

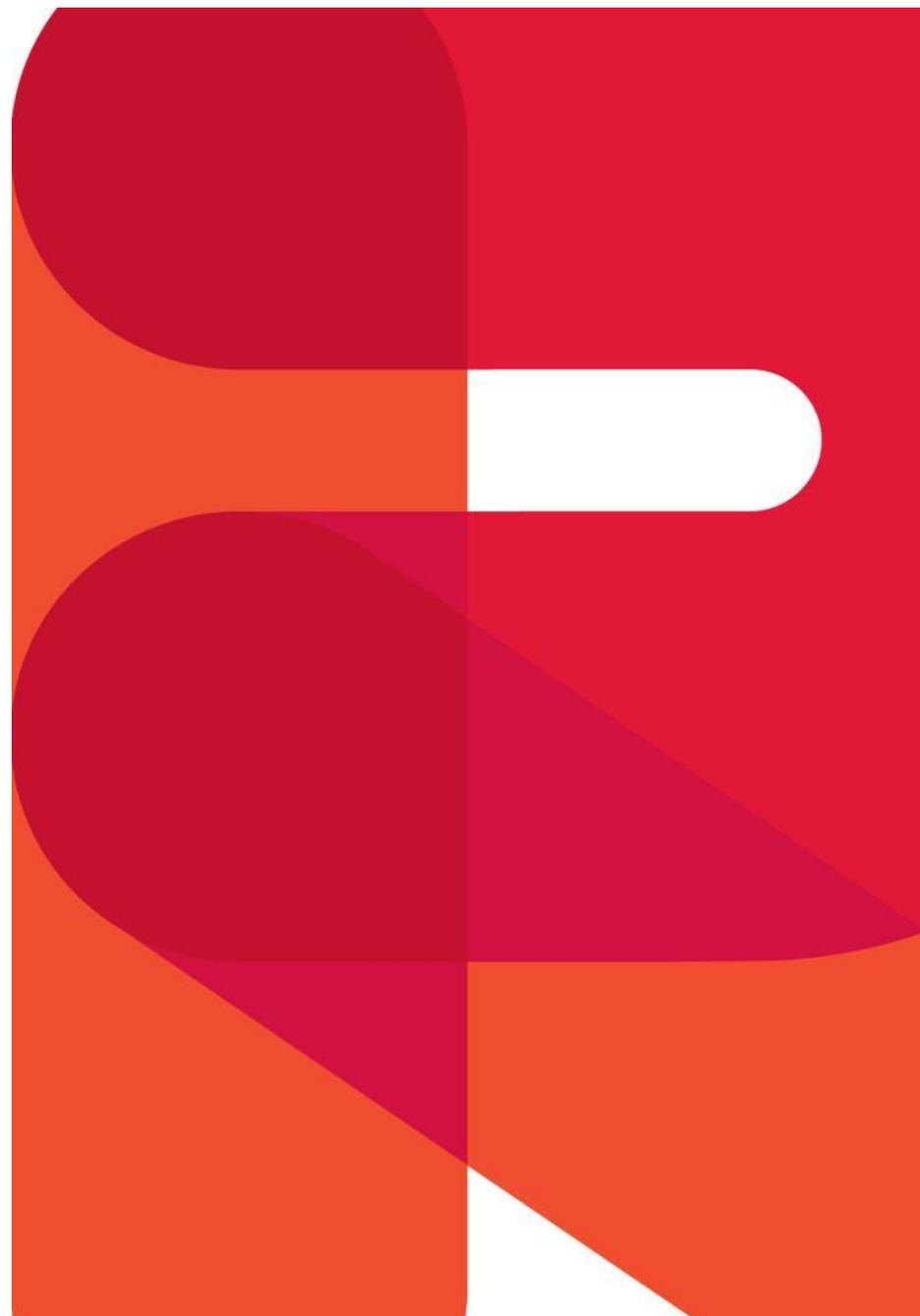
Производные финансовые инструменты – новые идеи в маркетинге

Михаил Иванов

Вице – президент
Руководитель управления бизнес – развития

ОАО «Фондовая биржа РТС»

FORTS ФЬЮЧЕРСЫ
И ОПЦИОНЫ



Ключевая идея

Как работать с клиентами, у которых:

- есть желания (нужды), которые требуют удовлетворения;
- есть деньги, которые они могут потратить;
- есть желание потратить эти деньги на удовлетворение именно этих нужд.

...с помощью Приказа ФСФР № №09-45/пз-н?

