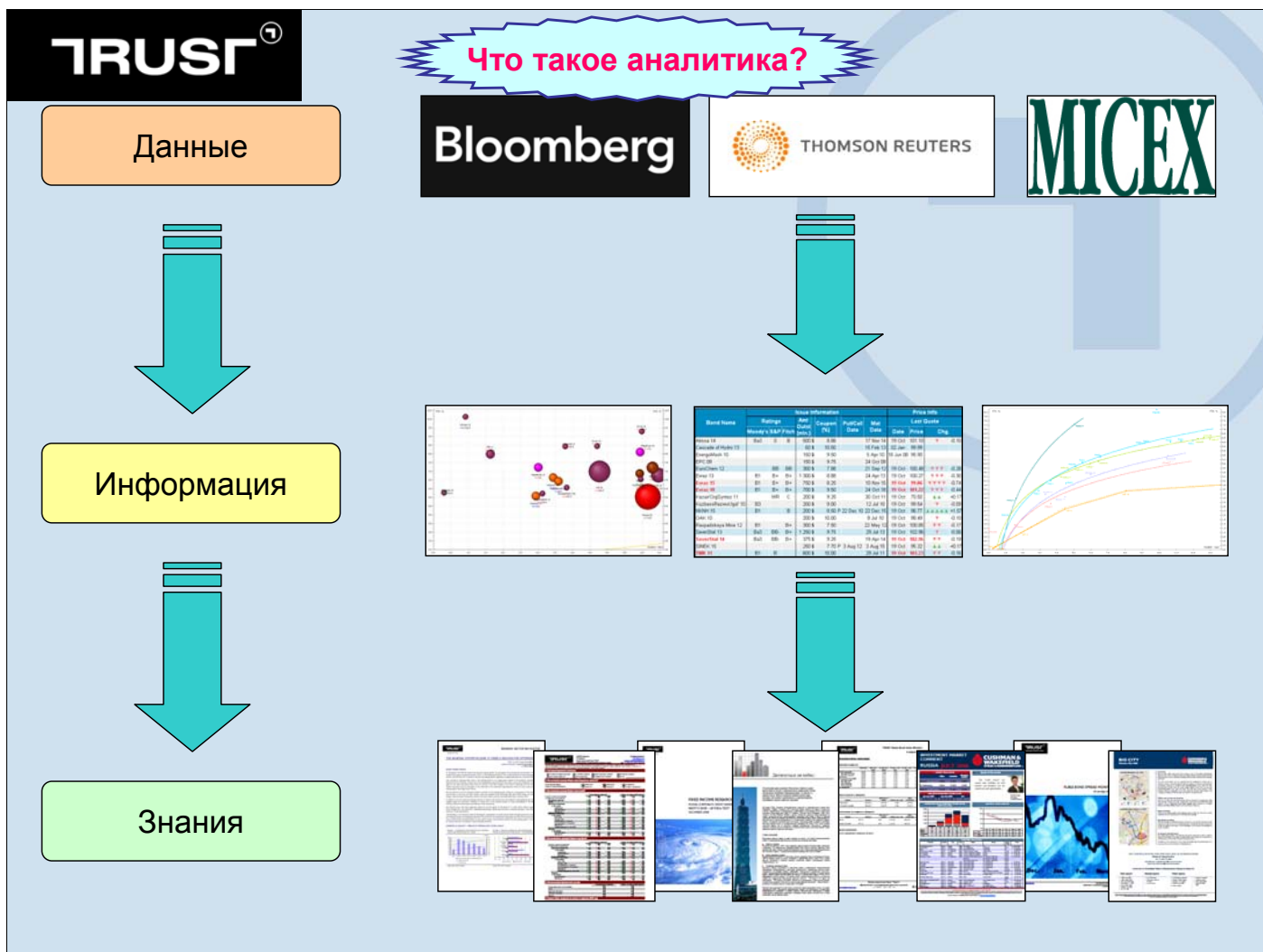


Перспективы развития аналитики

НБ «Траст»
Семенов Тимур
VII Российский Облигационный Конгресс
Декабрь 2009 г.

В данной презентации рассмотрен довольно серьезный вопрос «**Перспективы развития аналитики**». Данная тема родилась в результате изучения теории менеджмента и накопления серьезного практического опыта в развитии аналитики в НБ «Траст».

В подтверждение основательности данной презентации говорит тот факт, что все направления развития, присутствующие в презентации, либо уже реализованы, либо будут реализованы в ближайшие год-два в банке Траст. Таким образом, в презентации вы сможете найти ответ на вопрос, как мы собираемся удержать звание лучшей аналитики на рынке облигаций.



Прежде чем рассказать о перспективах развития аналитики, стоит остановиться на вопросе: **«Что такое аналитика?»**

Аналитику можно представить как процесс преобразования *«Данных»* в *«Информацию»* а затем в *«Знания»*.

Покажем это на примере:

- На входе процесса мы получаем данные с различных источников.
- После мы перерабатываем (фильтруем, структурируем, проводим различные расчеты) *«Данные»* в *«Информацию»*.
- Далее мы *«Информацию»* преобразуем в *«Знания»* (посредством анализа информации, выявления закономерностей и синтеза идей).

Далее в презентации мы еще вернемся к данной схеме.

Цель аналитики


 Максимально **качественное** и **эффективное** выполнение функций

 Маркетинговая
функция

 Сервисная
функция

 Внутренняя
поддержка


Функции аналитики

Что же является целью аналитики?

По нашему мнению, **цель аналитики** выглядит следующим образом:

«Максимально *качественное* и *эффективное* выполнение своих функций»

Функции аналитики:

- *Маркетинговая;*

Аналитика привлекает внимание к услугам банка и помогает сделать выбор в пользу своего банка (AIDA (*Awareness, Interest, Desire, Action*) – модель потребительского потребления).

Бренд аналитики – это бренд банка.

- *Сервисная;*

Обеспечение клиентов качественным анализом, поддержка отношений с клиентами.

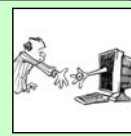
- *Внутренняя поддержка.*

Аналитическая поддержка внутренних потребителей (трейдинг, сейлз, риски, топ-менеджмент).

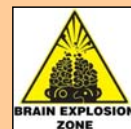
Качества аналитики
Оперативность

Полнота

Наглядность

Удобство использования

**Увеличивается
объем
данных**

**Уменьшается
время
реакции**

**Усложняются
инстру-
менты**

Требования времени

Напомним: цель аналитики – максимально *качественное* и *эффективное* выполнение своих функций. С эффективностью ясно: эффективное выполнение функций – максимальная отдача при минимальных инвестициях. Что же такое *качественное* выполнение функций?

Основные качества аналитики:

- *Оперативность;*

Скорость реакции и создания аналитических продуктов.

- *Полнота;*

Полнота определяет точность и целостность аналитики. Иными словами - насколько полно в выводах учтены все основные влияющие моменты.

- *Наглядность;*

«Доходчивость» (простота понимания) уменьшает время восприятия аналитики и делает понимание более простым.

- *Удобство использования.*

Помогает расположить потребителей к аналитике и делает процесс восприятия аналитики простым и приятным.

Так как жизнь не стоит на месте, то не стоит забывать о текущих реалиях, которые усиливают требования к качествам аналитики.

Требования времени:

- *Увеличивается объем данных;*

Соответственно требуется больше времени для обработки данных, сложнее выделять ключевые моменты, снижается удобство представления большого объема информации.

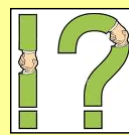
- *Уменьшается время реакции;*

Времени для принятия решений становится все меньше, становится сложнее следить за всеми событиями.

- *Усложняются инструменты;*

Сложность инструментов требует соответствующей подготовки, которую не так-то просто получить всем потребителям, поэтому необходимо образовывать самим и «образовывать» потребителей.

Отношения с потребителями



Представление аналитики (front office)



Создание аналитики (back office)



Стратегия развития аналитики



После того, как мы представили описание аналитики, ее цели и характеристики, перейдем к описанию направлений развития, как к средству достижения нашей основной цели.

Мы условно разделили направления развития на следующие четыре группы:

Стратегия развития аналитики – это те направления, которые касаются самой стратегии развития аналитики.

Создание аналитики – направления, касающиеся процесса производства аналитики.

