

## «Управляющая компания — «восходящая звезда» — УК «Арикапитал»

### Интервью с Алексеем Третьяковым, генеральным директором УК «Арикапитал»

— Алексей, за счет чего компании удалось совершить прорыв в бизнесе в 2022 году и завоевать премию «УК-восходящая звезда»?

— В начале 2022 года мы запустили онлайн-канал для пайщиков ПИФов. На тот момент в этом не было острой необходимости, на протяжении 10 лет мы успешно развивались в формате управляющей компании для VIP-клиентов, которые приходили к нам либо благодаря личному знакомству, либо по рекомендации.

В связи с изменившейся в феврале 2022 года ситуацией у многих клиентов пропал интерес к инвестициям на российском рынке. Честно говоря, перспективы развития бизнеса в подобных условиях казались сомнительными. На этот момент пришлось запустить наш совместный с аналитическим онлайн-сервисом InvestHeroes фонда. Проект фонда был в разработке с 2021 года.

Результаты превзошли ожидания. За год с небольшим пайщиками фонда «Арикапитал – ИнвестХироуз» стали более тысячи новых клиентов. Активы фонда выросли с 150 млн до 1,6 млрд рублей.

Качественное управление, прямая коммуникация с клиентом через социальные сети и онлайн-сервис позволяет привлекать значительные средства не только управляющим компаниям, входящим в крупнейшие банковские или промышленные холдинги. Наш пример показывает, что так могут работать и независимые управляющие компании вроде нас.

— По итогам прошлого года фонды под управлением УК «Арикапитал» оказались лидерами по доходности. Какие изменения в управлении фондами были предприняты в связи с началом СВО, какие решения помогли добиться таких результатов?

— Наше главное конкурентное преимущество — команда управляющих. Они не просто опытные специалисты, но также и партнеры компании, и соинвесторы в ее фонды. Такая многосторонняя вовлеченность обеспечивает мотивацию на долгосрочное качественное управление.

По состоянию на конец 2021 года фонд «Арикапитал – Чистые деньги» входил в топ-7 лучших облигационных фондов по доходности за весь период работы (с апреля 2013 года).

Начало 2022 года оказалось экстремально сложным. Но, начиная со второго квартала, события на рынке укладывались в классическое развитие кризиса, в условиях которого опытный управляющий знает, что делать: на фондовом рынке во время

панической распродажи — покупать (или держать, если куплены ранее) акции надежных компаний; на облигационном рынке в первом полугодии 2022 года мы сделали ставку на инфляционные ОФЗ, во втором полугодии — на внутренние валютные облигации (замещающие корпоративные и суверенные еврооблигации РФ).

По итогам года два из трех работающих фондов («Арикапитал – ИнвестХироуз» и «Арикапитал – Мировые рынки») заняли 1 и 2 место в рейтинге доходности среди более чем 200 российских ПИФов всех категорий. Фонд акций «Харизматичные идеи», несмотря на отрицательную доходность, показал лучший результат среди всех ПИФов российских акций.

— В связи с чем перезапускается фонд «Арикапитал – ИнвестХироуз», какие новые стратегии вы планируете реализовать в своих фондах?

— Получив успешный опыт совместной работы на рынке коллективных инвестиций, команда InvestHeroes приняла решение создать независимую управляющую компанию. Это органический путь развития для любого управляющего (или команды управляющих). Когда у вас есть один или несколько клиентов с активами в пределах 100 млн рублей, с ними удобно работать в формате финансового советника. Для нескольких десятков клиентов с активами на 300–500 млн рублей можно сделать фонд в партнерстве с управляющей компанией. Если речь об миллиардных активах, то можно пробовать создавать собственную управляющую компанию. Надеюсь, что у ИнвестХироуз все получится, и в следующем году на российском рынке появится новая «восходящая звезда».

Мы открыты для новых партнерств и постоянно обсуждаем идеи совместных проектов с популярными блогерами, финансовыми консультантами, инвестиционными компаниями, у которых нет своей управляющей компании. Планируем постепенно заполнять линейку ПИФов новыми стратегиями: рублевые облигации, акции второго эшелона, производные инструменты для квалифицированных инвесторов.

— Ищете ли вы замену «заморожившимся» инвестиционным возможностям? какое направление считаете перспективным, какие риски возникают на новых направлениях?

— К сожалению, развитие стратегий на зарубежных рынках заморожено надолго, что уменьшает потенциал развития отрасли. Мы придерживаемся позиции регулятора. Пока не устранены полностью санкционные риски, нельзя предлагать клиентам такие продукты, даже если очень хочется самим, и даже когда просит клиент.



Многие клиенты находят решения за периметром российской финансовой системы.

