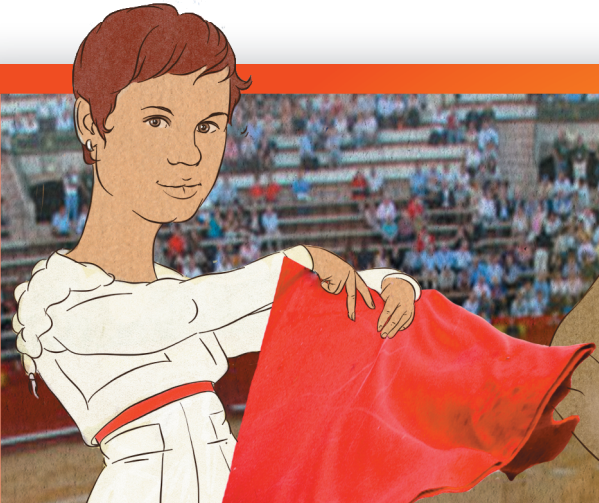


# ФИНАМ BYST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№2(22), ЛЕТО 2013 г.



## БОЙ С БЫКАМИ

Биржевые стратегии для любителей острых ощущений

СТР. 5



## СЕКРЕТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Как чувствует себя сейлз «в шкуре» клиента

СТР. 9



## ЗАМОРСКИЙ ПРОДУКТ

Что нужно знать инвестору, чтобы заложить фундамент

СТР. 16

## Летом инвестор должен отдыхать, а деньги – работать!



## ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

**Какие** музыкальные инструменты любят инвесторы?

СТР. 6

**Кто** все время ведет закулисные игры?

СТР. 8

Как заслужить тысячи «лайков» в соцсетях?

СТР. 13

**Куда** движется Южный поток?

СТР. 18

**Зачем** откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня?

СТР. 19

# Где вы занимаете деньги?

## Татьяна Ивачева студентка, 22 года

Несмотря на то, что я могу взять кредит, предпочитаю занимать деньги у друзей. У нас идет постоянный взаимообмен: кто-то мне дает в долг, кому-то — я. Мне кажется, в студенческой среде это естественно. Стипендии маленькие, а постоянно обращаться к родителям некомфортно. Все-таки уже не 18 лет, а если учесть еще и тот факт, что я, как и большинство моих знакомых и друзей, учусь на платном отделении... Вот и получается, что самый простой способ быстро раздобыть денег — попросить у друзей. И проценты платить не нужно, и нервная система в порядке. Все-таки быть должным банку морально труднее. Но сейчас «денежный оборот» в компании друзей небольшой, максимум 10-15 тыс. рублей. Их, разумеется, проще взять в долг у знакомых, чем у банка. А если мне когда-то понадобится крупная сумма денег, не задумываясь возьму потребительский кредит.



## Инна Ильина домохозяйка, 33 года

В нашей семье двое детей. Хочется, чтобы у них все было. А так как работает только муж, мы вынуждены периодически брать займы. Конечно, чаще всего с денежными проблемами мы обращаемся к друзьям и родителям, если речь идет о небольших суммах — в пределах 20-30 тыс. рублей. А когда нужны большие средства, берем кредиты в банке. У знакомых не всегда есть свободные деньги и, кроме этого, не очень удобно их обременять. А микрозаймы, на мой взгляд, — это очень удобно и быстро. Многие банки и финансовые организации выдают их легко и быстро и даже привозят деньги домой. Никаких лишних хлопот. Конечно, в этом случае речь идет, как правило, о больших процентах. Но мы с мужем стараемся отдать кредит в кратчайшие сроки, чтобы переплата не была внушительной. Так что не вижу в этом ничего страшного.



## Артур Шестопапов музыкант, 30 лет

Мы с женой — постоянные клиенты банков. Несколько лет назад брали большой потребительский кредит, чтобы сыграть свадьбу. Жена занимается организацией праздников, в том числе и свадеб. Поэтому нам было важно не упасть в грязь лицом перед ее коллегами. Кроме этого, хотелось исполнить ее мечты: два белых платья, лимузины, живой оркестр. Это дорогое удовольствие, и без кредитных средств нам было никак не обойтись. Когда отдали долг, решили взять еще один кредит — на покупку нового автомобиля. Постепенно возвращаем деньги. Иногда, в критических ситуациях, занимаю деньги у друзей или родных. Мне кажется это нормальной практикой: когда близкие люди поддерживают друг друга не только морально, но и финансово. Время сейчас нестабильное, поэтому кредиты и займы для современного человека — вполне естественное явление.



## Ольга Сизых студентка, 20 лет

К потребительским кредитам, и особенно к микрозаймам, я отношусь негативно. На мой взгляд, их использование нерационально. Особенно если человек покупает какую-то небольшую вещь, например ультрамодный телефон или планшет. В этом случае можно пойти и более простым путем — откладывать деньги. Но терпения хватает не всем, людям хочется получить все сразу. На это направлены и рекламные акции вроде кредита без переплат. Я считаю, что банковский кредит можно использовать только в непредвиденных случаях, когда срочно нужна большая сумма на что-то очень важное: операцию, свадьбу, ремонт после пожара. Или когда молодая семья мечтает обзавестись собственной квартирой. Учитывая стоимость недвижимости в России, ипотека становится единственным способом стать собственником квадратных метров. Не исключено, что, когда у меня будет семья, я тоже обращусь к ипотеке.



## Деньги или эмоции?

Для большинства американцев хорошие отношения с боссом приятнее прибавки к зарплате. А вот по-настоящему богатых людей общественное признание и теплые дружеские чувства вовсе не волнуют.

Психолог Мишель Маккуэйд провела опрос работников американских компаний и выяснила: зарплата не основной мотив для хорошей работы. 65% из 1000 опрошенных предпочли бы хорошие отношения с начальником, а не прибавку к окладу. 31% опрошенных признались: они не испытывают вдохновения, если руководитель их не ценит. 60% респондентов заявили, что они работали бы продуктивнее, если бы отношения с начальником улучшились. Маккуэйд подсчитала, что из-за снижения производительности недовольных ежегодно теряется \$ 360 млрд.

Но самих начальников отношения с подчиненными чаще всего волнуют мало. По мере увеличения материального благосостояния человека отношения становятся все менее значимыми, а социальная изоляция усиливается, утверждают эксперты американского журнала Psychological Science. Ассоциации богатства с властью над другими влияют на эмоциональные потребности человека, ограничивая его круг общения и занижая необходимость в традиционной дружбе, выяснили психологи. По их мнению, результаты имеют большое значение для нынешней социальной системы, характеризующейся неравенством в финансовом положении граждан.

Было замечено, что стремление к накоплению материальных благ связано с неприятием близких и доверительных отношений и даже снижает чувственные реакции, в частности, притупляет чувствительность организма к физической боли. Исследование показало, что люди, которые часто имеют дело с крупными суммами денег и стремятся к финансовому успеху, испытывают меньше болевых ощущений при погружении руки в горячую воду. Также такие люди не сожалеют по поводу личной социальной отчужденности или отсутствия друзей. Но напоминание о необходимости потратить деньги, наоборот, обостряет реакции и усиливает физическую боль.

Так что деньги, по-видимому, действительно могут свести на нет потребность в социальной популярности и эмоциональной жизни.

По материалам Psychological Science, Fox Business  
Рисунок Михаила Ларичева



## ИСТОРИЯ ДЕНЕЖА

# Тайский бат

Понятие «бат» встречается уже в XIV в. Это было местное наименование общей для нескольких государств Индокитая (Бирма, Сиам, Лаос, Камбоджа) единицы измерения — тикаля, служившего денежной единицей и единицей измерения массы. 21 августа 1898 г. власти Сиам объявили о переходе на десятичную систему денежного счета, который завершился 25 ноября 1902 г.: 1 бат (тикаль) был приравнен к 15,033 г серебра 900-й пробы и стал делиться на 100 сатангов (дословно «сотая часть»). С 15 апреля 1928 г. национальная валюта Сиам (с 1939 г. — Таиланд) стала официально именоваться батом.

Номиналы купюр продублированы арабскими цифрами.

Наресуан, также Наресуан Великий, Санпхет II (25 апреля 1555-1605 гг.) — король Сиам в Аюттхайский период, когда Сиам достиг наибольшего размера и расцвета за всю историю. Изображается на банкнотах в 50 бат с 2012 г.



На лицевой стороне всех тайских банкнот изображен портрет действующего короля Таиланда **Пхумипона Адудьядета (Рама IX)** в форме верховного главнокомандующего вооруженных сил. Он также изображен на водяных знаках.

Его правление — самое долгое из действующих глав государств и из всех монархов в истории Таиланда — с 1946 г.

Родился Пхумипон Адудьядет в городе Кембридж, штат Массачусетс, США, имеет право на получение гражданства США по рождению.

Будучи долларовым миллиардером (его состояние — около \$ 35 млрд), Пхумипон Адудьядет финансировал более чем 3000 проектов развития в Таиланде, большая часть — в сельской местности. Очень популярен в народе, почитается как полубожественная особа.

Владеет патентом на создание искусственных облаков. Он разрабатывал проекты мостов и плотин, профессионально играет на саксофоне, увлекается фотографией и живописью и сконструировал свой собственный парусник.

# «ФИНАМ» ЗА ВЕСНУ

## Школа молодого инвестора

Наверное, каждый, кто мечтает попробовать себя в роли инвестора, хотел бы для начала «потренироваться» с чужими деньгами, которые, если вдруг что-то пойдет не так, отдавать не придется. И хорошо бы еще при этом, чтобы заработанные деньги оказались настоящими и их можно было положить себе в карман. Фантастика? Нет! Такой шанс предоставил V Всероссийский конкурс «Инвест Старт» для начинающих инвесторов, организованный инвестиционным холдингом «ФИНАМ».

С 18 апреля по 31 мая 2013 г. участники зарабатывали реальные деньги, заключая виртуальные сделки на инструменты Московской биржи.

На старте проекта на счета участников было начислено по 5000 руб. По завершении конкурса все, что оказалось на счетах участников сверх этой суммы, было обращено в реальные деньги и перечислено конкурсантам. Помимо реальных денежных средств, те, кто смог приумножить стартовую сумму, получили полугодовую подписку на электронный вариант делового издания Financial One.

Инвесторы, которые не смогли приумножить размер конкурсного счета, ничего не потеряли, ибо вкладывали лишь виртуальные деньги, зато приобрели бесценный опыт, который, возможно, побудит их снова попробовать себя в роли трейдеров.



Конкурс «Инвест Старт» ориентирован на новичков, которые хотят торговать на бирже, но пока не решаются из-за недостатка опыта и знаний. Перед началом конкурса Учебный центр «ФИНАМ» организовал бесплатные семинары, в том числе и дистанционные, на которых опытные преподаватели рассказывали о фондовом рынке, его инструментах, принципах биржевой торговли. Желающие могли пройти полноценные очные курсы для начинающих. Учеба не прошла даром: более половины участников завершили конкурс в плюсе, а лидер состязания заработал 309,57%, увеличив стартовую сумму на конкурсном счете на 15478,4 руб. Всего в конкурсе участвовало 17 тыс. человек, игровой фонд составил рекордные 88 млн руб.

## Доступ открыт

Компания WhoTrades Ltd. – лицензированный европейский брокер (торговая марка в России – FINAM) – добавила в список площадок валютный рынок Московской биржи, где можно торговать надежно и комфортно. На валютном рынке Московской



биржи клиенты могут торговать валютными парами, хеджировать финансовые риски, диверсифицировать свой инвестиционный портфель.

Среди плюсов этой площадки – высокие «кредитные плечи», возможность удобного ввода и вывода средств со счетов, высокая степень защищенности инвестора, поскольку торговля ведется по биржевым правилам. WhoTrades Ltd. предоставляет эту услугу через ЗАО «ФИНАМ».

В настоящий момент валютой на Московской бирже можно торговать, только используя торговую платформу QUIK, но в ближайшее время сервис будет запущен и для приложения Transaq.

## Увеличил масштаб

Информационно-аналитическое агентство РБК.Рейтинг «посчитало» крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в 2012 г. Согласно рейтингу, Банк «ФИНАМ» занял 73-ю строчку с портфелем выданных кредитов свыше 332 млн руб. Этот высокий показатель – результат запуска специальных программ, направленных на развитие данного сектора. Также ЗАО «Банк ФИНАМ» по итогам I квартала 2013 г., по данным РБК.Рейтинг, вошло в Топ-150 ведущих банков страны по ликвидным активам, объем которых на 1 апреля 2013 г. составил 1,7 млрд руб. Чистые активы Банка «ФИНАМ» за пери-



од с 1 апреля 2012 г. по 1 апреля 2013 г. выросли на 34,65% и составили 8,79 млрд руб. Традиционно сильные показатели банк продемонстрировал в сфере кредитных операций. Так, кредитный портфель Банка «ФИНАМ» за год (с 1 апреля 2012 г. по 1 апреля 2013 г.) вырос на 66,1%, объем кредитов юрлицам вырос на 188% и составил 1,93 млрд руб. Банк проводит эффективную депозитную политику, предлагая продукты с наиболее привлекательными условиями на российском рынке, что позволило значительно увеличить присутствие в этом сегменте рынка. Так, согласно рейтингу,

депозитный портфель на 1 апреля 2013 г. вырос за год на 63,13% – до 5,86 млрд руб., что позволило банку занять 263-е место в рейтинге. При этом в категории «Рейтинг банков по депозитам физлиц на 1 апреля 2013 г.» Банк «ФИНАМ» занял 265-ю строчку, показав за год прирост соответствующего показателя на 394,38%. Достигнутые результаты свидетельствуют о переходе банка на новую ступень развития бизнеса, что позволяет говорить о Банке «ФИНАМ» как о заметном игроке на российском рынке.

## Успешный дебют

Индексные (биржевые) фонды еще совсем недавно были экзотикой, недоступной российским инвесторам напрямую. Но 29 апреля 2013 г. все изменилось: на Московской



бирже стартовали торги ценными бумагами первого в России иностранного ETF – биржевого инвестиционного фонда российских ликвидных еврооблигаций FinEx (UCITS ETF, FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF). А маркет-мейкером по первому размещенному на Московской бирже ETF стала ЗАО «Инвестиционная компания «ФИНАМ»». Новый фонд отслеживает индекс Barclays российских корпоративных еврооблигаций (Barclays EM Tradable Russian Corporate Bond Index, EMRUS). В индекс включены ценные бумаги, выпущенные российскими государственными и корпоративными эмитентами. Ценные бумаги фонда ETF FinEx доступны для клиентов компании ЗАО «ФИНАМ», использующих торговые приложения QUIK, Transaq и другие платформы. Краткое наименование фонда в торговых системах – «FXRB ETF» в классе «А1-Акции».

## Пресс-портрет в интересе

«ФИНАМ» известен своим дружественным отношением к прессе, а также мощным аналитическим подразделением, результатами работы которого компания охотно делится и с клиентами, и со средствами массовой информации. Такая открытость нашла отражение в результатах рейтинга компании «Медиалогия», которая оценила цитируемость финансовых аналитиков за апрель 2013 г. По результатам исследования, аналитик холдинга «ФИНАМ» Антон Сороко вошел в Топ-5 самых цитируемых экспертов. Всего в число самых упоминаемых в СМИ экспертов вошли 6 аналитиков инвестиционного холдинга «ФИНАМ». Это самый высокий показатель среди ком-



паний-участников российского фондового рынка. Всего в рейтинге участвовали 370 аналитиков из 75 компаний. Исследование построено на основе базы СМИ системы «Медиалогия», которая включает более 12 тысяч наиболее влиятельных российских и зарубежных источников: ТВ, радио, газеты, журналы, информационные агентства и интернет-ресурсы.

## Поймать «черного лебедя»

«Черный лебедь» – птица редкая, встреча с ней запоминается надолго. На финансовом рынке так называют события, которые резко меняют конъюнктуру рынка и дают возможность получения высокого дополнительного дохода. Как правило, это случайная удача, которую нужно «ловить за хвост». Стратегия «Черный лебедь», недавно представленная ЗАО «Инвестиционная компания «ФИНАМ», как раз и нацелена на то, чтобы быстро отреагировать на подобные



события, которые потенциально могут принести сотни и тысячи процентов годовых при своевременном входе в позицию и выходе из нее.

Но у стратегии есть и еще один плюс – пониженный порог инвестирования. Подписаться на нее можно, имея на счету всего 30000 рублей. Клиенту предоставляется возможность использовать для инвестирования инструменты срочного рынка, стоимость которых стремительно реагирует на данные макростатистики, изменения экономических показателей и новостной фон.

Чтобы воспользоваться сервисом, необходимо открыть счет на рынке FORTS (ФОРТС) в компании ЗАО «ФИНАМ» и подписать дополнительное соглашение.

\* ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению срочных сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки. Брокерские и консультационные услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

# В путь с «Пилигримом»

## Стратегия для сильных духом

Не так-то просто современному инвестору угодить инвестиционной стратегией: то прибыли маленькие, то риски слишком большие, то пакет акций не вдохновляет. Однако ЗАО «ФИНАМ» всегда есть что предложить даже самым привередливым участникам рынка. Динамичная стратегия «Пилигрим» приятно удивит скромным входным порогом, потенциально высоким доходом и простым содержанием.

Автор этой неординарной стратегии – знаменитый трейдер Алексей Белкин. Нестандартные подходы в торговле на бирже сделали его настоящей знаменитостью среди консультантов ЗАО «ФИНАМ», а прогрессивные инвестиционные идеи закрепили за ним славу «охотника за прибылью». И все благодаря непревзойденному чутью профессионального портфельного консультанта и прибылям, которые приносит его новаторские стратегии. Одна из последних его разработок – стратегия «Пилигрим»<sup>1</sup>.

Концепция этой стратегии – следование за динамикой цен фьючерсов на американский доллар. По сути, это настоящее путешествие за прибылью по просторам срочного рынка. И как в любом путешествии, для достижения намеченной цели важна тщательная подготовка – от разработки маршрута до практичной укладки багажа.

### Первые приготовления

Залог успеха любого путешествия не в выборе места или времени поездки, а правильное отношение ко всему происходящему, умение подстраиваться под обстоятельства и извлекать выгоду из любой ситуации. Забыл фотоаппарат дома – расслабься и просто наслаждайся видами; села батарейка на телефоне – радуйся, что отдохнешь от хлопот; не достался аудиогид на русском языке – с удовольствием практикуйся в английском.

В основе «Пилигрима» лежит та же самая концепция правильного отношения к происходящему: стратегия позволяет извлекать прибыль в любой ситуации, работая



как с «длинными», так и с «короткими» позициями. В острые моменты кризиса, когда индексы ММВБ и РТС стремительно падают, мы предполагаем, что эффективность стратегии будет только расти, поскольку в критические моменты опытные инвесторы кинутся страховать свои капиталы, а лучшая страховка – американский доллар, точнее фьючерс на доллар США.

«Полагаю, все помнят 1998 и 2008 гг., когда на российских биржах царил паника, курс рубля слабел с каждым днем и все скупали доллары, – приводит пример Алексей Белкин. – Это доказывает, что в период нестабильности инвесторы предпочитают доллар США, который по-прежнему остается островком безопасности в моменты снижения фондовых индексов. Сегодня контракт на безлимитный доллар США к рублю является одним из самых популярных в секции FORTS».

