



Killerwhale.ru

Доступно о фондовых рынках и инвестициях

МОНИТОРИНГ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ БРОКЕРСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Исполнитель: Кузьмин Алексей

Дата: 25 августа 2015



Оглавление

Основные игроки на рынке	3
Сравнительные параметры продуктов.....	6
Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)	10
Действующие акции по привлечению новых клиентов	11
Действующие акции на удержание существующих клиентов (пополнение брокерских счетов)	12
Интересные рекламные «фишки» брокеров	13
«Фишки» - завлекалки на сайтах брокеров	14
Действующие партнерские программы (условия для партнеров)	15
Действующие агентские программы (условия для агентов)	16
Выводы	17



Основные игроки на рынке

Согласно представленным данным на сайте Банка России по состоянию на 14 августа 2015 года лицензии на осуществление брокерской деятельности имеют **706** организаций, в том числе **496** организаций, регионами которых являются город Москва и Московская область. В числе указанных **496** организаций обществами с ограниченной ответственностью являются **198** организаций, **242** организации содержат в юридическом наименовании слово «банк».

Вместе с тем, согласно данным поисковых систем, а также в соответствии с данными рейтингов интернет-ресурсов¹ наиболее часто встречаются такие наименования брокеров, как:

- | | | |
|-------------|------------------|-----------------|
| 1. Открытие | 6. ITInvest | 11. Уралсиб |
| 2. Финам | 7. ВТБ24 | 12. Солид |
| 3. БКС | 8. Алор | 13. Кит Финанс |
| 4. Сбербанк | 9. Атон | 14. Риком Траст |
| 5. Церих | 10. Альфа-Директ | 15. Nettrader |

Из 15-ти представленных выше компаний 13 встречаются в рейтинге брокеров конкурса ЛЧИ, ежегодно проводимом Московской биржей. Кроме того, в списке включены все брокеры, которые получили по итогам 2014 года награды национального конкурса «Элита фондового рынка», проводимого Национальной ассоциацией участников фондового рынка (НАУФОР)².

¹ Данные сгруппированы на основе субъективной оценки материалов, представленных на интернет ресурсах: <http://www.brokers-rating.ru/>, <http://stocklife.ru/>, <http://finwiz.ru/>, <http://investfuture.ru/>, <http://www.finanz.ru/>

