

Ольга Мещерякова

Генеральный директор компании «ПЕРАМО ИНВЕСТ»

# Зарабатывает терпеливый

**НЕБОЛЬШАЯ КОМПАНИЯ АДАПТИРУЕТСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ И БЫСТРЕЕ, И БОЛЕЕ ГИБКО. А РЕЗУЛЬТАТ ЗАВИСИТ ОТ КОМАНДЫ**

Генеральный директор компании «ПЕРАМО ИНВЕСТ» Ольга Мещерякова рассказывает Ирине Слюсаревой о преимуществах спокойного клиента и долгосрочных инвестиций. А также объясняет, каким целям могут служить закрытые фонды и почему реклама нужна не всем и не всегда.

Фотографии Сергей Ермохин

— Ольга, как развивалась компания «ПЕРАМО ИНВЕСТ» и как вы могли бы оценить ее нынешнее состояние?

— «ПЕРАМО ИНВЕСТ» — бутиковая компания, ориентированная на определенный тип клиента и предлагающая ему определенный продукт.

Мы нацелены на достаточно спокойного и довольно крупного клиента. Вход в «ПЕРАМО ИНВЕСТ» начинается с уровня инвестиций 3 млн рублей, причем эту планку, скорее всего, будем повышать. Наш клиент — это, главным образом, либо менеджер среднего/высшего звена, либо предприниматель, который расширил свой бизнес настолько, что имеет возможность направлять часть средств в инвестиции. Или, как вариант, просто устал от бизнеса и поэтому хотел бы найти финансового консультанта, который поможет ему зарабатывать нечто вроде ренты.

Именно такой человек в состоянии понять, что громкое имя не всегда гарантирует успех (в нашем случае — его личных инвестиций), что небольшая компания адаптируется к изменениям и быстрее, и более гибко, а результат зависит от команды.

Мы — адаптивные. За 12 лет компания прошла не один кризис. В ситуациях, когда во многих УК люди теряли, у нас они или зарабатывали, или, как минимум, оставались при своём. Именно поэтому мы стабильно входим в сотню старожилов рынка, занимая при этом в рейтинге позиции рядом с ведущими игроками.

Последние несколько лет мы вложили немало сил в автоматизацию внутренних процессов. Наша компания одной из первых среди управляющих компаний (уже в 2017 году) перешла на удаленную идентификацию и электронный документооборот



с клиентами. В связи с этим даже обязательная самоизоляция в 2020 году не стала для нас проблемой.

Конкуренции мы не боимся, так как знаем базовую вещь: важно не только вовремя войти в рынок, но и вовремя выйти. Когда конкретно будем входить/выходить, не говорим никому никогда (*смеется*), но идеями готовы поделиться: и с клиентами, и с коллегами.

Клиенты приходят к нам только по рекомендации, но предварительно человек может зайти на наш сайт, посмотреть, как мы анализировали рыночную ситуацию в прошлом и насколько точно эти прогнозы сбывались.

У нас очень качественная экспертиза. В широкую рекламу мы никогда не выходили и выходить не планируем, потому что, как уже говорила, ориентированы на другого клиента, не ритейлового. Клиенты приходят к нам только по рекомендации, но предварительно человек может зайти на наш сайт, посмотреть, как мы анализировали рыночную ситуацию в прошлом и насколько точно эти прогнозы сбывались. Спойлер: они сбывались с высокой точностью.

— Какова ваша география?

— В Москве у нас находится управляющий персонал: трейдеры, маркетологи, контролеры, глава бэк-офиса, остальные сотрудники — в Казани. Изначально был создан филиал, сейчас ситуативно сделали его представительством, чтобы сэкономить на операционных расходах.

Почему Казань? Я училась в Казани, знаю город и людей в нем. Татарстан — очень богатый регион, он прекрасно развивается, благосостояние его жителей постоянно растет, поэтому покидать его полностью не планируем. Со многими регионами мы работаем удаленно. Прорабатывали варианты открытия филиалов в других городах миллионниках в кооперации с одним из известных российских брокеров, но пока эту

историю приостановили, по очевидным причинам.

Сейчас, когда вся отрасль переживает непростые времена, мы переориентировали стратегии на внутренний рынок и продолжаем поиск альтернативных решений. По-прежнему считая, что на текущий момент фондовый рынок был и остается одним из основных платформ для сохранения и преумножения

капитала. А развитие российского рынка ценных бумаг возможно. Базовым может быть вариант Ирана, хотя и не во всех аспектах. И по экономике Ирана четко видно, что одним из вариантов успешного зарабатывания неизбежно будет фондовый рынок. Может быть, это вообще одна из немногих возможных историй роста на ближайшие лет пять. Иранский фондовый рынок даже в условиях санкций рос очень хорошо, а ведь российская экономика и существенно крупнее, и сильнее интегрирована в мировую.

