

Jak rozmawiać z bankiem aby wynegocjować najlepszy kurs wymiany.

Dla wielu przedsiębiorstw negocjowanie z bankiem kursu wymiany walut jest stale powtarzającą się czynnością. Zakładając zawodowy charakter tych transakcji, zaskakująco dużo firm zgłasza ogromny dyskomfort jaki towarzyszy rozmowie z pracownikiem banku. Firmy czują, że mogłyby „otrzymać” lepszy kurs i mają wrażenie, że bank wykorzystuje swoją monopolistyczną przewagę. Zastanówmy się gdzie jest źródło tych problemów i czy mamy szansę zostać pełnoprawnym partnerem banku oszczędzając w firmie ogromne kwoty pieniędzy.

1. Pierwszym błędem, który najczęściej popełniamy jest brak informacji o bieżących kwotowaniach. Pracownik banku, negocjując z nami kurs wymiany, ma zawsze przed sobą kwotowania, po których może od razu sprzedać lub kupić walutę na rynku. Upraszczać wszystkie operacje bankowe możemy przyjąć, że bank kupując od nas walutę chce i może ją od razu sprzedać na rynku międzybankowym. Operacja ta jest zatem bardzo prosta a zysk z niej można od razu obliczyć. Dyskomfort w firmach wynika często z faktu, że nie wiemy ile bank „na nas” zarobił. Tymczasem, obserwując bieżące kwotowania (korzystając na przykład z programu ITE Live) możemy w każdym momencie ocenić jaką marżę narzucił pracownik banku dla negocjowanej transakcji. Co więcej, wykazując w negocjacjach że obserwujemy bieżące kwotowania stajemy się świadomym partnerem, którego nie można zlekceważyć.

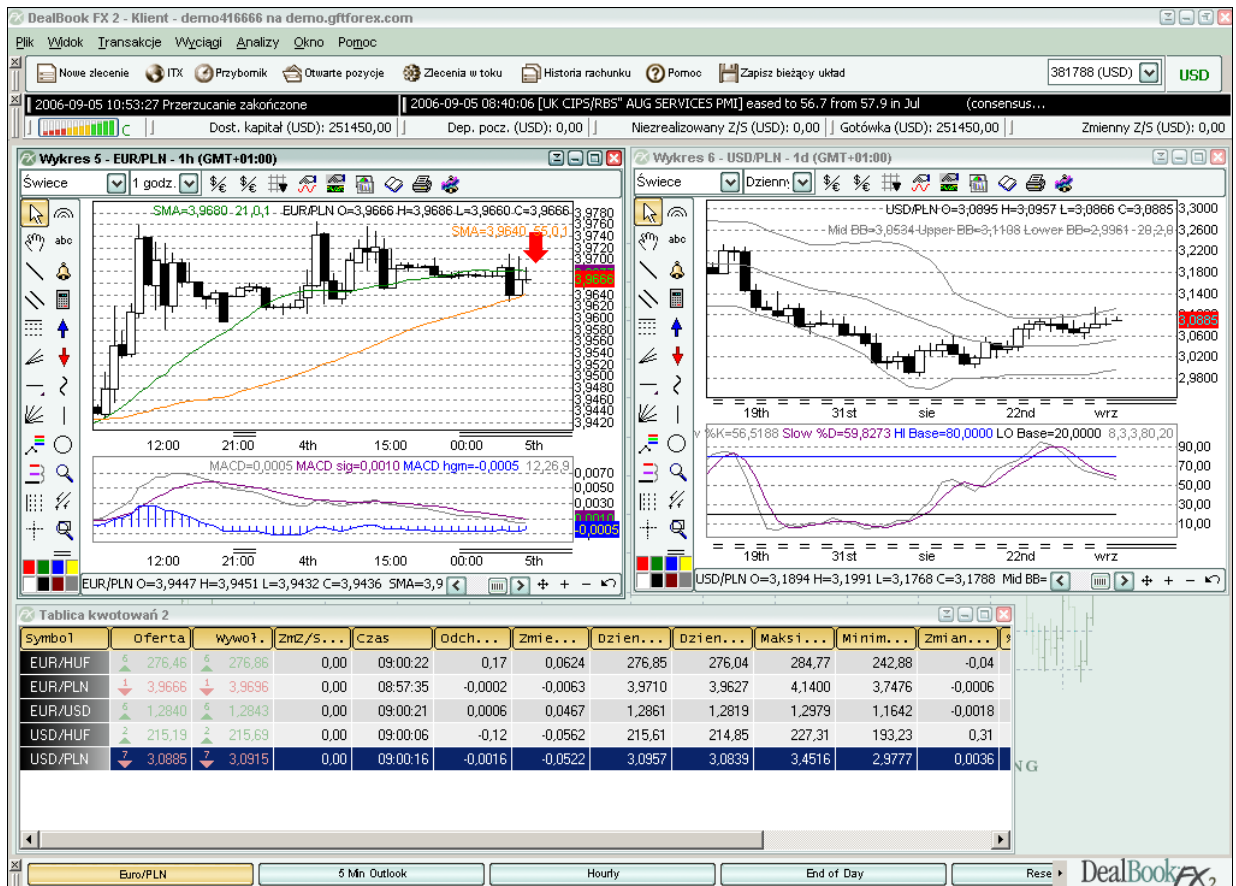
2. Kolejny problem leży w monopolistycznych przyzwyczajeniach naszych banków. Dzwoniąc po kurs wymiany często słyszymy pytanie: „chce Pan/i kupić czy sprzedać?”. Tymczasem na rozwiniętych rynkach finansowych klient dzwoniąc do banku otrzymuje zarówno kurs kupna jak i kurs sprzedaży. Znając oba kursy możemy w prosty sposób ustalić marżę banku. W tym przypadku musimy również zastanowić się, czy bank wie co chcemy zrobić. Jeżeli bowiem jesteśmy eksporterem i od lat tylko sprzedajemy walutę to zarówno kurs kupna jak i kurs sprzedaży mogą być przez pracownika banku zaniżane.