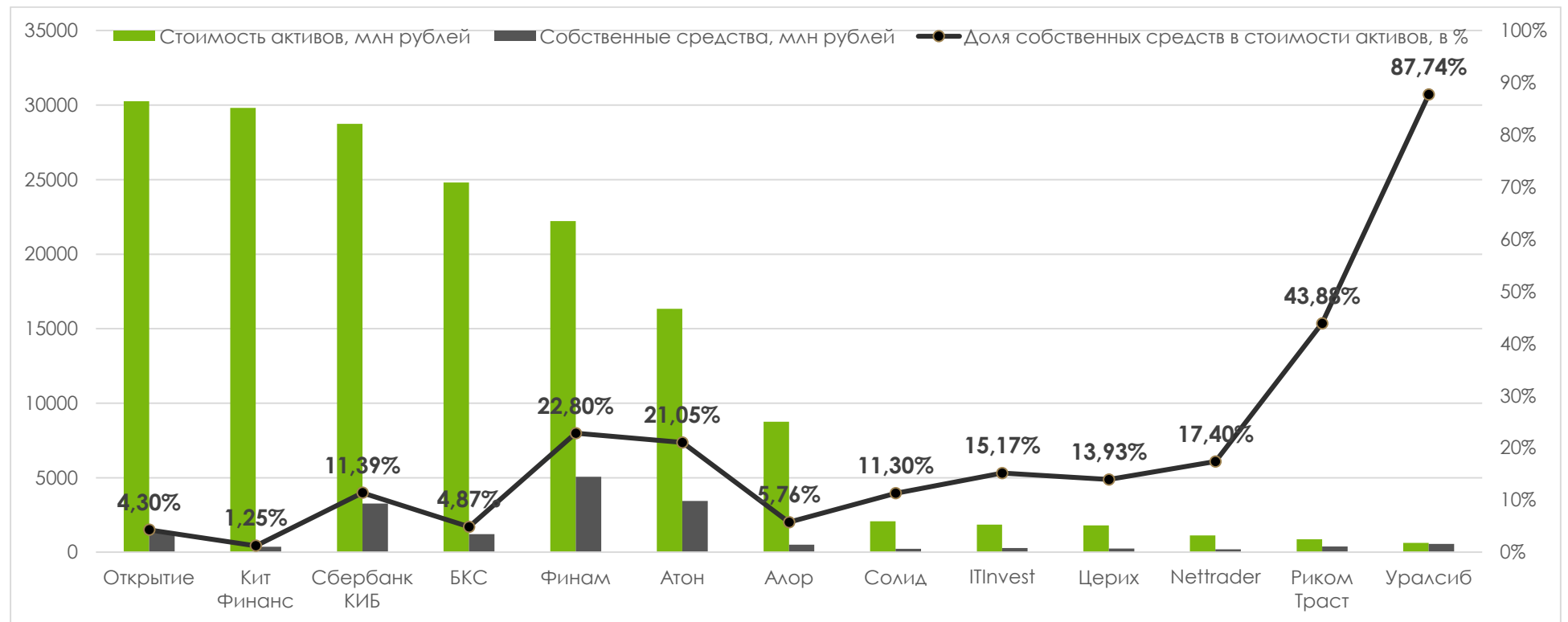
² Лучшие аналитики фондового рынка – Sberbank CIB; Лучшая компания рынка акций – БрокерКредитСервис (БКС); Лучшая компания рынка облигаций – ВТБ Капитал; Лучшая компания срочного рынка – ИК «Финам»; Лучшая брокерская компания на валютном рынке – БД «Открытие»; Лучшая брокерская компания для институциональных инвесторов – БрокерКредитСервис (БКС); Лучшая брокерская компания для розничных инвесторов – ИК «Финам»; Компания года – БрокерКредитСервис (БКС)



В рейтинг не попали такие брокеры, как Газпромбанк, Промсвязьбанк, Октан Брокер, АК БАРС Финанс, Метрополь, ЦентрКредит, УНИВЕР Капитал и Active Trades, которые заслуживают внимания при более глубоком изучении.

По размеру активов и показателям собственных средств инвестиционные компании распределились следующим образом (см. график 1):

График 1 Сравнительная характеристика показателей расчета размеров собственных средств на 30 июня 2015 года



Помимо инвестиционных компаний ключевое значение в предоставлении брокерских услуг на фондовых рынках играют такие банки, как Сбербанк, ВТБ24 и Альфа Банк (Альфа-Директ). Требования по публикации РСС к банкам не применяются, поэтому они на графике 1 не представлены.

**Таблица 1 Рейтинги надежности брокеров**

Наименование Брокера	Рейтинг надежности от НРА			Рейтинг надежности от Эксперт РА			Рейтинг надежности от S&P
	Дата актуализации	Статус	Уровень рейтинга	Дата	Динамика	Рейтинг	
Открытие	25.03.2015	Подтвержден	AAA				
ФИНАМ	10.03.2015	Отозван	AA+	23.12.2014	Присвоен	A++	
БКС	03.06.2015	Подтвержден	AAA				B-
Сбербанк КИБ	22.07.2015	Отозван	AAA				
Кит Финанс	04.08.2015	Подтвержден	AAA				
Атон	27.07.2015	Подтвержден	AAA				
Алор+	20.03.2015	Присвоен	AAA				
Солид	08.07.2015	Подтвержден	AA+				
ITInvest	11.09.2014	Присвоен	AA+				
Церих	17.10.2014	Подтвержден	AA				

В числе отобранных брокеров 5 компаний имеют рейтинг надежности AAA от НРА (максимальная степень доверия), 3 компании характеризуются очень высокой степенью доверия (рейтинги AA и AA+ от НРА). Кроме того, одна компания (Финам) имеет исключительно высокий уровень надежности по версии агентства Эксперт РА (рейтинг A++). Наличие рейтинга от международного рейтингового агентства имеет лишь одна компания (БКС, рейтинг надежности «B-» от S&P). Подробные данные представлены в таблице 1.



