

ФИНАМ BYST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№1(29), ВЕСНА 2015 г.



РАСТЕМ С ОПТИМИЗМОМ

Узнать, просчитать, понять и заработать на курсах валют

СТР. 7



АВТОРСКИЙ ЗАРАБОТОК

Снимать кино vs снимать авторские дивиденды

СТР. 9



ПОПРОБУЙ БЕЗ МЕНЯ

Николай Солабуто учит трейдеров независимости

СТР. 12

Москва, Гонконг, далее везде



ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Куда пойти за финансовым советом? СТР. 4

За кем нужно следить, чтобы преуспеть? СТР. 6

Чем богаты и готовы делиться жители Китая? СТР. 8

Как организовать правильный дуэт? СТР. 14

Сколько можно раздавать бонусы? СТР. 15

О чем молчит клиентский менеджер? СТР. 19

Где вы берете в долг?



Денис Илюхин
продавец-консультант в автосалоне

Однозначно у друзей, во многом из-за этого

я и ценю крепкую мужскую дружбу. Товарищи всегда придут на помощь, а откажут, только если у самих в кармане пусто. Как правило, средства нужны ближе к концу месяца, когда до зарплаты еще неделя, а то и больше, а дотянуть до «дня икс» не получается. Суммы обычно не очень большие – пять тысяч максимум: боюсь взять много и не отдать. Последний раз одалживал на ремонт автомобиля: меня занесло на скользкой дороге, пришлось менять фару. Кстати, возвращаю не только взятые в долг деньги, добавляю к этому приятный бонус. Например, пиво.



Сергей Трифонов
руководитель отдела в государственной организации

Меня с детства коро-

бит фраза «брать в долг», поэтому всю свою жизнь я стремлюсь к финансовой независимости, и получается неплохо. Ни разу ни у кого ничего не одалживал, живу по средствам и очень этому рад. Если знаю, что денег не хватает, то отказываюсь от покупки. Я трезво смотрю на вещи и никогда не строю иллюзий, поэтому имею ровно то, к чему стремлюсь. Подкорректировала планы недавняя ситуация с рублем: пришлось отказаться от новогоднего тура. Но это не страшно, будем жить дальше.



Мария Сафонова
бухгалтер

Постоянно беру кредиты в банках. Потому что если копить, то понадобится

несколько лет, а желаемая покупка будет постоянно расти в цене. Несколько лет назад купили в кредит автомобиль, через три года продали его и приобрели новый, уже внедорожник. Год назад оформили ипотечный кредит. Конечно, жалко ежемесячно расставаться с приличной суммой, но иначе нам с мужем квартиру не купить. Они растут в цене, а зарплату индексируют не так часто. Так что я рада возможности одалживать у банка, главное – выбрать из них наиболее надежный.



Александра Савельева
пенсионер

Деньги беру в основном у детей, да и то, если очень нужно. Не хочу напрягать род-

ных, им самим нужны средства. Но бывает такое, что приезжаем с дочерью в магазин за какой-нибудь вещью, и мне нравится сразу несколько. Денег не хватает, и чтобы не ехать сюда еще раз, я прошу дочь оплатить покупки. Отдаю сразу, как только получаю пенсию. Ну а отдыхать меня возят дети, я ничего не возмещаю – на это никакой пенсии не хватит. За эту возможность отдыхать раз в год на море я им очень благодарна.

Когда молчание не золото

Несколько лет назад, во время работы над сериалом «Шит», американский сценарист Глен Мадзара заметил, что женщины-писательницы во время рабочих встреч ведут себя очень тихо. Они были гораздо молчаливее своих коллег-мужчин. Мадзара вывел представительниц слабого пола из кабинета и попросил вести себя активнее. «Мы специально стараемся быть как можно молчаливее, – ответили писательницы. – Как только мы начнем говорить, наши коллеги-мужчины будут нас перебивать.

Заставлять женщин молчать – контрпродуктивно!

Более того, они будут вскакивать после каждой хорошей идеи, бегать по кабинету и точно не дадут нам закончить».

К сожалению, эти выводы вовсе не беспочвенны. Исследователи Йельского университета выяснили, что на работе женщина промолчит, если боится отрицательной реакции со стороны своих коллег. Зачастую это вредит организации, лишает ее ценных идей и, как следствие, прибыли.

Поэтому берегите женщин и давайте им высказаться!

По материалам New York Times
Рисунок Михаила Ларичева



ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

200 киргизских сомов

Киргизия перешла на национальную валюту в 1993 г., однако местные жители по привычке называют сомы рублями. Между прочим, среди валют стран бывшего СССР сом имеет самый низкий совокупный уровень инфляции за весь постсоветский период.

На 200 сомах изображен киргизский поэт первой половины XX в. Алыкул Осмонов – человек сложной судьбы и большого писательского таланта. Осмонов много писал и, несмотря на то, что скончался в возрасте 35 лет, оставил после себя приличное поэтическое наследие.

Однако если стихи Осмонова помнят не все нынешние киргизы, то книги в переводе поэта прочитал хотя бы раз каждый его земляк. Он перевел работы Пушкина, Крылова, Лермонтова и многих других русских писателей и поэтов, сделав их произведения доступными для киргизов, не владеющих русским языком.



На оборотной стороне купюры изображена жемчужина Киргизии, известная далеко за пределами страны, – озеро Иссык-Куль. Расположенное в северо-восточной части республики, между хребтами Северного Тянь-Шаня, Иссык-Куль входит в 25 крупнейших по площади озер мира и занимает 7-е место в списке самых глубоких озер.

С этим озером связано немало легенд, причем согласно многим из них на его дне хранятся несметные сокровища. Если же вас интересуют богатства нематериального толка, то и здесь Иссык-Куль вас привлечет. Считается, что близ северного берега озера располагается затопленный армянский монастырь, где находятся мощи апостола Матфея.

Не доверяете легендам? Тогда просто имейте в виду, что Иссык-Куль является популярным туристическим маршрутом, отличающимся своей живописностью и дешевизной.

«ФИНАМ» ЗА ЗИМУ

Снова в лидерах

АО «ФИНАМ» весь 2014 г. уверенно лидировало в рейтингах «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по количеству зарегистрированных клиентов» и «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по количеству активных клиентов», представленных ОАО «Московская биржа». По резуль-



татам декабря 2014 г. количество зарегистрированных клиентов (общее количество зарегистрированных счетов) в АО «ФИНАМ» составило 67866 человек, количество активных клиентов (клиентские счета, на которых заключались сделки в течение месяца) – 8988. По итогам января АО «ФИНАМ» вновь занял первое место с показателями 69054 человека и 8221 человек соответственно.

USA today

Лицензированный европейский брокер WhoTrades Ltd. (торговая марка в России – FINAM) увеличил спектр ценных бумаг, доступных клиентам услуги «Единый торговый счет». На этот раз WhoTrades расширил список инструментов на рынке США. Инвесторы получили возможность осуществлять операции с большим количеством ETF и акций американских компаний, включая Rio Tinto plc., Kingold Jewelry Inc., и фондами линеек Proshares и Direxion Daily. Кроме того, добавлено 12 индикативных фьючерсов, которые можно использовать для просмотра графиков с более глубокой историей ценовых данных. Размер минимальной суммы на брокерском счете для пользования услугой «Единый торговый счет»



невелик и составляет 15000 рублей/\$ 500/€ 400 (в зависимости от выбранной клиентом валюты). Для удобства клиентов торговые операции можно совершать на всех популярных операционных платформах: Windows, Mac OS, iOS, Android. Подробнее об услуге – на сайте WhoTrades.com.

Трехзначный успех

АО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. АО «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. Указаны прирост стоимости активов модельных портфелей, составленных специалистами АО «ФИНАМ».

Положительную доходность показали и стратегии, работающие на рынке акций. Стратегии «Тандем» и «Полет Орла» принесли инвесторам 43% и 18% годовых соответственно. Портфели, сформированные в рамках консерва-



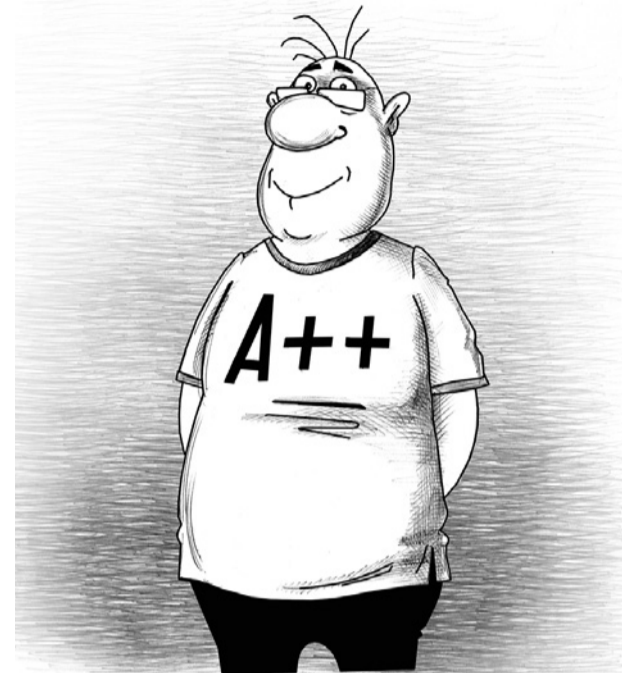
тивной услуги «Структурный продукт с полной защитой капитала», заработали подписчикам 220-230% годовых. Сейчас в рамках данной услуги АО «ФИНАМ» предлагает инвестиционную идею с возможной доходностью до 60% годовых.

Рост доходности по стратегиям не прекращается и в этом году, о чем свидетельствуют результаты января. Лидером стала стратегия «Двойной удар», заработав 60,9% и выйдя на исторический максимум доходности. Длинные позиции по контракту на курс доллара США/российский рубль и золоту позволили стратегиям «Нефть-Золото-Валюта-Акции» и «Синергия» заработать за январь 40,4% и 37,1% соответственно. Высокая волатильность на валютном рынке дала возможность стратегии «Пилигрим» заработать прибыль в размере 7,9%.

Исключительно надежный

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) присвоило рейтинг надежности АО «ФИНАМ» на уровне «А++», что означает исключительно высокий уровень надежности. В качестве позитивных факторов аналитики агентства отметили высокие рыночные позиции компании, широкую клиентскую базу, рост клиентских оборотов и высокую диверсификацию кредиторской задолженности. Особенно аналитики агентства выделили высокое качество организации риск-менеджмента, контроля над ключевыми финансовыми рисками и клиентскими операциями, которые оказали позитивное влияние на итоговую рейтинговую оценку.

Копим пенсии



ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»¹ (УК «Финам Менеджмент»), по данным Пенсионного фонда России², заняла ведущие позиции по показателям доходности инвестирования пенсионных накоплений среди управляющих компаний в 2014 г. Согласно указанным сведениям, доходность от инвестирования пенсионных накоплений, показанная УК «Финам Менеджмент», составила 7,49%³, что является лучшим результатом среди 40 компаний, работающих с пенсионными



накоплениями Пенсионного фонда России. Важный момент: показатели доходности инвестирования пенсионных накоплений, полученные УК «Финам Менеджмент», более чем в два раза превосходят аналогичный результат государственной управляющей компании ВЭБ.

Рисунки Сергея Корсуна

¹ ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00095 от 20.12.2002, выдана ФСФР России, без ограничения срока действия. Ознакомиться с условиями управления активами, получить подробную информацию о лице, осуществляющем управление активами, и иную информацию, которая должна быть предоставлена в соответствии с федеральным законом и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, в том числе нормативными актами в сфере финансовых рынков, можно по адресу: Российская Федерация, 127006, г. Москва, пер. Настасьинский, д. 7, стр. 2, комн. 29, а также по следующему телефону: +7 (495) 796-93-88.

² По данным сайта http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/pens_nak/osnov_sved_invest/

³ Информация о доходности инвестирования средств пенсионных накоплений по состоянию на 31 декабря 2014 г. доступна по адресу: <http://www.fdu.ru/pension/reports/default.asp>
Указанные показатели доходности инвестирования средств пенсионных накоплений не применяются для отражения результатов инвестирования средств пенсионных накоплений в специальной части индивидуальных лицевого счетов застрахованных лиц.

Как стать про Зарабатываем

Согласно недавним опросам ВЦИОМ, Интернетом пользуются 66% граждан России от 18 лет и старше. Из них ежедневно выходят в сеть 46%, что равняется примерно 53,6 млн взрослых россиян. Но «прожить» время в соцсетях или на сайтах с рецептами — как минимум непрактично. Пора зарабатывать деньги и повышать уровень финансовой грамотности. Такие возможности, к примеру, предоставляет сервис comon.ru. Здесь можно и себя показать, и на других посмотреть, и заработать.

Свое, родное

Выходя на международные рынки, холдинг «ФИНАМ» запустил проект <http://whotrades.com/>. Это социальная сеть трейдеров, о которой мы уже написали не один материал. В нее влился ресурс comon.ru и какое-то время существовал на ее базе. Однако по прошествии некоторого времени специалисты компании решили: для российского рынка необходим свой ресурс с широким торговым функционалом, сервисом «Автоследование» и набором функций, которые помогают клиентам осваивать все возможности современного трейдинга. Все это запланировали реализовать в рамках проекта comon.ru, тем более что часть продуктов на этой площадке уже запустили. В перспективе comon.ru рассматривался как инновационный портал коллективных инвестиций и новейших технологий трейдинга.

Сегодня можно с уверенностью констатировать: все задумки воплотились в реальность. [Comon](http://comon.ru) — это профессиональное сообщество для всех, кто любит деньги и хочет научиться распоряжаться ими с умом. По результатам 2014 г. 70% подписчиков comon.ru получили положительную доходность, и это действительно впечатляющая цифра. Оставшиеся 30% — это, как правило, люди, подключившиеся в не совсем удачный момент и которые продолжают учиться, а значит, у них еще все впереди.



Кем быть?

Алгоритм здесь очень простой: хочешь поделиться знаниями и умениями с окружающими? Становись управляющим, предлагай свои стратегии: чем больше подписчиков подключится к твоей стратегии, тем выше будет и дополнительный доход, который будет формироваться из комиссий подписчиков. А если трейдер только начинает свой финансовый путь и своих стратегий пока не разработал, то он может воспользоваться любой из предложенных на сайте торговых систем, подключив режим «Автоследование». Пользователю сети доступны стратегии, работающие с акциями, фьючерсами и валютой

на Московской бирже. Выберите понравившуюся систему, подключайтесь — и сделки по стратегии будут зеркально отражаться на вашем счете. Каждый трейдер может иметь несколько счетов, каждый из которых можно подключить к разным стратегиям.

Для управляющих этот проект — просто находка. Представим ситуацию: вы устали от режима 5 рабочих дней/2 выходных, решили вырваться из городской суеты и сменить локацию. Просто сделайте это! Наслаждайтесь природой, думайте о вечном, зарабатывайте бонусы к своей карме. А ваши стратегии тем временем будут работать и приносить дополнительный доход. Если вы грамотно

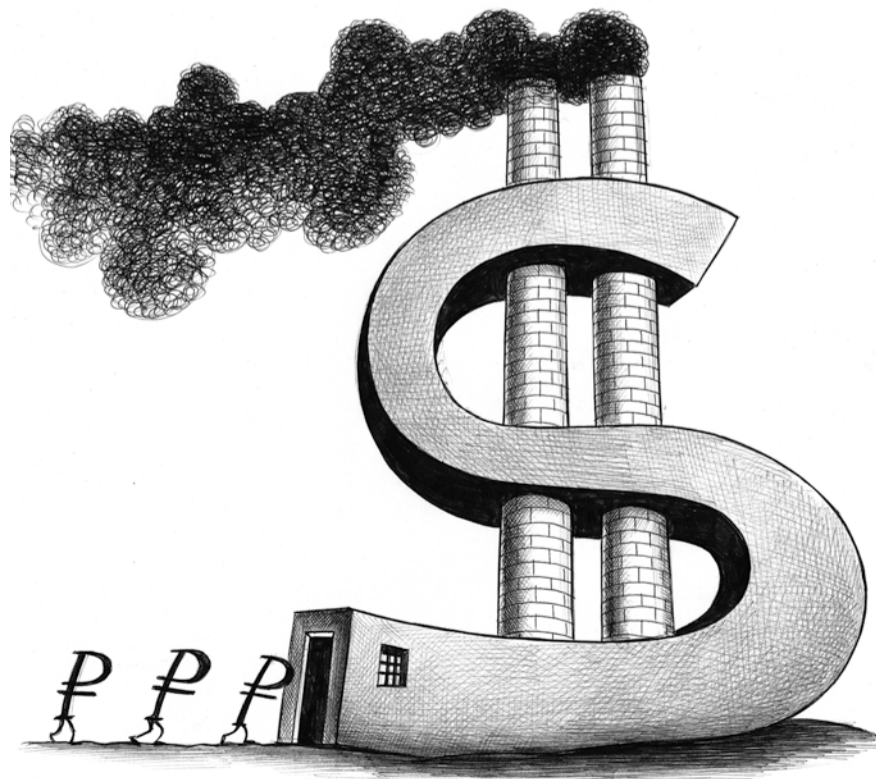
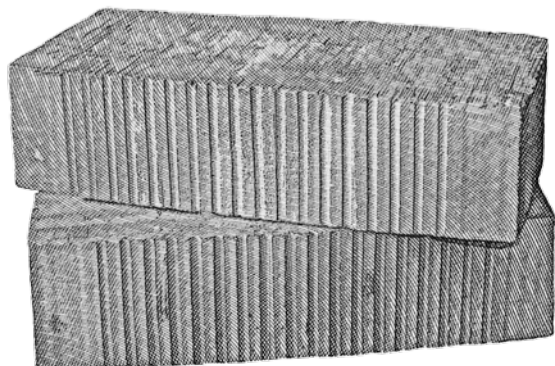
управляете и доброжелательны к начинающим трейдерам, проект comon.ru предоставит вам и независимость, и вполне приличный заработок. При этом условия будут в разы лучше, чем у большинства работодателей. Важно: заработок ничем не ограничен — чем популярнее стратегия, тем больше дополнительный доход.

