другую? Запросто! Купить паи? Легко! Пополнить электронный счет MoneyMail? Проще простого! Среди сервисного «меню» встречаются даже такие жемчужины, как валютный перевод. Стоит напомнить, что обычно для подобных операций необходимо приезжать в банк и дополнительно оформлять бумаги.

Словом, если вы переживаете за то, что ваша память хранит слишком много лишней информации, скоро у вас появится возможность освободить несколько лишних килобайт. Хотя бы потому, что можно начисто забыть, где находится ваш банк. Как вариант — заподнить освобожденные «кластеры» стоит именами раз-

работчиков, которые сделали «банк на дому» реальным. Запоминайте: Владислав Пархомов, Андрей Хайлов, Дмитрий Соколов, Евгений Пугачев, Александр Сидоров, Наталья Морозова, Дмитрий Анциферов, Павел Власов, Андрей Богоявленский.

Текст Дениса Спиридонова
Рисунки Игоря Елистратова

Сервисы интернет-банкинга

Теперь вы можете:

1. Получить информацию по своим текущим счетам:

- остаток по текущим счетам, счетам банковских карт
- детальная информация об операциях по текущим счетам, счетам банковских карт с указанием даты, времени, назначения платежа, а также суммы операции

2. Получить информацию по своим кредитам:

- краткая информация обо всех выданных клиенту банком кредитов
- детальная информация о выданном банком кредите
- график платежей, в котором можно увидеть информацию по фактическим платежам (совершенным) и плановым платежам (которые необходимо совершить)

3. Получить информацию по своим депозитам (вкладам):

- краткая информация обо всех депозитах (вкладах) клиента
- детальная информация о депозите (вкладе)

4. Переводы денежных средств в рублях (ДС) между собственными счетами банковских карт и текущими счетами:

- перевод ДС между текущими счетами
- перевод ДС со счета банковской карты на текущий счет
- перевод ДС с текущего счета на счет банковской карты
- перевод ДС с одного счета банковской карты на другой счет банковской карты

5. Перевод и обмен иностранной валюты:

- перевод с текущего счета внутри банка
- перевод с текущего счета в другой банк

- оформление перевода по сделанному ранее шаблону
- подать заявку на покупку / продажу / конверсию безналичной иностранной валюты за счет средств, находящихся на текущем счете

6. Перевод (платеж) в рублях:

- перевод с текущего счета внутри банка в пользу третьих лиц
- перевод с текущего счета в другой банк
- перевод со счета банковской карты внутри банка в пользу третьих лиц
- перевод со счета банковской карты в другой банк
- оформление перевода по сделанному ранее шаблону

7. Быстрое оформление переводов (платежей):

- купить паи ПИФ УК «Финам Менеджмент» (в рублях: с текущего счета, со счета банковской карты)
- перевести ДС на клиентский счет, открытый в ЗАО «ФИНАМ» (в рублях: с текущего счета, со счета банковской карты)
- перевести ДС в пользу MONEYMAIL (в рублях: с текущего счета, со счета банковской карты)
- перевести ДС в адрес FINAM LIMITED (Кипр) (в рублях: с текущего счета, со счета банковской карты)
- оформление перевода по сделанному ранее шаблону

8. Оплата услуг (с текущего счета, со счета банковской карты):

- пополнение счета сотового оператора
- оплата текущих платежей интернет-провайдером
- оплата коммунальных услуг
- оплата услуг по телефонии
- оплата за телевидение
- оформление оплаты услуги по сделанному ранее шаблону

ЛИТЕРАТУРНЫЙ АНЕКДОТ

Карета без сдачи

«Отчего ты так поздно приехал ко мне», — спросил раз Нарышкина император. «Без вины виноват, Ваше Величество, — отвечал Нарышкин, — камердинер не понял моих слов: я приказал ему заложить карету; выхожу — кареты нет. Приказываю

подавать, — он подает мне пук ассигнаций. Надобно было послать за извозчиком».

По материалам: Исторические рассказы и анекдоты из жизни русских государей и замечательных людей XVIII и XIX столетий. СПб., 1885, с. 284.



Рисунок Романа Борисова

ЛОГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА

Ох уж эти «волшебники мысли»!

Конечно! «Волшебник мысли» никогда не ошибается! Вот как это делается. Попросите кого-нибудь завязать вам глаза, затем написать пятизначное число, умножить его на девять и зачеркнуть любую цифру. А теперь попросите сложить оставшиеся цифры и назвать сумму. Теперь вы без труда отгадаете зачеркнутую цифру. Фантастика! Не поняли? Подумайте хорошенько.

