

**ФИНАНСЫ**

СПЕКУЛЯЦИЯ

# Без права легитимности

*Пермяки лишены возможности стать клиентами лицензированного форекс-дилера*

Полина Путякова

Интерес к рынку Форекс в Перми растёт. Но клиенты вынуждены уходить к «серым» компаниям. Таков результат первых 10 месяцев с момента введения требования о лицензировании форекс-дилеров.

**Рост в кризис**

Существуют сложности в оценке ёмкости рынка Форекс в конкретном регионе, поскольку дилеры пока не представляют регулятору отчёты о своей деятельности. Однако крупнейшие операторы рынка указывают на то, что количество клиентов из Пермского края ежегодно растёт, и это является общей тенденцией для регионов, несмотря на сложную экономическую ситуацию.

«Текущий кризис привёл к снижению инвестиционной активности населения, но для рынка торговых услуг на Форекс влияние кризиса было менее заметным. Всё-таки большинство дилеров предлагает довольно низкий входной порог, а резкие колебания валютных курсов даже способствовали интересу клиентов к спекуляциям», — отмечает Ярослав Кабаков, заместитель генерального директора ИК «ФИНАМ».

«Снижение реальных доходов клиентов, пожалуй, и стало главным фактором, повлиявшим на развитие отрасли. Люди стали больше задумываться об экономии, и в таких условиях интерес к риску закономерно падает», — считает Андрей Рыбин, генеральный директор «Телетрейд групп» (оператор с российской «пропиской», на которого получена лицензия в ГК «Телетрейд»).

Для большинства дилеров общей тенденцией стало увеличение количества клиентов при сокращении оборотов. Например, «Альпари» объявила о годовом приросте количества активных клиентов на 14% и снижении среднемесячного оборота на 16%. Но есть и исключения: в «Форекс Клубе» говорят, что существенного изменения оборотов не произошло как раз благодаря притоку новых клиентов.

Впрочем, таким потенциальным клиентам до сих пор приходится пользоваться услугами «серого» рынка, несмотря на введение с начала 2016 года требования о лицензировании форекс-дилеров и наличие компаний, выполнивших эти условия.

**Оттенки серого**

Введённые с начала 2016 года требования к форекс-дилерам включают в себя не только получение лицензии, но и обязательное членство в аккредитованной Банком России отраслевой СРО. На данный момент этап лицензирования прошли лишь пять диле-



ров («Форекс Клуб», «ВТБ 24 Форекс», «Финам Форекс», «Телетрейд групп» и «Трастфорекс»), а «Альпари» находится на этапе повторного рассмотрения документации.

Однако до недавнего времени ни одна СРО не имела аккредитации регулятора, и значит, ни один из дилеров не выполнял всех условий и по закону не имел права оказывать услуги. 12 октября необходимый статус был присвоен Ассоциации форекс-дилеров, но «недоделки» ещё остались. В частности, до сих пор в России отсутствуют согласованные Банком России базовые стандарты совершения операций на финансовом рынке. «То есть в настоящий момент компании, у которых есть лицензия ЦБ и место в аккредитованном СРО, не могут предоставить дилерские услуги на рынке Форекс, как и компании, у которых есть лицензии, но они не входят в аккредитованное СРО, или компании, не имеющие ни первого, ни второго», — констатирует Сергей Вязьмин, руководитель отдела развития и внешних коммуникаций ООО «Альпари Форекс».

Именно поэтому всё увеличивающееся количество клиентов попадает к «серым» дилерам, зарегистрированным за рубежом и оказывающим услуги в соответствии с законодательством своей страны. А это чревато нарушением прав потребителей услуг.

«Жалобы на форекс-дилеров есть, причём как на мелких, так и на крупных. Но помочь таким пострадавшим мы практически ничем не можем. Сделки

проходят через зарубежные компании, а это значит, что защищать интересы пострадавших в российском суде было практически невозможно», — констатирует Сергей Гирнис, эксперт правозащитной организации «Финпотребсоюз».

**Вырастет — не вырастет**

Никто не рискует с уверенностью прогнозировать, как будет развиваться рынок в новом, легитимном качестве. Единственное, в чём сходятся все эксперты, так это в убеждении, что количество форекс-дилеров упадёт в разы. Впрочем, этот процесс уже начался: «Ряд крупных игроков, не получивших дилерские лицензии, выводят свою инфраструктуру из России, оставляя здесь только отдельные подразделения», — отмечает Ярослав Кабаков.

Впрочем, и тут всё не так просто. По словам Сергея Гирниса, в законе о рынке Форекс нет инструментов правового вытеснения «серых» дилеров.

Предполагается, что их деятельность будет ограничена запретом на рекламу услуг, что приведёт к потере клиентской базы. «Однако уже сейчас этот запрет обходитя: игроки стали рекламировать обучение торговле на Форекс вместо доступа к тортам (по закону реклама консалтинговых и прочих услуг не запрещена — ред.)», — говорит Ярослав Кабаков.

А вот относительно динамики оборотов рынка ожидания расходятя. В «Форекс Клубе» прогнозируют рост объёма рынка и количества трейде-

ров одновременно с развитием рынка. Ярослав Кабаков, напротив, считает, что общая клиентская база сократится: часть тех, кто из-за закрытия нелицензированных компаний потеряет доступ и, возможно, деньги, больше не вернётся на рынок. В то же время, полагает эксперт, увеличить интерес к Форекс может ужесточение требований к инвесторам на рынке акций, которое может спровоцировать переток некоторых из них к форекс-дилерам.

Нет единого мнения и относительно того, изменится ли стоимость услуг доступа к рынку Форекс. Алексей Евсиков, управляющий директор Национальной ассоциации форекс-дилеров (также планирует подать документы на аккредитацию), говорит, что сборы в пользу дилера должны будут соответствовать базовому стандарту совершения операций на финансовом рынке, который, вероятно, не будет устанавливать принципиально новые правила игры.

В то же время Сергей Гирнис не исключает, что связанное с серьёзными дополнительными издержками регулирование по новому закону приведёт к повышению затрат клиентов. Тогда существует опасность того, что легальный форекс-бизнес будет проигрывать по условиям «серому». «В то же время в перспективе может сформироваться высококонкурентный рынок из нескольких крупных игроков, которые смогут за счёт крупных объёмов вести друг с другом ценовую конкуренцию», — заключил эксперт.