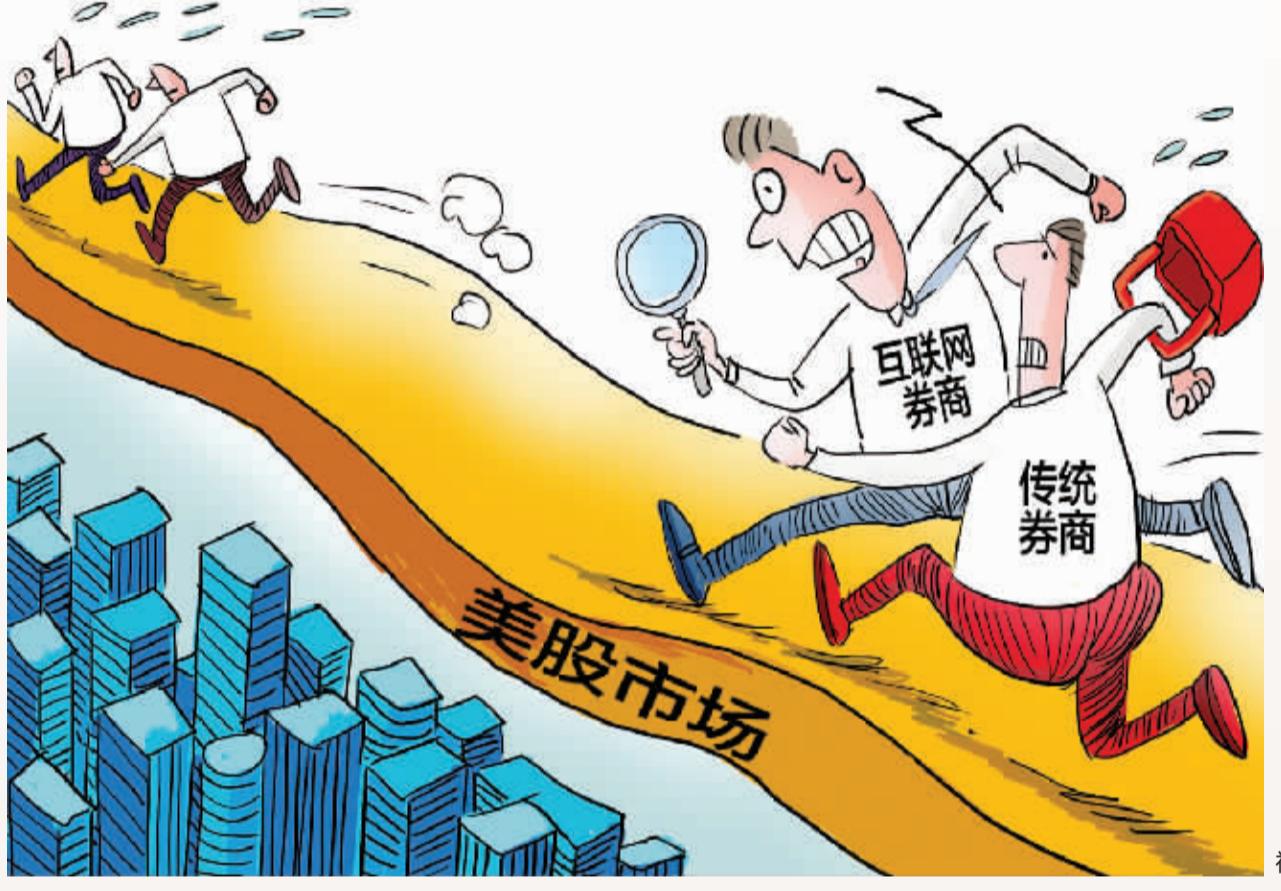


拓展企业服务 觊觎资管业务 互联网券商多赛道谋“超车”

□本报记者 罗晗 郭梦迪

当前,港股经纪业务孕育出了一批互联网券商,它们以技术优势、简洁流程以及超低佣金获取了大量客户,正在逐渐改变港股业务生态。以港股起家的富途证券上市后的首份财报显示,其业务正趋于多元化,特别是将企业服务业务纳入发展重点。另一边,面对竞争日益激烈的内地A股经纪业务,传统券商也争相搭乘互联网快车,致力于用金融科技实现转型。



视觉中国图片

猛攻港股业务

富途证券的母公司富途控股近日公布了登陆纳斯达克之后的第一份季度财报。数据显示,一季度,富途证券营收同比增长37.1%,达2.36亿港元;毛利润同比增长45.9%,达1.75亿港元。就业绩而言,富途证券表现平稳。但在香港市场,富途证券实现了爆发式增长:一季度香港地区有资产客户数同比增长139.5%。