Прочие сегменты отечественной экономики, думаю, будут менее адаптивны.

— Какие сценарии тут возможны?

— Безусловно, сейчас все реалии быстро меняются. Но в любом варианте для того, чтобы начинать входить в рынок, следует дождаться трех событий: окончания СВО, начала переговоров и окончательного ухода с российского рынка нерезидентов. Последние данные МосБиржи говорят о том, что 40% фондового рынка составляет ритейл. Это too much, такая структура инвестиций создает огромную волатильность. Для нормального функционирования рынка необходимо увеличивать долю крупных игроков, как вариант, за счет инвесторов из Азии.

Но, повторяюсь, в рынок следует вкладываться, когда произойдут три, выше обозначенных события. В этот момент будет понятно уже очень многое.

— Что можно сказать о вашем продуктовом предложении?

— Основной упор мы делаем на доверительное управление. Так было с самого начала.

Но также у нас есть два паевых фонда. Первый — ИПИФ «КОНСЕРВАТОРия» — это своего рода тест-драйв. Если клиент еще не готов прийти в ДУ, то может купить паи. Небольшой порог входа (от 50 тысяч рублей), однако позволяет инвестору полноценно оценить нашу работу. Стратегия управления сочетает вложения в инструменты долгового рынка и в акции устойчивых российских компаний. Мы предлагаем паи этого фонда инвесторам, для которых комфортнее доверять управляющему значимые суммы, лишь предварительно обкатав стратегию на минимальных объемах. Доходность с 2015 года — 9,23 % в год.

Второй фонд, комбинированный ЗПИФ «ПЕРАМО-Индустрия» — это проектный продукт для квалифицированных инвесторов. Это закрытая история уже существующего производственного бизнеса, инструмент для решения широкого круга бизнес-задач, для их структурирования. За шесть полных лет существования фонда доходность его превысила 300% и в пересчете составляет более 50% годовых.

Фонды такого рода очень интересны при реализации строительных схем. Они привлекательны для тех, кто побаивается акций и почти всегда инвестирует в недвижимость. Сегмент фондов недвижимости — это своего рода переход между недвижимостью и рынком ценных бумаг. У компании «Арсатера», помню, был лозунг: покупая наши паи, вы покупаете квадратные метры. Иными словами, фонд недвижимости — это аналог недвижимости как таковой. Для многих клиентов такая идея понятна и приемлема.

Но глобально мы не видим своего клиента, массово идущего в фонды, поэтому не занимаемся популяризацией этих продуктов.

В целом «ПЕРАМО ИНВЕСТ», как уже сказано, всегда делала упор на ДУ. И, как я уже отмечала, нам нужен спокойный клиент: капитал, который он инвестирует в ценные бумаги, должен быть для него не последним. Подушка безопасности

У инвесторов однозначно должна быть возможность диверсификации. Мы тоже ищем пути диверсификации в продукте. На мой взгляд, Банку России имело бы смысл скорее думать о том, как защитить инвестора. Но не запрещать.

нашего клиента позволяет ему спокойно переждать, пересидеть все моменты. На рынке бывают разные ситуации, но, как показывает жизнь, терпеливым рынок обязательно дает возможность заработать.

— Ваш клиент понимает, что делает?

— Часто да, но многим хочется расширить свое понимание рынка. Если такое желание возникает, мы обязательно идем навстречу. Если такое желание возникает, мы обязательно идем навстречу. Углубляемся практически на профессиональный уровень: чтобы и нам, и клиенту было проще. Вплоть до того, что проводим мини-экскурсы в механизм заключения сделок, даем азы работы через торговый терминал, чтобы клиент наглядно понимал, как все происходит. Это почти всегда упрощает дальнейшую коммуникацию.

Как правило, наша продуктовая линейка идет за потребностями клиента. Мы, как небольшая компания, можем работать гибко, отслеживать конкурентов и делать продукты, исходя из пожеланий клиентов. От долларовых продуктов, правда, пришлось отказаться. Сейчас предлагаем только рублевые стратегии, хотя у клиентов интерес к долларovým продуктам не угасает.

Сейчас мнение рынка относительно валютных инструментов заметно отличается от мнения регулятора. НАУФОР в этой ситуации на стороне рынка.

У инвесторов однозначно должна быть возможность диверсификации. Мы тоже ищем пути диверсификации в продукте. На мой взгляд, Банку России имело бы смысл скорее думать о том, как защитить инвестора. Но не запрещать.

Конечно, рынку нужно сосредоточиться на мощной системе оповещения о рисках. Инвестор должен понимать, что он берет на себя риски осознанно и добровольно, а в случае реализации этих рисков никто с ним их не разделит. Все потери рискующего инвестора в плохой ситуации на нем и останутся. Инвестору надо это объяснять снова и снова, но не запрещать.