Начинающему надо выбирать самые стабильные стратегии и следить за тем, чтобы размер капитала позволял реализовать возможности стратегии. Вся информация есть на сайте comon.ru, никаких секретов! Причем все очень просто и доступно. «Не надо ничего бояться, — успокаивает Алексей Богданов,

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Про кирпичи

Строить перспективные планы на финансовом рынке нужно уметь. Однако и знания, полученные во время обыкновенного строительства, тоже могут очень пригодиться. Итак, имеется куча одинаковых кирпичей и самая обычная линейка. Как за один замер определить диагональ кирпича? Ответы на стр. 19



Фессиналом

и общаемся

Впечатления участников проекта

Пользователь: Stanch
Стратегия: FORTS

Я начал торговать на «комоне» в октябре 2009 г. В чем секрет успеха? Никакого секрета на самом деле нет. Надо разработать систему, следовать ей, соблюдать дисциплину, риски и т. д. Огромный плюс подобных сервисов — многие начинающие трейдеры могут посмотреть, что делают более опытные.

Пользователь: Троупік
Стратегия: «Три спартанца!»

Я на comon.ru давно, уже около 6 лет. Но я был под неприметным ником, без стратегий и статей. Просто заходил под ним, чтобы читать блоги и смотреть сигналы. А вот с 29 сентября 2014 г. я назвал себя Троупік и предложил стратегию «Три спартанца!», которой могут следовать все желающие.

Пользователь: Самгу 759
Стратегии: «Скользящая Шиха», 033

У меня 300 подписчиков, я всем им помогаю зарабатывать, поэтому comon.ru дает начинающим трейдерам даже больше, чем управляющим. Так что, если вы еще не выработали собственного взгляда на рынок, велком!

руководитель департамента торговых сервисов и приложений АО «ФИНАМ». — Этот проект создается для удобства и простоты. Несмотря на простоту в понимании и простоту в использовании, он может реализовать самую выдающуюся стратегию управляющего на вашем личном счете. Если возникнут вопросы — спрашивайте! Мы вам с удовольствием поможем. Также вы можете напрямую задать вопрос управляющему и получить необходимые рекомендации».

Зарабатываем не работая

Ну, а теперь все на comon.ru! Открываете счет в АО «ФИНАМ», затем переводите на него инвестиционную сумму. Следующий шаг — регистрация на проекте. Здесь вы существуете совершенно инкогнито: для всех вы будете выступать под придуманным вами ником. Впрочем, если хотите, чтобы страна знала своих героев, — без проблем, называйтесь вашим собственным именем. Далее подключаете свой счет, используя пароль и логин, полученный в вашем «Личном кабинете» брокера. Теперь остается выбрать стратегию — и через пару минут вы подключите свой счет к выбранной стратегии. Вы можете просто наблюдать за действием управляющего и повторять сдел-

ки вручную. Другой вариант — подключить сервис «Автоследование», и тогда все сделки будут повторяться мгновенно на вашем счете автоматически. Компьютер потребует только для самого подключения и наблюдения за счетом. В любой момент вы можете отключиться от стратегии и подключиться к другой системе. Согласитесь, такой возможности для инвестора еще никогда не было. Да и необязательно выбирать только одну стратегию: открывайте несколько счетов и подключайтесь к разным системам — такой подход максимально обезопасит ваши инвестиции. Более того, Алексей Богданов только так и советует поступать: «Не вкладывайте деньги в одну стратегию. Желательно приходите с такой суммой, чтобы вы могли себе позволить 3-4 стратегии. А дальше — мониторьте, переключайтесь. Но все яйца в одной корзине не храните!»

В ближайшем будущем разработчики обещают запустить на comon.ru сервис повторения сделок с иностранными ценными бумагами, обновить графики и внедрить ряд других полезных функций. А главное событие весны 2015 года — слияние проектов Comon и Trade Center.

Текст Марии Калачевой
Рисунок Михаила Ларичева

Талантливый человек талантлив во всем, и уж, конечно, в юморе. Перед вами несколько крайне удачных шуток, приуроченных к 1 апреля. Учитесь!

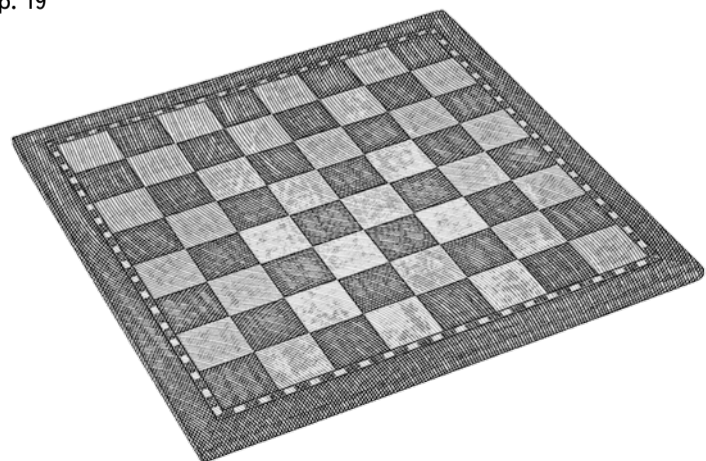
1. Не только деньги любят счет, но и число Пи. В 1998 г. издание *New Mexicans for Science and Reason* опубликовало статью, в которой было написано, что власти американского штата Алабама проголосовали за то, чтобы округлить число Пи, значение которого 3,14159, до «библейского» значения 3,0.
2. В Швеции в 1962 г. существовал только один телеканал. В одном из выпусков новостей техники телекомпании объявили о том, что благодаря новой технологии зрители могут сэкономить и сделать свои приемники цветными, натянув капроновый чулок на экран.
3. В 1998 г. американский фастфуд *Burger King* разместил в издании *USA Today* рекламное объявление на целую полосу, в котором говорилось, что в заведении теперь можно купить гамбургер для левшей, специально созданный для 32 млн жителей США, которые все делают левой рукой. Согласно рекламе, новый продукт содержал точно такие же ингредиенты, однако все соусы и приправы были расположены на противоположной стороне, чтобы они не выливались на руку во время откусывания. В сеть *Burger King* позвонили сотни клиентов с просьбой создать специальный гамбургер для правшей.
4. В 1957 г. в телешоу канала ВВС объявили, что благодаря небывало теплой зиме и новому химикату, уничтожившему вредителя — макаронного долгоносика, шведскому фермеру удалось собрать прекрасный урожай макарон. Сюжет о фермере из Швеции, собирающем пучки макарон с деревьев, спровоцировал шквал звонков от людей, желающих узнать, как вырастить собственные спагетти в домашних условиях и отныне никогда не тратиться на макаронные изделия.
5. В 1985 г. журнал *Sports Illustrated* опубликовал известие о том, что бейсбольная команда *New York Mets* приобрела питчера, который может бросить мяч с рекордной скоростью — 270 км/ч. Издание утверждало, что своему мастерству подающий обучился в тибетском монастыре. Болельщики команды были в восторге, а спортивные менеджеры возжелали тут же заключать с талантливым игроком выгодные контракты.

Источник: waylove.ru

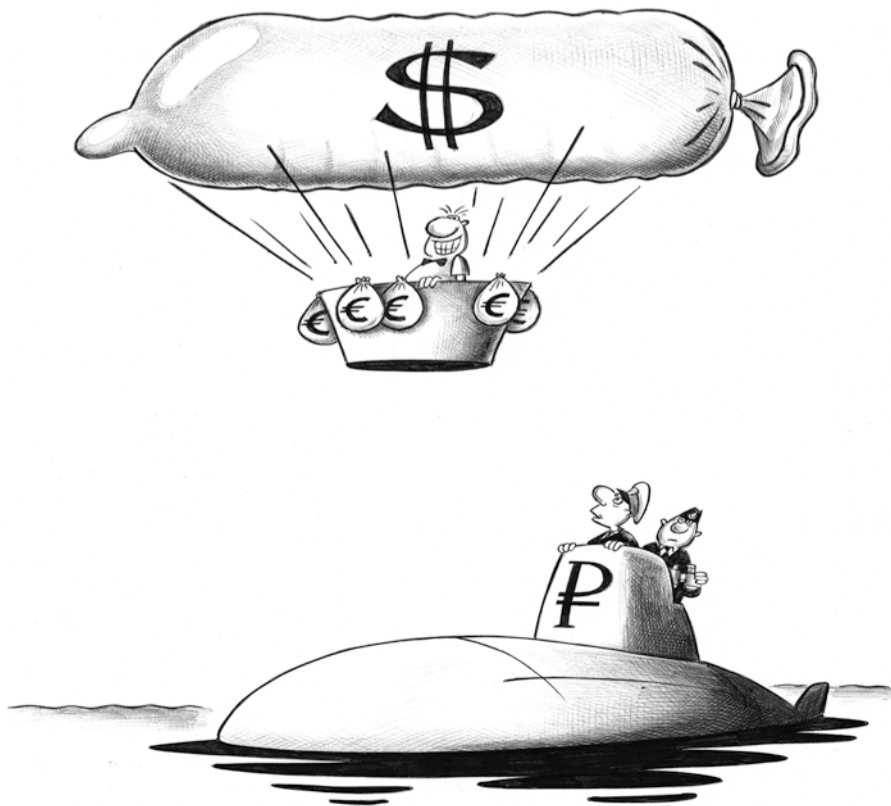
ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Все-таки сколько зерен на шахматной доске?

Все-таки сколько зерен на шахматной доске, если положить на каждую следующую клетку доски вдвое больше зерен, чем на предыдущую, начиная с одного? Ответ на стр. 19



Источник: wikipedia.org



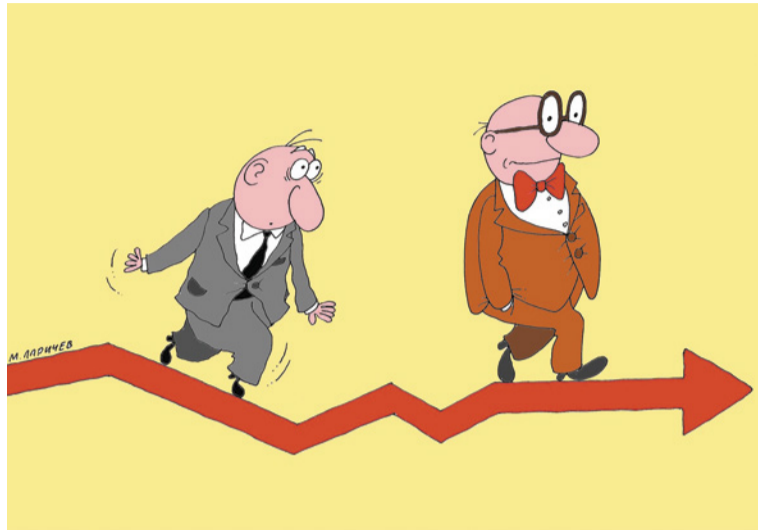
Не потерять, а заработать

Антикризисные находки

Дальновидный Джон Кеннеди подметил: «Слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой — «благоприятная возможность». В этом определенно есть здравый смысл, и сегодня, когда кризис постучал в двери, эксперты призывают максимально активизироваться. Последовав этому совету, вы найдете способ заработка с высокой потенциальной доходностью.

Валютный рынок становится ближе

Впрочем, для очень многих проблема поиска нового вида заработка уже решена. С запуском компанией WhoTrades Ltd. сервиса «Автоследование» на сайте whotrades.com возможность зарабатывать, прилагая минимальные усилия, открыта как для начинающих, так и для опытных трейдеров. Суть его в том, что трейдеру предоставляется возможность автоматически копировать на своем счете сделки других



участников рынка. Принцип работы простой: выбираете понравившуюся стратегию, подключаетесь — и результаты торговли валютой на вашем счете будут такими же, как и у опытного трейдера. А если вы уже опытный трейдер и располагаете эффективной стратегией, то сможете получать дополнительный доход, открыв свою систему для подключения к ней других участников. Подключиться к системе или отключиться от нее можно в любой момент. Счет, к которому вы подключаетесь, называется «ведущим», а подключенный счет, соответственно, «ведомым». Идея повторения сделок реализована на сайте в различных вариантах — например, специально для тех, кто торгует валютой, есть сервис Chain FX. В рамках этого сервиса доступны десятки систем, которые совершают сделки на валютном рынке.

Профессионал в помощь

Самым надежным способом инвестирования многие считают вложение в недвижимость. Однако,

во-первых, недвижимость не всегда удастся быстро продать — это иногда занимает годы. Во-вторых, выбрать надежного застройщика, проверить документы и провести надежную сделку без помощи специалиста сложно. Сделки с акциями совершаются мгновенно, а вот помощь специалиста нужна и в этом виде инвестирования. Каждый, кто когда-либо торговал акциями, знает, насколько трудно сформировать собственную торговую стратегию, пройдя через неизбежные ошибки и неудачи. Кроме того, стратегию мало сформировать, нужна воля и дисциплина, чтобы успешно реализовать выбранные правила. А меж тем, чтобы торговать с тем же результатом, что и профессионал, необязательно тратить годы на шлифование навыков торговли — достаточно выбрать понравившуюся стратегию в сервисе «Автоследование» на сайте WhoTrades.com и подключиться к ней. Услуга позволяет торговать акциями на ведущих мировых биржах без непосредственного участия трейдера, все сделки управляющего

будут автоматически совершаться и с вашим счетом.

Креативно — значит прибыльно

В самый разгар кризиса 2008 г. новосибирское рекламное агентство придумало необычный и эффективный способ рекламирования товаров и услуг — нанесение слоганов и промоинформации на... собак! Точнее, на яркие костюмчики, которые надевают на братьев наших меньших. Поиск работающих креативных решений — вот чем вы должны озаботиться в тяжелые для бизнеса времена. Но с креативом в выборе стратегии лучше не перебарщивать, важны другие критерии. Во-первых, величина достигнутой доходности. Чем она выше, тем привлекательнее стратегия. Однако, если стратегия показывает высокую доходность, но при этом заметны значительные колебания, надо быть готовым к тому, чтобы принять на себя значительные риски. Также имеет значение время жизни стратегии: чем дольше она работает, тем больше к ней доверия. Важный показатель — соотношение прибыльных и убыточных сделок. Специалист отдела интернет-проектов АО «ФИНАМ» Владимир Комов советует: «Прибыльных сделок в истории стратегии должно быть не менее 60%. И здесь необходимо напомнить, что любые операции на рынке связаны с рисками — спекулятивными, политическими, технического характера. Чем тщательнее выберем стратегию следования, тем надежнее будет результат».

«Для любой цели и любого кошелька»

В 1927 г. корпорация General Motors перехватила лидерство на автомобильном рынке у компании

Как подключиться к стратегии?

Подключение к стратегии — стандартная процедура, которая включает регистрацию и перечисление средств. Подключение не требует открытия полноценного брокерского счета: финансовые операции производятся на специальном учетном регистре, что значительно упрощает схему сервиса. Одновременно можно подключиться к десяти стратегиям.

Подробности можно уточнить по телефону: +7 (499) 918-67-38

Ford. Машины Форда были дешевы и практичны, но однообразны и старомодны. А вот General Motors завоевала сердца покупателей, предложив авто «для любой цели и любого кошелька». Тот же девиз мог бы быть и у сервиса «Автоследование» на Едином торговом счете (услуге ММА). Стратегии, к которым можно подключиться в рамках нее, могут использовать акции и срочные контракты российских, американских, европейских и азиатских бирж. В итоге подписчики смогут подобрать систему, наиболее точно отвечающую их предпочтениям. Также повышается качество информационной составляющей. «Цель, — поясняет Владимир Комов, — предоставить полную статистическую информацию о торговых стратегиях. Для этого разработан ряд показателей, характеризующих эффективность торговых операций. Это позволит более объективно оценивать предлагаемые стратегии и анализировать собственную торговлю».

Текст Елены Смирницкой
Рисунок Михаила Ларичева

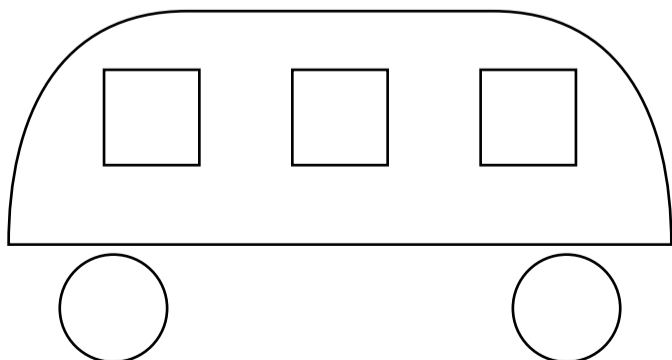
Как стать управляющим?