从为内地投资者提供港股经纪业务,到为香港投资者提供股票经纪业务,富途证券抓住了香港股票市场的机遇,这种机遇不仅存在于港股投资,还存在于不同需求的投资者。2014年、2016年,沪港通、深港通相继开通,内地投资者对港股市场的投资意识随之加强,但却苦于港股通账户的高门槛,而如果找香港传统券商开户,却可能面临流程复杂、交易体验差、佣金昂贵的窘境。不仅是内地投资者,对于香港地区的投资者,也同样面临着香港传统券商交易手续费高、流程繁琐缓慢等问题。

港股交易手续费有多高?除了佣金,投资者需要为每一笔港股交易支付印花税(每宗交易金额的0.1%)、交易征费(每宗交易金额的0.003%)、交易费(每宗交易金额的0.005%)以及中央结算费(每

宗交易金额的0.002%,100港元封顶),再加上高昂的券商佣金,交易成本居高不下。

两地投资者面临的这个“痛点”,正是互联网券商的专长所在:它们凭借技术优势,能够以低成本为投资者提供优质服务。富途证券官网显示:港股佣金万分之三,最低3港元。

实际上,发现这一“蓝海”市场的远不只是富途证券一家,老虎证券、华盛证券等诸多互联网券商也都已在港股业务领域耕耘多时。

成立稍晚的老虎证券,主要提供美股、港股、美股、A股(沪港通、深港通)等全球四大市场的股票投资服务。老虎证券做美股起家,业务逐渐拓展至港股市场。根据老虎证券的招股说明书,2018年9月,老虎证券通过成立子公司收购香港券商以获取牌照,以便在香港拓展业务。

今年3月,老虎证券也紧随着富途证券的脚步,登陆了纳斯达克。但截至今年一季度,老虎证券还没实现盈利。2019年第一季度,归属于老虎证券公司的净亏损达到290万美元,相比去年同期约200万美元的亏损有所扩大。

此外,由新浪战略入股的华盛证券正在攻城略

地。借用股东资源,华盛证券十分注重KOL(关键意见领袖)的培养。据悉,其在微博已签约上百位财经大V,覆盖数千万粉丝,资讯月阅读量达数十亿。作为互联网券商,华盛证券自主研发出交易平台,提供全程线上化的港股、美股投资服务,目前其港股交易佣金为万分之三。

互联网券商们利用成本优势,为广大个人投资者提供低佣金服务。有的互联网券商甚至喊出了“零佣金”的口号。互联网券商的低价策略,改变了传统港股经纪业态。

佣金如此之低,甚至免佣金,互联网券商还能赚到钱吗?业内人士表示,虽然佣金只能带来小额利润,但高频交易仍可带来可观收入。中国证券报记者注意到,在富途证券和华盛证券官网,都注明将对每笔订单收取15港元的平台使用费。

以技术为优势的互联网券商,对研发保持着高投入。为加快今年新品种业务上线,富途证券一季度的研发费用为5340万港元,较2018年一季度的3080万港元,同比增长73.4%。“投资技术让投资者共享全世界优秀企业快速发展的红利,正是对未来最大的投资。”富途证券表示。

主打经纪 拓展其他

经纪业务自然是互联网券商们无可争议的主业。今年第一季度,富途证券交易佣金及手续费收入1460.4万美元,占总营收的48.5%;老虎证券今年一季度佣金收入占比高达66.2%。

不过,从交易额来看,目前互联网券商的“出海”经纪业务还在起步阶段。富途证券2018年全年交易额为9070亿港元,而老虎证券三年累计的交易额才达到万亿元人民币的规模。

业内人士指出,面对如此的交易量,要想扩大营收,互联网券商可以一心一意地深耕经纪业务,

做大市场规模,提升交易总量;或是在兼顾经纪业务的同时,发展其他业务。目前来看,后者更受到互联网券商的认同。

2019年一季度,富途证券利息收入为1374.2万美元,占比上升至45.6%,融资业务已经成为富途证券的收入的重要来源。与此同时,富途证券还明确表示要发力“B端”,即企业客户。富途证券在此前举办的新品发布会上提到,其正在向诸如IPO承销以及ESOP(员工持股计划)等企业服务业务发力。

传统券商“牵手”互联网

互联网券商给传统港股经纪业态带来的冲击,只是当前券业金融科技转型大潮中的一朵浪花。

富途证券的第二大股东腾讯,不仅在互联网券商领域投下了真金白银,还与传统券商展开合作。近日,腾讯与银河证券签署金融科技战略合作协议。对于合作伙伴银河证券来说,这是继与阿里云签订全面数据智能化合作协议后,其与互联网巨头签订的又一份战略合作协议。

银河证券与腾讯将共同探索云计算技术在证券行业互联网技术架构转型的潜在应用,以及大数据、人工智能技术在金融级身份认证、金融舆情、智能投顾、智能风控、企业图谱等场景下的技术研发和应用落地,以安全合规的高效率技术架构和智能化金融应用产品,提升银河证券运营效能和服务智能化水平。

