

Можно ли сделать структурные продукты прозрачными для инвесторов? Хорошая маркетинговая идея?

По мере массового распространения структурных продуктов на российском инвестиционном рынке все больше инвесторов задаются вопросом, насколько честную цену они платят за приобретаемые «структурники».

Для покупателя такого продукта его состав — тайна за семью печатями. Более того, для тех банков и инвестиционных компаний, которые продают структурные продукты сторонних «производителей», их состав, и самое главное — цена структурирования — также зачастую является тайной.

На этом сайте мы уже обсуждали вопрос, каким образом с минимальными затратами можно самостоятельно создавать структурные продукты для российского рынка (см. материалы: «Как самостоятельно собрать структурный продукт? Можно ли его продавать инвесторам в России?» и «Как увеличить в два-три раза прибыль российского брокера от продажи структурных продуктов?»)

С определенной вероятностью в будущем инвесторы будут предъявлять повышенные требования к прозрачности структурных продуктов.

Их главными вопросами будут:

- Какие именно опционы и прочие деривативы упакованы в продукт? Каков кредитный рейтинг лиц, обязанных по этим деривативам?
- Насколько потенциальная доходность деривативов, зашитых в продукт,

искусственно занижена в окончательных условиях продукта?
Получит ли инвестор полный потенциал доходности в случае срабатывания позитивного сценария по деривативу?

- Сколько стоит деривативная составляющая продукта?
- Куда инвестируется накопительная составляющая продукта? Каков кредитный рейтинг лиц, обязанных по этой составляющей? (Например, какие куплены облигации или в каком банке размещен срочный депозит).

Очевидно, что большинство профессиональных участников инвестиционного рынка не захотят или не смогут раскрывать эти сведения.

Однако, те брокерские компании, которые захотят предложить рынку структурные продукты по самой оптимальной для инвесторов цене, могут получить конкурентное преимущество в глазах наиболее требовательных инвесторов.

Юридическая схема выпуска

Для того, чтобы гарантировать инвесторам прозрачность инвестиционного продукта, которую можно подтвердить независимым аудитом, структурная ценная бумага может быть выпущена либо специально созданным для нее SPV, либо в любом случае компанией, которая выполняет роль эмиссионной платформы и не обременена другими активами, кроме как купленными для обслуживания эмиссий.

Использование выделенного SPV **при условии прозрачности его активов** имеет для инвесторов однозначный плюс по сравнению с выпуском бумаги от «общего котла» активов. Инвесторы в таком случае фактически не принимают кредитного риска эмитента, так как эмитент-SPV является компанией, в которой **нет иных активов, кроме как купленных**

для структурирования продукта. Если все эти активы качественные (контрагенты по деривативным контрактам и по накопительной части имеют качественный рейтинг), то риск клиента, не связанный с изменением рыночных цен на базовый актив, минимален.

Если ваша инвестиционная компания захочет запустить на российском рынке такие продукты, мы будем рады их для вас юридически структурировать.

© John Tiner & Partners, 2020

Материал с сайта www.securities.expert

Для связи с нами: vt@tiner.ch