Счет каждого клиента является «ведущим», то есть клиент может разрешить подключение к своему счету и стать управляющим. Чтобы получить вознаграждение от «ведомых» счетов, необходимо задать величину этого вознаграждения в сервисе. Внимание: если вы подключились к какой-то стратегии, ваш счет переходит в категорию «ведомых» и уже не сможет выступать в качестве «ведущего».

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Направление движения

Определите, в какую сторону едет автобус на рисунке: влево или вправо? И учтите: дети дошкольного возраста почти мгновенно правильно отвечают! А вы уже догадались?



Ответ:

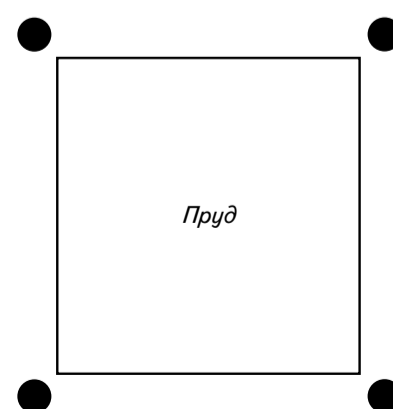
Автобус едет влево. Поскольку, если бы он ехал вправо, были бы входные двери!

Источник: 4brain.ru

ЗАДАЧА

На пруду

Есть квадратный пруд (см. схематический рисунок). По его углам у воды растут четыре старых дуба. Пруд понадобилось расширить, сделав его вдвое больше по площади, сохраняя, однако, квадратную форму. Но старые дубы трогать не захотели. Осуществима ли эта задача?



Ответ см. на стр. 19

Нерешительным посвящается



Почему-то сложилось устойчивое мнение, что в периоды нестабильности на рынках лучше оставаться в стороне. Ректор Учебного центра «ФИНАМ» Алексей Соколов, человек активный и решительный, объясняет, почему он в корне не согласен с такой позицией.

Рынок любит активных
Конечно, для тех, кто придерживается стратегии «купил и держу», быть сегодня осторожным даже верно. Такой подход обусловлен тем, что долгое время цены на рынке могут не показывать положительной динамики. Если максимум

для продажи был пропущен, долгосрочным инвесторам стоит переждать этот период, не выходя из позиций. А для тех, кто предпочитает более активные, решительные операции, кризисы и прочие нестабильности являются удивительно редкими моментами сверхвозможностей. Именно в такое время зарабатываются сотни процентов не только за месяц, но и за день. Повышенная подвижность цен позволяет активно спекулировать и при правильном контроле своих рисков получать очень хорошие результаты. Сверхдоходы станут недостижимы, как только на рынке воцарится любимая многими стабильность.

Нервных просят удалиться

Не стану скрывать, что работа на рынке при высокой подвижности цен становится достаточно нервной и требует внимания. Но этот фактор не должен останавливать инвестора. Если очень страшно, то можно уменьшить объемы торговли, и тогда принимать решения будет намного проще. Сейчас как никогда привлекательны валютные спекуляции. С лета 2014 г. курсы валют относительно рубля значительно выросли, установилась тенденция. Во время тенденций торговать гораздо проще: нужно только найти момент для входа, а направление известно заранее. В начале 2015 г.

	Плюсы	Минусы
<i>Наличная валюта</i>	консервативность	<ul style="list-style-type: none"> • высокие расходы на операции (большая курсовая разница между покупкой и продажей, возможные комиссии, транспортные расходы, расходы на хранение); • низкая ликвидность (для совершения операции требуется определенное место и наличие там средств по приемлемой цене); • риски (хранение, транспортировка, подлинность)
<i>Валютные счета</i>	безопасность	<ul style="list-style-type: none"> • высокие расходы на операции (большой спред, возможные комиссии); • низкая ликвидность (для совершения операции возможен только один контрагент — банк, где открыт счет)
<i>Forex</i>	<ul style="list-style-type: none"> • маржинальная торговля (возможность получения сверхдохода); • низкий порог входа 	<ul style="list-style-type: none"> • маржинальная торговля (очень высокие риски убытка)
<i>Срочный рынок</i>	<ul style="list-style-type: none"> • безопасность совершения операций • низкие расходы на операции • высокая ликвидность 	<ul style="list-style-type: none"> • сложность инструмента • ограниченные сроки обращения • торговля валютными контрактами в беспоставочном режиме, что означает невозможность получения валюты
<i>Валютная секция Московской биржи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • безопасность • удобство • низкие расходы • возможность вывода купленной валюты • высокая ликвидность 	порог входа выше, чем на Forex

рынок остановился, но говорить об окончании тренда пока рано. В связи с этим достаточно интересно выглядят покупки валют при коррекциях вниз. Нельзя исключать, что в ближайшие месяцы установится новая тенденция на валютном рынке — снижение. Полагаю, что после весьма существенного роста определить начало этой тенденции не составит труда, и многие успеют принять участие в движении.

Выбор за вами

Инструментов для спекуляции валютой в России сейчас очень много, самые распространенные: наличная валюта, мультивалютные счета, Forex, ФОРТС и валютный рынок ОАО «Московская биржа» Каждый инструмент имеет свои плюсы и минусы. Внимательно изучите таблицу, чтобы подобрать оптимальный для себя вариант.

Текст Алексея Соколова
Рисунок Дарьи Елистратовой

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Загадки из фильма «Хоббит»

Не отыскать ее корней,
Верхушка выше тополей.
Все круче вверх она идет —
А не растет.

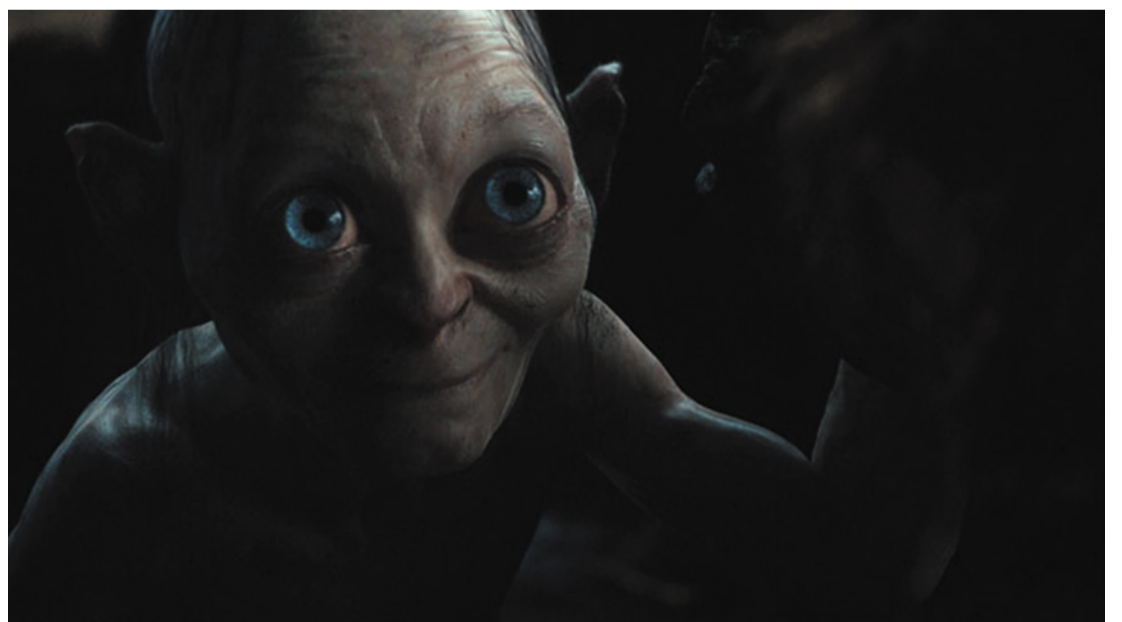
Без петель и замков тот дом,
Слиток золота спрятан в нем.

Тридцать белых коней
На двух красных холмах —
Разбегутся, сшибутся
И снова затихнут впотьмах.

Уничтожает все кругом:
Цветы, деревья, дом.
Жует железо, сталь сожрет,
Скалы в порошок сотрет.

Без голоса кричит,
Без крыльев, а летает.
И безо рта свистит,
И без зубов кусает.

Ответы см. на стр. 19



Made in China

Инвестируем в Китай

Китайцы изобрели порох, бумагу, компас и много других вещей, без которых сегодня мы не представляем свою жизнь. Однако осталась еще сфера, доступ к которой пока еще не до конца освоен нашими соотечественниками. Речь идет о доступе на биржи Китая. Исправимся?

Курсом на опережение

По данным МВФ, в 2014 г. ВВП Китая по паритету покупательной способности превзошел аналогичный показатель для США. Это означает, что Китай стал крупнейшей экономикой в мире. В том же году китайский фондовый рынок по размеру рыночной капитализации обошел японский и стал вторым в мире после рынка США. В декабре все того же 2014 г. случилось еще одно примечательное событие. Объем торгов акциями в Китае почти в 1,5 раза превысил аналогичный показатель на рынке США. Китай пытается заполучить и титул самого ликвидного рынка, хотя всего за несколько месяцев перед этим такое трудно даже было представить.

Такие обороты означают: теория, что крупному капиталу, кроме как в США, деваться некуда, уже неактуальна. По факту, как видим, альтернатива уже появилась. По времени это практически совпало с моментом начала либерализации фондового рынка материкового Китая. Впервые нерезидентам было разрешено с минимальными ограничениями покупать акции на Шанхайской фондовой бирже через Гонконгскую фондовую биржу. Вот и получается, что Китай на крейсерской скорости, но с азиатским упорством движется к тому, чтобы сместить с трона «короля» фондового рынка Нью-Йорк и сделать Шанхай финансовой столицей мира. Юань тоже продолжает завоевывать популярность. В ноябре 2014 г. он стал пятой валютой в мире по объему расчетов в международных платежах, обойдя канадский и австралийский доллар. Дело здесь в азиатской настойчивости или в чем-то другом, сказать однозначно сложно, но против фактов не пойдешь.

Впереди планеты всей

Азия – самый перспективный регион мира для инвесторов. По-

Как попасть на китайский рынок?

Это очень просто. Достаточно обратиться в офис «ФИНАМ» всего с двумя документами. Один документ – подтверждающий личность, другой – место жительства. Это могут быть, например, внутренний паспорт гражданина РФ и загранпаспорт. Открыть брокерский счет на международных рынках и подключить услугу «Консультационное управление в Гонконге».



этому специалисты «ФИНАМ» призывают не бояться, возможно, где-то резкого нрава китайцев и воспользоваться уникальной услугой. Впервые российским инвесторам доступен полный спектр китайских акций, которые разрешены для приобретения нерезидентам материкового Китая. Главная

ет крупнейшей в мире мобильной сетью и крупнейшей в мире базой абонентов сотовой связи. По состоянию на конец октября 2014 г. численность абонентов компании составила свыше 801 млн. В настоящее время она активно развивает сеть 4G, что делает ее весьма перспективной для вложений.

по сравнению с другими странами. Именно поэтому «ФИНАМ» отобрал несколько компаний, которые основную прибыль получают в материковом Китае и, кстати, торгуются на бирже в Шанхае. В качестве примера можно привести Jiangsu Expressway – оператора платных дорог и Huaneng Power International – крупнейшего в Китае независимого производителя электроэнергии.

Азия – самый перспективный регион мира для инвесторов

изюминка новой услуги – доступ к акциям 596 компаний, торгуемых на Шанхайской фондовой бирже. Если выбор акций на бирже Шанхая окажется недостаточным, то к услугам инвестора станут биржи Азии – Гонконг и Сингапур, а потом и все мировые. Несмотря на эксклюзивность услуги, тарифы весьма демократичные. Мало того, клиент выбирает валюту счета – гонконгский доллар или доллар США. Это уменьшает расходы на конвертацию. Но забудьте распространенный миф, что все, связанное с Китаем, дешево и некачественно. Например, четыре китайских банка входят в десятку крупнейших в мире по рыночной капитализации. По одному из них, Bank of China, «ФИНАМ» давал рекомендацию в декабре, когда он очень привлекательно выглядел по мультипликаторам. Другая китайская компания в портфеле – China Mobile, которая располага-

Локомотив лидерства

Еще одна сфера, где Китай уже является лидером, – это железные дороги. Поднебесная обладает крупнейшей в мире сетью высокоскоростных железных дорог, причем их длина – более 10 тыс. км – превышает длину дорог в Японии и Европе, вместе взятых. К 2016 г. общая протяженность высокоскоростных железных дорог должна достигнуть уже 19 тыс. км. «ФИНАМ» не мог пройти мимо и рекомендовал к покупке China Railway Corporation, которая активно строит железные дороги не только в Китае, но и за рубежом. В частности, она намерена построить участок метро в Москве от станции «Улица Новаторов» до поселка Коммунарка протяженностью 14,9 км за 3,5 года.

Несмотря на снижение темпов роста ВВП, прогнозируемое на этот год, 7% роста выглядят весьма впечатляющими, особенно

Долой лишнее, только лучшее

В условиях противоречивой макроэкономической картины все более актуальным видом вложений становятся инвестиционные фонды недвижимости (REIT). Речь идет о юридических лицах, которые посредством коллективного инвестирования приобретают недвижимость и управляют ею. При этом REIT получают доходы не только за счет удорожания стоимости объектов недвижимости, но и от сдачи их в аренду. Большинство таких фондов передает более 90% своей прибыли вкладчикам, чтобы подпасть под освобождение от уплаты налогов на прибыль корпораций. Внимание специалистов «ФИНАМ» привлечен торговый фонд на фондовой бирже Гонконга Champion REIT, имеющий дело с недвижимостью для офисных нужд и розничной торговли. Также в портфеле присутствует ETF ChinaAMC CSI 300 Index на индекс CSI 300, который состоит из 300 компаний, торгующихся на биржах в Шанхае и Шэньчжэне. Этот актив в первую очередь

Преимущества услуги:

- Трейдер полностью контролирует свой счет.
- Вы принимаете торговые решения при поддержке профессионалов.
- Разумные входные пороги в услугу – от \$ 30000.
- Справедливая стоимость: плата за консультационное управление взимается только в случае роста вашего инвестиционного портфеля.
- Фиксированные сборы или % от СЧА отсутствуют!
- Счет застрахован на 500000 долларов США.
- Возможность ведения счета в американских или гонконгских долларах (HKD) – на выбор.

Подробности можно уточнить по телефону: +7 (495) 796-93-88 (доб. 4013)

будет интересен инвесторам, которые заинтересованы в широкой диверсификации своих вложений и минимизации индивидуального риска отдельной компании.

Знаменитый китайский врач Сунь Сымяо, живший в VII в., советовал: «Не надо слушать раздражающие звуки; не надо говорить в пустоту; не надо делать лишних движений; не надо держать в голове суетные мысли». Поэтому долой лишние движения и – спокойной поступью на биржу!

Текст Марии Калачевой
Рисунок Дарьи Елистратовой

Доверительное управление по авторскому методу

Роль личности в трейдинге

Авторское кино, в отличие от шаблонных поделок киноиндустрии, — продукт штучный, со своим лицом. У каждого мастера свой киноязык и свои поклонники: кому-то нравится Чаплин, а кому-то — Тарантино. Хотя над фильмом работает большой коллектив, но именно режиссер является ключевой фигурой авторского кино.

