

## **Валютные спекулянты обещают помощь**

Юлия Аракчеева  
Ведомости, 08.04.2005

Брокеры, работающие на международном валютном рынке, нередко предлагают частным клиентам доверительное управление средствами. Утверждается, что такие вложения приносят инвесторам до 50% чистой прибыли. Однако эти инвестиции одни из самых рискованных.

Наблюдая за скачками доллара на мировом валютном рынке, многие частные инвесторы мечтают о прибылях, которые сейчас получают на рынке Forex удачливые валютные спекулянты. А самые рискованные становятся клиентами банков и компаний, открывающих всем желающим доступ на этот рынок. (Подробнее читайте "Ведомости" от 20.02.2004.)

Таких игроков становится все больше, отмечает главный консультант компании TeleTrade Игорь Макаров. Но зарабатывать на валютном рынке удастся не многим. По оценкам организаторов торгов, 90% клиентов терпят убытки, ведь без знаний законов валютного рынка и глубокого понимания технологии торгов не обойтись.

Кроме того, самостоятельная игра на Forex - это ежедневная работа у экрана компьютера. Тем же, кто не хочет превращать валютные спекуляции в профессию, но готов рисковать деньгами ради прибыли, некоторые брокеры предлагают специальную услугу - доверительное управление (ДУ) на рынке Forex.

В частности, такие услуги клиентам оказывают "Форекс клуб", Русский дилинговый центр, FIBO Group. Некоторые компании, занимающиеся доверительным управлением, этот факт не афишируют.

По словам начальника отдела валютных операций компании "Форекс клуб" Петра Татарникова, число клиентов, передавших деньги в ДУ, ежегодно увеличивается на 30-40%. Это не случайно, декларируемые компаниями доходности прошлых периодов впечатляют: в 2004 г. им удалось заработать для клиентов 54-70%, а в I квартале нынешнего года -10-23% (см. таблицу). Профессиональные трейдеры зарабатывают по 5-10% в месяц, т. е. почти 60-120% в год, уверяет Макаров.

Впрочем, проверить эти данные может только клиент компании, а остальным приходится лишь верить управляющим на слово.

Обычно компании принимают в управление от частных лиц суммы от \$50 000-100 000 и выше. Дело в том, что компании приходится вести учет каждой сделки для индивидуального клиента, а это дорого, поясняет начальник отдела управления рисками ФГ "Калита-Финанс" Алексей Вязовский. Кроме того, управление небольшими суммами совершенно невыгодно трейдеру, поскольку он получит очень маленькие комиссионные.

### **Управление в действии**

Чтобы передать деньги в управление, инвестору сначала надо стать клиентом брокерской компании (дилингового центра): заключить с ней брокерский договор на обслуживание и открыть там счет, перевести деньги, подключиться к торговому терминалу, получив пароль доступа. Но кроме этого клиент должен подписать договор об управлении средствами, выдать брокеру доверенность, разрешающую торговать на валютном рынке с

его счета, передать ему пароли. Клиенту оставляют возможность наблюдать за ходом управления через интернет-систему в режиме он-лайн. Кроме того, клиенту регулярно будут приходить выписки по счету и подтверждения от брокера обо всех операциях, обещает начальник отдела валютных операций компании FIBO Group Юрий Залесский.

Чтобы трейдер излишне не рисковал чужими деньгами, в договоре об управлении устанавливается предельная сумма, которую инвестор готов потерять в процессе на валютном рынке. Тот, кто хочет заработать больше, должен быть готов больше рисковать, замечает Татарников.

Обычно управляющие соглашаются принять средства с уровнем риска не менее 15%. Если убытки превысят оговоренный уровень, компания обязана возместить клиенту потери из собственных средств, говорит Залесский. Если же в договоре не указан уровень убытков, ничто не мешает компании полностью проиграть деньги клиента, предупреждает директор компании "Акмос трейд" Евгений Соколинский.

Хотя договор заключается, как правило, на срок от полугода, инвестор может в любой момент досрочно забрать свои средства со счета, говорит Залесский из FIBO Group.

А вот инвестиционную стратегию, т. е. с какими валютами будут проводиться операции, как правило, выбирают сами управляющие. Поскольку трейдеры обычно следят за несколькими валютами и у каждого из них своя стратегия работы на рынке.

### **Дележ дохода**

Понятно, что клиенту достанется лишь часть заработанного управляющим дохода. В лучшем случае - 70% от прироста капитала, в худшем - 50%. Остальные 30-50% - это вознаграждение управляющего. Управляющий заинтересован заработать как можно больше при установленном риске, ведь "плата за успех" - его единственная комиссия. "Абонентская" плата за управление средствами не взимается.

Компания автоматически удерживает свою комиссию и на счет инвестора зачисляет уже "чистый" доход. Обычно это делается раз в месяц или раз в квартал. По желанию инвестора доход прибавляется к первоначальному капиталу и управляющий начинает работать с более крупной суммой. Но клиент в любое время может снять свой доход со счета.

Помимо платы управляющему инвестору придется самостоятельно подавать налоговую декларацию и заплатить 13%-ный налог на полученный доход.

### **Чем рискуем**

Сама по себе игра на Forex - дело очень рисковое. Колебания курсов дневных валют трудно предсказать. А передача средств в ДУ Forex-компаниям сопряжена с дополнительными опасностями. Дело в том, что деятельность по доверительному управлению на Forex никем не лицензируется и, по сути, не контролируется, говорит Вязовский из "Калита-Финанс".

В отличие от фондового рынка, где у каждого управляющего есть квалификационный аттестат, управляющие на Forex обычно не имеют никаких документов, кроме свидетельства об окончании курсов при одном из дилинговых центров. Поэтому главный критерий профессионализма - опыт успешной работы. Инвестору обязательно надо

попросить выписки с торгового счета трейдера за несколько лет и оценить, насколько успешно он управлял чужими деньгами раньше, советует Вязовский из "Калита-Финанс". Впрочем, чтобы разобраться в этих выписках также нужна определенная квалификация и понимание, как функционирует Forex.

Поэтому заключать договор стоит, только если инвестор доверяет компании и лично управляющему, советует партнер компании "Барщевский и партнеры" Владимир Букарев.

Обычно управляющие успокаивают клиентов тем, что они могут лишь управлять средствами на счете, но не могут, например, снять средства со счета или перевести их на свой счет в другом банке. Но при желании управляющий может сделать так, чтобы эти деньги ушли со счета в результате каких-то операций, например при покупке низколиквидной валюты, предупреждает Букарев.

Зачастую операции на Forex организует иностранная компания, зарегистрированная в офшорной зоне. Там открывается брокерский счет, на который переводятся деньги. Мало того, что при этом инвестору придется нести дополнительные издержки на перевод средств за рубеж и обратно, в случае спорных ситуаций не известно, кому предъявить претензии и как забрать деньги. Поэтому неопытным инвесторам не стоит пользоваться услугами таких посредников.

Еще один важный момент при заключении договора - предупреждение о рисках управления средствами, говорит Букарев из компании "Барщевский и партнеры". В договоре может быть пункт, обязывающий клиента нести имущественную ответственность за все действия трейдера или не возлагать на трейдера ответственность за любой убыток или ущерб за счет изменения ситуации на рынке. "Инвестору надо понимать, что управляющий всегда боится от любых претензий клиентов. Если возникнут проблемы и инвестор решит взыскать с него средства, скорее всего этого сделать не удастся, предупреждает Букарев.

Так что предлагаемые доходы вряд ли оправдывают риски.