Ответ: «Волшебник мысли» никогда не ошибается! Вот как это делается. Попросите кого-нибудь завязать вам глаза, затем написать пятизначное число, умножить его на девять и зачеркнуть любую цифру. А теперь попросите сложить оставшиеся цифры и назвать сумму. Теперь вы без труда отгадаете зачеркнутую цифру. Фантастика! Не поняли? Подумайте хорошенько.



По материалам книги Ч.Б. Таунсенда «Самые трудные головоломки», Москва, «АСТ-Пресс», 1998 г.

Надрыв по профессиональной части

Помимо злых старческих рефренов («ну, ладно-ладно») кассир-операционист московского метро Степан Жилин любил деньги. Молчаливый и – чего уж там – злой, он относился к ним с той грубой отцовской любовью, которой важно, что ребенок накормлен, обут и опрятен. Опрятность купюр, попадавших к нему в руки, Степан хранил особенно ревностно. Загнутый угол десятки заставлял его морщиться. Помета шариковой ручкой на пятисотке – вздыхать... А этот, в шляпе, ему и говорит:

– Дайте на две поездки.

И протягивает, бесцеремонный, главное, такой, надорванную такую сотню.

Степан взял купюру и через пластиковое стекло указал покупателю на дефект:

– Вишь?

– Насколько мне известно, это не имеет значения. Вы работаете с банками. А там примут любые.

– Умный? – Степан поманил его пальцем поближе к окошку. – Нагнись, скажу че.

Потенциальный пассажир подземки исполнил просьбу, и тотчас оказался схваченным за свой маленький нос.

Спустя минуту Степан сидел, вытирая руку о штанину, снова бодрый и довольный собой.

– Я буду жаловаться! Я плачу деньги, и хочу получить свои поездки.

– Хорошо, – Степан играл в любезность. – Давайте вашу рванину.

Затем он намагнитил карту, нажал на «двойку» и протянул проездды бедняге по ту сторону окошка. Предварительно, правда, от души



надрезал карту канцелярским ножом:

– Ха-ха! Так тебе, баццлла! Будешь теперь денежные знаки уважать!

Покупатель было опешил, но переспросил:

– Вы грубите людям из уважения к денежным знакам РФ?

– Хе. Надо будет, и порешить готов, – тон Степана стал почти ласков, он засунул руку в операционную кассу. – Вот они все какие, белянькие, чистенькие. Я их после работы, до сна, и уютком пропарю, и скотчем починая, а монетки – так вовсе полирну... Каждую циферку на них помню.

Однако тотчас одернулся, хлопнув кассой:

– А ты че встал? Очередь вона набежала! Иди отседа!

– Я уйду, как только получу свои две поездки. Целые. – Лицо незнакомца внезапно посерело от злости, голос стал почти истерическим. – Иначе, черт возьми, я разорву все купюры, которые только встречу!

– Шляпу поправь, – огрызнулся Степан. – Одет как дачник. Не надолго купюр хватит-то! Понаехали сюда, в Московское ордена Ленина ордена Октябрьской революции...

– Секундочку, – незнакомец открыл портфель, извлек оттуда нераспечатанную стопку тысячных купюр и завопил: – Теперь давай сюда свой нож – такой формак покажу!

И тут Степан потерял сознание.

Сквозь тьму он слышал стоны купюр, изорванных, изрезанных, погубленных незнакомцем. «Детки мои, мои маленькие, тоненькие шуршалочки», – кричал Степан в бреду, бешено сжимая больничную простынь.

Потом его долго били по щекам, обливали водой, звали по имени и без него, а также давали нюхать нашатырь.

* * *

– Степан Евгенич? Жилин? Вам лучше?

Степану было лучше до той поры, пока он не осознал, кто перед ним сидит.

В брезентовой шляпе и плаще, чуть улыбаясь и полируя длинные,

как жизнь госчиновника, пальцы, на углу его больничной койки по-свойски расположился самый отвратительный из известных ему купюрных террористов.

– Ты??? – Рука Степана судорожно искала на тумбочке сифон из толстого стекла. Ну или, на худой конец, вилку.

