

# 港經紀業式微 拓財管求突破

## 借CEPA 10新機遇 吸內地客生意

跟大部分經營財富管理的金融機構不同，智易財富管理原是經營獨立財務顧問(IFA)業務，但由於希望加強服務客戶的範疇，故此申請成立證券行，即是智易東方證券。智易財富管理主席兼執董梁衛漢在接受本報記者訪問時指出，該公司開設證券行的目的，不是以此賺錢，而是為配合自身的財務顧問業務，開立一個渠道，方便自己的客戶買賣證券。

### 港股買賣佣金平無肉食

梁衛漢坦言，本地的證券業難做，勢被獨立財務顧問所取代。特別是單純的經紀業務，要突破的話，第一是要轉型做財富管理，第二是要有內地客戶支持。目前智易財富管理在內地17個城市有據點，分佈在深圳、北京、上海、長沙、廈門等一、二線城市，深圳的據點更達4萬平方呎。

「內地開設據點，是為了方便吸納客戶，目前有兩類內地客最需要本地的財務顧問幫助，包括正辦理投資移民香港的內地人，以及要求穩定回報、相對持有較高資產的客戶。」他表示，「一個來港的投資移民，需要購入1,000萬元的港股或本港債券，做10個客戶已經有1億元生意額，1%的管理收費便是100萬元，如果以目前市場約0.1%的佣金收費計算，買賣股票成交額要達到10億元，才能有100萬元的佣金收入。」

回顧他當初創業的經歷，可側面了解本地經紀行「冇得做」的原因。「其實2001年時，我是開設投資學校，並與分析員協會合辦課程，主要教本港市民有關投資的知識。到2003年時宣布取消最低佣金制，互聯網交易又日益普及，當時已預料這趨勢肯定會「整死」大量經紀行，當中又以互聯網對經紀業的打擊最致命。」

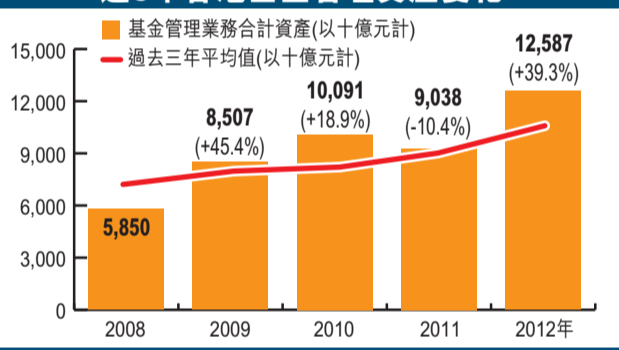
### 每年回報一成較穩陣

他又回憶說：「當時一年收幾千個學生，但其實絕大部分都不是來學習，而是向教學的分析員『攞貼士』，這種學員的財務規劃一般都很差。」他說，「試過有剛退休的學員問我，他的數百萬元退休金因炒期指而蝕了九成，可以怎辦？有否方法可讓他賺回數百萬元？」

當時梁衛漢認為香港散戶的「賭博文化」太嚴重，必須糾正，雖然他個人能做的不多，但2005年他創立智易財富管理，目的是想幫客戶財富增值，一年回報可能只有10%左右，對很多炒家來說不算吸引，但起碼不會令客戶蝕大本，該行追求的是長遠增長。「假若經常令你的客戶蝕本，客戶即使不離你而去，也沒有能力再幫襯你，這或多或少是近年經紀行式微的原因。」

# 內地富豪分散投資 港理財財商機無限

### 近5年香港基金管理資產變化



香港文匯報訊(記者 周紹基) 智易財富管理的經營也經過一段低迷時期，梁衛漢說，06、07年市旺的時候，單做香港客戶已經足夠，「08年金融海嘯後，市場環境欠佳，便毅然進入內地市場。發展至今，來自內地客戶的生意額，已超過香港客戶了。」他續說，內地當然也有很多炒家，但也有很多投資者崇尚長遠且穩定回報的投資模式。「內地的炒家主力幫襯佣金便宜的網上經紀行，這些生意不是我們『杯茶』。」

