

*“Het netwerk dat je op die manier bij de FSA creëert, is erg waardevol.”*

Mijn naam is Fieke Korporaal, ik zat in bestuursjaar 2003-2004 van de FSA en hield me bezig met de Bedrijfscontacten. Eind november 2006 ben ik begonnen bij Optiver als Business Acquisition Manager.

## Hoe ben je in aanraking gekomen met de FSA?

Dat was in november 2001 tijdens de International Banking Cycle. Ik ben toen naar een presentatie gegaan en tijdens de borrel, na de presentatie vroeg Mark Kundersma of ik actief wilde worden bij de FSA. Dat leek mij heel erg leuk en zodoende kwam ik in de RP India commissie terecht.

## Wat vond je het meest waardevolle aan de ervaring die je bij de FSA hebt opgedaan?

Het samenwerken; tijdens een FSA-bestuursjaar kom je er achter dat het niet altijd even makkelijk is om overeenstemming te krijgen over beslissingen die genomen moeten worden. Hierdoor leer je tijdens een FSA bestuursjaar beter je standpunten te verdedigen, voor je zelf op komen, kritiek te incasseren, sessies doen etc. Allemaal zaken waar ik nu veel profijt van heb in mijn huidige werk.

Daarnaast is het hebben van contacten met bedrijven en andere leden van de FSA erg waardevol en leerzaam. Zo leer je veel verschillende bedrijven kennen en dat is goed voor je commerciële vaardigheden. Een paar van mijn beste vrienden

en vriendinnen ken ik zelfs via de FSA.

De reizen naar het buitenland zal ik ook niet snel vergeten; bijvoorbeeld de reis naar India of de LBT, waar we de kans kregen om een kijkje te nemen in de keuken van London's meest prestigieuze banken.

## Heb je nog steeds profijt van je bestuursjaar bij de FSA tijdens je werk?

Absoluut; naast alle eigenschappen die je ontwikkelt door het werken in een team, leer je ook veel mensen kennen. Het netwerk dat je op die manier creëert, is erg waardevol.

## Heb je tijdens je bestuursjaar ook je huidige werkgever leren kennen?

Dat was een jaar voordat ik het bestuur in ging. Samira organiseerde toen de Financial Days met als onderwerp Market Making. Ik vond opties, aandelen en alles wat daarmee te maken heeft toen al heel interessant, dus ik besloot er heen te gaan. Het internationale karakter van Optiver sprak me direct aan, Optiver heeft namelijk naast het kantoor in Amsterdam ook kantoren in Sydney en Chicago waar je ook aan het werk kunt

als dat wederzijds past. Tijdens de inhouse dag merkte ik meteen de no-nonsense werksfeer; er wordt door een heleboel intelligente ambitieuze mensen heel hard gewerkt en aangezien Optiver geen klanten heeft, hoeft je er niet formeel uit te zien. Presteren, dat is waar het om gaat.

## Zou je een omschrijving kunnen geven van je functie binnen Optiver?

Mijn team en ik zijn de intermediair tussen de handelaren en de andere marktpartijen in het professionele circuit. Wij zijn verantwoordelijk voor professionele handelstransacties. Wij geven prijzen af, wij verzorgen de uiteindelijk executie van een trade en voor de administratie achteraf. Wij dienen alles in dit proces te optimaliseren; kosten in de gaten houden, nieuwe handelsmogelijkheden zoeken, relaties onderhouden, (wereld) nieuws en bedrijfsinformatie bijhouden. Naast het onderhouden van bestaande relaties is het in mijn werk ook belangrijk dat ik nieuwe handelspartijen acquireer.

## Wat maakt jouw functie zo leuk?

Het omgaan met mensen en de handel, de combinatie van die twee. Sociale vaardigheden

*“Presteren, dat is waar het bij Optiver om gaat.”*



en duidelijke communicatie zijn erg belangrijk, zowel intern naar de handelaren als extern naar de marktpartijen. Voor het onderhouden en het acquireren van relaties komen mijn “Bedrijfscontacten” vaardigheden erg goed van pas. Gelukkig maar, want dat vond ik tijdens mijn bestuursjaar ook al zo leuk.

Verder krijg je bij Optiver na een trainingsperiode van 3 maanden heel snel veel verantwoordelijkheid, waardoor je in een korte tijd heel erg veel leert. Van iedereen wordt een pro-actieve houding verwacht en eigen initiatief wordt gewaardeerd. Ieder goed idee wordt echt serieus opgepakt of je mag er zelf mee aan de slag. In de handel gaat het om snelheid en accuratesse, we hebben het hier over fracties van een seconde, dat maakt dit werk heel uitdagend.

### **Hoe ziet jouw gemiddelde werkdag eruit? Zit je voornamelijk achter de computer gedurende de dag?**

Mijn dag begint rond 8.20 uur, dan lees ik eerst het nieuws, want om 8.35 uur stipt begint onze morning meeting. Tijdens de morning meeting wordt al het nieuws van die dag besproken. Om 09.00 uur openen de beurzen en begint de handel, een kwartier later bellen de eerste brokers

voor de professionele trades. In de professionele markt gaat het om grotere hoeveelheden opties. De brokers vragen dan om een markt (een bied (koop),- en een laat (verkoop) prijs). Nadat wij een quote hebben gegeven komt de broker terug met een tegen bieding. Zo werken we langzaam naar een prijs toe waar uiteindelijk op wordt gehandeld (of niet). Deze professionele trades zijn niet Over-The-Counter (OTC), maar worden via de beurs afgehandeld (gematcht).

Wanneer ik op kantoor ben zit ik de hele dag achter de computer, maar een groot deel van mijn werk bestaat ook uit relatiemanagement. Dan zit ik juist niet achter de computer want dan bezoek ik relaties of ben ik op zoek naar nieuwe relaties. Hiervoor reis ik ook wel veel, met name binnen Europa.

### **Wat voor tips zou je studenten willen geven op het gebied van beleggen?**

Als Market Maker verdien je geld als er veel volatiliteit in de markt is. Wat ik persoonlijk als tip aan jullie zou willen meegeven is om veel met beleggen te oefenen tijdens bijvoorbeeld de landelijke beleggings competitie van de FSA. Als je dat een beetje onder de duim hebt, kan je misschien in het echt wat Out-of-The-Money (OTM) op-

ties kopen (dit zijn opties die op het moment van aankoop niets waard zijn, maar die in de loop der tijd wat waard kunnen worden door stijging of daling van de onderliggende waarde). Zo probeer je dus ook te profiteren van de volatiliteit in de markt.

Tijdens het handelen proberen wij als market maker altijd onze delta te hedgen. Delta hedging is het proces om de delta van een portefeuille op nul te houden, of zo dicht mogelijk bij nul. De delta is de gevoeligheid van de waarde van een optie ten opzichte van veranderingen in de prijs van zijn onderliggende waarde. Delta hedging wordt bereikt door posities in te nemen met positieve en negatieve delta's, zodat de totale delta ongeveer nul is. Dit heet dan delta neutraal. In-The-Money (ITM) calls hebben een delta van 100% en ITM puts een delta van -100%. OTM opties hebben een delta van rond de 0.

Ik hoop dat iedereen een beetje plezier krijgt in het beleggen en ik wens jullie veel succes. Als je enthousiast bent gemaakt, kom dan naar een van onze in-house dagen of kijk voor vacatures op [www.optiver.com](http://www.optiver.com)! Optiver (en ik ook persoonlijk) vindt het erg leuk als er vooral wat meer vrouwen komen werken, maar mannen zijn natuurlijk net zo welkom! ■