Частично спрос на инвестиции в зарубежные активы удовлетворяется внутренними валютными облигациями. Идея размещения замещающих облигаций — лучшее решение регуляторов в прошлом году и самая большая помощь участникам рынка коллективных инвестиций!

Надеюсь, что будет развиваться сегмент беспоставочных фьючерсов на зарубежные индексы.

— Видите ли вы признаки того, что инвестиции с фондового рынка переходят в «серые» схемы?

— За последний год на российском рынке активизировались инвестиционные компании из стран бывшего СССР, предлагающие инвестиции на глобальном рынке. В этом кроются риски, поскольку в случае потери средств клиентам таких структур вряд ли поможет Банк России, а разбирательства на территории других стран могут оказаться связанными с чрезвычайными расходами.

— Какие решения вы приняли по фондам с заблокированными активами, как они будут реформироваться? Как оцениваете спустя полтора года заморозку российских активов, как удалось объяснить ситуацию клиентам, удалось ли восстановить нормальный ритм управления инвестициями? Какой процент бумаг находился не в НРД, удалось ли их вернуть?

— Мы готовимся выделить зарубежные активы в ЗПИФы и перезапустить два ОПИФа: «Арикапитал – Чистые деньги» и «Арикапитал – Глобальные инвестиции».

На протяжении последних полутора лет за счет управления в рамках активов, оставшихся незаблокированными, нам удалось увеличить процент средств, к которым клиенты получают доступ сразу после разделения фондов.

К счастью, количество «пострадавших» клиентов невелико, почти со всеми мы все это время общались напрямую, что позволило сохранить доверие.

— Каковы достижения компании в работе с клиентами: и с уже существующими, и с

новыми, насколько их удалось удержать?

Какие действия способствовали привлечению новых клиентов? Какое у вас соотношение между квалифицированными и неквалифицированными клиентами, меняется ли оно?

— Шок от прошлогодних событий уже позади. Достижением этого года стал выход на новые максимумы стоимости паев всех работающих фондов. Например, пай фонда акций «Харизматичные идеи» полностью восстановился после падения и превысил максимум конца 2021 года более чем на 20%. В «Мировых рынках» и «ИнвестХироуз» после удачного 2022 года в этом году доходность еще выше. Действующие клиенты убедились в том, что сохранять и увеличивать свои инвестиции во время панических падений рынка — стратегически правильно. Конечно, высокая доходность во всех фондах (от 37% до 71% за последние 12 месяцев) помогает в привлечении новых клиентов. Мы видим ежедневную регистрацию новых клиентов через личный кабинет.

Продолжаем развивать каналы коммуникации через социальные сети. В этом году мы запустили телеграм-канал для пайщиков «Харизматичных идей». Сделали регулярными онлайн-семинары по различным сегментам финансового рынка.

Все наши фонды доступны широкому кругу инвесторов. Продукты для квалифицированных инвесторов пока в планах.

— Насколько значима кадровая политика, что здесь наиболее важно для успеха бизнеса?

— «Кадры решают все». Я уже говорил о нашей сильной команде управляющих. Не менее важна и часть команды, занятая операционной работой: клиентское подразделение, бэк-офис, бухгалтерия. Управляющие компании открытыми фондами строго регулируются Банком России. Процессы должны быть отлажены безукоризненно. С одной стороны, нужно все делать быстро: выдача и погашение паев в течение дня после поступления средств или заявки на погашение, ежедневный расчет и публикация СЧА фондов. С другой стороны, даже

ошибка на 1 копейку или превышение доли актива на 0,01% над законодательным ограничением считаются нарушениями, за которые могут последовать санкции со стороны регулятора.

Самое важное — это человеческие качества: честность, ответственность, взаимовыручка. Для небольшой компании в идеале нужно стремиться к дружеским отношениям в коллективе.

— Владельцы компании в 2022 году приняли решение о сокращении собственных доходов в пользу компании. Насколько это решение помогло выправить ситуацию, как дело обстоит сейчас?

Решение радикально сократить зарплаты, принятое основателями компании в 1 квартале 2022 года, было важным сигналом всем сотрудникам и клиентам. Это показало, что у нас есть кризисный сценарий действий, когда компания могла бы продолжать работу на протяжении длительного периода без потери качества и ухудшения условий для всех остальных сотрудников. В итоге 2022 год оказался лучшим с точки зрения финансовых результатов компании, мы вернулись к нормальному режиму развития. Основатели и акционеры компании по-прежнему вовлечены в ежедневную работу и сохраняют мотивацию в первую очередь увеличивать долгосрочную капитализацию бизнеса, нежели пытаться извлечь максимальную текущую прибыль.