

**Janusz Cichy**

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

# **ŹRÓDŁA DOCHODÓW BANKU JAKO OFERENTA PRODUKTÓW STRUKTURYZOWANYCH**

## **Wprowadzenie**

Od kilku lat praktycznie każdy bank komercyjny za swój cel strategiczny obiera możliwość zaoferowania klientom produktów strukturyzowanych opartych na wybranym instrumencie bazowym. Rosnąca aktywność banków w tym obszarze w coraz pełniejszy sposób zaspokaja potrzeby inwestycyjne potencjalnych klientów, którzy oczekują wyższej dochodowości, bez ponoszenia nadmiernego ryzyka. Jednak, o czym nie można zapominać, produkty strukturyzowane stanowią źródło dochodu dla banku, bez ponoszenia ryzyka kredytowego jak to ma miejsce w procesie transformacji środków z lokat bankowych w instrumenty kredytowe.

Wszelkie polskie i zagraniczne publikacje, czy to książkowe czy artykułowe przede wszystkim omawiają produkty strukturyzowane z punktu widzenia potrzeb, ryzyka i korzyści jakie przynoszą inwestorom. Rzadko, a w polskiej literaturze finansowej praktycznie w ogóle, są one omawiane z punktu widzenia korzyści jakie niosą dla potencjalnego emitenta. Dlatego celem referatu jest ocena produktów strukturyzowanych jako potencjalnie dochodowych instrumentów finansowych, nie tylko dla inwestorów, ale także banków będących ich emitentami, oraz wskazanie źródeł generowania dochodu przez banki z przedmiotowej oferty.

## **1. Produkty strukturyzowane – ujęcie definicyjne**

Produkty strukturyzowane kierowane do klientów indywidualnych to innowacyjne i najbardziej elastyczne instrumenty inwestycyjne. Nie istnieje jedna obowiązująca definicja produktu strukturyzowanego. Poszczególne definicje często określają cechy takiego instrumentu. Najczęściej produkty strukturyzo-

wane określa się jako narzędzia inwestycyjne tworzone za pomocą kombinacji różnych instrumentów finansowych oferowanych inwestorom, aby mogli osiągnąć wyższą rentowność, aniżeli uzyskana w drodze inwestycji bezpośrednich w instrument bazowy<sup>1</sup>. Inną definicję można znaleźć w materiałach szkoleniowych Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, która definiuje produkty strukturyzowane jako instrumenty finansowe emitowane przez banki lub firmy inwestycyjne o cenie uzależnionej od wartości określonego wskaźnika rynkowego, np. kursu akcji, kursu walutowego czy wartości indeksu giełdowego.

Produkty strukturyzowane można dowolnie kształtować w zależności od potrzeb inwestora, jego możliwości finansowych, przedziału czasowego, celu inwestycji oraz skłonności do ryzyka<sup>2</sup>. Podobne cechy instrumentów strukturyzowanych jako produktów finansowych tworzonych pod konkretne potrzeby inwestorów podkreśla A. Bluemke, który traktuje je jako instrumenty spełniające określone wymagania inwestycyjne danego klienta, jednocześnie minimalizując ryzyko jego portfela<sup>3</sup>.

