

Negocjowanie stawek depozytów bankowych dla firm od kuchni

Adam Wolski – Dyrektor Regionalny ds. Klientów Instytucjonalnych Union Investment TFI

Nie od dziś powszechnie znane są stwierdzenia, że „pieniądz musi pracować” i „pieniądz robi pieniądz”. Jakkolwiek groteskowo by to brzmiało, stwierdzenia te bardzo dokładnie oddają zasady panujące w świecie finansów. Bardzo dobrze obrazują także cykl kreacji, czyli pomnażania wartości pieniądza. Oczywiście jeśli uwzględnimy fakt, że aby nabyć pieniądz, musimy za niego zapłacić – tak samo jak w przypadku kupowania innych dóbr czy usług.

Nasuwa się wobec tego pytanie, ile kosztuje nasz pieniądz i co zrobić, aby pracował on efektywnie. Przywołując tu analogię do osoby zatrudnionej w przedsiębiorstwie, można śmiało stwierdzić, że będzie ona działała tak efektywnie, jak efektywnie będzie zarządzana przez swojego menedżera. Podobnie w przypadku gospodarowania gotówką: jeżeli ulokujemy ją w nieodpowiednim miejscu, być może będzie ona pracowała – tylko niestety nie dla nas.

Firma versus dealer depozytowy

Istnieje wiele form zarządzania nadwyżkami pieniężnymi, a oferta instytucji finansowych jest bardzo bogata. Często jednak – z braku wiedzy, doświadczenia lub po prostu czasu – wybieramy standardowe i powszechne rozwiązania, np. depozyt bankowy. Warunki depozytów, jakkolwiek bardzo różne, pozostawiają wśród Klientów pewien niedosyt. Szczególnie w środowisku historycznie niskich stóp procentowych. Reagując na tę sytuację, część Klientów banków decyduje się na indywidualne negocjowanie stopy procentowej. Tu zaczynają się schody, bo w wyspecjalizowanych komórkach bankowych, takich jak np. departament skarbu, pracują specjaliści w tej materii. Tylko nielicznym Klientom udaje się więc wynegocjować korzystny kurs. Często nawet się okazuje, że ten wynegocjowany jest niższy od oferty innego depozytariusza.

Dlaczego oferty banków tak bardzo różnią się od siebie?

Dealer depozytowy, negocjując stawkę, uzależnia oprocentowanie od kilku czynników: kwoty depozytu, czasu, na jaki Klient deklaruje oddanie środków, waluty, w której deponowane są środki, ale również wyboru produktów, z których Klient korzysta i na których bank również zarabia.

Ponadto stawki depozytowe, którymi dysponuje dealer, tworzone są w oparciu o zarządzanie płynnością banku. W zależności od sytuacji rynkowej mogą się one zmieniać nawet kilka razy dziennie. Pamiętajmy, że bank musi zadbać m.in.



o to, aby ilość środków przyjętych w depozyt pokryła potrzeby kredytowe innych Klientów, którzy w danym momencie potrzebują gotówki. Na potrzeby takich operacji wykorzystuje się m.in. rynkowe stawki WIBOR i WIBID. Ostateczna stawka, jaką oferuje bank, jest jednak determinowana stopą rezerwy obowiązkowej, stanem bilansowym banku oraz jego bieżącymi potrzebami płynnościowymi. To ta wartość w istotnym stopniu wyznacza ostateczny wynik depozytu oraz tworzy bazę do jego negocjacji. Każdy bank ma różnych Klientów, różne aktywa oraz różny wynik finansowy, dlatego ostateczna oferta nie może być identyczna. W praktyce zdarza się również coś w rodzaju „wojny depozytowej”, kiedy bardziej płynne banki gromadzą depozyty – nawet jeśli muszą za nie przepłacić – tak aby środki nie znalazły się w posiadaniu konkurencji.

Wiele dla banku, mniej dla Klienta

Bank, przyjmując nasze środki w depozyt, oczywiście chce na nich zarobić. Im niższe oprocentowanie w stosunku do wspomnianej bazy otrzyma Klient, tym wyższą marżę zatrzyma bank. Jeżeli za bazę przyjmujemy np. jednomiesięczny WIBID, to różnica między otrzymaną stawką depozytową a wartością bazy będzie w uogólnieniu marżą banku. Zdecydowanie łatwiej wyobrazić sobie przybliżony przychód banku w momencie, kiedy nasze środki deponowane są na nieoprocentowanych rachunkach bieżących.

Powyższy przykład to jedynie początek przychodu banku. Wspomniany depozyt przecież dalej pracuje, np. w postaci kredytu o oprocentowaniu dużo wyższym niż oprocentowanie depozytu, który został wykorzystany do jego sfinansowania. Wówczas przychody z obrotu pieniądzem powiększają swoją wartość – jednak na tym etapie już tylko dla banku. Naszą zapłatą za pieniądź pozostaje jedynie oprocentowanie wynegocjowane z dealerem.

Produkty asset management wypierają lokaty dla firm

Powyższe mechanizmy tworzenia depozytów bankowych i ich negocjacji, powielania procesów oraz związane z tym koszty coraz częściej determinują rozpatrzenie innych możliwości. Przede wszystkim firmy i instytucje podpatrują, jak radzą sobie w tej materii nasi zachodni sąsiedzi. Tam tego typu procesy sprawdzały się dużo lepiej, kiedy były zlecane wyspecjalizowanym firmom zarządzającym aktywami, których zadaniem jest dbać o efektywną pracę pieniądza. Dlatego również w Polsce coraz powszechniejszą alternatywą dla standardowych depozytów stają się nie tylko fundusze pieniężne, ale również „szyte na miarę” produkty asset management zarządzane przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych.

Fundusze pieniężne oraz asset management ułatwiają wiele procesów związanych z efektywną pracą pieniądza, jakie pojawiają się na etapie codziennego zarządzania przedsiębiorstwem (np. blokowanie środków na określony termin, monitorowanie ceny pieniądza, negocjacje z bankami, raportowanie i każdorazowa analiza kondycji finansowej instytucji, której powierzamy nasz kapitał).



Zapewniające dzienny dostęp do środków, korzyści podatkowe, dużą alokację ryzyka, ale również przewyższającą depozyty rentowność – produkty asset management coraz częściej są nieodłącznym narzędziem dyrektorów finansowych w zarządzaniu nadwyżkami finansowymi. Szczególnie w odniesieniu do tej części gotówki, która niejednokrotnie zalega na rachunkach bieżących, ponieważ trudno określić termin jej wykorzystania.

Masz pytania?



800 567 662

(+48) 22 449 03 33 (od poniedziałku do piątku, od 8.00 do 18.00).



tfi@union-investment.pl