

Как выбрать финансового советника

OCASI

Содержание данной брошюры предоставлено Canadian Securities Administrators – комиссией, состоящей из 13 органов по регулированию ценных бумаг в провинциях и территориях Канады, которые осуществляют надзор над канадскими рынками капитала. Дополнительную информацию можно найти на веб-сайте www.investorED.ca или получить через Ontario Securities Commission по телефону (416) 593-8314 (бесплатный номер 1-877-785-1555), или по электронной почте – inquiries@osc.gov.on.ca. Если Вы проживаете за пределами Онтарио, информацию об органах надзора в Вашей провинции можно найти на веб-сайте Canadian Securities Administrators – www.csa-acvm.ca.

Как выбрать финансового советника

Выбор финансовых советников – это важный первый шаг на пути успешного планирования Ваших инвестиций. Доступ к надежным и объективным финансовым консультациям послужит ключом к Вашему долгосрочному финансовому успеху. Учитывая этот факт, Вам следует уделить время выбору финансового советника, и делать это так же осторожно и внимательно, как при выборе семейного врача или адвоката.

По канадским законам, регулирующим рынок ценных бумаг, каждый, кто занимается торговлей или консультирует клиентов по вопросам ценных бумаг, должен быть зарегистрирован (или лицензирован) регулирующей комиссией данной провинции или территории, за исключением особых случаев освобождения от регистрации. Регистрация в той провинции, где проживает инвестор, является обязательной, как для компании, в которой работает торговец ценными бумагами, так и для индивидуального представителя, который занимается торговлей или консультированием в области ценных бумаг. Эта система регулирования обеспечивает соответствие всех зарегистрированных дилеров и советников определенным минимальным нормам. Однако это не значит, что все они обладают одинаковыми способностями, что они предоставляют одни и те же услуги, или что они назначают одинаковые гонорары за свои услуги.

«Каждый, кто занимается торговлей или консультирует клиентов по вопросам ценных бумаг, должен быть зарегистрирован регулирующей комиссией данной провинции или территории».

Какие бывают типы финансовых советников?

Дилеры

Дилеры – это фирмы, зарегистрированные комиссией, регулирующей рынок ценных бумаг, и имеющие право покупать или продавать ценные бумаги по поручению клиентов. Эта регистрация также позволяет им консультировать клиентов в связи с покупкой или реализацией ценных бумаг. Существует много типов дилеров, которые предлагают разные продукты и услуги, и специализируются в разных областях:

- Некоторые из них являются крупными компаниями общеканадского уровня, в то время как другие – это мелкие фирмы, ведущие деятельность только в одной провинции или территории, или даже в одном городе.
- Некоторые дилеры – это брокерские фирмы фондовой биржи, которые предлагают полный набор услуг и имеют право продавать весь спектр ценных бумаг, в то время как другие ограничены определенными типами продуктов, как, например, взаимными фондами, стипендионными планами, ценными бумагами на недвижимость или валютными контрактами.
- Деятельность всех дилеров регулируется специальными комиссиями соответствующих провинций или территорий. Некоторые также являются членами саморегулируемых организаций.
- Некоторые (но не все) дилеры участвуют в особых резервных фондах, таких как, например,

Канадский фонд защиты инвесторов (Canadian Investor Protection Fund – CIPF). Эти фонды не созданы для того, чтобы покрывать потери, понесенные в результате инвестиций, но они обеспечивают возмещение (в определенных пределах) наличных средств или ценных бумаг, утраченных в случае, если дилер становится банкротом.

- Некоторые дилеры предлагают своим клиентам полный комплект биржевых услуг плюс аналитические и консультативные услуги, в то время как другие специализируются по предоставлению удешевленных биржевых услуг инвесторам, которые способны самостоятельно принимать решения относительно своих инвестиций.

Советники

Советники – это фирмы, которые специализируются по предоставлению клиентам советов, касающихся инвестиций в ценные бумаги, но не предлагают биржевых услуг, как это делают дилеры. Зарегистрированного советника ищут исключительно для консультаций по инвестированию или же в случае, если Вы хотите, чтобы кто-то управлял Вашим инвестиционным портфелем от Вашего имени.

Советы могут предоставляться в разных формах: при личной встрече, в письменном виде (бюллетени и рекламные объявления), по электронной почте, в форме аудио и через Интернет. Некоторые советники, которых называют менеджерами портфелей, могут производить покупки или продажи от имени клиента по своему усмотрению (Вы уполномочиваете их принимать решения относительно Ваших инвестиций и действовать от Вашего имени, не консультируясь с Вами перед каждой покупкой или продажей). Советники обязательно должны быть зарегистрированы регулирующей комиссией в Вашей территориальной юрисдикции и, так же, как и дилеры, могут предлагать различные услуги в зависимости от категории их регистрации.

