

брокер услуги

Цена расценок

потребительский рынок

Качество любой услуги определяется не только ее основным содержанием, но и множеством дополнительных мелочей, которые в конечном счете и формируют качество этой самой услуги и ее цену. Брокерский бизнес не исключение. Нюансы брокерского обслуживания изучала **Ольга Буянова**.

Ресторанная критика

Вы приходите в ресторан. Очевидно, основная услуга, которую вы рассчитываете здесь получить,— еда. Однако кроме еды, как главной составляющей качества ресторана, клиент обращает внимание и на интерьер, скорость обслуживания, чистоту салфеток, наличие парковки, милость официанток и многое другое. Точно так же и в спортзале: кроме качества тренажеров и квалификации тренеров клиент обратит внимание на наличие и чистоту полотенец, работу кондиционеров, вежливость персонала. Качеством и набором этих составляющих и определяется уровень фирмы. В конце концов эти мелочи могут стать отдельными микрослугами, за которые можно брать дополнительные деньги, а можно включать в общий счет. В одном ресторане хлеб будет бесплатно прилагаться к обеду, а в другом за бутылки с клиента возьмут отдельно. В одном спортзале чистые полотенца клиентам выдадут бесплатно, в другом — за деньги, а в третьем их придется принести с собой.

Подобные мелочи существуют и в брокерском обслуживании. Клиенту важно не только предоставление доступа на биржевые площадки, но и то, как этот доступ ему предоставлен. Нюансов может быть множество, и почти каждая брокерская компания гордится своей фишкой, удерживающей клиентов.

Мы постарались выделить основные, на наш взгляд, мелочи обслуживания, получившие массовое распространение на рынке брокерских компаний, некий дженглменский набор — возможность торговать через карманный компьютер, наличие у компании дилинговых залов, возможность управлять единым торговым счетом, выход на международные фондовые рынки, разнообразие способов получения уведомлений о выполнении поручений и отчетов о состоянии счета, наличие электронной цифровой подписи и персонального ме-

неджера клиента, объем аналитической поддержки и доступ клиентов к новостным лентам.

Сдельный подряд

Как правило, компания информирует клиента о совершенной сделке и о том, что стало с его портфелем. Уведомление об исполнении поручений и о состоянии счета актуально для всех инвесторов. Кому-то достаточно подтверждения по электронной почте, кто-то хочет видеть у себя на столе копию документа, подтверждающего осуществление сделки, кто-то будет удовлетворен звонком брокера, заверяющего совершенную операцию, а инвесторы, часто перерезающие с места на место, пожелают, чтобы подтверждение пришло к ним в виде SMS. Одна брокерская компания завалил вас извещениями о своей активности, а другая порадует результатами своей деятельности только на следующий день или в конце рабочего дня.

Электронные способы передачи информации обладают неоспоримым достоинством — оперативностью. Как правило, если отчет поступает по e-mail, SMS или генерируется в клиентском разделе сайта компании, то увидеть его клиент сможет через несколько секунд после совершения операции. Узвизимость такого способа — безопасность. Николай Терлецкий, П-директор ИК «Финам»: «Здесь многое зависит от самого пользователя. Можно гарантировать, что запрошенные им данные будут приходить только на указанные им устройства. Однако, например, если информация отправляется по ICQ, пользователь в целях сохранения конфиденциальности сам должен контролировать доступ к своему компьютеру. Понятно, что брокерская компания не может делать это за него».

Еще одно преимущество электронной информации — удобство этого способа и для самого брокера: один раз создав электронную систему оповещений, он может работать с большим количеством клиентов.

Юрий Кочетков, главный специалист управления продаж российским клиентам ФК «Уралсиб»: «Ритейловые брокеры пытаются сгруппировать свои услуги в четкую автоматизированную схему — через сайт компании или через другие электронные системы. Все в этом случае сводится к нескольким формальным процедурам. Отдельным клиентам такой подход не нужен». Если у вас в брокерской компании счет на крупную сумму, то хочется все-таки почувствовать уважение к себе и сколоченному капиталу. «Автоматизированная система рассылок уведомлений и отчетов удобнее и для клиентов, и для компании. Но это верно только для розничной компании,— утверждает Юрий Павлов, директор по портфельным инвестициям ИК «Велес капитал».— При VIP-обслуживании каждый клиент должен получать максимальное внимание от своего менеджера. При таком подходе автоматизация невозможна. Мы, например, всегда да в связи с клиентом и предлагаем ему те формы информирования, которые ему удобнее в любой момент, чем бы он ни занимался».