Potencjalna szansa uzyskania przez inwestorów ponadnormatywnego dochodu wynika ze sposobu konstrukcji produktu strukturyzowanego. Środki pieniężne zainwestowane przez klienta dzielone są na trzy części: „bezpieczną”, rynkową” oraz marżę. Gros pozyskiwanych przez emitenta środków przeznaczona jest na wypracowanie gwarantowanej kwoty wypłaty dla inwestora, dlatego też muszą być zainwestowane w bezpieczne instrumenty finansowe. Są to najczęściej obligacje zerokuponowe, głównie emitowane przez Skarb Państwa, o terminach dostosowanych do terminu zapadalności produktu<sup>4</sup>. Uzyskane dyskonto, czyli różnica pomiędzy ceną zakupu o wartości nominalną, służy do finansowania zakupu instrumentu pochodnego, jakim jest opcja. Jej zakup to część „rynkowa” inwestycji, która służy emitentowi do zabezpieczenia jego pozycji po zakończeniu subskrypcji tak, aby mógł w terminie zapadalności wypłacić inwestorowi określony zysk według umówionej formuły. Oczywiście wysokość wypłaconego zysku uzależniona jest od ceny instrumentu bazowego i tendencji rynkowej. Klient uzyskuje prawo do nieograniczonego zysku, ale nie jest narażony na nieograniczoną stratę, ponieważ stopa zwrotu z produktu strukturyzowanego może być wyższa, a w najgorszym razie równa stopie gwarantowanej (pomijając inflację i zakładając 100% gwarancję wniesionego kapitału).

<sup>1</sup> S. Olszewski: *Produkty strukturyzowane*. W: *Inwestycje finansowe*. Red. K. Perez, U. Ziarko-Siwiek. Cedewu, Warszawa 2008, s. 56.

<sup>2</sup> J.C. Francis, W. Toy: *The Handbook of Equity Derivates*. John Wiley&Sons, New York 2000, s. 26.

<sup>3</sup> A. Bluemke: *How to Invest in Structured Products. A Guide to Investors and Advisors*. John Wiley&Sons, Chichester 2009.

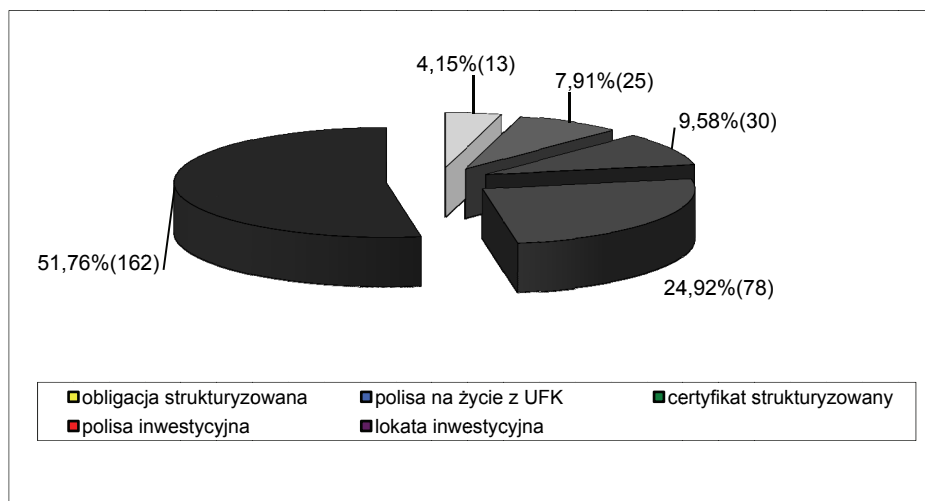
<sup>4</sup> J. Laudańska-Trynka: *Produkty strukturyzowane jako innowacyjne produkty depozytowe w bankowości detalicznej w Polsce*. W: *Innowacje finansowe*. Op. cit., s. 216.

Kwota pieniężna wpłacona przez klienta, a niezainwestowana ani w obligacje, ani w opcje, stanowi marżę emitenta. Jej wysokość nie jest uzależniona od kształtowania się ceny instrumentu bazowego oraz zysku dla inwestora i pobierana jest po zakończeniu subskrypcji.

Różnorodność definicji sugeruje mnogość produktów strukturyzowanych, a to uniemożliwia utworzenie ich jednego uniwersalnego wzorca. Produkty takie nie tworzą jednolitej kategorii, co utrudnia ich klasyfikację, choć zarówno w raportach dotyczących rynku kapitałowego<sup>5</sup>, jak i w literaturze finansowej<sup>6</sup> można znaleźć próbę ich usystematyzowania. Przegląd produktów strukturyzowanych dokonuje się najczęściej według kryterium konstrukcji produktu i zgodnie z takim kryterium występują one najczęściej w postaci lokat inwestycyjnych, obligacji strukturyzowanych, certyfikatów strukturyzowanych, polis inwestycyjnych oraz polis na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Rynek produktów strukturyzowanych w Polsce według powyższego kryterium przedstawia wykres 1.

