

Voorwoord

Inleiding

I ACHTERGRONDINFORMATIE: DE BOUWSTENEN VAN VALUTATRANSACTIES

1. Valutatransacties in verschillende smaken
2. Belangrijkste elementen voor de selectie van een aanbieder
3. Verrassende aanbieders van valutatransacties

II MARKTANALYSE: HELDERHEID IN DE ONDOORZICHTIGE MATERIE

4. Niet alleen de kosten zijn belangrijk
5. Verborgene kosten ontmaskerd
6. Overzicht en conclusies
7. 10 Tips voor in de praktijk

Nawoord

III OVERZICHTEN: DETAILINFORMATIE VAN AANBIEDERS

8. Informatie per aanbieder
9. Marge banken op valutatransacties via betalingsverkeer

Over de auteur

Producten en diensten Macrae Finance

The Macrae RISK Reduction Rules[®]

Feedback

Toen Victor mij vroeg om een voorwoord bij zijn boek te schrijven, voelde ik een lichte weerstand bij mijzelf. Ik heb het niet op de term 'ontmaskeren'. De ontmaskering is het terechte lot dat valsspelers of fraudeurs treft. Zij hebben welbewust gepoogd hun medemensen op het verkeerde been te zetten met als doel er zelf beter van te worden.

Is het nodig financiële instellingen te ontmaskeren? Zijn zij er werkelijk op uit om hun onschuldige klanten langs slinkse wegen een poot uit te draaien? Dat suggereert immers de titel van het boek... Ik denk dat dit wel meevalt. Uiteindelijk was ik aangenaam verrast door de observatie dat de betrokken instellingen heel veel feitelijke informatie geven over hun producten en de kosten. De transparantie is enorm verbeterd.

De vraag is dan natuurlijk wat je als klant van een financiële instelling opschiet met al deze transparantie. Leidt het gegeven dat je alles te weten kunt komen nu daadwerkelijk tot betere besluiten?

Dit is uiteraard een retorische vraag. In een wereld van bijna volledige transparantie wordt je als klant volledig op jezelf teruggeworpen. Als er iets fout gaat, dan kun je niet meer zeggen dat je niet precies wist wat de kosten van een bepaalde beslissing waren en wat de gevolgen ervan zouden kunnen zijn.

Het boek van Victor Macrae maakt heel goed duidelijk wat de ins en outs zijn van valutatransacties. De lezer krijgt duidelijkheid over verschillende vragen. Wat zijn de kosten? Het gaat dan niet alleen om de zichtbare kosten, maar ook om andere kosten, zoals die van spreads en liquiditeitsbeslag. Ook krijgt de lezer inzicht in de instrumenten, de werking en de risico's. Door dit boek te

lezen voordat hij zaken gaat doen, komt de lezer goed beslagen ten ijs.

Dat je geïnformeerd kunt zijn, heeft ook gevolgen. Juist omdat je alle informatie kunt krijgen, ben je gedwongen om bij jezelf goed na te gaan wat je eigenlijk wilt. De financiële instelling krijgt in dat besluitvormingsproces een heel ander rol. Zij is niet langer de tegenstander die probeert op slinkse wijze ergens haar slaatje uit te slaan. Dat kan niet meer, want als klant weet je precies waar haar belang ligt. De belangen zijn niet langer tegengesteld, ze gaan steeds meer gelijk op.

In deze tijd van transparantie kunnen de klant en de financiële instelling veel meer dan vroeger kiezen voor samenwerking en samen toewerken naar het optimaliseren van de te nemen beslissingen. De klant is verantwoordelijk en neemt het initiatief om een beroep te doen op de expertise van de aanbieder. De aanbieder die uit eigen beweging met een goed idee komt, is niet langer de te wantrouwen tegenstander, maar verdient het vertrouwen dat hij daadwerkelijk in het belang van de klant wil dienen. Als dat proces van samenwerken goed gaat, is iedereen beter af. Dan valt er niets meer te ontmaskeren, maar speelt iedereen open kaart.

Jaap Koelewijn

Dit boek is ontstaan als gevolg van een gesprek met de Federatie van Nederlandse Exporteurs (FENEDEX). Mijn gesprekspartner vroeg me naar mijn mening over een nieuwe aanbieder van valutatransacties op de Nederlandse markt: Kantox. Zijn vraag was: 'Wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen deze aanbieder en andere aanbieders zoals banken vanuit het perspectief van de onderneming?' We kwamen tot de conclusie dat het interessant zou zijn hierover een artikel te publiceren in FENEDEXpress.

Tijdens mijn onderzoek voor het artikel viel me de complexiteit en ondoorzichtigheid van de materie op. Zonder het te weten, daagde een bankier me uit door te zeggen: 'Ik ben benieuwd of het je lukt om valutatransacties in een helder verhaal uit te leggen.' Deze uitdaging kon ik natuurlijk niet onbeantwoord laten!

Omdat een slechts twee pagina's tellend artikel uiteraard niet genoeg is om volledig inzicht te geven in dit ingewikkelde onderwerp, ben ik gestart met het schrijven van dit boek.

Verborgene kosten

De titel van dit boek slaat met name op de ondoorzichtige koersmarge die aanbieders in rekening brengen. Omdat je als onderneming niet weet hoeveel de koers die je krijgt, afwijkt van de interbancaire koers, ben je je niet bewust van de koersmarge die de aanbieder in rekening brengt. Dat inzicht heb je alleen als je beschikt over dure informatieleveranciers zoals Reuters of Bloomberg.