Выбор между стандартизированной электронной подачей информации и индивидуальным подходом возникает и при информировании клиента о состоянии рынка, текущих котировках и даже самом процессе торговли. Активно торгующие клиенты предпочитают быть в рынке постоянно — посредством SMS-alerts, торговли через карманный компьютер и даже мобильный телефон, обращения к сайту компании. Однако отсутствие этих сервисов у брокера отнюдь не свидетельствует о том, что это брокер плохой. Юрий Павлов: «Далеко не все инвесторы хотят быть в рынке „он-лайн“ — это отвлекает их от основного дела. Многие клиенты просят не беспокоить их, если на рынке не происходит чего-либо значительного. В зависимости от темперамента клиента мы подбираем фор-

му и периодичность информирования его об изменениях, происходящих со сформированным им портфелем ценных бумаг». Иными словами, клиент хочет получать только ту информацию, которая касается лично его — все остальные сведения предлагается фильтровать брокерской компании.

Работа с персоналом

Практически невозможно настроить автоматизированную систему подачи информации в соответствии с местонахождением клиента, его настроением и желанием торговать. Поэтому среди большинства брокерских компаний распространено становится понятие «персональный менеджер». Не надо думать, что само это понятие какое-то новое. Юрий Кочетков: «Услугу персонально-го менеджера ведущие брокеры предоставляют всегда. По большому счету все общение с компанией для клиента замыкалось на одном человеке. Кроме каких-то очень специализированных вопросов, когда сам персональный менеджер передает клиента в налоговый или юридический отдел, он должен полностью информировать клиента по различным операционным вопросам, а также давать консультации по рынку, доносить до клиента мнение аналитиков компании, если у того нет времени читать многостраничные отчеты, и делать предложения по формированию портфеля».

Использование громкого названия в качестве маркетингового хода не обошло и другую услугу российских брокеров — возможность торговать на международных рынках. Если проследить рекламу, вы считаете, что, открыв счет в брокерской конторе, вы можете покупать акции американских корпораций и европейских промышленных монстров,— вы ошибаетесь. В большинстве случаев брокерская компания дает вам возможность покупать те же российские акции, но в виде GDR или ADR. Подобные действия не лишены смысла, если клиент зарабатывает на арбитражных операциях. Просто опять же надо поинтересоваться заранее, не потребуют ли с вас за доступ на западные площадки дополнительные ежемесячные платежи и какой минимальный размер лота на западной бирже. Как правило, размер лотов на GDR или ADR российских клиентов на Лондонской или Нью-Йоркской биржах исчисляется десятками тысяч долларов. Так что арбитражные операции между Западом и Востоком — заработок людей обеспеченных.

Действительно новым веянием стало то, что сейчас услугу «персональный менеджер» предлагают едва ли не все брокерские компании любому клиенту. Но это не значит, что для многотысячной армии ритейловых клиентов компания содержит такую же многотысячную армию менеджеров. Просто на одного менеджера вешают больше клиентов. Сложно представить, что человек, который «персонально» обслуживает несколько десятков клиентов, сможет предоставить каждому какие-то изысканные решения по формированию портфеля или будет долго дозванивать-

ся, чтобы сообщить клиенту, что открытая им позиция становится убыточной.

Да и дозвониться до менеджера, которого вы считаете персональным, будет подчас сложно. Кроме того, круг ваших проблем, которые может решить этот менеджер, сужается. В некоторых компаниях функции персонального менеджера сводятся к решению операционных вопросов клиента — куда надо пойти, чтобы получить нужную бумажку, кому позвонить, чтобы перевести деньги и на какой счет, а кто потерял карманный компьютер в любом случае легче, чем стационарный. Кроме того, встает вопрос все той же безопасности заключения сделок. Частично эту проблему решает наличие системы криптозащиты (электронной цифровой подписи).