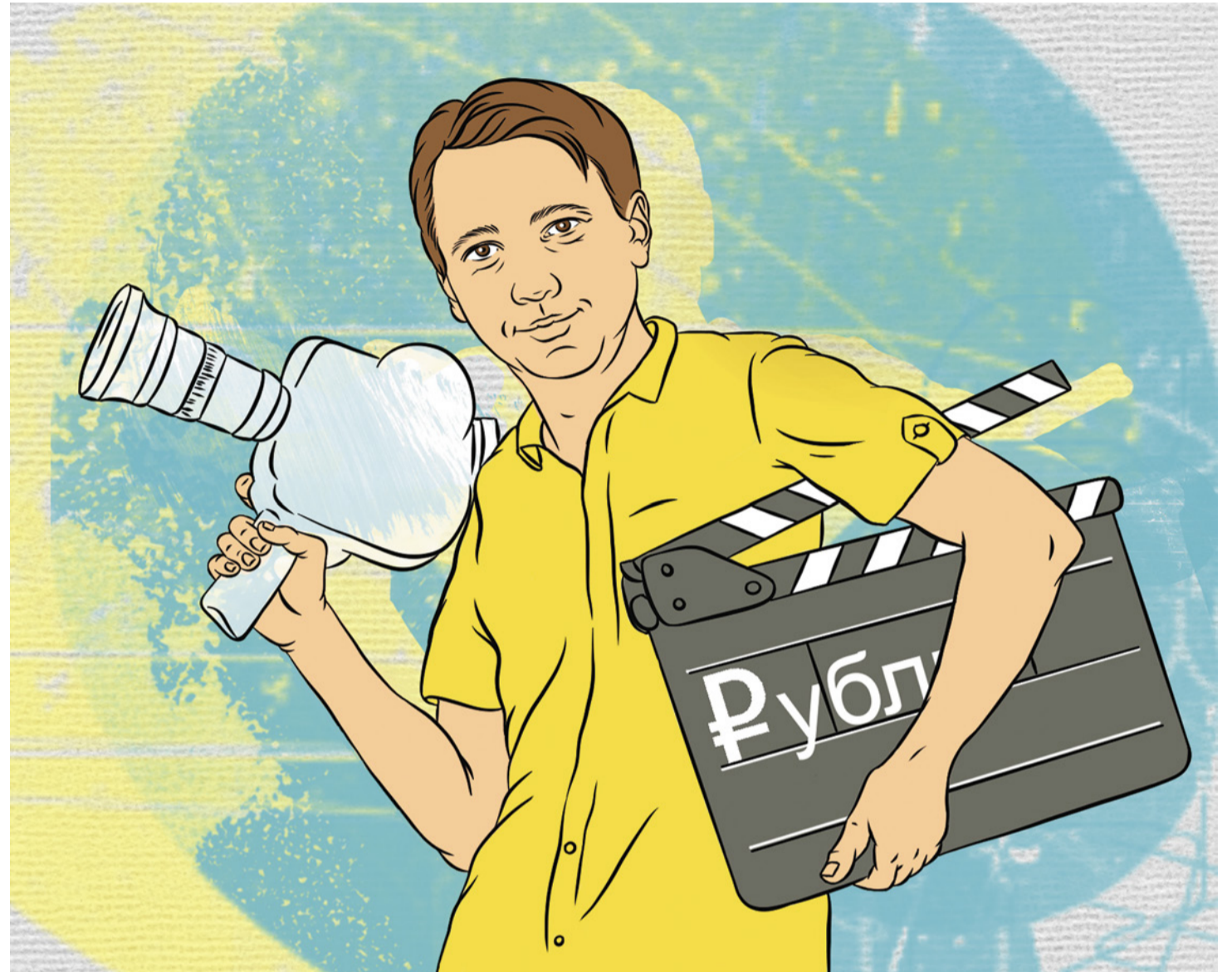
А в биржевом искусстве та же ключевая роль отводится автору стратегии, уверены в холдинге «ФИНАМ». Индивидуальный авторский подход исключает стандартные решения и вместе с тем позволяет предложить стратегию, ориентированную на конкретные предпочтения и опыт автора.

В рамках услуги доверительного управления клиенты ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» смогут воспользоваться целой линейкой авторских стратегий и подобрать подходящее себе по вкусу.

Вы и есть за меня будете?

УК «Финам Менеджмент» предложила своим клиентам стратегии, в которых используются методы, разработанные известными специалистами по фондовому рынку — преподавателями Учебного центра «ФИНАМ» — мастеров, которые находятся в авангарде современных достижений трейдинга и управления капиталом, — рассказывает заместитель генерального директора ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Вадим Прошкинас. — Каждая стратегия обладает своими особенностями, отражает личный стиль трейдера и проверена на практике».

Авторское кино — это не конвейерные технологии и привычные сюжеты, тут важна индивидуальность создателей, их особенный взгляд на вещи. Вот и получается, что такие фильмы отвечают запросам самой взыскательной аудитории, заставляя задуматься зрителей над вопросами бытия. Движения рынка последнее время очень подвержены настроениям. Различные экономические



и политические новости и динамика зарубежных бирж очень сильно влияют на цены. Поразмыслить здесь над вечными вопросами будет просто некогда. Движения случаются быстрые и весьма крупные, поэтому на таком рынке для эффективного управления большими портфелями активов нужна твердая рука и опыт. Не обходится и без умения

быстро и жестко реагировать на изменчивую ситуацию. Если вы не обладаете этим джентльменским набором качеств и умений, то авторские стратегии — ваш входной билет. Причем не в кино, а на фондовый рынок. В отличие от авторского кино, которое приносит удовольствие исключительно эстетическое, авторские стратегии ориентированы на тех, кто не хочет или не умеет торговать самостоятельно. «Управление капиталом — это образ жизни, профессия и хобби. Нельзя чуть-чуть торговать и быть успешным, — рассказывает Вадим Прошкинас. — Думаю, существует достаточно большое количество людей, которые понимают это в процессе знакомства с фондовым рынком, обучения или приходят к этому выводу позже. Авторские стратегии — это выбор, прежде всего, для тех, кто не имеет времени на полное погружение в рынок».

В споре с традициями

«А что насчет традиционных стратегий доверительного управления?» — спросите вы. Они, безусловно, остаются, ведь не отказываемся же мы от других жанров кинематографа исключительно в пользу авторского кино. Однако авторские стратегии имеют свои преимущества перед строгими традиционными стратегиями доверительного управления. Во-первых, порог входа в авторские стратегии существенно ниже стоимости «входного билета» в премиальные стратегии, а работы этих систем ничуть не хуже. А второй важный плюс, по мнению Алексея Соколова, ректора Учебного

Как подключиться к услуге?

Прежде всего надо определиться с авторской стратегией. Предварительно можно пообщаться с любым автором методов — преподавателем Учебного центра «ФИНАМ», понять, какие методы и, соответственно, стратегия вам более близки.

Чтобы заключить договор, нужно обратиться в клиентский отдел УК «Финам Менеджмент».

Уточнить любую информацию по услуге можно в клиентском отделе УК «Финам Менеджмент» по тел. +7 (495) 796-90-26 (доб. 1611, 1624, 1604)

Авторские стратегии

Алексей Чичикин

Андрей Звягинцев от инвестиций. Молодой, амбициозный и при этом очень серьезный практикующий трейдер. В стратегии под его именем используется разработанный им интеллектуальный алгоритм, который применяется к наиболее ликвидным инструментам российского фондового рынка.

Дамир Акчурин

Наш Такеш Китано, сочетающий мудрость и свежий взгляд на рынок. Проводя дни и недели в дисциплинированном поиске сигнала, он находит именно то движение, на котором можно и нужно покупать акции — в последующем это выражается в предлагаемых им методах управления! Годы торговой практики

и оттачивания мастерства сделали Дамира Акчурина одним из самых стабильных практикующих трейдеров на российском фондовом рынке, а также представили УК «Финам Менеджмент» возможность использовать для управления предложенные Дамиром методы.

Николай Солабуто

Финамовский Эмир Кустурица — остроумный философ, всегда актуальный и востребованный. Теперь появилась возможность передать в доверительное управление по стратегии, в которой применяются предложенные им методы управления, капитал от 300000 рублей!

Юлия Афанасьева

Самый обаятельный преподаватель, София

Коппола нашего времени.

Представляет женский подход на рынке, который, как и все женское, великолепен, но сложно поддается осмыслению. Стремление к гармоничному сочетанию эффективного исполнения торговых идей и умеренного риска легло в основу торгового метода, который был апробирован реальными сделками на финансовых рынках на протяжении многих лет.

Сергей Погудин

Такой же сосредоточенный и увлеченный, как Джим Джармуш. Различные виды анализа, большой объем информации и огромный опыт торговли на фондовом рынке — инструменты, применяемые Сергеем в его скрупулезном анализе.

Кто читает, тот...

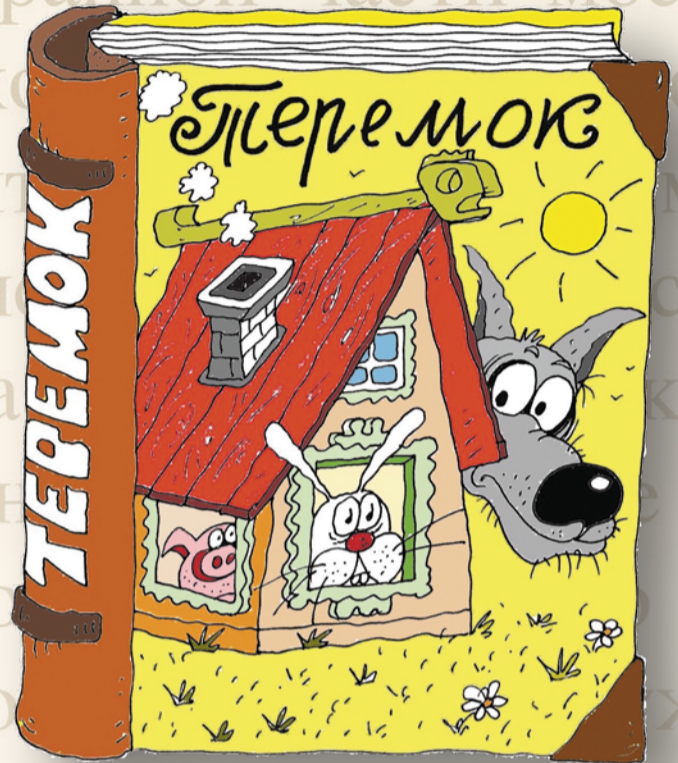
Настольные книги для тех, кто хочет...

Теперь перейду к самой странной части моей истории...



Скупой рыцарь. А. Пушкин

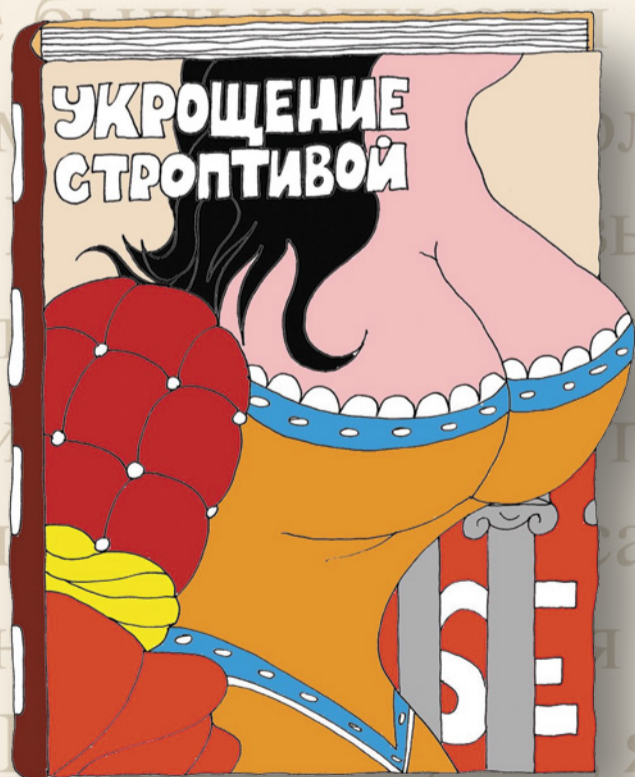
Семейная драма, в центре которой конфликт подходов к инвестированию. Агрессивному спекулянту, работающему с высокими плечами, грозит маржин-колл. Его пожилой отец, автор успешной консервативной стратегии, тщетно пытается убедить сына пересмотреть свое отношение к риск-менеджменту...



Теремок

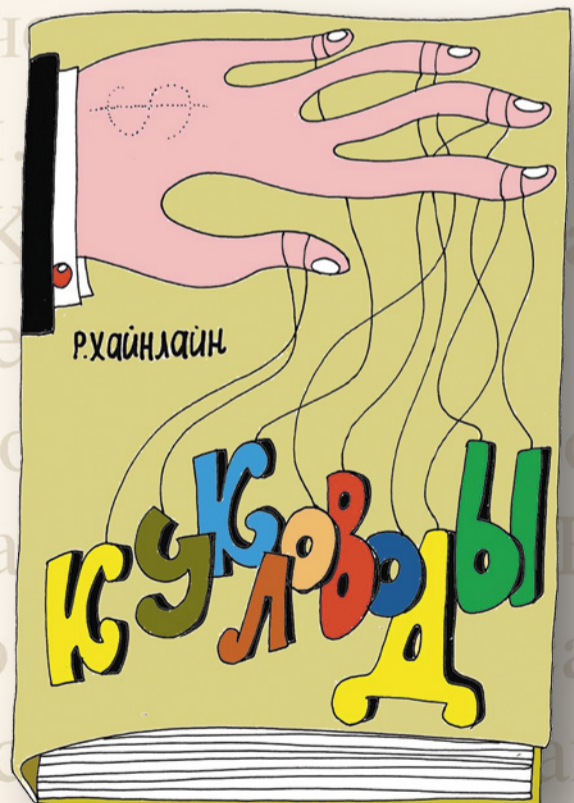
Написанная в жанре документального расследования, книга будет интересна всем, кто намерен инвестировать в девелоперский бизнес. Группа инвесторов, вложившаяся в недвижимость от неизвестного застройщика, становится жертвой рейдера, на собственном опыте убедившись, что беспечность при оформлении документации оборачивается катастрофой.

Славный он был, этот простодушный гигант с большой...



Укрощение строптивой. У. Шекспир

Опытный британский трейдер рассказывает о своей истории покорения «строптивой» Лондонской биржи. Написанная с истинно английским юмором, книга раскрывает читателю секреты «укрощения» биржевой торговли, автор много внимания уделяет психологическим аспектам трейдинга.



Кукловоды. Р. Хайнлайн

Конспирологический роман о «кукловодах» — тех, кто тайно правит рынком, в существовании которых все уверены, но никто никогда не видел. Автор написал роман в жанре фантастики, однако созданный им мир настолько реалистичен, что заставляет задуматься — возможно, в биржевой мифе про «кукловодов» действительно есть доля правды?

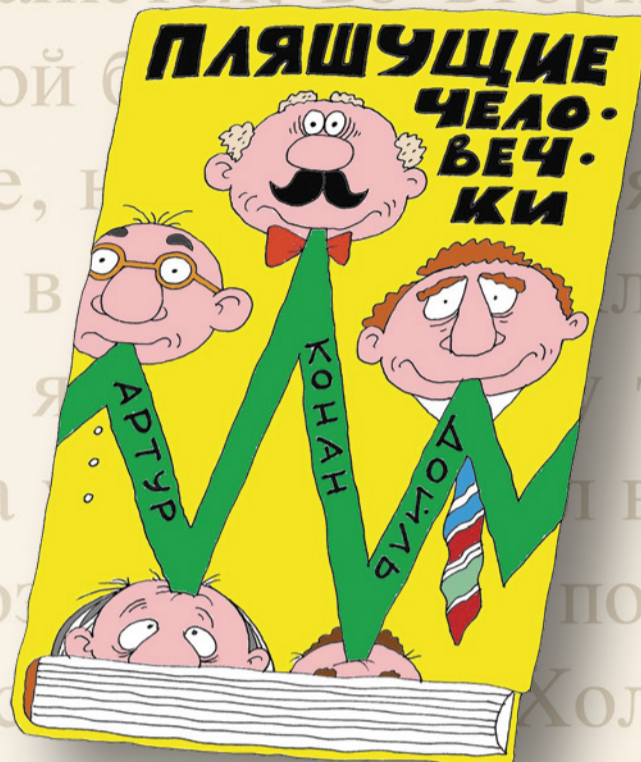
от зарабатывает

нет от чтения получить дивиденды



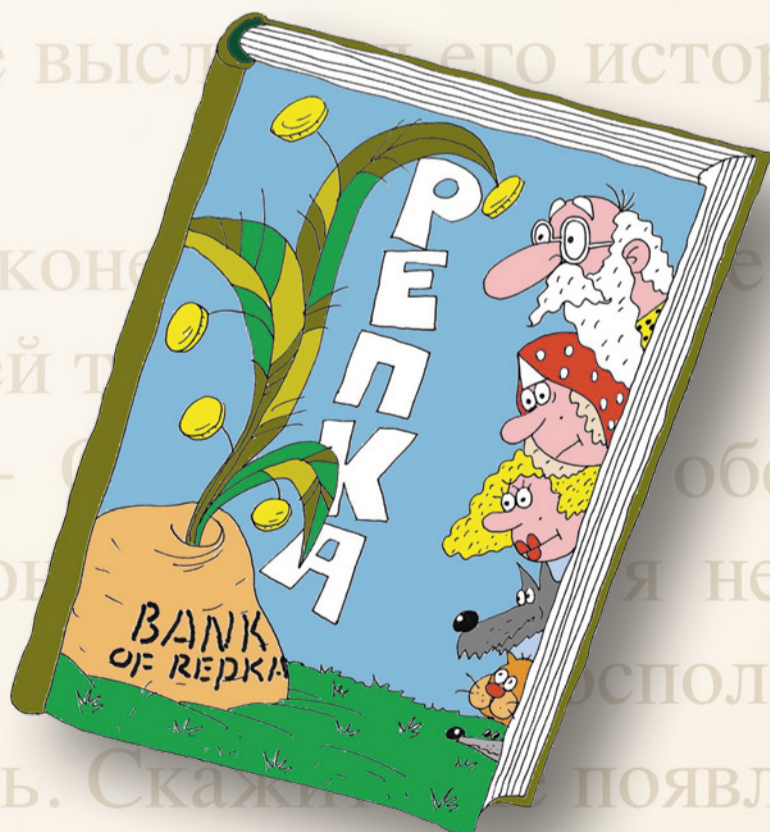
Маша и медведи

Автобиографическая книга девушки-трейдера Марии о том, насколько жесток бывает мир финансов. На основе дневника, который она вела на протяжении нескольких лет, Мария создала захватывающий роман о трейдерах, играющих на понижение. Мария сумела не только выжить в этом мире неприкрытой агрессии, цинизма и жадности, но сохранить детский взгляд на вещи и, конечно же, найти свою любовь.