### В путь-дорогу

Итак, стратегия «Пилигрим» работает как при росте доллара, так и при его снижении. Главное –

вовремя занять нужную позицию, чтобы не сбиться с пути – прибыльного и посему чрезвычайно приятного. Однако не стоит забывать, что любое путешествие требует не только тщательной подготовки, но и затрат. Правда, и здесь все зависит от предпочтений и возможностей: кому-то и бюджетный вариант принесет удовольствие, а кому-то и каюты класса люкс будут недостаточно для полного счастья. Чтобы стать подписчиком стратегии «Пилигрим», необходимо иметь на своем счету всего 30000 рублей. Для одних это внушительная сумма, с которой можно работать максимально эффективно. Для других – капля в море. Хотя, положи руку на сердце, и так понятно: чем больше будет сумма инвестиций, тем эффективнее стратегия покажет себя в работе. «Среднегодовая доходность этой по-своему уникальной стратегии составляет 60% годовых<sup>1</sup>. Но это не значит, что каждый год мы закрываемся с таким результатом, – рассуждает Сергей Дорогавцев, руководитель отдела биржевого рынка ЗАО «ФИНАМ». – Все зависит от волатильности рынка, активности игроков. Кстати, не так давно мы показали очень серьезные результаты: 128% за 2011 г.<sup>2</sup> и 110% за 2012 г.<sup>3</sup>. Правда, были и совсем скромные времена, например в 2010 г., когда стратегия показывала около 18% прироста<sup>4</sup>. Главное – не было убыточных периодов».

### Страховка не подведет

Даже опытный путник не знает, что ждет его за поворотом: опасность или счастливая случайность, новое знакомство или жестокий обман. Настоящие прагматики стараются защититься по максимуму: страхуют багаж, собственное здо-

ровье, арендуют сейф в номере и т. п. Так сказать, на всякий случай. В стратегии «Пилигрим», чтобы застраховаться от нежелательной встречи с маржин-коллом, работает четкая и жесткая система риск-менеджмента.

«Рассчитывая на среднегодовую доходность стратегии в районе 60%, инвестору надо быть готовым к временному снижению счета как минимум на 30-35%. Так что это стратегия для сильных духом, – говорит Дорогавцев. – Тем, кто начинает искать валидол при снижении счета даже на 5%, эта стратегия противопоказана. Таким инвесторам можно порекомендовать депозиты или структурные продукты». В соответствии со стратегией «Пилигрим» трейдер при входе в рынок сразу же определяет точку, в которой он не только откроет свою позицию, но и откроет противоположную. То есть момент выхода из «длинной» позиции становится сразу моментом открытия «короткой» и наоборот. Главное, чтобы в нужный момент не подвела скорость аналитической мысли и Интернет.

### Приверженцам экстрима

Стратегия «Пилигрим» рассчитана на очень активных спекулянтов с крепкой нервной системой. Они не боятся повышенных рисков, если точно уверены, что награда не заставит себя долго ждать.

«Инвестиционный горизонт для стратегии «Пилигрим» – один год. Эта стратегия зависит от движений рынка, и чем длиннее инвестиционный горизонт, тем выше шансы на то, что на рынке успеет зародиться и развиваться какой-либо тренд. Удлиняя сроки, мы повышаем наши шансы на успех», – поясняет Сергей Дорогавцев, который

### Как воспользоваться услугой:

1. Заключить договор о брокерском и информационном обслуживании с ЗАО «ФИНАМ», зачислить на клиентский счет сумму от 30 000 рублей.
2. Получить логин и пароль от сервиса TradeCenter.
3. Зайти в TradeCenter и подписаться на сигналы стратегии.
4. Придерживаться торговых сигналов, чтобы вовремя войти или выйти из позиции.

уже давно использует принципы этой стратегии в своей торговле.

Сейчас, кстати, самое время стартовать с этой стратегией. «Доллар уже несколько месяцев топчется на месте. А чем дольше он стоит на месте, тем выше вероятность, что рано или поздно он куда-нибудь двинется. А вот куда – вверх или вниз – «Пилигриму» абсолютно все равно. Восхождение на вершину или спуск в долину – ему все одинаково интересно, он у нас путник бывалый», – подчеркивает Сергей.

Текст Светланы Ершовой (Терлецкой)

Рисунок Дарьи Елистратовой

<sup>1</sup> Консультационная услуга ЗАО «ФИНАМ», оказываемая путем дачи рекомендации по совершению сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки. Брокерские услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

<sup>2</sup> ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Указанные в настоящей статье результаты рассчитаны на примере модельного портфеля за несколько лет.

<sup>3</sup> Изменение стоимости модельного портфеля по стратегии «Пилигрим» рассчитано за период с 31.12.2010 по 31.12.2011.

<sup>4</sup> Изменение стоимости модельного портфеля по стратегии «Пилигрим» рассчитано за период с 31.12.2011 по 31.12.2012. Брокерские услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

<sup>5</sup> Изменение стоимости модельного портфеля по стратегии «Пилигрим» рассчитано за период с 31.12.2009 по 31.12.2010. Брокерские услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

**Парковка без рук там, где вам нужно**  
**Volkswagen Tiguan с функцией Park Assist**

Система автоматической парковки Park Assist нового поколения осуществит параллельную и перпендикулярную парковку даже в ограниченном пространстве и практически без участия водителя. Также в различных комплектациях Volkswagen Tiguan оснащён двигателями 2.0 TSI, 2.0 TDI и 1.4 TSI, коробкой переключения передач DSG\*, системами Lane Assist\*, Cross\* и многими другими\*. Tiguan рулит! Такой у него характер!

**sochi.ru 2014**

**Das Auto.**  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

**Фольксваген Центр Внуково**  
Киевское ш., 5 км от МКАД, тел./факс (495) 956-94-94, www.vw-vnuково.ru

# Финансовая коррида

## Как взять «быка» за рога

Фондовый рынок — не только площадка для проведения финансовых операций, но и театр, в котором трейдеру порой достается неожиданная роль. Нежная и милая девушка Юлия Афанасьева, преподаватель Учебного центра «ФИНАМ», стала матадором. Она знает, как на рыночной арене взять «быка» за рога и заработать 50% на одной сделке.

### На грани фола

«Есть реальные способы, которые позволяют получить 50% доходности с одной сделки, — объясняет Юлия Афанасьева. — Правда, дни, в которые возможно реализовать подобную тактику, выпадают нечасто. Но есть самый простой способ заработать десятки процентов прибыли на одной сделке, который можно применять в любое время, — увеличить число покупок или продаж ценных бумаг». Если собственного капитала для агрессивной торговли не хватает, можно использовать заемные деньги (маржинальная торговля). Допустим, у вас есть 100 тыс. рублей, брокер ЗАО «ФИНАМ» может увеличить предоставит вам кредит в соотношении 1:1 или даже 1:3\*. А компания WhoTrades Ltd. (торговая марка в России — FINAM) внутри дня может дать заем в соотношении 1:50\*\*.

Однако, охлаждая пыл воодушевленных потенциальной доходностью трейдеров, Юлия напоминает главный закон фондового рынка: где большие доходы, там большие риски. К примеру, биржевик купил ценные бумаги, вложив 1 рубль своих денег и 50 рублей заемных. Рынок вырос на 1% — трейдер получил 50% прибыли, рынок упал — потери будут соизмеримыми. А отдавать долг придется из своих денег. Поэтому стратегии на грани фола подходят отнюдь не каждому биржевику. Тут, как и на корриде, все зависит от поведения матадора. Дал волю эмоциям и волнению — получил травму, справился с чувствами — победил.

Юлия Афанасьева объясняет: «Спекулятивные сделки требуют особого психологического настроя, соблюдения правил. Главное — правильно подобрать сумму для торговли. В идеале она должна составлять не более 25% от капитала, с которым трейдер выходит на рынок. Кроме того, биржевик должен учесть свои финансовые планы. Стратегии на грани фола станут хорошим решением для тех, кто хочет, например, через 15-20 лет иметь приличную пенсию или, скажем, оплатить детям образование. А вот трейдерам, которые мечтают быстро прокрутить накопленные на квартиру деньги, активные спекулятивные сделки не подходят. Их капитал должен быть сохранным, ведь спекуляция — это риск. И если что-то пойдет не так, на восстановление потребуется время, которого у них просто нет». Впрочем, финансовые планы могут со временем измениться, и, возможно, именно к такому моменту «созреет» выгодная инвестиция. Например, сейчас период закрытия реестров, на котором можно хорошо заработать.

На корриде огромное значение, помимо опыта матадора, играет порода быка. А при агрессивной игре на бирже — вид ценных бумаг. По мнению Юлии Афанасьевой, для быстрого обогащения на спекулятивных сделках бумаги должны работать и на понижение, и на повышение. Портфель можно сформировать и из акций, входящих в индекс РТС, и из фьючерсов. Это наиболее подвижные инструменты, которые на «финансовой корриде» могут показать себя с лучшей стороны. Юлия, например, с ловкостью



### Как стать учеником Юлии Афанасьевой

- Зайти на сайт [finam.ru](http://finam.ru) в раздел «Обучение».
- Зарегистрироваться, ознакомиться со списком курсов и семинаров.
- Подписаться на выбранный курс.
- Дождаться звонка менеджера, который пригласит на занятие.

справляется с таким «строптивым быком», как фьючерс на доллар-рубль. Признается: это опасная борьба, ведь рынок непредсказуем и может не оправдать надежд. Поэтому «в бой» Юлия вступает только в том случае, если на 99% уверена в победе. При этом инвестору важно сохранить хладнокровие: «Никто не заставляет трейдера сразу брать большой кредит у брокера. Купите для начала акции на свои деньги. Если видите, что котировки движутся в вашу сторону, опирайтесь на «плечо» брокера и дополните позиции. Целее будет и капитал, и ваша нервная система».

### Правила агрессивной торговли

Плох тот трейдер, который не мечтает зарабатывать 50% на одной сделке. И поэтому семинар Юлии Афанасьевой «Стратегии на грани фола» в Учебном центре «ФИНАМ» — один из наиболее востребованных. Его посещают и опытные трейдеры, и новички, которые хотят все и сразу. Однако пытаться взять быка за рога без предварительной подготовки и опасно, и глупо. Юлия Афанасьева дает ценные советы тем, кто впервые решил вступить на финансовую арену.

Если «матадор» чувствует, что сегодня не «его день», значит, надо уступить право сражаться с быками кому-то другому. Так и поступают опытные трейдеры: полагаются не только на технические сигналы, но и на интуицию. Главное в агрессивной

торговле — 100%-я уверенность в том, что рынок будет двигаться в нужном направлении.

И начинающим, и опытным матадорам перед выходом на арену бывает страшно. На «финансовой корриде» — то же самое. Трейдеру, чтобы обезопасить себя, стоит разделить капитал на две части: первую использовать для агрессивной торговли, вторую вложить в более консервативный портфель. Если трейдер успеет и тут и там — прекрасно, если нет — одну из задач можно доверить консультантам ЗАО «ФИНАМ».

«Многие мои ученики, отвечая на вопрос, ради какой прибыли они бы рискнули 100% капитала, не задумываясь отвечают — ради 1:1. Это нелогично. Ведь деньги можно вложить в менее агрессивные стратегии и через год получить 50% дохода с гораздо меньшими рисками, — объясняет Юлия Афанасьева. — В агрессивной торговле важно соблюсти баланс между доходностью и риском. Если и рисковать большей частью своего капитала, то только с расчетом на 600-700% прибыли».

Начинающему трейдеру, который хочет быстро увеличить капитал, нужно досконально изучить торговый терминал. А затем выбрать простой индикатор фондового рынка, который

позволит выявить среднегодовую доходность, частоту сделок в неделю, средний процент отклонения вверх-вниз и проч. Самый простой путь к завоеванию рынка — классические технические индикаторы: трендследящие или осцилляторы.

Кстати, трейдеры, делающие первые шаги в спекулятивной торговле, совершают порой меньше ошибок, нежели их опытные коллеги. Как, собственно, и матадоры. Новичок строго соблюдает инструкции, а опытному матадору зачастую мешает ощущение, что он все знает и умеет. На бирже принцип тот же: чем дольше трейдер ощущает себя новичком, тем дольше удерживает прибыльный период. А биржевик, у которого начинается «головкружение от успехов», как правило, вскоре терпит неудачу. Вывод прост: не поддаваться эмоциям и вести биржевой дневник, который поможет отслеживать свои плюсы и минусы в спекулятивной торговле.

Текст Анжелы Микоян  
Рисунок Дарьи Елистратовой

\* Брокерские услуги на российском фондовом рынке оказываются ЗАО «ФИНАМ»  
\*\* Услуги на международном фондовом рынке оказываются WhoTrades Ltd.

### Список курсов и вебинаров Юлии Афанасьевой

1. **Курс «Начинающий — РФ»** (очный) — 5-дневное обучение мастерству биржевой торговли. Слушатели лекций научатся совершать сделки с ценными бумагами, получат навыки технического и фундаментального анализа. В процессе обучения начинающие инвесторы смогут советоваться с профессионалами фондового рынка и получать эффективные рекомендации по торговым стратегиям инвестирования на рынке акций.
2. **«Биржевой барометр». Часовой онлайн-семинар.** Юлия Афанасьева научит анализировать факторы, влияющие на отечественный рынок, подскажет, как провести анализ основных валютных пар, рынка сырья и других активов. Семинар будет интересен как трейдерам, предпочитающим агрессивную торговлю, так и тем, кто выбирает более умеренные инвестиционные стратегии.
3. **«Дивидендные истории российских эмитентов». Двухчасовой видеосеминар.** Вы считаете, что дивидендная стратегия — это портфель из акций, которые приносят традиционно самый высокий дивидендный доход? Возможно, в классическом понимании это так. Но, увы, на российском рынке не так просто найти акции, стабильно показывающие красивую дивидендную историю. Поэтому дивидендная стратегия принимает иные контуры на современном рынке. Какие именно? Об этом и многом другом расскажет Юлия Афанасьева.

# Угадай :

## Как начать торг

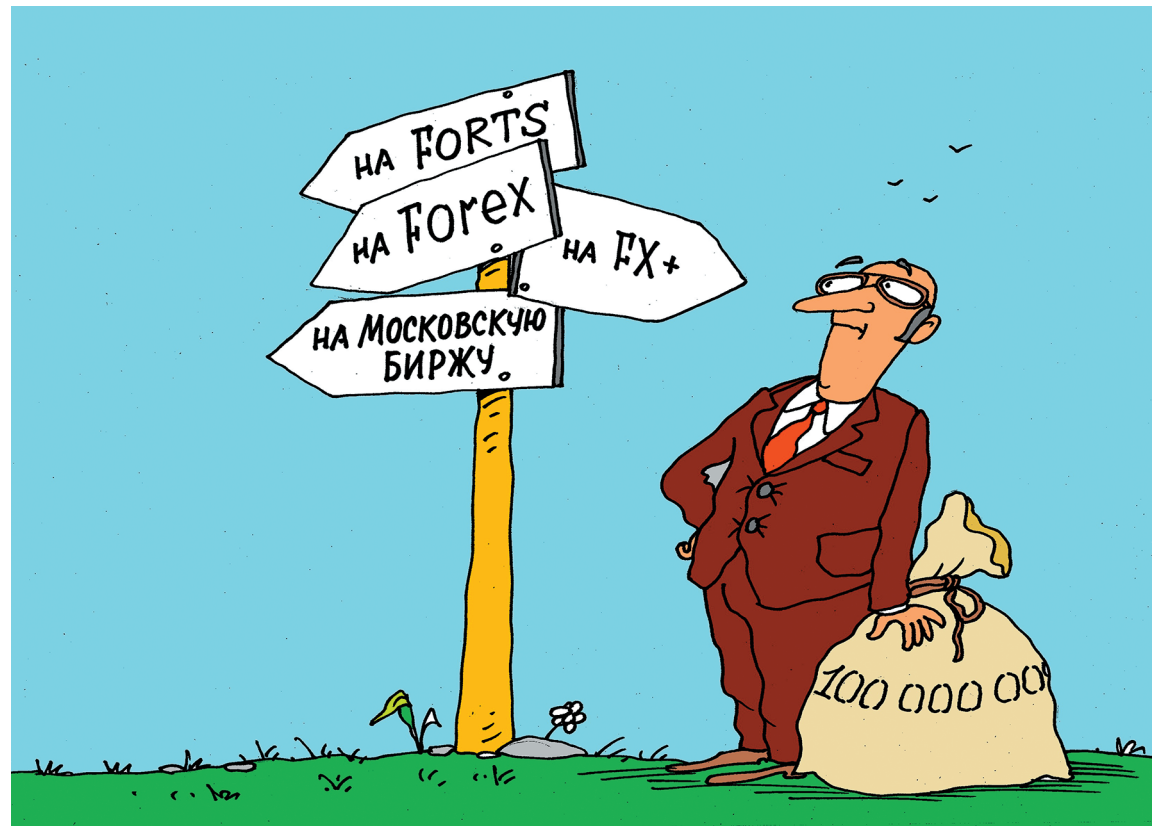
Валютный рынок очень привлекателен для инвесторов в плане возможной прибыли, но многим кажется, что успешно играть на валютных инструментах могут только виртуозы. На самом деле это не так: нет нужды заканчивать финансовую «консерваторию», чтобы зарабатывать на валютном рынке. Достаточно знать особенности торговли валютой на разных площадках.

### Найти себе пару

Перво-наперво нужно понять, какими валютными парами вы собираетесь торговать. Начинающим трейдерам не рекомендуется увлекаться экзотикой, в которой и ликвидности меньше, и непредсказуемости больше. Наиболее популярные среди неопитов валютные пары – евро/доллар, фунт/доллар, доллар/франк и доллар/иена – торгуются на всех площадках. А если вам нравится торговать парами с российским рублем (что для россиянина, безусловно, интереснее), стоит подумать о трех площадках: ОАО «Московская биржа», FX+ на ОАО «Санкт-Петербургская биржа» и срочном рынке ОАО «Московская биржа», где можно торговать валютными фьючерсами. Услуги по совершению операций покупки-продажи иностранной валюты на торгах ОАО Московская биржа оказываются ЗАО «ФИНАМ».

### Forex. За дирижерским пультом

Говоря музыкальным языком, Forex – это большой оркестр. Для того чтобы на нем заработать, нужно научиться слышать мелодию, которая рождается из кажущейся какофонии. А возвращаясь к языку



финансов, можно сказать, что это свободный рынок торговли валютой. Спекулятивная торговля валютой ведется через коммерческие банки или дилинговые центры. Главные преимущества Forex перед другими площадками – разнообразие инструментов (здесь торгуются 57 валютных пар) и самое большое на валютном рынке кредитное плечо.

Однако этот несомненный плюс таит в себе и повышенную опасность. Такое плечо увеличивает потенциальную доходность даже при минимальном депозите, но стоит помнить, что при неблагоприятных условиях плечо умножит и полученный убыток. На валютном рынке, в отличие от рынка акций, плечо предоставляется бесплатно, под за-

лог лимита депонирования, который необходим для совершения сделки. В случае удачной сделки прибыль начисляется на счет трейдера с учетом предоставленного плеча, а в случае убытка по сделке он списывается с зарезервированных средств с депозита трейдера.

На рынке Forex можно торговать через компанию WhoTrades Ltd. – лицензированного европейского брокера, входящего в состав холдинга «ФИНАМ». «В рамках одного договора для клиентов компании WhoTrades Ltd. допускается открытие нескольких счетов для торговли на различных площадках», – рассказывает Дмитрий Леснов, заместитель руководителя управления по работе с клиентами ЗАО «ФИНАМ».

Кстати, заключать контракты на Forex можно из любой точки земного шара, даже будучи в пути: существуют мобильные приложения для торговли на этой площадке.

### FX+. Академическое исполнение

Торговля валютой через секцию FX+ Санкт-Петербургской биржи – как игра на рояле: строго, надежно, академично, респектабельно. Торги проходят под защитой российского законодательства, через российский банк и в российских рублях, и это – большой плюс для инвестора.

Работая на валютном рынке через биржу «Санкт-Петербург», вы получаете юридическую защиту в российском правовом поле, так

как все компании-операторы Forex, члены биржи «Санкт-Петербург» и секции FX+ являются российскими юридическими лицами и профессиональными участниками срочного финансового рынка.

