



Шестакова Елена

Название компании: Лизинг ИТ (ЗАО)

Должность: Руководитель по коммуникациям

Дата и место рождения: 12 июня 1984 г., г.Киев, Украина

ВУЗ: Киевский национальный экономический университет им. В.Гетьмана.

Факультет: Международной экономики и менеджмента

Специальность: Управление международным бизнесом

Предыдущая работа в сфере IR: -

Продажа эмитентом корпоративных облигаций частным инвесторам – первый успешный опыт в Украине.

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ:

ЗАО «Лизинг ИТ» — финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом», а также обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов в Украине и России. За более чем 5-летний срок работы компании финансированием на покупку компьютерной техники и других товаров воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили десятки миллионов гривен.

С целью сделать портфель лизинговых активов доступным к обращению в форме ценных бумаг, в которые может инвестировать любой участник рынка без ограничений, компанией ЗАО «Лизинг ИТ» была создана дочерняя компания специального назначения ООО «Лизинг ИТ-СПВ».

ООО «Лизинг ИТ-СПВ» привлекает средства для финансирования лизинговых сделок путем секьюритизации портфеля лизинговых договоров, которые были либо будут заключены оригинатором – ЗАО «Лизинг ИТ», и выпускает облигации.

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ:

После кризиса 2008-2009 года существовавшие источники финансирования лизинговых операций оказались практически недоступными. Банки приостановили кредитование, а инвестиционные фонды, которые приобретали облигации компании, столкнулись с оттоком средств инвесторов. В то же время, у населения на руках сосредоточился огромный запас наличности, которую необходимо было куда-то вложить.

Средства, привлекаемые от продажи облигаций, являлись главным источником финансирования лизинговых сделок, проводимых ЗАО «Лизинг ИТ», главной задачей компании стало привлечение частных, «непрофессиональных», инвесторов, которые, преимущественно, предпочитали сохранять и приумножать сбережения с помощью банковских депозитов.

Главной проблемой низкой популярности облигаций как эффективного инструмента для инвестиций в странах СНГ является низкая инвестиционная грамотность потенциальных инвесторов – частных лиц. В то время, когда у населения Украины, по данным Национального банка Украины, сконцентрирован крупнейший инвестиционный ресурс более \$70 млрд., наиболее позитивно относятся к инвестициям в ценные бумаги (среди потенциальных инвесторов без опыта) в основном, люди молодого поколения в возрасте до 35 лет – более склонные к риску, с активной жизненной позицией, в то время, как значительным капиталом владеет старшее поколение имеющее более консервативные взгляды на инвестиции.

С одной стороны, потенциальные частные инвесторы понимают, что банковские депозиты не спасают от инфляции, ПИФы не могут гарантировать желаемых доходов и, учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, - часто приносят убытки, надежные пенсионные программы как таковые

отсутствуют - инвестиции на фондовом рынке являются реальной альтернативой. С другой стороны из-за низкой инвестиционной образованности, отсутствия значительных сбережений у молодых людей, готовых инвестировать, и консервативности во взглядах на этот счет у более зрелого «имущего» поколения, такой надежный и доходный инструмент как облигации остается без должного внимания.

Главной проблемой являлось то, что в Украине не существовало практики покупки облигаций частными инвесторами как напрямую у эмитентов, так и у андеррайтеров или брокеров.

ЗАО «Лизинг ИТ», опираясь на свой опыт, утверждает, и это подтверждают многие примеры – частных инвесторов потенциально готовых обменять банковские депозиты облигации в Украине – десятки тысяч, нужно только уметь их находить и правильно выстраивать с ними коммуникации. Именно на это и направлены все усилия компании в сфере IR, описанные в данном кейсе.

ЗАДАЧА:

Поскольку, в отличие от банковских депозитов, инвестирование в облигации для частных инвесторов ново, основной IR-задачей является, с помощью всех возможных каналов продвижения и IR-инструментов, продемонстрировать целевой аудитории частных инвесторов привлекательность и выгодность инвестирования в облигации, а не в банковские депозиты.

По сути, облигации, в сложившейся на украинском рынке инструментов инвестирования ситуации, являются новым «товаром» для частных инвесторов. Поэтому, IR-схема продвижения данного «товара» очень схожа со всем известным инструментом маркетинга - концепцией 4P (Marketing-mix).