Пляшущие человечки. А. Юнан Дойл

Новый бестселлер от создателя «Пестрой ленты» — популярного биржевого индикатора, основанного на «лентах Боллинджера». Британский аналитик представляет новый инструмент, позволяющий эффективно торговать в условиях высокой волатильности. «Не важно, насколько сильно «пляшут» котировки — теперь вы сможете заставить их плясать под свою музыку», — говорит разработчик нового индикатора.



Репка

Книга рассказывает о приемах эффективного инвестирования в ПИФы на примере реальной семьи. Какова должна быть оптимальная доля инвестиций в доходе каждого члена семьи, создание личной инвестиционной стратегии, какие конкретные усилия придется приложить каждому для извлечения прибыли — эти и другие темы изложены самым простым и понятным даже детям языком.



Жизнь в займы. Э. М. Ремарк

Автобиографическая книга, рассказывающая историю трейдера, торгующего на заемные средства. Читателю понадобятся крепкие нервы: автор откровенно описывает свои взлеты и падения, балансирование на грани маржин-колла, упрямое наращивание позиций в безнадежной ситуации. Роман настоятельно рекомендуется к прочтению молодым трейдерам, решившим стать «шортистами».

Николай Солабуто:

«На рынке надо плыть по течению, а не против него»

Визитная карточка

Родной город: Москва
Хобби: Коллекционирую деньги
Девиз: Жадность — это хорошо
В «ФИНАМе» с 2002 г.

— Николай, расскажите, почему вы решили преподавать?
— Путь к этому решению — двухэтапный процесс. На первом этапе идет освоение профессии. Когда тебе в профессиональном плане есть куда двигаться, ты начинаешь «копать» свою профессию и тем самым прогрессируешь. Тебя замечают как профессионала, обращаются за советом. Ты ловишь себя на мысли, что когда кому-то что-то рассказываешь, то самому становится понятнее, мысли начинают структурироваться. Ты идешь преподавать и, преподавая, делаешь рывок в саморазвитии. Таким образом, ты уводишь себя на верхнюю планку профессионального развития, и здесь возникает некая пауза — ведь ты для себя все получил, и дальше преподавать уже не надо. Я в свое время прошел этот период, отказался от преподавания — и выпал из процесса на два

Я должен поблагодарить за интерес к финансам Сергея Мавроди

года. Однако рано или поздно наступает второй этап: за время «преподавательского простоя» ты собираешь информацию, накапливаешь новый опыт. Когда этот процесс насыщения информацией близок к завершению, тебя начинает в буквальном смысле «распирать». Ты хочешь рассказать людям, как надо делать — и вновь возвращаешься к преподаванию. Тут важна среда. Если среда готова принять тебя, ты быстро занимаешь свою нишу. Если среда не готова, ты будешь делать то же самое, но только в соцсетях, на форумах, в собственном блоге.

— Как вы обнаружили в себе тягу к финансам?

— Как ни парадоксально, я должен поблагодарить за интерес к финансам Сергея Мавроди. До 1994 г. я учился, служил в армии, получил профессию фотографа, снимал летей на Аллее Космонавтов и никаких финансовых наклонностей в себе не замечал. И вот настал 1994 г., Сергей Мавроди открыл первый магазин, в котором он продавал свои «акции». Я купил их, продал через несколько дней, получил «бешеную» прибыль и понял, что мне интересно заниматься финансовыми операциями. Но мне было понятно и то, что необходимо учиться, если я хочу работать с настоящими ценными бумагами. Я получил сначала первое высшее образование — экономическое, а затем и второе высшее — по специальности «инвестиционный аналитик».



— Вам не страшно учить людей истинам, связанным с деньгами? Груз ответственности велик...

— Все приходит с опытом. Сначала, конечно, страшно. За каждое слово очень сильно переживаешь. Этот груз ответственности давит, я по но-

покупать и продавать там, где ты ему говоришь. Отсюда и получается, что управляющий, который оказывает консультационные услуги, должен сначала «привести» клиента на свой уровень — только в этом случае возможна высокая эффективность работы. Моя задача — найти с клиентом общий язык. И когда это получается, я говорю своим клиентам: «Это не я вам рекомендую, мы «родили» эту рекомендацию вместе». И это действительно так: мы начинаем думать одинаково.

— Какому трейдеру вы не понравитесь?

— Есть «потребители» — люди, которым неважно, как и на чем заработать: недвижимость, депозит, фондовый рынок. Как правило, это клиенты доверительного управления, которые привыкли, что за них торгует профессионал. Однажды «потребители» могут решить воспользоваться консультационными услугами, потому что здесь, как они полагают, выше доход. Что ж, в чем-то они правы — потенциально здесь доход может быть, действительно, выше. Но не из-за того, что консультационные управляющие дают какие-то сверхдоходные рекомендации. Дело в том, что клиенты консультационного управления сами совершают сделки, и они порой готовы принять серьезный риск, выше, чем управляющий. Но «потребители» торговать сами не хотят, и, когда понимают, что решение придется принимать самостоятельно, они уходят в другие сферы инвестирования.

Приходят еще и типажи, которых я называю Фома неверующий. Спрашивают: «Николай, вот вы говорите так-то, а что скажете про кризис?» Я отвечаю: «Есть способ анализа, на основании этого способа анализа вот такие рекомендации. То, что вы спрашиваете, не входит в этот анализ». Они в ответ: «Николай, вы сами понимаете, что это полная ерунда?! Нельзя зарабатывать, не видя рынок полностью. Николай, вы, мне кажет-

ся, еще мало торговали на своем веку. Сколько вы в «ФИНАМе» работаете? Чем вы там занимались эти 13 лет? Бумажки переключали? Управляющим активами были? И как управляли?» Но интересно, что стоит таким клиентам один раз воспользоваться рекомендацией — и они твои самые преданные сподвижники.

— Помимо «потребителей», кому еще не место на рынке?

— Людям с первым сверхприбыльным трейдом. Так бывает: приходит молодой человек и говорит: «Я открыл счет на Forex, с 500-м плечом — и сразу две фигуры в мою сторону. Моментально! Две тысячи долларов сразу «на карман». Потом ничего не получается». Я говорю: «И не получится. Вы создали родовую память первого удачного трейдера, будете все время вспоминать вашу удачную сделку, сравнивать, и этот трейд никогда не даст вам покоя. Лучше вспоминайте его за кружкой пива, а деньги пусть хранятся в банке на депозите».

Я считаю, что люди должны торговать без меня

— Что для вас критерий того, что вы обучаете людей правильным вещам?

— Я считаю, что люди должны торговать без меня. Моя задача — поднять их в знаниях и умениях, чтобы они торговали самостоятельно и показывали те же результаты, что и со мной. Я встречал много прекрасных тренеров, феноменальных ребят, которые чувствуют рынок, им не нужны знания, анализ, они чувствуют, куда цена двинется. Но эту свою «чуйку» они не передадут ученикам, это невозможно. Если же человек уходит от меня, жмет руку и говорит: «Мне нет смысла платить за ваши услуги, дальше я сам», и я вижу, что у него те же результаты, что и со мной, — значит, я правильно создал методологию преподавания, я давал тот материал, который нужен.

Как стать учеником Николая Солабуто?

1. На сайте finam.ru в разделе «Обучение» выбираете подраздел «Наши преподаватели».
2. Находите страницу, посвященную Николаю Солабуто, и оставляете заявку на обратный звонок.
3. По указанному телефону с вами свяжется специалист и даст всю необходимую информацию.

— Ваша тактика на рынке?

— Тактика не главное, важен результат. Вы можете быть импульсивным и «сливать», а можете быть осторожным — и тоже «сливать». На рынке есть одна тактика — которая приносит доход, других нет. Торговля в какой-то момент может быть быстрой, в какой-то момент может быть медленной. Сам рынок говорит о том, какими мы должны быть. Если мы идем против рынка, то получаем убытки. Надо плыть по течению, а не против него.

— Когда человек должен начинать повышать свою финансовую грамотность?

— Во всех западных странах обучение финансовой грамотности начинается со школьной скамьи, даже не в институте. Есть программы, по которым в детском саду детишкам пытаются рассказать, что такое пластиковые карточки.

— Возьмем обычную российскую семью. Как родителям начать финансово образовывать ребенка?

— Самим надо финансово подковаться. Тогда и образ жизни родителей поменяется, отношение к деньгам, разговоры внутри семьи, решения. Ребенок ведь все это видит. Есть сермяжная правда, которая нам передавалась из поколения в поколение: не брать в долг, жить по средствам, не ку-

пить. Это правильные принципы, но нынешнее состояние вещей порой конфликтует с некоторыми положениями. К примеру, у меня есть деньги, чтобы купить дом. А я что делаю? Я беру ипотеку в Латвии под 1,5% и покупаю дом в Юрмале. А сэкономленные деньги я кладу на депозит под 20%. Это противоречит устоявшимся принципам? Конечно. Но это разумный поступок? Безусловно! Невозможно перечислить того, что человек должен знать в плане финансов. Многого должен знать и уметь. А если ты чего-то не знаешь — а всего знать невозможно, — то должен понимать, где найти человека, который знает.

Беседовала Мария Калачева
Рисунок Дарьи Елистратовой

Когда клиент прав и доволен



сиональными, постоянно учимся общаться с людьми – это умение можно развивать бесконечно. Мы всегда готовы предложить клиентам новые услуги. Самое большое пожелание – чтобы клиенты зарабатывали вместе с нами. И им хорошо, и нам приятно!»

ВОРОНЕЖ: скромное обаяние обучения

В Воронеже все начиналось с проблем, с которыми нередко сталкиваются представители: не хватало кадров, а население мало интересовалось инвестициями на фондовом рынке. Как только разобрались с первым, стали справляться и со вторым. За 10 лет через стены обучающего центра прошли более 700 человек! Помимо стандартного обучения, преподаватель Александр Михайлович Филиппович записал специализированные видеокурсы, которые помогают клиентам осваиваться на фондовом рынке. И не просто осваиваться, а жить под девизом «Фондовый рынок – это просто!» Как только приходит понимание, приходит и уважение к представителю АО «ФИНАМ», перетекающее в многолетнюю дружбу. Начинающие воронежские трейдеры – люди

жественного руководителя театра до вахтового рабочего. Директор ООО «ФИНАМ-Воронеж» Ирина Бударина скромно (хотя говорить об этом надо громко и во всеуслышание) признается: «Люди отмечают теплоту и добродушие в обслуживании и рекомендуют нас своим знакомым, советуют если

сильно различаются. Поэтому каждый клиент требует индивидуального подхода и внимания к себе, ведь, вкладывая деньги в стратегию или открывая счет и торгуя самостоятельно, он тем самым оказывает доверие представителю.

Между прочим, клиенты ООО «ФИНАМ-Магнитогорск» в по-



Сразу трое представителей АО «ФИНАМ» в этом году отмечают 10-летний юбилей. Однако объединяет их не только эта круглая дата. Во всех трех городах используют особенный подход к привлечению клиентов. Здесь трейдеров холят, лелеют, а по итогам завязывают партнерские отношения – крепкие и приятные обеим сторонам.

ПЯТИГОРСК: «Им хорошо, а нам приятно»

Представитель в солнечном Пятигорске открылся в начале 2005 г., но работа поначалу шла неактивно. Ситуация изменилась в октябре 2006 г., когда возглавить представителя пригласили опытную Наталью Гордееву, до этого работавшую в крупном банке. «Банк дал мне трудовую закалку, привил дисциплину, ответственность, – вспоминает Наталья. – Эти качества очень мне пригодились, особенно в начале работы. Было много сложностей: мне приходилось наводить порядок в документах, завоевывать доверие клиентов, изучать услуги и профессионально предлагать их клиентам». К слову, клиент в Пятигорске специфический. Требуется разъяснений, советов, помощи. Консультации и обучение не проходят даром: когда горячие северокавказцы видят, что с ними работают профессионалы, отвечающие за свои действия и обещания, сменяют недоверие на милость и уважают представителя брокера безоговорочно.

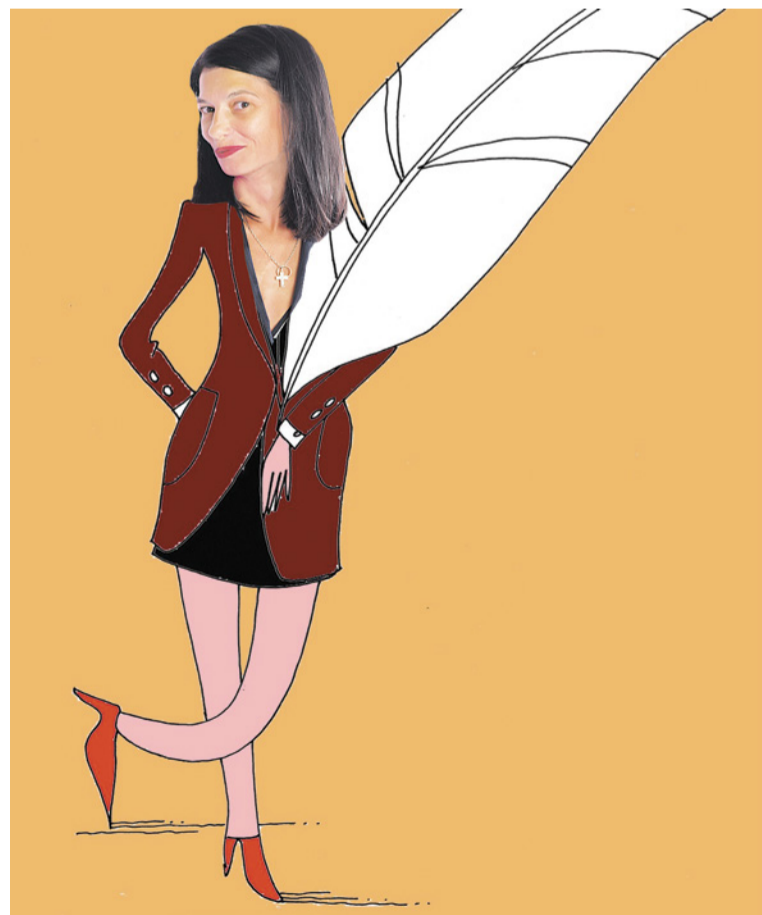
В данный момент особенное влияние пятигорчане уделяют ва-

лютной секции ОАО «Московская биржа», что, в общем-то, неудивительно. «В наше беспокойное время клиенты про нас не забы-

Сегодня большой интерес инвесторов вызывает работа по стратегиям управляющих

вают, приносят свои сбережения для инвестиций, чувствуется доверие, – добавляет Наталья. – За 10 лет мы стали более профес-

различных возрастов, профессий и увлечений. Это и представители разных социальных групп – от домохозяйки до бизнесмена, от худо-



и не открыть счет, то как минимум пройти начальное обучение».

МАГНИТОГОРСК: доверие во всем

В Магнитогорске все начиналось с голого энтузиазма, интереса к фондовому рынку, желания расти и развиваться именно в этом бизнесе. «Как в любом новом деле, без сложностей не обошлось: это и необходимость досконально разбираться в специфике нашей работы, и, например, боязнь публичных выступлений, – признается директор ООО «ФИНАМ-Магнитогорск» Евгений Махновский. – Скажи мне кто десять лет назад, что я буду читать лекции, и мне это будет нравиться, никогда бы не поверил».

У каждого из магнитогорских клиентов свой путь на фондовый рынок. Кто-то, увидев рекламу, сразу же шел открывать счет, кто-то шел учиться, кто-то пришел, воспользовавшись рекомендациями друзей и знакомых, кто-то годами сомневался и наконец решил попробовать себя на финансовом поприще. Люди все разные, разного возраста, знаний, ожиданий от рынка, но у всех есть одно сходство – все хотят заработать. Однако способы заработка, допустимые риски и ожидаемая сумма прибыли среди клиентов

следнее время все больше доверяют представителю АО «ФИНАМ» – это доказывает возросший интерес к работе с консультационным управляющим. Изменилось и отношение людей к фондовому рынку. В середине двухтысячных основной интерес потенциальных клиентов был направлен на самостоятельную работу: на семинары по основам работы на рынке собиралось по 40-60 человек, люди хотели торговать самостоятельно. Сегодня же большой интерес инвесторов вызывает работа по стратегиям управляющих. И еще клиенты «помолодели»: много активных, заинтересованных людей, которые приходят к представителю с определенными целями, задают конкретные вопросы, знают, чего хотят.

Это определяет дальнейшую политику представителя: «Мы видим смещение интереса инвесторов в сторону работы по стратегиям, и будем развивать дальше это направление. Нам есть что предложить: это и стратегии наших профессиональных управляющих, показавших впечатляющие результаты за 2014 г., и набирающий обороты проект Comon, где, кстати, среди лидеров по доходности представлены и стратегии наших клиентов».

Текст Марии Калачевой
Рисунки Михаила Ларичева

В дуэте

Умножаем на два

История знает немало примеров, когда два человека или два компонента настолько удачно дополняют друг друга, что становятся блестящим единым целым. Недавно АО «ФИНАМ» разработало и предложило своим клиентам такое удачное сочетание – стратегию «Синергия»*. Это именно тот случай, когда вместе и лучше, и веселее.