В рамках проекта FX+ сделки обладают статусом фьючерсных контрактов. По ним предусмотрена и судебная защита, и налоговое сальдирование, то есть уменьшение налоговой базы на величину убытков, понесенных в результате торговых операций.

Еще один плюс торговли через биржу – то, что брокер для своих клиентов-физических лиц выступает еще и налоговым агентом. То есть бремя уплаты налогов переложено с самого клиента на компанию, которая исчисляет, удерживает и уплачивает за клиента НДФЛ. Все компании лицензированы Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР) и у них есть обязанность по предоставлению отчетности регулятору обо всех совершенных сделках.

При работе на рынке Forex через Банк «ФИНАМ» клиенту открывается банковский счет, на который распространяются все гарантии, действующие на банковские вклады (Банк «ФИНАМ» – участник системы страхования вкладов).

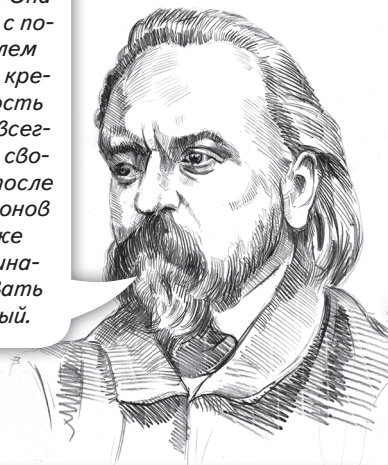
Доступ к FX+ в «ФИНАМЕ» реализован через платформу MetaTrader 5, которая имеет подключение непосредственно к шлюзам биржи и функцию «биржевого стакана» (табличное или графическое отображение текущих настроений на рынке, лучших предложений).

Минимальный объем инвестиций – 10 тыс. рублей (меньше – только на Forex, где можно заходить на рынок буквально с сотней долларов), а кредитное плечо достаточно большое – 1:100.

## ЦИТАТНИК

# Деньги и скупость

*Расточительность носит сама в себе предел. Она оканчивается с последним рублем и с последним кредитом. Скупость бесконечна и всегда при начале своего поприща; после десяти миллионов она с тем же оханием начинает откладывать одиннадцатый.*



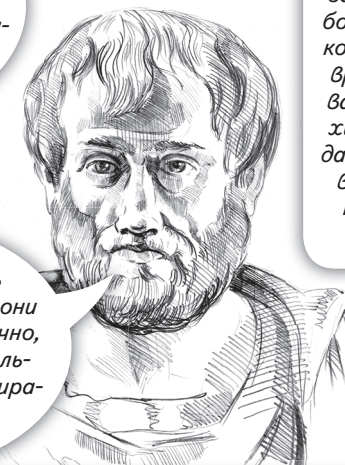
Александр Ив. Герцен

*Если у вас нет денег на ресторан, поговорите с девушкой в студенческом общежитии. Купите кефир и булочку.*



Александр Лукашенко

*Есть люди столь скупые, как если бы они собирались жить вечно, и столь расточительные, как если бы собирались умереть завтра.*



Аристотель

*Люди, постоянно гонимые за все большими богатствами, никогда не находят времени пользоваться ими, смахивают на голодающих, которые все стряпают, но не садятся за стол.*



Мария фон Эбнер-Эшенбах

Рисунок Романа Борисова

# МЕЛОДИЮ

## Р ГОВАТЬ ВАЛЮТОЙ

### Особенности разных площадок для торговли валютой

Forex	Fx+ при Санкт-Петербургской бирже	ОАО «Московская биржа»	Срочный рынок ОАО «Московская биржа»
<b>Ваш брокер</b>			
WhoTrades Ltd.	Банк «Финам»	ЗАО «Финам»	ЗАО «Финам» WhoTrades Ltd.
<b>Исполнение налоговых обязательств</b>			
Самостоятельно	Банк-налоговый агент	Самостоятельно	ЗАО «Финам» – налоговый агент, WhoTrades Ltd. – самостоятельно
<b>Возможность поставки наличной валюты</b>			
–	–	+	–
<b>Список инструментов для торговли</b>			
57 валютных пар; CFD на российские и американские акции, металлы, нефть, индексы. Нет рубля	35 валютных пар, золото. Доллар/рубль, евро/рубль	6 валютных пар к рублю, евро/доллар, доллар/рубль, евро/рубль	5 валютных пар, индексы, российские акции, облигации, товары. Доллар/рубль, евро/рубль
<b>Кредитное плечо</b>			
1:200	1:100	1:20	1:20
<b>Минимальный депозит</b>			
\$100 или эквивалент в евро (100), рублях (3000), унциях золота	10 000 рублей	100 000 рублей	30 000 рублей
<b>Торговая платформа, дополнительные возможности</b>			
MetaTrader 4; FinamTrade; Мобильные приложения; Телефонный диллинг	MetaTrader 5; Мобильных приложений нет; Телефонный диллинг	Quik PocketQuik; Мобильные приложения; Телефонный диллинг	Quik PocketQuik; Мобильные приложения; Телефонный диллинг

### Московская биржа. Игра на кристаллофоне

Валютный рынок ОАО «Московская биржа» – единственная из российских площадок, где инвестор имеет дело с реальными контрагентами и где есть реальная поставка актива. Поставочный режим позволит вам вывести с биржи ту валюту, которая необходима в наличном виде. Так, например, если нужны доллары для поездки за рубеж, нет необходимости бежать в пункт обмена валюты. Торгуя на валютном рынке ОАО «Московская биржа» в поставочном режиме, вы всегда можете купить нужную валю-

ту по самому выгодному курсу, без комиссий обменных пунктов.

Еще один плюс ОАО «Московская биржа» – невысокие комиссии. Тем более что ЗАО «ФИНАМ» предоставляет новым клиентам в первый месяц льготный тариф. В дальнейшем вы можете выбрать тот, который больше подойдет для масштабов вашей торговли, поскольку комиссия взимается в процентах от оборота. Например, «Дневной» – 0,0354% от дневного оборота при обороте до 1 млн рублей в день\*. Кстати, миллионные обороты за день на валютном рынке, благодаря большому кредитному

плечу, не такая уж редкость.

Многим инвесторам, которые торгуют на Московской бирже, нравится «биржевой стакан», где видны все имеющиеся предложения на покупку и продажу, по которому удобно ориентироваться при совершении сделок. Кстати, самый обычный граненый стакан тоже можно использовать в качестве музыкального инструмента – кристаллофона. Есть виртуозы, которые могут «выводить» на нем достаточно сложные мелодии.

Если вы уже торгуете на фондовом рынке ЗАО «ММВБ», для доступа на валютный сегмент вам до-

статочно будет открыть новый счет для торговли валютой. Брокером на валютном рынке Московской биржи выступает компания ЗАО «ФИНАМ». Так же как и на Санкт-Петербургской бирже, на Московской бирже торги осуществляются на организованном рынке по биржевым правилам, что дополнительно защищает инвестора.

### Срочный рынок. Три аккорда

Срочный рынок ОАО «Московская биржа» (далее – «срочный рынок») – рынок производных ценных бумаг, где в том числе торгуются фьючерсы и опционы на валютные пары. Фьючерс на пару доллар/рубль – один из самых ликвидных и популярных инструментов срочного рынка. Суть рынка фьючерсов и опционов его проста, как просты и правила совершения сделок. Срочный рынок чем-то похож на гитару: используя всего три аккорда, можно исполнить популярную мелодию. Один из ключевых аккордов – возможность страховать валютные риски, а не только зарабатывать на движении валюты.

Второй важнейший аккорд – понятие «финансового рычага». Брокерского плеча, как на фондовом рынке, на срочном рынке нет. Зато, чтобы купить фьючерс, достаточно внести гарантийное обеспечение, заплатив всего 5-15% от суммы контракта. Но торгуется он так же, как если бы мы внесли за него полную стоимость. Другими словами, трейдер покупает контракт, заплатив за него лишь часть стоимости, что и позволяет получить такой же эффект, как от брокерского плеча на фондовом рынке\*\*.

Третий аккорд – возможность осуществления «коротких» продаж

по контрактам, причем за «короткие» позиции плата не взимается.

На срочном рынке торгуются фьючерсные контракты на основные валютные пары: евро/доллар США, евро/российский рубль, доллар США/российский рубль, австралийский доллар/доллар США, фунт стерлингов/доллар США. А недавно к ним добавились пары доллар/иена, швейцарский франк/доллар и гривна/доллар.

Все риски брокеров и клиентов по срочным контрактам на валюту контролируются системой риск-менеджмента организатора торгов – ОАО «Московская биржа», поэтому по любой сделке инвестору гарантируется исполнение обязательств его контрагентов в полном объеме.

Кроме того, на срочном рынке очень низкие издержки, что позволяет торговать и зарабатывать даже инвесторам с самым небольшим капиталом, а ряд комиссий, взимаемых на рынке акций, совсем отсутствует – например, депозитарный сбор.

«Начинающему инвестору будет достаточно сложно на любой площадке, но у нас есть учебные курсы и вебинары, где ответят на все возникшие вопросы, научат ориентироваться в площадках и инструментах», – говорит Дмитрий Леснов.

Текст Елены Хромовой  
Рисунок Михаила Ларичева

\* Услуги по совершению операций покупки-продажи иностранной валюты на торгах ОАО «Московская биржа» оказываются ЗАО «ФИНАМ». Полная информация обо всех тарифных планах ЗАО «ФИНАМ» на валютном рынке в Торговой системе Единой торговой сессии ОАО «Московская биржа», ставках комиссионного вознаграждения за совершение операций и за прочие услуги содержится в Приложении №3 к Регламенту ЗАО «ФИНАМ» обслуживания на валютном рынке, с которым можно ознакомиться на сайте [www.finam.ru](http://www.finam.ru).

\*\* Подробнее о правилах и условиях совершения срочных сделок на Срочном рынке ОАО «Московская биржа» на сайте <http://rts.micex.ru/s96>.



Quality Service Print

рекламное агентство

Полиграфическая  
и сувенирная  
продукция

- Москва, ул. Остоженка, 41
- +7 (495) 789 65 07/08
- [director@qsprint.ru](mailto:director@qsprint.ru)

14 ЛЕТ  
работы на  
рекламном  
рынке

[www.qsprint.ru](http://www.qsprint.ru)

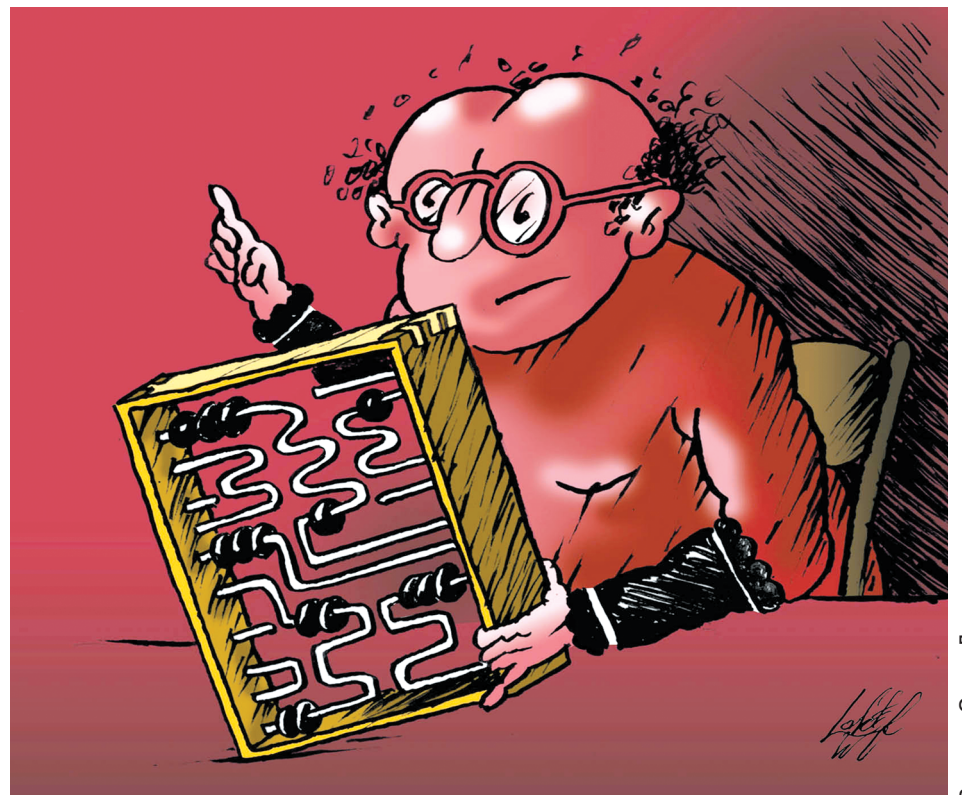


Рисунок Олега Локтева

# Кому на Руси денег дают

## Как завоевать сердце кредитчика

Корпоративное кредитование – один из самых непубличных видов банковского бизнеса. И непрофессионалу зачастую сложно понять, по какому принципу определяется «благонадежность» клиента. Чтобы определить, есть ли у вас шанс на кредит, нужно понимать, кто находится за кулисами бизнес-кредитования.

Заемщики-юрлица – «штучный товар», общение с владельцами компаний – работа ювелирная. Поэтому и специалисты для такого тонкого дела требуются особенные, исключительно высокой квалификации.

### Первое впечатление

Блок кредитования юрлиц появился в Банке «ФИНАМ» около года назад. Возглавила его Ирина Попова, до этого работавшая в Альфа-Банке. Первые собеседования проводились, что называется, «на высшем уровне» – с участием председателя правления и членов совета директоров банка. В итоге задача была решена на отлично: кредитный портфель и клиентская база постоянно растут, а уровень просрочки остается минимальным.

Так как же сейчас происходит выдача кредита в Банке «ФИНАМ»? На первом этапе переговоры с потенциальным заемщиком проводит клиентский менеджер, ему-то и нужно понравиться в первую очередь. Он приводит клиента в банк, формирует первичный пакет документов, после чего «передает» вас кредитному эксперту. Какое «портфолио» он вам соберет, такое впечатление вы и ваш бизнес произведете на эксперта. Стоит помнить, что человека встречают по одежке, бизнес – в некотором



роде тоже. Только одежда эта должна быть не от Юдашкина или Dolce & Gabbana, а от хорошего бухгалтера. Кстати, здесь в «наряде» ценится прозрачность и открытость.

Кредитный эксперт, в свою очередь, оформляет кредитную заявку, запрашивает необходимую дополнительную документацию, уточняет спорные моменты отчетности с вашей бухгалтерией, проводит подробный анализ финансового состояния заемщика. И здесь уже пыль в глаза пускать не получится – придется цифрами доказывать свою состоятельность. Личного обаяния это, конечно, хорошо, но стабильный доход и развивающийся бизнес все же важнее. Желаяшему взять крупную сумму не избежать личной встречи с директором по развитию банковских продуктов Банка «ФИНАМ» Ириной Поповой – вот уж у кого «глаз как у орла»!

Персонал корпблока можно условно разделить на фронт-офис и бэк-офис. К первой категории

относятся клиентские менеджеры, ко второй – кредитные специалисты, которые занимаются анализом рисков заемщика и детальной проработкой финансовых критериев сделки. Кто же эти люди, которые решают судьбу заемщика, но чаще всего остаются «за кадром»?

### Разговор на равных

Опыт работы и соответствующее образование – два «железных» требования для «кредитчиков». «И менеджеры по работе с клиентами, и рисквики-аналитики должны иметь опыт работы не меньше 3-4 лет. Для «клиентчиков» необходим стаж успешной работы в банке, в основном это люди с экономическим образованием. Среди аналитиков часто встречаются юристы. Какой вуз заканчивал соискатель, неважно, главное – высокая квалификация и подтвержденные результаты успешной работы», – говорит HR-менеджер «ФИНАМ» Елена Баканова.

### Как получить кредит в Банке «ФИНАМ»

1. Оцените свой бизнес с точки зрения кредитного менеджера. Если вашему делу больше 6 месяцев, есть бухгалтерская отчетность по форме 2 и сальдо-оборотная ведомость – заполните заявку на сайте [www.finambank.ru](http://www.finambank.ru) или обратитесь в офис Банка «ФИНАМ».
2. Приведите в боеготовность бухгалтера: в любой момент ему могут позвонить из банка и задать вопросы по финансовым документам.
3. Далее вас ждет встреча с кредитным экспертом и руководителем бизнес-направления. После этого ваше «дело» выносится на кредитный комитет.
4. В случае положительного решения оформление кредитного договора займет лишь несколько дней. Максимальная сумма кредита не установлена, но чаще всего малый бизнес получает ссуду в пределах 100 млн рублей, средний – до 300-350 млн рублей. «Отдельные заемщики могут рассчитывать на более крупные суммы, но за рамками озвученных цифр происходят единичные сделки», – подчеркивает Ирина Попова. Ставки начинаются от 14% годовых.

Клиентские менеджеры и рисквики-аналитики – два противоположных типа личности. «Клиентчиков» выбирают, как правило, из людей харизматичных, коммуникабельных, представительных, с широким кругозором. «Бизнесмену должно быть интересно с нашим сотрудником», – подчеркивает Баканова. Но обаяние и экстравертный характер – не решающий критерий отбора «кредитчика». Главное – опыт продаж и наметанный глаз. Ведь именно на этом этапе происходит отсев нежелательных клиентов, например бизнесменов, профессионально живущих в долг, или предпринимателей, пытающихся взять деньги на какую-нибудь «завиральную» идею. Ваша задача на данном этапе – чтобы вас не приняли за того или другого.

### Серые кардиналы

Кредитные специалисты – люди с другой планеты. Обычно они обладают практичным умом, внимательны к деталям, педантичны. Им не нужно обволакивать вас своим обаянием, епархия кредитчиков – цифры и факты. Ведь этим сотруд-

никам необходимо аргументированно «защитить» свою сделку перед топ-менеджментом. В конечном счете они и выносят вердикт: быть или не быть вам заемщиком в Банке «ФИНАМ».

Несмотря на различия в мировосприятии и профессиональном бэкграунде, разделять на два лагеря «клиентчиков» и кредитных экспертов в Банке «ФИНАМ» не принято. «Мы работаем как одна команда, все участники процесса нацелены на достижение положительного результата», – говорит Елена Баканова. И благодаря профессиональной работе на всех этапах процесса заявки на кредит рассматриваются не только квалифицированно, но и максимально быстро: сделку можно оформить в течение 5 рабочих дней. «Клиенты, в том числе и из других банков, приходят к нам именно с расчетом на высокую скорость обслуживания, индивидуальный подход к каждому заемщику и гибкие условия кредитования», – поясняет Ирина Попова.

Текст Екатерины Александровой  
Рисунок Михаила Ларичева

## ГОЛОВОЛОМКА

### Загадка про две монеты

Две монеты стоят 30 центов, одна из них не 5 центов. Что это за монеты?