– Тпруууу, давайте-ка успокоимся, – незнакомец слегка сжал запястье Степана. – Меня зовут N. Прошу прощения за разыгравшуюся сцену, но того требовал отбор. Требования у нас действительно строгие. Впрочем, и коллектив соответствующий. Лежите-лежите. И так, Степан Евгеньевич, я пришел в эту палату затем, что хочу предложить вам новую работу.

– А?

– Тем более что после недавнего скандала из метрополитена вас уже уволили.

– Откуда???

– Простите?

– Откуда ты такой страшный? Уйди прочь! Бесовщина!

– Уверю, отныне по работе вы будете встречать только новые купюры.

Степан тотчас сел по струнке. И прошептал взволнованно:

– Банк?

– Лучше. Московский монетный двор. Так что, коль скоро деньги вам как дети – с прибавлением в семье! Вы набирайтесь пока сил. Они вам очень скоро понадобятся. Мы с вами свяжемся. Ну, я поеду.

– А? Так я могу это...

– Лежите-лежите. Не на метро.

Текст Артема Воронина
Рисунок Игоря Елистратова

ТЕСТ

Деньги как народная мудрость

1. Согласно известной поговорке, скупой платит:

- а) редко;
- б) мало;
- в) дважды;
- г) мятыми купюрами, нередко вышедшими из обращения, или вовсе натурой.

2. Жизненные коллизии часто бывают таковы, что не бывает ни гроша, да вдруг:

- а) еще и свадьба по залету;
- б) алтын;
- в) вы – женщина и поете в комическом дуэте с полным коротышкой;
- г) очко.

3. Поговорка про сотню друзей в пикку сотне рублей обычно приписывается:

- а) тем, у кого нет ни того, ни другого;
- б) друзьям восточных диаспор;
- в) жж-тысячникам;
- г) русскому народу.

4. Любители эффектных метафор давно подметили, что деньги липнут к деньгам, как:

- а) грязь к сапогам;
- б) женщины к тому, у кого они есть;
- в) расплавленный воск к ондатровому манто;
- г) ирис «Кис-кис» к десне.

5. По известным поверьям, за деньги нельзя купить:

- а) здоровье;
- б) вдохновение;
- в) дружбу;
- г) все вышеперечисленное, хотя

вы лично знаете тех, кому это удавалось.

6. Персонажи классических пьес, просто старомодные люди и остряки из окружения Валерия Золотухина иногда замечают, что мал золотник да:

- а) вонюч;
- б) дорог;
- в) все равно никто не знает, что это такое;
- г) хотя бы не золотуха.

7. Скопидомам, готовым отправиться на тот свет, не грех повторить, что в саване нет:

- а) карманов;
- б) резона;
- в) инкрустированных бриллиантов;
- г) того, что есть снаружи.

8. Рассуждая об отношениях копейки и рубля, многие утверждают во мнении, что она его:

- а) не ценит;
- б) бережет;
- в) возжелала;
- г) лучшие сто друзей.



Звездно-полосатая торговля

«ФИНАМ» научит торговать по ту сторону Атлантики

Бургеры и кока-кола, Уорхолл и Кеннеди, Мальборо и Харлей-Дэвидсон, джинсы и жвачка, Мерилин Монро и Мерилин Мэнсон, статуя Свободы и автомобили «Форд», Том и Джерри, президент-негр и первый человек на Луне, Симпсоны и Хилтоны, — помимо всего этого Соединенные Штаты Америки знамениты еще и своим самым крупным и ликвидным рынком в мире.

Американский рынок ценных бумаг является традиционно лакомым кусочком для любого мало-мальски честолюбивого трейдера. Несмотря на мировой кризис, биржевая торговля в США не сбавляет своих высоких темпов. Динамика торгов определяется крупнейшими американскими компаниями. На американском фондовом рынке открываются возможности работы с акциями таких мировых гигантов-корпораций, как, например, Microsoft, Yahoo, McDonalds и др.

Американская «азбука»

Для новичка, первый раз попавшего на американскую биржу, принципы местной торговли могут показаться непривычными. Знания российского рынка на забугорной бирже плохо применимы. Но отчаиваться не стоит. В Учебном центре «ФИНАМ» существует несколько специальных обучающих курсов, предназначенных именно для обучения торговле на американском рынке. Первый называется «Начинающий». Как видно из названия, он ориентирован, в первую очередь, на новичков в мире трейдинга, желающих попробовать свои силы в торговле на американском рынке. Цель этой программы — научить находить ценные бумаги, отбирать нужные конкретному трейдеру и приобретать их, показать,

Курс «Начинающий» состоит из пяти занятий: по 2,5 часа каждый день

как можно снизить риск инвестиционного портфеля, при этом не снижая его доходности благодаря вложениям на американском рынке, сделать более понятной для начинающего трейдера логику работы фондового рынка США, обучить выявлению и анализу тенденций в мире финансов.