РЕШЕНИЕ:

Прежде всего, компанией был создан инвестиционно привлекательный продукт – облигации, обеспеченные пулом лизинговых договоров. Учитывая специфику создания дочернего предприятия ЗАО «Лизинг ИТ» (оригинатор) выступил перед держателями облигаций поручителем в полном объеме по всем обязательствам эмитента. В данном случае для потенциальных инвесторов видны четкое целевое использование привлеченных средств и активы, которые их обеспечивают, что дает им большую защищенность, нежели банковские депозиты.

Выпуск облигаций компании был публичным, облигации были внесены в листинг биржи и на них компанией выставлены двухсторонние котировки. Т.о. облигации стали абсолютно доступными для свободного приобретения максимально широким кругом частных инвесторов.

Проведя анализ целевой аудитории, мы составили портрет потенциального инвестора, который выглядит следующим образом:

Психологический портрет:

- «Продвинутые» – могут понять специфику конкретного бизнеса и оценить его устойчивость и перспективы;
- «Новаторы» – ищут новые инструменты для получения дополнительной доходности;
- Не являются профессиональными инвесторами, имеют постоянное место работы;
- Не готовы выделять время на активную торговлю, например, акциями или фьючерсами, и не испытывают положительных эмоций во время сильного колебания рынка;

Основные характеристики:

- Пол – 90% мужчины / 10% женщины;
- Возраст от 30 до 50 лет;
- Уровень доходов – средний++/высокий--;
- Сумма активов – от 500 тыс. до нескольких миллионов гривен.

Доходность по облигациям была установлена на уровне, в среднем, на 5% выше доходности по банковским депозитам. При этом доходность облигаций была зафиксирована на таком уровне, чтобы не оттолкнуть частных инвесторов, а вызвать их интерес, и, в то же время, не быть завышенной исходя из доходности лизинговых активов, которыми обеспечены облигации.

Среди основных каналов продвижения и распространения (продажи) облигаций были задействованы, на начальном этапе – личные связи менеджмента компании, а с ростом объемов привлеченных средств и объемов бизнеса были привлечены посредники в лице брокеров, инвестиционных компаний и доверительных управляющих.

В борьбе за средства частного инвестора, особенно при конкуренции за него с таким привычным для большинства инструментом как банковский депозит, добиться поставленной задачи нашей компании помогает максимальная открытость и прозрачность деятельности. Для этого используются такие IR-

инструменты как:

Интернет

- LeaseIT Investor Center – специальный веб-сайт для инвесторов ic.LeaseIT.com.ua;
- LeaseIT Investor Monitor – специальный веб-сервис для инвесторов – позволяет отслеживать объем осуществленных инвестиций, их доходность и графики погашения;

Рассылки

- LeaseIT Investor Information Letter – информационные письма инвесторам о событиях в деятельности компании и существенных фактах ;

Отчеты и обзоры

- LeaseIT Portfolio Review – ежемесячный обзор показателей портфеля;
- LeaseIT Quarterly Report – ежеквартальный обзор показателей портфеля и деятельности originатора;
- LeaseIT Annual Report – годовой отчет по всем направлениям деятельности компании.

Дополнительно, компания осуществляет постоянную пресс-активность, сотрудничая с финансовым PR-агентством, которое способствует донесению информации до максимально широкого круга потенциальных инвесторов путем публикации тематических материалов подготовленных ЗАО «Лизинг ИТ». Компания является постоянным участником всех мероприятий, выставок и инвестиционных форумов, которые организуются как для профессиональных участников фондового рынка, так и для частных инвесторов – с целью их информирования о возможностях рынка облигаций. Так, например, компания приняла участие с презентацией на выставке «INVESTFUNDS INternet TRADING EXPO-2010», а в начале декабря 2011 года генеральный директор компании выступил с докладом на конференции «Украинский фондовый рынок-2011», проводимой для профессиональных участников фондового рынка.

Задача по информированию потенциальных инвесторов о существовании возможности надежного вложения средств решается компанией с помощью информационной активности в прессе: статьи, экспертные мнения, комментарии, а также активной рекламной кампанией облигаций.