Ответ: воляп яви и яви ялетевд

Источник: Сериал «Клиника» (англ. Scrubs)

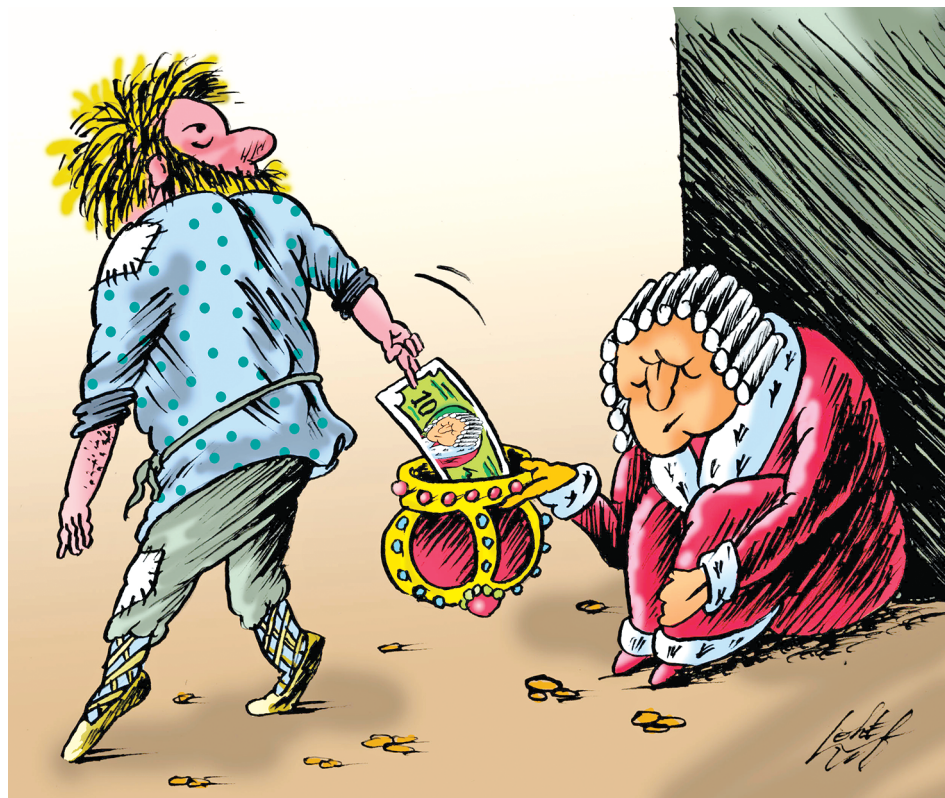


Рисунок Олега Локтева

# Бригадный подряд,

## или Секретные материалы Михаила Поспелова

Что в приоритетах клиентского обслуживания в холдинге, какой стратегией и тактикой руководствуется компания при продажах сложных финансовых услуг, как преуспеть менеджеру по продажам в данной сфере — обо всем этом рассказал «ФИНАМsyst'у» руководитель управления по работе с клиентами Центрального региона ЗАО «ФИНАМ» Михаил Поспелов.

— Михаил, продажа финансовых и инвестиционных услуг считается одним из самых сложных направлений для сейлза (от англ. sales — «продажи» - Прим. ред.): услуги всегда сложнее продавать, чем товары, а в финансовой сфере квалификация и менеджера, и клиента должна быть очень высокой. Есть ли у вас секрет успешных продаж? Пользуетесь ли вы западными наработками в этой области?

— Давно замечено, что в силу нашей российской ментальности не всегда можно использовать те методы, которые применяются на Западе. Многие методики продажи услуг, которые там разработаны, встречаются у наших клиентов некоторое отторжение. Сухой деловой подход в нашей практике чаще всего не работает. По нашему опыту, с клиентом нужно заводить почти товарищеские отношения, это даст в дальнейшем больший эффект. И для того чтобы клиент тебе поверил, лучше рассказывать всю



Вы наверняка используете далеко не все функции, которые в нем предусмотрены, а лишь тот набор, который важен для вас. Или, скажем, всем известный редактор Microsoft Word: большинство пользователей хорошо, если знают 1% всех его возможностей. «На пол-

ном сегменте или продукте, мы можем быстро и просто. И если мы настроены на долгосрочное сотрудничество с клиентами, необходимо говорить по максимуму то, что есть на самом деле. Если клиенту грубо «впаривать» услуги, то в дальнейшем с ним почти невозможно будет работать.

— Считается, что менеджером по продажам, то есть сейлзом, может быть далеко не каждый. У вас есть какие-то секреты подготовки менеджеров по продажам?

— Чем сложнее работа, тем меньше надо требовать от сотрудников простого исполнения указаний: «круглое катаем, а квадратное таскаем». Нужно оставлять им больше простора для творчества, проявления собственной фантазии. Невозможно ведь проверить, что они делают каждую минуту. И еще нужно максимально точно донести до них основную идею. По моему опыту, пока сотрудники сами не поймут, какой смысл в той или иной услуге, почему именно так я вижу в деталях какой-то процесс до самого последнего винтика, они не будут делать то, что нужно, а услуга не будет преподноситься клиенту должным образом. Каждый все равно будет выдумывать что-то свое, и это хорошо только при условии, что сотрудник понимает цели и задачи.

— То есть вы даете своим подчиненным полную свободу?  
— Правильнее будет сказать, что мы работаем в команде. Мы проверили на опыте: если тренировать сотрудников на запад-

ный манер — раздать инструкции и требовать слепого исполнения, это не работает. Половине придется все разжевывать и повторять. Старые проверенные способы управления коллективом эффективнее во многих случаях. На мой взгляд, нет ничего лучше обсуждения нового продукта всем отделом. Чаще всего кто-то с фломастером возле доски презентует продукт коллегам, разъясняет тонкие места, слушает их вопросы. Возникает дискуссия, а в споре всегда рождается истина. Иногда приходится дорабатывать новую услугу.

— На стадии «обкатки» продукта коллективный мозг — это хорошо, ну а дальше — то вы контролируете сотрудников? Или уверены в их мотивированности?

— Когда каждый человек видит свой фронт обязанностей и знает, как их выполнять, постоянного контроля и ежеминутной коррекции не требуется. Ну и, конечно, нужно иметь в виду, что далеко не всегда сотрудника можно заинтересовать деньгами. Для многих важнее денег ощущение удовлетворения от сделанного.

— В вашем подразделении выработана особая схема командной работы. В чем ее суть?

— Фактически мы используем бригадный подряд. С самого начала у нас были группы менеджеров. Сейчас, после ряда экспериментов, мы пришли к группам по 6 человек, включая руководителя группы (отдела). Каждый такой отдел ведет свою группу клиентов из нескольких тысяч.

— Есть какой-то универсальный совет, который может помочь любому специалисту по продажам?

— Я всегда прошу сотрудников представлять, как мыслит клиент. Только так можно предложить ему именно то, что нужно, найти ответы на вопросы, которые его будут волновать. Мы даже специально тренируемся друг на друге, и каждому периодически приходится оказаться в «шкуре» клиента. Если услуга непонятна или неинтересна самим продавцам, значит, что-то не так и, прежде чем запускать, надо найти «вкусные стороны» этой услуги. Эти совещания и сборы — самый продуктивный метод отработки продаж. Если услуга менеджеру нравится, то и клиент это почувствует.

— У кого, на ваш взгляд, есть шансы стать отличным продавцом?

— Тот, кто может представить себя клиентом, поставить себя на его место. И тот, кто аккуратен в мелочах, поскольку детали решают все. Я, к примеру, ненавижу электронные письма без темы и не люблю отсутствия знаков препинания. Это вопрос уважения к другому человеку, да и читается проще. Еще необходимо, чтобы человек умел излагать свои мысли, ведь важно писать так, чтобы тебя поняли однозначно. Любая идея, если она не описана на бумаге, — всего лишь мысль. А если ее нельзя описать словами, значит, нет никаких мыслей.

И главное — лучше сделать не так много, но добросовестно и хорошо.

Текст Полины Паркер  
Рисунок Дарьи Елистратовой

**«Чем сложнее работа, тем меньше надо требовать от сотрудников простого исполнения указаний. Нужно оставлять свободу для творчества»**

правду об услугах без лукавства: в нашей культуре такая стратегия эффективнее для длительных отношений с клиентами.

Но в целом все стратегии вырабатываются после множества экспериментов. Только опыт, только наблюдение за тем, что как работает, могут помочь разработать действительно эффективный подход. Важно в каждом случае понять, что думает и чувствует клиент. Иногда кажется, что мы нашли наилучшее решение, а оказывается, все пробуксовывает в мелочах.

— Есть ли какой-то рецепт, как доступно изложить сложности и тонкости услуг инвестиционного бизнеса?

— Любые сложные вещи можно разложить на составляющие, часть составляющих откинуть и оставить только то, чем клиент будет пользоваться. А это уже легко объяснить.

Возьмем, скажем, сложный современный смартфон. Вам совершенно не нужно знать, что у него внутри и как он устроен. Нет нужды изучать весь набор его возможностей.

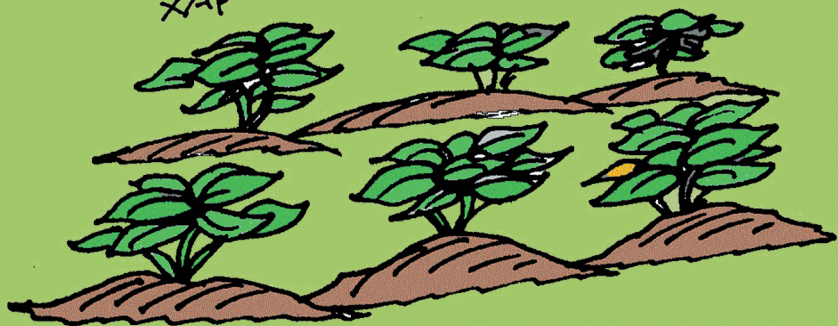
ную катушку» его использует лишь очень небольшое количество пользователей.

Так же и с финансовыми рынками: не надо выяснять все возможности этого рынка, представленных на нем товаров и услуг. Большинство людей, которые только начинают интересоваться инвестициями, резонно полагают, что изучение особенностей всех направлений слишком сложно. Однако изучать все не нужно. За годы работы мы в холдинге «ФИНАМ» выработали такие формулы: «Появится потребность узнать больше — спросите у нас, мы расскажем», «Специалисты «ФИНАМа» все объяснят, здесь все просто». Клиенту необязательно быть профессионалом, не надо многое изучать, прежде чем инвестировать. Ему достаточно обрисовать нам свои задачи и предпочтения, а мы подскажем, какой продукт лучше выбрать, на какой срок и в какие инструменты лучше вложить имеющуюся сумму. Клиенту нужно предлагать только то, что ему действительно нужно, а объяснить, что к чему в выбран-

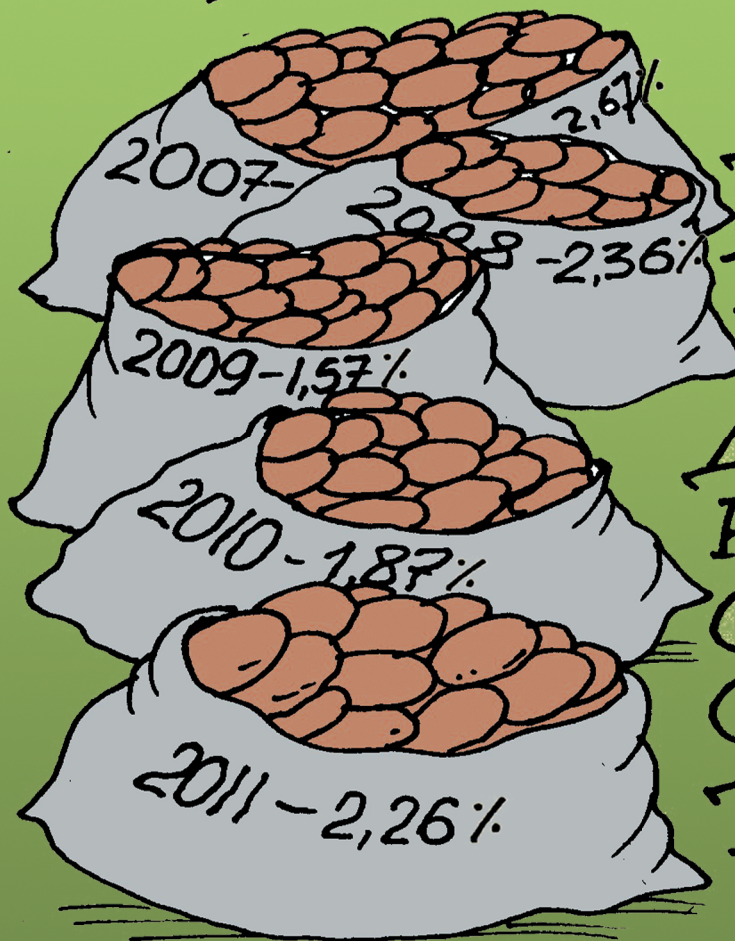
# ОГОРОД

Частный инвестор на фондовом рынке — что твой огородник: старательно возделывает кусочек земли, которая его кормит, и трепетно следит за изменением внешних обстоятельств, от которых в конечном итоге зависит урожай. По тому, что растет на вашей «fazенде», опытный психолог может точно сказать, какой у вас склад характера и что вы за человек, что вас в жизни волнует. По набору акций в вашем портфеле тоже легко понять, любите ли вы рисковать или предпочитаете медленный, но верный рост долгосрочных инвестиций. ФИНАМsyst подобрал для любителей биржевого земледелия 5 лучших культур, которые приживутся в любом саду и осенью принесут неплохой урожай.

**КАРТОФЕЛЬ**  
 РОДИНА КАРТОФЕЛЯ — ЮЖНАЯ АМЕРИКА. В ЕВРОПУ КАРТОФЕЛЬ БЫЛ ЗАВЕЗЕН В XVI В., КАК ДЕКОРАТИВНОЕ РАСТЕНИЕ. В РОССИИ ШИРОКО РАСПРОСТРАНИЛСЯ ВО ВРЕМЯ ЕКАТЕРИНЫ II, А К XX В. СТАЛ СЧИТАТЬСЯ У НАС ВТОРЫМ ХЛЕБОМ: БОГАТ КРАХМАЛОМ, САХАРОМ, БЕЛКОМ И ВИТАМИНОМ.



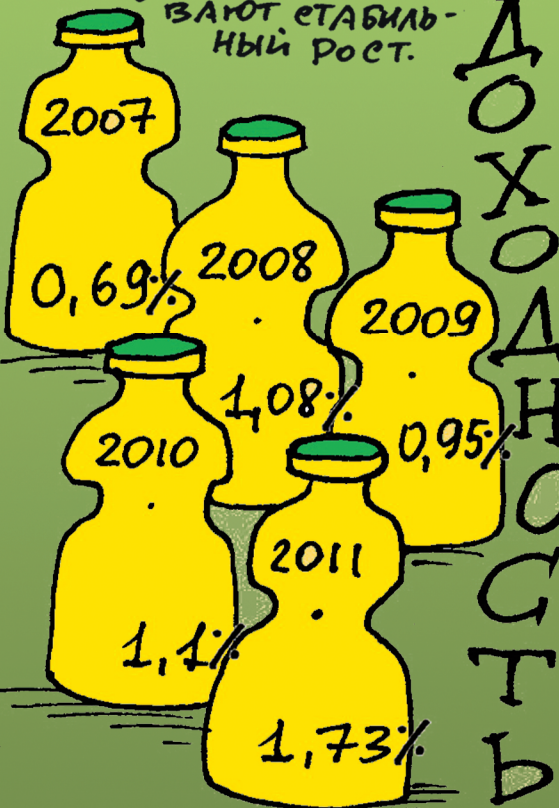
Привилегированные акции ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» СЛОВНО КАРТОШКА — ВСЕ ИХ ЗНАЮТ, ВСЕ ЛЮБЯТ, ВСЕ ПОКУПАЮТ, ОНИ «НА СТОЛЕ» ПОЧТИ У КАЖДОГО ИНВЕСТОРА, В ОБЩЕМ, САМЫЕ ПОЛЕЗНЫЕ ДИВИДЕНДЫ!



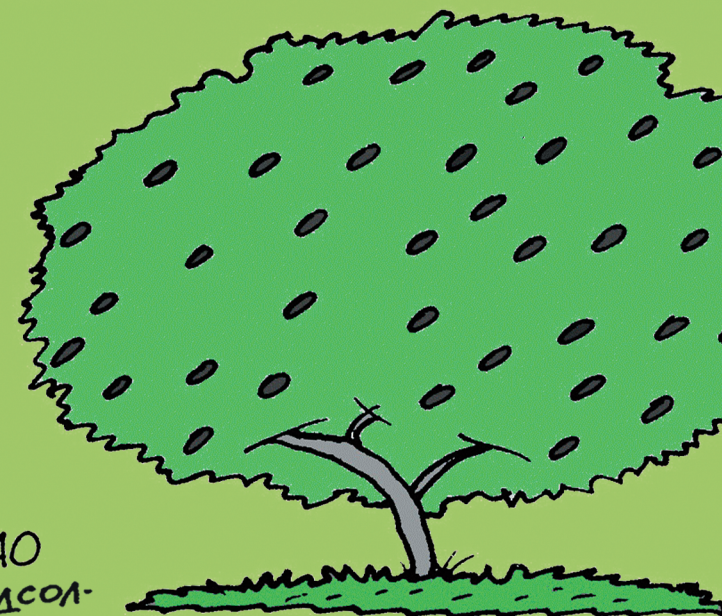
**ПОДСОЛНЕЧНИК**  
 В ЕВРОПУ ПОДСОЛНЕЧНИК ПОПАЛ ИЗ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, ПОЛУЧИВ НАЗВАНИЕ «ПЕРУАНСКИЙ ЦВЕТОК СОЛНЦА». В РОССИЮ ЕГО ПРИВЕЗ ПЕТР I, И ИМЕННО В РОССИИ ВПЕРВЫЕ БЫЛО НАЧАТО ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА.



Дивидендная история ОАО «РОСНЕФТЬ» СРАВНИМА С ПОДСОЛНЕЧНИКОМ — САМИ СЕМЕНА ХОТЬ И МАЛЕНЬКИЕ, НО ЗАТО ПРИ ХОРОШЕМ УХОДЕ УРОЖАЙНОСТЬ ПОДСОЛНЕЧНИКА МОЖЕТ ВЫРАСТИ С 1 ДО 20 ЦС 1 ГА И БОЛЕЕ. ДИВИДЕНДЫ РОСНЕФТИ ХОТЬ И НЕ ВЫСОКИЕ, НО ПОКАЗЫВАЮТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ.



**КИЗИЛ**  
 КИЗИЛ ЖИВЕТ ДО 250 ЛЕТ. ОЧЕНЬ ДРЕВНЕЕ КУЛЬТУРНОЕ РАСТЕНИЕ, С КОТОРЫМ СВЯЗАНО НЕМАЛО ЛЕГЕНД. НАПРИМЕР, СЧИТАЕТСЯ, ЧТО РОМУЛ, ОСНОВАТЕЛЬ РИМА, ОЧЕРТИЛ БУДУЩИЕ ГРАНИЦЫ ГОРОДА КОПЬЕМ, КОТОРОЕ ЗАТЕМ ПРЕВРАТИЛОСЬ В КИЗИЛ.