Сравнительные параметры продуктов

В рамках брокерского обслуживания тарифы сильно дифференцированы как по специализации торговой деятельности, так и по ценовым сегментам. В этих условиях каждый брокер стремится занять свою нишу во многом за счет разработки предложений, отличных от стандартных. Ряд брокеров оформляют услуги в уникальные продукты за счет предложения собственного программного обеспечения и особых опций в тарифах. Лидером в числе этих брокеров является компания «Ай Ти Инвест», стратегия продаж которой построена на принципах инвестиционного бутика. Тарифы выше за счет уникальности решений программных разработок, удовлетворяющих потребностям самых продвинутых трейдеров (опционных и алгоритмических). Наиболее выгодные тарифы для среднестатистических трейдеров на сегодняшний день предлагает компания БКС, в первую очередь за счет нового тарифа «Старт», который на порядок выгоднее остальных предложений для розницы. Хотя до недавнего времени лучшее предложение на рынке было у Брокерского дома «Открытие». По депозитарному обслуживанию самые лучшие условия у брокера Уралсиб (отдельная плата за депозитарное обслуживание не взимается). А вот тарифы у компании «Финам» одни из самых высоких, однако за счет бренда и разветвленной сети представительств, а также активного маркетинга и наличия информационно-аналитического портала компания продолжает оставаться в числе лидеров. Среди новых динамично развивающихся брокеров стоит выделить компанию Nettrader, которая имеет цель отвоевать долю рынка за счет переманивания клиентов с рынка FOREX. Данная компания предлагает возможность открытия счета онлайн и по простоте практически не уступает предложениям рынка FOREX. Однако именно этот факт несколько настораживает.



Таблица 2. Сравнение розничных тарифов на брокерское обслуживание

№	Наименование Брокера	Оптимальный тариф для розницы	Ключевые показатели тарифа					Маржинальные сделки	
			Начальная сумма	Плата за депозитарий	Плата за ведение счета FORTS	Комиссия при покупке акций на МосБирже	Комиссия на FORTS	Long	Short
1	Открытие	"Универсальный"	без ограничений	100 рублей в год	нет	0,057%, не менее 0,04 руб. за сделку	2-0,1 руб/контракт в зав-ти от размера активов	14%	19,40%
2	ФИНАМ	"Дневной"	30000 руб	177 руб. в месяц при совершении операций	177 руб/мес с уменьшением на размер комиссий	0,0354%, не менее 41,3 руб.	0,45 руб/контракт	плавающая, средняя 20,50%	13,00%
3	БКС	"Старт"	без ограничений	177 руб/ мес при совершении операций	нет	0,0354%	0,7-0,2 руб/контракт	14,00%	18,00%
4	Сбербанк	"Самостоятельный" (единственный тариф)	без ограничений	149 руб/мес при совершении операций	нет	0,165% - 0,006%	0,8 руб/контракт	18,00%	15,00%
5	Кит Финанс	"КИТ-Стандарт"	без ограничений	8 руб/день при совершении операций	200 руб/мес, уменьшается на размер комиссий	0,048%	0,65 (1,00) руб/фьючерс (опцион)	16,95%	16,95%
6	Атон	"Универсальный"	без ограничений	177 руб/ мес	118 руб/мес	0,045%	100% от биржевых сборов	19,5% (0,0534%/день)	19,5% (0,0534%/день)
7	Алор	"Первый", "Срочный рынок. Стандарт"	без ограничений	100 руб/мес при совершении операций	250 руб/мес	0,05%, но не менее 250 руб/мес	100% от биржевых сборов	7,30%	10,95%