Wykres 1

Rodzaje produktów strukturyzowanych emitowanych w 2013 r.



Źródło: [www.analizy.pl](http://www.analizy.pl) (12.01.2014).

Najbardziej aktywnym oferentem produktów strukturyzowanych jest Bank Zachodni WBK, który w 2013 r. wyemitował 66 produktów strukturyzowanych i posiadał udział w rynku na poziomie 21,09%. Drugim bankiem jest Raiffeisen

<sup>5</sup> *Rocznik Giełdowy 2012. Dane statystyczne za rok 2011*. Giełda Papierów Wartościowych, Warszawa 2012, s. 91-92. [www.gpw.pl](http://www.gpw.pl)

<sup>6</sup> S. Olszewski: Op. cit., s. 63-73.

Polbank z udziałem 17,78% i 56 emisjami, a następnie Deutsche Bank PBC (odpowiednio 9,9% i 31 emisji). Na rynku dominują struktury oparte na walutach (44,41%), następnie indeksach (29,39%) oraz akcjach (18,21%). Prawie 73% to produkty strukturyzowane z terminem zapadalności do 2 lat (38,66% do 1 roku i 34,19% od 1 roku do 2 lat), natomiast 81,47% (255 produktów) oferowało ochronę kapitału. Tylko 8 produktów (2,56%) gwarantowało inwestorowi zysk (ponad 100% ochronę kapitału). Przeważająca większość bo aż 289 produktów (92,33% emisji) wymagało od inwestora zaangażowania kapitałowego poniżej 5000 złotych.

Możliwość osiągnięcia zysków potencjalnie wyższych aniżeli uzyskanych na tradycyjnych instrumentach finansowych to podstawowa determinanta zainteresowania inwestorów produktami strukturyzowanymi. Jednak jak wykazał raport Komisji Nadzoru Finansowego z 2010 r. prawie 50% wszystkich produktów strukturyzowanych dostępnych w latach 2000-2010 nie przyniosło w ogóle zysku lub roczna stopa zwrotu była na poziomie poniżej 1 proc. Z kolei roczną stopę zwrotu wyższą od klasycznej lokaty bankowej zapewniło tylko około 40% wszystkich dostępnych w tym okresie produktów strukturyzowanych. Również produkty emitowane po 2010 nie przynoszą inwestorom zakładanych rentowności. Jak wykazują dane historyczne publikowane na stronie internetowej Anality.pl, statystycznie tylko co druga struktura przynosiła zysk, a średnia stopa zwrotu rzadko przekraczała 3,5%, a stopa zwrotu powyżej 10% jest tym bardziej rzadkością. Chlubnym przykładem są lokaty „Złota Inwestycja 1” i „Złota Inwestycja 2” Alior Banku czy „Złoty Certyfikat 1” Banku BPH.

Zatem warto zmienić punkt myślenia o tych instrumentach i dokonać omówienia ich dochodowości również z punktu widzenia emitenta – głównie banku komercyjnego. Banki wprawdzie nie publikują wielkości przychodów uzyskanych poprzez emisję takich instrumentów, to jednak warto podjąć próbę analizy obszarów generowania zysku z emitowanych i oferowanych klientom produktów strukturyzowanych.

