

STRUKTURIRANI PROIZVODI – 3.dio



Važne informacije o strukturiranim proizvodima

Izdvajamo:

- Strukturirani proizvod je neosigurana obveza izdavatelja koja nosi prinos. Prinos se obično isplaćuje o dospijeću proizvoda i povezan je s izvedbom temeljne imovine.
- Prinos strukturiranog proizvoda ovisit će o uspješnosti temeljne imovine i specifičnim značajkama ulaganja.
- Značajke i rizici strukturiranih proizvoda utječu na uvjete izdanja, prinos o dospijeću i vrijednost strukturiranog proizvoda prije dospijeća.
- Strukturirani proizvodi mogu imati ograničenu ili nikakvu likvidnost prije dospijeća.
- Prije ulaganja trebali biste razumjeti jedinstvene rizike i značajke povezane sa strukturiranim proizvodima

Tablica sadržaja

Što je strukturirani proizvod?.....	2
Kreditni rizik povezan sa strukturiranim proizvodima...	2
Faktori koji utječu na uvjete strukturiranih proizvoda.....	2
Faktori koji utječu na prinose o dospijeću.....	2
Faktori koji utječu na vrednovanje prije dospijeća	3
Ostali faktori koje treba uzeti u obzir.....	3
Dodatne informacije.....	4

Važnost ovih informacija

Ove informacije su osmišljene kako bi vam pomogle razumjeti opće rizike povezane sa strukturiranim proizvodima. Za detaljne informacije o konkretnim rizicima koji su uključeni u ulaganje u određeni strukturirani proizvod potrebno je proučiti relevantnu dokumentaciju vezanu za taj proizvod.

Što je strukturirani proizvod?

Strukturirani proizvod je neosigurana obveza u obliku vrijednosnice koju izdaje odgovarajući izdavatelj. Prinos o dospijeću strukturiranog proizvoda povezan je s izvedbom temeljne imovine (koja obično uključuje košaricu investicijske imovine/vrijednosnica ili tržišni indeks).

U usporedbi s izravnim ulaganjem u temeljnu imovinu strukturirani proizvodi često sadrže faktore koji omogućuju bolji prinos i/ili smanjuju izloženost tržišnom riziku temeljne imovine o dospijeću.

Kupnjom strukturiranog proizvoda klijent posjeduje jedan instrument te nema nikakva prava na obveznice, opcije, temeljnu imovinu ili druge komponente proizvoda.

Kreditni rizik povezan sa strukturiranim proizvodima

Strukturirani proizvod izdaje se kao neosigurana obveza korporativnog izdavatelja. Budući da proizvod ne sadrži kolateral, svaka isplata vezana na proizvod, uključujući otplatu glavnice i faktora koji smanjuju tržišni rizik, ovisi isključivo o sposobnosti plaćanja izdavatelja.

Ako je izdavatelj u stečaju ili na drugi način ne može podmiriti svoje obveze u skladu s njihovim dospijećem, klijent može izgubiti dio ili cjelokupno ulaganje u strukturirani proizvod. Pri razmatranju ulaganja u bilo koji strukturirani proizvod uvijek je važno pažljivo procijeniti kreditnu kvalitetu izdavatelja.

Faktori koji utječu na uvjete strukturiranih proizvoda

Ulaganje u strukturirani proizvod ekonomski je slično ulaganju u kombinaciju obveznica s jednom ili više opcija ili drugih izvedenih instrumenata. Stoga se kreiranje strukturiranog proizvoda, njegovih uvjeta, temelji na faktorima koji mogu utjecati na cijene obveznica i opcija.

Faktori koji utječu na cijenu obveznica uključuju vrijeme do dospijeća, tržišne kamatne stope i kreditnu sposobnost izdavatelja.

