

Interview Enosh Aharoni en Jamory Leysner, ceo en vice president van Mexem Benelux

Mexem, een nieuwe prijsbreker op de Belgische brokermarkt

EEN GROTE FRUSTRATIE BIJ Belgische beleggers zijn de fors toegenomen taksen en belastingen. We gaan geen zout in de wonde strooien met een pijnlijke opsomming van alle verhogingen (zoals de beurstaks van 0,35 procent die eigenlijk een verborgen vermogenstaks is en de roerende voorheffing van 30 procent), maar feit is dat beleggen aanzienlijk duurder gemaakt is de afgelopen jaren. Gelukkig hebben de online brokers de kosten fors verlaagd versus de klassieke grootbanken.

Onder hen is er nu ook Mexem, een nieuwe prijsbreker die de Belgische brokermarkt betreedt. We spraken met Enosh Aharoni, ceo en Jamory Leysner, vice-president van het sales departement van Mexem Benelux. De vicepresident zagen we al eerder met een stand op de VFB Hapening in Kinopolis.

VFB *Waarom zouden beleggers voor Mexem kiezen en niet voor Interactive Brokers, want dat is toch het brokerplatform dat jullie gebruiken?*

ENOSH Interactive Brokers is meer gefocust op institutionele klanten. Ze geven vooral service aan grote fondsen die meer dan 50 miljoen dollar in beheer hebben en geven minder om een kleine klant van 10.000 dollar. Ze hebben niet de wens en de capaciteit om zich op retailbeleggers te focussen en daarom heeft Mexem zich als doel gesteld om zich op deze klanten te richten. We genieten dus van hun technologie en de depositoverzekeringen op de klantenportefeuilles. De nadelen van IB zijn de voordelen

van Mexem waardoor we zeer competitieve tarieven geven die bijna dezelfde zijn als bij IB of zelfs lager. Zo kost een aandelentransactie van 3.000 euro 4 euro bij Interactive brokers en maar 1,80 euro bij ons. Ook krijgen klanten bij ons Nederlandse support terwijl bij IB alle communicatie in het Engels verloopt en wij houden automatisch ook de verschuldigde beurstaksen in voor onze Belgische klanten.

VFB *De communicatie met de klant verloopt via een relatiemanager?*

JAMORY Dat klopt, het zit in het DNA van Mexem om die speciale personal touch te geven aan onze klanten. Iedere klant krijgt een Nederlandse relatiemanager toegewezen die men rechtstreeks kan bellen of mailen zonder langs een onpersoonlijke customer service te gaan. Een klant moet zich thuis voelen bij ons.

VFB *Hoe groot is het Benelux team?*

JAMORY We proberen het team zo klein mogelijk te houden. De kosten die we niet maken voelt de klant aan de lage tarieven en zo zijn we een echte prijsbreker.

ENOSH (onderbreekt) Daar maken we ook een verschil met andere brokers. Het is makkelijk om een dik bestuurslichaam te hebben, maar we willen zo efficiënt mogelijk zijn zodat we op die manier het verschil kunnen maken met andere brokers in onze prijs.

VFB *In welke landen is Mexem momenteel actief?*

ENOSH Mexem heeft momenteel teams in Israël, Zuid-Afrika, België, Nederland

en binnenkort starten we ook op in Zwitserland. We focussen momenteel op de Belgische markt omdat hier onder meer CFD's (Contract For Difference: contracten, waar niet in aandelen wordt belegd, maar zuiver op prijsverschillen wordt gespeeld) verboden zijn en valutatransacties sterk gereguleerd zijn. De traditionele beleggingsproducten zoals aandelen zijn precies onze niche wat grote kansen voor ons creëert. Bovendien zijn banken niet onafhankelijk met hun aanbod terwijl wij klanten de kans willen geven om alles te verhandelen zonder dat we ze een richting induwen. Hoe traditioneler onze klanten beleggen hoe liever, want dat past bij ons DNA.