Это, кстати, актуально не только для карманных компьютеров, но и для любой работы через интернет. Александр Шеглов: «Использование электронной цифровой подписи (ЭЦП) позволяет реализовать полностью безбумажный документооборот между клиентом и брокером, что дает необходимую оперативность во взаимодействии клиентов и компании при высоком уровне защиты». Однако эту точку зрения разделяют не все. Юрий Кочетков: «В текущей ситуации проработки юридических вопросов ЭЦП в ней нет большого смысла. Ее наличие скорее означает имиджевую составляющую компании. В спорных вопросах между клиентом и компанией, например отказа от сделки, она ничего не решает. Кроме того, она повышает стоимость установки оборудования для одного клиента».

Возвращаясь к работе на карманном компьютере, можно сказать, что услуга эта, несмотря на то что многие компании по требованию клиента с легкостью могут ее предоставить, еще не очень востребована. Николай Терлецкий: «По нашим данным, в целом по России этой услугой пользуются не более 1,7 тыс. инвесторов. Однако если судить по динамике нашей компании, это число увеличивается примерно на 30% в год. Его используют, как правило, «мобильные» инвесторы, в течение дня перемещающиеся по городу, но желающие самостоятельно совершать операции с ценными бумагами. Кроме того, оно активно используется во время отдыха и командировок».

Один в поле

Клиенту, считающему, что он не нуждается в помощниках, и желающему совершать сделки в

любой момент и из любой точки планеты, брокеры предлагают воспользоваться карманным компьютером. Установив торговую программу, разработанную специально для карманных компьютеров, клиент получает возможность доступа к рынку в любой момент. К недостаткам этого способа можно отнести, во-первых, то, что экран карманного компьютера меньше, чем у стационарного, поэтому, например, графический анализ на нем требует привычки; во-вторых, то, что потерять карманный компьютер в любом случае легче, чем стационарный. Кроме того, встает вопрос все той же безопасности заключения сделок. Частично эту проблему решает наличие системы криптозащиты (электронной цифровой подписи).

Это, кстати, актуально не только для карманных компьютеров, но и для любой работы через интернет. Александр Шеглов: «Использование электронной цифровой подписи (ЭЦП) позволяет реализовать полностью безбумажный документооборот между клиентом и брокером, что дает необходимую оперативность во взаимодействии клиентов и компании при высоком уровне защиты». Однако эту точку зрения разделяют не все. Юрий Кочетков: «В текущей ситуации проработки юридических вопросов ЭЦП в ней нет большого смысла. Ее наличие скорее означает имиджевую составляющую компании. В спорных вопросах между клиентом и компанией, например отказа от сделки, она ничего не решает. Кроме того, она повышает стоимость установки оборудования для одного клиента».

Возвращаясь к работе на карманном компьютере, можно сказать, что услуга эта, несмотря на то что многие компании по требованию клиента с легкостью могут ее предоставить, еще не очень востребована. Николай Терлецкий: «По нашим данным, в целом по России этой услугой пользуются не более 1,7 тыс. инвесторов. Однако если судить по динамике нашей компании, это число увеличивается примерно на 30% в год. Его используют, как правило, «мобильные» инвесторы, в течение дня перемещающиеся по городу, но желающие самостоятельно совершать операции с ценными бумагами. Кроме того, оно активно используется во время отдыха и командировок».

Так что более популярный способ работы на рынке — торговля в дилинговых залах брокера. Юрий Кочетков: «Чаще всего дилинговыми залами пользуются не особо крупные клиенты, которым необходимо общение с себе подобными. В дилинговом зале они могут обсудить движение котировок, финансовые слухи и методы анализа. К тому же при торговле из дилингового зала у клиента не возникает проблем с доступом в интернет или компьютером. Поддержание этих систем берет на себя брокер. Кроме того, дилинговый зал полезен для начинающих игроков: в нем они всегда смогут найти консультанта-брокера по техническим и инвестиционным вопросам». С ним согласен Александр Шеглов, исполнительный директор «Церих Капитал Менеджмент»: «Плюсы работы в дилинговом зале — это надежность работы на интернет-канале компании и на высокопроизводительных компьютерах, в дополнение к информации в терминалах торговых систем могут стоять дополнительные информационные ленты. Сообщество людей, работающих в дилинговом зале компании,— это своеобразный трейдерский клуб, где идет постоянный обмен мнениями и опытом».