Faktori koji utječu na cijenu opcija uključuju očekivane dividende temeljne imovine, korelacije temeljne imovine (ako ih ima više), vrijeme do dospijeća, tržišne kamatne stope, temeljnu cijenu imovine u odnosu na izvršnu cijenu opcije i "impliciranu volatilitet" temeljne imovine (očekivanu frekvenciju i raspon promjene cijene temeljne imovine).

Vaš investicijski savjetnik može Vam pomoći u razumijevanju određenih faktora koji utječu na uvjete Vašeg strukturiranog proizvoda.

Faktori koji utječu na prinose o dospijeću

Prinos strukturiranog proizvoda ovisit će o kretanju temeljne imovine i posebnih značajki ulaganja. Stoga je potrebno u potpunosti razumjeti značenje pojmova:

- temeljna imovina
- maksimalni prinos
- smanjenje tržišnog rizika
- opoziv
- prihod
- ostale značajke koje se mogu primijeniti na strukturirane proizvode

Temeljna imovina strukturiranog proizvoda

Prinos koji se ostvari na temeljnu imovinu referenca je za određivanje prinosa strukturiranog proizvoda. Ovisno o značajkama ulaganja klijent o dospijeću može biti u manjoj mjeri, u potpunosti ili ne mora uopće biti izložen pozitivnim ili negativnim rezultatima temeljne imovine.

Pri kupnji strukturiranog proizvoda klijent ne ulaže izravno u temeljnu imovinu (iako određeni strukturirani proizvodi mogu rezultirati posjedovanjem temeljne imovine o dospijeću).

Temeljna imovina može biti:

- dionice
- košarica dionica
- roba (pšenica, kukuruz, kako, kava...)
- indeksi
- kamatne stope
- valute
- druga imovina
- kombinacija bilo kojeg od navedenog

Na prinos strukturiranog proizvoda o dospijeću mogu utjecati *Događaji* koji utječu na temeljnu imovinu:

Dionice mogu podlijetati spajanjima, spin-off-ovima, izvanrednim distribucijama i drugim korporativnim događajima koji bi mogli utjecati na njihovu vrijednost, a time i na prinos ulaganja o dospijeću.

Indeksi mogu biti podložni rebalansima ili izmjenama od strane izdavatelja indeksa ili se mogu ukinuti.

Ostala temeljna imovina može podlijetati nekim drugim događajima.

Ako dođe do nekih od prethodno navedenih događaja strukturirani proizvod može osigurati prilagodbu u isplati o dospijeću, iako, to ne znači da će svaki događaj dovesti do prilagodbe. Odnosno, prilagodba će klijenta dovesti u drukčiju ekonomsku poziciju nego bi bio da se događaj nije dogodio.

Događaji koji utječu na utvrđivanje vrijednosti temeljne imovine mogu utjecati na prinos strukturiranog proizvoda o dospijeću. Ako se burza ili tržište na kojem se trguje temeljnom imovinom neočekivano zatvori ili ako dođe do

poremećaja na tržištu, vrednovanje temeljne imovine može biti odraženo s odgodom (kako bi se odredio prinos kojeg nosi strukturirani proizvod), što može rezultirati nepovoljnijim prinosom.

Klijent se upućuje na pregled dodatnih dokumenata vezanih za ponudu strukturiranih proizvoda, poput:

- kratkog opisa temeljne imovine
- proučavanje poveznica s dodatnim izvorima informacija o temeljnoj imovini
- razgovor na temu događaja koji mogu utjecati na temeljnu imovinu i prilagodbama u slučaju realizacije istih
- razgovor o događajima koji stvaraju poremećaje na tržištu i postupku vrednovanja temeljne imovine u slučaju realizacije istih

Maksimalni prinos

Strukturirani proizvod može sadržavati faktor koji ograničava povrat o dospijeću (nudi tzv. maksimalni prinos). To znači da se u slučaju prinosa na temeljnu imovinu većeg od prinosa koji ostvari strukturirani proizvod, investicija smatra lošijom od direktne investicije u temeljnu imovinu. Stoga, prije ulaganja u strukturirani proizvod s maksimalnim povratom, klijent treba razmotriti rizik od nedovoljne uspješnosti.