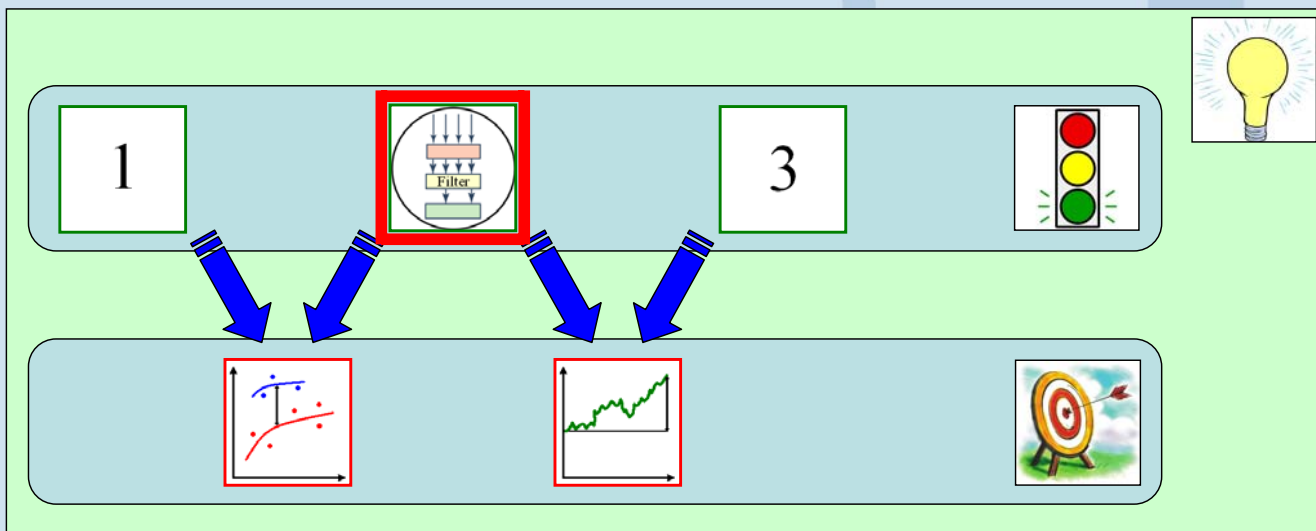
Представление аналитики – описаны идеи представления и распространения аналитики.

И, наконец:

Отношения с потребителями – вопросы взаимоотношения аналитики с ее потребителями.

Начнем с группы «*Стратегия развития аналитики*».

Операционная деятельность - недальновидная,
стратегическое развитие - слишком долгосрочное.
Выбор – операционная деятельность.



Повышение эффективности в долгосрочном периоде.
Успешное выполнение текущих задач.



Существует следующая проблема:

Операционная деятельность - недальновидная, стратегическое развитие - слишком долгосрочное. Иными словами – одновременно качественно заниматься операционной деятельностью и выполнять стратегический план – непросто, поэтому при выборе между «показывать результаты» или же «закладывать фундамент для более динамичного развития в дальнейшем» выбор делается в пользу первого.

Вариантом решения данной проблемы является **Комплексный подход**

В чем его суть?

Допустим, у нас есть два проекта, которые нужно реализовать:

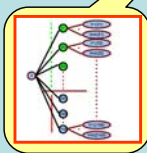
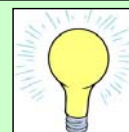
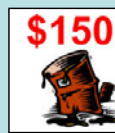
«Спред-монитор» и «Индексы облигаций».

Но мы знаем, что если реализовать *фильтрацию данных*, то качество обоих продуктов возрастет, поэтому мы и начнем реализовывать проект по фильтрации данных, после чего приступим к реализации целевых проектов.

Таким образом, решая текущие задачи, нужно помнить о стратегических шагах на долгосрочный период.

В итоге мы получим эффективность в долгосрочном периоде, и успешное выполнение текущих задач.

Материал для анализа не всегда верный и качественный



Повышение качества анализа и его основательности.
Повышение точности прогнозов (сценариев).



Проблема: зачастую основания для анализа выбираются неверные либо некачественные.

Например, при оценке стоимости нефтяной компании необходимо знать прогнозные значения цены на нефть.

Иногда аналитики берут значения «с потолка», иногда – основываясь на данных специализированных агентств (разной степени авторитетности – известен случай, когда у одного «авторитетного» агентства, которое прогнозирует цены на нефть, прогноз цены на полгода совпадал со средней ценой за последние месяцы, во всяком случае корреляция была очевидной),

но можно использовать и свои собственные модели, основанные на прогнозировании или сценарном планировании.

Целостный подход предполагает выбирать лучший и эффективный (с минимальными затратами) вариант в каждом таком случае выбора.

В результате мы получим:

- Повышение качества анализа и его основательности;
- Повышение точности прогнозов (сценариев).

Сложные методы анализа трудны для понимания.
Не всегда основания для анализа освещаются подробно.
Все это иногда вызывает недоверие к аналитическому материалу.



По возможности приводить методологию и основания исследования.
Основываться на общепринятых стандартах.
Лучше всего – быть основателем общепризнанной методологии.

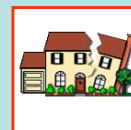


Методологичность – основательность и фундаментальность



Методологичная аналитика

Неосновательная аналитика



Улучшение качества аналитики.
Повышение доверия к аналитике.



Отметим, что сложные методы анализа, которых в последнее время становится все больше, не всегда доступны для понимания, кроме того, зачастую аналитики не утруждают себя описанием оснований, от которых отталкиваются при создании аналитического продукта.

Иногда следствием этого становится недоверие к результатам аналитического исследования.

В таком случае хочется отметить важное свойство аналитики, которое мы назвали **«Методологичностью»**.

Создавая аналитические продукты, необходимо пояснять спорные моменты – почему мы сделали так, а не иначе. Кроме того, лучше всего использовать общепринятые стандарты – это вызывает доверие.

Другими словами, методологичность – это основательность и фундаментальность аналитических исследований. Аналитика, которая строится на спорных основаниях, подобна зданию с плохим фундаментом.

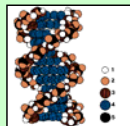
Для примера, можно привести следующее:

Есть два прогноза инфляции за год: в одном из них вы видите только итоговую цифру, в другом – кроме итоговой цифры вы видите ее обоснование (модель инфляции, предпосылки, сценарии развития ситуации). Какой прогноз вы возьмете за основу?

Не всегда вложениям в ИТ уделяется должное внимание



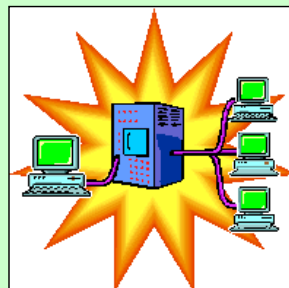
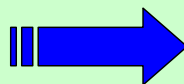
большой объем работы



сложность работы



ненормированный
рабочий день



Повышение эффективности



Одна из проблем аналитики управленческого характера – минимальные вложения в ИТ (или полное отсутствие таковых).

Тем не менее многим понятно, что эффективность в таком сложном процессе обработки информации, как аналитика, напрямую связана с информационными технологиями.

Наградой за повышение **Технологичности** будет увеличение *эффективности* всего процесса аналитики.

Иногда необходимы более глубокие и серьезные исследования,
но ресурсов на это нет



Данные



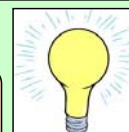
Информация



Знания



Аналитическая
информационная система



MM&FX



Macro



FI



Движения на мировом рынке капитала

За счет последовательного развития и синергии
становятся возможны более серьезные и тонкие исследования



Иногда становятся необходимы более глубокие и серьезные исследования. Но не всегда для этого есть ресурсы.

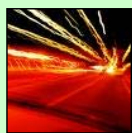
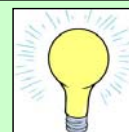
В таком случае нам поможет **Эффект синергии**:

за счет последовательного развития и синергии мы сможем проводить более серьезные исследования минимальными ресурсами.

Пример:

Имея аналитическую информационную систему, мы можем разработать различные продукты (модели и пр.) по денежному рынку, макроэкономике и долговому рынку. После чего нам станет доступно исследование по движению мирового рынка капитала.

Вечная дилемма - insource vs. outsource разработка.
insource разработка – ограничена, outsource – нединамична.
ИТ не знает что нужно, аналитики – что можно.



Скорость



Адаптивность



Точность



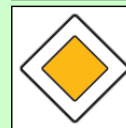
Качество



Снижение
риска



Основная
деятельность



Правильное сочетание insourcing и outsourcing позволяет
быстро адаптироваться к новым реалиям, делая это качественно



Вечная дилемма - insource vs. outsource разработка.

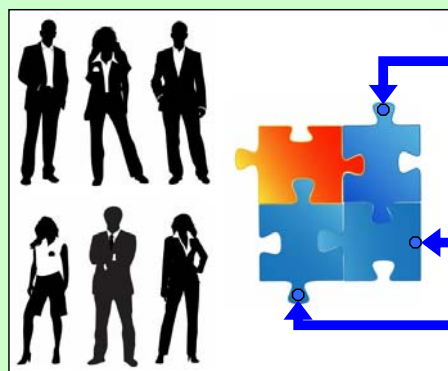
Каждая из них имеет свои плюсы и минусы. Insource разработка – ограничена, outsource – нединамична. Стоит отметить проблему развития аналитики: ИТ не знает что нужно, аналитики – что можно.

Поэтому очень важно **сочетать эти две стратегии** и по максимуму использовать их плюсы (*скорость, точность, адаптивность к внешней среде у insource-стратегии и качество работы, снижение внутренних рисков, профессионализм в узких областях у outsource-стратегии*).

Одним из решений является создание отдела, который хорошо зная и бизнес, и ИТ может проводить исследования и создавать прототипы, после чего реализация будет проводиться посредством внешних исполнителей. В результате мы получим быстрое и качественное развитие проектов аналитики.

Отметим, что данный пример с прототипированием – лишь один из возможных вариантов развития (ведь можно создать сильный внутренний отдел разработки, который будет выполнять все работы самостоятельно, и это будет выгодно - ведь у аутсорсинга очень большие транзакционные издержки).