Знателный падеж

Наконец, нельзя не упомянуть немаловажную составляющую игры на фондовом рынке — информацию. То есть содержание новостных лент и его аналитическую обработку. В большинстве компаний клиентам, торгующим через интернет, автоматически предоставляется доступ к новостям ведущих информационных агентств. Информационное агентство на рынке далеко не одно, и к какому из них дать бесплатный доступ клиенту, решает сам брокер. Если же агентство, с которым у брокера заключен контракт, вас не устраивает, получить информацию из других источников — уже ваша проблема. Некоторые компании вообще не дают доступ к информационным агентствам, а текущую информацию предоставляют уже в виде готовых аналитических записок по теме. С одной стороны, это, конечно, удобно: не надо самостоятельно делать далеко идущие выводы из заявлений того или иного чиновника. С другой —

встает вопрос, доверяете ли вы выводам аналитика и готовы ли не обращать внимания на время, за которое эксперт подготавливал эту заметку. Ведь рынок за это время уже мог успеть среагировать на информацию.

Другое дело — более обширная аналитика, то есть глобальные макроэкономические и отраслевые исследования, а также фундаментальная оценка эмитентов. Сам игрок подобный труд вряд ли сможет осилить, да и займет это у него ку-чвремени. Поэтому в большинстве брокерских компаний есть аналитические отделы, передающие клиентам результаты своего труда. О качестве работы того или иного аналитика судить скорее клиентам, которые эти рекомендации выполняют.

Единственное, что хотелось бы добавить: интересы клиента могут не совпадать с планом исследовательской аналитика. Например, клиенту очень интересно узнать, есть ли перспективы развития у завода по производству фосфатных удобрений, аналитик же может с головой уйти в финансовую отчетность регионального телекома, и оторвать его от этого увлекательного занятия можно будет только за дополнительные деньги. Размер вознаграждения аналитика в этом случае будет зависеть от того, как его компания оценит перспективность вашего предложения. Кстати, у некоторых компаний вся аналитическая поддержка может стоить дополнительных денег.

В конце концов, клиенту, конечно, решать самому, какая опция для него главная — персональный менеджер или торговля с карманного компьютера, высококвалифицированная аналитика или доступ к широкому кругу информационных источников. Может, и расположение дилингового зала неподалеку от места проживания окажется главным фактором при выборе брокерской компании. Просто порой надо решить, нужно ли вам оплачивать «бесплатную парковку» дорожного ресторана, если машины у вас, собственно говоря, и нет. Поминание, за что с вас берут деньги, независимо от того, включены эти услуги в общий тариф или в отдельный счет, поможет безошибочно выбрать именно своего брокера. А полотецца, как в фитнес-зал, можно и свои принести...