Smanjenje tržišnog rizika

Prinos ovisi o vrijednosti temeljne imovine, a na vrijednost temeljne imovine mogu utjecati negativna tržišna kretanja. Strukturirani proizvod može sadržavati faktor koji smanjuje utjecaj negativnih tržišnih kretanja na vrijednost temeljne imovine. Isti izdavatelju pruža mogućnost isplate dijela ili cjelokupnog iznosa glavnice o dospijeću, čak i u slučaju pada vrijednosti temeljne imovine.

Također, svaki faktor smanjenja tržišnog rizika primjenjiv je isključivo na dan dospijeća. Stoga, prodaja strukturiranog proizvoda prije dospijeća može značiti prodaju s gubitkom u odnosu na početno ulaganje, čak i ako ulaganje ne bi rezultiralo gubitkom o dospijeću.

Dodatno, važno je naglasiti da je svaki faktor koji smanjuje tržišni rizik obveza izdavatelja, a

ne treće strane i podliježe kreditnoj sposobnosti izdavatelja. Ako je izdavatelj u stečaju ili na drugi način ne može platiti svoje obveze u trenutku dospjeća, postoji mogućnost neispunjenja obveze i za klijenta to znači moguć gubitak dijela ili cijele glavnice uložene u strukturirani proizvod, bez obzira na postojanje faktora smanjenja tržišnog rizika.

Kao što je prethodno navedeno, prije ulaganja u strukturirani proizvod, klijent treba pažljivo razmotriti i razumjeti razinu izloženosti tržištu, ako postoji, kao i kreditnu kvalitetu izdavatelja.

Opoziv

Strukturirani proizvod može sadržavati faktor opoziva koji može rezultirati ranijim otkupom ulaganja od navedenog datuma dospjeća. Opoziv se može izvršavati prema diskrecijskoj odluci izdavatelja ili se može izvršavati automatski (tzv. automatski opoziv) ako dođe do određenog, unaprijed određenog događaja.

Ako je strukturirani proizvod opozvan prije dospjeća, plaćanje koje primi klijent ovisit će o navedenim uvjetima ulaganja.

Strukturirani proizvod će biti opozvan prema diskrecijskoj odluci izdavatelja u najvećem broju slučajeva u trenutku kada je očekivani iznos koji se plaća o dospjeću i/ili u vrijeme opoziva veći od iznosa koji se plaća na usporedivi instrument u isto vrijeme.

Strukturirani proizvod sa značajkom automatskog opoziva obično se opoziva ako je cijena temeljne imovine, na određene datume promatranja, ista ili veća od zaključne cijene na dan trgovanja.

Prihod

S obzirom na isplatu kamate, strukturirani proizvod može isplaćivati fiksnu, promjenjivu kamatu ili ne isplaćivati kamate tijekom svog životnog vijeka.

Prije ulaganja u strukturirani proizvod, klijent treba u potpunosti razumjeti isplaćuje li ulaganje u strukturirani proizvod kamate tijekom životnog razdoblja proizvoda i, ako postoje isplate kamata, način obračuna kamata te pod kojim okolnostima se iste obračunavaju i isplaćuju.

Ostali faktori

Strukturirani proizvod može sadržavati niz drugih faktora koji mogu utjecati na potencijalni prinos o dospjeću.

Prije ulaganja u strukturirani proizvod klijent mora u potpunosti razumjeti sve faktore koji se primjenjuju na ulaganje i razmotriti sve rizike povezane s takvim faktorima.

Faktori koji utječu na vrednovanje temeljne imovine prije dospjeća

Općenito, strukturirani proizvodi dizajnirani su tako da se drže do dospjeća. Međutim, klijent treba biti svjestan da vrijednost strukturiranog proizvoda u bilo kojem trenutku prije dospjeća može biti viša ili manja od početnog ulaganja, odnosno, može se znatno razlikovati od isplate koje očekuje primiti o dospjeću jer će na vrednovanje ulaganja prije dospjeća utjecati niz tržišnih faktora.