## **2. Źródła zysku banku z oferty produktów strukturyzowanych**

Immanentną cechą każdego systemu bankowego w krajach o gospodarce wolnorynkowej jest jego konkurencyjność. Aby jej sprostać, banki muszą stale zaspokajać rosnące potrzeby finansowe klientów poprzez poszerzanie oferty swoich usług i produktów finansowych. Pozwala to na generowanie planowanych przychodów i zysku, które są podstawą finansowania dalszego rozwoju banku. Bank to instytucja nastawiona na zysk, dlatego znaleźć produkt bankowy,

który z założenia nie przyniesie mu określonego dochodu jest praktycznie niemożliwe. Również oferowanie produktów strukturyzowanych ma na celu nie tylko zapewnić inwestorowi potencjalnie wyższą stopę zwrotu z inwestycji, ale także zagwarantować bankowi określone korzyści finansowe.

Każdy produkt strukturyzowany emitowany jest na z góry określony termin, poczynając od jego uruchomienia poprzedzonego zgromadzeniem środków pieniężnych od potencjalnych inwestorów, a na wykupie przez emitenta lub zbyciu go na rynku wtórnym kończąc. W całym tym okresie bank może na nim generować określony dochód.

Większość produktów strukturyzowanych sprzedawana jest w drodze subskrypcji. Termin wpłaty środków pieniężnych przez klienta nie jest tożsamy z terminem uruchomienia produktu przez bank. W tym okresie inwestor posiada zablokowane środki, którymi bank może swobodnie obracać. Zdarza się, że środki te są nieoprocentowane, jednak coraz częściej banki zapewniają inwestorom oprocentowanie tych środków, a ich wysokość kształtuje się nawet na poziomie oprocentowania rocznej lokaty. Przykładem jest Raiffeisen Polbank, który oferując w subskrypcji lokatę inwestycyjną „Świętuj z Frankiem” 12M (styczeń 2014 r.) zapewnia oprocentowanie wpłaconych środków na poziomie 2,58% w skali roku.

Produkty strukturyzowane niebędące przedmiotem obrotu giełdowego, w szczególności lokaty strukturyzowane, charakteryzują się mocno ograniczoną płynnością wniesionych przez inwestora środków. Aby ta ograniczona płynność nie stała się barierą w decyzjach inwestycyjnych klientów, banki posiadają w swojej ofercie szybko uruchamiane, nierzadko na warunkach preferencyjnych, kredyty pod zabezpieczenie w postaci otwartej lokaty. Dla klienta zaciągnięcie takiego kredytu jest potencjalnie opłacalne zakładając, iż koszt kredytu będzie niższy niż oczekiwany dochód z lokaty, natomiast bank powiększa wolumen udzielonych kredytów i otrzymuje dochód w postaci płaconych odsetek, przy stosunkowo niskim lub nawet zerowym ryzyku kredytowym. Brak ryzyka kredytowego banku wynika z faktu, iż nawet gdy klient w terminie zapadalności lokaty odzyska tylko kapitał gwarantowany, to kredyt w tym terminie będzie w większości, jeżeli nie całkowicie, spłacony. Natomiast gdy hipotecznie założy się, że kredyt spłacany będzie przez klienta jednorazowo wraz z odsetkami na dzień zapadalności lokaty, to warunkiem przekazania środków z lokaty inwestorowi będzie spłata zaciągniętego przez niego kredytu wraz z odsetkami.

Najważniejszym centrum zysku z emisji i dystrybucji produktów strukturyzowanych pozostaje marża. Jest to ta część kwoty wpłaconej przez inwestora, która nie jest przeznaczona ani na inwestycję bezpieczną gwarantującą kapitał,

ani na rynkową w określone instrumenty opcyjne. Wysokość marży pobieranej przez bank uzależniona jest od:

- gwarantowanej stopy zwrotu – może ona być równa 0, gdy kapitał gwarantowany jest w 100%, powyżej lub poniżej zera, odpowiednio przy gwarantowaniu kapitału powyżej lub poniżej 100%,
- rocznej stopy procentowej przyjętej do dyskontowania – uzależnionej od rentowności papierów wartościowych stanowiących bezpieczny portfel inwestycji,
- długości okresu inwestycji,
- ceny opcji,
- współczynnika partycypacji.