In sommige gevallen kan de koersmarge oplopen tot boven de vijf procent! Dat houdt in dat je per miljoen euro aan transactiewaarde wel 50.000 euro aan koersmarge betaalt!

Dit is een extreem voorbeeld, maar in de praktijk niet onmogelijk. Stel dat je gemiddeld één procent aan koersmarge betaalt. Als je jaarlijks voor tien miljoen euro aan valutatransacties doet, dan betaal je 100.000 euro aan koersmarge. Dit betekent dat je concreet 100.000 euro minder cash overhoudt door valutatransacties. Vooral in economisch zware tijden is dat een flinke aderlating.

9

Naast de koersmarge zijn er ook andere kosten: transactiekosten, kosten voor het aanhouden van vreemde valutarekeningen en overige kosten. In dit boek zijn kosten een belangrijk aandachtspunt. Toch wil ik ook je aandacht vragen voor andere elementen die een rol spelen bij valutatransacties, zoals bijvoorbeeld tegenpartijrisico en liquiditeitsbeslag. Bij tegenpartijrisico loop je het risico dat de aanbieder niet aan zijn verplichtingen kan voldoen. Geen onbelangrijk onderwerp in een tijdperk waarin ook financiële instellingen wankelen. Liquiditeitsbeslag is in krappe tijden een belangrijk thema voor ondernemingen.

Perspectief van de onderneming

Het uitgangspunt in dit boek zijn valutatransacties vanuit het perspectief van de onderneming. Valutatransacties komen voort uit onderliggende bedrijfsactiviteiten. In tegenstelling tot bijvoorbeeld valutahandelaren, hebben ondernemingen daarom behoefte aan een fysieke ruil van valuta. Dit heeft gevolgen voor de mogelijke aanbieders van valutatransacties en voor de kosten.

Verder gaat dit boek over valutatransacties zelf en niet over de achterliggende redenen van valutatransacties: het afdekken van valutarisico. Dit is wel een belangrijk onderwerp omdat valutarisico een sterke impact kan hebben op de winst, kasstroom en balans van de onderneming. Over dit onderwerp alleen al kan echter makkelijk een heel boek worden geschreven en daarom behandel ik die materie niet in deze uitgave. Om een voorbeeld te geven van de mogelijke impact: recentelijk is de Japanse yen in een half

jaar tijd met 30 procent in waarde gedaald! Hierdoor kan een verwachte winst omslaan in een verlies. Heb je behoefte aan informatie over het managen van valutarisico, kijk dan op mijn site www.macrae-finance.nl. Speciaal voor het opzetten van een bedrijfsspecifieke strategie voor het managen van valutarisico, heb ik **The Macrae RISK Reduction Rules®** ontwikkeld. Zie ook informatie achterin dit boek.

10

In dit boek ga ik om dezelfde reden als voor valutarisicomangement ook niet in op de werking van valutamarkten. Valutakoersschommelingen kunnen soms zeer sterk zijn en de kosten van valutatransacties verreweg overtreffen. Daarom is het wel verstandig hierbij stil te staan.

Indeling boek

Dit boek bestaat uit drie delen. In het eerste deel ga ik in op de achtergrond van valutatransacties. Ik leg uit welk type valutatransacties er zijn. Ik ga in op de aanbieders van valutatransacties op de Nederlandse markt en bespreek de belangrijkste elementen die van belang zijn om een keuze voor een bepaalde aanbieder te maken. Dit deel is ondersteunend voor deel twee.

Het tweede deel is gericht op de markt. Ik breng de sterkten en zwakten van de verschillende aanbieders in kaart. De kosten van valutatransacties geef ik extra aandacht omdat dit een belangrijk onderwerp is. Vervolgens presenteer ik een matrix met een totaaloverzicht. Tot slot geef ik tien tips voor in de praktijk.

Het derde deel vat de belangrijkste informatie per aanbieder samen. Daarnaast geef ik een overzicht van de marge die de grootbanken in Nederland in rekening brengen voor valutatransacties via giraal betalingsverkeer.

OVER DE AUTEUR



Dr. Victor Macrae MBA (1969) is in Wenen geboren als zoon van een Schotse vader en een Nederlandse moeder. Door zijn internationale achtergrond spreekt hij vloeiend Nederlands, Engels en Duits.

Zijn passie is financiën en strategie. Hij werkt ruim twintig jaar in de financiële wereld en heeft zowel bij ondernemingen (treasurer bij Wolters Kluwer) als bij grote banken (projectfinanciering bij ING Barings) gewerkt. Hij heeft na zijn studie bedrijfskunde een MBA-opleiding gevolgd (Nyenrode) en is gepromoveerd op financieel risicomanagement. Daarnaast heeft hij zich verdiept in strategie consulting (Rotterdam School of Management).

In 2006 heeft hij Macrae Finance opgericht. Sindsdien heeft hij verschillende projecten uitgevoerd bij ondernemingen en financiële instellingen waaronder NMa en Nederlandse en buitenlandse grootbanken. Deze projecten hebben betrekking op strategiebepaling, (risico)doorlichting, marktanalyse en projectimplementatie.

Victor Macrae treedt op als spreker, verzorgt presentaties en geeft interviews. Hij publiceert in kranten en vakbladen.

Een van zijn specialismen is rente- en valutarisicomanagement en financiering. Zijn analysemethode om een optimale bedrijfsspecifieke strategie te bepalen, heeft hij vastgelegd in The RISK Reduction Rules[®], waardoor ze overdraagbaar zijn aan derden.