Богатеем вместе

«Стратегия «Синергия» – это новый подход к разработке торговых систем, – комментирует специалист отдела биржевого рынка АО «ФИНАМ» Алексей Белкин. – Мы реализовали на одном счете две наши лучшие стратегии. Речь идет о «Нефть-Золото-Валюта-Акции» и «Пилигрим», которые показывают феноменальные результаты в последние годы». Объединив два

Риски «Синергии» выросли совсем незначительно по сравнению со стратегиями, которые она в себя включает

подхода, один из которых ориентирован на долгосрочные тенденции рынков (стратегия «Нефть-Золото-Валюта-Акции»), а другой – на краткосрочные (стратегия «Пилигрим»), специалисты АО «ФИНАМ» получили синергетический эффект, который вылился в сверх-



прибыльную стратегию. Потому что одна голова – хорошо, а с двумя – богаче. Пример из реальной жизни? Пожалуйста! Личное состояние итальянских дизайнеров Доменико Дольче и Стефано Габбана Forbes оценивает более чем в два миллиарда долларов на каждого. Смогли бы они столько заработать, твори каждый по отдельности, – большой вопрос.

Риск – дело маленькое

Зарабатывать больше не всегда означает сильнее рисковать. Например, риски «Синергии» выросли совсем незначительно по срав-

нению со стратегиями, которые она в себя включает. Еще один огромный плюс, который она предоставляет своим последователям, – эффект сложного процента, когда прибыль от сделок стратегий «Нефть-Золото-Валюта-Акции» и «Пилигрима» начинает реинвестироваться гораздо активнее.

«На мой взгляд, эта стратегия должна быть интересна не только активным трейдерам, – продолжает Алексей, – а трейдерам, которые не хотят стоять на месте и готовы эффективнее использовать свои средства для извлечения прибыли из динамики рынков».

У этой стратегии можно многому научиться для своего развития – много интересных нюансов, если можно так сказать. Это уже не 2D-модель, как прежние стратегии, это 3D-формат торговли. Вот и еще один плюс разного рода дуэтов: грамотно выстроенная «на двоих» стратегия позволяет получать более стабильные результаты. В доказательство приведем пример из спорта: Майкл Джордан и Скотти Пиппен в течение целого десятилетия являлись лидерами одной из наиболее известных в истории команд НБА и довели до победы 6 сезонов в составе Chicago Bulls.

Как воспользоваться «Синергией»

1. Открыть счет в АО «ФИНАМ».
2. Выбрать одну из услуг, которая позволяет следовать данной стратегии: «Личный консультант VIP» (от 1 млн рублей), «Автотрейдинг» (от 250 тыс. рублей), «Trade Center» (от 250 тыс. рублей).

Подробности по телефону: +7 (495) 796-93-88 (доб. 2752)

Синергия VIP

Условия и ограничения по стратегии «Синергия» выливаются в одно – минимальная сумма. Рекомендуемый порог составляет 250000 рублей, но комфортная сумма, когда с высокой вероятностью по счету будут совершаться все сделки, находится в районе 450000 рублей. Однако это стоит того: только лишь за январь 2015 г. «Синергия» продемонстрировала доходность более 37%.

А если говорить о дальнейшем развитии, то для клиентов «Личный консультант VIP» существует модифицированная версия стратегии «Синергия», которая позволяет потенциально зарабатывать еще больше. Выбирать «Синергию» или зарабатывать «одиночным» способом – решать вам, но вы только вспомните, насколько эффективно сработали Бэтмен и Робин!

Текст Ольги Поповой
Рисунок Дарьи Елистратовой

* АО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. АО «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. Указаны примерные стоимости активов модельных портфелей, составленных специалистами АО «ФИНАМ».

МИНИ-КОМИКС

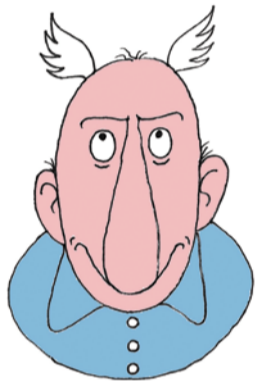
КОФЕ – БЕСПЛАТНО



Сценарий Дениса Спиридонова, рисунок Дмитрия Трофимова

Торговать – значит получать

Компания WhoTrades Ltd. предоставляет клиентам широкую бонусную линейку с постоянно действующими и предлагаемыми в рамках рекламных кампаний бонусами. Но мало кто знает, что за каждым из них стоит супергерой, неусыпно следящий за тем, чтобы все трейдеры, достойные поощрения, были вознаграждены. Проверим!



Суперпятидесятник

Описание: самый спокойный и даже ленивый супергерой компании. Все свои благодеяния уже давно делает, что называется, на автомате. Однако такой неизбирательный подход вовсе не говорит о том, что герой не борется за права трейдеров.

Кого защищает: трейдеров, кому близка позиция «мне за 50» – предпринимчивых, ищущих выгоду в самых простых вещах.

Девиз: «Землю – крестьянам, фабрики – рабочим, бонусы – клиентам»

Когда приходит: Все клиенты компании WhoTrades Ltd., впервые открывшие торговый счет для торговли на валютном рынке и зачислившие на него денежные средства, автоматически получают на счет денежные средства: 50 долларов США, 40 евро или 1500 рублей.

Свирепый годовик



Описание: борец за справедливость, активист и трудяга. Постоянно справляется о своих подопечных трейдерах, стремится сделать их жизнь богаче и прекраснее. Снесет все преграды на своем пути.

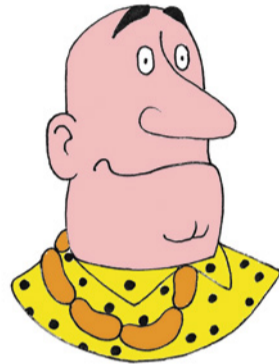
Кого защищает: таких же, как он сам – бескомпромиссных трейдеров, желающих заработать как можно больше.

Девиз: «Каждому по потребностям, и желательнее ежемесячно»

Условия: Для всех клиентов, открывших торговые счета «Стандарт» или «Исламский счет» для торговли на валютном рынке Forex через торговую платформу MetaTrader 4, компания WhoTrades

Ltd. ежемесячно зачисляет на свободный остаток денежных средств на Торговом счете клиента в размере 4% годовых для счетов, номинированных в рублях, и в размере 3% годовых для счетов, номинированных в евро или долларах США.

Деловая колбаса



Описание: самый аппетитный и приятно пахнущий супергерой компании. Всегда подтянут и упруг. Этим и привлекает клиентов, которые обслуживаются у других брокеров.

Кого защищает: натур переменчивых и сомневающийся. Тех, чей пылкий ум может привести в самые неожиданные места.

Девиз: «Деньги пахнут успехом и немного колбасой»

Условия: Для всех новых клиентов компании WhoTrades Ltd. существует возможность дополнительного получения от 10 до 20% от суммы, первоначально заведенной клиентом на счет, в том случае если клиент имеет или имел ранее открытый клиентский счет у брокера-конкурента.



Финансовый защитник

Описание: надежный тыл любого, кто имеет дело с финансовыми сделками, а значит, и с финансовыми рисками. С ним никакой омут не страшен.

Кого защищает: потерявших и не нашедших.

Девиз: «Кто-то теряет, а кто-то – нет»

Условия: Бонус «Защита» – это 100%-я защита от отрицательного баланса всех клиентских счетов типов «Лайт», «Стандарт», «Исламский счет». Предоставляется абсолютно всем клиентам, которые открыли счет и пополнили его на сумму, необходимую для получения бонуса.

Суперавиамен

Описание: летчик-испытатель со стажем. Динамичный любитель открывать горизонты и улетать за них.

Кого защищает: трейдеров с психологией путешественника. Вечных странников, любителей сувениров и магнетиков на холодильник.

Как стать клиентом WhoTrades Ltd.?

1. Подаете online-заявку на открытие торгового счета.
2. В течение нескольких минут придет уведомление со ссылкой на форму открытия счета.
3. Дистанционно пополняете счет денежными средствами по одному из предложенных вариантов.
4. После поступления денег на счет можете приступить к торговле.

Девиз: «Все приходит и уходит, а зарабатывать хочется всегда»

Условия: Все клиенты, пополнившие свой счет от \$ 500 и выше, становятся участниками данного бонуса. Брокер начисляет уни-



версальные баллы за совершенные торговые операции по счету. В дальнейшем клиенты смогут эти баллы потратить на приобретение миль в различных авиакомпаниях или скидочных чеков на перелеты все в тех же авиакомпаниях.

Текст Марии Калачевой
Рисунки 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.

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

Решение

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

ОТВЕТЫ

На сканворд, опубликованный в номере 4 (28) 2014 г.

м				п	а	у	ф	о	р			
в				р						в		
г	р	а	ф	и	х	а				м	в	б
а				и						ш		з
в	р			м	о	с	к	в	а			з
а	к	ц	е	л	т			е		с	ш	а
т		к						й				н
т		с				х	о	л	д	и	н	г

Экономика РФ



Зарабатывать и созидать

Метод Карнеги

В 1922 г. будущий популярный автор книг про то, как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей, Дейл Карнеги изменил написание своей фамилии с Carnagey на Carnegie. Это был тонкий рекламный ход — ведь именно так писал свою фамилию Эндрю Карнеги, знаменитый мультимиллионер, стальной магнат, которого Дейл, кстати, часто упоминал в своих книгах.

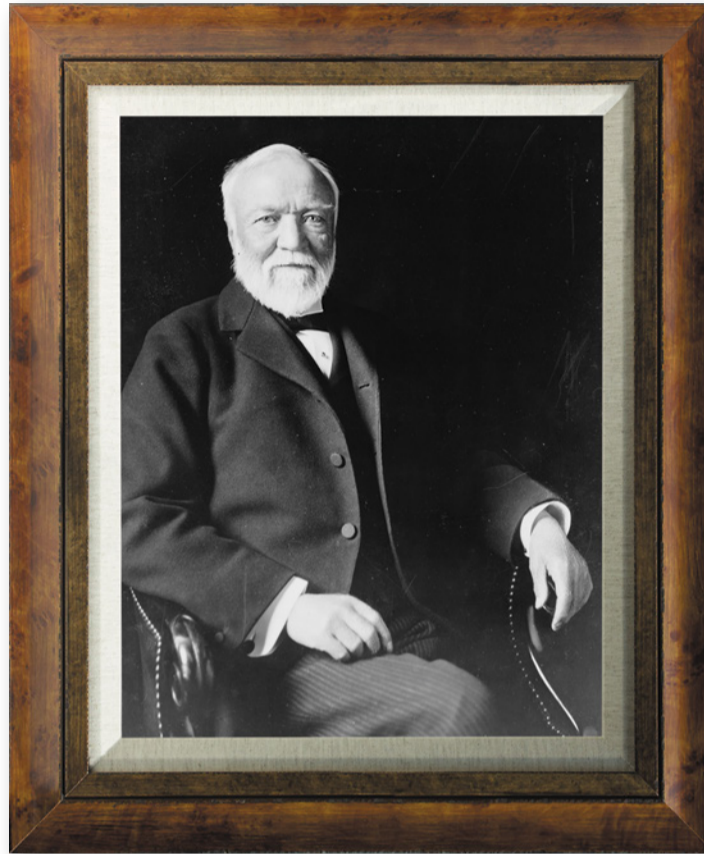
По иронии судьбы, сейчас эта фамилия чаще ассоциируется именно с Дейлом Карнеги, но история Эндрю Карнеги, безусловно, заслуживает подробного рассказа.

Любопытно, что в истории этих однофамильцев есть схожие моменты: оба могут назвать себя воплощением американской мечты — людьми, которые обязаны славой и богатством только своему упорству и постоянной работе над собой. Они начали свой путь с бедности, а кроме того, Эндрю Карнеги, как и Дейл, вполне успешно попробовал себя на писательской ниве. Впрочем, на этом прямые параллели в судьбах однофамильцев заканчиваются. В отличие от коренного американца Дейла Карнеги, Эндрю родился в Шотландии. Его родители в 1848 г., спасаясь от нищеты, переехали в Америку. Эндрю шел тогда тринадцатый год. Мальчик закончил в Шотландии начальную школу, но по приезде в Америку, конечно же, речь о получении серьезного образования не шла — надо было работать и помогать семье. Юный Эндрю работал кочегаром, а в свободное время ходил на курсы телеграфистов. По окончании курсов ему удалось устроиться

в телеграфную компанию, на вакансию за \$2,5 в неделю. Аккуратный шотландский паренек проявил недюжинные способности: он один из очень немногих умел расшифровывать телеграфные сообщения, записанные азбукой Морзе, на слух. Талант Эндрю заметили, и вскоре он становится личным телеграфистом управляющего местным отделением железнодорожной компании Pennsylvania Томаса Скотта. Его доходы выросли — он получал \$35 в месяц, и появилась возможность откладывать какие-то деньги. Свои сбережения, следуя мудрому принципу «Инвестируй только в те отрасли, с работой которых ты знаком», он вложил в акции железнодорожной компании Adams Express. Железные дороги в Америке в те годы переживали бум, и акции компании очень скоро резко выросли. Доходы от бумаг Карнеги инвестировал в акции банка Third National, мостостроительных и нефтяных компаний. Он знакомится с изобретателем спального вагона Вудрофом и убеждает своего начальника Томаса Скотта приобрести эти вагоны для компании. Сделка

Это единственный миллионер, вложившийся в просвещение

оказалась удачной, а Карнеги получил долю в предприятии Вудрофа. Карьера Эндрю шла в гору — в 1859 г. он стал управляющим отделения компании Pennsylvania Railroad в Питтсбурге. В 1861 г. в США разразилась Гражданская война, и Карнеги стал одним из организаторов телеграфной службы северян. После



войны он организует компанию по строительству железнодорожных мостов и, пользуясь своими связями, получает выгодные контракты. Его инвестиции в акции приносят к тому времени \$47 тыс. годового дохода. Точкой отсчета, определившей успех Карнеги, стала его встреча в начале 70-х гг. XIX в. с Генри Бессемером, изобретателем конвертера для переплавления жидкого чугуна в сталь. Карнеги сразу увидел громадные перспективы изобретения Бессемера и направил средства на закупку металлургических фабрик, перестраивая их в сталелитейные заводы. Вскоре концерн Карнеги «Carnegie Steels»

контролирует до 25% производства стали в США. Карнеги построил компанию полного цикла, которая осуществляла и добычу сырья, и производство стали — практически по такой же модели работают сейчас и отечественные гиганты металлургии, например НЛМК. Карнеги отличало невероятное бизнес-чувство, его ходы были непредсказуемы для конкурентов. Когда Эндрю решил удалиться от дел, он запустил слух, что намерен продать свой концерн Рокфеллеру и купить землю для строительства так называемой Великой Северо-Западной железной ветки. Эта утка была рассчитана на железнодорожного магната Мор-

гана, который и сам хотел построить подобный проект, — и Морган клюнул на эту приманку. В обмен на обещание Карнеги не строить «Великую железную ветку» Морган купил его концерн, цена которому была \$160 млн, за \$400 млн — сумму фантастическую для того времени.

Продав бизнес, Карнеги обратился к благотворительности. Он хорошо помнил, как трудно ему было самостоятельно заниматься образованием, и направляет свои средства на строительство библиотек и технических школ. По статистике, каждый десятый американец получил начальное и среднее образование до 1990 г. в школе, построенной на деньги Эндрю Карнеги. К концу жизни Карнеги на его деньги было построено более 2,5 тыс. библиотек, а самым знаменитым его проектом стал концертный зал Карнеги-холл. Статьи, на открытие будущего Карнеги-холла дирижировать пригласили П. И. Чайковского. Сам Карнеги считал своим долгом не только способствовать просвещению: мир стоял на пороге большой войны, и Карнеги бросает свои деньги на ее предотвращение. Он строит Дворец мира в Гааге (сейчас в этом здании заседает Международный суд), основывает Общество мира, ведет переговоры с политиками. Его усилия не увенчались успехом, правда, Карнеги об этом так и не узнал — он умер 11 августа 1911 г., за несколько лет до Первой мировой войны. Его дочь получила всего \$25 млн из состояния в \$350 млн. Но его настоящим наследием стал неоценимый вклад в просвещение и культуру. Пожалуй, Карнеги стал единственным миллионером, которому удалась столь эффективная инвестиция.

Текст Юрия Зайцева

ЦИТАТНИК

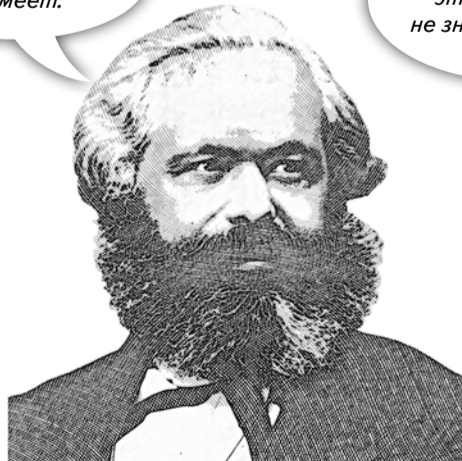
Наши и не наши в отношении к деньгам

Англичане говорят:
Время — деньги.
Русские говорили:
жизнь — копейка.