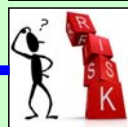
Множество аналитических задач внутри организации



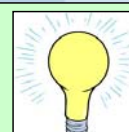
Аналитика



Принятие решений



Риск-менеджмент



Эффективное использование ресурсов организации.
Все задачи по обработке информации решают профессионалы.

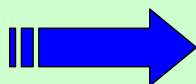
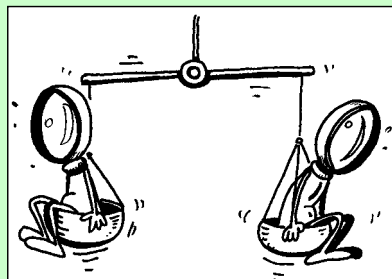


Как известно, внутри организации (банка) существует множество аналитических задач (аналитика, поддержка принятия решений, риск-менеджмент и пр.). В большинстве случаев все задачи решаются в различных подразделениях.

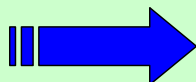
Одной из актуальных идей является объединение аналитических ресурсов в одном подразделении («**Единый аналитический центр**»).

В результате объединения на уровне организации мы получим эффективное использование аналитических ресурсов. Одним словом, пусть задачи по обработке информации решают профессионалы.

Стремление к эффективному рынку.
Содержать публичную банковскую аналитику не всегда выгодно.
Спрос на независимую аналитику растет.



Аналитика -
главное



Независимые
оценки



Лидер рынка



Один из перспективных и эффективных
путей развития аналитики



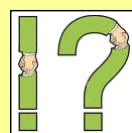
В связи с желанием сделать рынки более эффективными (кризисы никому не нужны), а также по той причине, что содержать банковскую аналитику выгодно не всегда и не всем, вырисовывается один из интересных путей развития аналитики:

создание **Независимой аналитики**.

Данный вариант является весьма перспективным и эффективным путем развития аналитики:

- Аналитика становится основным бизнес-процессом, на который направляются все силы;
- Получаются более независимые оценки, и, соответственно, доверие к аналитике растет;
- Первый, кто пришел на этот рынок, станет лидером.

Отношения с потребителями



Представление аналитики (front office)



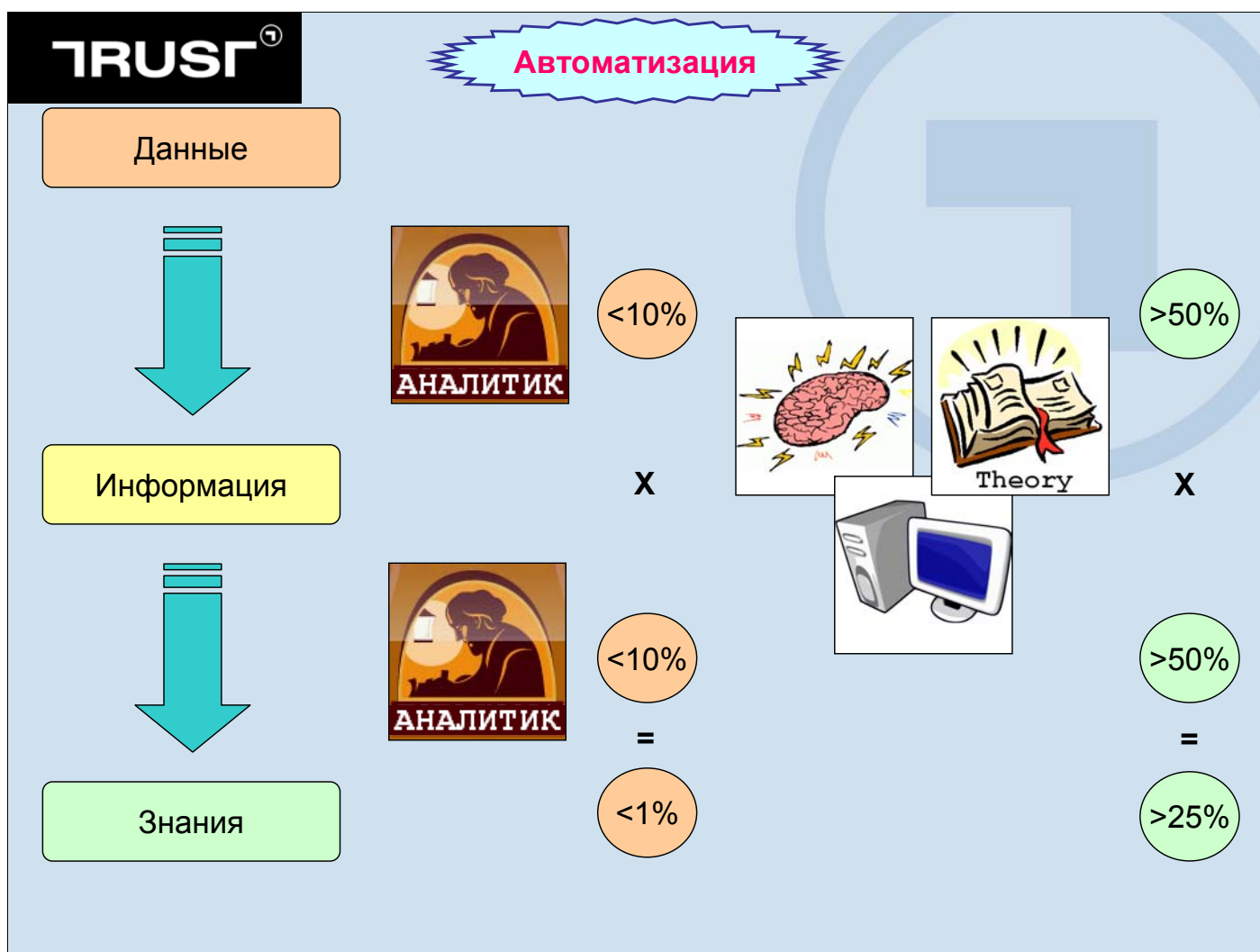
Создание аналитики (back office)



Стратегия развития аналитики



Перейдем к следующему направлению развития – **«Создание аналитики»**

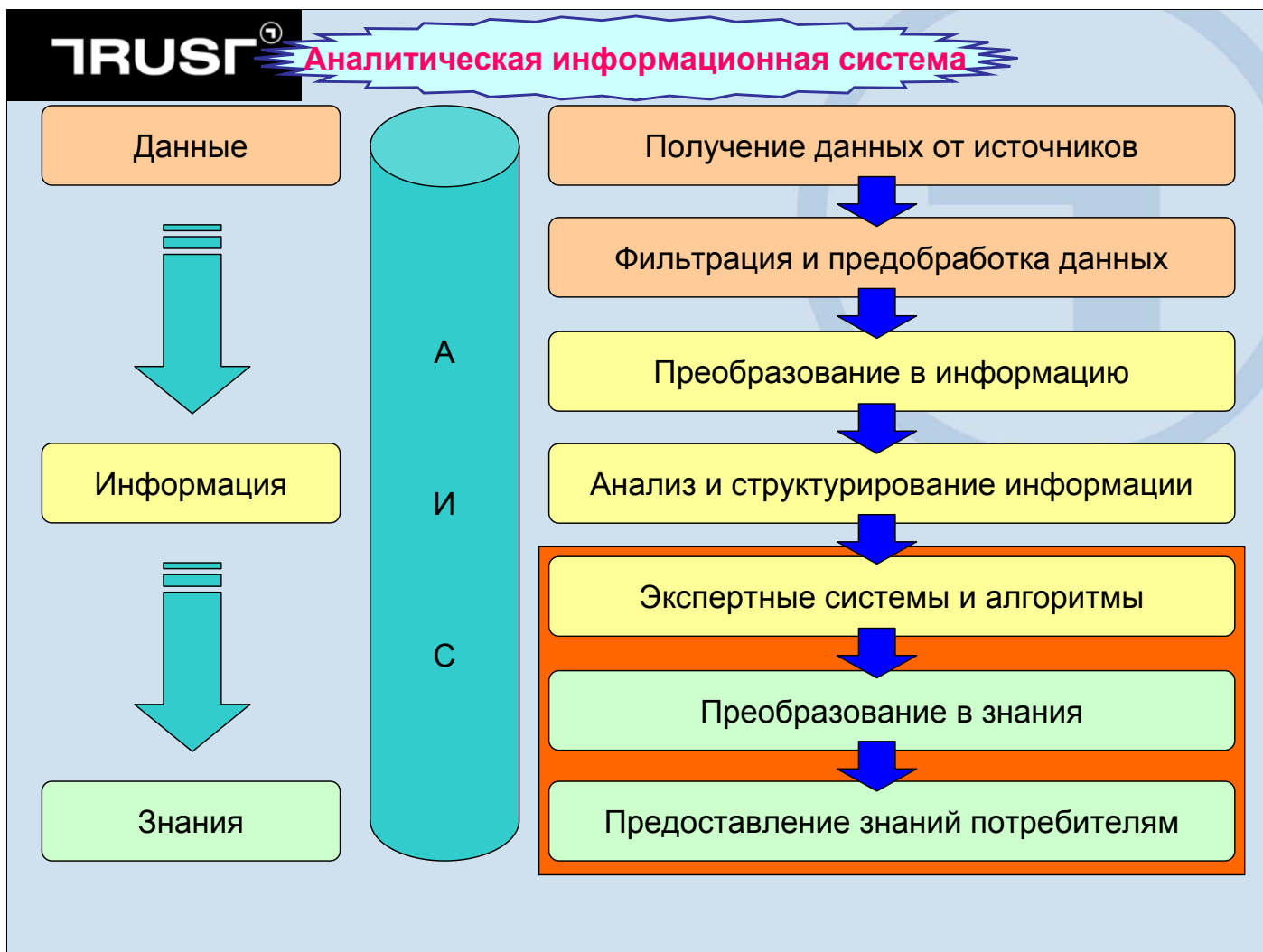


Основной момент, который нужно развивать в аналитике, это **автоматизация** процесса ее создания.