VFB *Jullie hoofdkantoor is in Cyprus en Mexem is dus gereguleerd vanuit Cyprus. Is dat veilig?*

JAMORY Ons administratieve hoofdkantoor is in Cyprus, maar al onze klanten zitten eigenlijk op het platform van Interactive Brokers. Dit betekent dat het geld gestort wordt op de rekeningen van IB en dat deze accounts niet in Cyprus staan (we testen dit en kunnen dit bevestigen). Mexem is dus enkel een tussenpersoon voor Interactive Brokers en heeft geen toegang tot dit geld. Wij verdienen commissies die we krijgen van IB doordat wij klanten aanbrengen onder onze naam.



© Lieven Van Assche/iphotoagency

Verhandelen aandelen, opties en futures

	MeXeM	LYNX	DEGIRO
Euronext aandelen			
ASML à 1.000 euro	1,80 euro	6,00 euro	2,38 euro
Akzonobel à 3.000 euro	2,24 euro	6,00 euro	3,14 euro
Ahold Delhaize à 5.000 euro	3,63 euro	6,00 euro	3,90 euro
Heineken à 7.500 euro	5,36 euro	6,00 euro	4,85 euro
Engie à 5.000 euro	3,63 euro	6,00 euro	3,90 euro
Proximus à 6.500 euro	4,67 euro	6,00 euro	4,47 euro
Volkswagen à 5.000 euro	3,84 euro	6,00 euro	6,90 euro
Amerikaanse aandelen			
250 stuks t.w.v. 5.000 euro	2,50 dollar	5,00 dollar	1,50 dollar
1.000 stuks t.w.v. 10.000 euro	5,00 dollar	10,00 dollar	4,50 dollar
Opties			
Aandelen opties v.a.	1,36 euro	0,79 euro	0,85 euro
Index opties v.a.	1,26 euro	0,99 euro	0,95 euro
US opties	2,00 dollar	2,40 dollar	0,65 dollar
Futures			
	vanaf		
AEX futures	1,80 euro	2,50 euro	1,50 euro
US futures	1,00 dollar	3,50 dollar	0,65 dollar

ENOSH IB is een van de grootste financiële dienstverleners in de wereld die al ongeveer 40 jaar bestaat. Al het geld dat is afgescheiden van hun accounts en ook verzekeren ze het geld dat op hun accounts staat tot 500.000 dollar. Wij opereren zelf vanuit Cyprus omdat het voor ons efficiënt is. Wij kunnen het immers niet maken om niet naar de meest efficiënte weg te kijken als prijsbreker. Onze lokale kantoren in de Benelux zitten trouwens in Diegem en Amstelveen.

VFB *Hoe kan u goedkoper zijn dan de Nederlandse prijsbreker Degiro?*

JAMORY We hebben meer kantoren over de wereld waardoor onze klantenbasis ruimer is en de volumes hoger liggen. Dat speelt mee in de kosten. Het is ook een keuze van Mexem om onze tarieven zo laag te houden. Onze concurrenten maken een andere keuze of beslissen om niet tot de bodem te gaan. Dit is een van de redenen waarom we naar België kwamen. Op de Belgische markt van brokers kunnen



Jamory Leysner en Enosh Aharoni van Mexem Benelux met Ben Granjé van de VFB.

aan het maken van semiautomatische of volledig automatische handelsstrategieën zonder dat je een programmeur moet zijn om dat in te stellen. Wij zullen hiervoor de tools geven. Dit komt er zeer snel aan.

VFB Gaan jullie voor execution only (enkel uitvoering van orders) of willen jullie ook analyses en research aanbieden?

ENOSH Dat laatste zien wij niet als de taak van een broker. Beleggers kunnen deze info gratis verkrijgen via Morningstar en andere financiële platformen. Wij vinden dat dit de dienstverlening duurder maakt. Beleggers betalen daar indirect een prijs voor. We willen ook objectief blijven en mensen niet in een richting pushen. En research aanbieden kan op het vlak van regelgeving problemen geven. Daar worden we liever niet aan blootgesteld.