А что насчет специалистов по финансовому планированию?

Специалисты по финансовому планированию определяют, каким образом человек может осуществить свои жизненные цели путем правильного управления своими финансовыми ресурсами, и предлагают такие финансовые услуги, как составление личного бюджета, управление наличными средствами и долгами, пенсионные планы и решение налоговых вопросов. В настоящее время специалисты по финансовому планированию не подлежат регистрации или надзору ни в одной провинции, кроме Квебека, хотя ряд территориальных юрисдикций рассматривает этот вопрос. Однако, если специалист по финансовому планированию хочет заняться торговлей ценными бумагами, он или она должны пройти регистрацию согласно правилам, касающимся ценных бумаг. Без этой регистрации специалисты по финансовому планированию не могут торговать ценными бумагами от имени своих клиентов и не имеют права рекомендовать покупку или продажу конкретных ценных бумаг. Многие специалисты по финансовому планированию по всей Канаде зарегистрировались, чтобы торговать взаимными фондами и обособленными фондами (аналогичный продукт страховых компаний), что позволяет им вести торговлю и консультировать клиентов по вопросам взаимных фондов и страховых продуктов.

Выбор Вашего финансового консультанта

Инвестирование сбережений, накопленных за всю Вашу жизнь, требует большого доверия с Вашей стороны к руководству компаний, в которые Вы вкладываете деньги, а также доверия

к людям, которые будут Вас консультировать и оперировать Вашими инвестиционными средствами. Однако доверие ни в коем случае не должно замещать собой внимательный анализ и здоровый скептицизм. Не делайте выбор финансового советника легкомысленно.

С чего начать?

Начиная поиски дилера или советника, помните о том, что Вы хотите не только найти фирму, с которой Вы бы чувствовали себя спокойно и которая бы внушала Вам доверие, но чтобы Вас устраивал также и индивидуальный консультант, который будет Вас обслуживать. Выясните, отдает ли предпочтение данная фирма определенным секторам рынка или определенным типам ценных бумаг. Проследите за тем, чтобы стиль мышления фирмы и ее индивидуального представителя соответствовали Вашему собственному.

Решите, в каких инвестиционных услугах Вы нуждаетесь. Если Вы – опытный вкладчик, который намерен сам анализировать варианты инвестирования и принимать самостоятельные решения, то Вам, вероятно, нужен дилер, который будет только производить покупки и продажи по Вашим указаниям, быстро и по самой низкой цене. В этом случае, самым лучшим вариантом для Вас может быть дисконтная брокерская фирма.

Если Вы хотите найти кого-либо, кто мог бы консультировать Вас по вопросам инвестирования, давать рекомендации по конкретным ценным бумагам и вдобавок производить торговые операции, то Вам, скорее всего, следует искать подходящую дилерскую фирму, предоставляющую полный спектр услуг. Или можно найти независимого консультанта по инвестициям, который бы обеспечивал Вас необходимыми советами, и дисконтного брокера, который бы выполнял торговые операции, следуя Вашим указаниям.

Если Ваш инвестиционный портфель составляет значительную сумму и Вы ищете кого-то, кто взял бы на себя контроль над Вашим портфелем и управлял им от Вашего лица, то возможно, что необходимые Вам услуги сумеет предоставить инвестиционный (или портфельный) менеджер.

Если же Вас интересуют только взаимные фонды, то в Вашем регионе есть большой выбор дилеров по взаимным фондам и дилеров, предлагающих полный спектр услуг.

Как и где искать?

Устная реклама всегда полезна при поисках способных финансовых специалистов. Попросите Вашего бухгалтера или адвоката порекомендовать кого-либо, или обратитесь к родственникам или знакомым, чьему мнению Вы доверяете.

Имена многих дилеров и советников Вы сумеете найти в районных «Желтых страницах» в таких разделах, как «облигации – капиталовложения», «брокеры – акции и облигации», «финансовое планирование», «консультационные услуги для инвесторов», «дилеры по инвестициям», «инвестиционный менеджмент» и «акции и облигации».

Кроме того, Вы можете обратиться в Ассоциацию инвестиционных дилеров Канады (**Investment Dealers Association of Canada – IDA**), Канадскую ассоциацию дилеров по взаимным фондам (**Mutual Fund Dealers Association of Canada – MFDA**), Канадскую ассоциацию инвестиционных советников (**Investment Counsel Association of Canada**) или связаться с одной из фондовых бирж, чтобы получить список фирм-членов, зарегистрированных в Вашем районе. В некоторых территориальных юрисдикциях, Вы также можете связаться с местной комиссией по ценным бумагам, чтобы получить список всех зарегистрированных дилеров и советников в Вашем районе.