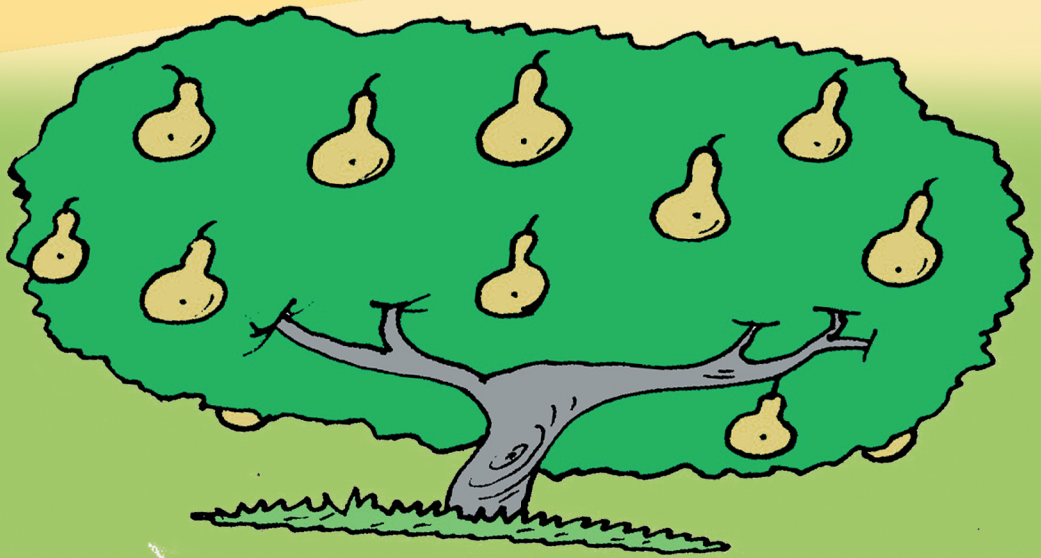
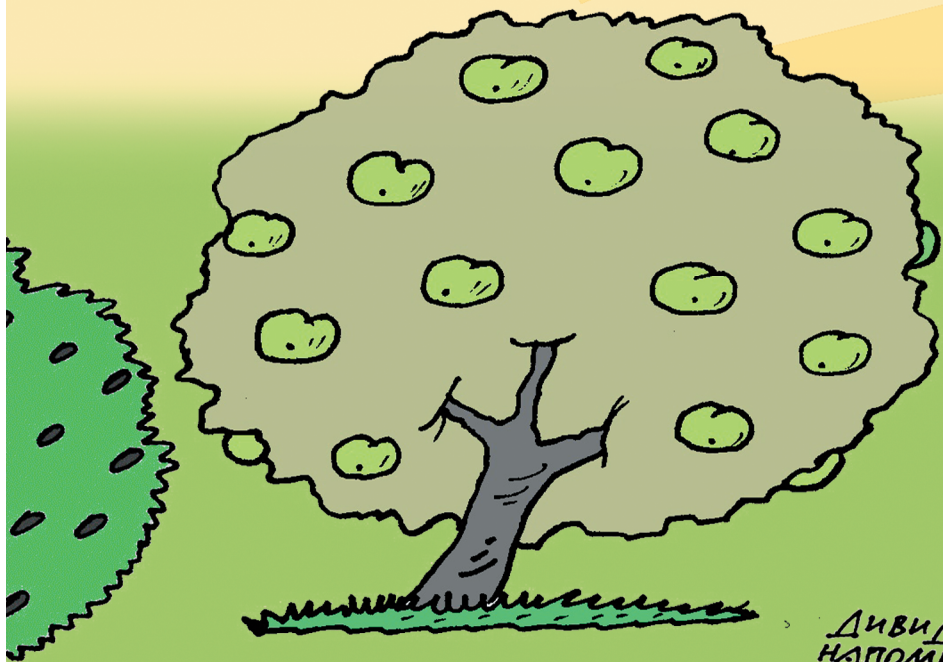
ПЛОДНОСИТ КИЗИЛ УЖЕ НА 2-й ГОД, И С КАЖДЫМ ГОДОМ УРОЖАЙ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ МИНИМУМ НА 20%. ДИВИДЕНДЫ ОАО «ГАЗПРОМ» ПО РАЗМЕРУ УДИВИЛИ В АБСОЛЮТНОМ ОТНОШЕНИИ ТОЛЬКО В 2011 И 2012 ГОДУ. НО ЗАТО КАК ОНИ РАСТУТ — НЕ ХУЖЕ КИЗИЛА!



# Известора

**ЯБЛОНЯ**  
 Родина культурных сортов яблок - КАЗАХСТАН, а название Г. АЛМА-АТА с казахского языка переводится как "Отец яблок". В мире насчитывается до 20 000 сортов яблок. Кстати, говорят, что РОКФЕМЕР в своё время начинал карьеру миллиардера с торговли яблоками.

**ГРУША**  
 Груша пришла в Европу из Юго-Восточной Азии около 3 тыс. лет назад. В "Одиссее" Гомер назвал грушу "подарком богов". По содержанию питательных веществ груша занимает первое место среди фруктов и является естественным антибиотиком.



Яблоня плодоносит не каждый год. Дивидендная история ОАО "Газпром нефть" показывает нестабильность размера выплачиваемых дивидендов, урожайность колеблется, как и у яблонь.

Дивидендная история ОАО "МТС" напоминает грушу регулярным стабильным плодоношением - дивиденды выплачиваются каждый год, а в отдельные годы, как например, в 2008-м, приятно удивляют высокой урожайностью.

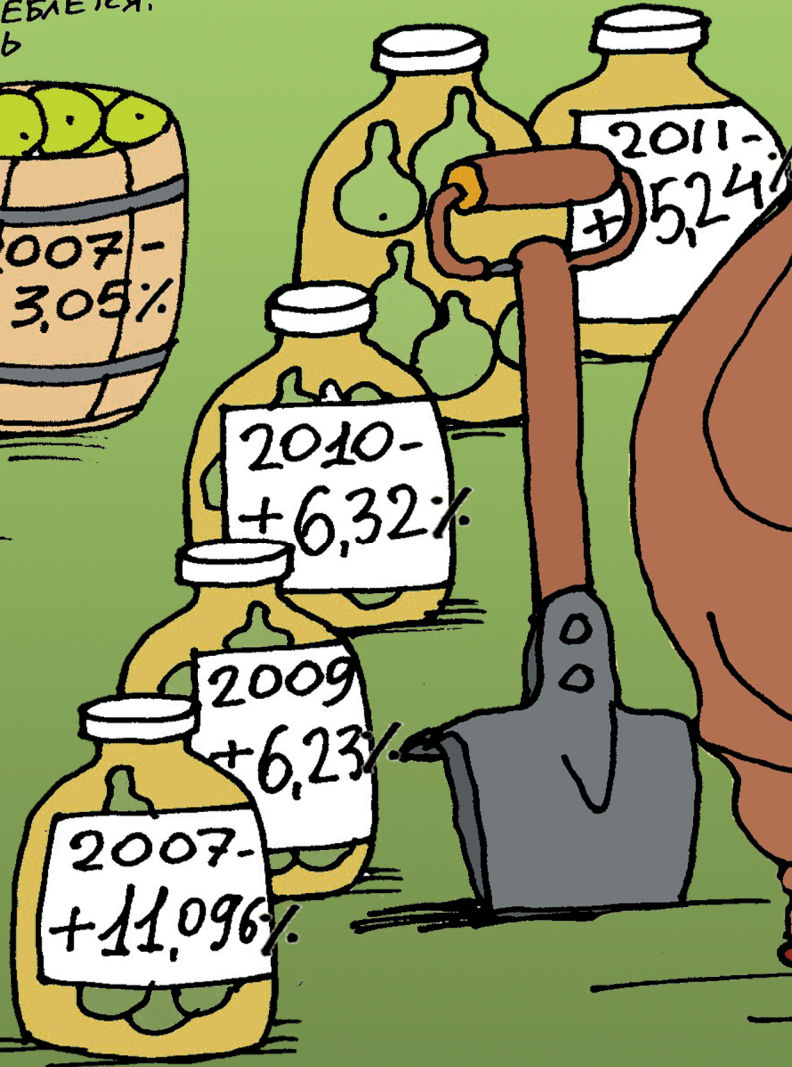
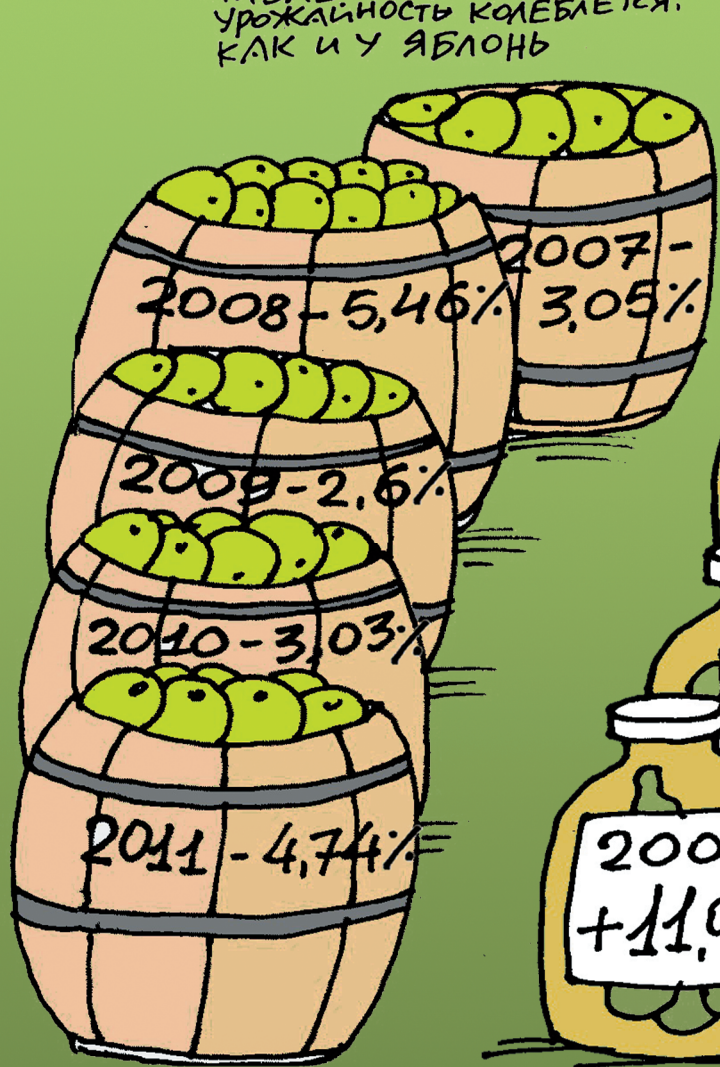


Рисунок Михаила Ларичева

Источник - данные компаний

# Ставка на дивиденды

## Откуда берутся инвестиционные идеи

Операции с акциями — довольно рискованный вид инвестиций. Для работы на фондовом рынке необходимы опыт и специальные знания, которые можно приобрести по-разному. Можно, конечно, приобретать опыт самостоятельно, «набивая шишки», а можно использовать наработки аналитиков. К ним-то мы и обратились с вопросом, как рождаются инвестиционные идеи и на каких «фаворитов» сегодня можно ставить.

### Мозговой штурм

Аналитический отдел часто называют мозгом управляющей компании. Он собирает, «переваривает», структурирует лавину информации о рынке, действиях правительств, странах, отраслях и, конечно же, событиях, происходящих внутри компаний-эмитентов. Каждая новость может служить поводом для роста или падения котировок, и нужно учитывать разные факторы, принимая решение о покупке или продаже тех или иных акций.

Задачей аналитиков на фондовом рынке является преобразование сложных и «неровных» «кирпичиков» информации в знание, называемое «оценочная стоимость компании». Только получив представление о будущих денежных потоках, можно говорить о том, насколько справедливо компания оценена рынком в текущий момент, и прогнозировать, какие перспективы несет покупка ее акций. Именно это и является одной из основных задач аналитического отдела ООО УК «Финам Менеджмент».

Можно сказать, что аналитики постоянно раскрывают глаза на фундаментальную стоимость акций предприятий почти всех отраслей российской экономики, поясняет Анна Зайцева, ведущий аналитик отдела торговых операций ООО УК «Финам Менеджмент». Но прежде



чем это сделать, аналитику нужно сначала самому сложить свой пазл из множества кусочков, дабы получить цельную картину.

«В рамках услуги «Доверительное управление» (ДУ), мы предоставляем регулярную аналитику, рекомендации по портфелям в рамках стратегий на основе фундаментального анализа, а также предлагаем инвестиционные идеи управляющим», — поясняет Анна Зайцева.

### Идейные товарищи

При этом, конечно, следует помнить, что, в отличие от рядового инвестора, у сотрудников аналитического отдела гораздо больше

шансов правильно сложить пазл: и опыта у них больше, и доступ к нужной информации имеется. Поэтому у тех, кто прислушивается к мнению управляющих, вероятность не пропустить выгодную сделку все же повыше, чем у инвестора-одиночки.

Так, например, в начале нынешнего года аналитики «предсказали» значительный рост акций ЗАО «Магнит», ГК «Протек», ОАО «Соллерс» и ОАО АНК «Башнефть». В начале февраля аналитики рекомендовали управляющим сделать ставку на дивидендные выплаты, аргументируя свой совет тем, что эмитенты с государственным участием должны, по требованию правительства, направлять на подобные выплаты не менее 25% чистой прибыли. А когда компания сообщает о выплате дивидендов, акции ее чаще всего взлетают. Так, можно было заработать более 26% на акциях «Протек» (PRTK) — цена этих бумаг с 14.02 по 08.05 выросла с 37,5 руб. до 47,5 руб. Почти на 21% подорожали бумаги «Магнита» (MGNT): рост с 21.01 по 13.06 составил 1170 рублей на одну акцию (с 5700 руб. до 6870 руб.). Акции ОАО «ФосАгро» (PHOR) с 13.02 по 04.04 подорожали на 10,4%, прибавив в стоимости 100 рублей, подорожав с 1250 руб. до 1350 руб.

Первыми узнают о самых нестандартных, самых интересных инвестициях управляющие в рамках услуги доверительного управления.

### Аппетиты растут

«Мы придерживаемся оптимистичного взгляда на рынок до конца года, — отмечает Анна Зайцева. —

Мы ожидаем постепенного восстановления доверия глобальных инвесторов к развивающимся рынкам по мере улучшения ситуации в мировой экономике. На этом фоне акции компаний РФ, которые по мультипликатору P/E сейчас оцениваются в среднем в 2,5 раза ниже своих аналогов из стран BRICS, выглядят довольно привлекательно». По мнению аналитиков, такие негативные моменты, как замедление роста российской экономики, низкие темпы проведения реформ и слабость корпоративного управления, уже с избытком учтены в котировках российских акций. Также, по словам представителя ЦБ РФ, российский регулятор может пойти на смягчение кредитно-денежной политики, не дожидаясь, когда инфляция в стране опустится в целевой диапазон. «Таким образом, мы ожидаем, что достигнутые российскими фондовыми индексами в начале июня минимумы станут отправной точкой для формирования новой среднесрочной волны роста, — отмечает Зайцева, — хотя инвесторам, вероятно, придется смириться с тем, что высокая волатильность торгов будет сохраняться».

В этой связи аналитики ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» рекомендуют держать в инвестиционном портфеле существенную долю высоколиквидных бумаг: в нефтегазовом секторе это акции ОАО «Лукойл» и ОАО АНК «Башнефть», в банковском — бумаги ОАО «Сбербанк». Кроме того, можно поставить на бумаги компаний, являющихся самыми эффективными в своей отрасли, а также обладающих понятными среднесрочными

драйверами роста: обыкновенные акции «Э.ОН Россия», ОАО «МТС», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «ФосАгро». «В секторе автомобилестроения нам нравятся ОАО «Соллерс». Мы также сохраняем в портфеле наиболее интересные, с нашей точки зрения, акции компаний потребительского сектора, таких как ЗАО «Магнит», ОАО «Дикси Групп» и ОАО «М. Видео», рассчитывая на усиление аппетита к риску на рынке», — говорит Анна Зайцева.

Текст Полины Паркер  
Рисунок Михаила Ларичева

\* ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-11748-001000 от 11.11.2008, выдана ФСФР России, без ограничения срока действия.

Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций.

Ознакомиться с условиями заключения договора, а также с иными документами предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, Вы можете в офисе ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» по адресу: 127006, г. Москва, пер. Настасьинский, д.7, стр.2, комн.29, в сети Интернет по адресу: <http://www.fdm.ru>, а также по следующим телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

### Как получать инвестиционные идеи от аналитиков:

- Открыть брокерский счет в ЗАО «ФИНАМ»;
- Заключить дополнительное соглашение на подключение к услуге «Персональный консультант»;
- Оформить подписку на аналитические пакеты. Если вы уже являетесь клиентом компании «ФИНАМ», напишите на [client@corp.finaм.ru](mailto:client@corp.finaм.ru) заявку на оформление подписки.

### Кредитные карты «Банка ФИНАМ» — кредит на любые цели!



#### Преимущества:

- возобновляемый кредитный лимит до 300 000 рублей\*;
- процентная ставка от 17% годовых\*\*;
- льготный период беспроцентного погашения — до 55 дней\*.



**ФИНАМ**  
Банк

Проконсультироваться и узнать условия предоставления кредита можно по телефону  
**8 800 200-44-00**  
(бесплатно по России)

\*Тариф «Классическая карта»  
Минимальная сумма кредита - 10 000 рублей  
Максимальная сумма кредита - 300 000 рублей  
Срок возврата кредита определяется моментом востребования Банком  
Размер процентной ставки за пользование кредитом определяется на основании анализа заемщика в соответствии с внутренними нормативными документами Банка и может составлять от 22% до 39% годовых.  
Ежемесячное погашение 5% от остатка задолженности по кредиту на конец предыдущего календарного месяца.  
Период беспроцентного пользования кредитом до 55 дней.

\*\*Тариф «Просто деньги»  
Минимальная сумма кредита - 10 000 рублей  
Максимальная сумма кредита - 100 000 рублей  
Срок возврата кредита определяется моментом востребования Банком  
Размер процентной ставки за пользование кредитом определяется на основании анализа заемщика в соответствии с внутренними нормативными документами Банка и может составлять от 17% до 35% годовых.  
Ежемесячное погашение 10% от остатка задолженности по кредиту на конец предыдущего календарного месяца.  
ЗАО «Банк ФИНАМ», лицензия ЦБ РФ № 2799 от 05.10.2012 г.

# Любовь с интересом

## Как заработать тысячи «лайков»

Мода на соцсети появилась только несколько лет назад, а сейчас жизнь без Facebook'а и Twitter'а и представить сложно. Аудитория соцсетей насчитывает миллионы пользователей, и за частными пользователями потянулись серьезные компании.

За несколько лет жаргон соцсетей прочно вошел в наш лексикон: мы что-то «лайкаем», что-то «расшариваем», кого-то «френдим». Иными словами, дружим. Компании, оказываясь, тоже хотят «дружить», то есть привлекать внимание, поддерживать доверительные отношения со своими клиентами, завлекать новых. Любви хотят все, но, как и в жизни, не все умеют ее завоевывать. И люди, и компании нередко идут по самому простому пути: заводят страничку и методично выкладывают свои личные и корпоративные новости, не особо интересуясь, нужно ли это хоть кому-то. И, как правило, разочаровываются в результатах. Продвинутое блогеры действуют иначе: они делятся с «френдами» действительно нужной им информацией, заводят на своих страничках клуб по интересам, постоянно держат в напряжении аудиторию, подкидывая ей то фотку, то ссылку, то свежий анекдот. Успешные участники соцсетей, собирающие тысячи перепостов и «лайков», знают: лояльность надо заработать, а имидж – постоянно поддерживать.

Дело это небыстрое, предупреждают специалисты по продвижению компаний, сайтов, изданий в соцсетях. Завоевать аудиторию можно, только слушая «френдов», отслеживая их реакцию, быстро реагируя на их запросы, общаясь с ними на одном языке. А у каждой соцсети – свой язык и своя аудитория. В общем, это целая наука, причем стандартные маркетинговые приемы здесь не работают. А что и как работает в социальных сетях, рассказали нашему корреспонденту менеджеры компании «ФИНАМ».

### Ответственный пост

ЗАО «ФИНАМ» вышел в соцсети в 2008 г., когда был создан аккаунт ЖЖ (finam.livejournal.com), рассказывает Ангелина Решина. «Мы делали все



по наитию. На этой площадке общение было похоже на открытый финансовый клуб. Здесь мы работали с неподготовленной аудиторией, постепенно знакомя ее с общими принципами работы рынка и конкретными возможностями «под нашим крылом», – рассказала Решина. Сейчас компания по-прежнему использует ЖЖ как дневник самых важных событий, а также размещает на этой площадке видео и большие аналитические материалы. Есть здесь и традиционный формат «Истории успеха», а также разбор конкретных кейсов, интересных клиенту. Но в целом значение ЖЖ сейчас сходит на нет, отмечает Ангелина: «Пользователи стали активнее в других соцсетях, и мы, конечно, не могли игнорировать эту тенденцию, ведь наша задача – плотно общаться с имеющимися и потенциальными клиентами».

