

Как увеличить в два-три раза прибыль российского брокера от продажи структурных продуктов?

На фоне падения ставок по банковским депозитам все больше частных инвесторов доверяют свои средства **брокерским компаниям**. По статистике ЦБ РФ, только за II квартал 2020 года на фондовый рынок пришел почти миллион розничных инвесторов.

Одними из самых доходных продуктов для брокерских компаний являются **структурированные продукты (структурные облигации / ноты / сертификаты)**, предлагаемые квалифицированным инвесторам. Уже несколько лет российские брокеры активно продают своим клиентам эти инструменты.

Продажа структурного продукта, в особенности с «барьерными» условиями (без полной защиты капитала), способна принести его продавцу в момент продажи **до 15% от номинала**, при нулевом риске для продавца.

В таких продуктах **прибыль того, кто конструирует продукт**, «зашита» в непрозрачную стоимость деривативов, которые покупаются для обеспечения потенциальной доходности продукта. Разумеется, брокер **заинтересован** в том, чтобы **конструировать продукт самостоятельно**.

Тем не менее, наше исследование показало, что большинство российских брокеров продают структурные продукты, созданные **сторонними компаниями и банками** — Leonteq, UBS, EFG, Barclays и пр. (Исключение составляет брокер БКС, который конструирует и запускает

такие продукты самостоятельно).

Если брокер заказывает или покупает продукт у сторонней организации, **основную прибыль получает сторонняя организация** — ведь именно она подобрала нужные «ингредиенты» для конструирования продукта.

Брокер мог бы зарабатывать гораздо больше, **если бы структурировал такие продукты сам**. Большинство брокеров способны это делать в части наполнения продукта (нужен выход на международные рынки и базовое понимание финансового инжиниринга на основе деривативов). Однако для самостоятельного запуска структурированных продуктов брокерам не хватает **иностранной юридической инфраструктуры и юридической технологии их создания и выпуска**.

Мы решаем для брокера эту проблему. Мы быстро и очень недорого юридически создаем структурированные продукты «под ключ»:

- SPV (одна для множественных выпусков)
- вся документация по выпуску, включая *Terms & Conditions* и *KID (Key Information Document)* по директиве ЕС о PRIIPS
- получение кодов ISIN, CFI на одной из иностранных бирж
- обеспечение того, что номер CFI соответствует Указанию ЦБ РФ о классификации ценных бумаг, и тем самым бумага может быть допущена к обращению в РФ без согласия ЦБ
- дематериализация реестра для ведения его одним из иностранных Центральными депозитариев
- комплект документов на русском языке

При этом состав структурированного продукта брокер определяет сам;

он же сам и наполняет его для выпускающей SPV.

Наш клиент (брокер) получает на руки **готовую эмиссию иностранной ценной бумаги** со всеми кодами, документами и депозитарным учетом, и может продавать такие бумаги квалифицированным инвесторам в России.

- Цена вопроса — 10-15,000€ / один инструмент (один ISIN)
- Никаких комиссий с привлеченных средств и процентов от номинала
- Срок — в среднем две недели до момента, когда продукт можно начать продавать инвесторам.

© John Tiner & Partners, 2020

Материал с сайта www.securities.expert

Для связи с нами: vt@tiner.ch