



Новые инструменты FinTrans

Создание инфраструктуры продвижения финансовых инструментов на рынках капитала

март | 2017



Необходимые шаги в создании новой инфраструктуры продвижения финансовых инструментов

1

Проведение анализа и отбора существующих инструментов

2

Разработка новых финансовых инструментов

3

Привлечение новых партнеров и инвесторов

4

Интеграция в глобальную систему рынков капитала



Процесс разработки целевой ниши на рынках капитала



СТАРТ



РОСТ



РАСШИРЕНИЕ

Инвестиции с узким
отраслевым фокусом

2013

2014

Диверсификация
инвестиционного портфеля

Прямые инвестиции в
венчурные проекты

2015

2016

Разработка инвестиционной
стратегии

Слияния и
поглощения

2017

2018

Создание
дочерней структуры



Текущая структура портфеля финансовых инструментов FinTrans

15%

Гарантии

Тендерные,
таможенные и возврата
платежа



Целевые кредиты

25%

Потребительские и
другие



25%

Депозиты

Срочные и до
востребования



Прочие инструменты

35%

Ипотечные кредиты,
кредиты под ценные
бумаги, онкольные ссуды





SWOT-анализ FinTrans в сфере рынков капитала по состоянию на 2017 г.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Прочная деловая репутация
- Существенный объем капитала
- Развитая сеть партнеров
- Многолетний опыт работы на рынках капитала

S



ВЫЗОВЫ

- Необходимость разработки системы комплексных решений
- Диверсификация продуктовой линейки
- Расширение географии операций

W



ВОЗМОЖНОСТИ

- Формирование новой инфраструктуры
- Запуск новых продуктов
- Оптимизация бизнес-процессов

O

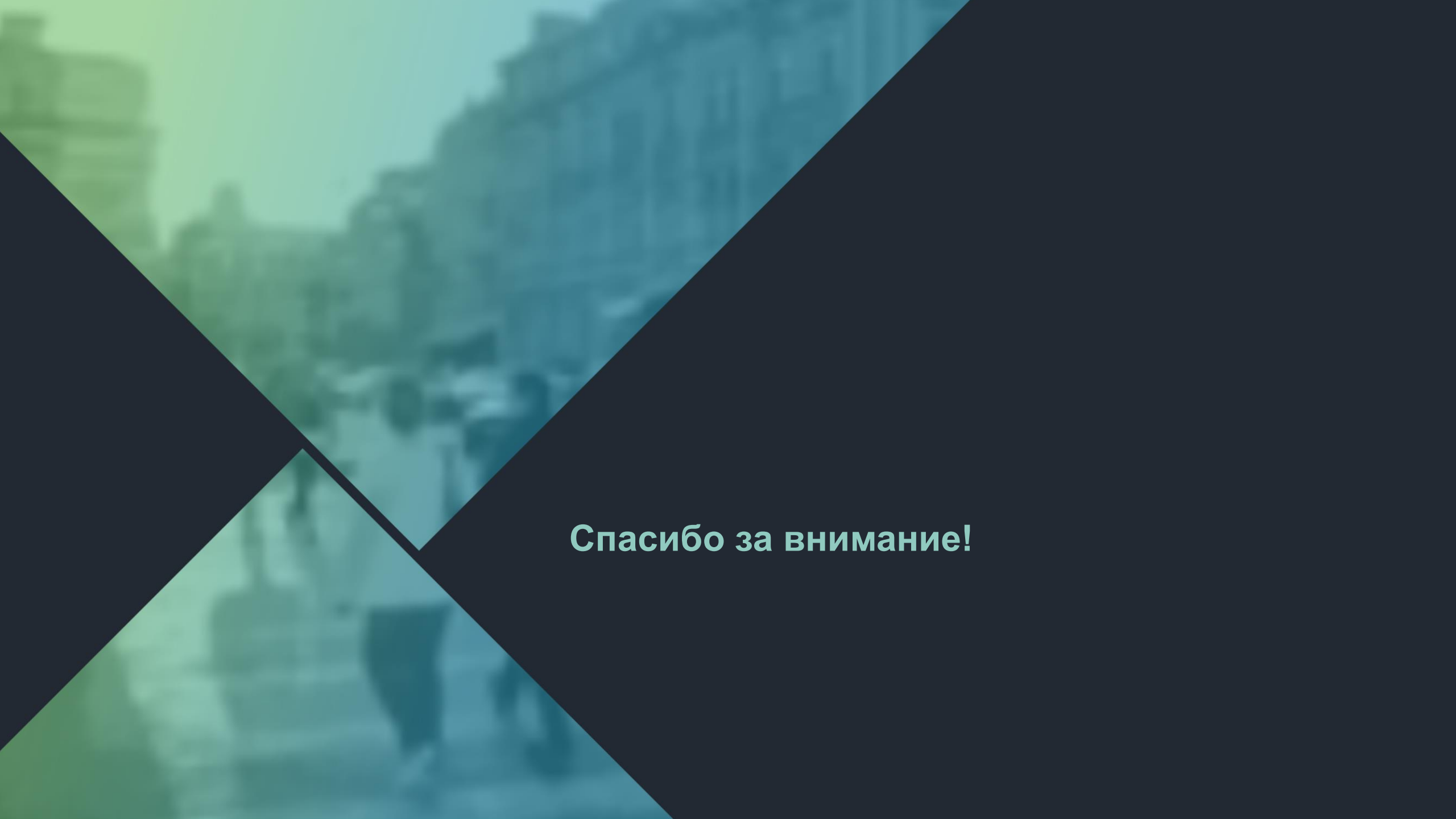


УГРОЗЫ

- Регулятивные ограничения
- Волатильность
- Высокая конкуренция в сфере

T





Спасибо за внимание!