В привлечении частных инвесторов особую роль сыграл поиск решения задачи: как сделать инвестирование в облигации таким же простым, доступным и контролируемым, как банковский депозит. Эта задача была решена путем внедрения веб-инструмента **LeaseIT Investor Monitor**, с помощью которого любой из инвесторов получает информацию о текущем состоянии и объемах его инвестиций в облигации, уведомления о будущих событиях, например, о датах купонных выплат и т.д. Благодаря этому инструменту инвестор видит реальный результат своих действий и может управлять своими инвестициями из любой точки земного шара.

Отдельной IR-задачей было налаживание эффективных коммуникаций с посредниками – брокерами. К сожалению, как показала практика, несмотря на всю перспективность работы с частными инвесторами, чаще всего брокеры склонны сводить свою деятельность исключительно к поддержке проведения заключенных сделок и не умеют «продавать» такой «товар» как корпоративные облигации. Специально для них был разработан информационно-презентационный материал, который наглядно описывал возможные схемы предложения облигаций частным инвесторам и преимущества таких сделок для каждого из участников. Дополнительно, все посредники, продающие облигации частным инвесторами, постоянно снабжаются свежей информацией о компании, в частности: презентациями по облигациям, регулярными десктоутами и аналитическими обзорами.

ТРУДНОСТИ И СЛОЖНОСТИ

На первоначальных этапах предложения облигаций частным инвесторам основной сложностью оказалось правильное определение целевой аудитории и составление портрета потенциального инвестора. От правильности данного шага зависит 90% успеха размещения ценных бумаг, ориентированных не только на институциональных инвесторов.

Далее следует проблема, которая и послужила причиной появления данного кейса – низкая инвестиционная грамотность нашего населения. Эта проблема усложняет успешность продвижения «товара», поскольку приходится ломать стереотипное мышление целевой аудитории, даже если такое мышление не раз подводило, как это случилось в период кризиса, когда банки заморозили выдачу сбережений по депозитам или попросту обанкротились.

Сложность составил и тот факт, что профессиональные участники рынка, являющиеся посредниками, зачастую готовы выступать в роли исключительно функционального участника, а не осуществлять «промоушн» и информирование частных инвесторов о возможности инвестирования в

облигации надежных компаний. По этой причине дополнительные усилия и время тратится не только на информирование и расширение инвестиционного кругозора у целевой аудитории, но и на обучение посредников.

При создании веб-сервиса для инвесторов LeasIT Investor Monitor значительное количество времени ушло на согласование максимально удобного для пользователя и практичного веб-интерфейса, а после – на его создание и внедрение.

При разработке рекламной кампании существует необходимость учитывать требования законодательства для избежания возможных нарушений при проведении рекламной кампании финансовых инструментов.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря описанным действиям компания «Лизинг ИТ», впервые в Украине, создала прецедент привлечения средств частных инвесторов в корпоративные облигации. За период с лета 2010 года по осень 2011 года количество частных инвесторов выросло с одного до нескольких десятков, причем количество желающих приобрести облигации компании, в данный момент, в несколько раз больше потребностей бизнеса.

Если говорить о финансовых показателях, то за время использования описанной стратегии объемы привлеченных от частных инвесторов средств выросли с «0» до показателя более \$1млн., при этом существующие и новые частные инвесторы готовы вложить еще несколько миллионов.

Так как компания продолжает свое движение и развитие в выбранном направлении – привлечении средств частных инвесторов, говорить об окончательных итогах еще слишком рано. Но уже на данном этапе показательным является тот факт, что наши действия направлены не только на удовлетворение потребностей бизнеса путем продажи облигаций, но и на формирования здоровой конкуренции на финансовом рынке, на предоставлении права частным инвесторам выбирать наиболее выгодные для них инструменты, на формирование здорового инвестиционного климата в стране в целом.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Наша IR-активность не имеет длительной истории, зато наглядно демонстрирует свою эффективность при целенаправленном, систематическом использовании правильно подобранных IR-инструментов, и еще больший потенциал при более длительном применении и развитии.

Выбирая для себя главные IR-задачи, особенно, когда они касаются новых для рынка ситуаций, необходимо быть максимально дальновидными, мыслить шире, чем просто максимизация дохода или привлечение большего числа инвесторов. Мысль не нова, но она постоянно подтверждается опытом – при постановке и решении любой текущей IR-задачи нужно, ни на минуту не упускать из виду глобальную цель компании – достижение максимальной эффективности, путем использования новаторских подходов, в особенности таких, которые до вас никто не осмеливался применять.