

Wat doet de Citibank op de Herengracht?

Bankieren in het buitenland: belang van lokale vestigingen

Bankieren is mensenwerk. Een weinig schokkende opvatting maar wel één met belangrijke consequenties voor een bank die internationaal actief wil zijn. Zo'n bank kan niet volstaan met het exporteren van haar produkt, maar moet haar mensen 'exporteren'. Het zichtbare resultaat hiervan is een vestiging ter plekke. In onderstaand artikel wordt een antwoord gezocht op de vraag voor welke financiële activiteiten een kantoor in het buitenland onmisbaar is en welke activiteiten vanuit het thuisland kunnen worden ondernomen: een bijdrage aan het geografische debat over de (on)vervangbaarheid van fysieke nabijheid door moderne communicatiemiddelen.



Ook Nederlandse banken hebben belang bij filialen in het buitenland, zoals deze vestiging van de ABN in Bombay laat zien. Foto: ABN

JELLE PIERSMA *

Waar spreken we eigenlijk over bij internationale financiële dienstverlening? Buitenlandse banken zitten doorgaans niet in een ander land om aan een particulier een hypotheek, persoonlijke lening of een vakantiereis te slijten. Deze banken richten zich bijna uitsluitend op het bedrijfsleven en dan met name de grotere, internationaal actieve bedrijven. Een manager van de Amsterdamse vestiging van de Amerikaanse Citibank drukt het als volgt uit:

"Ons wereldwijde filiaalnetwerk is als een groot net dat in zee hangt; de kleine visjes zwemmen er doorheen en de groten, die vang je".

Expansiepad

Banken zijn in de na-oorlogse periode in eerste instantie ondernemingen uit het

thuisland gevolgd op hun internationale expansiepad. Vervolgens zijn ze hun dienstverlening ook aan bedrijven uit het gastland gaan aanbieden. Deze bedrijven worden bij hun handelsactiviteiten door de buitenlandse banken terzijde gestaan met hun kennis van de thuismarkt; voorts bieden de banken mogelijkheden om via hun internationale filiaalnetwerk overal geld aan te trekken; multinationale ondernemingen kunnen via computernetwerken op één plek 'on-line' informatie verkrijgen over hun financiële positie in verschillende landen; en tenslotte zijn de buitenlandse banken ook actief bij het tegenwoordig veelvuldige voorkomende verschijnsel van de grensoverschrijdende fusies en overnames.

Er wordt niet alleen geaasd op het bedrijfsleven. Ook de beleggers die behoefte hebben aan gedetailleerde informatie over beleggingsmogelijkheden in andere landen zijn interessante klanten. We spre-

ken ook nu weer over de grote of 'institutionele' beleggers: dit zijn met name de pensioenfondsen en levensverzekeringsmaatschappijen, die door de binnenkomende premies grote sommen geld te beleggen hebben en die beleggingen steeds meer internationaal willen spreiden. Tenslotte hebben buitenlandse banken ook veel met hun 'soortgenoten' van doen: met andere buitenlandse en met lokale banken wordt druk gehandeld in valuta's, wordt onderling geleend en samengewerkt in zogenaamde syndicaten; banken vormen een syndicaat wanneer een onderneming veel geld ineens wil lenen of aandelen danwel obligaties internationaal wil plaatsen bij beleggers.

Contacten

Moet de buitenlandse bank nu voor alle bovengenoemde vormen van dienstverlening ter plekke aanwezig zijn? Het antwoord op die vraag blijkt te worden bepaald door twee factoren. Ten eerste door de aard van de partij met wie de transactie wordt afgesloten; is dit een andere bank, een onderneming of (institutionele) belegger? Ten tweede door de vraag of een snelle afwikkeling van de transactie dan wel een gedegen kennis van de lokale markt en een intensief overleg tussen de partijen van groter belang is.

Laten we beginnen met het onderlinge verkeer tussen banken; hier regeren de telefoon, telex en telefax, en in toenemende mate ook de communicatie via computernetwerken. De valutahandel vindt plaats in een wereldwijd telefoon- en computernetwerk van dealers die elkaar alleen voor het leggen van het eerste contact opzoeken of elkaar ontmoeten op jaarlijks georganiseerde congressen. Snelheid is van veel groter belang dan een uitgebreid overleg tussen de partijen. Hetzelfde geldt voor interbancaire leningen en handel in niet aan de lokale beurs genoteerde effecten. We komen later nog terug op effectenhandel, die wél aan de lokale beurs gebonden is.