Напомним, что аналитика – это процесс преобразования данных в информацию и знания. В большинстве случаев сейчас этим процессом занимается Аналитик, с полным правом претендующий на звание «Папа Карло» (так как часто все делается вручную).

Эффективность на каждом участке процесса не превышает 10% (а то и гораздо меньше). В итоге в знания превращается порядка 1% данных.

Если же «подключить мозг», то на основе теорий и автоматизации можно достичь более внушительных результатов.



Что же должно являться основой для автоматизации?

На наш взгляд, фундаментом всех процессов создания аналитики должна являться «**Аналитическая информационная система**» (АИС).

Ее основные функции:

- Получение данных из источников;
- Их фильтрация и предобработка;
- Преобразование данных в информацию;
- Анализ и структурирование информации;
- Экспертные системы и алгоритмы;
- Преобразование информации в знания;
- Предоставление знаний потребителям.

Если автоматизировать первые четыре функции – не проблема, то автоматизация последних трех функций является и наиболее трудоемкой и наиболее перспективной задачей.



На основе «Аналитической информационной системы» мы можем построить систему «**Трёхуровневой аналитики**».

В этой системе вся аналитика делится на 3 уровня:

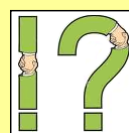
- *Технические специалисты;*
- *Младшие аналитики;*
- *Старшие аналитики.*

Технические специалисты занимаются технической поддержкой, настройкой и развитием АИС (в т.ч. экспертной системы).

Младшие аналитики занимаются обучением (используя экспертную систему), контентной поддержкой АИС и первичной аналитикой.

Старшие аналитики обеспечивают экспертную поддержку АИС (в т.ч. экспертной системы), а также финальную визу аналитическим материалам.

Отношения с потребителями



Представление аналитики (front office)



Создание аналитики (back office)



Стратегия развития аналитики



Теперь остановимся на разделе «**Представление аналитики**».

Под этими направлениями мы подразумеваем – как и в каком виде мы представляем аналитику потребителям.

Канал связи и
распространения услуг



Место, где клиенты
должны получать
максимум информации
о рынке

Ядро аналитики

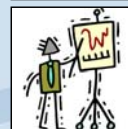


Качества аналитики

Оперативность



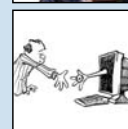
Наглядность



Полнота



Удобство
использования



Что является ядром аналитики?

По нашему мнению, им должен быть **интернет-портал**.

Что такое интернет-портал?

С одной стороны – это канал связи и распространения услуг. С другой – это место, где клиенты должны получать максимум информации о рынке (котировки, аналитику, и т.д.).

Стоит отметить, что качества аналитики, которые мы упомянули в начале, неплохо удовлетворяются именно интернет-порталом:

Оперативность – мы можем предоставлять информацию и аналитику в реальном времени.

Наглядность – мы выходим за рамки “линейного” (печатного) формата PDF.

Полнота – существует возможность предоставлять любое количество хорошо структурированной информации.

Удобство использования – многим современным интернет-технологиям по праву достается приставка Rich.

Дальнейшие направления развития из этой группы так или иначе связаны с Интернет-порталом.

Информация в реальном времени


Новости



Котировки



Аналитика

Быстрая связь с аналитикой


Новостные комментарии



Вопрос-ответ



Форумы и конференции

Онлайн-аналитика.

Основной ее задачей является повышение *оперативности* аналитики.

Что включает в себя онлайн-аналитика?

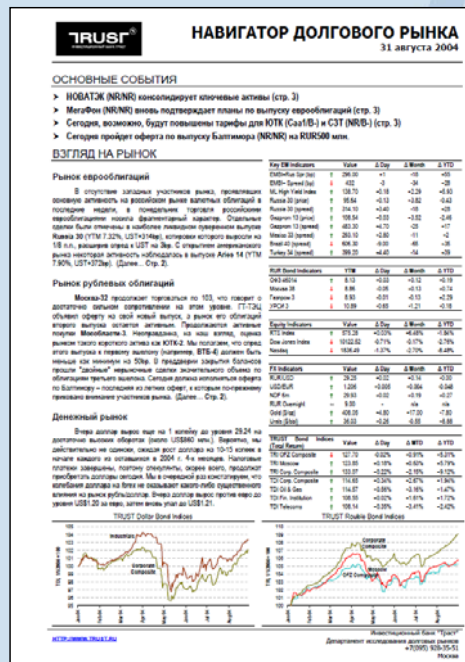
Информация в реальном времени:

- *Новости*;
- *Котировки*;
- *Аналитика* (аналитические данные по рынку (в т.ч. историческая информация)).

Быстрая связь с аналитикой (аналитиками):

- *Новостные комментарии* (быстрые комментарии новостей и событий);
- *Вопрос-ответ* (возможность задать актуальный вопрос и получить на него оперативный ответ);
- *Форумы и конференции* (место общения с аналитиками).

Печатный формат



линейная аналитика

интерактивная аналитика

Нелинейная и интерактивная аналитика.

Интерактивная аналитика позволяет улучшить такие качества аналитики, как:

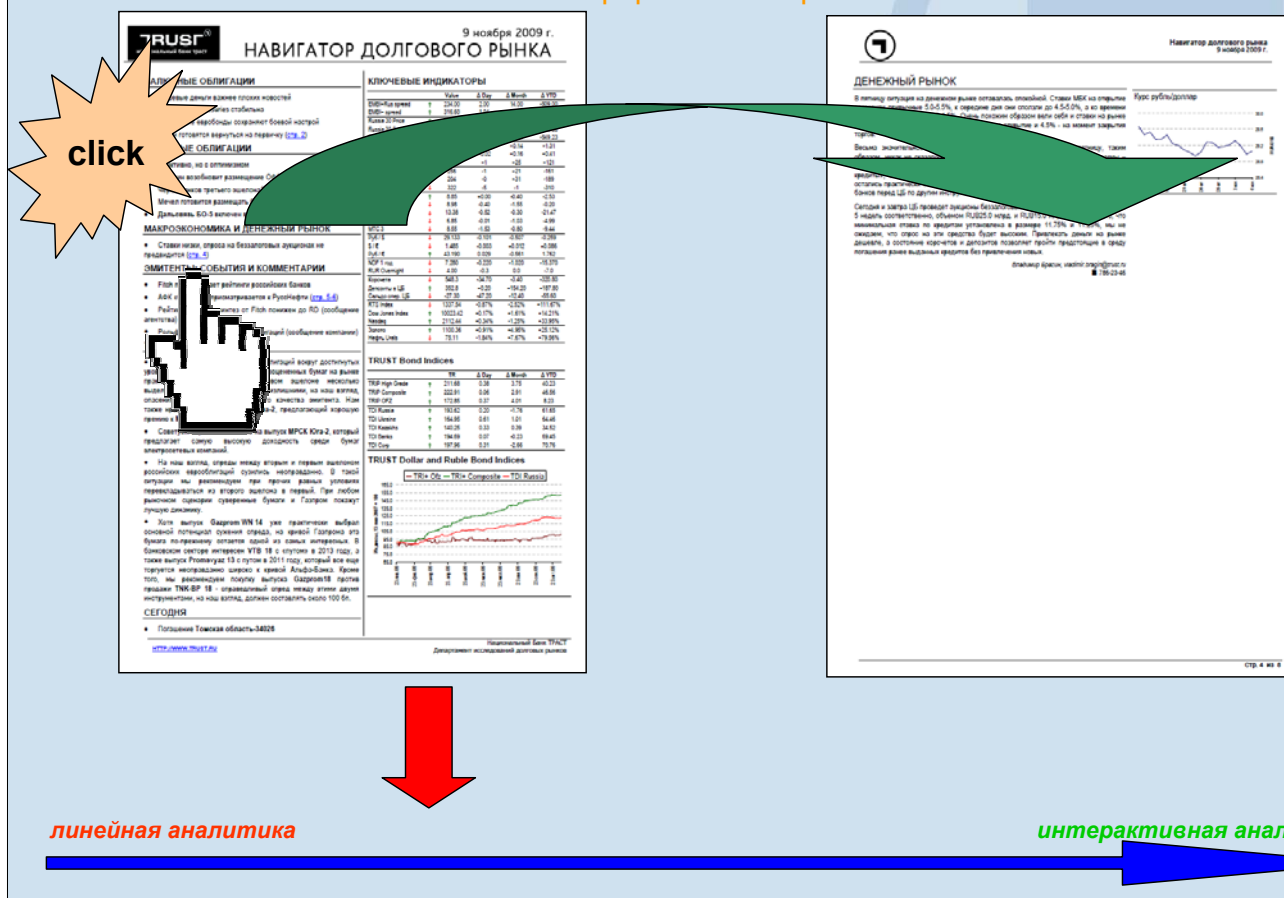
- Наглядность;
- Полнота;
- Удобство использования.