Budući da je ulaganje u strukturirani proizvod ekonomski slično ulaganju u kombinaciju obveznica i opcija, faktori koji utječu na vrijednost obveznica i opcija utječu i na vrijednost strukturiranog proizvoda. Neki od faktora koji utječu na vrijednost strukturiranog proizvoda prije dospjeća mogu uključivati:

- Vrijednost temeljne imovine
- Promjene očekivane volatilnosti temeljne imovine
- Promjene kamatnih stopa
- Promjene u kreditnoj sposobnosti izdavatelja
- Promjene u dividendama
- Preostalo vrijeme do dospjeća
- Naknade za strukturirane proizvode

Navedeni čimbenici mogu utjecati na vrijednost ulaganja prije dospjeća, ali isplata o dospjeću određuje se izvedbom temeljne imovine i formulom isplate ulaganja.

Vrijednost temeljne imovine

Vrijednost strukturiranog proizvoda prije dospjeća može biti manja, jednaka ili viša od vrijednosti temeljne imovine o dospjeću.

Puni utjecaj vrijednosti temeljne imovine ostvaruje se tek o dospjeću ulaganja.

Promjene volatilnosti temeljne imovine

Volatilnost predstavlja brzinu i raspon promjene cijene temeljne imovine. Prije dospjeća, promjene u očekivanoj volatilnosti temeljne imovine mogu utjecati na vrijednost različitih strukturiranih proizvoda na različite načine. Investicijski savjetnik pomoći će klijentu shvatiti kako promjene volatilnosti mogu utjecati na vrijednost određenog strukturiranog proizvoda prije dospjeća.

Kamatne stope

Općenito pravilo je kad tržišne kamatne stope rastu vrijednost strukturiranog proizvoda obično opada. Suprotno tome, kada tržišne kamatne stope padaju, vrijednost strukturiranog proizvoda raste. Međutim, taj odnos ne mora uvijek pratiti navedeno pravilo i možda neće imati utjecaja na neke strukturirane proizvode. Investicijski savjetnik može klijentu objasniti kako promjene kamatnih stopa mogu utjecati na vrijednost određenog strukturiranog proizvoda prije dospjeća.

Kreditna sposobnost izdavatelja

Budući da je svaka isplata povezana sa strukturiranim proizvodom obveza izdavatelja i ovisi o sposobnosti izdavatelja u plaćanju svojih obveza u trenutku njihova dospjeća, svaka promjena kreditne sposobnosti izdavatelja utjecat će na vrijednost strukturiranog proizvoda prije dospjeća. Ako se kreditna sposobnost izdavatelja smanji, to može negativno utjecati na vrijednost strukturiranog proizvoda. Ako se kreditna sposobnost izdavatelja poboljša, isto može pozitivno utjecati na vrijednost strukturiranog proizvoda.

Preostalo vrijeme do dospjeća

Protok vremena utječe na vrijednost strukturiranog proizvoda.

Mogućnost da temeljna imovina ostvari pozitivan (ili negativan) prinos smanjuje se protekom vremena. Što je više vremena preostalo do dospjeća strukturiranog proizvoda, to je veća vjerojatnost volatilnosti temeljne imovine.

Naknade i troškovi strukturiranih proizvoda

Naknade i troškovi strukturiranih proizvoda ugrađeni su u cijenu ulaganja. Odmah nakon izdanja ulaganje ima vrijednost umanjenu za visinu naknada i troškova. Početnu vrijednost strukturiranog proizvoda, umanjenu za naknade i troškove, procjenjuju i objavljuju izdavatelji u dokumentima za upis proizvoda (tzv. KID).

Naknade i troškovi ugrađeni u ulaganje mogu imati negativan utjecaj na cijenu koju klijent može ostvariti za strukturirani proizvod ako ga prodaje prije dospjeća.

