

labolsa.com

Visítalo en: <http://www.labolsa.com/canales/619/>

EL 75% DE LOS BROKERS ONLINE DESAPARECERÁ EN CUATRO AÑOS

24 de Octubre de 2002, 17:21|

Tres cuartas partes de los 160 sitios web europeos dedicados exclusivamente al corretaje 'online' habrán desaparecido en 2007, bien por ser integrados en sus casas matriz, vendidos o cerrados directamente, según un informe de la consultora tecnológica Forrester Research.

"Los 'brokers online' se engañan a sí mismos pensando que los webs que han recortado sus presupuestos atraerán provechosamente a nuevos inversores", afirmó la analista Charlotte Hamilton, quien explicó que a lo largo de los últimos tres años han proliferado casi doscientos sitios de 'brokers' europeos 'online'.

Sin embargo, explicó que la caída de los mercados de valores, cuyos índices han bajado un 25 por ciento desde enero, ha minado los planes de negocios basados en un crecimiento continuo.

"Como los consumidores negocian la mitad que hace un año, los 'brokers' de la Red han pasado de una envidiable casi entrada en rentabilidad en 2000 a pérdidas tambaleantes", explicó.

De este modo, según Forrester las empresas que quieran sobrevivir deberán abandonar el "espejismo de un compromiso rentable entre la agresividad para captar clientes y un severo recorte de gastos. Sólo se puede alcanzar el punto de equilibrio si los 'brokers' se inclinan bien por una estrategia de costes e ingresos elevados --justificada al servir sólo a negociantes habituales--, bien por una estrategia de costes e ingresos bajos para atender a los negociantes esporádicos".

La consultora advierte de que para tener una opción de proseguir sus actividades, los 'brokers' que ya sirven a una masa crítica de negociantes frecuentes deberían centrar sus esfuerzos inversores en mantener y nutrir a esa base de clientes "amantes del riesgo".

Sin embargo, sólo unos pocos sitios web de marcas separadas sobrevivirán en cada gran mercado europeo.

Estos pocos, denominados 'brokers' de elite, "procederán de empresas que ya cuentan con más de dos tercera partes de comerciantes frecuentes entre sus clientes.

Sólo estos webs podrán optimizar su oferta para servir a los negociadores frecuentes, que son pocos en número, de reclutamiento caro y difíciles de mantener, pero que negocian diez veces más que los demás inversores.

Para hacerlo, cada uno de ellos debe gastar alrededor de 220 euros por usuario para alcanzar la rentabilidad en un año.

Por contra, la consultora considera que los grandes bancos deberían convertir sus webs de corretaje en ofertas bancarias multicanal para disminuir los costes de servicios a la mitad y ofrecer a los negociantes poco frecuentes una oferta más simple.

Los servicios resultantes percibirán diez euros por cliente en 2005 y doblarán su base de inversores.

Leer también: Fondos de Garantía: ¿Qué

pasaría si quebrara tu broker online?