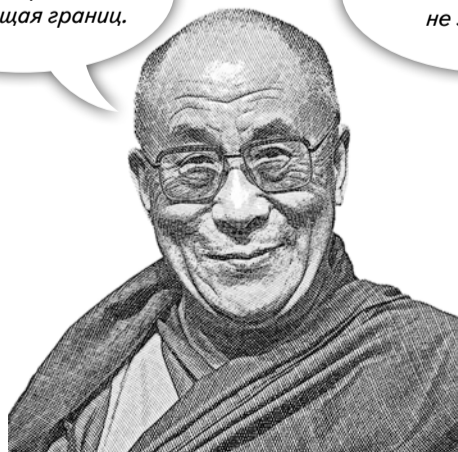
Петр Вяземский

Капитал
национальности
не имеет.



Карл Маркс

Русская душа —
это щедрость,
не знающая границ.



Далай-лама

Средства у нас есть.
У нас ума
не хватает.



Кот Матроскин

Михаил Поспелов:

«Клиентский менеджер – это инвестиционный психолог»

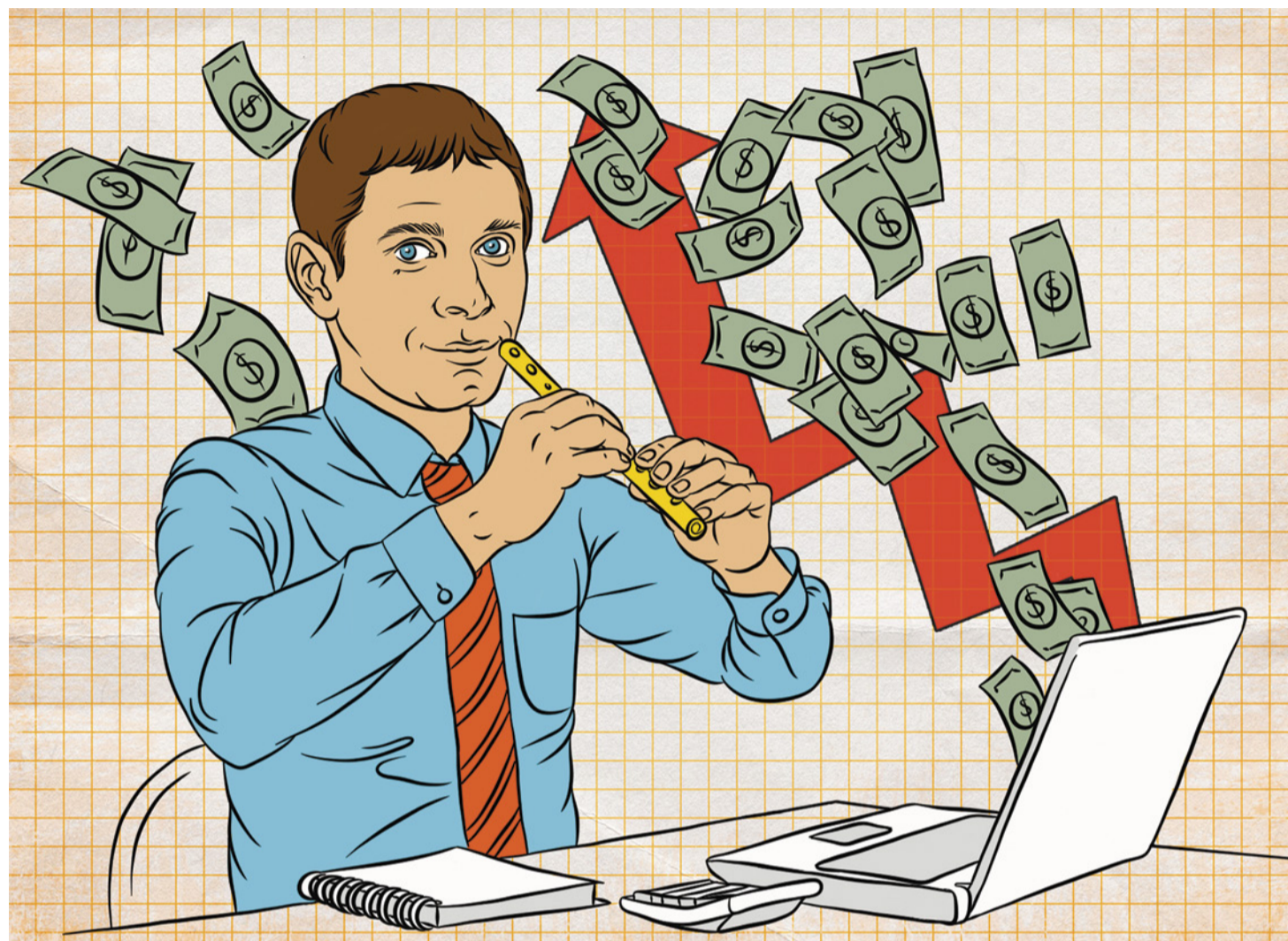
АО «ФИНАМ» задает стандарты не только в предоставлении услуг, но и в сфере клиентского обслуживания. Руководитель департамента клиентского обслуживания АО «ФИНАМ» Михаил Поспелов не без удовольствия рассказывает, в чем здесь секрет успеха. И ответственно заявляет: клиентский менеджер – не простой менеджер, работающий с клиентами. Кто еще? Читайте в нашем интервью!

Михаил, получается, что вы, сколько работаете в компании, столько и общаетесь с клиентами?

Я пришел в АО «ФИНАМ» в 2001 г., и как трейдер общался с клиентами практически постоянно, но по телефону. Принимал заявки для выставления на бирже, плюс к этому котировки, прогнозы, рекомендации... В то время совмещение таких функций было совершенно нормальным явлением. Через некоторое время мне предложили должность менеджера по работе с клиентами. И вот я уже больше двенадцати лет называю себя клиентщиком...

Но департамент клиентского обслуживания, который вы возглавляете, появился сравнительно недавно?

Департамент был создан примерно полтора года назад, объединив в себя несколько управлений, сотрудники которых непосредственно контактируют с клиентами, то есть находятся на первой линии общения. Наиболее многочисленное – управление по работе с клиентами АО «ФИНАМ» (а также отдел комплексного обслуживания ключевых клиентов), взаимодействующее как с потенциальными, так и с действующими клиентами. А еще департамент включает в себя управление технической поддержки и эксплуатации торговых и учетных систем (простым языком – техподдержка): к ним «прилетают» вопросы пользователей торговых систем и интернет-банка. Сотрудники управления клиентской отчетности обраба-



ми, у него могут возникнуть затруднения по юридической части и т. д. Цель объединения – связать воедино именно клиентские подразделения, чтобы точнее понимать желания и текущих, и потенциальных клиентов. Более тесное общение специалистов позволяет выявлять тонкие места в работе, вносить изменения и в услуги, и в процессы. И, что важно, получать актуальную информацию об интересах и потребностях клиентов.

с технологами, разработчиками и другими подразделениями (юристы, риск-менеджеры и др.) и при разработке продуктов, и при их поддержке. Это дает ощутимый эффект: ведь кто, как не те, кто напрямую общается с клиентами, могут знать, чего хочет клиент?

Поделитесь планами на будущее.

Планов – гора! Попробую выделить самые важные. Во-первых, мы собираемся сделать «Личный кабинет» таким, чтобы у пользователя не возникало затруднений. «Личный кабинет» трейдера значительно сложнее, чем любой интернет-банк. Услуги брокера более сложные в понимании обычного человека, поэтому и выполнение каких-то операций в «Личном кабинете» могут вызывать затруднения. Но мы уверены, что можно найти простой подход к сложным вещам.

Еще одна цель – облегчить для клиентов использование каналов коммуникации с представителем брокера. Конечно, клиент может нам позвонить, может написать по электронной почте, может отправить

получить отзыв клиентов об услуге, сервисе, сотрудниках и других вопросах. Сделать это надо так, чтобы не попадать в спам, не напугать SMS-ками, не надоедать звонками. Все это вкуче поможет сделать сервис таким, каким он видится клиенту: простым, удобным, индивидуальным, что, в свою очередь, поможет привлечь новых клиентов и расширить спектр услуг.

Михаил, расскажите, что должен знать и уметь клиентский менеджер АО «ФИНАМ»?

Клиентский менеджер – это, как говорится, и швец, и жнец, и на дуде игрец. Есть поговорка: менеджер может чего-то не знать, но обязан знать того, кто это знает. Клиент всегда должен чувствовать, что сотрудник уверен, сотрудник полон сил и энергии в любое время дня. То, что клиентский менеджер должен знать все о наших услугах, даже не нуждается в пояснении. Но он должен буквально с полуслова понимать, какие услуги лучше всего подойдут клиенту, какие у него сейчас есть вопросы и сомнения. Кто еще поддержит клиента, который не решается открыть или закрыть позицию? Или клиента, который просто стесняется задать глупый, на его взгляд, вопрос?

Вот и получается, что клиентский менеджер инвестиционного холдинга – настоящий психолог, любящий и слышащий клиентов. Иначе на такой работе долго не выжить, так как наш бизнес рассчитан на длительные, доверительные отношения. И мне очень приятно, когда клиенты оставляют благодарственные отзывы о работе наших сотрудников. Потому что хотя мы и работаем с деньгами клиентов, но общаемся-то мы с людьми, а не с их бумажниками!

Беседовала Мария Калачева
Рисунок Дарьи Елистратовой

Более тесное общение специалистов позволяет выявлять тонкие места в работе, вносить изменения и в услуги, и в процессы

тывают все поручения клиентов, требующие «проверки глазами», в том числе и при создании первичных документов. И, наконец, управление мониторинга, контроля и развития клиентского сервиса проводит анализ качества работы сотрудников с клиентами, занимается выявлением точечных и системных ошибок, формированием рекомендаций, коррекцией бизнес-процессов.

Но это не значит, что до этого в компании не работали с клиентами?

Конечно! Большая клиентская база и широкая линейка продуктов в рамках холдинга по умолчанию подразумевает наличие подразделения, ответственного за клиентский сервис. Клиент приходит не просто к брокеру, интересы которого я представляю. Он приходит в холдинг, который предлагает различные услуги. Выбирая, скажем, только один продукт – брокерское обслуживание, он сталкивается и с вопросами технической поддержки, и с бухгалтерскими тонкостя-

Какие задачи ставились перед клиентским подразделением и как ситуация изменилась сегодня?

Все развивается, задачи меняются. Так было и с нашим департаментом. Когда-то, до объединения, задача клиентского подразделения

состояла в том, чтобы быстро, красиво, корректно предоставить клиентам те услуги, которые у нас есть. Разработкой продуктов, их продажей и анализом отзывов занимались другие. Сейчас мы и с потенциальными клиентами общаемся сами, и услуги, которые им предлагаем, сами же впоследствии и будем сопровождать. То есть продажа и поддержка в одном лице. Также очень плотно взаимодействуем

сообщение через форму в «Личном кабинете». Но не всегда это удобно или возможно. Есть идеи, реализация которых позволит маршрутизировать клиентские обращения более точно. Это поможет быстрее и точнее корректировать наши бизнес-процессы.

Ждут своего воплощения идеи, как организовать более широкое покрытие клиентской базы на предмет обратной связи:

Клиентский менеджер инвестиционного холдинга – настоящий психолог, любящий клиентов

Мифы нашего времени

12 финансовых подвигов Геракла

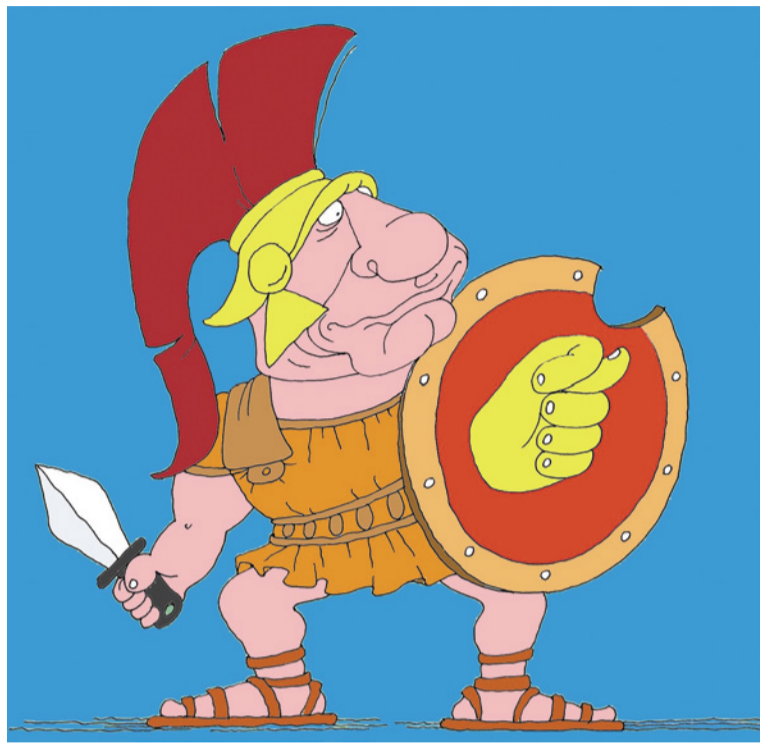
Древнегреческий герой Геракл совершил 12 подвигов, чтобы обрести бессмертие. Дар нешуточный, ради такого можно и постараться. Сегодня, в век экономической нестабильности, финансовое благополучие ценится куда выше физической нетленности. Мы переписали всем известные мифы, представив, как пришлось бы постараться Гераклу, если бы подвиги были финансовыми.

Первый подвиг Геракла: шкура баргузинского соболя

Царь Эврисфей приказывает Гераклу добыть шкуру баргузинского соболя, чтобы затем лучшие древнегреческие ательеры пошили его жене-царице роскошную накидку. Соболь как гордое животное был неуязвим для стрел, но Геракл смог его одолеть, собственноручно задушив. Когда он принес роскошные соболя в Микены, Эврисфей так испугался, что приказал Гераклу впредь не входить в город, а высылать добычу «Почтой Греции».

Второй подвиг Геракла: борьба со взяточничеством

Надев на себя шкуру соболя, Геракл отправляется выполнять второе распоряжение Эврисфея – убить взяточничество, которое опустошало земли в окрестностях Лерны. У него было 9 голов, и одна – бессмертная. Когда Геракл перерубал один из каналов незаконно добытых денег, на его месте появлялось два новых. Взятчники и казнокрады даже послали против Геракла злобного юриста, который вцепился герою в ногу. Но Геракл растоптал его и призвал на помощь своего племянника, ко-



торый прижигал свежие раны гидры взяточничества огнем правосудия, так что головы уже не отрастали вновь.

Третий подвиг Геракла: найти керинейскую лань

Третьим подвигом Геракла была поимка керинейской лани. У нее были золотые рога, медные копыта, сумочка Prada и суровый нрав. Геракл преследовал ее целый год, дойдя до земли гипербореев, потратив все заработанные с продажи шкуры соболя деньги и воспользовавшись всеми правилами пикапа. В итоге он ее поймал, ранив стрелой, смоченной парфюмом Chanel.

Четвертый подвиг Геракла: вепрь инфляции

Эврисфей требует от Геракла победить эриманфского вепря инфля-

ции. Собрав всю силу, применив смекалку и полученные в афинском университете знания, Геракл выясняет причины появления вепря. Он доходит до местных умудренных опытом экономистов и подробно излагает свою концепцию выхода из-под власти вепря. Год заканчивается победой Геракла, инфляция отступает.

Пятый подвиг Геракла: авгиевы финансы

Пятый подвиг – очищение от навоза скотного двора царя Элиды Авгия, где хранились добытые животноводством деньги. Геракл, заранее выговорив себе у Авгия в виде платы десятую часть его скота, проделал отверстия в стенах помещения, где находились деньги, и отвел туда воды рек. Благодаря этим манипуляциям Геракл отмыл деньги Авгия.

«Деньги не пахнут!» – заявил он, придя на следующий день проверить сохнувшие на греческом солнце купюры.

Шестой подвиг Геракла: изгнание стимфалийских банкоматов

Шестым подвигом Геракла было изгнание стимфалийских банкоматов с острыми железными краями, которые были установлены на лесном болоте около города Стимфала (в Аркадии) и пожирала людей. Получив от Афины изготовленные Гефестом медные трещотки, Геракл шумом спугнул программное обеспечение банкоматов и потом перебил их.

Седьмой подвиг Геракла: критский бык

Эврисфей приказал Гераклу привести с биржи критского быка, отличающегося необыкновенной свирепостью, особенно по отношению к медведю. Получив разрешение царя Миноса, Геракл поборол быка и доставил его Эврисфею. Потом Геракл отпустил быка, и тот, добравшись до Аттики, стал опустошать поля на других финансовых рынках.

Восьмой подвиг Геракла: призвание инвестиций

Гераклу было назначено привлечь свирепые инвестиции фракийского царя Диомеда, который держал их прикованными железными цепями к медным стойлам и кормил человеческим мясом. В конечном итоге Геракл убил Диомеда, а инвестиции доставил Эврисфею.

