



Grant Thornton

An instinct for growth™

Pakiet Twój dealing room

Oferta na bieżące wsparcie przy zabezpieczaniu ryzyka stopy procentowej i walutowego

Październik 2017





Spis treści

Wstęp	3
Do kogo kierujemy naszą ofertę	4
Nasza odpowiedź na Państwa potrzeby	5
Jak działamy	6
Zakres wsparcia, cena, harmonogram	7
Twój doradca	8
Grant Thornton na świecie	9
Grant Thornton w Polsce	10

Wstęp

Szanowni Państwo,

Każda firma zaangażowana w projekt finansowania lub zależna od poziomu kursów walutowych jest narażona na straty – nie tylko z powodu braku decyzji o zabezpieczeniu, ale także z powodu źle przeprowadzanego procesu zabezpieczeń.

W ostatnim czasie coraz częściej zgłaszają się do nas przedsiębiorcy, którzy przy okazji np. refinansowania kredytów zamykają powiązane z nimi transakcje **zabezpieczające ryzyko stopy procentowej** i odkrywają rażąco wysokie kwoty wymagane przez banki w związku z tym procesem. Jak się okazuje, te duże kwoty prawie zawsze wynikają z bardzo niekorzystnych cen instrumentów zabezpieczających zawieranych na początku finansowania. Mowa tu setkach tysięcy a nawet milionach złotych, stanowiących czasem aż 10% wielkości całego finansowania. Klienci zwykle nie byli świadomi tych kosztów w czasie zawierania transakcji, a były one tak naprawdę ukrytą marżą sprzedażową banków.

Podobnie się dzieje w przypadku **zabezpieczania ryzyka walutowego**. Znane nam są przypadki zawierania np. wieloletnich transakcji zabezpieczających kurs przewalutowania kredytu, w których cena EUR/PLN oferowana przez bank odbiegała od ceny rynkowej o ok. 30 groszy. Inne przypadki dotyczą oferowania tzw. strategii „zerokosztowych” opartych na „składance” opcji, które na pierwszy rzut oka nic nie kosztują, ale w których – po dokładnej analizie ceny – „zaszyte” są duże marże, wynikające z zaoferowania parametrów transakcji mocno odbiegających od rynku.

To właśnie doświadczenia naszych Klientów skłoniły nas do stworzenia kompleksowego pakietu **Twój dealing room** wyrównującego szanse w negocjacjach z bankami. Posiadanie przez Klientów odpowiedniego zaplecza w tym zakresie jest ważne również dlatego, że ostatnio **banki coraz częściej warunkują udostępnienie finansowania od zawarcia transakcji zabezpieczających**.

Dzięki nam uzyskają Państwo de facto funkcjonalność zbliżoną do posiadania **własnego „dealing roomu”**, składającego się z osób doświadczonych w handlu instrumentami pochodnymi, matematyków finansowych oraz do narzędzi skomunikowanych z cenami rynku międzybankowego. Oferujemy to w cenie wielokrotnie niższej od kosztu stworzenia i utrzymania takiego zespołu w firmie.

Naszą misją jest generowanie oszczędności dla Klientów w związku z korzystaniem z produktów skarbowych



Grzegorz Taraszkiwicz-Sirocki

Associate Partner

Do kogo kierujemy naszą ofertę



Planują Państwo wieloletnie finansowania, w którym bank uzależnia udzielenie kredytu od zawarcia transakcji zabezpieczającej ryzyko stopy procentowej lub ryzyko walutowe



Posiadają Państwo otwarte ryzyko walutowe i korzystają lub planują korzystanie ze strategii hedgingowych



W dokumentacji kredytowej są zapisy odnoszące się do transakcji zabezpieczających. Zależy Państwu na spełnieniu wymagań banku, jednocześnie chcieli by Państwo mieć jak największą kontrolę nad przeprowadzanymi transakcjami zabezpieczającymi



Zawierali już Państwo transakcje zabezpieczające, nie byli jednak świadomi wielkości marż jakie bank pobierał w momencie ich zawierania. Chcieli by je Państwo sprawdzić – na podstawie naszych raportów z historyczną wyceną marż oraz po analizie pod kątem prawnym, rozważą państwo działanie w kierunku ich zwrotu



Nie posiadają Państwo profesjonalnego monitoringu rynku finansowego, który wymagałby stworzenia niezależnego, kosztownego zespołu



Chcieliby Państwo dysponować asystą doświadczonego tradera instrumentów pochodnych wyposażonego w narzędzia skomunikowane z rynkiem międzybankowym podczas zawierania transakcji zabezpieczających