Представим себе ось эволюции аналитики от *линейной* до *интерактивной*.

Самый простой формат аналитики, который существует с незапамятных времен, – это «печатный».

Его суть: распечатываешь и читаешь. Можем лишь пролистывать вперед или назад – линейная навигация, одним словом.

Печатный формат с гиперссылками

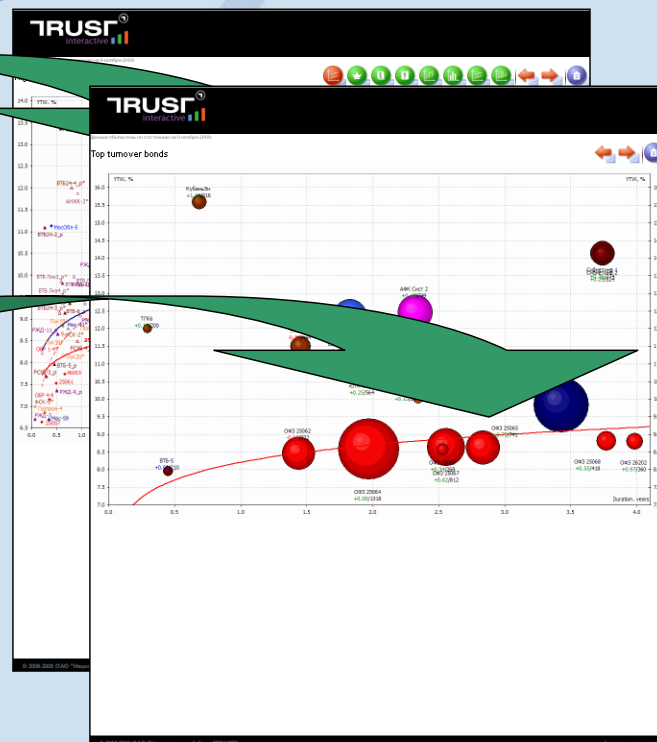


Следующий тип: «печатный формат с гиперссылками».

В электронном виде мы имеем возможность ссылаться на различные места в данном материале, а также на страницы в интернете.

Линейность еще остается – материал представлен лишь в одном измерении, но уже есть возможность более продвинутой навигации по тексту (гиперссылки, содержание с гиперссылками).

HTML формат с гиперссылками



линейная аналитика

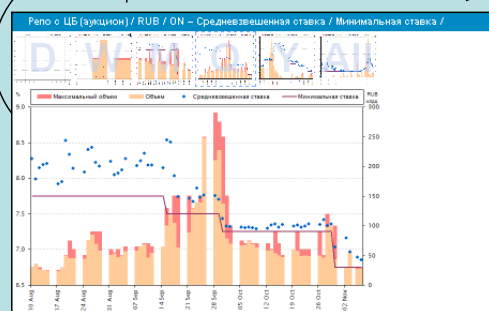
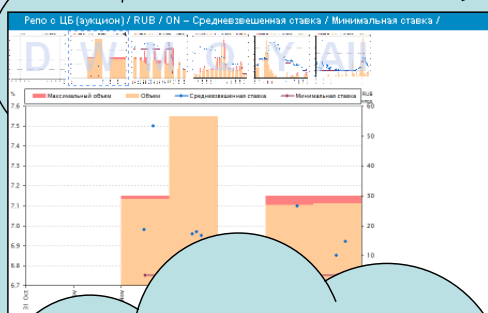
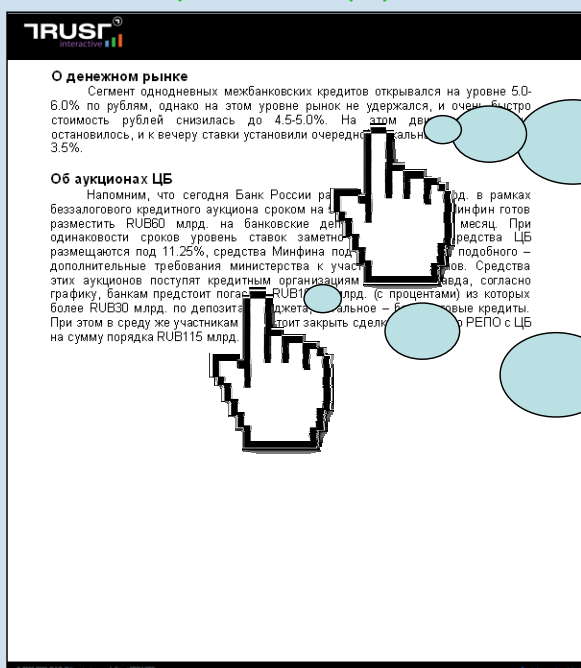
интерактивная аналитика

Следующий более продвинутый формат – это «HTML формат с гиперссылками».

В данном формате мы можем удобно представлять пользователю более сложные структуры информации с удобной навигацией. Причем документ более не ограничивается линейной структурой – он может быть сколь угодно сложным (лишь бы не запутанным).

Например в «Trust Interactive: Technical Navigator» мы можем перемещаться (переходить по ссылкам), меняя таблицы разного типа и разных эшелонов (уже двухмерная структура).

Интерактивные форматы



линейная аналитика

интерактивная аналитика

Дальнейшее развитие аналитики может выглядеть следующим образом:

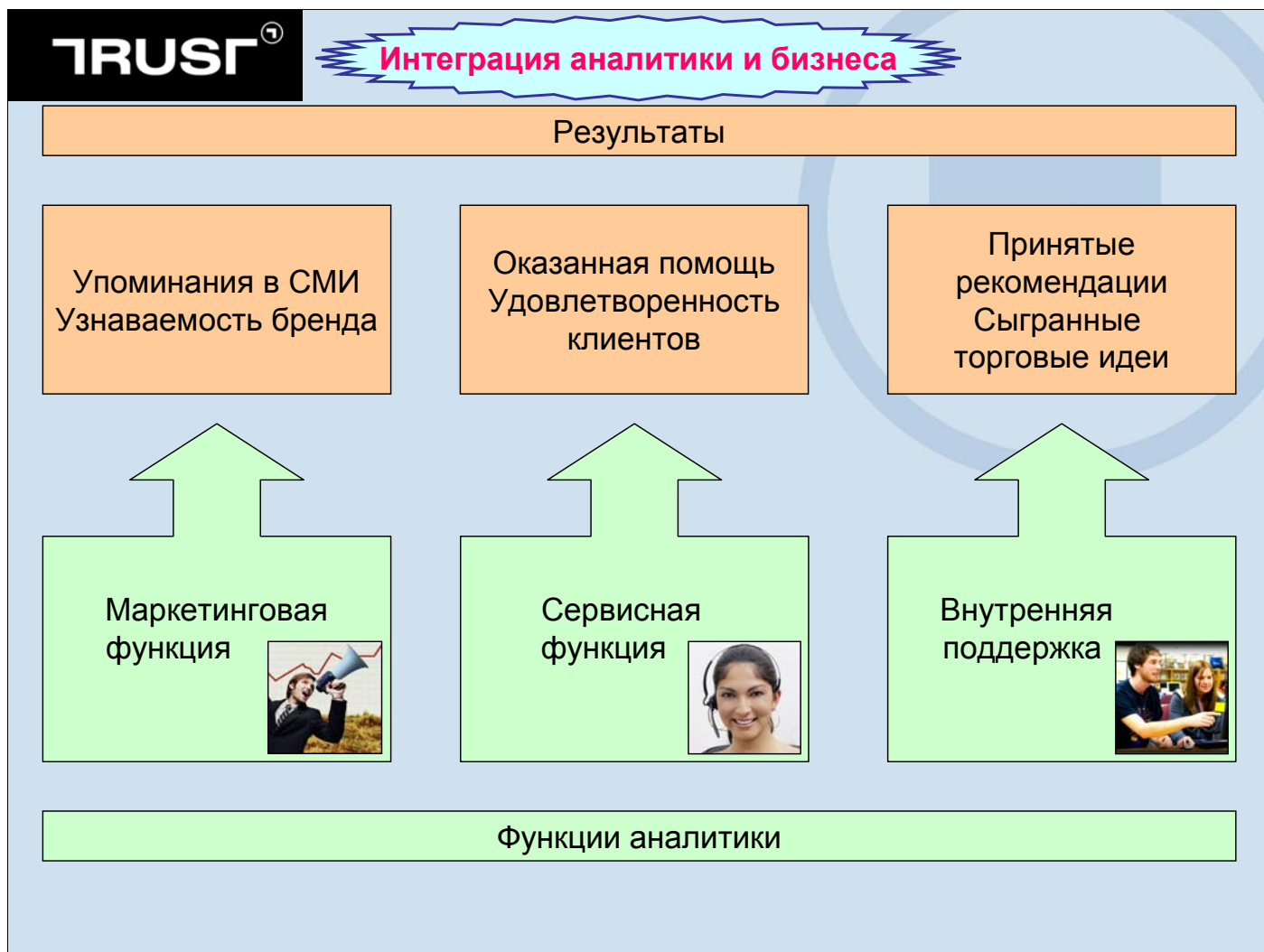
«**Интерактивные форматы**» позволяют графически представлять контекстную аналитическую информацию, связанную с различными частями аналитического материала (лишь при поднесении курсора мышки к этой части текста).