Девятый подвиг Геракла: пояс Ипполиты

По просьбе своей дочери Адметы Эврисфей приказал Гераклу взять в кредит пояс Ипполиты – царицы амазонок. Ипполита согласилась

отдать пояс, но Гера напугала амазонок известием, будто чужеземцы пытаются похитить Ипполиту. Амазонки бросились на помощь царице. Геракл решил, что виновата Ипполита, убил ее, захватил пояс (даже кредит брать не пришлось!) и погрузился на корабль.

Десятый подвиг Геракла: похищение коров-рекордсменов

Гераклу было приказано доставить в Микены коров Гериона, славившихся рекордными удоями. Жили они на острове, который был признан свободной экономической зоной: здесь животноводы освобождались от подоходного налога. Геракл застрелил из лука Гериона, имевшего три головы, три сросшихся туловища и три счета в швейцарском банке, и увел коров.

Одиннадцатый подвиг Геракла: золотые яблоки

Эврисфей поручил Гераклу принести золотые яблоки от Гесперид. Чтобы узнать дорогу, Геракл отправился к морскому богу Нерею и не отпускал его, пока тот не отдал свою банковскую карту и навигатор, который и указал Гераклу путь к Гесперидам.

Двенадцатый подвиг Геракла: ипотека Кербера

Последний подвиг – путешествие в царство Аида и освобождение стража преисподней Кербера от ипотеки. Геракл уговорил Кербера взять кредит и с помощью полученных денег погасить валютную ипотеку.

На этом подвиги Геракла закончились, он обрел финансовую стабильность и вечное спокойствие.

Текст Марии Калачевой
Рисунок Михаила Ларичева

ФАКТ

Про евро

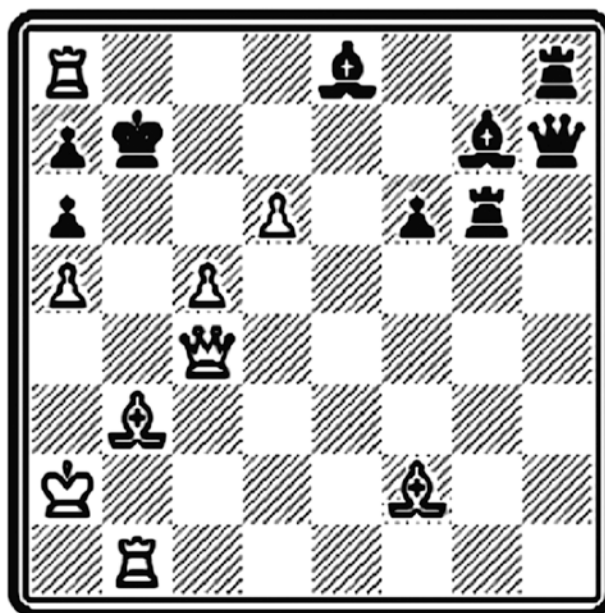
Знаете ли вы, где находятся архитектурные объекты, изображенные на банкнотах евро? На лицевой стороне всех банкнот евро изображены ворота и окна, на обратной – мосты. Это не фотографии реальных объектов, а просто схематические иллюстрации в различных архитектурных стилях. Каждая банкнота посвящена определенному стилю: например, 20 евро – готике, а 100 евро – барокко и рококо.



Источник: <http://muzei-factov.ru/tag/money>

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Мат в два хода



Ответ:

Слово: 1. Ф8 Кр: а8 2. Сd5#.
для последующего движения
освобождает путь
до края доски с целью
Белый ферзь движется

Источник: <http://masterstrech.ru/tasks/v-grimshou-illyustreitid-london-nys.html>

Коротко о главном

Важные финансовые истины

В бизнесе, да и в повседневной жизни, важно прислушиваться к советам, в какой бы форме они ни подавались. Это могут быть пословицы, заключающие в себе годами накопленную народную мудрость, рекомендации друзей и партнеров, и даже притчи — поучительные рассказы, услышав которые, можно и нужно сделать правильный вывод. Перед вами несколько таких морализаторских историй, вникайте!

О бумаге и металле

Ученик спросил:

— Учитель, что такое деньги?

Учитель взглянул на спросившего и рассмеялся:

— Только не говори, что ты не видел денег.

По крайней мере, ты однажды платил за обучение в Школе! Лучше спроси еще раз!

— Да, конечно, — улыбнулся ученик. —

Но что такое деньги в кошельке покупателя?

— А это очень хороший вопрос, — одобрительно кивнул Учитель. — В кошельке покупателя деньги... — он сделал паузу, подумал и улыбнулся: — Да, в этом случае они вообще ничего не значат!

— Как же так? — удивился ученик. — Ведь мы всегда говорим о прибыли, считаем расходы. Предприятие, в котором не будут обращать внимания на деньги, просто разорится!

— Ты прав, — сказал Учитель, — но мы ведь говорим о деньгах в кошельке покупателя! До тех пор, пока деньги лежат в его кошельке, это просто кусочки бумаги или металла. Человек может думать о том, что он на них купит, но это — в его голове, а не в кошельке! Потом он покупает что-то, но только то, что он считает сколько-нибудь более ценным для себя, чем деньги, которые отдает. И уже когда несет покупку домой, он радуется той разнице, которую выиграл. Но это опять не деньги.

— Получается, что деньги сами по себе ничего не значат?

— Конечно! — улыбнулся Учитель. — Я же сказал, это — кусочки бумаги или металла.

Вывод: деньги должны работать, а не лежать без дела у вас под подушкой.



О приумножении

Один торговец ежедневно давал своему сыну один аббаси (персидская серебряная монета, впервые выпущенная около 1620 г. при Аббасе Великом, весом 7,7 г) и говорил:

— Возьми, сынок, береги и старайся копить деньги.

Сын выбрасывал эти деньги в воду. Отец узнал об этом, но ничего не сказал. Сын ничем не занимался, не работал, ел и пил в доме отца.

Однажды торговец сказал своим родственникам:

— Если мой сын придет к вам и попросит денег, не давайте.

Затем он позвал сына и обратился к нему со словами:

— Иди сам зарабатывай деньги, принесешь — посмотрю, каковы они, заработанные тобой.

Сын пошел к родственникам и стал просить денег, но они ему отказали. Тогда он вынужден был наняться на работу чернорабочим. Весь день сын босыми ногами размешивал известь, и, получив один аббаси, принес эти деньги отцу. Отец сказал:

— Ну вот, сынок, теперь иди и брось в воду заработанные тобой деньги.

Сын ответил:

— Отец, как же могу я выбросить их? Разве ты не знаешь, какую муку я принял из-за них? Пальцы на моих ногах до сих пор горят от извести. Нет, я не смогу выбросить их, рука моя не поднимется.

Отец ответил:

— Сколько раз я давал тебе по одному аббаси, а ты уносил его и спокойно бросал в воду. Ты думал, эти деньги доставались мне даром, без труда? То-то, сынок, пока не будешь трудиться, цену труду не будешь знать.

Вывод: важно трудиться самому и уважать усилия окружающих.

О лесорубах

Задача двух лесорубов, канадца и норвежца, была такова: повалить как можно больше деревьев на своем участке леса. Времени давалось с восьми часов утра до четырех часов вечера.

В восемь утра раздался свисток, и лесорубы заняли свои позиции. Они рубили дерево за деревом, пока канадец не услышал, что норвежец

остановился. Поняв, что это его шанс, канадец удвоил усилия. В девять часов канадец услышал, что норвежец снова принялся за работу.

И снова они работали почти синхронно, как вдруг без десяти десять канадец услышал, что норвежец снова остановился. И снова канадец принялся за работу, желая воспользоваться слабостью конкурента. Так продолжалось целый день. Каждый час норвежец останавливался на десять минут, а канадец продолжал работу без перерыва.

Когда раздался сигнал об окончании соревнований, ровно в четыре часа дня, канадец был совершенно уверен, что приз у него в кармане. Вы можете себе представить, как он удивился, узнав, что проиграл!

— Как это получилось? — спросил он норвежца. — Каждый час я слышал, как ты на десять минут прекращаешь работу. Как, черт тебя подери, ты умудрился нарубить больше древесины, чем я?! Это невозможно.

— На самом деле все очень просто, — прямо ответил норвежец. — Каждый час я останавливался на десять минут, чтобы наточить свой топор.

Вывод: каждый раз, когда вы останавливаетесь и думаете над важными вопросами, вы точите свой «топор».

Об обуви и не только

Крупная обувная компания отправила в командировку в Африку продавца. Через неделю он в телеграмме начальству написал следующие слова:

«Забирайте меня отсюда. Нет никаких перспектив. Здесь все ходят босиком!»

Через некоторое время компания решила предпринять еще одну попытку. Послали второго продавца.

«Это большая удача! — с восторгом написал второй. — Высылайте все, что есть, рынок практически не ограничен! Здесь все ходят босиком!»

Вывод: ситуации сами по себе не бывают плохими или хорошими. Их делает такими наше отношение.

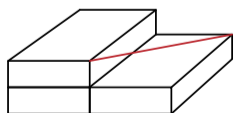
Источники: adme.ru, prootvet.ru, prit4i.ru

Рисунок Михаила Ларичева

ОТВЕТЫ

Ответ на задачу со стр. 4

Берем 3 кирпича, 2 кладем на землю один возле другого, а 3-й кирпич — на любой из этих 2-х. А тут диагональ можно измерить, используя пустое место (представляемый 4-й кирпич).

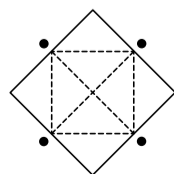


Ответ на задачу со стр. 5

18 446 744 073 709 551 615

Ответ на задачу со стр. 6

Необходимо сделать поворот на 45 градусов, тогда можно увеличить площадь пруда в два раза, не трогая деревья.



Ответы на загадку со стр. 7

Гора, зубы, ветер, яйца, время

ФАКТ

Руки в сторону!

Движения, связанные с «миграцией» денежных потоков, должны быть плавными и аккуратными. Не то... Например, вы в курсе, какая многомиллионная сделка сорвалась из-за неловкого движения локтем?

В 2006 г. американский магнат Стив Уинн согласился продать картину Пабло Пикассо «Сон» за 139 млн долларов, и это стало бы одной из самых больших цен в истории за произведение искусства. Однако при демонстрации картины Уинн слишком сильно размахивал руками и порвал полотно локтем. Владелец расценил это как знак свыше и принял решение не продавать картину после восстановления.

Будьте бдительны и сдержанны!

Источник: <http://muzey-factov.ru/tag/money>

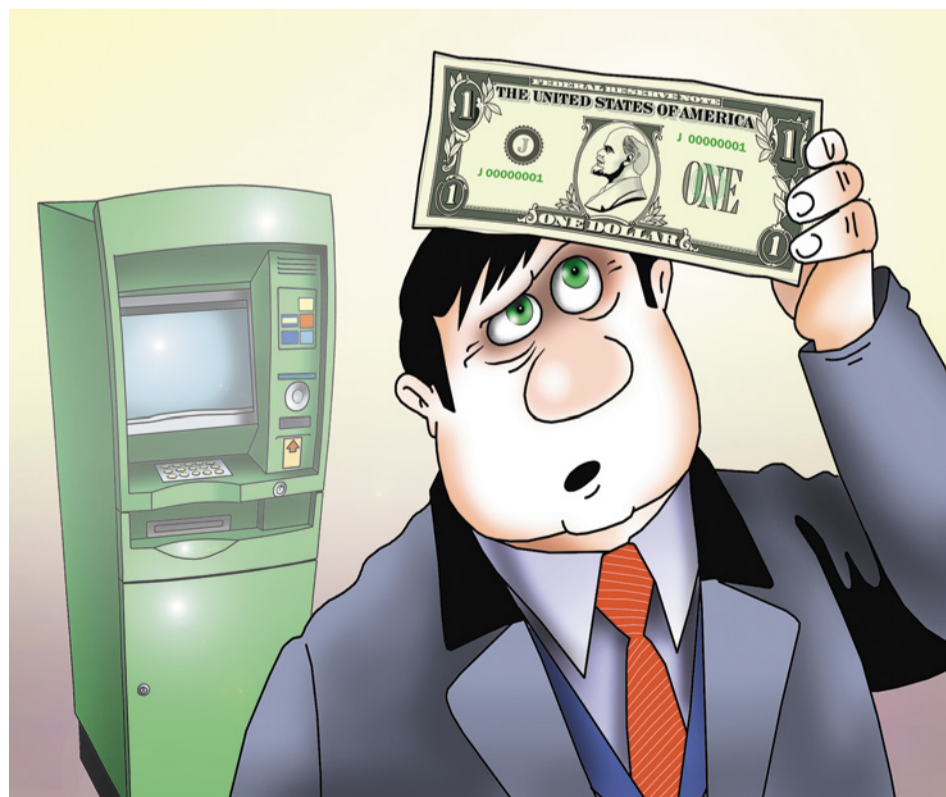
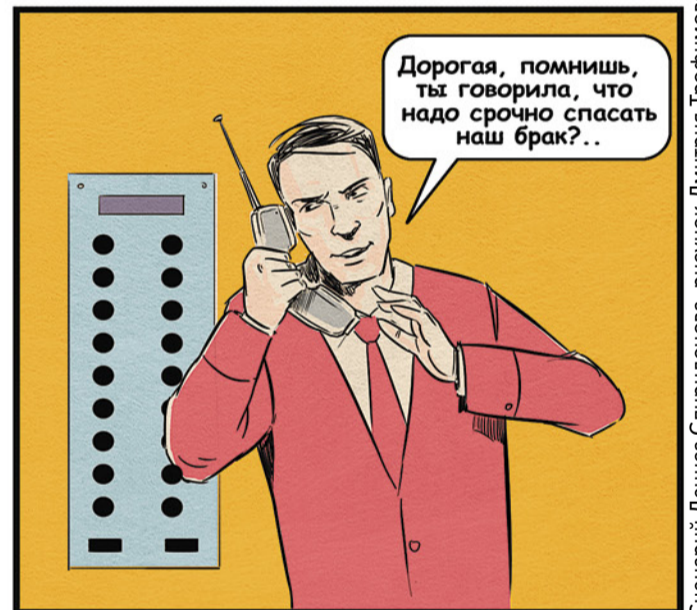
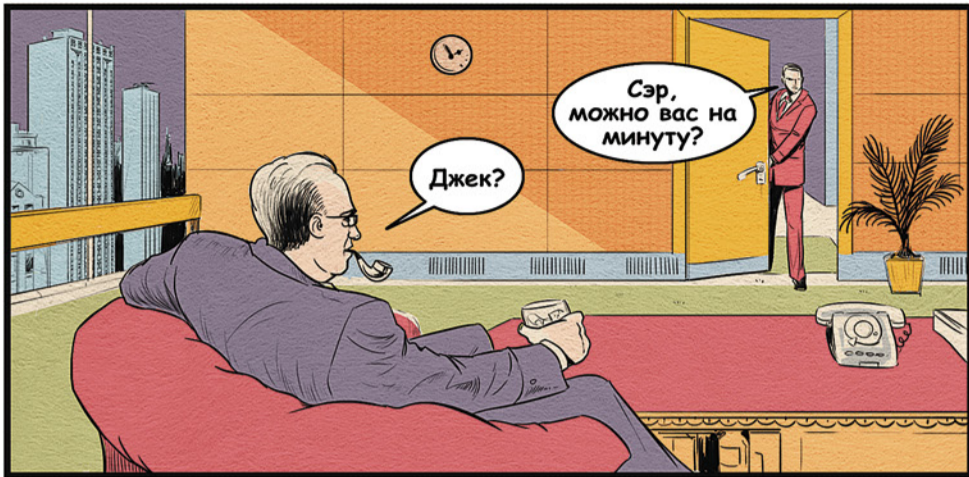


Рисунок Сергея Корсуна

КРИЗИСНЫЙ ГАМБИТ



Сценарий Дениса Спиридонова, рисунок Дмитрия Трофимова

Институт неофициальных частных маклеров в биржевой структуре	Курс этой валюты скакнул 15.12.2014 до 77 рублей и не падает	Форма образования и расходования фонда денежных средств						«Пиратская» разменная монета Египта, Сирии, Ливана и Судана
				Пренебрежительное название незарегистрированной брокерской фирмы, которой нельзя доверять	Имеющая потребительскую стоимость продукция, производимая для продажи			
	Талон, прикрепленный к акции, дающий право на новый комплект купонов	Конкурсная форма проведения подрядных торгов						Денежная единица Южной Кореи
				Государственная валюта Армении		Эфиопский доллар с 1976 г.		
Ввоз, замещением которого сейчас активно занимаются в нашей стране	Получатель кредита							Биржевой спекулянт, играющий на повышении цен

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Дарья Елистратова, Юрий Зайцев, Петр Злобин, Мария Калачева, Сергей Корсун, Михаил Ларичев, Анна Панфилова, Илья Петров, Ольга Попова, Елена Смирницкая, Денис Спиридонов, Дмитрий Трофимов.

Главный редактор: В. В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



www.fazmag.ru

ФАБРИКА ЖУРНАЛОВ

Адрес редакции: Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26.
Тел.: (495) 604-82-36, 796-93-88
www.finam.ru

Отпечатано в типографии ООО «Полиграф» г. Москва, ул. Героев-Панфиловцев, 24.
Распространяется бесплатно. Тираж 7000 экз.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Любое воспроизведение материалов возможно только с письменного разрешения редакции.