В 2010 г. были открыты аккаунты финансового холдинга в социальной сети Facebook, чуть позже появилась страничка «ВКонтакте».

Facebook практически сразу стал флагманом холдинга в соцсетях. Похоже, именно здесь финансовый холдинг нашел свою основную ау-

диторию – активных, стремящихся к успеху людей. «Наша страничка – абсолютный лидер среди компаний нашего сегмента в Facebook по числу участников. Нашей информацией заинтересовались уже более 12000 пользователей», – поясняет Решина. – Общение с аудиторией на финансовые темы здесь наиболее плотное». Выбор темы постов определяется текущей рыночной конъюнктурой. «Здесь делятся идеями управляющие, проводят «авторские пятницы» сотрудники, – говорит Ангелина. – В пятницу бразды правления страницей компании целиком переходят в руки руководителя одного из подразделений холдинга. Они могут заострять внимание аудитории на интересных им новостях рынка, отвечать на вопросы, да и сами их задавать».

На страницу «ФИНАМа» «ВКонтакте» подписаны свыше 3000 человек. Здесь больше востребован развлекательный контент, но с уклоном в финансовую тематику, отмечает PR-менеджер ЗАО «ФИНАМ» Светлана Подорванова, которая ведет эту сеть. Ядро аудитории – молодежь от 16 до 25 лет. «Люди активно ведут обсуждения, спраши-

вают про услуги компании. Очень много финансового юмора, здесь идет обсуждение социально-экономической жизни в России. Наша концепция «ВКонтакте» – общение, а не бизнес-обучение, как на других площадках», – рассказывает Светлана. Аудитория «ВКонтакте» задорная и веселая. Но в контенте, разумеется, присутствует и финансовая составляющая: аналитики ЗАО «ФИНАМ» регулярно дают рекомендации по бумагам эмитентов, отвечают на вопросы.

Серьезно «чирикать» в сети Twitter холдинг «ФИНАМ» стал осенью 2012 г. Для этой сети были выработаны две стратегии: публикация общей финансовой информации ([https://twitter.com/news\\_finam](https://twitter.com/news_finam)) и срочных сигналов для инвесторов (<https://twitter.com/finamalert>). Компания также ежедневно публикует десятки инвестиций, которые помогут даже новичку сориентироваться в хитросплетениях фондового рынка ([https://twitter.com/news\\_ihfinam](https://twitter.com/news_ihfinam)). «У каждого варианта есть свои поклонники», – отмечает Решина. За короткий срок следить за каждым из аккаунтов компании сети Twitter стали более 2000 подписчиков.

### Коллективный разум

Социальные сети – вещь тонкая, здесь нужно держать руку на пульсе: не только чувствовать настроение, но и задавать его для своей френд-ленты. Каждый день финамовские менеджеры по социальным сетям коллективно решают, какие темы будут главными.

К пятничным «бенефисам» сотрудников компании в сети Facebook в отделе готовятся особо: заранее решается, кто будет вести страничку, «френдам» предлагается подготовить тематические вопросы. «Сотрудникам, которые хотят провести пятницу в общении с пользователями, надо только написать нам. Никакой бюрократии в этом вопросе у нас нет», – отмечает Решина.

Ну и, конечно, холдинг «ФИНАМ» уделяет немаловажное значение таким атрибутам соцсетей, как «Открытки» и... котик. Как же в сетях без них!

Текст Полины Паркер  
Рисунок Михаила Ларичева

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

### Ничего лишнего

В тонком деле торговли на бирже очень важно уметь правильно подобрать активы и вовремя удалить из портфеля неликвидные ценные бумаги. Мы предлагаем вам потренироваться в деле избавления от лишнего на простой задачке.

**Задание.** В решетке из спичек, представленной на рисунке, нужно так убрать 4 спички, не трогая остальные, чтобы осталось 5 квадратов.

Ответ – в следующем номере.

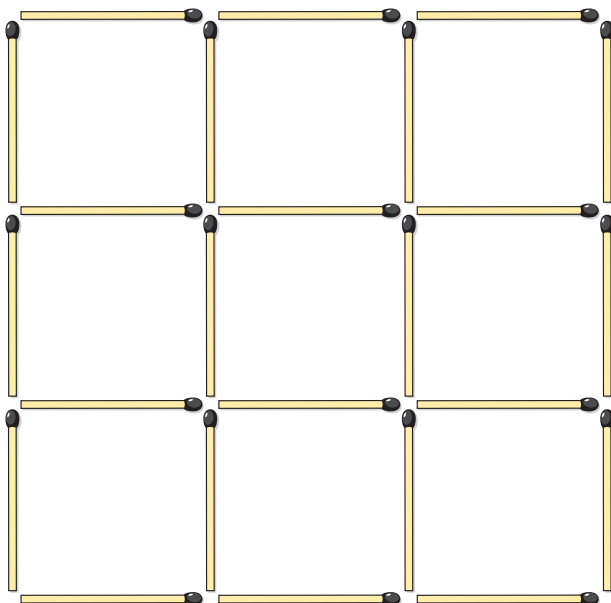


Рисунок Олега Локтева

# Удачный расклад

## Как выбрать банковскую карту

Платить наличными нынче не модно, и это подтверждает статистика ЦБ. В 2012 г. доля безналичных операций по картам впервые за 20 лет превысила объем снятия наличных. Но как выбрать пластик? В карточной линейке Банка «ФИНАМ» найдется решение для самого привередливого клиента.

Глобально банковский пластик можно разделить на две большие категории: дебетовые и кредитные карты. В первом случае вы кладете на карточку собственные деньги, во втором – пользуетесь средствами банка. И это, как говорят в Одессе, «две большие разницы».

### Карты мира

Начнем с самого простого – дебетовых расчетных карт. Такой инструмент необходим каждому цивилизованному человеку. Например, на Западе в хороших отелях у постояльца часто просят карту для резервирования стоимости проживания при въезде, именно на такие карты работодатели перечисляют зарплату, через них можно оплачивать «коммуналку» без комиссий, «перекидывать» деньги детям, женам, родителям и т. п.

Если вы часто путешествуете, имеет смысл оформить «классическую» или «золотую» именную карту платежной системы MasterCard в Банке «ФИНАМ». Они бывают двух видов – Standard или Gold. Карты этого типа принимают во всех торговых точках мира, где предусмотрена безналичная оплата.

Кроме того, все держатели карт данной категории карт могут получить специальную дисконтную карту IARA. Эта скидочная фишка



много соблазнов: то новый телефон нужен, то новый автомобиль, а то и просто хочется в Париж слетать внепланово! Откладывать подобные покупки или приключения в долгий ящик не нужно, надо просто оформить кредитную карту Банка «ФИНАМ»!

Сделать это проще простого, ведь в Банке «ФИНАМ» действуют суперлояльные требования к заемщику. Главное, чтобы будущему кархолдеру было не менее 21 и не более 60 лет, стаж на послед-

тыс. рублей, грейс-период – до 55 дней (в течение этого срока вы можете делать покупки без уплаты процентов) и возможность начать пользоваться кредитом сразу в день одобрения заявки с помощью моментальной именной карты MasterCard Prepaid. Причем за моментальную карту еще и никакой комиссии платить не нужно.

### Проезд со всеми удобствами

Функционал пластиковых карт расширяется постоянно, благодаря чему жизнь наша становится все проще и местами даже интереснее. Например, с недавнего времени картами «ФИНАМ» можно оплатить даже... проезд в метро. Одна мысль о необходимости выстоять длинную очередь в кассы метрополитена многих пассажиров приводит в ужас. Теперь эта проблема решена.

Скажите, согласились бы вы заплатить 250 рублей в год, чтобы забыть о покупке проездного как о страшном сне? «Конечно, да, но кому?» – спросите вы. Банку «ФИНАМ». 250 рублей стоит услуга «Проездной», которую можно подключить к любому карточному тарифному плану (кроме MasterCard Virtual и MasterCard Maestro). Если карта у вас есть, нужно ее перевыпустить со специальным «проездным» чипом через заявку в «Личном кабинете» – <https://edox.finam.ru/>. Оформить услугу можно также в любом офисе Банка «ФИНАМ».

«Проездной» пластик выгодно отличается от всех придуманных цивилизацией способов оплаты

транспорта. Во-первых, не нужно думать о количестве поездок: их число неограниченно, а срок действия услуги «Проездной» совпадает со сроком действия карты. Во-вторых, отсутствует обязательный интервал между проходами: вы можете провести по своей карте сколько угодно человек. И даже о недостаточном лимите средств беспокоиться не придется: за два дня до списания стоимости поездки за предыдущий месяц банк сообщит точную сумму посредством SMS. Оплачивать поездки можно в московском и екатеринбургском метро, а также автобусах, троллейбусах и трамваях Москвы и Екатеринбурга. «Данный сервис пользуется спросом у наших клиентов. За первый месяц продаж мы выпустили более сотни карт с «проездным», собираемся активно продвигать услугу», – комментирует директор по розничным банковским продуктам Банка «ФИНАМ» Антон Рудь.

### Защити себя сам

И напоследок расскажем об очень важной услуге – страховании средств на карте. В наше высокотехнологичное время мошенники активизировались. Даже если соблюдать все правила использования пластика и хранения ПИН-кода, риск попадания платежных данных в руки злоумышленников все равно остается. Банк «ФИНАМ» и компания «Альфа Страхование» разработали специальный продукт для держателей карт – «Защита карты». Эта услуга предлагает застраховаться от утери карты и практически всех видов несанкционированного списания средств, включая передачу карты и ПИН-кода третьим лицам под угрозой насилия.

Как это действует? Очень просто. Сначала выбирается тарифный план: в зависимости от размера страховой суммы клиенту нужно заплатить от 360 до 1800 рублей. Столкнувшись с криминальной ситуацией (разбойным нападением, грабежом, несанкционированным списанием с карты), нужно немедленно обратиться в колл-центр банка и страховой компании, заблокировать карту, написать заявление на оспаривание подозрительной транзакции, в некоторых случаях – заявление в полицию. По итогам расследования, если случай признают страховым, вы сможете получить возмещение до 150 тыс. рублей в зависимости от выбранного при оформлении программы тарифа.

«В наше время о возможных рисках лучше подумать заранее, особенно если это касается средств на карте. Тем более стоимость спокойствия очень невысока. Я рекомендую обязательно подключить услугу «Защита карты» всем клиентам, особенно тем, кто активно пользуется пластиком в Интернете, расплачивается в торгово-сервисной сети и имеет на карте остаток либо большие кредитные лимиты. С моей точки зрения, нужно страховаться по максимуму, чтобы в случае возникновения внештатных ситуаций не испытывать проблем с возмещением средств», – считает Антон Рудь.

Текст Екатерины Александровой  
Рисунок Михаила Ларичева

### В «ФИНАМе» можно застраховаться от утери карты и почти от всех видов несанкционированного списания средств

очень удобна: можно сэкономить до 30-50% на аренде отелей, автомобилей, воспользоваться разными сервисами IARA, например услугой экстренного поиска пропавшего багажа Bag-Guard. Получить дисконтную карту IARA может и тот, кто приобретет в Банке «ФИНАМ» карту MasterCard Virtual. Но имейте в виду, что этот вид пластика предназначен исключительно для расчетов в Интернете.

Ну и конечно, с помощью пластика можно снять наличные деньги в банкомате или оплатить различные услуги через интернет-банк.

### Красивая жизнь в займы

Редкий человек может похвастаться, что ему всегда и на все хватает средств. Ведь вокруг так

нем месте работе составлял хотя бы 3 месяца, не было действующих просрочек по другим кредитам, а место жительства находилось в пределах 150 км от ближайшего офиса Банка «ФИНАМ». Если вы соответствуете этим, прямо скажем, не самым жестким критериям – вперед за кредиткой!

Банк предлагает два тарифа для кредитных карт: «Просто деньги» и «Классическая карта». «Просто деньги» – это карта с возобновляемым кредитным лимитом до 100 тыс. рублей, низкой (для кредитных карт) процентной ставкой – от 17% годовых и очень выгодным годовым обслуживанием стоимостью от 280 рублей. Ставки по «Классической карте» чуть повыше, а обслуживание немного дороже, но зато и условия «побогаче». Кредитный лимит до 300

### Как получить пластиковую карту Банка «ФИНАМ»

1. Выберите вид карты в перечне тарифных планов на сайте Банка «ФИНАМ» – <http://www.finambank.ru/person/cards/>.
2. Для оформления карты по тарифным планам «Инвестиционный», «Инвестиционный+» и «Стандартный»:
  - Если вы действующий клиент группы компаний «ФИНАМ» и у вас есть доступ в «Личный кабинет» на <https://edox.finam.ru/>, оформите заявку на карту в каталоге банковских услуг.
  - Если вы планируете стать клиентом холдинга «ФИНАМ», приходите в любой офис компании с паспортом РФ и напишите заявление на выпуск банковской карты по выбранному тарифному плану.
3. Для оформления кредитной карты заполните онлайн-заявку на сайте банка – <http://www.finambank.ru/person/cards/credit/>. В течение 1-2 дней по вашей заявке будет принято решение. В случае одобрения кредитной заявки приходите за картой лично в выбранный вами офис компании с паспортом РФ и вторым документом.

# Всем миром

## Новые возможности соцсети для трейдеров

Интеграция России в мировое экономическое сообщество идет разными путями: и на государственном уровне, и на уровне общения участников финансового рынка. Появление объединенной соцсети для трейдеров на базе WhoTrades.com дало российским инвесторам возможность на себе ощутить преимущества этого процесса.

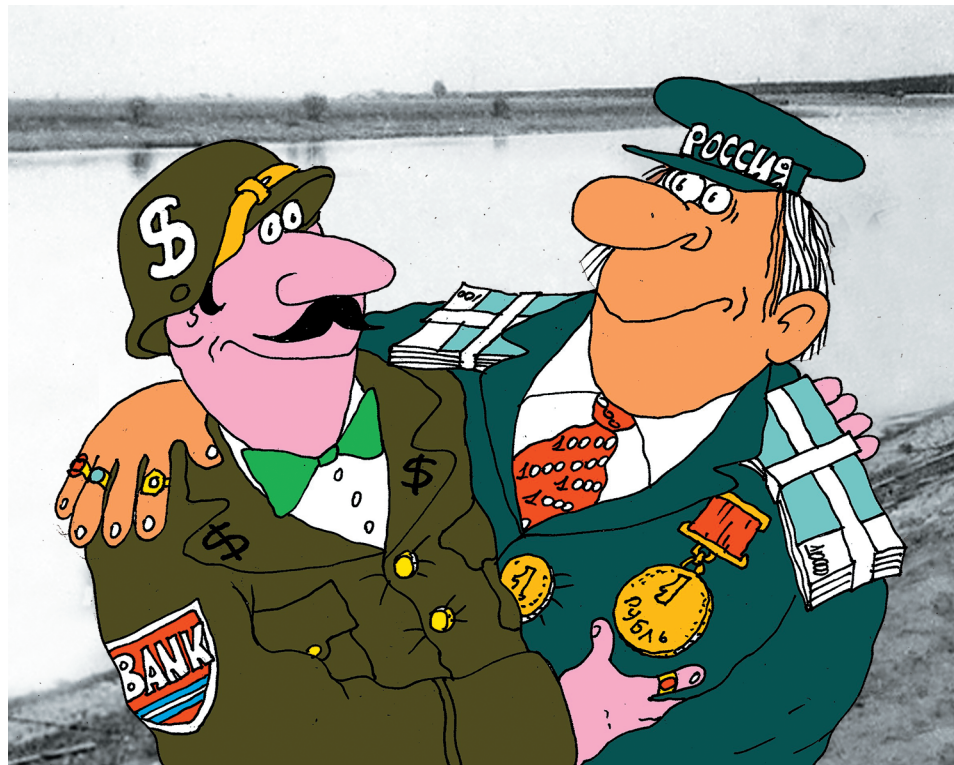
Трейдерская соцсеть Comon.ru, созданная ЗАО «ФИНАМ», предоставляла пользователям возможность торговать на всех российских площадках, а WhoTrades.com позволяла трейдерам со всего мира работать на американских, европейских и азиатских рынках. Но России не хватало мира, а миру не хватало России, и в конце 2012 г. две популярные сети объединились. «Суть слияния в том, что сеть стала международной и сплотила инвесторов со всей планеты», – рассказывает руководитель отдела развития интернет-проектов ЗАО «ФИНАМ» Дмитрий Трость.

Кто может присоединиться к мировому трейдерскому сообществу? Ограничений нет. «Профессионалу будет интересно обменяться опытом и знаниями с такими же профи, новички найдут своих «учителей», которые научат зарабатывать деньги на инвестициях в финансовые рынки. А для тех, кто самостоятельно хочет изучить рынки, есть возможность пройти дистанционное обучение», – рассказывает Дмитрий Трость.

Интерфейс сайта очень удобен, регистрация занимает минуту. Тем, кто на сайт пришел впервые и потерялся, поможет многоязычная служба онлайн-поддержки.

### Море возможностей

После слияния технологический уровень платформы значительно вырос. Площадки переработали функционал, и в результате получился по-настоящему интерактивный сервис. Кроме концептуального козыря – доступа к торгам на международных площадках, каждый пользователь сайта после объединения получил новые возможности. Вот главные из них: единая блогосфера – есть подписка на блоги



зарубежных трейдеров; возможность повторять сделки успешных управляющих на рынке Forex (Chain Trading); «Личный кабинет» клиента с возможностью быстрого открытия счетов онлайн, пополнения и перевода средств, отчетам и выпискам по счетам; быстрый доступ к торговым платформам из «Личного кабинета»; дистанционное обучение; игровые проекты, обучающие торговле новичков; доступ к онлайн-поддержке напрямую с сайта; конструктор сайта – теперь любой пользователь сети может за несколько минут на базе WhoTrades.com сконструировать себе персональный полнофункциональный сайт.

### Как за каменной стеной

Хотя клиенты управляют счетами через Интернет, но открывают счета в офисе и размещают на них вполне реальные деньги. И в эпоху продвинутых кибермошенников порой становится тревожно за сохранность средств. Но в случае с WhoTrades.com все риски взлома

аккаунта минимизированы. «Кабинет клиента» защищен криптографическим протоколом SSL. Помимо этого, вход в «Кабинет» и доступ к реальным счетам клиента осуществляется по дополнительному торговому паролю, который имеет необходимые требования к сложности. «В социальную часть сайта доступ предоставляется также по паролю, но с более низкими требованиями, а для более быстрого и привычного входа используются популярные для конкретной страны социальные сети. Например, для России это «ВКонтакте» и Facebook», – делится секретами IT-кухни Амитрий Трость.

### «Списывать» разрешается

Отдельно хочется рассказать об услуге Chain Trading – потрясающей возможности зарабатывать деньги, ориентируясь на старших товарищей. Все желающие могут попробовать «ленивые инвестиции»: выбирайте наиболее успешного трейдера, ориентируясь на доход-

### Как скопировать сделки опытного трейдера

1. Зарегистрироваться на сайте, открыть реальный счет.
2. Внести на счет деньги, выбрать управляющего, сделки которого вы хотите повторить. Кстати, на неудачниках тоже можно заработать, выполняя их сделки наоборот.
3. Часть денег со счета или полную сумму доверить вашему «проводнику».
4. Выбрать опции: повторить весь портфель или повторять сделки только по одному инструменту.
5. Ждать результатов.

ность его вложений, и подключайте услугу, после чего сделки опытного игрока будут автоматически повторяться на счете новичка. Пока приобщиться к чужим стратегиям можно только с реальными деньгами, но в ближайшее время можно будет «обезьянничать» и через демо-счет, что позволит освоиться.