“与券商业务联系最为紧密的,当属人工智能的运用,特别是在经纪业务下行的市场下,布局人工智能将为券商成功转型财富管理取得先发优势。”长城证券非银行金融组分析师刘文强指出,人工智能将利用深度学习等技术,帮助客户实现更

加智能化、数据化的投资,提升客户体验,并降低投资的成本。

目前,各大券商在人工智能上的布局最为明显,智能客服、智能投顾产品频出。

人工智能的发展离不开数据核心和云计算等技术,华泰的涨乐财富通6.0、国泰君安的富易3.0、海通证券的金融云等均是业内的代表之作。

国内券商与互联网机构的合作方兴未艾。近年来,证券公司频频“牵手”互联网。2017年9月,腾讯耗资24亿元人民币认购中金2.075亿H股新股,持股比例为4.95%,成为中金公司第三大股东。

2019年2月,阿里巴巴集团透露,已完成对中金公司的人股,持有中金公司港股约2.03亿股,占其港股的11.74%和已发行股份的4.84%。

2018年11月,国泰君安与腾讯签署金融科技战略合作协议。双方表示将积极探索以云端金融科技提升业务运营及创新效率,为投资者提供系统化的高质量智能金融服务体验。

2018年12月,财通证券牵手蚂蚁金服签订战略合作协议。这次双方的合作重点在于财富管理领

域,包括金融云、智能风控平台、金融产品服务等方面都将全面展开合作。

天风证券研报指出,目前,证券行业对金融科技的应用主要体现在移动终端建设、大数据、人工智能等方面。移动终端建设方面,发展微信公众号、微博、网站等多种展业平台模式,并不断进行系统的完善和升级,持续引流客户,提高客户活跃度。在大数据方面,建设数据平台,进行大数据挖掘、分析和应用,主要应用于股价预测、资产管理、客户关系管理和企业数字化运营。在人工智能方面,开发智能投顾、智能客服、智能选股、智能移动应用。

刘文强表示,金融科技在券商轻重资产业务两方面均有广阔的应用前景。未来随着财富管理的转型,金融科技将助力公司实现产品的精准营销,交叉销售,降低获客成本,增加客户黏性。而在重资产业务转型方面,金融科技将助力公司提高风险识别能力和管理能力,降低坏账率,提高资金使用效率,提升ROE水平,进而提升估值水平。券商科技化程度的提高,科技属性会进一步增强,估值中枢也可能相应上升。

富途控股一季度营收同比增长37% 收入结构趋向多元

□本报记者 罗晗

富途控股5月24日公布了2019财年第一季度未审计财报,这是富途自今年3月8日在纳斯达克上市以来的首份季报。数据显示,该公司今年第一财季营收同比增长37.1%,达2.364亿港元。收入结构方面,2016年至今,富途控股全资子公司,也是其主要的业务载体——富途证券,对交易佣金及手续费业务收入的依赖逐步降低,并正在努力开拓企业客户,同时开始实施国际化战略。

营收同比上升37%

2019年一季度,富途控股收入同比增长37.1%,达2.364亿港元(3010万美元),毛利同比增长45.9%,达1.75亿港元,毛利率达74.1%,较去年同期提升4.4个百分点;按非美国通用会计准则(Non-GAAP)计算,实现净利润4930万港元,同比增长2.5%。

富途控股表示,其核心业务保持高速增长,客户与资产交易数据明显提升。其中,美股业务增速显著。一季度,富途上线了美股LV2行情、美股打新等众多重磅功能和产品,促使美股交易量提升。财报显示,一季度,美股有资产客户数同比增长62.9%,客户美股资产达32亿美元。

从收入结构来看,富途控股多元化趋势明显。2016年至2018年,富途对交易佣金及手续费业务收入的依赖逐步降低。2016年,该项收入占总收入比例为85.62%,但到2018年降至50.29%。今年一季度,交易佣金及手续费业务占总营收达1.146亿港元(1460万美元),占比进一步降至48.5%。与此同时,利息收入占比不断提升。2016年,利息收入占比仅为7%,到2018年末,这一比例上升至44%。今年第一季度,利息收入占比再度提升至45.6%,达1.079亿港元(1370万美元)。

数据显示,今年第一季度,富途控股的其他收入占总营收的5.9%。值得

注意的是,其他收入包含企业服务业,而这一业务正是富途控股当前的一大“发力点”。5月8日,富途控股推出企业服务新品牌——富途安逸,将聚焦于新经济企业在海外资本市场的两大业务:一是海外IPO分销业务,二是员工持股计划(ESOP)解决方案,为新经济企业提供贯穿上市前后的ESOP全线上一站式服务。