Услуги брокерских компаний*

Компания	Торги через карманный компьютер	Дилинговые залы	Единый торговый счет	Выход на международные рынки	Уведомление о выполнении поручений	Электронная цифровая подпись	Отчет о состоянии счета	Персональный менеджер	Аналитическая поддержка	Новостные ленты
ГК «Алор»	Нет	2 (бесплатно)	Нет	Нет	Ежедневный отчет через торговый терминал и по телефону	Нет	Ежедневно до начала торговой сессии в электронном виде, по факсу	Да	Ежедневный обзор: итоги торгов на срочном рынке, ADR, мировые индексы, товарный рынок, акции, облигации, еврооблигации, драгоценные металлы, курсы валют	«Интерфакс»
Альфа-банк	Нет	Нет	Да	Нет	Оповещения о ситуации по рынку, операциях по счету, изменении стоимости активов по мобильному телефону, e-mail и сообщением в системе	Бесплатно	В любое время по мобильному телефону, электронной системе или информационном сообщении в системе	Есть, в режиме консультаций	Ежедневные, еженедельные, ежемесячные обзоры, рекомендации по акциям	«Прайм-ТАСС», «Интерфакс»
«Атон-Лайн»	Нет	40 (От \$0 до \$40)	Да	Да	Через систему интернет-трейдинга в течение нескольких секунд после исполнения	Нет	В любой момент по факсу, e-mail, интернет-отчет	Да	Ежедневная и ежедневная аналитика, flash-reports, аналитика по секторам экономики и компаниям	Reuters, «Интерфакс», РБК, АК&М, «РИА Новости» и др. (более 20 источников)
Балтийское финансовое агентство	Нет	Нет	Нет	Нет	Не позднее 10.00 следующего дня	Бесплатно	На следующее утро	Да	Ежедневные отчеты, индивидуальные исследования по заказу клиента на бумажном носителе, в электронном виде. По запросу за любой период	«Интерфакс»
ИК «Баррель»	Нет	Нет	Да	Да	По e-mail, факсу, телефону	Бесплатно	По запросу клиента по факсу, телефону, e-mail	Да	Ежедневные и еженедельные обзоры, прогнозы	Около десяти источников
БКС	Подключение — 3000 тыс. руб., ежемесячно — 900 руб. (без НДС)	18 (от 0 до 3000 руб.)	Да	Да	По e-mail, мобильному телефону, SMS	210 руб. в год без НДС	За любой период времени (на бумаге, по e-mail, web-portal)	Да	Ежедневные и еженедельные обзоры и рекомендации по компаниям, flash-reports	«Интерфакс», БКС Life (с комментариями аналитиков)
ИК «Велес капитал»	Нет	Нет	Да	Да	По мобильному телефону и e-mail	Нет	За любой период времени по e-mail и на сайте	Да	Ежедневные и еженедельные обзоры, рекомендации по акциям	Нет
«ВИКА-Брокер»	Нет	1 (бесплатно)	Нет	Нет	Ежедневно в конце дня	Нет	Через web-portal	Да	Ежедневная аналитика, аналитика новостей, рекомендации по акциям, аналитика компаний	МФД-Инфоцентр
Газпромбанк	Подключение — \$100, ежемесячно — \$30	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	По факсу, ежедневно и за любой момент времени	Нет	Ежедневные комментарии, портфельная стратегия, обзоры мировой экономики, отраслевые обзоры	«Интерфакс»
ИК «Ист-Капитал»	Нет	1 (\$500)	Да	Да	По телефону сразу после выполнения операции	Да	Ежедневно, мониторинг счета «он-лайн»	Да	Ежедневный и еженедельный технический анализ, фундаментальный анализ, анализ компаний второго эшелона	Reuters, «Интерфакс», Bloomberg
МДМ-банк	Нет	Нет	Да	Да	В отчете брокера на следующий день	При подаче денежных поручений	В режиме «он-лайн»	Да (при работе на определенных тарифах)	Возможность построения архивных графиков на сайте, ежедневная, еженедельная аналитика, обзоры компаний	«Прайм-ТАСС», «Интерфакс», котировки «он-лайн» на сайте
«Неттрейдер»	Возможность просматривать котировки	1	MMBS и «Газпром»	Нет	В любой момент через терминал	\$30	Ежедневно по e-mail или через терминал и карманный компьютер	Да	Краткосрочные и долгосрочные инвестиционные идеи	Reuters, «Интерфакс»
«Олма»	Нет	2 (бесплатно), отдельные кабинки для VIP	Нет	Да	Отчет в конце дня в электронном виде	Нет	По e-mail за предыдущий день, дополнительные запросы по телефону, e-mail и на сайте	Да	Ежедневные и еженедельные обзоры, обзоры по отраслям и эмитентам, индивидуальные запросы, если они совпадают с интересами компании	«Прайм-ТАСС»
Оргрзбанк	Нет	Нет	Да	Нет	В режиме «он-лайн» через интернет	Бесплатно	На электронном или бумажном носителе за любой период	Да	Ежедневная аналитика	МФД-Инфоцентр, «Прайм-ТАСС Фондовый рынок», «Прайм-ТАСС Ди Джей Форекс»
