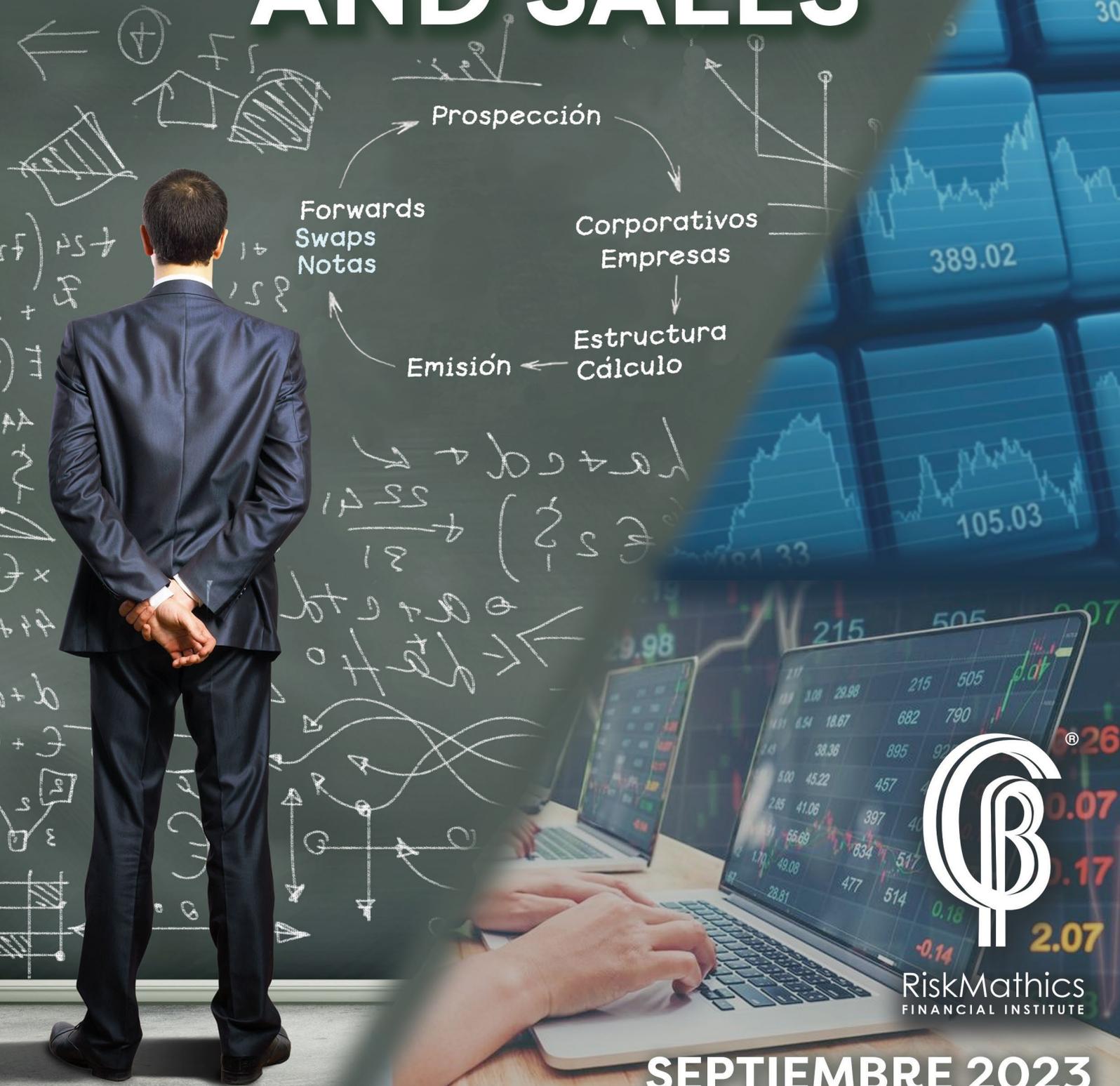


OTC DERIVATIVES DOCUMENTATION AND SALES



Prospección

Forwards
Swaps
Notas

Corporativos
Empresas

Estructura
Cálculo

Emisión



RiskMathics
FINANCIAL INSTITUTE

SEPTIEMBRE 2023

OTC DERIVATES DOCUMENTATION AND SALES

El entendimiento y manejo de productos Derivados OTC es un camino que toma años de estudio y de experiencia. Hay elementos que no vienen en los libros que nada más se obtienen con la práctica. Sobre todo que muchas veces es inexistente literatura que enseñe el manejo práctico de los Forwards, Swaps, Opciones y Notas Estructuradas.

Las instituciones financieras necesitan contar con capital humano que cuente con conocimientos y hasta cierto punto, habilidades, de cómo se manejan este tipo de instrumentos, cómo se valúan y se crean coberturas, cómo se documentan estas operaciones y qué áreas están involucradas desde el Front, Middle & Back Office, Compliance, Riesgos y Contabilidad.

Un nivel arriba de todo eso, es que las instituciones necesitan también contar con especialistas, que adicional a saber todo lo anterior, sepan cómo prospectar, ofrecer y vender este tipo de instrumentos a corporativos y/o otras instituciones. Personas que cuenten con conocimientos y experiencias que nada más se adquieren con la práctica, y en específico en áreas de ventas de Derivados. ¿Cómo y quién vende este tipo de instrumentos?, ¿Quiénes intervienen en la planeación y estructuración de un Derivado o Nota Estructurada para atender a un Corporativo?, ¿Qué mesas de Trading intervienen y cómo se comunican la gente de ventas con ellos?, ¿Qué elementos y consideraciones legales intervienen cuando el equipo de ventas va a estructurar, emitir o simplemente va a hacer una intermediación con Productos Derivados OTC que posiblemente el emisor es otra institución? Elementos de “Booking”, ISDAs, etc.

Este programa único brindará todos los elementos necesarios con los que tienen que contar los departamentos y equipos de ventas Institucionales y Corporativos, siendo un Banco, Casa de Bolsa o un referenciador. De igual manera es recomendable que áreas de inversionistas institucionales o “Buy Side” tomen este curso, ya que tendrán elementos que les van a permitir tener la versión de los dos lados en una operación de Derivados.