Ostali faktori koje treba uzeti u obzir

Osim prethodno spomenutih, postoje i ostali faktori koje bi klijent trebao uzeti u obzir prije ulaganja u strukturirane proizvode, a koji uključuju:

- Likvidnost strukturiranog proizvoda i prijevremeni otkup
- Usporedbu s drugim strukturiranim proizvodima
- Usporedbu s izravnim ulaganjima
- Porezni tretman

Likvidnost

Strukturirani proizvodi nisu dizajnirani za aktivno trgovanje, već za držanje do dospjeća. Osim ako relevantni dokumenti o ponudi ne navode drugačije, strukturirani proizvodi ne izdaju se preko burze, što znači da njihova prodaja nije lako izvediva. Uobičajeno, likvidnost za strukturirani proizvod se pruža od strane izdavatelja ulaganja kao usluga investitorima. U slučaju strukturiranih proizvoda koje distribuira HPB, kada investitor želi realizirati prodaju strukturiranih proizvoda *prije dospjeća* dužan je o istom obavijestiti Odjel investicijskog bankarstva i sklopiti brokerski ugovor te zadati nalog brokeru za prodaju strukturiranih proizvoda. Isplata nakon takvog događaja prijevremenog otkupa može biti niže vrijednosti od isplate o dospjeću.

Usporedba s drugim strukturiranim proizvodima

Pri razmatranju ulaganja u strukturirani proizvod, klijent može usporediti uvjete jednog strukturiranog proizvoda s drugim. Uvjeti sličnih vrsta strukturiranih proizvoda mogu se značajno razlikovati, što može ukazivati na određene rizike ulaganja.

Strukturirani proizvodi s povoljnijim uvjetima mogu imati veći rizik od gubitka uslijed: kreditno manje sposobnog izdavatelja, veće implicirane volatilnosti temeljne imovine u odnosu na imovinu drugog strukturiranog proizvoda, ili može postojati neki drugi razlog koji bi mogao rezultirati većim rizikom od gubitka.

Drugi razlog zbog kojeg jedan strukturirani proizvod može imati povoljnije uvjete od drugog usporedivog ulaganja jest taj što ulaganje s povoljnijim uvjetima može biti povezano s temeljnom imovinom koja nosi veće dividende. Kako strukturirani proizvodi ne isplaćuju dividendu izravnom vlasniku temeljne imovine, one se tada odražavaju u uvjetima strukturiranog proizvoda. Dakle, temeljna imovina s većim očekivanim dividendama rezultira strukturiranim proizvodima s povoljnijim uvjetima od temeljne imovine s nižim očekivanim dividendama.

Investicijski savjetnik može pomoći klijentu shvatiti zašto se uvjeti sličnih strukturiranih proizvoda mogu razlikovati i koji rizici mogu biti naznačeni tim razlikama.

Spomenute dividende također bi trebalo uzeti u obzir pri usporedbi potencijala povrata određenog strukturiranog proizvoda s potencijalom povrata izavnog ulaganja u temeljnu imovinu.

Usporedba s izravnim ulaganjima

Ulaganje u strukturirani proizvod nije isto što i izravno ulaganje u temeljnu imovinu. Klijent bi trebao razmotriti sljedeće razlike između izavnih ulaganja prije razmatranja ulaganja u strukturirani proizvod:

- Strukturirani proizvodi nose kreditni rizik izdavatelja ulaganja.
- Strukturirani proizvodi mogu imati značajke koje mijenjaju profil rizika i prinosa temeljne imovine, kao što su ograničenja povrata, multiplikatori i faktori smanjenja tržišnog rizika.

- Strukturirani proizvodi mogu imati manju likvidnost od temeljne imovine.
- Strukturirani proizvodi obično ne isplaćuju dividendu koja se isplaćuje na temeljnu imovinu.
- Imatelj strukturiranih proizvoda neće imati nikakva glasačka prava ili druga prava povezana s izravnim vlasništvom temeljne imovine.
- Porezni tretman ulaganja u strukturirani proizvod može biti veći od poreznog tretmana izavnog ulaganja u temeljnu imovinu.