Промышленно-строительный банк	Нет	Нет	Да	Нет	В режиме «он-лайн» при интернет-торговле или по телефону	Нет	По факсу, почте или в офисе банка за любой период	Есть (при определенном тарифе)	Ежедневные аналитические обзоры на сайте банка	«Интерфакс»
БК «Регион»	Для NetInvestor бесплатно	Нет	Да	Нет	Н. д.	\$25 для депозитария	Ежедневный, еженедельный, ежемесячный отчет, по запросу	Да	Ежедневный обзор по долговому, вексельному рынкам, акциям второго эшелона; ежедневный обзор рынка акций, аналитика по отраслям и эмитентам, \$100 за обзор по эмитенту/отрасли по личному запросу; расширенная информация по эмитентам — \$50 в месяц	Нет
Русский банк развития	Бесплатно	Нет	Нет	Нет	Через 10 мин. по факсу, e-mail, лично	Бесплатно	В любой момент по факсу, в оригинале, по e-mail	Да	Ежедневная аналитика	МФД - «Интерфакс»
ФК «Русский инвестиционный клуб»	Нет	Нет	Нет	Нет	В тот же день	Нет	Ежедневный отчет, по запросу в любой момент	Да	Эксклюзивная аналитика по интересующим отраслям или эмитентам — 30 000 руб. в месяц	Ведущие российские агентства — при работе через интернет
АКБ «Промсвязьбанк»	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Ежедневный отчет по электронной почте	Да	Ежедневные и еженедельные обзоры, отраслевые обзоры	«Интерфакс», «РБК Quote Total»
ИГ «Русские фонды — Проспект»	Нет	Нет	Да	Да	По желанию клиента устно либо по e-mail, SMS	Нет	В любой момент на сайте или на бумажном носителе	Да	Ежедневные обзоры, обзоры компаний и отраслей, flash-reports	Reuters, «Прайм-ТАСС»
Банк «Союз»	Нет	Нет	Да	В индивидуальном порядке	Н. д.	\$0–30 в зависимости от тарифного плана	Ежедневно, еженедельно, ежемесячно, по запросу	Для VIP-клиентов — бесплатно, консультирование по инвестиционным вопросам — \$70 в час.	Ежедневные, еженедельные аналитические обзоры по долговому рынку и рынку акций. Специализированная аналитика по заказу	Н. д.
Транскапиталбанк	Да	Нет	Да	Нет	Н. д.	Да	Ежедневно по факсу или e-mail	Да	Ежедневная аналитика по акциям, облигациям	«Интерфакс»
«Тройка Диалог»	Подключение — \$100, ежемесячно — \$25	Нет	Да	Нет	Через систему интернет-трейдинга	Да	По e-mail	Нет	Ежедневные и ежемесячные обзоры, отраслевые обзоры	«Интерфакс»
ФК «Уралсиб»	Нет	Нет	Для отдельных позиций	Да	По телефону, SMS, e-mail	Нет	В любой момент по факсу и e-mail, на сайте	Бесплатно	На сайте и в рассылке: ежедневная и еженедельная аналитика, аналитика по секторам экономики, отчеты по эмитентам, стратегии и макроэкономика, аналитика по долговым инструментам, статистика рынка. Котировки и графический анализ на сайте. Специфические запросы — по договоренности	«Прайм-ТАСС» на сайте (для интернет-торговли), новости информагентства «Финам» на сайте
ИК «Финам»	Подключение — \$118, ежемесячно — \$36	48	Да	Да	SMS-alerts (\$0,15 без НДС), e-mail, ICQ, на пейджер	Нет	В любой момент на сайте, по факсу или e-mail	Нет	Ежедневные обзоры, обзоры компаний и отраслей, flash-reports, рекомендации по компаниям	«Интерфакс», Reuters
«Центринвест Секьюритис»	Нет	Нет	Да	Да	По телефону	Нет	По требованию и ежемесячно	Бесплатно	Ежедневные комментарии, обзоры по макроэкономике, секторам экономики, отчеты по компаниям второго эшелона и рынку акций второго эшелона	Нет
Банк «Центрофидит»	Нет	1 (бесплатно, льготный тариф, для работающих в зале)	Да	Да	Устно через брокера	Да	Ежедневный отчет по электронной почте	Да	Ежедневная аналитика	«Интерфакс»
«Церих Капитал Менеджмент»	600 руб. в месяц	1 (бесплатно, если комиссия в месяц превышает 2400 руб.)	Да	Нет	Ежедневно по e-mail или на сайте	Да	Система электронного документооборота Simple	Да	Ежедневная и фундаментальная аналитика, инвестиционные рекомендации (бесплатно, если комиссия в месяц больше 1000 руб.)	«Интерфакс»
ИК «Элеmts»	Нет	2 (\$45 в месяц)	Да	Нет	В электронном виде	Нет	Генерируется на сайте компании	Бесплатно (по инвестиционным вопросам — \$60)	Технический анализ на сайте два раза в неделю	«Интерфакс»
ИК «Энергокапитал»	Нет	1 (бесплатно)	Да	Нет	На следующий день (лично, по e-mail, по почте)	499 руб. за ключ	Ежедневный отчет по электронной почте, рассылка котировок на мобильный телефон и «он-лайн»	Да (отдельный тарифный план)	Утренний комментарий, ежедневный обзор, еженедельный обзор, обзоры по эмитентам	МФД-Инфоцентр, РБК-ТВ

* По информации участников рынка.