

«Наше появление на уфимском рынке — логичное и своевременное»

На уфимском рынке брокерских и инвестиционных услуг почти год работает компания «Фридом Финанс», директором местного филиала которой является Елена Манджукич. В интервью с ней — об особенностях уфимского менталитета и растущих сегментах рынка.

— Появление на рынке Уфы, с ее довольно консервативным менталитетом, новой инвестиционной компании — это событие в среде брокеров и других ваших коллег. Расскажите, пожалуйста, с какими целями вы открывали филиал, были ли какие-то прогнозы и ожидания от работы здесь, оправдались ли они?

— Руководство инвестиционной компании «Фридом Финанс» признало Уфу интересным городом, несмотря на то, что многие основные игроки рынка здесь уже представлены. Но открылись они достаточно давно, самое раннее — около 10 лет назад, и это, как мне кажется, может быть плюсом для новой компании, такой, как наша. Клиентам хочется попробовать чего-то другого, рынок меняется, и наше появление — логично и своевременно.

— Есть ли у вас данные о том, как были распределены доли рынка до вашего появления и на какую часть активных клиентов вы рассчитываете?

— Сложно говорить о распределении долей, потому что часто люди, занимающиеся инвестированием средств в ценные бумаги и брокерскими операциями, являются клиентами не одной компании, а нескольких сразу. Аналитика может быть удобной в этой компании, комфортный порог входа — в той, критерии для всех разные... И конкурентами наших коллег я бы не стала называть, мы вместе делаем одно общее дело: развиваем рынок инвестиционных услуг в Уфе, повышаем финансовую грамотность жителей нашего города.

Не скрою, за мной в новую компанию пришла не только моя команда, но и мои прежние клиенты. Узнав, что появится что-то новое, принципиально отличное от уже представленного на рынке, многие захотели попробовать, успешно вложились, порекомендовали нас партнерам по бизнесу... У меня и моих коллег по компании был кредит доверия, и мы его оправдали. Если бы его не было, то предлагать новые методы, новые бумаги было бы в разы сложнее.



— Учитывая то, что крупные ИК на рынке Уфы уже присутствуют, как вы выбирали стратегию развития?

— Мы предоставляем экспертизу и предлагаем инвестиционные идеи на американском фондовом рынке. Это направление оказалось востребованным у клиентов, но практически не развитым на рынке инвестиционных услуг Уфы. Поэтому мы интересны даже тем, кто давно и успешно обслуживается у других брокеров.

— Какие продукты предлагает ваша компания, можно ли выделить специализацию? Какие из них пользуются успехом?

— Наша ключевая специализация — фондовый рынок США. В России «Фридом Финанс» — едва ли не единственный брокер, который работает с зарубежными рынками в таком объеме. Мы берем на себя инвестиционное консультирование: начиная от генерации инвестиционных идей, аналитического сопровождения и заканчивая поддержкой в учете торговых операций. Консультационное управление предполагает, что счет открывается на имя клиента, как и все бумаги. Мы индивидуально занимаемся каждым

клиентом, объясняем, почему мы предлагаем приобрести или продать ту или иную бумагу, обозначаем инвестиционный горизонт. Рекомендуем мы и пропорции портфеля, и объемы средств, которые можно потратить на покупку бумаг. Все рекомендации носят, повторюсь, индивидуальный характер — в зависимости как от желаний клиента, так и от других факторов. Когда клиенты видят результат, они, как правило, доверяют нам все больше и больше, ведь далеко не все активно принимают участие в анализе и процессах покупки-продажи. Именно такие клиенты, кстати, видят наибольшую прибыль.

— Какие инвестиционные идеи уходящего года оказались наиболее доходными? Давайте вспомним самые прибыльные сделки?