Al final del curso el participante tendrá elementos que le permitan identificar condiciones económicas y/o coyunturales para individuos/empresas/Instituciones para las cuales sea plausible realizar operaciones y ventas de Derivados OTC para cobertura/especulación, valuación y los riesgos inherentes en ello.

Identificar no solo los determinantes de precio básicos, sino los elementos de crédito necesarios alrededor de un precio y los elementos de beneficio financiero para los participantes (Mesa, Ventas, cliente).



JAIME HERNÁNDEZ AGUILERA

Es Lic. en Matemáticas Aplicadas con Maestría en Economía y estudios de Maestría en Métodos Matemáticos. La Tesis de Maestría en Economía ganó un premio del IMEF en 1997.

Tiene una carrera profesional de casi 30 años en el medio financiero, ha ocupado diversos puestos Directivos en Bancos y Casas de Bolsa en las áreas de Tesorería, Trading, Derivados, Mercado de dinero, Estructuración y Asset Management estando particularmente vinculado a la operación de Derivados e instrumentos del mercado de dinero y deuda. Su puesto más reciente fue el de Director de Ventas y Estructuración en Actinver encargado de ventas y estructuración.

Anteriormente fungió como Director de mercado de Dinero y Tesorería en el Grupo Financiero Ve por Más, siendo en esta Institución el responsable de Generación de P&L a través del manejo de posiciones de mercado de dinero, la Tesorería y la Compañía de Seguros del Grupo Financiero, así como la gestión (Fondeo e Inversión) de las Posiciones Propietarias de deuda del grupo, con un enfoque principal en la gestión e inversión de Instrumentos gubernamentales con tasa de interés revisable, tasa Nominal y real fija así como Swaps de Tasas de Interés y Cross Currency Swaps. Anteriormente fungió como Director de Derivados y ETF's en Grupo Financiero Intercam, Director de Inversiones en BBVA Bancomer Asset Management, Director de Derivados en IXE Grupo Financiero y previamente en Banco Santander.