Cash management systeem

Het beeld is veel diverser als we de dienstverlening aan ondernemingen en beleggers bekijken. De door banken aangeboden internationale cash management systemen, waarmee ondernemingen en institutionele beleggers voor verschillende landen direct inzicht hebben in hun gulden- en vreemde valutaposities, maken een volledig elektronisch contact tussen bank en cliënt mogelijk. Het doet er in feite niet toe waar de bank, die het systeem aanbiedt, zich bevindt. Ook hier geldt uiteraard dat aan het verkopen van

het systeem de nodige persoonlijke contacten zijn voorafgegaan. Bij de bovengenoemde activiteiten is een diepgaande kennis van de lokale markt geen absolute vereiste. Dat is wel het geval wanneer de buitenlandse bank actief wil worden op gebieden als kredietverlening, handelsfinanciering en -begeleiding, en gespecialiseerde activiteiten als advisering bij overnames, fusies en verzelfstandigingen. Die kennis blijkt nog steeds zeer lokaal bepaald en aan landsgrenzen gebonden. Het is verbazingwekkend hoe weinig men in het buitenland bijvoorbeeld weet over de opbouw van het Nederlandse bedrijfsleven en over de situatie van individuele bedrijven. Een manager van een Nederlandse bank vertelt hierover:

"Een bank in België - en nu zitten we dus 200 kilometer zuidelijker - vraagt hoe het komt dat er in Nederland zo weinig 'commercial paper' (kortlopend schuld papier, J.P.) wordt uitgegeven, behalve voor enkele bedrijven als Akzo en Philips. Dan ga je ze vertellen dat er in Nederland een klein topje van grote bedrijven is, daar onder komt een hele tijd niets, en dan krijg je een brede onderlaag. Dat kun je in principe uit ieder beleggingsonderzoek halen; toch weten ze het niet".

Is de relatie in de lokale markt eenmaal gelegd, dan blijkt ook in het onderhouden van de relatie het gemak van 'de bank om de hoek' voor de cliënt wel degelijk een rol te spelen. Een manager van de Japanse Dai-Ichi Kangyo Bank drukt het als volgt uit:

"Je kunt het je niet veroorloven om de financiering van de Japans-Nederlandse handel te doen via Brussel. Dan zit je, psychologisch gezien, gewoon te ver weg".

Syndicaten

Een financiële activiteit waar de drie door mij onderscheiden groepen allen bij zijn betrokken is het bankensyndicaat. Bij syndicaten voor grote leningen of ter emissie van effecten zal het contact allereerst gelegd worden tussen de leider (lead-manager) van de bankengroep en de onderneming waarvoor het syndicaat wordt opgetuigd. Intensief en langdurig overleg over de specifieke behoeften van het bedrijf alsmede de onderhandelingen over vergoedingen zullen een fysieke nabijheid van deze partijen zeer wenselijk maken. De verdeling van de emissie over de andere deelnemers is een interbancaire aangelegenheid. Omdat het om grote bedragen gaat, pakt men gemakkelijk het vliegtuig om onderhandelingen te voeren. Een bankier hierover:

"Ik denk niet dat het enig verschil maakt of een andere buitenlandse bank hier nu wel of niet zit. Die lijnen zijn zo kort. Met het vliegtuig zit je in een uur in Parijs of Londen".

In de 'lagere regionen' van het syndicaat is dan geen sprake meer van contact met de uitgevende onderneming. Voor deze participanten zijn bij een emissie van aandelen of obligaties goede contacten in

hun thuismarkt met de derde partij, de beleggers, van groter belang.

Effectenhandel

Of buitenlandse banken en effectenhuisen voor de handel in aan de plaatselijke beurs genoteerde effecten ook daadwerkelijk ter plekke aanwezig moeten zijn, is de laatste paar jaar een voortdurend punt van discussie. De computerisering van de handel, het afschaffen van de beursvloer in grote financiële centra als Londen, het wegleggen van de handel in Nederlandse obligaties naar datzelfde Londen, al deze ontwikkelingen bevestigen de indruk dat een fysieke aanwezigheid op de lokale beursvloer niet langer noodzakelijk is. De snelheid waarmee omvangrijke transacties kunnen worden uitgevoerd en de hoogte van de bemiddelingskosten bepalen de plek waar de transactie wordt afgesloten. Het voorafgaande heeft echter vooral betrekking op de obligatiehandel. Transacties in aandelen blijken veel meer gebonden aan de lokale markt. Dat is niet zo verwonderlijk. Kennis van het bedrijfsleven dat de aandelen uitgeeft is nu eenmaal uitgebreider, beter en sneller toegankelijk in het thuisland van de onderneming. Uiteraard speelt het informele (geruchten)circuit hierbij ook een grote rol. Wil een buitenlandse financiële partij zich dus met portefeuille-beheer voor beleggers bezighouden, dan zal ze ter plekke aanwezig en volledig in de lokale markt ingevoerd moeten zijn.