Рынок, на котором реализованы чрезмерные запреты, сильно упрощается. Дисклеймер — достаточная мера

Каким для вас стало 24 февраля?

22 февраля было предпраздничным рабочим днем. Мы, как многие другие профучастники, накануне выходных имели небольшие позиции в бумагах, именно небольшие. При этом срочный рынок 23 февраля работал. Наши управляющие захеджировали портфели производными инструментами на Индекс МосБиржи и доллар США. Интуиция ли это была? Или как назвать такой механизм? Но он сработал.

— Обалдеть!

— Даже письму управляющего об этом решении сохранилось.

А потом — наступило утро 24 февраля.

Инвестиции клиентов в результате хеджирования практически не пострадали. А кое-кто даже заработал: в зависимости от момента входа. Кроме того, до 1 марта мы успели выйти из всех иностранных ценных бумаг, поэтому потери клиентов, обусловленные всевозможными ограничениями и блокировками, оказались минимальными. Доля заблокированных бумаг (это депозитарные расписки на акции российских эмитентов) не превышала 1% активов, на сегодня все они успешно расконвертированы.

Такова цена интуиции и реального опыта.

Хотя, конечно, клиенты сильно нервничали. Были и такие, кто совсем ушел.

Следует подчеркнуть, что, когда мы вводили продукты в долларах, то всегда обговаривали, что берем доллары, и возвращаем доллары. Мы никогда не были готовы брать на компанию риски колебаний валютного курса. Естественно, эти ограничения действовали и в феврале. Поэтому рискованные бумаги мы успели распродать, а средства вывели. Но было нервно!

— Каковы ближайшие планы?

— Сразу после 24 февраля произошли тектонические изменения. В сложившейся ситуации строить долгосрочные планы физически невозможно. Мы, как и другие бизнесы перешли на краткосрочное планирование в формате «short run». Исходя из новых реалий, наша задача — грамотно лавировать между нововведениями, ограничениями, блокировками... и продолжать быть опорой для клиентов.

Наши цели на 2022 год не изменились — поиск лучших инвестиционных возможностей для наших клиентов. В плане инвестиций мы — патриоты фондового рынка и призываем инвесторов вкладываться в акции российских компаний. На сегодняшний день это практически единственный безальтернативный вариант сохранения активов и приумножения капитала.



Из-за сложностей с покупкой зарубежных бумаг и высокими сопряженными рисками мы рекомендуем сконцентрироваться на внутреннем финансовом рынке.

Кроме того, мы отмечаем, что рынок сегодня сильно изменился, стал чрезмерно зависим от политических решений. Прежние стратегии и сигналы сегодня уже не работают, поэтому следует принимать инвестиционные решения с максимальной осторожностью.

Несомненно, изменения на финансовом рынке заметны невооруженным взглядом: круг инструментов для инвестирования сократился, снизилась ликвидность на фондовой секции,

стало меньше вариантов для страновой диверсификации, возрос фактор неопределенности... В связи с этим, часть наших клиентов взяли паузу в инвестировании — в основном это те, кто вкладывался в валютные стратегии (риски которых сейчас слишком высоки), либо те, кому срочно понадобились ликвидные средства для решения иных финансовых вопросов.

Но, несмотря на определенные коррективы, мы с оптимизмом смотрим в будущее. Основной пул наших рублевых клиентов сохранился и продолжает работать с нами. На текущий момент наша компания ведет работу по получению рейтинга надежности, что долж-

но повысить интерес и доверие новых клиентов.

Идеи, безусловно, есть. Если инвестировать долгосрочно от 5 до 10 лет, то интересен Сбербанк. Если говорить о вложениях на 1–2 года, то это Роснефть, Лукойл, Газпромнефть — агрессивно. Полус Золото — консервативно, Алроса — агрессивно. Фосагро и Русагро — консервативно, Акрон — агрессивно. FixPrice — агрессивно. Из экзотики — Сегежа. Следует помнить, что покупать стоит только после расконвертации АДР и ГДР в акции.

Хотя, как уже сказано, для начала активного инвестирования надо дождаться реализации трех названных принци-



специально важных событий. Нельзя исключать возможность и медленного сползания рынка вниз, и резкого падения. Неясно, что будет с американским рынком и глобальной экономикой.

Может реализоваться и другая история: падения цен на сырье (по крайней мере, катастрофического падения) не случится. Но может произойти другая неприятность: рост сырьевых активов, потому что есть структурный дефицит энергоресурсов. Мы сейчас видим, что цена нефти не опускается. А уж цена на газ!