3. Jeżeli jeden bank jest naszym jedynym miejscem wymiany walut to w oczywisty sposób zawężamy sobie pole negocjacji i możliwości. Dzisiaj na biurku każdej firmy może stać komputer z dostępem do międzybankowych kursów, wykresów i analiz. Tym bardziej w przedsiębiorstwie, które obraca dużo większymi kwotami, pracownicy powinni mieć dostęp do bieżących informacji lub możliwość zawierania transakcji. Dzięki wejściu Polski do międzynarodowych struktur przedsiębiorstwo może teraz sprawdzać kursy i dokonywać wymiany nie tylko z dwoma, trzema polskimi bankami ale także z międzynarodowymi brokerami. To potężny atut w negocjacjach z bankiem, w którym kupujemy lub sprzedajemy walutę.

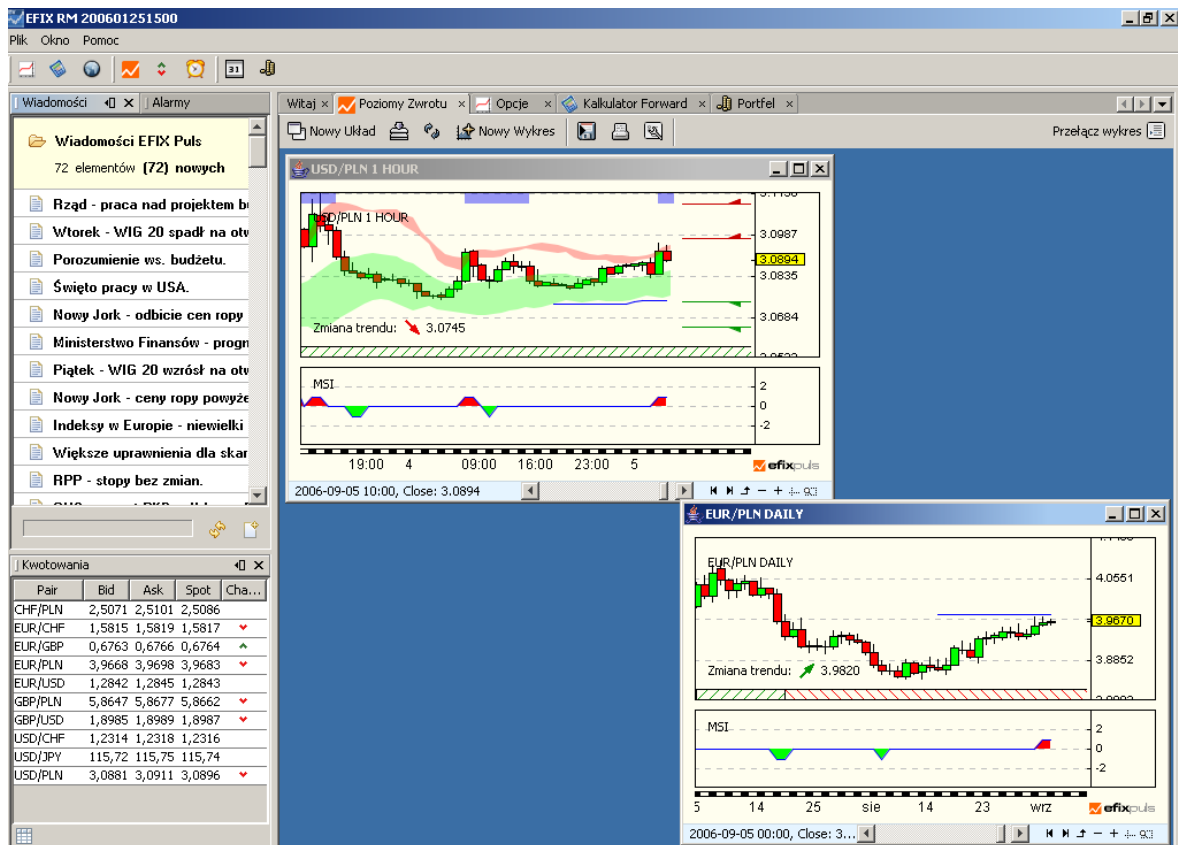
4. Wybierając bank na stałego partnera przy zakupie i sprzedaży walut postarajmy się wynegocjować stałą marżę. Może ona być uzależniona od wielkości łącznych obrotów lub wielkości pojedynczego zlecenia. Stała marża oszczędzi nam czas, który poświęcamy dzwoniąc do wielu banków z zapytaniem o kursy. Będziemy również w komfortowej sytuacji dokładnie wiedząc ile nasz partner zarabia na współpracy z nami. Operację wymiany sprowadzimy wówczas do wyboru odpowiedniego momentu realizacji transakcji i jednej rozmowy telefonicznej podczas której będziemy obserwować notowania rynkowe na ekranie swojego komputera.

Miejsca, w których możemy sprawdzać bieżące kwotowania:

Platformy transakcyjne np. DB360 (www.efixpolska.com)



Platforma do zarządzania ryzykiem kursowym EfixRM (www.efixpuls.pl)



Podsumowując, każde przedsiębiorstwo może dzisiaj oszczędzać ogromne sumy pieniędzy na wymianie walutowej stosując kilka prostych zasad. Musimy mieć stały dostęp do kwotowań, pytać zawsze o kurs kupna i sprzedaży oraz mieć możliwość przeprowadzenia transakcji w kilku miejscach. Komfortową sytuację osiągniemy jeżeli wynegocjujemy z bankiem stałą marżę satysfakcjonującą obie strony. Skąd brać bieżące kwotowania i mieć pewność, że są to kursy transakcyjne? Najlepiej wykupić dostęp do profesjonalnego serwisu informacyjnego – na przykład ITE Enterprise. Znajdziemy tam nie tylko dostęp do bieżących kursów walut ale mnóstwo narzędzi i ciekawych funkcji pomagających wybrać właściwy moment przewalutowania. ITE Enterprise można za darmo przetestować przez okres dwóch tygodni. Serwis jest w języku polskim.

EFIX Polska.
www.efixpuls.pl