Nasza odpowiedź na Państwa potrzeby

Dzięki pakietowi **Twój dealing room** unikną Państwo błędów związanych z ryzykiem:



akceptacji niekorzystnych zapisów w dokumentacji kredytowej dotyczących transakcji zabezpieczających



zawarcia transakcji po cenach znacznie odbiegających od stawek rynkowych



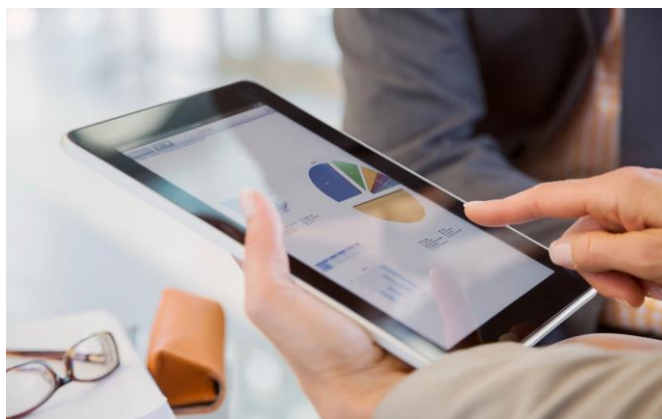
zawarcia transakcji nie dostosowanych do Państwa profilu ryzyka a często jedynie maksymalizujących marże banków

Dzięki nam uzyskają Państwo de facto funkcjonalność zbliżoną do posiadania własnego „**dealing roomu**”, składającego się z osób doświadczonych w handlu instrumentami pochodnymi, matematyków finansowych oraz do narzędzi skomunikowanych z cenami rynku międzybankowego. Oferujemy to w cenie wielokrotnie niższej od kosztu stworzenia i utrzymania takiego zespołu w firmie.

Wygenerujemy dla Państwa znaczące oszczędności!

Jak działamy?

Nasze wsparcie to przede wszystkim bieżący kontakt z Klientem, polegający na reakcji na każdy telefon czy mail, uczestnictwo w spotkaniach, przy jednoczesnym wykorzystaniu dedykowanych narzędzi skomunikowanych z cenami międzybankowymi. Możemy jednak wyodrębnić trzy podstawowe elementy, na których będziemy się opierać:



Budowa narzędzi

W czasie wsparcia posługujemy się narzędziami pozwalającymi na bieżącą wycenę transakcji zabezpieczających. Są to narzędzia skomunikowane z kwotowaniami rynku międzybankowego. Oznacza to, że wyznaczają cenę dostępną dla banku od innego banku. Porównanie ceny, którą wskazują nasze narzędzia z ceną oferowaną Klientowi przez bank pozwala na oszacowanie wielkości marży, którą bank chce pobrać na danej transakcji. W czasie projektu narzędzia służą do:

- Bieżącego wsparcia naszych Klientów
- Tworzenia raportów z wycenami
- Negocjacji w czasie zawierania transakcji



Raporty

Wnioski przedstawiamy w postaci raportów. Dotyczy to zwłaszcza:

- Oceny proponowanych przez bank rozwiązań pod kątem ceny oraz dopasowania do profilu ryzyka,
- Naszych propozycji alternatywnych rozwiązań
- Podsumowania zawarcia transakcji – pod kątem ceny, marży, dopasowania do profilu ryzyka
- Raportów z wyceną marż historycznych pobieranych przez banki na transakcjach zabezpieczających



Negocjacje

W praktyce wsparcie polega na bieżącym kontakcie z Klientem w celu wynegocjowania najlepszych warunków transakcji przeprowadzanych z bankami. Dzieje się to niemal na każdym etapie:

- od wsparcia Zespołu prawnego Klienta w tworzeniu dokumentacji kredytowej
- poprzez bieżący kontakt z wykorzystaniem dedykowanych narzędzi
- aż po najważniejszy moment, czyli zawarcie transakcji

Zakres wsparcia, cena, harmonogram

Zakres wsparcia

Bieżąca wycena wielkości ryzyka stopy procentowej i walutowego

Bieżący monitoring rynku

Wsparcie zespołu prawnego Klienta przy negocjacji zapisów dotyczących ceny transakcji zabezpieczających w treści umów kredytowych oraz w dokumentacji produktów skarbowych (z wyłączeniem umów ISDA)

Budowa własnych narzędzi służących do wyceny transakcji zabezpieczających skomunikowanych z danymi systemu EIKON Firmy Thomson Reuters i/lub konfiguracja gotowych kalkulatorów systemu EIKON firmy Thomson Reuters.

Dokonywanie ocen propozycji banków dla Klienta w zakresie transakcji zabezpieczających pod kątem ceny oraz adekwatności profilu ryzyka rynkowego Klienta.

Proponowanie i wycena alternatywnych rozwiązań strategii zabezpieczających

Uczestnictwo Associate Partnera (tradera instrumentów pochodnych) przy zawierania transakcji z użyciem dedykowanych narzędzi skomunikowanych z rynkiem międzybankowym oraz jego bieżąca dostępność w trakcie trwania umowy.