Какие вопросы следует задавать?

Составив список фирм, с которыми Вы потенциально считаете возможным работать, Вы можете получить дополнительную информацию, которая поможет Вам сделать выбор. Хорошим первым шагом является контакт с менеджером местного отделения фирмы. Вот некоторые вопросы, которые Вы могли бы задать:

- Заинтересована ли фирма в приобретении таких новых клиентов, как Вы, с Вашим предполагаемым размером счета и общими инвестиционными задачами?
- Специализируется ли фирма или индивидуальный консультант по какому-либо определенному инвестиционному продукту или типу клиентуры? Например, предпочитает ли фирма работать со спекулятивными ценными бумагами, взаимными фондами или акциями, дающими высокие дивиденды? Обслуживает ли она в основном мелких инвесторов, клиентов с большим акционерным капиталом, учреждения или биржевых дельцов?
- Имеет ли фирма или индивидуальный советник какой-либо особый опыт в области интересующих Вас типов инвестиций?
- По каким продуктам может фирма или советник осуществлять торговые операции или консультировать согласно своей регистрации? Как давно зарегистрирована фирма? Работает ли она также в других территориальных юрисдикциях? Сколько служащих имеет фирма? Сколько клиентов?
- Какие услуги предоставляются таким клиентам, как Вы? Например, выполняет ли дилер только куплю-продажу, или он также проводит консультации, анализ и торговые операции?

«Вам нужен человек, заслуживающий Вашего доверия, на которого Вы сумеете положиться».

- Имеет ли фирма собственный аналитический отдел, который предоставляет клиентам отчеты? Предлагают ли они какие-либо образовательные семинары для клиентов?
- Каким образом фирма насчитывает плату за свои услуги? Какие комиссионные или гонорары должен будет платить такой клиент, как Вы?
- Если Вы откроете счет, кто из представителей сумеет (или сумеют) работать с Вами? Каковы их опыт и квалификация?
- Подвергалась ли фирма дисциплинарному разбирательству в течение последних нескольких лет? Как насчет индивидуальных консультантов, с которыми Вам, возможно, придется иметь дело?
- Участвует ли фирма в резервном фонде, созданном для защиты клиентов в случае банкротства фирмы? Если да, то какой размер покрытия предоставляется этим фондом?

Многие фирмы предлагают печатные материалы о себе и своих услугах, в которых Вы найдете ответы на многие свои вопросы.

Может быть Вы, как и большинство клиентов, будете в основном иметь дело с одним человеком внутри фирмы, и в большой степени полагаться на его помощь. Поэтому для Вас будет очень важно узнать как можно больше об этом человеке, его умении, знаниях и опыте, а также о его подходе к вопросу инвестирования и способности предоставить Вам персональные услуги,

которых Вы ожидаете. Вам нужен человек, заслуживающий доверия, на которого Вы сумеете положиться. Обязательно организуйте личную встречу с этим человеком и расспросите его о его образовании, опыте, инвестиционной философии и специализации. Кроме этого, Вы можете потребовать предоставить рекомендации, спросить об объеме клиентуры и среднего инвестиционного портфеля, а также о дисциплинарной истории. Если этот человек не может найти время, чтобы с Вами встретиться, не желает говорить о своей квалификации или опыте, или же не слишком интересуется Вашими финансовыми целями и задачами, то Вам, скорее всего, следует прекратить поиски.

Вы всегда можете обратиться в районную комиссию, курирующую рынок ценных бумаг, за дополнительной информацией. Поскольку многие дилеры и советники являются членами местного Бюро по улучшению деловой практики, фондовой биржи, IDA или MFDA, Вам следует подумать о том, чтобы получить из этих источников дополнительную информацию о предыстории фирмы и ее статусе на данный момент.

Открытие счета

После того, как Вы выберете фирму и определенного сотрудника этой фирмы, Вам с вашим новым финансовым представителем придется заполнить целый ряд форм для открытия счета. Некоторые из этих форм (например, соглашения по кассовым или маржевым счетам) описывают характер Вашего счета или счетов, а также юридические права и средства правовой защиты, доступные Вам и фирме в случае спора. Эти формы часто трудно читаемы, так как они написаны сухо, с использованием большого количества юридических терминов. Тем не менее, Вам следует прочесть и разобраться в содержании этих форм, прежде чем их подписывать. Если Вы не понимаете какую-либо часть формы, попросите разъяснений у Вашего представителя, если потребуется, построчно.