В 2013 г. пользователей WhoTrades ждут новые разделы. Например, раздел «Рынки», позволяющий мгновенно оценивать ситуацию, отслеживать торговую и социальную активность по любимым инструментам, читать прогнозы и комментарии других участников сети.

Раздел «Графики и прогнозы» – специально для поклонников теханализа, в котором можно будет легко строить графические прогнозы и прогнозировать динамику инструмента. Усовершенствуется чат для активных посетителей, будет серьезно переработана лента активности: пользователь будет видеть интересные его события и пропущенные за время отсутствия на сайте важные новости. Для поклонников самообразования планируется внедрение видеочатов с управляющими. Готовится к запуску линейка информационных мобильных приложений.

В общем, WhoTrades несется к клиенту на всех скоростях, и с каждым днем работать и общаться на площадке становится все интереснее.

Текст Екатерины Александровой  
Рисунок Михаила Ларичева

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

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

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

Решение

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

### ОТВЕТЫ

На сканворд, опубликованный в предыдущем № 1 (21) 2013 г.

			А	К	Ц	Е	П		Б
			Л						Р
В	Е	К	С	Е	Л		Я	Ж	И
А	О		Ф						Н
Л			А	С	Т	А	Н	А	Э
Ю	А	Н		Т				Э	Р
Т			Д						Р
А			О	Т	Ч	У	Ж	Д	Е



Рисунок Олега Локтева

# Повесть о структурном продукте

## Как мужик на биржу вышел

Жили в одной деревне муж и жена. Не то чтобы бедствовали, но экономили на всем, а денег на новый дом скопить все никак не получалось. Но однажды случилось чудо...

### Заложить фундамент

Иван Федорович нервничал. Он переминался с ноги на ногу и сбивчиво объяснял управляющему активами отдела торговых операций ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Сергею Дорогавцеву: «Понимаете, мы с женой накопили 1 млн рублей. Вроде немало, но моя Катерина Матвеевна недовольна: денег этих на строительство дома ведь не хватит! А она уж больно о нем мечтает давно! Да тут еще сосед мой, Петрович, говорит, что капитал не должен лежать мертвым грузом, должен работать, пока мы остальное накопим. А я боюсь: вдруг что случится с деньгами? Но, говорят, есть у вас такая «волшебная кубышка», которая позволяет вкладывать деньги с минимальными рисками?»

Сергей Дорогавцев с первых секунд разговора понял, что перед ним клиент дотошный, но не очень опытный. Поэтому объяснил как можно проще: «Все верно. Есть такая услуга, называется «Структурный продукт». Портфель по этой стратегии формируется из двух частей. Наибольшая часть (80-90%) вкладывается в инструменты с небольшой, но фиксированной доходностью, например в депозиты или облигации крупнейших российских компаний. А оставшиеся средства можно вложить в опционы, ориентированные, например, на рост рынка. Идея такого распределения проста, предполагается, что при



неблагоприятной конъюнктуре риски по вложениям в опционы компенсируются доходом от инструментов с фиксированной доходностью, и капитал инвестора окажется защищен. Ну, а если рынок пойдет вверх, как и предполагалось? Тогда рост портфеля обеспечат и опционы, и депозиты с облигациями».

Иван Федорович задумался. В его голове стремительно мелькали числа: если вложить накопленный миллион рублей и если, как Сер-

гох и впервые входил на рынок, знал его непреложный закон: чем больше срок вложения, тем больше потенциальная выгода.

### Структурный продукт – это особый подход к формированию инвестиционного портфеля.

гей Дорогавцев говорит, рынок не подведет, значит, через пару-тройку годиков можно и строительство нового дома начать. А то уж Катерина проходу не дает: все пилит да пилит, мол, у всех дома новые, а у них рухнет скоро... И все бы хорошо было, только уж очень сильно мучили Ивана Федоровича сомнения: «Как разобраться с этими опционами, депозитами, облигациями? Уж больно сложная материя...» Слово прочитав мысли клиента, Сергей Дорогавцев продолжил свой рассказ: «Вам не нужно глубоко вникать в механизм работы структурного продукта. Ваша задача – определиться, какой базовый актив (акции, индекс РТС, золото, нефть и т.д.) будет выбран, на какой срок он будет сформирован, на рост или падение рынка он будет ориентирован. С этим вам помогут разобраться специалисты УК «Финам Менеджмент». Иван Федорович,

Поразмыслив, решил: пусть меня Катерина хоть со свету сживет, а инвестировать буду на три года.

### Базовый актив

К поездке в Москву, на консультацию с Сергеем Дорогавцевым, Иван Федорович готовился долго. В деревне у него ни телевизора, ни Интернета не было, не мог смотреть программы про фондовый рынок, ни блоги финамовские в Twitter читать, зато было радио. И он вечерами сидел с другом за кадычным – Петровичем, слушал Finam FM. Потому знал наверняка, что структурный продукт – это не просто стратегия, а особый подход к формированию инвестиционного портфеля. «Начинка» портфеля зависит от предпочтений инвестора и от видов опционов, которые торгуются на российском рынке. Хочешь – делай ставку на рост или падение рынка в целом либо отдельно по голубым фишкам. В

портфель можно включить и опционы на доллар, нефть, золото. Под запросы клиента специалисты могут создать индивидуальный продукт, который, к примеру, будет ориентирован на рост нефти и одновременно на снижение курса доллара. Иван Федорович понимал, что на фондовом рынке он новичок, собственных гениальных идей еще нет. Значит, нужно воспользоваться уже готовыми решениями, которые предлагают специалисты.

### Заморский продукт

Беседа с управляющим активами отдела торговых операций ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Сергеем Дорогавцевым длилась долго. Иван Федорович был любопытным мужчиной, хотел разузнать все, чтобы потом друзьям-товарищам доложить. Он уже решил, что, когда вернется домой, будет рекомендовать структурный продукт Петровичу. Друг его любит все новенькое и интересное. Да и капиталец у него имеется.

Единственное, что смущало Ивана Федоровича, это заморские корни структурного продукта – не заботится ли Петрович, не доверяет он всяким этим новомодным штучкам. Впрочем, Сергей Дорогавцев подкасал Ивану Федоровичу веский аргумент: структурный продукт – новомодная штучка только у нас, на Западе он очень распространен и проверен на себе тысячами инвесторов, только название другое имеет – нота. Да и потом, пользуется же Петрович западной техникой: даже в поле, на земле русской, на тракторе американском работает. Говорит, что удобно и надежно. Значит, и структурный продукт придется ему по душе.

### Три года спустя...

Катерина в красивом сарафане принимала гостей на веранде нового дома. Иван Федорович пил медовуху и рассказывал соседям о том, как дом себе новый построил – коттедж называется.

Текст Анжели Микоян  
Рисунок Дарьи Елистратовой

### Как приобрести структурный продукт?

- Ознакомиться на сайте [finam.ru](http://finam.ru) с предлагаемыми инвестициями.
- Определиться со своей инвестиционной идеей.
- Выбрать срок инвестирования.
- Заключить договор с ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент».
- Внести на счет не менее 1 млн рублей.

### Кредитные карты «Банка ФИНАМ» — кредит на любые цели!



#### Преимущества:

- ◆ возобновляемый кредитный лимит до 300 000 рублей\*;
- ◆ процентная ставка от 17% годовых\*\*;
- ◆ льготный период беспроцентного погашения – до 55 дней\*.



**ФИНАМ**  
Банк

Проконсультироваться и узнать условия предоставления кредита можно по телефону  
**8 800 200-44-00**  
(бесплатно по России)

\*Тариф «Классическая карта»  
Минимальная сумма кредита - 10 000 рублей  
Максимальная сумма кредита - 300 000 рублей  
Срок возврата кредита определяется моментом востребования Банком  
Размер процентной ставки за пользование кредитом определяется на основании анализа заемщика в соответствии с внутренними нормативными документами Банка и может составлять от 22% до 39% годовых.  
Ежемесячное погашение 5% от остатка задолженности по кредиту на конец предыдущего календарного месяца.  
Период беспроцентного пользования кредитом до 55 дней.

\*\*Тариф «Просто деньги»  
Минимальная сумма кредита - 10 000 рублей  
Максимальная сумма кредита - 100 000 рублей  
Срок возврата кредита определяется моментом востребования Банком  
Размер процентной ставки за пользование кредитом определяется на основании анализа заемщика в соответствии с внутренними нормативными документами Банка и может составлять от 17% до 35% годовых.  
Ежемесячное погашение 10% от остатка задолженности по кредиту на конец предыдущего календарного месяца.  
ЗАО «Банк ФИНАМ», лицензия ЦБ РФ № 2799 от 05.10.2012 г.

# Человек, который «сломал банк»

## Ник Лисон: жулик или жертва судьбы?

Имя этого трейдера проклинаят банки и благословляют страховые компании. Еще бы: во многом именно благодаря ему в линейке страховщиков появился новый продукт — страхование от мошенничества трейдеров.

Если Джорджа Сороса нередко называют «человеком, который сломал Банк Англии», то Нику Лисону вполне подошло бы прозвище «человек, который сломал банк Baring». Речь идет о Нике Лисоне, который стал известен широкой публике, написав о себе бестселлер с говорящим названием «Трейдер-аферист». Финансовый гений, жулик, неудачник, звезда финансового рынка — так кто же он, этот человек, обанкротивший старейший английский банк? И сколько правды в том, что о нем говорят?

Правда то, что Лисон действительно мог по праву называться звездой если не финансов, то банка Baring — старейшего банка Англии, основанного в 1762 г., клиентами которого были члены королевской семьи и сама королева. Кстати говоря, именно в этом банке, по воле Александра Дюма, хранил свои сокровища граф Монте-Кристо.

Ник Лисон был из тех, кого англичане называют self made man — «человек, сделавший сам себя». Он родился в 1967 г. в небольшом городке Уотфорд, в очень небогатой семье. Отец Ника работал штукатуром и полагал, что сын пойдет по его стопам, выучится, станет прорабом, а то и инженером на стройке. Вот только Нику совсем не хотелось что-либо строить, даже карьеру. О будущем он задумался только после окончания школы, блестяще провалившись на выпускных экзаменах.

Возможно, будь Ник дюжинным молодым человеком, он попытался бы исправить оценки, не огорчать родителей и поступить в строительный колледж. Но на дворе стояло удивительное время: кончались 80-е, с реформами «железной» Тэтчер, и начинались 90-е — эпоха финансистов. Так ли уж нужно целеустремленным молодым людям формальное образование? Спросите об этом хотя бы у Билла Гейтса, одного из самых знаменитых недоучек, бросившего колледж. Примерно так же рассуждал и Лисон, который, поступив простым клерком в банк

Baring, вскоре проявил себя хватким трейдером. По его же просьбе Ника направили в Юго-Восточную Азию, где он через некоторое время стал главным трейдером сингапурского филиала банка. Торгуя фьючерсами на японский индекс Nikkei 225, он за год принес своему банку 30% годовой прибыли.

Лисон был действительно талантлив — в этом ни у кого нет сомнений. Но правда и то, что Ник Лисон втянул банк в невиданную по масштабам аферу. Руководство банка буквально «растаяло» от успехов юного дарования и доверяло ему

безгранично. Надо сказать, что Ник сначала сполна оправдывал это доверие. Да и с чего бы ему было кусать руку, которая его кормила, и кормила очень неплохо? Карьеру сына штукатурки могли бы позавидовать многие его сверстники: он был обеспечен, женился на красавице, пользовался авторитетом у коллег и доверием топ-менеджмента банка, ворочал на бирже миллионами фунтов. Но в банке Baring никто и не подозревал, что Ник начал нести потери, которые он ловко скрывал на специальном «счете потерь» под номером 88888. Пять восьмерок, согласно китайской нумерологии, должны были принести удачу, но все сложилось иначе.

Ник не был циничным мошенником. Он скорее обманывал не столько банк, сколько себя, ведь так трудно порой признать свой провал. Изначально счет был заведен Ником, чтобы скрыть ошибку неопытного трейдера из его команды. Эта ошибка стоила «всего» 20 тысяч фунтов — сумма ничтожная по сравнению с тем, сколько Лисон потеряет на бирже. А потом он стал скрывать на счете 88888 и свои убытки. И с каждым разом заходил все дальше и глубже, рискуя, что однажды обман вскрыется, а он так и не успеет отыграть потери. За два года на тайном «счастливым» счете накопилось более 200 млн фунтов убытков.

Наверное, в какой-то мере правда и то, что Лисон стал жертвой судьбы. Он торговал фьючерсами на японский индекс, ставя на повышение иены, полагая, что Nikkei не опустится ниже 19 000 пунктов, ведь японская экономика находилась на подъеме. Его расчеты были безукоризненны, пока японская валюта не рухнула после крупного землетрясения 17 января 1995 г. в Кобэ.

Японский индекс начал снижаться, а Ник Лисон стал покупать фьючерсы на снижение, рассчитывая на восстановление иены. Ник надеялся на рост и наращивал свои позиции, оказывая давление на рынок. Но однажды средства, которые банк, доверяя своему сингапурскому трейдеру, почти бесконтрольно выдавал ему, закончились! Позиции Лисона были закрыты с убытком, банк потерял полтора миллиарда долларов. Лисон скрылся из Сингапура, оставив записку: «Простите», и уехал с женой на Борнео, а через два дня прилетел в Германию и сдался властям. Банк был продан за 1 фунт голландским страховщиком. Лисон разорил банк — и это правда. Но неправда то, что Лисон заработал на этом сотни миллионов, как и то, что виноват во всем только он сам — немалая вина лежит и на руководстве банка, которое слабо контролировало действия своего трейдера.

Даже недоброжелатели Лисона признают, что Ник сполна заплатил за свои ошибки: жена бросила его, он отсидел четыре года в сингапурской тюрьме, заболел раком, перенес тяжелую операцию, победил смертельную болезнь и вышел с клеймом афериста, потеряв самое дорогое, что есть у трейдера, — репутацию. Впрочем, есть и те, кто считают Ника счастливым, который даже поражения умеет обернуть в свою пользу. И это тоже правда: его книга стала бестселлером, о нем сняли фильм, он консультирует крупные компании по вопросам управления рисками и читает лекции, на которых говорит трейдерам, что самое главное в торговле — это дисциплина и честность.

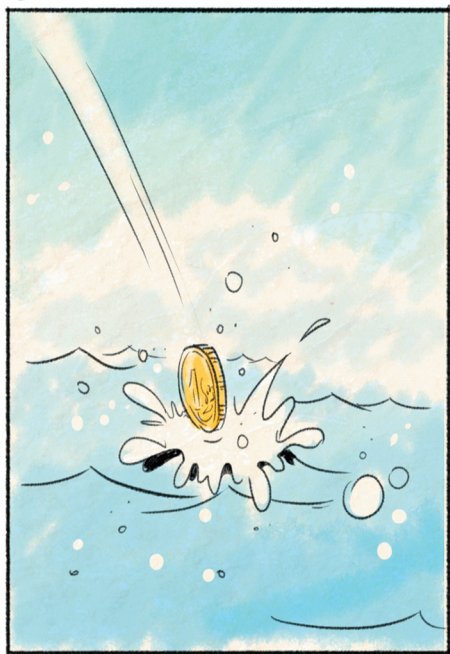
Теперь он знает об этом лучше, чем кто-либо другой.

Текст Юрия Зайцева



### МИНИ-КОМИКС

## СЛУЧАЙ С МОНЕТКОЙ



Рисунки Дмитрия Трофимова

# Южный поток

## Кому на Руси жить хорошо?

Если набрать в Google словосочетание «есть ли жизнь...», умный поисковик тут же услужливо выдаст варианты продолжения фразы: «на Марсе», «после смерти» и «за МКАД». Не имея возможности ответить на первые два вопроса, «ФИНАМsyst» постарался разобраться хотя бы с последним и выяснить, можно ли не просто жить, но и зарабатывать в регионах России. Например, на Кубани.

### Краснодар вне стройки и туризма

Краснодар – практически город-миллионник, один из самых крупных городов на юге России. Кажется, уж где-где, а здесь проблем с «красивой жизнью» быть не может: мягкий климат, развитое сельское хозяйство и промышленность. Опять же – Олимпиада в Сочи, благодаря которой в регионе стартовало огромное количество инфраструктур-



ных проектов... Однако не все так просто. Те, кто имеет прямое и непосредственное отношение к олимпийской мегастройке и туристической отрасли, конечно, не бедствуют. Но что же остальные? «Курортно-сельскохозяйственная направленность экономики нашего края сформировала определенный настрой ряда «инвесторов», – рассуждает Дмитрий Виноградов, руководитель краснодарского представителя ЗАО «ФИНАМ». – Некоторые из них уверены, что если бизнес не окупился за несколько недель – это не бизнес. К данной категории, например, относятся люди, которые привыкли собирать свехприбыли с туристов и ни к каким другим капиталовложениям и способам заработка не готовы. Однако сейчас им становится все сложнее конкурировать с курортами Турции и Египта, поэтому нельзя сказать, что их бизнес процветает». Какие же варианты остаются для прочих граждан, которые ни к Олимпиаде, ни к туристической отрасли отношения не имеют? Можно, конечно, приобрести сотни гектаров земли и начать выращивать, скажем, помидоры. Но тут же встает вопрос о привлечении заемных средств на развитие, которые у нас в стране предоставляются под непосильно высокие проценты. Можно построить фабрику – но и тут появляется проблема кредитования. А если влезать в долги не хочется, зато есть здоровое желание поднять свой уровень жизни? Остается заработок на фондовых рынках. «Двенадцать лет назад, когда пред-

ставитель ЗАО «ФИНАМ» только начинал работать в Краснодаре, о такой возможности подавляющее большинство населения региона даже не знало, – вспоминает Дмитрий Виноградов. – Люди готовы были искать новые возможности для инвестирования, но не понимали, что такое фондовый рынок в принципе. Они с ним жили в разных плоскостях и даже не встречались, а если вдруг эта встреча происходила, то они говорили: «Чур меня, померещится же!» – и шли дальше своей дорогой».

Сейчас ситуация изменилась: краснодарцы воспринимают финансовые рынки как источник дополнительного, а то и основного дохода. Этим переменам, кстати, в немалой степени способствовали сами же сотрудники краснодарского представителя ЗАО «ФИНАМ». По словам Дмитрия Виноградова, основная ставка все эти годы делалась на внимание к интересам каждого клиента и образование. «Стремление быть лучшими для наших клиентов заставляло нас всегда искать

какие-то новые продукты и услуги, которые были бы клиентам интересны, – говорит Дмитрий. – Это стремление осталось и сейчас. И именно оно заставляет нас быть лучшими во всем. У нас один из самых широких спектров финансовых услуг в регионе: возможность работы не только на российских, но и на международных площадках, Forex, банковские продукты. Плюс консультационное управление, удобные для клиентов схемы работы через интернет-приложения и, конечно же, учебные семинары и практические занятия. Отличный показатель качества наших программ – то, что на наши

семинары приходят сотрудники конкурирующих компаний. Надеюсь, что в скором будущем мы станем наращивать объемы и в сфере банковских услуг». По словам Дмитрия Виноградова, людей, которые смогут повысить свой уровень жизни за счет работы на финансовых рынках, будет становиться все больше и больше. И краснодарскому представителю ЗАО «ФИНАМ» будет что им предложить.

### Новороссийск моряки и уборщицы-миллионерши

Новороссийск – город портовый. Морская торговля предопределяет развитие экономики региона и структуру занятости местного населения: подавляющее большинство работает в областях, так или иначе связанных с морскими перевозками. Но хватает ли им зарплаты на красивую жизнь? Вероятно, не слишком. И поэтому все больше жителей Новороссийска проявляют интерес к работе с финансовыми инструментами, отмечает Алексей Адамович, руководитель представителя ЗАО «ФИНАМ» в Новороссийске. Только за последние пять лет количество клиентов «ФИНАМа» в городе выросло в 33 раза!