№	Наименование Брокера	Оптимальный тариф для розницы	Ключевые показатели тарифа					Маржинальные сделки	
			Начальная сумма	Плата за депозитарий	Плата за ведение счета FORTS	Комиссия при покупке акций на МосБирже	Комиссия на FORTS	Long	Short
8	Солид	"Первый", "Капитал"	без ограничений	200 руб/мес при совершении операций	120 руб за открытие+ 120 руб/мес	0,11% - 0,024%	150% от биржевых сборов	14%	14%
9	ITInvest	"Прогрессивный"	без ограничений	300 руб/мес/ 0,0125% от среднемесячной стоимости портфеля	нет	0,02% - 0,15%, но не менее 300 руб/мес при активах до 50 тыс. руб.	100% от биржевых сборов	Ключевая ставка+5%	Ключевая ставка+5%
10	Церих	"Универсальный"	без ограничений	177 руб. в месяц при совершении операций	нет	0,0550%	0,85 руб/контракт	Ставка рынка+ 9%	15%
11	Nettrader	"Инвестор"	без ограничений	включена в другие комиссии	1000 руб/мес	0,15%, но не менее 10 руб.	1 руб/контракт	29,2% (0,08%/день)	29,2% (0,08%/день)
12	Риком Траст	"Выгодный"	без ограничений	200 руб/мес при совершении операций	нет	0,045%, но не менее 200 руб/мес	75% от биржевых сборов	(0,051%/день) 18,615%	(0,046%/день) 16,79%
13	ВТБ24	"Инвестор Стандарт"	без ограничений	150 руб/мес при совершении операций	нет	0,0413%	1 руб/контракт	18,93% с 09.15 будет 18%	16,43% с 09.15 будет 15%
14	Альфа-Директ	"Оптимальный"	без ограничений	0,06% от среднемесячной стоимости активов	150 руб при открытии счета	0,03%	100% от биржевых сборов	19,80%	19,80%
15	Уралсиб	"Дневной", "Основной"	без ограничений	нет	нет	0,0472%	1,5 - 0,2 руб/контракт от размера активов	22,00%	11,90%

**Таблица 3. Сравнение условий брокерского обслуживания**

№	Наименование Брокера	Линейка тарифов	Доступ к международным рынкам	Оптимальный тариф для розницы	Ключевые платформы	Открытие счета дистанционно	Услуга ИИС
1	Открытие	широкая	есть	"Универсальный"	Quik, MT5	нет	есть
2	ФИНАМ	широкая	есть	"Дневной"	TRANSAQ, Quik, Finam Trade	да	есть
3	БКС	широкая	есть	"Старт"	Quik, MT5	да	есть
4	Сбербанк	один тариф	нет	"Самостоятельный" (единственный тариф)	Quik (850 рублей при подключении)	нет	есть
5	Кит Финанс	ограничена	есть	"КИТ-Стандарт"	Quik	нет	есть
6	Атон	ограничена	ограничен	"Универсальный"	Quik	нет	есть
7	Алор	широкая	нет	"Первый", "Срочный рынок. Стандарт"	Алор-трейд, Алор-фаст, Quik	нет	есть
8	Солид	широкая	нет	"Первый", "Капитал"	Quik, NetInvestor	нет	есть
9	ITInvest	широкая	нет	"Прогрессивный"	SmartTrade, SmartX	да	есть
10	Церих	ограничена	есть	"Универсальный"	Quik	нет	есть
11	Nettrader	ограничена	ограничен форвардными сделками	"Инвестор"	tradernet, Quik	да	есть
12	Риком Траст	ограничена	есть	"Выгодный"	PT-клиент, Ностра, TS Lab	да	есть
13	ВТБ24	ограничена	ограничен сделками по телефону	"Инвестор Стандарт"	Online Broker, Quik	нет	нет
14	Альфа-Директ	ограничена	нет	"Оптимальный"	Альфа-директ, Quik (950 руб/мес)	нет	нет
15	Уралсиб	ограничена	есть	"Дневной", "Основной"	Quik	нет	есть



Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)

Данная услуга предоставляется подавляющим большинством из числа рассматриваемых брокеров. Исключение составляют лишь банк ВТБ24, Альфа-Банк (Альфа-Директ) и Сбербанк КИП. Суть новой услуги заключается в возможности либо получить налоговый вычет в размере 13% (максимально 52 тыс. руб. в год) от суммы на инвестиционном счете (максимальная сумма 400 тыс. руб.), либо быть освобожденным от уплаты налогов с полученной прибыли. При этом есть обязательство сохранения средств на счете не менее 3-х лет.