Курс, состоящий из пяти занятий — по занятию (2,5 часа) в день — имеет классическую, обкатанную временем структуру. Первый день — общее ознакомительное занятие, внимание уделяется инфраструктуре американского рынка, NYSE, NASDAQ, AMEX и прочим крупным торговым площадкам в США, главным игрокам, основным экономическим факторам, влияющим на местный фондовый рынок. Второй день посвящен основам фундаментального анализа ценных бумаг: рассматриваются основные принципы анализа, главные показатели финансовых отчетностей компаний, значение и виды кредитных рейтингов, их влияние на курсы акций и облигаций. Третий день проходит под знаком технического анализа ценных бумаг: анализируются условия примене-



ния данной системы, ее основные методы, виды графиков, тренды и их виды, каналы, торговые сигналы. В четвертый день разбирается тактика биржевой торговли: практические аспекты биржевой торговли в США, значение и толкование индексов, теория и практика выставления биржевых заявок, отображение спроса и предложения в торговых платформах и т. д. В заключительный, пятый день слушателям разъясняют стратегию инвестиций в ценные бумаги: цели и типы частных инвесторов, баланс рисков и шансов, основы формирования инвестиционного портфеля, принципы налогообложения сделок с ценными бумагами в США.

А попрактичнее?

Помимо данного курса, который можно назвать «фундаментальным», существует и еще один — более практический. Этот семинар называется «Биржевой трейдер американского фондового рынка», он платный, его цена составляет 15 000 рублей. Курс предназначен как для новичков, так и для более опытных и искушенных инвесторов, уже знакомых с основами биржевой торговли и желающих расширить поле своей активной деятельности. Данный семинар направлен на то, чтобы дать возможность освоить в кратчайшие сроки навыки практической работы на рынке американских акций. Он длится дольше и интенсивнее: 6 дней, по одному занятию (5 часов) в день. Главное внимание уделяется именно практической составляющей, строгая фокусировка — на навыки, необходимые для трейдинга. Каждый день, помимо необходимых теоретических знаний, слушатели получают навыки практической работы в рамках специальных занятий на примерах из реальной практики.

С чего начать торговлю?

Для того чтобы торговать на американском фондовом рынке, находясь в России, необходимо открыть клиентский счет в компании FINAM LIMITED. Это зарегистрированный на Кипре, лицензированный брокер в странах Европейского союза, через которого можно торговать и в США. Главное условие открытия счета — стартовый порог капитала не ниже 5000 долларов. Каждый счет страхуется на 20000 евро. Инвестор, открывший счет перед началом работы, должен еще выбрать одну из четырех возможных торговых платформ: FinamDirect I, FinamDirect II, PeakOne, WebDirect. Это разные по уровню сложности и функциональности площадки — от самой простой, бесплатной WebDirect, подходящей для начинающих трейдеров, до сложной, навороченной FinamDirect II, использование которой стоит 111 долларов в месяц. Различий в функционале также много, но основные следующие: наличие/отсутствие «стакана», количество одновременно открываемых «стаканов», количество просматриваемых котировок в реальном времени и т. д. С каждой платформы можно торговать не только акциями и депозитарными расписками, но и опционами на акции, и биржевыми фондами (ETFs).

Торговать можно на различных площадках, например, NYSE — New York Stock Exchange (Нью-Йоркская фондовая биржа), NASDAQ — National Association of Security Dealers Automated Quotes (Электронная котировочная система Национальной Ассоциации Биржевых Дилеров США), AMEX — American Stock Exchange (Американская фондовая биржа) и других региональных фондовых биржах.

При торговле на американском фондовом рынке все бумаги и деньги трейдера хранятся в США, клиент видит на своем мониторе все происходящее на Уолл-стрит (NYSE), а также биржах NASDAQ и AMEX в режиме реального времени, вся торговля происходит электронно, никуда звонить не надо, подтверждение совершения сделки проходит за доли секунды. FINAM LIMITED работает с одним из крупнейших клиринговых и брокерских домов США — Penson Financial Services.