Cena (netto)*

PLN 6.000 za 1 miesiąc (z limitem 20 godzin pracy zespołu)

Harmonogram

Zawarcie umowy na czas minimum 6 miesięcy

* dla porównania - koszt założenia i utrzymania w Firmie najtańszego zespołu treasury to ok. PLN 30.000 miesięcznie



Twój doradca



Grzegorz Taraszkiewicz-Sirocki

Associate Partner

M +48 661 38 524

E grzegorz.taraszkiewicz@pl.gt.com

Doświadczenie zawodowe

Odpowiadam w Grant Thornton za Zarządzanie ryzykiem rynkowym oraz wyceny instrumentów finansowych. Wcześniej pracowałem w bankach w obszarach skarbu, w przeszłości byłem traderem. Zarządzałem dużymi portfelami instrumentów pochodnych w BRE, BPH i HSBC. Następnie, w Banku Zachodnim WBK pełniłem dwie funkcje - najpierw Chief Delera w Wholesales Treasury, potem dyrektora sprzedaży instrumentów pochodnych. Depozyty inwestycyjne oparte na rynku walutowym, które wdrożyłem i za które odpowiadałem w obszarze skarbu BZ WBK, zostały nagrodzone w 2012 roku przez największy na świecie portal branżowy SRP (StructuredRetailProducts.com) jako najlepszy w Polsce produkt strukturyzowany powiązany z rynkiem walutowym. Jestem również doświadczonym wykładowcą. Prowadziłem zajęcia dla studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, którego jest absolwentem. Wykładałem także na Forum Dealerów Bankowych organizowanym przez Stowarzyszenie Rynków Finansowych ACI Polska. Pełniłem funkcję Członka Komisji d.s. profesjonalizmu przy ACI Polska.

Ostatnie osiągnięcia

Linia usług, którą stworzyłem, została wyróżniona globalnie w Grant Thornton i zaliczona do 'Market Excellence Solutions' jako 'Leading market advice on management of market risk and valuation of financial instruments'

Przykłady projektów sfinalizowanych dla Klientów Grant Thornton Irlandia i Grant Thornton UK

- ✓ Stworzenie modelu i wycena portfela obligacji zamiennych o nominale 575,000,000 USD dla irlandzkiej spółki farmaceutycznej notowanej na giełdzie NASDAQ
- ✓ Wycena wbudowanych instrumentów pochodnych związanych z emisją obligacji na 130.000.000 USD dla innej irlandzkiej spółki farmaceutycznej notowanej na giełdzie NASDAQ
- ✓ Regularne wyceny portfeli derywatów paliwowych, IRS, portfeli opcji walutowych, cancellable swaps.
- ✓ Wyceny CVA, DVA i FVA.
- ✓ Ocena metodologii systemu zarządzania płynnością dla portfel opcji sfinalizowana dla dużego brytyjskiego funduszu hedgingowego.

Przykłady projektów sfinalizowanych dla polskich Klientów

- ✓ Stworzenie infrastruktury rachunkowości zabezpieczeń dla jednego z wiodących polskich producentów sprzętu AGD, w związku z przejęciem firmy za granicą
- ✓ Wsparcie w negocjacjach cenowych w trakcie zawierania dużej transakcji Currency Ineterst Rate Swap dla tego samego Klienta
- ✓ Doradztwo w zakresie zarządzania ryzykiem rynkowym i wsparcie w negocjacjach cenowych dla Miasta Poznań w związku z projektem realizowanym w formule PPP na kwotę 1 miliarda PLN

Grant Thornton na świecie

4,8 mld USD
przychodów w 2015 r.

47 tysięcy
pracowników

19 tysięcy
zatrudnionych
audytorów

Nasi najwięksi
klienci:



730
biur na świecie

142
kraje świata

113 lat
doświadczenia

Grant Thornton w Polsce

24 lata
doświadczenia



4. pozycja
w rankingu
największych firm

W kategorii „Duże firmy”.
Jest to awans o trzy pozycje
w stosunku do zeszłorocznej
edycji rankingu.



5. największa firma
audytorsko-doradcza
w Polsce

Ranking Rzeczpospolitej z kwietnia
2016 r., przychody ogółem za 2015 r.

ponad 1200
klientów rocznie

ponad 400
pracowników

24 biegłych
rewidentów



obecność **6** w kluczowych aglomeracjach
(Poznań, Warszawa, Katowice, Wrocław, Kraków, Toruń)



8,84/10

Wysoki wskaźnik satysfakcji Klienta

Jesteśmy Firmą Partnerską
GPW oraz Autoryzowanym
Doradcą:



Zapraszamy do kontaktu



Grzegorz Tarasziewicz-Sirocki

Associate Partner

M +48 661 538 524

E grzegorz.tarasziewicz@pl.gt.com



© 2017 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton International Ltd (GTIL) and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.