3 ключевых варианта ИИС:

- Аналог банковского депозита. Средства ИИС попадают на депозит в банке. Таким образом появляется возможность получить доходность от вложений в банк и дополнительную доходность в виде налогового вычета или освобождения от уплаты налогов.
- Аналог брокерского счета. Клиент использует ИИС в качестве брокерского счета, при этом действуют такие же тарифы, как на брокерское обслуживание. В случае неудачи в торговле есть возможность компенсировать убытки за счет получения налогового вычета. В случае получения высокой прибыли можно воспользоваться опцией освобождения от уплаты налога.
- Аналог доверительного управления и структурных продуктов. Клиент доверяет управлять средствами ИИС управляющей компании и повышает доходность за счет выбранных налоговых льгот.

Практическая реализация: для открытия ИИС в качестве аналога брокерского счета брокеры дополнительно открывают обычный брокерский счет, поэтому клиенту приходится оформлять двойной комплект документов. У брокеров с широкой линейкой тарифов (Открытие, БКС, Финам...) сохраняется возможность выбора соответствующего тарифа на брокерское обслуживание в рамках ИИС, в то время как у других брокеров при открытии ИИС, как правило, предусмотрен только один тариф (который является наиболее популярным розничным тарифом).

Стоит отметить, что управляющие компании разработали специальные предложения структурных продуктов для реализации через ИИС, однако они практически не отличаются от стандартных. В целом услуги ИИС являются типовыми в рамках всех рассмотренных предложений и имеют различия, обусловленные лишь разницей в тарифах классических услуг.



Действующие акции по привлечению новых клиентов

В текущий момент в виду сезонной сниженной активности (сезон отпусков) наличия проведения новых акций по привлечению клиентов практически не отмечено. Ниша относительно свободна. Акции типа «Приведи друга», «Ценные бумаги в подарок» практически не проводится.

Есть некоторая активность со стороны Nettrader. Данная компания предоставляет бонусные баллы клиентам за определенную активность (регистрация на ресурсах, привлечение друзей и так далее). Полученные бонусные баллы засчитываются в счет оплаты брокерской комиссии. Ссылка на акцию: <https://tradernet.ru/referrals/>

Конкурсы трейдеров на реальных и демо-счетах в настоящее время также не рекламируются. Наиболее обстоятельно в этом вопросе продвинулись в компании IT Invest, которая создала «Лигу трейдеров», где с согласия клиентов, публикуются результаты торговли. За согласие публичной торговли клиенты получают индивидуальные условия брокерского обслуживания. В рамках лиги проводится много соревнований на регулярной основе. Ссылка на ресурс лиги: <http://www.itinvest.ru/trader-liga2/rules/>

Стоит отметить ежегодное проведение конкурсов трейдеров и инвесторов в разных номинациях со стороны Московской биржи. Наиболее популярные из них: ЛЧИ (Лучший частный инвестор <https://investor.moex.com/ru/participant.aspx>), который стартует в сентябре, «Я – инвестор» (закончился в конце июля <http://newinvestor.moex.com/>). Наличие возможности зарегистрироваться на подобные конкурсы через сайт брокера позволяет привлечь новых клиентов, которые желают поучаствовать в конкурсе.

Интересной и востребованной выглядит акция обучения покупке валюты на Московской бирже по более выгодному курсу без переплаты за спреды в банках. Нечто подобное в слабой форме можно наблюдать у брокера Риком Траст (<https://www.ricom.ru/>).



Действующие акции на удержание существующих клиентов (пополнение брокерских счетов)

Сам механизм тарифов на брокерское обслуживание, как правило, построен так, что заставляет клиентов увеличивать суммы депозитов, поскольку это дает возможности обслуживаться на более выгодных условиях.

Во-первых, если сумма на счете менее 50 тыс. рублей, то могут возникать ежемесячные комиссии в размере около 300 рублей. При увеличении суммы депозита свыше 50 тыс. руб. подобные комиссии снимаются. Поэтому если у клиента снижается остаток, он стремится пополнить счет, чтобы сохранить более выгодные условия.

