

Показатели эффективности инвестирования в структурные продукты для российского частного инвестора

Научный руководитель – Матюхин Андрей Александрович

Муратова Регина Радиковна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра финансов и кредита, Москва, Россия

E-mail: muratova_regina@mail.ru

На протяжении последних шести лет на российском рынке наблюдалась тенденция к снижению доходности по депозитам как в рублях, так и в иностранной валюте. Если в январе 2015 года средневзвешенная ставка по вкладам в рублях до 1 года составляла 15,7% годовых, то в январе 2021 года данное значение опустилось до 4,2%, что привело к закономерному снижению привлекательности депозитов и поиску новых возможностей для увеличения доходности. Прямым следствием стал резкий всплеск активности на финансовом рынке: по состоянию на январь 2021 года количество уникальных частных инвесторов-физических лиц на Московской бирже почти достигло 9,5 миллионов человек, показав рост за вышеупомянутый период более, чем в девять раз.

На фондовом рынке в качестве наиболее близких аналогов депозитов для начинающих инвесторов выступили понятные большинству консервативные инструменты с невысокой доходностью: облигации федерального займа (ОФЗ), корпоративные облигации инвестиционного рейтинга, биржевые паевые фонды с низким уровнем риска и другие. Среди них в продуктовой линейке брокеров выделялись структурные финансовые продукты - активы, предлагающие инвесторам получить потенциально высокий доход, доходящий до 20% годовых, при гарантии сохранения вложенных средств.

Несмотря на внешнюю простоту инструмента его внутреннее устройство и механизм работы были и являются нетривиальными для понимания среднестатистического частного инвестора. Отсутствие в открытом доступе моделей и, как следствие, общепризнанных формул для оценки эффективности инвестиций, скрытые встроенные комиссии, перечень нетипичных рисков, связанных с инвестированием, сделали структурные продукты предметом пристального внимания со стороны Центрального Банка. В результате 15 декабря 2020 года он направил российским брокерам рекомендательное письмо о временном ограничении продажи сложных активов неквалифицированным частным инвесторам. Все вышеперечисленное определяет актуальность данного исследования.

В работе был поднят следующий исследовательский вопрос: какие параметры структурного продукта должен принимать во внимание частный инвестор для оценки эффективности инвестирования? Данная проблема до настоящего момента оставалась неразработанной, так как исторически в научной литературе, в основном, изучалось лишь искусственное завышение стоимости инструментов для клиентов [2,3,5], а также поведенческие аномалии, связанные с их приобретением [1,4].

Целью моей работы было предоставить инструментарий для частного инвестора по оценке эффективности инвестирования в различные виды структурных продуктов. В связи с этим были проделаны следующие шаги:

1. На основе уточненной классификации основных разновидностей структурных продуктов были сделаны предположения о наличии тех или иных рисков, связанных с инвестированием в них.

2. Было уточнено рабочее определение основных видов рисков инвестирования в структурные продукты, позволяющее давать им качественную характеристику и производить их количественную оценку.

3. На основе методов симуляционного моделирования было описано типичное распределение доходности, свойственное структурным продуктам разного вида (типа).

4. А также продемонстрирована изменчивость построенных показателей в зависимости от различных параметров структурных продуктов.

В результате был предложен алгоритм анализа рисков и оценки эффективности вложений в структурные продукты в зависимости от их вида.

Источники и литература

- 1) Abreu M., Mendes V. The investor in structured retail products: Advice driven or gambling oriented? // Journal of Behavioral and Experimental Finance, 2018. Vol. 17. P. 1–9.
- 2) Albuquerque R. et al. Investment Analysis of Autocallable Contingent Income Securities // Financial Analysts Journal. 2015. Vol. 71, № 3. P. 61–83.
- 3) Chen R. et al. Discount or premium? Pricing of structured products: An analysis of Chinese market // International Review of Financial Analysis, 2020. Vol. 70, № October 2019. P. 101493.
- 4) Das S.R., Statman M. Options and structured products in behavioral portfolios // Journal of Economic Dynamics and Control, 2013. Vol. 37, № 1. P. 137–153.
- 5) Entrop O. et al. The performance of individual investors in structured financial products // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2016. Vol. 46, № 3. P. 569–604.