GIUSEPPE BRACALELLO
BANQUERO PRIVADO
ULTRA HIGH NETWORTH (UHN)

Actuario por la Universidad Anáhuac del Norte, generación 90-94 con tesis “Pronóstico de corto plazo de tipo de cambio basado en cadenas de Markov”. Maestría en Métodos Matemáticos aplicados en Finanzas, también por la Universidad Anáhuac del Norte (95-97).

Con experiencia profesional en México y el extranjero de más de 27 años, en 3 grandes áreas de Mercados: Trading, de Tasas de interés, Mercado de Dinero, Bonos corporativos locales / extranjeros y FX: en NAFINSA (93-96), ING Bank (96-98) y Deutsche Bank NY (98-99). y DB México (99.2000)
Estructurador, en Citibank México llevando el libro de vol de FX, atendiendo clientes Corporativos e institucionales en cobertura de commodities, riesgos de monedas y tasas de interés, además de inversiones estructuradas, con Notas, CDS, warrants etc...
Ventas, Como responsable del área de Ventas a los clientes corporativas en Merrill Lynch México (2007-2010), Banamex (2010.2013) y BBVA México (2013-2019).

Actualmente se desempeña como Banquero Privado dentro de la Ultra High Networth (UHN) donde lleva la célula que atiende a los Family Offices en México.



CARLOS PAZOS
STRUCTURING ASSOCIATE VICE PRESIDENT
JP MORGAN

Actualmente Carlos es Structuring Associate Vice President en JP Morgan. Cuenta con 8 años de experiencia en la modelación, valuación, estructuración y operación de productos financieros derivados. Carlos es Actuario por la UNAM y fue nominado a la medalla Gabino Barreda en la misma institución; cuenta con múltiples certificaciones por la SOA (Society of Actuaries) y cursó la Maestría de Finanzas del ITAM. Trabajó en el equipo de CRS (Corporate Risk Solutions) en HSBC México, estructurando y ejecutando soluciones con derivados para clientes corporativos. Anteriormente se desempeñó como estructurador de derivados para clientes Institucionales en Banco Santander, y como Trader de tasas en HSBC. Previo a esto trabajó en el desarrollo e implementación (Matlab, C++, Python) de metodologías de valuación de derivados en PiP LATAM.

Carlos tiene 9 años de experiencia docente en universidades como la UNAM, ITAM, UMA y EGADE (TEC), además ha impartido múltiples cursos privados en instituciones financieras y corporativos.



AZAZEL FLORES GUTIÉRREZ
DIRECTOR DE PROMOCIÓN DE MERCADOS BANCA TRANSACCIONAL
GRUPO FINANCIERO BANORTE

Azael Flores tiene más de 15 años de experiencia en el Sector Financiero y actualmente se desempeña como Director de Promoción de mercados, en Banca Transaccional. Con diplomado en Inteligencia Cambiaria del ITESM y en el ITAM diplomado en Análisis de Riesgos en Instituciones Financieras y en Estrategia Comercial.

Adicionalmente cuenta con especialización de liderazgo de Harvard Business School y en Alta Dirección en el IPADE Business School. Azael Flores es egresado del ITESO en Administración Financiera.