Przykładowe warianty wysokości marży dla trzyletniego produktu strukturyzowanego przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Przykłady wysokości marży

Marża	Stopa gwarantowana (%)	Stopa dyskontowania rocznie (%)	Cena opcji (%)	Współczynnik partycypacji (%)
4,21(1,38 rocznie)	1	4	10	60
5,10(1,67 rocznie)	0	4	10	60
4,10(1,35 rocznie)	0	4	10	70
8,55(2,77 rocznie)	-5 (kapitał gwarantowany na poziomie 95%)	4	10	70

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Mokrogulski, P. Sepielak: *Produkty strukturyzowane w Polsce w latach 2000-2010*. UKNF, 2010, s. 39-40.

Przykłady liczbowe przedstawione w tabeli 2 ilustrują mechanizm, dzięki któremu emitenci produktów strukturyzowanych mogą tak zmieniać parametry przygotowywanych instrumentów – poziomu stopy gwarantowanej i współczynnika partycypacji – aby uzyskać marże o zakładanej z góry wartości.

Ustalając poziom marży należy także uwzględnić opłaty za ryzyko oraz opłaty dystrybucyjne. Opłata za ryzyko występuje przy produktach strukturyzowanych w formie produktów ubezpieczeniowych. Pomniejsza ona marżę otrzymywaną przez emitenta i dystrybutora i umożliwia wypłatę świadczenia w przypadku śmierci ubezpieczonego. Ze względu na rozbudowaną sieć placówek jaką dysponują banki, pełnią one często rolę nie tylko emitenta, ale także dystrybutora produktów strukturyzowanych. Szczególnie właśnie produktów ubezpieczeniowych.

Według badań KNF przeprowadzonych w latach 2000-2010 opłata za ryzyko wyniosła przeciętnie 0,17 PLN na każde 1000 PLN wpłaconych przez klienta, natomiast wysokość opłat za dystrybucję wahała się od 1% do 5%. Z kolei

średnia marża na produktach strukturyzowanych wyniosła 2,17%, przy minimalnym poziomie 0,42%, a maksymalnym 5,69%.

Kolejna opłata, jednak rzadko pobierana przez emitenta, to opłata manipulacyjna na nabycie inwestycji przez inwestora. Jej istnienie znacznie obniża potencjalny zysk klienta, szczególnie przy krótkoterminowych inwestycjach. Często banki obniżają wysokość tej opłaty, gdy klient wpłaci wcześniej określoną większą kwotę lub dokona wpłaty w pierwszych dniach subskrypcji. Przykładem takiej promocji banku była inwestycja w bankowe papiery wartościowe Alior Banku „Inwestycja z autopilotem” pod koniec 2009 r. Termin subskrypcji wynosił 4 tygodnie, a opłata manipulacyjna podwyższana była co tydzień o 0,25 punktu proc. od 0,5% w pierwszym tygodniu zapisów do 1,25% w czwartym tygodniu zapisów. Najczęściej jednak wysokość opłat manipulacyjnych jest stała i może wahać się od 0,015% wartości zainwestowanych środków pieniężnych (db Elita Funduszy VIII\_3 Deutsche Banku PBC) do nawet 1,5% w przypadku polisy na życie z UFK w Alior Banku.

W każdym produkcie strukturyzowanym istnieje opłata za wycofanie środków przed datą zapadalności, ponieważ ochrona kapitału działa tylko przy dotrzymaniu inwestycji do końca zakładanego terminu. Nie ma wypracowanych standardów umożliwiających zestawienie i porównywanie takich kosztów. W przypadku lokat strukturyzowanych banki mogą w prosty sposób wyznaczyć, jaka część zainwestowanej kwoty będzie wypłacona inwestorowi, gdy nie dotrzyma on terminu lokaty, a pobierana opłata maleje z każdym dniem trwania lokaty. W przypadku innych form produktów strukturyzowanych trudno określić z góry jaka część środków pieniężnych nie zostanie w takim przypadku zwrócona klientowi. Zależy to bowiem od wyceny części opcyjnej, często również bank pobiera opłatę likwidacyjną.