Еще раз: мы не исключаем возможность, что российский рынок еще раз уйдет на те уровни, на которых находился в момент начала СВО. Поэтому если инве-

стировать, то частями, да и эта рекомендация ориентирована лишь на агрессивных инвесторов. А лучше все же дождаться определенности, когда наш рынок будет ориентироваться больше на мировые рынки, а не на политические события, когда его движения будут более рыночными.

Для тех, кто уже вошел в рынок, рекомендация — сидеть и ждать. Смысла продавать бумаги сейчас не вижу: правильный момент угадать невозможно. На рынке ценных бумаг мы все торгуем вероятностями. В том числе, невероятными (смеется).

— Какие меры поддержки вам нужны?  
— Банк России после начала СВО, на мой взгляд, действовал продуманно и

точно. Исключили возможность арбитража. В общем, аплодисменты. Но теперь мне хотелось бы увидеть со стороны регулятора послабления для небольших компаний.

Даже с учетом реализуемой Банком России и НАУФОР концепции пропорционального регулирования и рискоориентированного надзора, мы четко ощущаем чрезмерную нагрузку на компанию в области финансового мониторинга и ПОД/ФТ. Особенно в части последних требований по операционной надежности и информационной безопасности. Законодательство устанавливает единые требования абсолютно для всех участников финансового

рынка без учета характера и масштаба их деятельности.

В моменте рынок сейчас дает инвестиционной компании все меньше возможностей заработка, а расходная часть при этом постоянно растет.

Хотелось бы, в том числе, подкрутить конкретные нормы. Например, требования к персоналу. У нас по нормам в

и у бизнеса спрашивать, чего он хочет, учитывать его рекомендации, например, через СРО.

— Как вы оцениваете перспективы российского фондового рынка в кратко- и среднесрочной перспективе?

— Если до ноября коррекции на нашем рынке не произойдет, то, скорее всего, дно мы уже видели. Закончится

натив приведут к притоку на фондовый рынок значительных свободных средств.

Что касается новых направлений инвестирования, то растет интерес к азиатским активам. И если к китайским и гонконгским акциям инвесторы пока только присматриваются, то торги тем же юанем стремительно набирают обороты. Тем не менее, пока сложно ожидать, что это направление полностью заменит западные инвестиционные инструменты.

И да, мы патриоты отечественного фондового рынка и видим перспективы. Для долгосрочного инвестора цены на российском рынке кажутся очень привлекательными, и потенциал роста гораздо выше, чем падения. Вопрос лишь в том, когда начнется этот подъем. Рынок должен найти новое равновесное состояние. Определиться в плане ориентиров по валюте и выбрать направление. Пока лихорадит очень сильно. ▣

Мы патриоты отечественного фондового рынка и видим перспективы. Для долгосрочного инвестора цены на российском рынке кажутся очень привлекательными, и потенциал роста гораздо выше, чем падения. Вопрос лишь в том, когда начнется этот подъем.

штате должно быть два(!) сотрудника, занимающихся ПОД/ФТ. А у нас весь штат не превышает 20 человек. Конкретно для нашей компании это нецелесообразно. По-моему, в инвестиционной компании большинство сотрудников должно заниматься целевой деятельностью, то есть, повышением доходности клиентских инвестиций. А нормы навязывают нам увеличение количества тех сотрудников, которые дохода не приносят. Притом зарплата финансистов не может падать ниже определенной планки.

Поэтому хотелось бы видеть еще более ранжированные требования к персоналу. Ранжированные в зависимости от размера бизнеса компании. Возможно, следует не просто разрешить аутсорсинг обеспечения информационной безопасности, но также выставить определенные рамки для оплаты деятельности этого рода. Скорее всего, здесь нужен потолок, устанавливаемый, в том числе, пропорционально количеству клиентов компании.

Предположу, что возможности регулятора здесь достаточно велики, в том числе, в плане согласования требований с ведомствами-партнерами. Желательно

СВО, начнутся переговоры, уйдут нерезиденты и рынок придет к равновесию.

Если оценивать по Индексу Мосбиржи, то российский рынок уже несколько месяцев торгуется в широком боковике с диапазоном 2000–2500 пунктов. Объемы торгов на фондовой секции упали в среднем в 5 раз относительно 2021 года, и без притока (капитала) нам будет сложнее наблюдать тренды в голубых фишках. Это и обуславливает болтание в боковике. Так что наиболее вероятной мне кажется реализация широкого бокового тренда.

Приток капитала — это основной фактор роста фондового рынка в кратко- и среднесрочной перспективе. Его предпосылками могут быть девальвация нацвалюты, снижение ключевой ставки, рост доходов населения, активность нерезидентов...

Из перечисленного выше — мы имеем пока снижение ставки и ожидаем ослабления рубля к основным резервным валютам (при восстановлении импорта и снятии валютных ограничений). Кроме того, дальнейшая девальютизация и снижение банковских ставок при отсутствии иных альтер-