Еще одним приятным неявным бонусом торговли на американском фондовом рынке являются удобные временные рамки работы. Основная торговая сессия в США проходит с 17.30 до 24.00 по московскому времени, то есть как раз в послерабочее российское время.

Текст Георгия Кушнаренико
Рисунок Владимира Ненашева

Достоинства американского фондового рынка (по сравнению с рынком российским)

1. Высокая ликвидность
2. Большое количество ценных бумаг
3. Более развитая инфраструктура рынка
4. Большая открытость, прозрачность, информативность торговой системы
5. Возможность торговать бумагами компаний со всего мира
6. Наиболее технологически развитый рынок в мире
7. Как никакой другой, ориентирован на привлечение капитала
8. Предусмотрены специальные налоговые льготы для нерезидентов
9. Возможность выбирать самые различные акции и диверсифицировать свои вложения
10. Всем частным инвесторам, работающим на американском рынке, гарантируется сохранность их средств в случае банкротства или ликвидации брокера или клирингового дома

Телефонная биржа

Технологии дошли до того, что теперь телефон может не только звонить, писать, фотографировать, проигрывать музыку, но и торговать на бирже. Приложение «Мобильный трейдер» позволяет управлять инвестиционным портфелем с помощью мобильного телефона откуда угодно, главное, чтобы под рукой был доступ в интернет.

Используя сотовый телефон, клиенты ЗАО «ФИНАМ» могут бесплатно получить доступ к операциям с ценными бумагами, просматривать текущие котировки, строить графики, выставлять лимитированные и рыночные заявки, читать последние биржевые новости, получать информацию об основных индексах в режиме реального времени, контролировать состояние клиентского портфеля, пользоваться учебным счетом, пользоваться основными инструментами технического анализа.

Потянет ли мобила?

Специальный софт создан для большого ряда моделей наиболее популярных производителей телефонов: Nokia, Samsung, Sony Ericsson. Например, торговать на мобильных телефонах фирмы Nokia можно, начиная с моделей 5000-й серии. А вообще, сейчас насчитывается уже более 400 моделей, на которые произведено портирование «Мобильного трейдера». В перспективе запланировано расширение технической базы. Так, разработчики рассчитывают приспособить под установку данной торговой программы знаменитые Apple iPhone.

Помимо собственно самого телефона, нужно иметь в нем поддержку Java 2 Micro Edition (эта платформа специально создана для различных приложений к мобильным телефонам, на ней построен в том числе и «Мобильный трейдер»), GPRS,

а также наличие услуги пакетной передачи данных в тарифном плане оператора сотовой связи. Работает программа через систему брокерского обслуживания Transaq – известный программный комплекс для организации брокерского обслуживания на рынке ценных бумаг и производных инструментов.

Что мы умеем?

Загрузив программу, пользователь попадает на экран главного меню, в котором он находит три опции: «Учиться», «Торговать», «Новости». Первый режим рассчитан на совсем еще начинающих трейдеров. В нем можно совершать пробные сделки, используя тестовый виртуальный счет, не связанный с реальными деньгами. Опция «Торговать», как можно понять из названия, несет на себе основную функцию данного приложения: через нее залогинившийся пользователь может управлять своим инвестиционным портфелем. При работе на бирже задействованы наиболее популярные и востребованные высоколиквидные бумаги – так называемые «голубые фишки». Все действия связаны с реальным счетом в компании брокера. Через опцию «Новости» у трейдера есть возможность отслеживать изменения на мировых финансовых рынках.

В плане функциональности это приложение, конечно же, не может полностью заменить персональный компьютер, и, по сути, торговля через мобильный телефон – не самый лучший вариант для серьезного, активного трейдера. Функционал здесь все-таки не самое сильное место. Понятно, что ограничен он чисто техническими рамками мобильного телефона: это неудобная клавиатура, слабый и маленький экран, отсутствие мыши, ограничения по графике и т.д. Из-за этого создатели были вынуждены пойти на сознательное упрощение версии трейдинга: так, отсутствуют стоп-заявки, скромный «монитор» не позволяет отображать

«Мобильный трейдер» научит вашу «трубку»:

1 Просматривать информацию о текущих котировках



2 Просматривать новости мировых фондовых рынков



3 Проводить операции с любыми ценными бумагами



4 Просматривать состояние клиентского портфеля



5 Использовать возможности учебного счета



6 Использовать базовый инструментальный теханализа



все необходимую информацию одновременно (к примеру, невозможно вывести на экран мобильного телефона десять параметров одной бумаги).