VFB Jullie werken via het platform van Interactive Brokers, maar dat kan complex zijn voor sommige beleggers. Hoelang duurt het voordat je dat onder de knie hebt?

JAMORY Het sterke punt van dit platform is dat professionele traders enorm veel mogelijkheden hebben en dat beginnende beleggers gewoon bepaalde opties kunnen toevoegen en verwijderen. Dat is de sterkte van dit platform. De relatiemanager helpt de klant daarbij. We hebben hier ook video's voor voorzien. Onze oudste klant die ik ken is net 95 geworden. Dus leeftijd is zeker geen beperking voor het gebruik van ons platform.

beleggers wel een goed platform hebben, maar niet een goed platform én een goede prijs.

ENOSH Dit is enkel de start van Mexem. We zijn dan wel de laagste in prijs, maar ons model laat ons toe om zelfs nog lager te gaan als het nodig is. En nogmaals, dit is enkel het begin. De volgende stappen zullen zijn om onze Belgische klantenbasis verder uit te bouwen en meer Belgen op een veilige manier in contact te brengen met de financiële markten en beleggen.

JAMORY Dat is ook een van de redenen waarom we een partnerschap aangegaan zijn met de VFB. We zien hier nog veel potentieel.

VFB Waar willen jullie staan in vijf jaar?

ENOSH Good question (lacht). Binnen vijf jaar zou Mexem marktleider moeten kunnen worden in België. Ik denk dat we hier een financieel klimaat kunnen helpen creëren dat sectorkenners in Europa zal verbazen. Jullie hebben met Brussel de hoofdstad van Europa en ook veel Europese instituties. Ik denk dat Brussel niet enkel op Europees niveau, maar ook op financieel niveau een leidersrol moet nemen. Er is hier nog veel potentieel voor verbetering.

Met Mexem zijn we ook bezig met enkele nieuwe technologieën die via ons hun in-trede zullen doen in België en wat onze leiderspositie zou moeten versterken. Denk

SWOT analyse

Sterktes

- + Sterke prijzen en tarieven
- + Belgisch kantoor in Diegem
- + Geen minimumstorting
- + 60 verschillende ordertypes
- + Stort beurstaks (TOB) en roerende voorheffing op Belgische aandelen door aan overheid
- + Rekening valt onder de sterke depositoverzekeringen van Interactive Brokers
- + Relatiemanager en video's die je helpen om het platform te leren kennen
- + Geen documenten die je via post moet opsturen of papier bij inschrijving, alles kan digitaal
- + Uitbreider product-, handel- en beurzenaanbod dan vele andere Belgische brokers
- + Op platform toegang tot analisteninfo, fundamentele analyse en technische analyse mogelijkheden
- + Sterke App voor de gsm die gebruiksvriendelijk is, ook voor beginnende beleggers. Enorm veel datamogelijkheden
- + Interessant handelsplatform TWS, geschikt voor traders

Zwaktes

- Real time koersen is betalend
- Buitenlandse broker waardoor je rekening moet aangeven bij CAP
- Platform kan ingewikkeld overkomen bij beginnende beleggers
- Inschrijvingsprocedure kost een uur tijd
- Platform is Engelstalig, niet Nederlands
- Er is tijd nodig om het platform onder de knie te krijgen

Uw lidgeld terugbetaald

MEXEM VERLENGT ZIJN ACTIE om het jaarlidmaatschap van VFB-leden te betalen als een lid een account aanmaakt bij Mexem. Jamory: 'We willen dat de VFB-leden ons innovatieve platform en de lage tarieven ontdekken.'

De actie geldt indien de rekening volledig geopend is en er minimum 5.000 euro gestort wordt aan beleggingskapitaal. Dat kan via de volgende link: www.mexem.com/vfb



Stefan Willems
Freelancejournalist

INTERVIEW AUGUSTUS 2019