TEMARIO:

PARTE I: Elementos de Estructuración y Pricing para venta de Derivados

Jaime Hernández

FX Forwards

1. Definición de la operación de Forwards
2. Marco legal y regulatorio
3. Participantes en la operación y usuarios
4. Requisitos de contratación (contratos ISDA, garantías)
5. Metodología de "Pricing"
6. Celebración de operaciones y registro
7. Valuación diaria y marginación
8. Liquidación por vencimiento y liquidación anticipada
9. Prospección y mecánica de cotización y venta de Forwards a Clientes (instituciones financieras, corporativos y empresas)

Opciones

1. Definición de Opciones Financieras
2. Participantes en la operación y usuarios
3. Requisitos de contratación (contratos ISDA, garantías)
4. Tipos de Opciones atendiendo a diferentes criterios de clasificación
5. Metodología de valuación para opciones Plain Vanilla
6. Descripción de otros tipos de opciones "exóticas"
7. Celebración de operaciones y estrategias de combinación de opciones
8. Valuación diaria y marginación de posiciones abiertas
9. Liquidación por vencimiento y liquidación anticipada
10. Prospección y mecánica de cotización y venta de Opciones a Clientes (instituciones financieras, corporativos y empresas)

SWAPS

1. Definiciones, Marco legal y regulatorio, similitudes con Bonos, ejemplos
2. Ejemplos de Swaps a detalle (plain vanilla, amortizing, etc.)
 - a. Cobertura
 - b. Trading
3. Valuación, riesgos, temas de mercadeo
 - a. Valuación
 - b. Sensibilidad
 - c. Griegas
 - d. Temas de mercadeo
4. Costos de capital, rentabilidad, relacionados a principios de CVA
 - a. Consideraciones de márgenes y garantías
5. Participantes y operación de mercados
 - a. ¿Cuánto se "debe" de cobrar?
 - b. ¿Cuándo se gana?
 - c. Implicaciones en margen y/o garantías con Contrapartes y clientes



Notas y Productos Estructurados

1. Definiciones, marco legal y regulatorio
2. Tipos de notas estructuradas atendiendo al vehiculo de emisión
 - a. Títulos Opcionales (Warrants)
 - b. Certificados Bancarios Estructurados (Valor F)
 - c. Bonos Bancarios Estructurados (Valor J)
3. Participantes, emisores y características de las emisiones
4. Construcción de la nota, arquitectura y elementos que la conforman
5. Tipos de notas estructuradas con protección de capital
 - a. Double No Touch
 - b. Rango Acumulable
 - c. Call Spread y Put Spread
 - d. Butterfly
6. Metodologías de valuación y pricing
7. Marco Fiscal
8. Vencimiento y liquidación

PARTE II-A: Prospección, estructuración y venta de Derivados (Corporativos e Institucionales)

Giuseppe Bracalello

Aplicaciones con casos prácticos

1. Segmentación de Clientes
 - a. Banca Comercial
 - b. Banca Patrimonial y Privada
 - c. PyMES
 - d. Banca de Empresas
 - e. Banca Corporativa
 - f. Instituciones Financieras / Clientes Institucionales
2. Modelo de Atención
 - a. Banca de Relación
3. Onboarding
4. Identificación de Riesgo / Valor
5. Productos Derivados
 - a. FORWARDS
 - b. SWAPS
 - c. OPCIONES
6. Documentación
 - a. ISDA.- International Swaps and Derivatives Association
 - b. Schedule
 - c. CSA.- Credit Support Annex
 - d. Confirmaciones
 - e. CMOF.- Contrato Marco de Operaciones Financieras
 - f. Contrato de garantías
7. Implicaciones Contables
8. Implicaciones Fiscales
9. Riesgos / Consumo de Línea de Crédito
10. Cargos de Crédito / XVA
 - a. CVA.- credit Value Adjustment
 - b. DVA.- Debit Value Adjustment
 - c. FVA.- Funding Value Adjustment
 - d. MVA.- Market Value Adjustment
 - e. KVA.- Capital Value Adjustment
11. Previo al Cierre
 - a. Ejercicios

PARTE II-B: Derivatives Sales and Execution

Carlos Pazos

Al final del módulo, el participante entenderá los principios básicos de comercialización y ejecución de derivados para clientes corporativos e institucionales, entendiendo las necesidades de fondeo, cobertura y optimización de portafolios de cada una de las ejecuciones. Tendrá una visión general de la composición del precio desde Mid-Market hasta All-In Price, fragmentando este costo priorizando la rentabilidad y la cobertura de los riesgos adicionales a los de mercado.