Przykładowo, dla instrumentów strukturyzowanych oferowanych w styczniu 2014 r. opłaty za wycofanie środków przed terminem zakończenia inwestycji wynosiły:

- 200 zł dla produktu db Elita Funduszy VIII\_3 Deutsche Banku PBC,
- 2,70% wartości dla lokaty strukturyzowanej EUR/PLN II(1) w PKO BP,
- 4,0% dla lokaty strukturyzowanej „Piątka Gigantów” PKO BP,
- 2,1% dla lokaty inwestycyjnej w Raiffeisen Polbank,
- 3,9% dla lokaty inwestycyjnej „Świętuj z Frankiem” 12M w Raiffeisen Polbank<sup>7</sup>.

Powszechnie w opinii klientów uważa się, że banki nie informują dostatecznie rzetelnie i w pełni o oferowanym produkcie, a w szczególności o ewen-

<sup>7</sup> Dane banków oraz [www.analizy.pl](http://www.analizy.pl) (22.01.2014).

tualnych opłatach w przypadku wcześniejszego wycofania środków. Dlatego też problem ten staje się często przedmiotem zainteresowania organów nadzorczych. Komisja Nadzoru Finansowego po licznych skargach, wymusiła na bankach wyższy poziom merytorycznej wiedzy osób, które bezpośrednio produkty strukturyzowane sprzedają. Ważne jest także, aby banki zwracały szczególną uwagę na indywidualne potrzeby klientów i do tych potrzeb dostosowywały oferowane instrumenty. Wreszcie umowy, regulaminy i warunki finansowe powinny być tak skonstruowane, by były jednoznaczne i zrozumiałe dla klientów. Nadzorca zwraca także uwagę na znaczenie uczciwego działania przypominając, że oferujący produkty strukturyzowane są instytucjami zaufania publicznego i jako takie nie powinny wpływać na spadek zaufania klientów do całego systemu bankowego.

Powyższy przegląd źródeł dochodów jakie banki generują na produktach strukturyzowanych ukazuje dwie „twarze” tych instrumentów finansowych. Dla inwestora są instrumentami o wyższym potencjale osiągnięcia zysku. Należy jednak pamiętać, że jest on narażony na wiele kosztów w przypadku niedotrzymania umownych terminów, a gwarantowany kapitał straci na wartości z powodu spadku wartości pieniądza w czasie. W przeciwieństwie do inwestorów produkty strukturyzowane są z zasady dochodowe dla banków, przy braku ponoszenia ryzyka związanego z klasyczną lokatą bankową. Ewentualne negatywne konsekwencje ryzyka rynkowego zawsze obciążają klienta, który uzyskuje z tego tytułu niższą stopę zwrotu.

Wprawdzie banki nie ponoszą ryzyka związanego z klasyczną lokatą bankową, to jednak jako emitenci produktów strukturyzowanych nie są wolne od ryzyka:

- rynkowego – w przypadku spadku stóp procentowych i wzrostu cen opcji w okresie subskrypcji; ryzyko to jest jednak bardzo ograniczane z uwagi na praktykę ustalania parametrów finansowych dopiero o zakończeniu subskrypcji,
- kredytowe – związane z wiarygodnością kredytową wystawcy opcji, a nawet ryzykiem jego upadłości,
- płynności – jeżeli inwestor ma możliwość bez dodatkowych kosztów wycofać środki przed terminem ich zapadalności,
- biznesowe – w przypadku niższej wartości subskrypcji niż bank planował,
- reputacji – gdy kolejny produkt strukturyzowany nie przynosi oczekiwanego dochodu inwestorowi<sup>8</sup>.