Самыми передовыми в этой области оказались, конечно, моряки. Они бороздят моря по всему свету и знают, что на Западе работа с финансовыми инструментами давно уже стала привычным явлением и что на биржах зарабатываются вполне приличные капиталы.



«Моряков среди наших клиентов довольно много, – констатирует Алексей Адамович. – В основном они интересуются понятными и близкими им бумагами – голубым фишками на ММВБ. А из услуг моряками более всего востребован сервис «Торговые роботы», который позволяет совершать сделки по выбранной стратегии в автоматическом режиме. Морякам он помогает зарабатывать во время рейсов. Пока ребята плавают по морям-океанам два-три месяца, их деньги продолжают работать на них».

### За 5 лет количество клиентов «ФИНАМа» в Новороссийске выросло в 33 раза

Впрочем, продвинутыми с точки зрения финансовой грамотности в Новороссийске являются не только моряки. Весь офис новороссийского «ФИНАМа» с восхищением отзывается о... местной уборщице! Ежедневно работая в офисе, эта достойная во всех отношениях женщина не только мыла полы, но и набирала знаний. В итоге она решила: «А почему бы и мне не попробовать?» – и приобрела ряд перспективных бумаг. Сейчас на ее счету более миллиона рублей. И она подумывает о том, чтобы начать зарабатывать не только в России, но и на других финансовых рынках (Forex, американские и европейские биржевые площадки). К счастью, с новороссийским представителем ЗАО «ФИНАМ» это возможно уже сейчас.

### Армавир Дружба народов

Южный город Армавир знаменит не только тем, что здесь родилась популярная эстрадная певица Валентина Толкунова. Особенность Армавира – многонациональность. Здесь бок о бок живут русские, армяне, украинцы, белорусы, черкесы, татары, цыгане, немцы, грузины (сказывается история развития города).

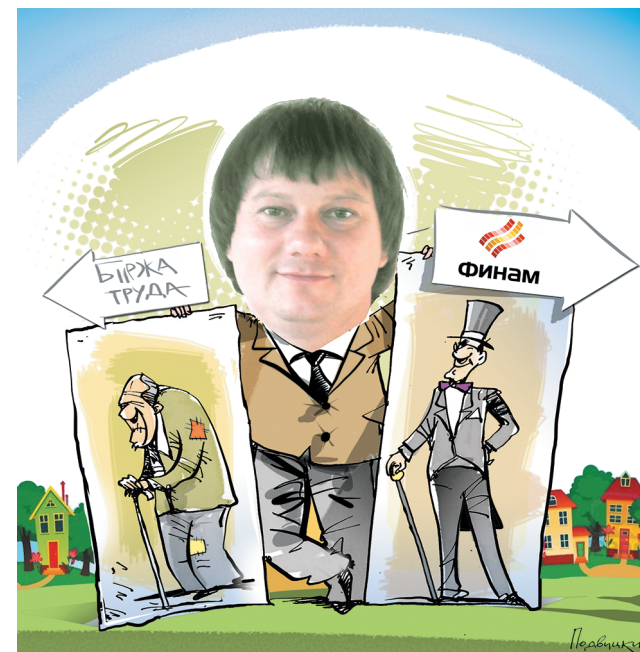
А вот работы, к сожалению, не так много: по данным Росстата, из почти 200 тыс. человек постоянную работу в Армавири имеют всего 73 тысячи. «Но даже среди тех, кто официально занят, средний уровень заработной платы колеблется в районе 10-15 тыс. рублей», – сетует Назар Тертышников, руководитель представителя «ФИНАМ» в Армавири.

В 2004 г., когда представитель ЗАО «ФИНАМ» только начал работать в Армавири, желающих воспользоваться возможностью поднять свой уровень жизни с помощью финансовых инструментов было совсем немного: сказывался низкий уровень финансо-

вой грамотности населения. «Сейчас он заметно растет. Хотя и не семимильными шагами, но прогресс налицо», – уверяет Назар. Сам он, кстати, начинал именно как клиент ЗАО «ФИНАМ», поэтому все перипетии, взлеты и падения рядового трейдера испытал на собственном опыте. Зато теперь Назар Тертышников может подробно и обстоятельно ответить на любой вопрос желающих повторить его успех. А таковых с каждым днем становится в Армавири все больше и больше, отмечает он. Причина проста: люди уже не готовы довольствоваться заработной платой в 10-15 тыс. рублей, а возможностей заработать больше в городе не так много. Один из выходов – работа на бирже. «Сейчас у нас есть клиенты, которые полностью отказались от основного места работы, а некоторые даже и не пробовали его искать, а зарабатывают себе на хлеб только с помощью биржевой торговли, обеспечивая тем самым наиболее достойный уровень жизни», – гордится руководитель представителя ЗАО «ФИНАМ» в Армавири. Он уверен: когда в городе появится еще и офис Банка «ФИНАМ», возможностей для приумножения капитала у местного населения станет больше. А значит, лучше жить будет всем.

Текст Анастасии Бибиковой  
Рисунки Виталия Подвицкого

Брокерские услуги на международных рынках оказывает WhoTrades LTD, Кипр. (входит в состав холдинга «ФИНАМ»). Брокерское обслуживание на российском рынке и услуга «Консультационный счет» оказываются ЗАО «ФИНАМ» в Москве. Банковские услуги оказываются ЗАО «Банк ФИНАМ». Лицензия на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте №2799 от 5 октября 2012 года



# Ветер перемен

## Торгуем в новом режиме

Новые правила иногда подобны урагану: они сметают старые устои, привычки, технологии и приносят с собой что-то, к чему нужно привыкать. Так и участникам российского фондового рынка в связи с новыми правилами придется осваивать новую систему торговли на Московской бирже – T+2.

Эти правила дают возможность заключить сделку сегодня, а оплатить ее через день, что не только открывает новые перспективы для инвесторов, но и заставляет их в какой-то мере перестраивать свою манеру работы.

### Нежный бриз

«Вероятно, в скором времени Московская биржа изменит принцип работы российского фондового рынка и перейдет на принятую в мире модель с частичным депонированием средств и отложенными расчетами. На наш взгляд, переход с режима T+0 на T+2 будет способствовать привлечению новых инвесторов на рынок и росту объема торгов», – объясняет суть происходящих перемен Татьяна Еремина, руководитель отдела по обучению и подготовке специалистов ЗАО «ФИНАМ». Проще говоря, чтобы купить понравившуюся бумагу, от инвестора потребуются только 1/7 часть от суммы сделки (14,3%), а не 50% депозита, как в режиме T+0. На третий день торгов взаиморасчеты будут произведены полностью, и вы станете полноценным владельцем акции.

Выиграть трансатлантическую гонку яхт можно, вовремя поймав ветра западных румбов. С введением режима торгов T+2 российский рынок, похоже, поймал попутный бриз, который приведет его к западным стандартам. «Такая система расчетов уже давно принята на ведущих биржах мира. Модель T+2 снижает издержки участников (выплата комиссии брокеру), повышает ликвидность торгов. Как следствие, возрастает эффективность использования средств», – говорит Еремина. А разве не к этому стремятся те, кто работает на бирже? Так что попутного ветра!



### Штормовое предупреждение

Что же еще привлекает инвесторов в режиме T+2? Он расширяет возможности благодаря новому размеру кредитного плеча. Если в режиме T+0 инвестору было доступно только плечо 1:1, уровень доходности которого можно сравнить с легким бризом, то нынешнее предложение – настоящий ураган: теперь трейдер может работать с плечом 1:6. Неслыханное предложение для фондового рынка!

«Основной плюс повышения кредитного плеча в том, что, если вы совершаете сделки в течение дня с этим большим плечом, ваш финансовый результат потенциально изменится», – рассуждает Татьяна Еремина. – А если закрывать плечи до конца торгов, то за них не нужно платить». На практике это выглядит так: предположим, у вас на счете 30000 руб. Работая в режиме T+0, опытный инвестор, используя кредитное плечо 1:1, может себе позволить приобрести акции какой-нибудь голубой фишки на сумму в два раза больше,

то есть на 60000 руб. Торгуя в режиме T+2 на те же 30 000 руб., можно купить акций уже на 210000 руб. Разница – как между легким ветерком и ураганом «Катрина». Если присутствие первого никак не ощущается, то последний сметает все на своем пути.

И тут нужно понимать следующее: главная задача ответственного инвестора – не забывать о рисках, которым он подвергается, действуя в сделках заемные средства брокера. Чем больше используемое плечо, тем больше возможный убыток. Конечно, никто не заставляет брать такие высокие плечи. Но с плечом открывается гораздо больше возможностей. «Давайте снова обратимся к живому примеру», – продолжает Татьяна. – Пусть у вас будут те же 30000 руб. на счете и вы купили, скажем, 12 акций ОАО ГМК «Норильский никель» по 4750 руб. в T+0. В T+2 у вас в активе будет уже 44 акции. Если удастся продать акции по 4900 руб., инвестор заработает 1800 руб. в первом случае, а во втором – 6600 руб.»

### Принцип работы рынка T+2

- День первый. Выбираем ликвидную бумагу из первого эшелона, совершаем сделку. Важно: оплачивать приобретенные ценные бумаги сегодня не придется, но в момент совершения сделки на счете должна быть сумма, достаточная для частичного обеспечения открытой позиции.
- День второй. Брокер проверяет, достаточно ли денежных средств для осуществления сделки на вашем счете. Если все хорошо, то завтра пройдут расчеты. Если недостаточно – расчеты по той части позиции, которую невозможно поставить, будут перенесены еще на 1 день.
- День третий ознаменуется появлением у вас ценных бумаг и возможностью снять заработанную прибыль.

### На всех парусах

Новый режим торговли, безусловно, открывает новые возможности, но не каждому инвестору придется по вкусу такая торговля. Например, любителям неспешно ожидать прибылей от долгосрочных вложений может быть поначалу не очень комфортно.

«Однозначно положительным рынок T+2 является для дейтрейдера – любителя совершать сделки внутри дня. Они открывают и закрывают позицию в тот же день, но результат в виде живых денег, которые можно выводить, появится на счете на третий день», – поясняет Татьяна Еремина.

Для дейтрейдеров в новой системе действительно раздолье, главное – правильно выбрать плавсредство, то есть инструменты торговли. Но, даже если вы не склонны к агрессивной торговле, режим T+2 сыграет вам на руку, нужно только привыкнуть к новым условиям. Для начала, дабы напрасно не рисковать денежными знаками, используйте чуть меньшее плечо. А набравшись опыта и по привыкнов к новой системе расчетов, смело отправляйтесь в дальнее плавание навстречу удаче и прибыли.

Текст Светланы Ершовой (Терлецкой)  
Рисунок Сергея Корсуна

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

# Внук и дед

Это произошло в 1932 г. Внуку и деду тогда было ровно столько лет, сколько выражают последние две цифры года рождения каждого из них. Сколько лет было каждому из них?

### Ответ:

Внук, очевидно, родился в XX столетии. Следовательно, первая цифра года его рождения – 19. Число же, выражающее его возраст, должно состоять из цифр 32 (или 23). Это число должно быть в сумме с 1916 в 1932 г. или в 1932 г. было 16 лет. Дед же родился в XIX столетии, первая цифра года его рождения – 18. Две последние цифры года его рождения – 32. Значит, само это число равно 1832. В 1932 г. ему было 66 лет. Так образуются последние две цифры года рождения каждого из них.

Источник: ofigetpeople.ru

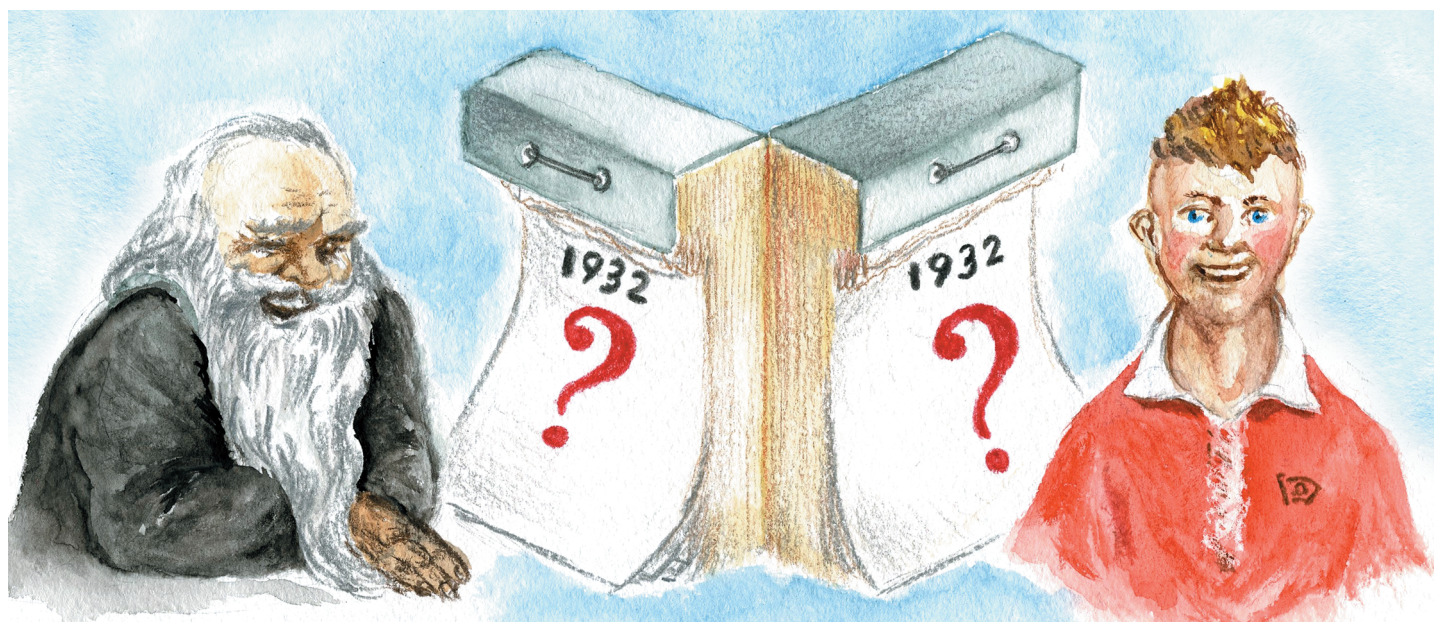
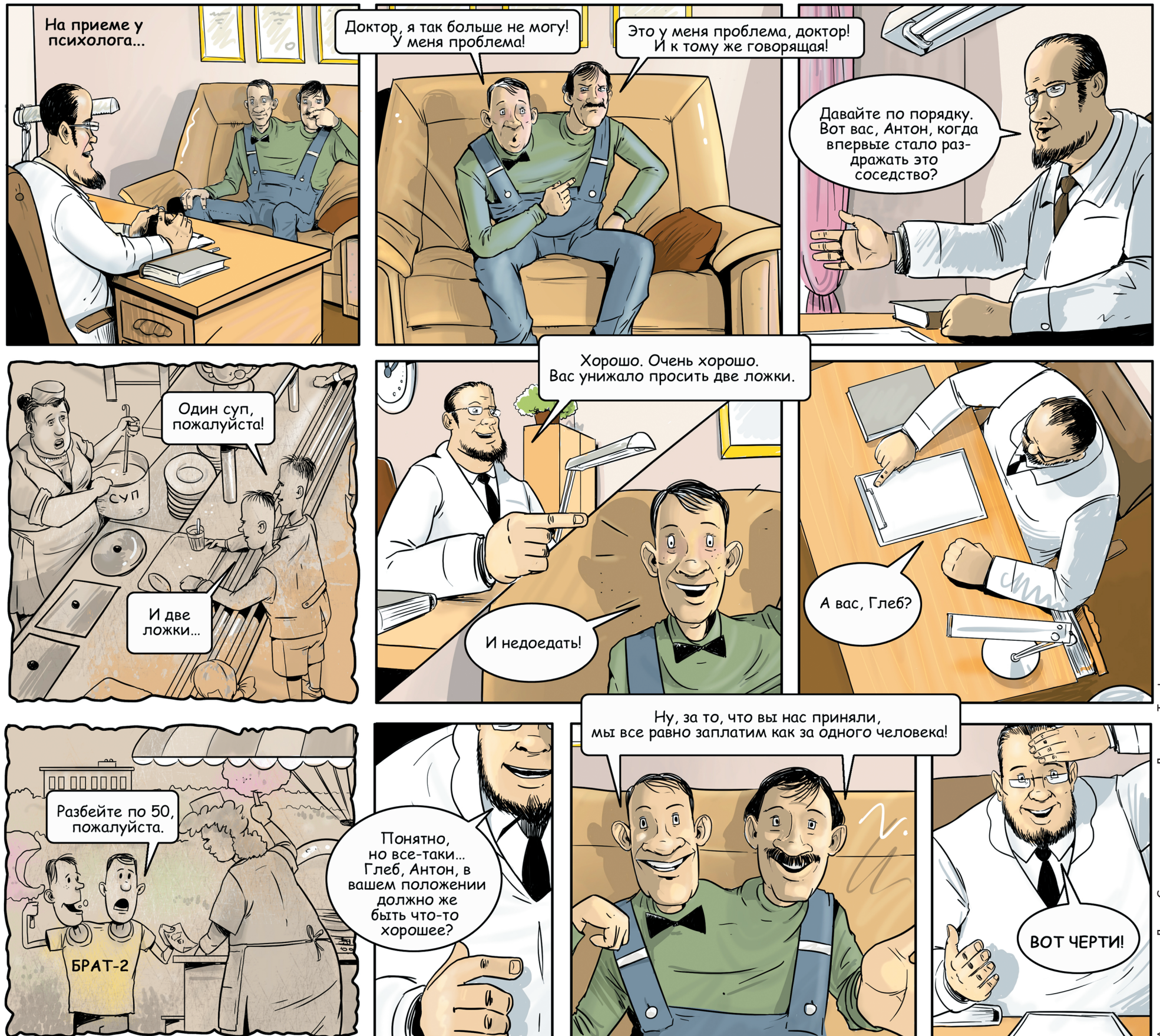


Рисунок Сергея Мухоматова

# СИАМСКАЯ ПРАВДА



Автор сценария: Денис Спиридонов, рисунок Дмитрия Трофимова

Платежом красен (погов.)	Столица гос-ва, в котором расплачиваются драмами	Сотая часть венгерского форинта	Политический деятель США? на банкноте \$100	Валюта Индии, Индонезии, Непала, Маврикия, Пакистана	Рублевая страна
Старинная монета достоинством в полкопейки	Акт приобретения в собственность имущества	Республика в Южной Америке, имеющая собственный песо	1/100 кьята в Мьянме	«Общий котел» — временное объединение участников рынка	Британская монета
Денежная оценка нематериальных активов компании	Нарицательная стоимость ценных бумаг				

Автор: Татьяна Кузьмичева

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Екатерина Александрова, Анастасия Бибикова, Роман Борисов, Дарья Елистратова, Светлана Ершова (Терлецкая), Юрий Зайцев, Петр Злобин, Татьяна Кузьмичева, Ольга Кучерова, Сергей Корсун, Михаил Ларичев, Олег Локтев, Анжела Микоян, Сергей Мухоматов, Анна Панфилова, Полина Паркер, Виталий Подвицкий, Денис Скрипка, Денис Спиридонов, Дмитрий Трофимов, Елена Хромова.

Главный редактор: В. В. Чечетков

Журнал издается при содействии компании



ФАБРИКА ЖУРНАЛОВ

Адрес редакции:  
Россия, г. Москва, Настасьинский пер., д.7, стр. 2.  
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.