



ЗАПОВЕДИ ИНВЕСТОРА

1. Не размещай весь инвестиционный капитал в структурный продукт.
2. Не ограничивайся объяснениями менеджера.
3. Проверь кредитный рейтинг эмитента продукта.
4. Не забывай про кредитный рейтинг эмитента опционов.
5. Избегай непрозрачных опционных стратегий.
6. Сторонись «коэффициента участия».
7. Узнай, как обеспечивается ликвидность.
8. Возлюби математику и математиков.
9. Изучай дельту, гамму, вегу и тету опционов.
10. Создай свой структурный продукт.

и риски, связанные с изменением стоимости базовых активов. И здесь также важно кредитное качество эмитента опциона. Как поясняет Данила Панин, если он не сможет выполнить свои обязательства, «то владелец структурного продукта в лучшем случае вернет инвестированные средства, но лишится доходности, которую принес базовый актив». В любом случае не стоит гнаться за сложностью или экзотическим названием опциона. Инструментов, дающих возможность участвовать в динамике цен базовых активов, на рынке множество, и к ним ежедневно добавляются новые. Многие из них основаны на сложных математических моделях и учитывают множество факторов. По мнению Андрея Шеметова, «такие инструменты не должны являться целевыми для инвесторов — у них нет времени изучать модели, отслеживать изменение и взаимосвязь поведения различных активов, делать ежедневно то, что

для торговых подразделений банков является ежедневной работой».

Как предупреждает Данила Панин, на рынке нередко встречаются структурные продукты, привязанные к непрозрачным алгоритмическим стратегиям с очень красивой исторической динамикой и крайне туманными перспективами. «Движение любого индекса вверх без существенных коррекций долгое время — это повод насторожиться. Особенно если этот индекс — не S&P 500 или другой известный биржевой индикатор, а собственное „ноу-хау“ создателей структурного продукта», — предупреждает эксперт.

Зачастую клиентам предлагаются продукты с «гарантированной» высокой доходностью, но замалчивается то, что в случае неблагоприятной динамики рынка или кредитного качества лица, не имеющего отношения к эмитенту, клиенты могут вместо повышенного дохода получить убыток. По словам Андрея Шеметова, даже в про-

дуктах с защитой капитала имеется риск: это риск неполучения (в случае неблагоприятной динамики актива) той доходности, которую инвестор мог бы заработать при размещении денег в консервативный инструмент. По мнению Александра Головцова, лучше по возможности избегать продуктов с такими барьерами или с условиями типа «при падении одной из акций в составе корзины на 20%...». Как предупреждает господин Лосев, не следует ни в коем случае связываться с теми, «кто произносит фразу „коэффициент участия“ и показывает какие-то графики роста чего-либо в прошлом». Ведь рынки волатильны и тренды могут поменяться в негативную сторону в любой момент.

Как правило, продукт с защитой капитала рассчитан на несколько лет. Поэтому, по мнению Владимира Потапова, срок продукта следует выбирать в зависимости от ожиданий доходности базовых активов на соответствующем

временном горизонте. Однако, как отмечает Андрей Шеметов, в отличие от более распространенных облигаций с фиксированной доходностью, в структурных продуктах наблюдается меньшая ликвидность (способность до погашения реализовать инвестицию для выхода в деньги). С учетом того, что в жизни бывают ситуации, когда деньги могут понадобиться и раньше, следует учитывать, какими будут потери при досрочном выходе из инвестиций. Как отмечает Данила Панин, по продукту «могут быть предусмотрены определенные выкупные суммы, или же его стоимость может рассчитываться по рыночным котировкам».

При этом у вас всегда есть альтернатива. По словам Александра Головцова, сочетание депозита/облигаций и акций, товаров или других рисковых активов «может дать похожий профиль риска-доходности, как и структурный продукт, но с меньшими накладными расходами и комиссиями». ●