Во-вторых, размер комиссий зачастую определяется размером активов (чем больше активы, тем меньше тариф)

В-третьих, при более крупных размерах активов становятся доступными дополнительные сервисы (бесплатная аналитическая поддержка, персональный брокер, посещение обучающих семинаров и т.д.)

В-четвертых, нередко клиенту звонят сотрудники и предлагают возможность перейти на более выгодные условия обслуживания, а также предлагают некоторые инвестиционные идеи для реализации которых необходимо пополнить счет.

Кроме того, на сайте брокера Алор в тарифах была выявлена опция скидок для старых клиентов. То есть чем больше по времени клиент сотрудничает с компанией, тем большая предусматривается скидка на обслуживание.

Немаловажное значение для удержания клиентов имеют факторы лояльности со стороны брокеров к старым клиентам, которые проявляются в возможностях перевода клиентов в разряд квалифицированных инвесторов, сохранении позиций в экстренных случаях, повышении возможностей маржинальной торговли, а также не применении штрафных санкции и повышающих коэффициентов).



Интересные рекламные «фишки» брокеров

- Ряд брокеров не включают в состав брокерских комиссий биржевые комиссии и удерживают их отдельно. Итог: при внешнем сравнении тариф кажется более выгодным, однако по факту может оказаться более затратным.
- Опция «Единый счет», значительно упрощает торговлю на разных площадках, однако предлагается лишь некоторым брокерами. Может стать очень важным условием при выборе брокера в перспективе.
- Уникальный тариф. В Кит Финанс предусмотрен тариф «Конструктор», который позволяет самому смоделировать тариф под свои нужды посредством возможности выбора стандартных или пониженных ставок. Идея может позволить избежать формирование избыточного количества тарифов (https://brokerkf.ru/chastnym_investoram/trading-on-russian-stock-exchanges/rates/tariffs-on-brokerage-services/).
- Предложение тарифа от Nettrader «Все включено». Отличная идея тарифа с фиксированной абонентской платой без оглядки на различные комиссионные составляющие (депозитарий, биржевая комиссия, брокерская комиссия). Плата в месяц всего 600 рублей <http://www.nettrader.ru/tariffs>.
- Возможность открытия счета онлайн. Наиболее полно реализована у брокера Nettrader, что, с одной стороны, настораживает и напоминает форекс-конторы, а с другой – значительно расширяет возможности привлечения клиентов и экономии на издержках доп. офисов. Подобную услугу оказывают такие брокеры, как Финам и БКС. При дистанционном открытии счетов присутствуют ограничения. Например, вывести средства можно лишь на тот счет, с которого осуществлялся завод средств. Несколько по иному пути пошли такие компании, как Риком Траст и Ай Ти Ивест. Они предлагают дистанционное открытие счетов посредством заполнения форм через сайт и отправления подписанных документов почтой. Кроме того, допускается выезд курьера за документами, если сумма при открытии счета будет выше установленного стандарта.
- Демо-доступ к торговле. Возможность начать осваивать программное обеспечение без риска потери денег на ошибочных операциях.
- Закрытый доступ к аналитическому portalу на сайте «Сбербанк КИБ». Доступ предоставляется только клиентам компании. Хороший повод стать клиентом и открыть счет (<https://www.sberbank-cib.com/login/access.wbp>). Причем по версии «Элита фондового рынка» лучшими аналитиками фондового рынка признана команда Sberbank CIB.
- Наличие у ряда брокеров временных тарифов для новых клиентов с мега выгодными условиями, но ограниченным сроком действия (как правило 1 месяц).