— В первой половине года наибольшую прибыль принесли бумаги технологического сектора. Особенно был интересен весенний сезон IPO. Первичные размещения молодых компаний — отличная возможность оказаться в числе первых, тех, кто выиграет от выхода высокотехнологичных компаний на рынок. Из огромного потока проектов мы выбирали для клиентов компании только самые потенциально высокодоходные IPO, отслеживая множество факторов, таких как рост выручки, количество убытков, интерес крупных инвесторов и другие. Как показывает опыт «Фридом Финанс», средняя доходность сделок по IPO составляет около 40% по итогам трех месяцев, а прибыль инвесторам приносит более 70% сделок по первичному размещению. Самую высокую доходность в уходящем году показала компания Zscaler (+149% по итогам 3 месяцев), которая занимается облачной информационной безопасностью. Цена размещения составила 16 долл за акцию, сейчас Zscaler торгуется выше 33 долл за акцию.

Из недавних первичных размещений, которые мы также отбрали для наших клиентов, можно отметить компании Elastic и Anaplan. Обе компании принадлежат к тому же технологическому сектору, обе вышли на рынок в октябре этого года, и обе продемонстрировали отличный рост даже несмотря на нестабильность и негативные настроения на рынке. Anaplan торгуется с доходностью около 25% от цены размещения, а Elastic сумел показать рост более 70%.

— Вы затронули тему нестабильности рынка. Есть опасения, что текущая ситуация — это повторение кризиса 2008 года. Что вы думаете по этому поводу?

Последние 2-3 месяца мировые фондовые индексы заставили весь рынок понервничать, а многие эксперты вновь заговорили про козны ФРС и происки Трампа. Я считаю, что это пусть и достаточно глубокая, но все-таки коррекция. Никаких факторов, угрожающих мировой экономике, сейчас нет. Международная торговля, как и развитие технологий, никуда не исчезнет, а будет продолжаться, но по новым правилам. До тех пор, пока они не станут ясны, волатильность — новая норма нашей жизни. Просто купить индекс S&P вряд ли будет хорошей инвестицией, но интересные бумаги можно найти всегда. Например, 24 октября в передаче «Биржевая среда» на «Бизнес ФМ» я рекомендовала покупать перед квартальным отчетом упавшие акции Tesla по 260-270 долл, потому что отчет ожидался хорошим и был ряд положительных новостей. Через неделю акции достигли 340 долл, и в следующей передаче я уже рекомендовала закрывать сделку с доходностью более 20%. Это лишь один из примеров. От долгосрочного прогноза я бы пока воздержалась, думаю, что



сам рынок будет заставлять всех нас тщательнее выбирать инструменты инвестирования. В декабре рынок традиционно растет, этот год скорее всего не будет исключением: трения США и Китая сокращаются, американские компании радуют прибылью, немного идет на спад геополитическая напряженность. Уверена, что у нас получится до конца года провести еще несколько прибыльных сделок.

— Подведите, пожалуйста, рабочие и другие итоги года, довольны ли вы им? Расскажите и о планах на новый год.

— За прошедший год мы проделали огромную работу. Мы не просто открыли офис и привлекли первых клиентов, а стали серьезным игроком на рынке инвестиционных услуг нашего города. Залогом успеха любого бизнеса являются люди. Я очень рада, что со мной с самого начала развивают филиал компании «Фридом Финанс» в Уфе Рустэм Бикметов и Ирина Таирова — это настоящие профессионалы с десятилетним опытом работы в



сфере инвестиций, ответственные и надежные. Чуть позже к нам присоединился Вячеслав Евсеев, который потрясающе владеет техническим анализом. И совсем недавно в наш коллектив влился Рустем Тулиганов, который известен многим людям, знакомым с фондовым рынком. С такой командой нам по плечу самые амбициозные цели!

В следующем году мы продолжим находить самые высокодоходные бумаги для наших клиентов и повышать качество консультационных услуг. Нестабильный рынок проверит компетентность игроков, станет еще более значимым анализ и подбор инвестиционных идей. Я считаю, что в этом направлении наша команда лучшая, и у нас есть все шансы еще больше укрепить свои позиции.



Уфа, Карла Маркса, 20
БЦ «Александровский пассаж»
+7 /347/ 211 97 05
<https://ffin.ru>

Инвестиционная компания «Фридом Финанс» — это команда специалистов с десятилетним опытом работы в сфере американского и российского фондовых рынков. В Уфе филиал функционирует один год. Команда экспертов «Фридом Финанс» — одна из немногих в России, кто осуществляет полноценную поддержку работы клиентов на биржах США.