Использование инструментов срочного рынка

Возможности:

Торговые

Доступны новые стратегии и комбинации инструментов

Повышение эффективности управления портфелями

Маркетинговые

Доступны новые продукты (расширение продуктовой линейки)

Повышение ценности «старых» продуктов

Доступ к новым клиентским сегментам

Влияние на маркетинг (в большей мере):

План маркетинга => комплекс маркетинга =>

товар, продвижение, персонал, процесс

Использование инструментов срочного рынка

Решаемые задачи:

Привлечение новых клиентов;

Удержание «старых» клиентов;

Управление доверием клиентов.

Основа для создания новых продуктов и стратегий

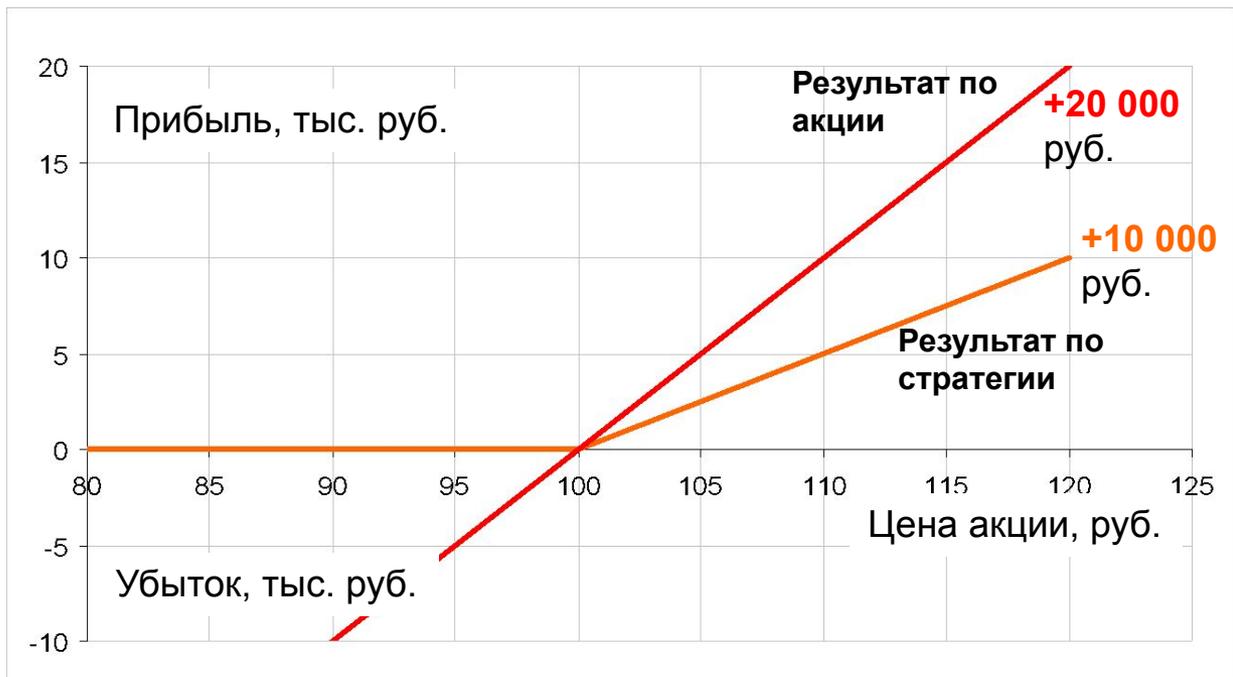
Основа – комбинирование различных инструментов и их свойств

Использование инструментов срочного рынка (фьючерсов и опционов) совместно с акциями, облигациями, операциями репо и свопами