De noodzaak om kennis van de lokale markt op te doen en de mogelijkheid om contacten te leggen en te onderhouden bepalen het bestaansrecht van elk financieel centrum en dus ook dat van onze eigen hoofdstad. Amsterdam telt momenteel bijna veertig dochters en filialen van buitenlandse banken en effectenhuisen. In het recente verleden openden Credit Suisse First Boston (1986), Swiss Bank Corporation (1987), het Japanse effectenhuis Nikko Securities (1988), alsmede de Japanse Sanwa Bank (1989) kantoren in Amsterdam.

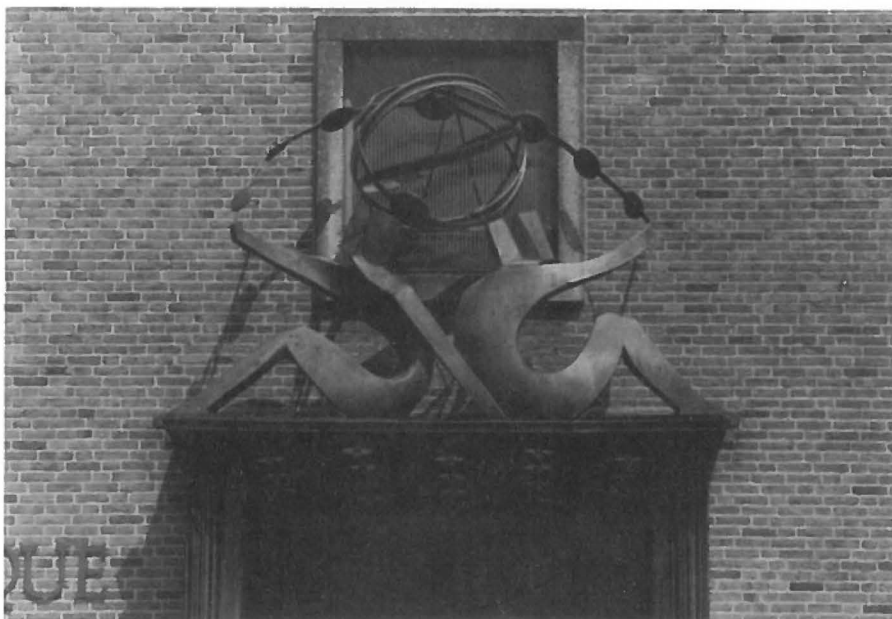
Amsterdam bedreigd?

De recente initiatieven van de werkgroep *Amsterdam Internationaal Financieel Centrum* duiden op het geloof in de mogelijkheden van Amsterdam om buitenlandse financiële instellingen aan te trekken. Ze zijn echter ook een directe reactie op de bedreiging van de positie van Amsterdam. Waar het minder plaatsgebonden activiteiten als de obligatiehandel betreft, zien we een grote zuigkracht uitgaan van 'goedkope' centra als Londen. Het blijkt zeer moeilijk om deze handel weer terug te halen naar Amsterdam. Paradoxaal genoeg blijken de beperkingen die inherent zijn aan een klein land als Nederland tegelijk juist goede mogelijkheden te bieden aan buitenlandse banken. Zo betekent de beperkte omvang van de Nederlandse consumentenmarkt dat er uitgebreide mogelijkheden zijn voor exportbegeleiding en -financiering. Ook de geringe omvang van de Nederlandse beleggingsmarkt biedt buitenlandse partijen goede perspectieven.

In het algemeen blijken veel financiële activiteiten nog steeds zeer plaatsgebonden te zijn. De snelle ontwikkelingen in communicatietechnologie zouden wel eens eerder een stimulans vóór, dan een vervanging van een lokale vestiging in het buitenland kunnen zijn. Overal ter wereld kan via computernetwerken vrijwel online informatie verkregen worden over rentetarieven, aandelenkoersen en financiële gegevens van ondernemingen. De buitenlandse bank zal daarom juist ter plekke aanwezig moeten zijn: alleen dan kan ze dat surplus aan informatie bemachtigen over plannen en behoeften van ondernemingen en beleggers, die haar een essentiële voorsprong op de concurrentie geven.

* Afgestudeerd economisch-geograaf, werkzaam bij Kas Associatie N.V.

Het artikel is gebaseerd op onderzoek in het kader van een doctoraal scriptie Economische Geografie aan de Universiteit van Amsterdam, met als titel "De rol van fysieke nabijheid in financiële markten. Een onderzoek onder buitenlandse banken in Amsterdam". De scriptie kreeg de eerste prijs in de STOGO-prijsvraag.



Financiële activiteiten zijn in toenemende mate internationaal georiënteerd. Foto: Maarten Brinkgreve