



◀ **Наталья КОТЛЯРОВА,**
директор по структурным
продуктам (Россия и СНГ),
LEONTEQ SECURITIES

«Работая со структурными продуктами, необходимо идти в ногу со временем»

Говоря о структурных продуктах, необходимо отметить два основных фактора, определяющих развитие рынка в последние несколько лет: технический прогресс и постоянно меняющуюся правовую среду. С одной стороны, интерес к структурным продуктам и дериватам среди различных типов инвесторов растет беспрецедентными темпами: по мере того как инвесторы начинают понимать принцип работы с более сложными финансовыми инструментами, растет спрос на них. Теперь определяющим конкурентным преимуществом становится не только цена, но и качество услуг. Необходимо не только предложить уникальную инвестиционную идею, но и сделать это в максимально короткие сроки.

Регуляторы не перестают переписывать законодательства в сторону ужесточения требований к эмитентам. Эмитенты, в свою очередь, пытаются быстро адаптироваться к постоянно меняющимся нормативным требованиям. Глобальным инвестиционным домам приходится в режиме нон-стоп отслеживать изменения во множестве различных юрисдикций, переписывать документацию и адаптировать финансовые модели, чтобы соответствовать постоянно меняющимся требованиям.

Все это приводит к тому, что привычные модели ведения бизнеса перестают эффективно работать. Тем компаниям, которые хотят оставаться на плаву, приходится искать спосо-

бы оптимизации операций и неизменно обращаться к использованию высоких технологий.

Как и в любом другом бизнесе, работая со структурными продуктами, абсолютно необходимо идти в ногу со временем и уметь вовремя адаптироваться к изменениям, происходящим на рынке.

Компания LEONTEQ являет собой пример того, как своевременная адаптация позволила занять новую нишу на рынке деривативов и построить успешную быстрорастущую модель бизнеса.

Компания LEONTEQ была основана выходцами из Lehman Brothers и Godman Sachs в 2007 г. — в период, когда многие инвестиционные банки, напротив, стали закрывать

свои деривативные подразделения. Постоянное давление со стороны регуляторов, растущие издержки — все это приводило к тому, что для многих банков содержать такие подразделения становилось все сложнее, поэтому они охотно отдавали эти направления бизнеса на аутсорсинг. Компания LEONTEQ сумела вовремя уловить тенденцию, инвестируя в современную высокотехнологичную платформу, компания стала привлекать банки-партнеры, с которыми она работает по модели white labelling.

К сотрудничеству привлекаются банки, у которых нет своих деривативных десков, но которые при этом отвечают ряду обязательных требований: высокий рейтинг, уровень надежности и привлекательное фондирование. Банки-партнеры выступают эмитентами и гарантами структурных продуктов, а LEONTEQ при этом контролирует всю производственную цепочку: модель, ценообразование, сопроводительную документацию, предлагая партнерам возможность выпускать продукты *tailor made*, которые удовлетворяют любые запросы клиентов. Современная платформа дает возможность не только выпускать продукты небольшими объемами, от \$50 тыс., но и в значительной степени снизить издержки на выпуск и размещение продукта, а это, в свою очередь, позволяет улучшить параметры бумаг. Инвестор имеет возможность не только выбрать продукт, но и сравнить цену различных эмитентов в режиме онлайн.

Инвестор получает доступ к платформе LEONTEQ и имеет возможность за пару минут посчитать продукт, подобрать оптимальную корзину (при оптимизации используются миллионы базовых активов: акции российских и иностранных эмитентов, индексы, ETF, кредитно-дефолтные свопы, валютные пары), получить *termsheet* с заранее аллоцированными кодами ISIN и CFI. Одновременно с этим можно получить подробное описание того, как работает продукт, и подкачать аналитику по базовым активам. При необходимости продукт может быть автоматически зарегистрирован в Euroclear и принят к обращению на одной из крупнейших европейских торговых площадок. Продукт может выпускаться как с полным фондированием, так и в форме опциона.

Такая модель оказалась очень эффективной: в 2012 г. компания LEONTEQ успешно разместила на швейцарской бирже, а в 2014 г. стала лидером по выпуску структурных продуктов в Швейцарии.

Несомненно, в будущем все больше компаний, работающих на рынке, будут адаптировать свои модели и использовать высокие техноло-

гии. Уже никого не удивить приложениями на iPhone и онлайн-калькуляторами. В условиях растущей конкуренции и продолжающейся стагнации в экономике финансовые корпорации будут продолжать искать пути сокращения издержек и пытаться адаптироваться к работе в условиях растущей конкуренции со стороны компаний, работающих в области финансовых технологий. Так, например, уже сейчас некоторые финансовые стартапы дают возможность конвертировать валюту в разы дешевле, чем это делают банки, и даже проникают в такие устоявшиеся традиционно банковские отрасли, как торговля облигациями.

Согласно последним исследованиям, именно развитие финтек-компаний позволит Лондону и Нью-Йорку сохранить статус мировых финансовых центров в ближайшие несколько лет, в то время как рынок традиционных инвестиционно-банковских услуг будет неуклонно сокращаться. Безусловно, банки все еще располагают определенными конкурентными преимуществами: значительные ресурсы капитала, присутствие на международных рынках и устоявшиеся клиентские связи. Однако далеко не всем из них будет под силу успешно внедрить новейшие финансовые технологии и полностью сменить привычный курс даже просто ввиду масштаба операционной деятельности, в то время как менее крупным игрокам будет намного проще адаптироваться к постоянно меняющейся рыночной среде.

Если раньше компании, работающие в области финансовых технологий, не представляли особой угрозы для банков, то сейчас ситуация кардинальным образом изменилась. Бизнес продолжает перетекать из глобальных домов к финансовым стартапам, и нет причин полагать, что ситуация будет меняться. Так, в своем недавнем интервью глава розничной торговли Citibank Джонатан Ларсен сказал, что для банков в ближайшее время настанет момент Uber — по аналогии с популярным сервисом заказа такси. Этот термин был впервые введен бывшим CEO Barclays Bank Энтони Дженкис после посещения Силиконовой долины.

Банки перестанут производить транзакции от имени клиента, а всего лишь будут предлагать услуги по инвестиционным консультациям. Так, по его словам, Uber не имеет ничего общего с автомобилями. Он просто сумел кардинальным образом изменить привычное восприятие услуги по заказу такси и искусственно создать спрос, полностью отличный от всего того, что мы знали прежде.

Уже сейчас очевидно: что-то похожее предстоит в ближайшее время пережить и финансовой индустрии. ©

■ ■ ■
КОМПАНИЯ LEONTEQ
СУМЕЛА ВОВРЕМЯ
УЛОВИТЬ ТЕНДЕНЦИЮ,
ИНВЕСТИРОВАВ
В СОВРЕМЕННУЮ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧ-
НУЮ ПЛАТФОРМУ