Кроме этого будет иметься возможность тут же «поработать» над тем или иным графиком, для уточнения деталей и раскрытия дополнительной информации (изменять глубину истории и типы графиков).

Увеличение интерактивности резко поднимет скорость восприятия материала, сделает аналитический материал более наглядным (ведь человек лучше воспринимает образы и графическую информацию, чем текст), а с дальнейшим развитием интернета сделает использование аналитики более удобным.

Наглядный пример:

Фраза «Вчера однодневные межбанковские кредиты в рублях торговались на уровнях 5-6%» несет минимум информации. Но если мы подведем курсор мышки к этой части текста, то нам откроется график с внутрисдневной динамикой ставок. А если мы тут же захотим узнать ответ на вопрос: «А какая динамика была последнюю неделю и/или по месячным МБК и/или по долларам?», то просто нужно будет поменять на графике глубину истории на недельную и/или сменить инструмент и/или валюту.



Рассмотрим вариант, когда аналитика выполняет свои функции и получает некоторые результаты:

Маркетинг

- Есть цитируемость в СМИ;
- Существует узнаваемость бренда аналитики (банка).

Сервис

- Оказывается помощь клиентам;
- Клиенты остаются удовлетворенными.

Внутренняя поддержка

- Рекомендации учитываются трейдерами;
- Сейлзы продают торговые идеи клиентам.

Затраты - видимые

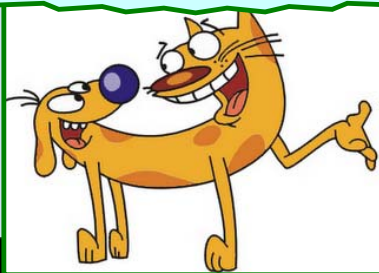


Результаты - неочевидные

Что могут увидеть большие боссы, посмотрев на все это со стороны?

Затраты у аналитики видимые (зарплаты аналитиков, подписка на материалы и пр.).

А вот **результаты – неочевидные** (не всегда возможно подсчитать в деньгах или сравнить с конкурентами)


ЭМИТЕНТЫ: СОБЫТИЯ И КОММЕНТАРИИ
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ

АФК «Система» (B1BBB8) начинает размещение нового выпуска

Веря АФК «Система» открыла книгу заявок на размещение нового рублевого облигационного выпуска АФК Система-3 на RUB150 млрд. Срок обращения выпуска, по которому предлагается 3-летняя оферта, составляет 7 лет. Согласно персональному ориентированию, ставка первого купона составляет 12,25-13,00%, что соответствует эффективной доходности к купону в 12,63-13,42% годовых.

КОММЕНТАРИИ

Это не первый в текущем году выход Системы на долговой рынок, напомним, что совсем недавно – в 3К 2009 г. – компания успешно провела размещение выпуска АФК Система-2 на сумму RUB20 млрд. (USD645 млн.) и с плутом также через 3 года.

Размещение рублевых обязательств вполне, на наш взгляд, соответствует политике компании по оптимизации долгового портфеля. Напомним, что в ходе проведения аскриции с инвесторами в конце октября (см. Наблюдатель долгового рынка от 21 октября 2009 г.) президент компании Л. Меламед обозначил, что политика по управлению долговой нагрузкой клиента, включающая в себя снижение стоимости заимствования и поиск баланса между рублевой и валютной составляющей долга, будет являться приоритетной в стратегии развития компании в среднесрочной перспективе.

МЕТАЛЛУРГИЯ

ТМК (B1B1NR) получает госгарантии для реструктуризации кредитного портфеля

По сообщению Интерфакса, крупнейшая в России трубная компания ТМК получит госгарантии для реструктуризации кредитного портфеля. Об этом было заявлено вчера на пресс-конференции в рамках выставки «Металл-Экспо 2009».

На текущий момент гарантии одобрены и находятся на оформлении в Минфине, однако на сумму, на срок предоставления пока не известны.

КОММЕНТАРИИ

На наш взгляд, новость является положительной для компании, чье кредитное качество заметно ослабло за последний год на фоне падения производства. Среди основных факторов поддержки кредитного профиля ТМК мы всегда выделяли возможность получения помощи от государства при рефинансировании значительной части кредитного портфеля. Однако сразу оговоримся, что основные проблемы с его реструктуризацией ТМК уже преодолела.

**Котировки
НБ Траст**

АФК Система-2
105.60 - 105.80

ТМК-11
102.30 - 102.50

Котировки рынка

Автоматически обновлять: 1 мин.

Bond name	Price		Volume		Brokers		Yield	
	Bid	Ask	Bid	Ask	Bid	Ask	Bid	Ask
ABSO10								
AKBS10	105.10	105.60	1	2	E	T	10.80	10.50
AKBS11								
ALFA12								

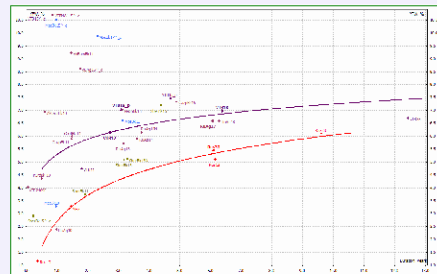
Аналитические материалы по компании "Банк АК Барс"

Повышение рейтинга

28 июля 2009

МСФО за 1 п. 2009

1 сентября 2009

Кривая доходности долгов компании "Банк АК Барс"


Одна из идей, позволяющая разрушить такие стереотипы, – это **интеграция аналитики с бизнесом**.

Пример:

Допустим, у нас есть аналитические отчеты по компаниям, опубликованные на сайте. Есть шанс, что прочитав новость про эмитента, клиент захочет купить/продать ценные бумаги данной компании. Вот тут мы можем предложить «живые» цены нашего трейдинга.

И наоборот, на странице котировок облигаций мы можем предложить клиенту: почитать последние аналитические заметки, посмотреть на кривую доходности эмитента в реальном времени.

Таким образом, с помощью аналитики мы приближаем клиента к нашим бизнес-подразделениям:

И клиенту хорошо – получает комплекс качественных услуг в одном месте.

И банку отлично – продает больше услуг при минимальных затратах.



Теперь допустим, что мы предоставляем услуги **интернет-трейдинга**.

Однако на той же платформе мы можем предоставлять *аналитику* и *котировки* самого банка. И для клиентов, и для банка интересен вариант получения (предоставления) дополнительных сервисов через систему интернет-трейдинга.

Таким образом, мы еще больше усилим интеграцию аналитики с бизнесом.

Данный подход можно смело рекомендовать компаниям, активно продвигающим интернет-трейдинг!

Оценка аналитики (торговые идеи)

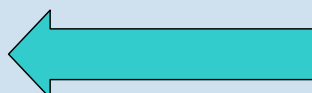
ТОРГОВЫЕ ИДЕИ

• Среди рублевых бумаг в первом эшелоне нам нравятся выпуски **РЖД-10** и **Газпром нефть-3**, доходность которых к погашению предоставляет небольшую премию к другим бумагам первого эшелона. По-прежнему неплохо смотрится **АФК Система-2**, предлагающий хорошую премию к **МТС-5**, но сейчас лучше поучаствовать в первичном размещении **АФК Система-3**. Советуем также обратить внимание на выпуск **МРСК Юга-2**, который предлагает самую высокую доходность среди бумаг электросетевых компаний.

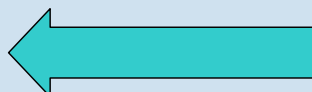
• Хотя выпуск **Gazprom WN 14** уже практически выбрал основной потенциал сужения спреда, среди еврооблигаций первого эшелона эта бумага по-прежнему остается одной из самых интересных. Во втором эшелоне нам нравится новый выпуск **NKNH 12**, который предлагает премию к металлургическому сектору в районе 200 бп, и мы ожидаем его сокращения минимум вдвое. В банковском секторе мы обращаем внимание на необоснованно широкий спред между долгами Русского Стандарта и ХКФБ: его справедливое значение – не более 100 бп. На наш взгляд, наиболее привлекательными являются выпуски **Russian Standard 10** и **Russian Standard 10N**. Кроме того, мы рекомендуем покупку выпуска **Gazprom 18** против продажи **TNK-BP 18** – справедливый спред между этими двумя инструментами, по нашему мнению, должен составлять около 100 бп.



Модельный
портфель



Оценка
торговых идей



Голосование по
торговым идеям

Одним из важных вопросов аналитики является **оценка эффективности** ее деятельности. В частности, оценка эффективности торговых идей аналитики.

