

Форекс – глобальный обменник или полноценный финансовый рынок

И что такое Форекс по-русски.

Подробнее об этом рассказывает Сергей Шамраев, генеральный директор лицензированного российского Форекс-дилера ООО «Телетрейд групп».

- Сергей, расскажите, пожалуйста, что такое внебиржевой рынок Форекс? Чем занимаются компании Форекс-дилеры? На чём зарабатывают?

- Проще всего это объяснить на примере обменного пункта. Есть некая валюта: доллар, евро, ещё какая-нибудь. Цена покупки этой валюты в обменном пункте немного выше цены продажи. Условно вы можете купить доллар по 58 рублей, а если захотите продать его обратно - у вас его возьмут по 56. Собственно, вот эта разница и есть заработок обменника. Фактически Форекс-дилер - это посредник между клиентом и глобальным валютным рынком.

С некоторыми поправками логика обменного пункта применима и к Форекс-дилеру. Принципиальная разница в том, что в обменном пункте вы можете купить только то количество валюты, на которое у вас есть средства. А Форекс-дилер предоставляет клиенту так называемое плечо. Поэтому на 2000 рублей вы можете приобрести целую 1000 долларов.

Помимо этого, у Форекс-дилера спред (то есть разница между ценой покупки и продажи валюты) измеряется не рублями (а это несколько центов), а тысячными и десятитысячными долями цента.

- Какие финансовые инструменты предоставляет компания своим клиентам?

- Согласно требованиям российского Центробанка - 28 валютных пар. То есть наиболее популярные мировые валюты. При этом хотелось бы отметить, что из-за жесткого регулирования ЦБ мы не предлагаем контракты на разницу в стоимости (например, акций, нефти или металлов) или криптовалюты. Подчеркну, что это пока. Вполне возможно, что ЦБ несколько смягчит регулирование, и в будущем мы сможем предложить нашим клиентам больше привлекательных инструментов.

- Насколько важно наличие лицензии у Форекс-дилера? Что это означает для клиента?

- Это крайне важно! Дело в том, что в иностранной юрисдикции ни Центробанк, ни правоохранительные органы России не могут защитить права инвесторов. Просто не имеют таких полномочий. Если клиент перевёл деньги в некую иностранную организацию, невозможно разобраться в том, что именно там происходит.



В России же нарушение прав инвестора де-факто невозможно. Стоит такая многослойная правовая защита. В нашей стране она, без преувеличения, - лучшая в мире. Сохраняется вся информация: котировки, сделки, даже IP-адреса. Деньги клиента отделены от денег самой компании и хранятся на отдельных же счетах. Все поставщики ликвидности определены законодательно списком. Нелицензированный дилер ничего этого гарантировать не может.

Кроме максимальной корректности работы российского Форекс-дилера, нужно отметить систему страхования счетов. Все счета, открываемые в российской компании, полностью застрахованы. Независимо от объёма средств на счёте. То есть если с дилером что-то случится - отзыв лицензии или банкротство, клиенты получают обратно свои деньги в полном объёме.

Это достигается за счёт механизма взаимного страхования. Есть некий общий фонд (пул), в который все российские Форекс-дилеры отчисляют часть средств. Если с одним из участников что-то произойдёт, остальные участники российского рынка возьмут на себя его обязательства перед клиентами.

- Кто ваши клиенты - в основном новички или профи?

- Группа компаний TeleTrade существует с 1994 года, представлена в 26 странах мира, поэтому клиенты очень разные. Конечно, большинство новых клиентов - это новички на валютном рынке. В России вообще уровень проникновения брокерских счетов очень низкий, порядка 1% от всего населения. В Европе это порядка 20%, в США - около 70%. То есть у нас приток происходит за счёт людей, которые раньше никогда не торговали на финансовых рынках.



Тем не менее есть не очень большое количество профессиональных трейдеров. Людей, которые хорошо разбираются в предмете и делают выбор в пользу компании из-за торговых условий, удобства работы и тому подобных факторов.

- Насколько это рискованный вид бизнеса для компании и для клиента?

- Наша бизнес-модель мало отличается от обычных брокерских операций. Только брокер зарабатывает на комиссии, а мы на спреде, поскольку заключаем сделки на международном рынке от своего имени. Нам не принципиально, торгует клиент в плюс или в минус, для нас главное, чтобы он торговал, а мы зарабатывали на разнице цены покупки и продажи. Поэтому, кстати, мы заинтересованы в том, чтобы клиент торговал долго. Месяцы и годы. Собственно, отвечая на ваш вопрос: наши риски довольно невелики.

С точки зрения клиента он максимально защищён, я уже говорил об этом раньше. При этом надо понимать, что существуют риски, связанные не с бизнесом компании как таковым, а с самой природой финансовых рынков. Торговые риски. И тут на первое место выходит вопрос финансовой грамотности. Клиент должен понимать, что он делает на рынке, зачем, правильно ли он управляет своими средствами и так далее.

- Отсюда неизбежно следует следующий вопрос. Что делать с низким уровнем финансовой грамотности в России?

- Просвещать население, других путей нет. Мы со своей стороны предлагаем множество способов повышения финансовой грамотности. Это и методическая литература, это и онлайн-курсы, это и очные курсы в наших офисах и офисах наших **представляющих партнёров** по всей стране.

Мы считаем, что финансовой грамотности необходимо учиться с юного возраста, это действительно нужные любому человеку знания. Поэтому наша компания совместно с государственными органами участвует в разработке вопросов для олимпиады по финансовой грамотности среди школьников. Работы пока очень много, но прогресс есть, и это обнадеживает.

Среди глобальных, социальных проектов компании – конкурс финансовой журналистики «Рублевая зона». Ведь именно перед журналистами стоит задача образовывать, доносить верную информацию и понятно рассказывать о сложном. А финансы не терпят небрежного отношения.

Автор: Ярослава Грин © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 👁 13373
26.04.2018, 10:48 📌 841

URL: <https://babr24.com/?ADE=175881> Bytes: 6504 / 5843 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Ярослава Грин.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/@kras24_link_bot)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/@nsk24_link_bot)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/@tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/@babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)