Produkty strukturyzowane stanowią szansę na ponadprzeciętne zyski dla inwestorów, są też w kręgu zainteresowań banków ze względu na korzyści jakie im przynoszą. Wprawdzie banki je oferujące narażone są na wyżej wymienione

---

<sup>8</sup> M. Mokrogulski, P. Sepielak: *Produkty strukturyzowane w Polsce w latach 2000-2010*. UKNF, 2010, s. 15.



rodzaje ryzyka, to jednak nie zagrażają one ich stabilności finansowej, a produkty finansowe tego typu są i będą stałym źródłem dochodu na coraz bardziej rozwijowym rynku.

## Podsumowanie

Produkty strukturyzowane na stałe zadomowiły się w ofercie inwestycyjnej banków. Wprawdzie inwestowanie w te instrumenty nie wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu instrumentów finansowych, to jednak inwestor powinien być świadomy potrzeby zapoznania się z warunkami ich emisji oraz przewidywaną sytuacją na rynku finansowym. Banki powinny także odchodzić od niezrozumiałych strategii inwestycyjnych na rzecz prostych i jasnych dla każdego inwestora, opartych na powszechnie znanych inwestorowi czynnikach.

Powyższe postulaty przyczynią się do rozwoju rynku produktów strukturyzowanych, tym bardziej, iż są one odpowiednią formą lokowania środków pieniężnych dla osób mało aktywnych na rynku finansowym, nieakceptujących wysokiego ryzyka. Osoby te szybciej są w stanie zaakceptować brak zysku aniżeli poniesienie strat. Poszerzenie grona potencjalnych inwestorów to szansa także dla banku, dla którego coraz szersza oferta to szansa na rosnące zyski.

Konkludując, coraz bogatsza oferta produktów strukturyzowanych leży w interesie nie tylko klientów, którzy w ten sposób otrzymują alternatywne możliwości inwestycyjne, ale także banków, które widzą w nich nowe centra zysku, praktycznie przy bardzo ograniczonym poziomie ryzyka.

## Bibliografia

- Bluemke A.: *How to Invest in Structured Products. A Guide to Investors and Advisors*. John Wiley&Sons, Chichester 2009.
- Francis J.C., Toy W.: *The Handbook of Equity Derivates*. John Wiley&Sons, New York 2000.
- Laudańska-Trynka J.: *Produkty strukturyzowane jako innowacyjne produkty depozytowe w bankowości detalicznej w Polsce*. W: *Innowacje finansowe*. Red. S. Antkiewicz, M. Kalinowski. Cedewu.pl, Warszawa 2008.
- Mokrogulski M., Sepielak P.: *Produkty strukturyzowane w Polsce w latach 2000-2010*. UKNF, 2010.
- Olszewski S.: *Produkty strukturyzowane*. W: *Inwestycje finansowe*. Red. K. Perez, U. Ziarko-Siwiek. Cedewu, Warszawa 2008.
- Rocznik Gieldowy 2012. Dane statystyczne za rok 2011*. Giełda Papierów Wartościowych, Warszawa 2012. [www.gpw.pl](http://www.gpw.pl)
- [www.analizy.pl](http://www.analizy.pl) (12.01.2014).

## **SOURCES OF BANK'S INCOME AS A PROVIDER OF STRUCTURED PRODUCTS**

### **Summary**

As a result of the recent global financial crisis, investors, particularly individuals, reported a greater interest in structured products. This was due to an increase in investment risk and low interest rates on traditional bank deposits, oscillating around the level of inflation. For several years, structured deposits market has been constantly evolved, and this development is noticeable in various studies and financial analyzes. However, studying their content gets the impression that for banks offering such products, the main objective is to satisfy the investment needs of the client, without regard to their own economic conditions of its offer. But this is not, because as financial institutions are focused on profit and also obtain from such instruments' offer considerable financial benefits, what finance studies rarely mention.

In view of the above, the aim of the study is to discuss the structured products as potentially profitable financial instruments for banks as their issuers and indicate the sources of generated banks' profits from such offer.