截至目前,富途控股已为港股上市的小米、美团、华兴资本、同程艺龙等,美股上市的新氧、云集等,提供IPO分销服务,并拿下了瑞幸咖啡独家打新份额。在ESOP服务侧,富途已成为腾讯、同程艺龙、蘑菇街、云集、猎聘、知乎、喜马拉雅ESOP服务供应商。

积极提升客户黏性

2019年,富途控股开始发力国际化战略,其中以香港地区作为国际化战略第一站。财报数据显示,2019年一季度,该公司在香港的有资产客户数同比增长139.5%。

富途控股在研发方面投入了重金。为加快今年新品种业务上线,富途一季度持续加强研发投入,当季研发费用为5340万港元(680万美元)。富途表示,投资技术让投资者共享全世界优秀企业快速发展的红利,正是对未来的最大红利。

除了搭建技术基础设施、创新产品模式,富途持续打磨产品与服务,优化用户体验,如港股美股免费LV2行情、港股美股IPO跨市场打新等。今年一季度,富途客户留存率高达98%,显示出客户对其极高的忠诚度。

富途控股首席执行官李华表示:“我们将继续聚焦长期能力的建设,进一步加大产品和研发投入,持续强化已经取得的产品、服务和用户体验上的优势。我们正在研发一系列的新产品和新特性,相信这些新产品将吸引更多客户。”

数据显示,今年第一季度,富途控股的其他收入占总营收的5.9%。值得

适应科创板跟投机制 券商积极增资另类投资子公司

□本报记者 郭梦迪

中信建投、华泰证券日前公告显示,这两家券商董事会分别审议通过了对各自旗下另类投资子公司进行增资的议案。业内人士指出,参与跟投有助于券商更审慎合理地对发行人股票进行定价,公平合理的发行价格不仅是投行专业能力的体现,更是科创板长久健康发展的基础。

增资另类子公司

中信建投5月28日称,公司第二届董事会第十三次会议审议通过《关于对中信建投投资有限公司增资的议案》,同意对中信建投投资有限公司(简称“中信建投投资”)增资人民币12亿元。

同一天,华泰证券公告称,公司召开第四届董事会第二十二次会议,审议通过公司将华泰创新投资有限公司(简称“华泰创新投资”)注册资本增加至人民币35亿元,用于华泰创新投资有限公司的业务开展及相关投资。

中信建投投资为中信建投的全资另类投资子公司,华泰创新投资为华泰证券全资的另类投资子公司。业内人士指出,科创板开闸在即,中信建投和华泰证券为另类子公司增资或是为科创板跟投做准备。作为龙头券商,这两家券商保荐的科创板项目都名列前茅,因而后续跟投需要的资本金也比较多。

除去为另类投资子公司增资之外,还有不少券商正在抓紧时间设立另类投资子公司。西部证券日前公告,董事会同意公司出资10亿元设立另类投资子公司。其表示,公司设立另类投资子公司,是顺应国家推出科创板的政策机遇,满足科创板跟投的要求。

今年以来,浙商证券和山西证券相继发布了关于完成设立另类投资子公司的公告,国投安信也发布了关于子公司安信证券完成设立另类投资子

公司的公告。浙商证券相关负责人在接受中国证券记者采访时表示,此次设立另类投资子公司,是在为科创板跟投做准备。

倒逼投行转型

业内人士认为,设立科创板及试点注册制,意味着国内券商要从服务机构和保荐机构转变成真正意义上的投行,要具有销售能力和投研能力,要对投资人有真正的了解。

“公司设立另类投资子公司,可以为公司相关业务开展提供支持平台,发挥协同效应,有利于提升公司市场竞争力。”西部证券表示。

中国证券报记者了解到,目前不少券商已多次组织跨部门、跨业务条线的“头脑风暴”,集结有经验的投行、研究部门、自营、投资子公司、风控等相关部门的骨干成员组成科创板专项工作团队,从投行中介业务、股权投资业务、定价发行业务、经纪业务、研究业务、风险控制等各条线全面对接科创板,针对科创板全周期进行深度探索。

南方某券商投行人士坦言:“跟投机制倒逼投行从传统通道业务思维向价值发现思维方向转变。监管部门要求跟投也是防止投行随意定价的有效预防手段。公平合理的发行价格,不仅是投行专业能力的体现,更是科创板长期健康发展的基础,这符合投行的利益,更符合市场的利益。对特定企业给出符合市场预期并能让多方满意的均衡价格,是投行未来生存发展的核心能力。”

申万宏源证券非银行金融组分析师马鹏认为,跟投持有股票、后续通过退出获得投资收益,不是券商盈利的主要模式。要真正实现以投行业务为入口开展资本中介业务的发展方向,券商应该通过提供综合金融服务,包括融资业务和基于持有的股票做衍生品创设业务,作为主要盈利模式。