Первое правило для каждого дилера и советника – знать своего клиента. Другими словами, они должны знать основные факты, касающиеся каждого клиента, и определить его инвестиционные нужды и задачи. Чтобы помочь им в этом, многие фирмы предлагают подробную форму для открытия счета нового клиента (которую также называют формой «Знай своего клиента»), в которой содержится ключевая информация личного и финансового характера о клиенте. Хотя подробные вопросы могут показаться Вам несколько навязчивыми, сведения, предоставленные Вами в этой форме, необходимы дилеру или консультанту, чтобы он мог обеспечивать Вас эффективными услугами и благоразумными советами.

В форме обычно указываются Ваши имя и фамилия, адрес, место работы и должность, информация о кредитоспособности, доходы, чистая стоимость Вашего имущества, опыт инвестирования, предпочтения в отношении риска и инвестиционные задачи. В большинстве форм также спрашивается о том, имеет ли кто-либо интересы или полномочия в отношении Вашего счета и не являетесь ли Вы «инсайдером» (т.е. лицом, имеющим в силу служебного положения конфиденциальную информацию о делах фирмы) или аффилированным лицом в каких-либо открытых акционерных обществах. В них также может содержаться информация о передаче и регистрации ценных бумаг, хранящихся на Вашем счету.

В настоящее время, многие фирмы пользуются формами, на которых требуется подпись клиента. Прежде, чем подписывать форму, убедитесь в том, что в ней все в порядке. Ошибки в форме могут привести к неправильным советам, а также могут ослабить юридические меры защиты, на которые Вы имеете право в случае возникновения проблем. Получите копию формы

и храните ее вместе с документами, касающимися Вашего счета. Обязательно сообщайте фирме (предпочтительно в письменном виде) каждый раз, когда Ваши данные меняются, чтобы они могли внести соответствующие изменения в форму. Это особенно важно в отношении ключевой информации о Вас, такой как адрес, личная финансовая ситуация и инвестиционные задачи.

В некоторых территориальных юрисдикциях, многие дилеры, которые предоставляют только услуги по купле-продаже по указанию инвестора и не предлагают консультирования, были освобождены от обязанности следовать правилу «знай своего клиента».

В большинстве случаев, фирма просит заполнить форму-распоряжение о контактах с Вами как акционером. В ней Вы укажете интересующий Вас объем информации (годовые отчеты, анализы доходности предприятия, доверенности на голосование, уведомления о собраниях акционеров) от компаний, в которые инвестируете средства. В форме также будет вопрос о том, согласны ли Вы, чтобы Ваше имя и размер принадлежащего Вам пакета ценных бумаг были раскрыты этим компаниям.

За что я отвечаю как клиент?

Невзирая на самые добрые намерения дилера или советника, никто и никогда не будет заинтересован в Вашем финансовом благополучии так, как Вы сами. **В качестве инвестора, Вы должны быть готовы:**

- Изучать и контролировать свои инвестиции, задавать вопросы своим финансовым консультантам, и расширять свои знания в области инвестирования.
- Быть открытым и четким в Ваших контактах с дилерами и советниками, чтобы они понимали Ваши финансовые обстоятельства, инвестиционные задачи и объем знаний.
- Иметь реальные ожидания в отношении прибылей.
- Осознавать, что инвестирование может быть связано с риском.
- Прочитывать документы с предложениями по инвестициям (например, проспекты или брошюры с предложениями о покупке ценных бумаг).
- Прочитывать и сохранять квитанции и балансовые отчеты, а также Ваши заметки о разговорах между Вами и Вашим дилером или советником. Это позволит Вам немедленно предупредить Вашего дилера или советника в случае каких-либо ошибок или проблем с Вашим счетом.
- Задавать вопросы на любые непонятные Вам темы, связанные с инвестициями.

Чего мне следует ожидать от моего дилера или советника?

Вам следует ожидать от Вашего дилера или советника (как фирмы, так и представителя):

- Компетентности и этичного поведения, а также во всех случаях соблюдения им Ваших интересов.
- Объективности, честности и добросовестности в работе с Вами.
- Что он выяснит Ваши общие инвестиционные потребности и задачи.
- Что он будет давать рекомендации, соответствующие этим потребностям и задачам.