Но, указывая на недостатки, мы ставим программе в минус то, для чего она, по сути, и не была предназначена. «Мобильный трейдер» – это не замена полноценного персонального компьютера, а всего лишь его дополнение, необходимое, когда под рукой в силу обстоятельств не оказывается более мощной машины. А здесь вам нужен только мобильный и доступ в интернет. Программа работает не только в Москве или Санкт-Петербурге, но и по всей стране (благо, GPRS сейчас есть вез-

де). Более того, заядлые «биржеголики», которые даже на отдыхе в отпуске помнят о торгах, могут работать на рынке через мобильный и вне России. «Мобильный трейдер» работает даже от SIM-карт зарубежных провайдеров.

У кого-то могут возникнуть вопросы касательно безопасности такого рода трейдинга. В самом деле, мобильный телефон сегодня уже не совсем приватное средство общения. В рекламе мировой паутины постоянно натываешься на сервисы а-ля «смс-перехватчик». Однако не стоит забывать, что сотовая связь и мобильный интернет – совсем разные вещи, хотя и используют одинаковое устройство. Данные, передающиеся

посредством интернет-сетей, имеют другой шифр и не могут дешифроваться с такой же легкостью, как мобильная связь. Поэтому конфиденциальность ваших торговых операций может пострадать, только если злоумышленники выхватят у вас мобильный телефон в тот самый момент, когда вы будете заниматься трейдингом.

Словом, спокойно пользуемся трейдингом через мобилу и терпеливо ждем, когда наконец появятся устройства для биржевой торговли, встроенные в диваны, холодильники и туалеты. Вот тогда-то заживем в полную силу!

Текст Георгия Кушнаренко
Рисунки Романа Борисова

СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА

Настрельничество

Настрельник, стреляла *сущ.* – Легкий способ заработать путем «стрельбы» купюр невысокого достоинства у коллег и знакомых.

Девиз профессии: «С миру – по нитке, с субчика – по сотке».
Экстерьер: Кепка на затылке, внешний вид и образ из разряда «ну как ему не помочь!», как вариант – «да отдаст же».

Цитата: «И, выждав некоторую паузу, ему говорит: – Сосед, выручи, дай пятерочку... Ну, трояк... Христом-Богом прошу... Сучара ты бацильная...» (С. Довлатов, «Заповедник»)



Взятничество

Взятчик *сущ.* – Откровенно противозаконный способ заработка через многозначительный взгляд и постукивание костяшками пальцев по столу.

Девиз профессии: «Нет, я, конечно, мог что-нибудь придумать...»
Экстерьер: Крепкий замок в кабинете, настенная карта, на которую, если что, можно отвести глаза, и недвусмысленное выражение лица.
Цитата: «Что ж вы полагаете, Антон Антонович, грешками? Грешки грешкам – рознь. Я говорю всем открыто, что беру взятки, но чем взятки? Борзыми щенками. Это совсем иное дело». (Н.В. Гоголь, «Ревизор»)





Рисунок Дмитрия Трофимова; Сценарий Дениса Спиридонова

Имя дворянина-земле-владельца	Депрессивное состояние экономики	Судно для перевозки штучных, насыпных или навалочных грузов	Ценная бумага, которая бывает именной, золотой, привилегированной	Ископаемая смола – «слезы моря» или «дар солнца»
Великий князь киевский Владимир II	Металлическая рамка для патронов	Страна, сделавшая Гермеса богом торговли	Розничная, отпускная, договорная и красная	Река Урал во времена Емельяна Пугачева
Биржевой торговец	Сумма, уплачиваемая вперед в обеспечение всего платежа	Буква кириллицы, внешне похожая на ъ, но читающаяся как «е»		

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Роман Борисов, Юлия А. Васильева, Артем Воронин, Дмитрий Дроздов, Анна Захарова, Дарья Елистратова, Игорь Елистратов, Петр Злобин, Сергей Корсун, Владимир Кремлев, Георгий Кушнаренок, Олег Локтев, Александр Медведев, Владимир Ненашев, Анна Панфилова, Ольга Сорокина, Виталий Подвицкий, Денис Скрипка, Владимир Степанов, Денис Спиридонов, Дмитрий Трофимов.

Главный редактор: В.В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



www.fazmag.ru

Фабрика Журналов

Адрес редакции: Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26.
Тел.: (495) 604-82-36, 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.