1. Introducción y repaso módulos anteriores
 - a. Pricing (Constitución)
 - b. Multicurve Framework
 - c. Repaso Conceptual XVA (CVA, FVA, KVA, LVA)
2. Interacción con el resto del Banco para un equipo de Soluciones con Derivados
 - a. Trading Desk
 - b. CEM/XVA Desk
 - c. BSM/ALCO
 - d. Relationship Managers
 - e. Legal
 - f. BO/Finanzas
 - g. Compliance (Private vs Public)
3. Perfilamiento del cliente: Institucionales, Corporativos (No sofisticados y sofisticados)
4. Estudio del cliente.
 - a. Moneda Funcional (Conocimiento de pasivos/activos)
 - b. Risk Assessment
 - c. Optimal Currency Mix
 - d. Taxes
5. Marco Legal: Contratos cortos, ISDA/CMOF, Schedules, CSA y documentación particular para el caso del mercado mexicano.
6. Composición del All-In Price (Mid Market Price + B/O Trading + XVA Costs + RWA).
7. Estudio e Identificación de riesgos.
 - a. Identificación de las posibles opciones de cobertura
 - b. Potential Future Exposure
 - c. Líneas de Crédito
 - d. Right/Wrong Way Risk
 - e. Funding Cost
8. Composición de un Pitch (Market Update, Analysis, Hedge Proposal, etc)
9. Ejemplos prácticos
 - a. Pre-Issuance Hedge
 - b. Term Loans y Cash Flow Hedges
 - c. Reestructuras (Blend and Extend, Re-Strikes, MtM Allocation, Novaciones, etc)
 - d. Intercompany Loans
 - e. Unwinds
 - f. Estructurados: ABF, Margin Loans, Metals Leasing, DCH.
 - g. Sindicación de derivados.



PARTE III: Derivatives Sales and Execution

Azael Flores

1. Los Derivados y su Plano Competitivo
 - a. Antecedentes y evolución
 - b. Mapa Conceptual
 - Servicios Hedónicos o Utilitarios
 - Proceso consultivo vs servicios de anaquel
 - Mapa de Posicionamiento
 - c. Conformación de una Oferta de Valor
 - d. Proceso de Comercialización y Fuerza de Ventas
 - e. Gestión y Desempeño
 - PBSC
2. Clientes
 - a. Análisis del Mercado
 - b. Segmentación como Herramienta Comercial
 - c. Identificación de señales comerciales: GOs & STOPs
 - Clientes y motivadores
 - d. Construcción de una Cultura Centrada en los Clientes “Customer Journeys”
 - NPS
 - e. Valoración y recurrencia, cómo retar el “Status Quo”
 - f. Implementación y Despliegue
3. Análisis Financiero
 - a. Contribución Económica de los Derivados
 - P&L
 - Exposición y Capital
 - b. Indicadores y KPIs
 - Valuación Integral
 - c. Contribución NO monetaria del servicio
 - Incremento de valor hacia la marca
4. Inmersión de los Derivados en el uso de Nuevas Tecnologías
 - a. Cambio de los modelos bancarios tradicionales
 - b. Datos + Datos + Datos
 - c. Convergencia de procesos fragmentados hacia plataformas digitales
 - d. ¿Transformación Digital, realidad o expectativa?

Calendario 2023

Septiembre

Octubre

D	L	M	M	J	V	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

D	L	M	M	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Parte	Profesor	Horas	Sesiones	Horario
I	Jaime Hernández	15	6	6 PM - 8:30 PM
II-A	Giuseppe Bracalello	10	4	6 PM - 8:30 PM
II-B	Carlos Pazos	7.5	3	6 PM - 8:30 PM
III	Azael Flores	2.5	1	6 PM - 8:30 PM

Total: 35 14