Porezni tretman

HPB ne daje porezne savjete. Klijent bi se trebao posavjetovati sa svojim poreznim savjetnicima u vezi s poreznim tretmanom ulaganja u strukturirani proizvod.

Dodatne informacije

Određeni strukturirani proizvodi nose prinos koji ovisi o učinku najmanje uspješne pojedinačne temeljne imovine. Za ta ulaganja ulagači će biti izloženi rizicima povezanim sa svakom temeljnom imovinom, a loša izvedba bilo koje temeljne imovine neće se nadoknaditi ni s jednom pozitivnom izvedbom druge temeljne imovine. Općenito, što je veći broj temeljnih imovina i što je niža korelacija među njima, to je veći rizik da će barem jedna temeljna imovina pasti, što rezultira potencijalnim propuštenim kuponskim uplatama, gubitkom glavnice i / ili nikakvim pozitivnim prinosom o dospijeću, ovisno o uvjetima ponude.

Pitanja

Za sva pitanja molimo Vas da se obratite svom investicijskom savjetniku.

Napomene:

Svrha sadržaja ovog dokumenta je informativna, te ovaj dokument ne predstavlja i ni u kojim okolnostima ne može se smatrati (bilo u cijelosti ili djelomično) ponudom, nagovorom, investicijskim savjetom, osobnom preporukom ili pozivom na stavljanje ponude za kupnju, upis ili prodaju investicijske usluge ili jednog ili više financijskih proizvoda navedenih u ovom dokumentu.

Strukturirani proizvodi prodaju se samo u skladu s odobrenim materijalima koji se nude pri izdanju. Ulaganje u strukturirane proizvode uključuje značajne rizike. Za detaljnu raspravu o rizicima koje nosi strukturirani proizvod, klijent je dužan pročitati relevantne materijale vezane za određenu investiciju.

Strukturirani proizvodi su neosigurane obveze određenog izdavatelja s prinosom povezanim s učinkom temeljne imovine. Ovisno o uvjetima ulaganja, ulagač može izgubiti cijeli ili znatan dio ulaganja na temelju izvedbe temeljne imovine. Ulagači bi također mogli izgubiti cjelokupno ulaganje ako izdavatelj postane nesolventan. HPB ne jamči na bilo koji način za obveze ili financijsko stanje izdavatelja ili za točnost bilo kakvih financijskih podataka koje je pružio izdavatelj.

Strukturirani proizvodi nisu tradicionalna ulaganja, a ulaganje u strukturirani proizvod nije jednako izravnom ulaganju u temeljnu imovinu. Strukturirani proizvodi mogu imati ograničenu ili nikakvu likvidnost, a ulagači bi trebali biti spremni držati svoje ulaganje do dospjeća. Prinos strukturiranih proizvoda može biti ograničen maksimalnim dobitkom, stopom sudjelovanja ili nekom drugom značajkom. Strukturirani proizvodi mogu sadržavati značajke opoziva i, ako se strukturirani proizvod opozove ranije, ulagači neće ostvariti daljnji prinos i možda neće moći ponovno ulagati u slična ulaganja sa sličnim uvjetima. Strukturirani proizvodi uključuju troškove i naknade koji su obično ugrađeni u cijenu ulaganja.

Porezni tretman strukturiranog proizvoda može biti složen i može se razlikovati od izravnog ulaganja u osnovnu imovinu.

HPB i njezini zaposlenici ne pružaju porezne savjete. Ulagači bi se trebali posavjetovati sa svojim poreznim savjetnikom o vlastitoj poreznoj situaciji prije ulaganja u bilo koje vrijednosne papire. Ulaganje u strukturirane proizvode nije prikladno za sve klijente s obzirom na njihovu složenost i značajne rizike.