«Фишки» - завлекалки на сайтах брокеров

- Наличие целого информационно-аналитического портала на сайте «Финам», позволяет отслеживать динамику котировок ключевых инструментов, а также быть в курсе основных новостей. Многие клиенты, находясь на обслуживании у других брокеров, продолжают следить за важной биржевой информацией именно на сайте «Финама».
- Наличие опции графического анализа (технического анализа), возможности отслеживать динамику модельного портфеля, возможности экспорта котировок, а также получение биржевых данных без задержки зарегистрированным пользователям - являются важными условиями регулярного обращения значительного числа людей к интернет ресурсу «Финама».
- Медийный подход. Подготовка видеоматериалов на финансовые темы с элементами юмора, сатиры, шоу: <http://www.youtube.com/watch?v=Kw5itzGF5GA>. Легкая подача материала разбавляет традиционные тяжелые аналитические обзоры и позволяет расширить круг аудитории потенциальных клиентов.
- Наличие электронной библиотеки учебных материалов у брокера «Алор». В ней размещены для общего доступа собственные учебные материалы. Клиент может изучать теорию, оставаясь на сайте компании: <http://study.alorbroker.ru/library/>
- Наличие соцсетей трейдеров (Whotrades, сообщество Альфа-Директ), форумов позволяет сформировать трейдерские кружки по интересам.
- Простое и понятное объяснение сущности предлагаемых услуг у брокера Риком Траст (валютный рынок https://www.ricom.ru/exchange_market/#calc, инвестиционный счет https://www.ricom.ru/individual_invest_account/), наличие калькулятора доходности ИИС и валютного калькулятора.



Действующие партнерские программы (условия для партнеров)

Таблица 4. Условия для партнеров

Брокер	Условия и требования	Вознаграждение
Открытие	Юрлицо или ИП. Наличие офиса и штата сотрудников. Ориентация на регионы. Франшиза бесплатная. Обязанность не только в привлечении, но и в дальнейшем обслуживании.	1-й год 70% от выручки без плана. Далее 50% от выручки при наличии плана. За выполнение плана +15%.
Финам	Наличие юрлица. Уплата страхового депозита в размере планируемых издержек в расчете на полгода. Депозит возвращается по мере работы представительства и служит гарантией того, что представительство не закроется раньше времени. Франшиза бесплатная. Варианты сотрудничества в виде представительства или суперагента (юрлицо, осуществляющее консультационные услуги по выбору брокеров и финансовых услуг). Не допускается создание новых представительств в городах присутствия.	Представительству - 50% от выручки Суперагенту -25%
Церих	Наличие юрлица или ИП. Франшиза бесплатная. Работа по готовым бизнес-моделям. Поддержка, обучение.	1-е 3 мес. 70% от выручки, след. 3 мес. 60%, далее 50%. В зависимости от выполнения планов присваивается статус «золотой», «серебряный» и «бронзовый» партнеры, право на получение повышенного вознаграждения (60%, 55% и 50% соответственно).



Брокер	Условия и требования	Вознаграждение
Солид	Офис от 25м ² , развитие по готовым бизнес моделям. Затраты (15 тыс. руб.) на элементы фирменного стиля в офисе. Затраты на годовой маркетинговый бюджет от 120 тыс/год, либо найм персонала для продвижения услуг. Получение эксклюзивных прав на регион и создание собственной агентской схемы.	Вознаграждение 50-70%.
Алор	Представительство юр лицом. Варианты: 1. Партнер: повышенные требования по внешнему оформлению, вместимости (от 10 человек), учебной и клиентской зонам (от 30 м ²), наличие отдельного входа. Рекламный бюджет в 1-е 4 мес. От 45000 руб. 2. Представитель: офис от 20м ² , вместимость до 10 человек. Рекламный бюджет в 1-е 4 мес. От 45000 руб. 3. Мультиагент: офис от 20 м ²	При схеме «Привлечение и обслуживание»: 70% в течение первых полгода, далее 50%. Также 25% от услуг маржинального кредитования.

Действующие агентские программы (условия для агентов)

Таблица 5. Условия для агентов

Брокер	Требования и вознаграждение
Открытие	15% от выручки, возможен индивидуальный пересмотр при наличии крупных клиентов.
Финам	20% от выручки с возможностью увеличения. Требование привод хотя бы по одному клиент ежегодно.
Церих	25% - сайт агент (ссылка на открытие счета на сайте), 25% пресэйлз (предоставление контактов желающих открыть счета).
Солид	30% от комиссий, вознаграждение от продаж всей линейки продуктов.
Алор	При схеме «Привлечение»: разовая выплата в размере 1 тыс. руб. за каждого клиента с суммой от 10 тыс. руб. для интернет-агентов или 30% от комиссий ежемесячно в течение 5-ти лет для агентов по привлечению.