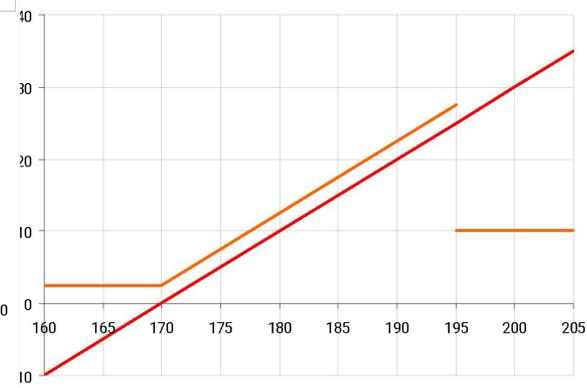
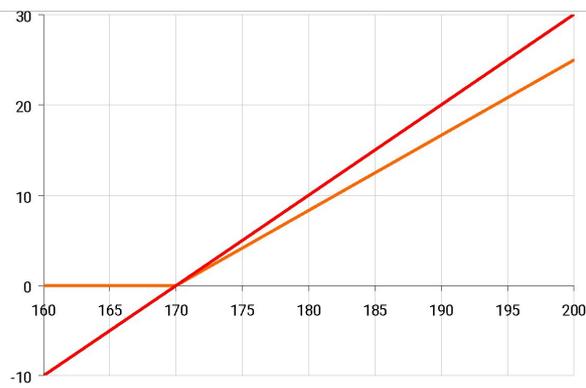
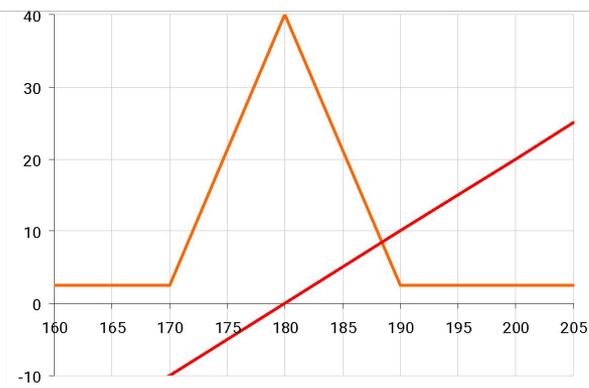
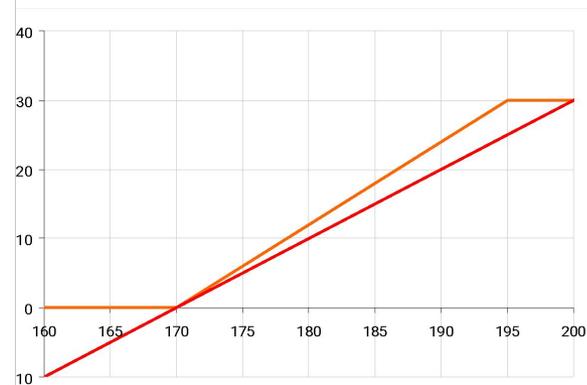
позволяет создавать качественно новые стратегии, обладающие заранее заданными свойствами.

В основе таких стратегий – нужное клиенту (инвестору) соотношение «риск-доходность» - синтетика. Такой продукт наделяется свойствами, которыми не обладает ни один из стандартных инструментов.

Больше стратегий с защитой капитала



- Функция акции
- Функция стратегии с защитой капитала



Расширение набора инвестиционных стратегий

Стратегии, направленные на рост рынка:

увеличение эффективности управления

Стратегии хеджирования:

во всем мире опционы – главный инструмент для страхования рисков портфелей ценных бумаг

Арбитражные стратегии:

получение свойств синтетической облигации

Стратегии с защитой капитала:

гарантия сохранности капитала с возможностью заработать на направленном/«боковом» движении рынка

Диверсификация инвестиций:

металлы, нефтепродукты, сельхозтовары, валюта

Обеспечение приемлемой доходности для пайщиков

Обеспечение доходности выше рыночной

Минимизация убытков в условиях «бокового» или падающего рынка

Группы клиентов

Существующие клиенты:

Паевые инвестиционные фонды;
Негосударственные пенсионные фонды;
Классическое доверительное управление;
Банки;
Люди и организации;
...

Привлечение клиентов из «чужих» сегментов:

Программы Private Banking;
Классическое доверительное управление;
Брокерское обслуживание;
Депозиты/индексируемые депозиты;
...

Уникальное предложение в продуктовой линейке:
введение востребованных продуктов, которые практически отсутствуют на рынке

Выход в клиентский сегмент профучастников:
конкурентная альтернатива классическим способам инвестирования

Основа рекламных и коммуникационных концепций

Слабая конкурентная среда... пока

Поддержка управляющих компаний Биржей РТС

Для выходящих на рынки Биржи РТС:

Индивидуальные и коллективные семинары, консультации по внедрению продуктов и стратегий с привлечением торговых десков;

Консультационная поддержка по всем вопросам работы управляющей компании на рынках FORTS и RTS Standard;

Поддержка в разработке и внедрении программных продуктов.

Для работающих на рынках Биржи РТС:

Персональный клиентский менеджер;

Обучение специалистов и sales-менеджеров;

Проведение совместных мероприятий для клиентов и потенциальных клиентов;

Поддержка в разработке материалов информационного характера для клиентов;

Проведение совместных конференций, круглых столов и других PR-акций.

КОНТАКТЫ FORTS

ПРЯМАЯ ЛИНИЯ 8 800 5000 200

ОАО «Фондовая биржа РТС»

Управление бизнес – развития

125009, г.Москва, ул.Воздвиженка, д.4/7, стр.1.

Тел: +7 (495) 705-90-31/32, доб. 26059

Web: www.rts.ru

Web: www.forts.ru

E-mail: mivanov@rts.ru

Техническая поддержка: (495) 733-9507, 500-34-48

help@rts.ru

С уважением,

Михаил Иванов