Это можно сделать с помощью нескольких несложных методов:

- Модельный портфель (сравнивая показатели модельного портфеля, управляемого согласно торговым идеям, и показатели соответствующих индексов);
- Оценка отдельных торговых идей (измеряя эффективность каждой торговой идеи);
- Голосование по торговым идеям (среди клиентов).

Что даст нам оценка торговых идей?

- Понимание эффективности аналитики;
- Привлечение внимания клиентов к аналитике и ее торговым идеям.

**ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК**

Рынок МБК в пятницу окончательно успокоился, ставки в течение дня лишь слегка превышали привычные уровни. Утром они составляли – 5.5-6.0%, днем – 4.5-5.0%, и еще немного ниже – 4.0-4.5% ближе к закрытию. Валютным свопам потребовалось немного больше времени: утром рублевые ставки составляли 6.0-8.0%, и лишь к полудню они снизились до 4.0-5.0%, а ближе к закрытию составляли около 3.5%.

В пятницу банки снизили объем задолженности по РЕПО с ЦБ до RUB123.8 млрд., днем ранее она составляла RUB215.7 млрд. Результатом этого стало сокращение корсетов до RUB592.5 млрд. Впрочем, непохоже, чтобы банки испытывали дефицит ликвидности, депозиты выросли на RUB50.5 млрд., достигнув RUB281.6 млрд.

Сегодня последний день по уплате налога на прибыль организаций. Объем платежей по этому налогу достаточно сильно варьируется от месяца к месяцу, в среднем он составляет RUB120-140 млрд. С учетом накопленного запаса ликвидности, а также так и не начавшегося бегства в иностранную валюту, мы не ожидаем, что они вызовут какие-то затруднения.

Цена бивалютной корзины в течение пятницы снизилась с RUB36.5 до RUB35.86, а сегодня утром составляла уже RUB35.64. Хотя это достаточно далеко от нынешней нижней границы плавающего коридора ЦБ – RUB35.0, при условии сохранения нынешнего уровня цен на нефть, дифференциала внешних и внутренних ставок, а также ослабления негативного влияния сообщений из Дубая, к концу года корзина может на нее вернуться.

Описание

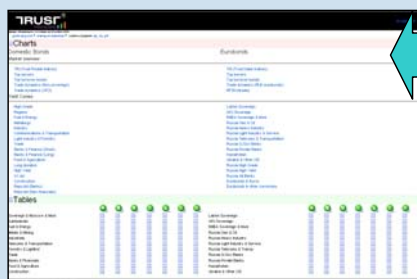
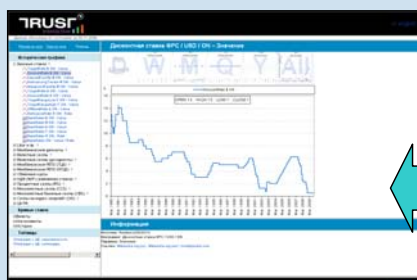
>50%

Рассмотрим еще одно направление развития: «Описательная аналитика – «Портреты»»

В большинстве регулярной рыночной аналитики описание текущей ситуации занимает значительную часть аналитического материала.

Но не всегда есть время для прочтения описания прошедших событий, да и не всегда удобно их читать («не интерактивно»).

Одним из направлений развития описательной аналитики является представление ее в виде «портретов».



Портрет дня

Денежный рынок

Руб / \$	↑	28.8/5	+0.084
\$ / €	↓	1.497	-0.005
Руб / €	↑	43.552	0.360

Рынок акций

RTS Index	↑	1369.60	+1.50%
Dow Jones Index	↓	10309.92	-1.48%
Nasdaq	↓	2138.44	-1.73%

Долговой рынок

Russia 30 Price	↓	112.76	-7/8
Russia 30 Spread	↑	218.80	+9.50
Russia 5Y CDS	↑	214.94	+6.22

Макроэкономика

Золото	↓	1178.37	-0.81%
Нефть Urals	↓	75.70	-0.76%

Новости и события

- Ленэнерго: хорошая отчетность за 1П 2009 г. по МСФО как лучшее подтверждение высокого кредитного рейтинга ([стр. 6](#))
- Банк «Санкт-Петербург» успешно разместил привилегированные акции на USD150 млн. (Коммерсант)

Например, у нас есть «портрет дня» (торгового), в котором мы можем видеть основные показатели и итоги дня на различных рынках ценных бумаг.

Если же мы хотим более подробно выяснить что-либо про денежный или долговой рынок, мы можем воспользоваться отдельными продуктами.

[illegible]

Home	Банк Москвы	Национальный банк «Траст»
----------------------	-----------------------------	---------------------------

Национальный банк «Траст»

[Go English](#)





Игорь Надий Черкасов
председатель правления НБ «ТРАСТ»

Полное наименование	ОАО «Национальный банк «ТРАСТ»
Номер лицензии	3071 информация на сайте ЦБ РФ
Руководитель исполнительного органа	Черкасов Надия Нарменовна <small>(с 20 мая 2005 года)</small>
Районный банк Москвы	23 место
Активы пассивы	88 438 289 тыс. рублей 23 место (Россия)
Депозиты физических лиц	25 327 640 тыс. рублей 23 место (Россия)
Город	Москва
Главный офис	105066 г. Москва, ул. Спортивная д. 5, стр. 1
	Телефоны: (800) 200-11-44 (495) 640-90-21
	www.trust.ru

[веб сайт](#)


НБ «ТРАСТ»

Адреса филиалов и отделений (N)

[в банкомате и отделениях на карте Москвы](#)



Марина Морозюкина
директор департамента поддержки НБ «ТРАСТ»

-  [Задать вопрос](#)
-  [Подключить услуги](#)
-  [Часто задаваемые вопросы](#)

Дополнительная информация

Национальный банк «ТРАСТ» входит в 30ку крупнейших банков России (по данным ЦБ РФ), является лауреатом престижного международной премии «Финанс Эксперт – 2008» в категориях «Финансовые организации, продукты и услуги». НБ «ТРАСТ» имеет одну из самых развитых региональных сетей среди российских коммерческих банков - имеет представительства в 6 регионах и более чем в 170 городах РФ. В общей сложности банк работает через 200 точек продаж.

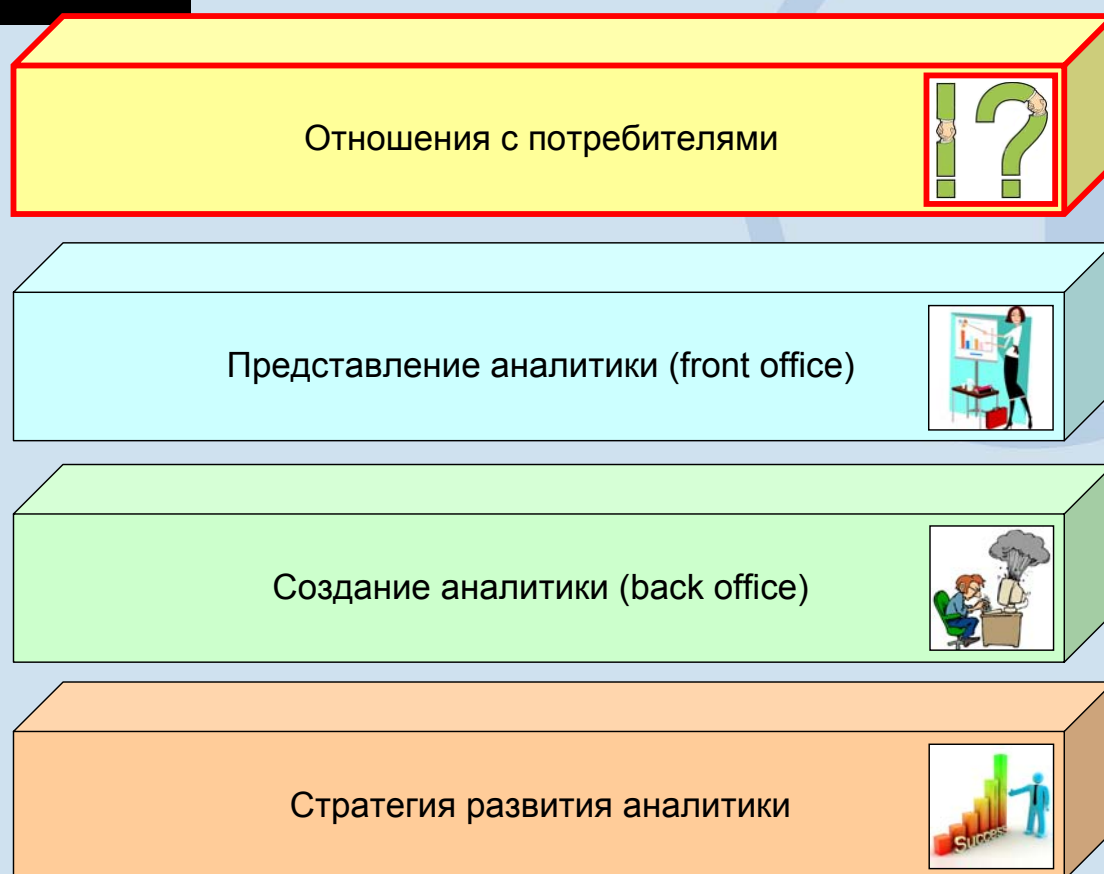
Банк основан в 1995 году в Санкт-Петербурге под именем «Санкт-Петербургское общество с ограниченной ответственностью московского банка «Имманент». Изначально «Имманент СПб» создавался как безфилиальный банк, работавший в Северо-Западной области. Однако в результате кризиса августа 1998 года «Имманент» стал активнее расширять свою основную часть, его филиалы были переданы в банки «Имманент СПб» и «Доверительный и Инвестиционный Банк». При распродаже активов «Имманент СПб» получил финансовую сеть в южной части Санкт-Петербурга, а ДИБУ дополнила большая часть финансовых потоков «КОСОН». Ограниченный Банку «Имманент СПб» удалось получить поддержку со стороны руководства «Газпрома», что привело к существенным изменениям в составе собственников банка и стало толчком развитию нового направления бизнеса. В 2000 году банк, действующий в форме ЗАО, был преобразован в ОАО.