Выводы

Брокерские услуги для физических лиц предоставляют как брокерские компании, так и банки. С точки зрения надежности и гарантий сохранности брокерских счетов, а также по доступности вне конкуренции брокерские услуги таких банков, как «Сбербанк России», «ВТБ24» и подразделение «Альфа-Банка» - «Альфа-Директ». Однако услуга брокерского обслуживания в банках является зачастую второстепенной и, как правило, от этого страдает качество услуги. Это проявляется в следующих моментах:

- Линейка брокерских тарифов в банках сильно ограничена (зачастую предлагается всего один тариф);
- Уровень компетенции обслуживающего персонала в силу ориентации на традиционные банковские услуги оказывается на более низком уровне;
- Отсутствуют или вводятся с запаздыванием новые специализированные сервисы (например, в «Альфа-Директ» до сих пор нет услуги ИИС).

Поэтому в поисках наилучшего сервиса лучше обращаться в специализированные компании, для которых брокерский бизнес является основным видом деятельности. К числу таких компаний можно отнести Брокерский дом «Открытие», БКС, Церих и другие. Но эти компании в основном сосредоточены в Москве и представлены далеко не во всех регионах. Поэтому данные компании активно развивают сотрудничество в рамках партнерских и агентских схем.

Из флагманов брокерского бизнеса наиболее низкое комиссионное вознаграждение предусмотрено у брокера БКС в рамках тарифа «Старт» (0,0354%), однако основным недостатком является относительно дорогое депозитарное обслуживание (177 руб./мес). В то время как Уралсиб вообще не взимает плату за депозитарное обслуживание, а БД «Открытие» взимает всего 100 руб./год. Кроме того, указанное выше комиссионное вознаграждение не включает в себя комиссии биржи, поэтому реальные комиссионные издержки в компании БКС оказываются несколько выше. Совсем другое дело по тарифам БД «Открытие». Процентные ставки по комиссиям у этого брокера выше (0,057%), но они уже включают в себя комиссии биржи, а стоимость депозитарного обслуживания составляет всего порядка 100 рублей в год.

Для розницы в настоящий момент очень привлекательной становится услуга ИИС, которая является более выгодной альтернативой обычному брокерскому счету, однако данная услуга ограничена возможностью иметь лишь один ИИС, в то время как порой требуется иметь несколько брокерских счетов для реализации различных стратегий.



Стоит отметить, что сравнение брокерских услуг осуществлялось в рамках предложений для розницы (в первую очередь для начинающих трейдеров с малым капиталом (суммы от 50 тыс. руб.)), поэтому при сравнении в первую очередь обращалось внимание на издержки, которые при небольшой инвестиционной сумме могли резко уменьшать результативность торговли.

Так, несмотря на высокую популярность бренда «Финам» в среде начинающих трейдеров, его услуги становятся привлекательными лишь при более высоких суммах инвестирования и могут оказаться невыгодными для тех, кто делает первые шаги в торговле акциями, начиная с небольших сумм. Это обусловлено наличием фиксированных минимальных размеров комиссий при совершении операций (41,3 рубля за каждую сделку) и платой за депозитарное обслуживание по 177 руб/мес. В конечном счете в процентном соотношении такие издержки оказываются слишком высокими в сравнении с относительно малой первоначальной суммой инвестирования и могут перекрывать положительный эффект от инвестиций.

Услуги брокера «Ай Ти Инвест» также оказываются менее подходящими для начинающих инвесторов с малыми суммами, поскольку данный брокер позиционируется как бутик и предлагает более качественный сервис и собственное уникальное специализированное программное обеспечение, без которого начинающий трейдер может и обойтись, чтобы сэкономить на обслуживании.

Ряд других брокерских компаний могут предлагать условия по тарифам на уровне лидеров, а порой и несколько лучшие, но в этом случае увеличивается риск контрагента, поскольку устойчивость компаний меньших размеров к возможным шокам как правило оказывается ниже.