

Brokerima slijedi razdoblje konsolidacije

Kriza na domaćemu i globalnim tržištima kapitala najviše je pogodila brokerske kuće. Nova zakonska regulativa mogla bi utjecati na smanjenje njihova broja kroz okrupnjavanje



Miće Jurjević, Agram brokeri: - Uskoro ćemo klijentima ponuditi online trgovanje

Piše: Amir Kulenović
amir.kulenovic@liderpress.hr
Foto: Dražen Lapić

Novi Zakon o tržištu kapitala mogao bi donijeti zanimljive obrate i živost na tržištu pružatelja brokerskih usluga. Naime, zakon koji stupa na snagu prvoga dana sljedeće godine u svojim odredbama propisuje mnogo strože uvjet kad je riječ o temeljnom kapitalu i tehničkoj opremljenosti, zatim o internim kontrolama, širenju back officea, informatičkoj podršci, knjigovodstvu, što u konačnici povećava troškove brokerske kuće. Stoga od 51 brokerske kuće u Hrvatskoj, koliko ih je trenutačno registrirano, mnoge od njih možda neće dočekati kraj 2009. Manje je vjerojatno

da će brokeri i investicijski savjetnici morati tražiti posao u nekoj drugoj branši. Izgledniji je scenarij da će doći do konsolidacije i pripajanja brokerskih kuća. Iako je u Saboru pri donošenju samog zakona bilo dosta polemika, posebice sa strane oporbe koja je tvrdila da se tim zakonom pogoduje velikim igračima na tržištu, činjenica je da se novom regulativom samo usklađuju domaći propisi s direktivama Europske unije.

Dominiraju brokeri banaka

Šestomjesečni pregled trgovanja na Zagrebačkoj burzi potvrđuje činjenicu da u brokerskim poslovima najveću ulogu igraju velike kuće, uglavnom posebni brokerski odjeli velikih banaka. Naime, od prvih deset brokerskih kuća po op-

segu prometa dionicama u prvom polugodištu pet su osnove velike hrvatske banke, dok drugu polovinu najuspješnijih čine već etablirane, ali ipak manje kuće (Fima, Auctor, Hita, Interkapital i Prva generacija). Kad je riječ o trgovanju obveznicama i pravima, situacija je još gora za manje kuće s prilično manjim udjelom prometa. Pogleda li se statistika prošle godine, vidljivo je da prvih dvadeset brokerskih kuća drže 78 posto tržišta, dok na ostale brokere otpada svega 18 posto prometa. Stoga će manje kuće morati uložiti mnogo više energije, truda ali i marketinških napora kako bi privukle što više klijenata.

Novim uslugama do klijenata

Mali mogu privući klijente razvijanjem novih proizvoda i inovativnih usluga. U prvom redu to je trgovanje putem interneta te omogućavanje ulaganja na regionalnim burzama, a zatim i na svim važnijim svjetskim tržištima kapitala. Prva od, uvjetno rečeno, manjih brokerskih kuća koja je krenula tim putem jest Fima s novim web sajtom te uslugom Mojportfelj i MojaFima, koja omogućuju personalizaciju stranice i vijesti koje korisnik želi primati. Zasad Fima omogućuje online trgovinu samo na ZSE-u, no u pripremi je i trgovanje na drugim regionalnim burzama osim Ljubljanske koja je ocijenjena kao zasad neperspektivna.

Jedno od najmlađih brokerskih društava su Agram brokeri, koje na

tržištu djeluje nešto više od dva mjeseca i već su prema prometu obveznica ušli u top-deset brokerskih društava. Miće Jurjević, savjetnik Uprave tvrtke, smatra da je trenutak u kojemu je njihova kuća ušla na tržište dobro odmjereno.

- Iako je kriza na tržištu prisutna gotovo šest mjeseci, uvjereni smo da naša baza klijenata, koju svakodnevno proširujemo novima, može samo rasti. Što se tiče usklađivanja s novim zakonom, tu nećemo imati poteškoća i vjerojatno ćemo to učiniti i prije postavljenog roka - smatra Jurjević. Dodaje još da posebnu pozornost posvećuju svojoj web stranici, koja već sada nudi kvalitetne analize, ne samo vrijednosnih papira već i prikaz makroekonomskih pokazatelja (inflacija, kamatne stope) o kojima bi svakako trebalo voditi računa pri ulaganju na tržište kapitala u uvjetima krize.

- Naša platforma za online trgovanje trenutačno je u završnoj testnoj fazi, a nakon uvođenja trgovanja domaćim vrijednosnim papirima planiramo tu uslugu proširiti i na zemlje šire regije - kaže Jurjević.

Kako su naknade za trgovanje vrijednosnim papirima u nas dosta povoljne, nije izgledno da će na tom polju doći do jače konkurencije. Više posla za brokerske kuće, kako bi održale svoju trenutačnu poziciju na tržištu, bit će u smišljanju novih usluga i u što boljim kontaktima s individualnim investitorima. ❀

Deset brokera prema prometu u prvih 6 mjeseci

	Brokerska kuća	udjel na tržištu u %
1	Erste vrijednosni papiri	12,06
2	Interkapital vrijednosni papiri	9,02
3	PBZ	7,82
4	Raiffeisenbank Austrija	6,55
5	Auctor	6,17
6	Fima vrijednosnice	5,77
7	Zaba	5,17
8	Hita vrijednosnice	4,8
9	Prva generacija	3,84
10	Hypo-Alpe Adria Bank	3,64