Летом 2004 года менеджмент НБ «Траст» (бывший ДИБ) во главе с председателем советов директоров обоих банков Игорем Косовым завершил сделку по выкупу права собственности в отношении контрольных пакетов акций Банков «Траст» и «Имманент СПб» у прежних владельцев. В результате права собственности в отношении 79,9% акций «Имманент СПб» перешли от РВСО «Имманент» и менеджменту НБ «Траст». 30 марта 2005 года переименован в Открытое акционерное общество «Национальный банк «Траст».

Справка Banklog

Также возможно создание других продуктов такого типа: например, «портрет банка», где мы сможем увидеть основные текущие параметры различных банков (бух. баланс, отчет о прибылях и убытках, региональное покрытие и пр.). Если хотим получить более подробную информацию о финансах банков, мы воспользуемся отдельным продуктом.

В пользу такого представления описательной аналитики (общие цифры и детализация по запросу) говорит известный факт – в среднем человек может нормально воспринимать одновременно лишь 5-7 объектов.



Перейдем к последней группе (весьма интересной в отдаленной перспективе) –
«Отношения с потребителями»

Адекватность **Обратная связь** Современность

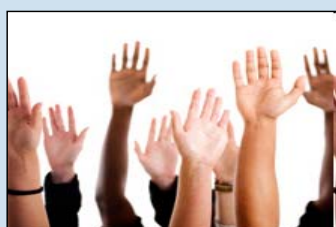
Опросы



«Стань автором»



Голосования



Замечания и предложения



Награды за участие



В современном мире очень важным моментом является **обратная связь** с потребителями.

Она позволяет быть *современным* и всегда оставаться *адекватным реальности*.

Примеры реализации обратной связи:

- *Опросы*;

Опросы клиентов относительно событий и перспектив рынка.

- *Голосования*;

Голосования по торговым идеям, аналитическим заметкам и пр.

- *«Стань автором»*;

Возможность поучаствовать в создании новых аналитических продуктов и материалов.

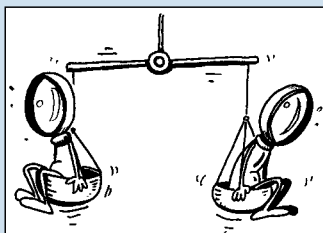
- *Награды за участие*;

Поощрение пользователей аналитики за участие в улучшении продуктов аналитики.

- *Замечания и предложения*;

Обязательно необходимо учитывать прочие мнения и предложения клиентов.

Независимая
аналитика



Рыночный лидер



Существенные
ресурсы



Социализация

Открытая
кастомизация



Wiki



Блоги



Если же у нас есть *независимая аналитика* (необходимость независимости), и она является *рыночным лидером* (необходимость всеобщего признания) с *существенными ресурсами* (очень капиталоемкая реализация), то мы можем заняться **социализацией**, в которую входит:

- *Открытая кастомизация*;

Например, возможность создавать свои агрегаты (ликвидные активы и т.т.) по отчетности РСБУ (для продукта «*Trust Interactive: Russian Banks 2*») и обмениваться ими с другими пользователями.

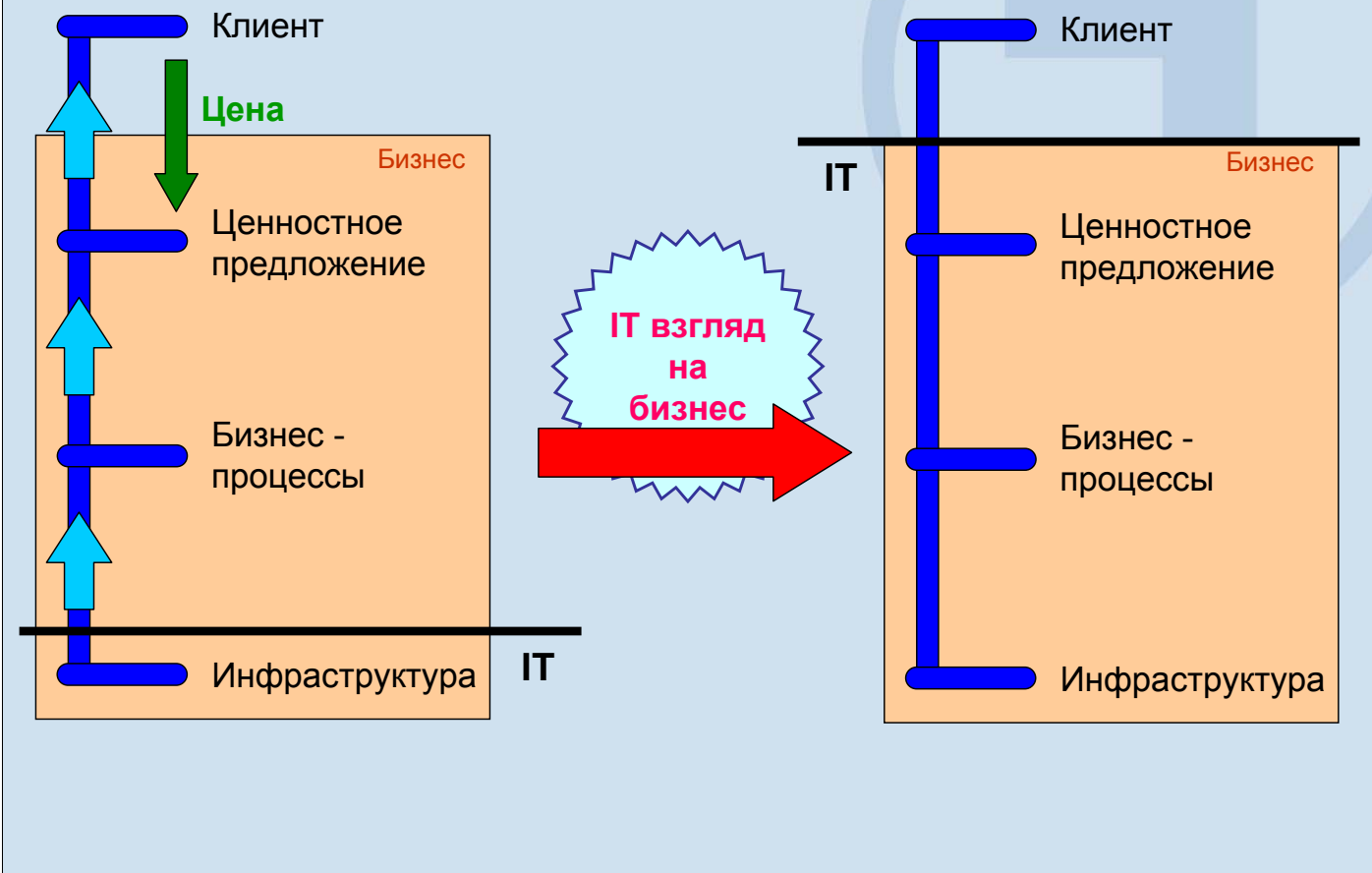
- *Wiki*;

Предоставление возможности пользователям самим заполнять и редактировать информацию о разных аспектах на рынке ценных бумаг. Если бы продукт «*Trust Interactive: Default Review*» поддерживало профессиональное сообщество, то его качество и наполненность были бы непревзойденными.

- *Блоги*.

Общение на актуальные темы в современном электронном мире уже немыслимо без блогов.

Все это делает аналитику еще более эффективной и популярной.



Как же сделать, чтобы все описанное стало возможно, причем не в отдаленном будущем, а в ближайшем настоящем?

Рассмотрим одну из общих моделей бизнеса.

Бизнес состоит из следующих уровней

- *Инфраструктура;*
- *Бизнес-процессы;*
- *Ценностное предложение;*
- *Клиент.*

Инфраструктура поддерживает бизнес-процессы. Бизнес-процессы создают ценностное предложение. Ценностное предложение обеспечивает покупку Клиентом товара/услуги. Взамен Клиент платит нам за это цену.

В большинстве случаев роль IT заканчивается на уровне инфраструктуры (поддержка инфраструктуры). Но должно быть иначе – IT может и должна формировать ценностное предложение. Скажем больше – IT может работать и над привлечением новых Клиентов (и даже над созданием новых).

Такой подход («**IT взгляд на бизнес**») в аналитике позволит не только быть на голову выше конкурентов, но и приносить существенную пользу владельцу аналитики (банк или «независимая аналитика»).