

Семь правил выбора брокера

Задача создания личного капитала, то есть, накопления средств на финансовые цели, стоит буквально перед каждым. Пассивный доход на пенсии, качественное образование детям, загородный дом и городская квартира. Все эти цели требуют долгосрочных планомерных инвестиционных действий. В океане информации о финансовых услугах инвестору не всегда бывает просто разобраться. Где мошенник, а где честный бизнес, с кем можно потерять всё и сразу, а с кем сотрудничество будет долгосрочным и продуктивным. О том как грамотно подойти к выбору брокера в [интервью «Прайм»](#) рассказал Алексей Родин, финансовый консультант, эксперт проекта НИФИ Минфина России «Моифинансы.рф».

Создание капитала – это инвестиционный процесс, который осуществляется при помощи посредника.

В этой статье мы рассмотрим, как выбрать надежного партнёра в мире инвестиций на фондовом рынке - брокера.

В текущей геополитической ситуации инвестиции на иностранных фондовых рынках для среднестатистического частного инвестора несут неоправданные риски. Поэтому ограничимся российским контуром.

Для покупки ценных бумаг на Московской бирже необходимо открыть счет у брокера, который является посредником между покупателем и продавцом, обеспечивая юридическое и операционное сопровождение сделки купли-продажи финансовых инструментов.

Чек-лист выбора брокера:

1. Юридическое лицо. Брокер - это компания. Не финансовый эксперт, не физическое лицо не может выступать в роли брокера. На сайте брокера можно ознакомиться с уставными документами компании.
2. Лицензия. Российский регулятор финансового рынка в лице Центрального банка выдаёт лицензию на осуществление брокерской деятельности и регулярно контролирует брокера в своей деятельности. Лицензию можно проверить на сайте Центробанка.
3. Надежность и репутация. Для оценки надёжности брокера стоит опираться на два ключевых источника информации. Во-первых, на рейтинги, составленные независимыми рейтинговыми агентствами. Во-вторых, на данные о положении брокера на бирже - в частности, на такие показатели, как общий масштаб его деятельности, совокупный объём операций по клиентским счетам, а также численность зарегистрированной и активной клиентской базы.
4. Тарифы и комиссии. Брокеры предлагают широкий выбор тарифных планов, различающихся по условиям. Перед открытием счёта важно подобрать оптимальный

вариант — для этого необходимо чётко определить, на каких финансовых рынках вы планируете работать и с какой частотой собираетесь совершать торговые операции. Обратите внимание: помимо комиссии за сделки, брокеры могут взимать плату за ряд дополнительных услуг — например, за ввод и вывод средств, использование торговой платформы, подачу заявок по телефону и т. д.

5. Удобство сервиса. При выборе брокера учитывайте удобство сервиса. Проверьте, какой торговый терминал он предлагает, насколько понятен его интерфейс, и есть ли обучающие материалы — это поможет быстрее разобраться в работе платформы.

6. Неочевидные моменты. При выборе брокера важно детально изучить дополнительные условия сотрудничества. В частности, следует уточнить сроки перевода средств с брокерского счёта на банковский, а также выяснить, предусматривает ли договор право брокера использовать ваши денежные средства и ценные бумаги в собственных операциях.

7. Отзывы клиентов. Имеет смысл изучить мнение существующих клиентов об услугах брокера, а также методику работы с негативом и качество решения спорных ситуаций компанией. Однако тут необходимо критически подходить к любой информации.

А что с мошенниками?

Вот 12 признаков, на которые стоит обратить внимание и которые как минимум должны насторожить.

1. Отсутствие лицензии на осуществление финансовых операций. Лицензию можно проверить на официальном сайте регулятора. Мошенники зачастую предоставляют вместо лицензии свидетельства о членстве в какой-либо профильной ассоциации

2. Отсутствие юридического лица, либо молодая компания с одним учредителем. Отсутствие конкретной информации об учредителях, владельцах и руководителях компании.

3. Простой одностраничный сайт.

4. Регистрация компании в сомнительной юрисдикции без строго регулирования со стороны государственных органов, отсутствие стороннего аудитора и рейтинга от соответствующего агентства, отсутствие деятельности в стране регистрации.

5. Отсутствие достоверной информации о финансовом положении организации. Инвестиционные компании, ведущие свою деятельность официально, обязаны предоставлять информацию о своём финансовом положении. Обычно такие документы размещают на сайте организации.

6. Обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень. Для справки: средняя годовая доходность на длительном промежутке времени российского фондового рынка 15%, иностранных рынков – 10%.

7. Агрессивная реклама с гарантией высокой доходности. Финансовым и инвестиционным компаниям на законодательном уровне запрещено обещать высокую доходность в

будущем – вся оценка будущей прибыли осуществляется на исторической доходности стратегий. Такие правила действуют во всех странах и юрисдикциях.

8. Выплата денежных средств старым участникам из денег, внесённых новыми вкладчиками. Это явный признак финансовой пирамиды.

9. Отсутствие собственных средств и дорогостоящих активов. У компаний, ведущих свою деятельность прозрачно, всегда есть собственные средства, предназначенные для обеспечения финансовой устойчивости.

10. Отсутствие точного определения деятельности компании. Мошенники очень часто описывают свою работу расплывчато, без указания конкретики инвестирования и информации о том, во что размещаются средства. Организации, ведущие деятельность прозрачно, объясняют суть своих инвестиционных стратегий. Для любой стратегии составляется Инвестиционная декларация или Инвестиционный меморандум.

11. Отсутствие договора с клиентом, либо «размытые» формулировки, расходящиеся с рекламными заявлениями, а также отсутствие в договоре пункта об ответственности перед инвестором

12. Предварительные взносы как условие для «входа», активное и навязчивое привлечение клиентов. Постоянные презентации, семинары, балы и приёмы на яхтах.