



ÅTERLANSERAR ANALYSTJÄNST. Louise Grünthal, vd för finansmötesplatsen Tradevenue, och Johan Mörner, vd för mäklarfirmen Erik Penser Bank.

FOTO: JONAS ENG

”Jag tror på öppenhet”

Erik Penser ska nå kunderna med öppen finansmötesplats

En krympande marknad för traditionell aktieanalys får Erik Penser Bank att prova nya grepp. Nu återlanseras analystjänsten och finansmötesplatsen Tradevenue.

”Det är ett viktigt steg för Penser Bank att finnas där kunderna finns”, säger mäklarfirmans vd Johan Mörner.

Tidigare i veckan köpte finanshuset ABG analystjänsten Introduce av den sargade mäklarfirmen Remium sedan bolaget fått sina tillstånd indragna av Finansinspektionen.

Enligt ABG:s Sverigechef Karl Berglund innebär köpet en hårdatsning på den snabbt växande marknaden för uppdragsanalys som har tagit fart i kölvattnet av de nya regleringarna på finansmarknaden, inte minst de nya Mifid-reglerna. Konsekvensen har blivit minskat intresse och betalningsvilja för

traditionell aktieanalys från institutionernas sida.

Den klassiska mäklarfirmen Erik Penser ska nu försöka hitta nya affärsmöjligheter genom en nystart och återlansering av den sociala finansmötesplatsen Tradevenue som Erik Penser köpte drygt 30 procent av i december 2016.

Tradevenue är en social finansmötesplats för listade och börsnoterade bolag. På mötesplatsen kombineras uppdragsanalyser och nyheter med blogginlägg från några av landets största finansbloggare som kan få en mindre ersättning för sina inlägg. Bland Tradevenues bloggare finns exempelvis Karl Mikael Syding, alias Sprezza, med ett förflutet som framgångsrik fondförvaltare för Brummerfonden Futuris. Totalt har Tradevenue cirka 100 000 unika besökare i månaden och växer stadigt enligt firmans egna uppgifter.

”Vi ser satsningen och investeringen i Tradevenue som ett viktigt steg för Penser Bank att finnas där kunderna finns. Det är även ett viktigt sätt för att komma ut med våra uppdragsanalys-

”Vi ser satsningen och investeringen i Tradevenue som ett viktigt steg för Penser Bank att finnas där kunderna finns.”

JOHAN MÖRNER,
VD FÖR ERIK PENSER
BANK

tjänster. Jag tror på öppenhet och att ju fler som får möjlighet att läsa våra analyser desto bättre är det eftersom det ökar genomlysningen och trovärdigheten för produkten”, säger Johan Mörner, vd för Erik Penser Bank.

Erik Penser har i dag 45 börsbolag som kunder inom sin uppdragsanalystjänst medan Tradevenue har närmare 20 börsbolag knutna till bolagets uppdragsanalys som utförs under ledning av Claes Vikbladh som har varit analyschef på bland annat Remium och Aragon.

Erik Pensers största verksamhet i dagsläget är inom förmögenhetsförvaltning och private banking. Bolaget har i dag runt 100 anställda och ökade i fjol omsättningen från 215 till 282 miljoner kronor med en rörelsevinst på 60 Mkr.

Hur ser du på trovärdigheten att ha uppdragsanalys och traditionell bankingverksamhet under samma paraply?

”Förutsatt att man är tydlig ser jag inget problem. Tvärtom tycker jag att

produkten har hög trovärdighet eftersom den är offentlig för alla som vill läsa våra analyser. Dessutom ligger även historiska analyser ute för läsning så det är lätt för den som i efterhand vill gå tillbaka och granska vad vi har skrivit”, säger Johan Mörner.

Nyttillträdd vd och delägare i Tradevenue är Louise Grünthal som tidigare har varit med om att bygga upp analystjänsten Introduce.

”Vi ser ett stort intresse i samband med relanseringen av hemsidan och vårt utökade produktutbud. Vi har på kort tid fördubblat antalet kunder till Tradevenue och har nu även stora bolag i traditionella branscher som fastighetsbolaget Atrium Ljungberg och SBB på kundlistan som vill nå gamla och nya investerare på nya sätt”, säger hon.

ULF
PETERSSON

ulf.petersson@di.se



08-573 650 35