



ПРЕИМУЩЕСТВА
И МНИМЫЕ
НЕДОСТАТКИ
СТРУКТУРНЫХ ПРОДУКТОВ



Основные преимущества СП, недоступные через иные инструменты*

ЗАЩИТА

Разные уровни защиты от рыночного и кредитного рисков. Возможность делать продукты с 0 до 100%, и даже с гарантированными выплатами

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Чтобы заработать в структурных продуктах, рост рынка не обязателен:

- фениксы/автоколлы платят купоны, если базовые активы не падают ниже определенно уровня
- range-accruals платят купоны, пока цена активов находится в определенном коридоре

ДОВОД 1: Структурные продукты непонятны и «непрозрачны»

Имеется в виду: «купил СП, но не знаю, сколько и когда заработаю».

Контрпример: купил две акции, заработаю, если они вырастут...

Сколько? Когда?

От скольких сотен и тысяч факторов зависит горизонт и величина заработка?

Структурный продукт: купон 10% годовых, если ни одна из двух акций не упадет ниже 80% начальной цены. Что в этом более фундаментально «непонятного и непрозрачного»? Те же факторы, влияющие на цены, но знаю точно, сколько заработаю и когда.

ДОВОД 2: Структурные продукты подвержены мисселингу

Имеется в виду: их могут продавать как депозиты.

Решение:

- Раскрытие информации через паспорта продуктов
- Тестирование
- Колл-бэки/welcome-звонки
- Периоды охлаждения



ДОВОД 3: Структурные продукты подвержены «миспрайсингу» (маржа эмитента)

Имеется в виду: «кому и сколько пошло денег, когда «неквал» купил СП».

Контрпример: «неквал» купил акцию второго эшелона в России или Америке. Кому и сколько пошло денег?

Решение:

- Раскрытие информации через паспорта продуктов
- Регулирование посредников и эмитентов

ДОВОД 4: Структурные продукты – «оружие массового поражения».

Имеется в виду: На самом деле, это цитата Уоррена Баффета по поводу деривативов (Class B Report annual letter 2002) при покупках «с плечом» (т.е. на заемные средства), а не структурных продуктов.

Решение:

- Ограничение на «встроенное плечо»