- Что он сообщит Вам о рисках, связанных с его рекомендациями.
- Что он сообщит Вам о каких-либо конфликтах интересов, связанных со сделанными им рекомендациями.
- Незамедлительного письменного подтверждения торговых операций, произведенных от Вашего имени, с указанием подробностей о стоимости сделки и сумме соответствующих комиссионных или гонорара.
- Предоставления регулярных балансовых отчетов по Вашему счету с указанием подробностей всех транзакций, начисленных гонораров и ценных бумаг, хранимых по Вашему поручению.
- Что он будет получать Ваше особое разрешение перед каждой транзакцией, выполненной от Вашего имени (если Вы не предоставили кому-либо другому надлежащим образом составленную доверенность или письменные полномочия на проведение торговых операций).

Вам не следует ожидать от Вашего дилера или советника:

- Что каждая его инвестиционная рекомендация будет успешной. Никто не может с уверенностью предсказать поведение рынка.
- Что он будет знать о том, какие инвестиционные возможности подходят для Вас, если Вы не обсудите с ним во всех деталях Вашу финансовую ситуацию, задачи и готовность к риску .
- Что он будет в курсе изменений в Вашей финансовой ситуации или инвестиционных задачах, если Вы не сообщите ему об этом.
- Что он будет действовать, следуя только туманным или общим указаниям о покупке или продаже ценных бумаг «в подходящий момент». Если Вы не предоставили надлежащие письменные полномочия на производство торговых операций кому-либо другому, зарегистрированные специалисты могут действовать только в соответствии с Вашими конкретными инструкциями.
- Что он будет брать одинаковые комиссионные со всех клиентов. Размер комиссионных подлежит обсуждению и более крупные клиенты могут договариваться о меньших комиссионных ставках.

«Никто и никогда не будет заинтересован в Вашем финансовом благополучии так, как Вы сами».

ЧЕГО Я МОГУ ОЖИДАТЬ ОТ ОРГАНОВ НАДЗОРА (РЕГУЛИРУЮЩИХ КОМИССИЙ)?

В Канаде, комиссии, регулирующие рынок ценных бумаг, и саморегулируемые организации в провинциях или территориях оказывают влияние на регистрацию фирм и физических лиц, которые занимаются коммерческими операциями с ценными бумагами. Они могут быть полезным источником информации о регистрантах и о ценных бумагах, в которые Вы можете

инвестировать средства. **В зависимости от территориальной юрисдикции, регулирующая комиссия может предоставить Вам различную информацию, включая:**

- Зарегистрирована ли данная фирма или физическое лицо в Вашей юрисдикции.
- Категория регистрации фирмы или физического лица.
- Подлежит ли их регистрация каким-либо положениям или условиям.
- Были ли они предметом дисциплинарного разбирательства.

Вы также можете рассчитывать на то, что комиссия поможет Вам разобраться в Ваших правах в качестве инвестора, а также в законах и правилах, обуславливающих поведение людей, чью деятельность она регулирует.

И, наконец, Вы можете рассчитывать на то, что комиссия будет рассматривать обоснованные жалобы о поведении дилера или советника (или кого-либо иного, кто занимается деятельностью на рынке ценных бумаг), чью деятельность она регулирует.

Не забывайте также и о том, что регулирующие комиссии уполномочены применять дисциплинарные меры к тем, кто плохо исполняет свои обязанности, но они не имеют права издавать приказы о выплате финансовой компенсации инвесторам. Это – неприкосновенная территория судебных органов.

Что делать, если возникнет проблема с моим дилером или советником?

В некоторых случаях, проблема может быть связана всего лишь с административной ошибкой. В других случаях – с чем-то гораздо более серьезным.

Вот ряд советов, чтобы помочь Вам решать проблемы быстро и действенно:

- Ведите письменные записи о Ваших разговорах с дилером или советником, особенно в те моменты, когда Вы даете ему указания о покупке или продаже ценных бумаг.
- Сохраняйте копии всех форм, квитанций, балансовых отчетов и корреспонденции, связанной с Вашими инвестициями.
- Обнаружив проблему, немедленно сообщите об этом своему дилеру или советнику. Если возможно, повторите это уведомление в письменном виде. Не тяните время, ожидая, не обернется ли ошибка выгодой для Вас.
- Если проблема не разрешается в срочном порядке, свяжитесь с менеджером фирмы или директором по выполнению правовых норм, желательно в письменном виде.
- Если проблема все равно не разрешается, или если Вы считаете, что имело место какое-либо нарушение, свяжитесь с комиссией по ценным бумагам. Если Ваш дилер состоит членом IDA, MFDA или фондовой биржи, вначале свяжитесь с соответствующей организацией. Если Ваш дилер или советник не является членом саморегулируемой организации, направьте свою жалобу в регулирующую комиссию по ценным бумагам Вашей провинции или территории.
- Вы также можете обратиться за консультацией к юристу и выяснить какие существуют средства судебной защиты в данном случае.