### 煤老闆財富分存四大行

他曾經在山西省遇到一個客戶，因為之前賣了手頭上的煤礦，而擁有3.2億元人民幣的存款。「但那名客戶並沒選擇大舉投資，寧願將錢存於銀行收息，並且將該筆資金分四份，分別放進工、農、中、建四大行，我問他為何這樣做？他竟然回答擔心若有某間銀行倒閉，也不會令他一無所有，這反映內地客戶有分散風險的需求。」

這些坐擁巨資、作風保守、擔心風險的客戶，正是該行的目標客戶。梁衛漢表示，「近年內地經濟火速發展，很多中國居民因為被收地或出售既有資產而發大達，這些潛在客戶目前在內地有很多，但香港業界要主動地回內地接觸才能變成商機。」

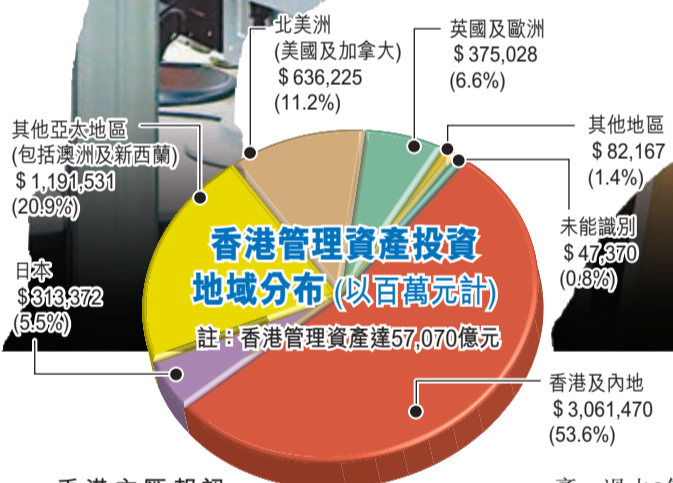
的確，這些機會不是一些只會守在香港等「柯打」的券商可以擁有。不過，本港的獨立財務顧問近年如雨後春筍，競爭也愈趨激烈。他承認，十年後這行業可能會進入困難期，但不是現在，目前內地還有很多商機，發展正合時機。

### 現為開拓內地最佳時機

問及與一些國際大行比較，小型財務顧問的優勢又何在？曾任職大型銀行的智易財富管理投資研究部總監譚思略表示，一個大行的客戶主任普遍要面對幾百個客戶，假若每天接觸兩個客戶，便要耗時半小時，小型財務顧問勝在走位靈活、貼身服務。

現時智易財富管理主力仍是向客戶推銷合適的保險產品，讓客戶長線有基本保障，然後大部分資產投資較穩陣回報的項目，例如債券、較長期的存款等，跟着是區域性基金。最後，只有少部分會投入高風險基金或買股票輪證，這亦是智易財富管理需要成立智易東方證券的原因。

梁衛漢又透露該行的長遠目標，包括能夠拿齊1、4、6、9號牌，成為「全能顧問」，並成立「智易東方港股基金」，不單能讓自身客戶購買，就連幫襯其他財務顧問的客戶也能揀選認購，屆時便可算成功了。



香港文匯報訊(記者 陳遠威、周紹基) 近年港股成交萎縮，加上減佣令券商收入大降，經營環境惡化，中小型券商面對龐大的經營壓力，尤其是近兩年，每年都有十多個中小型券商宣布結業。不過，據證監會的調查顯示，截至去年底，本港基金管理的資產規模創下12,587億元新高，按年上升39.3%。數據顯示流入本港的資金，其實愈來愈多，顯示本港的財富管理業務興旺，只是生意沒有流到中小券商的「口袋」，側面反映中小券商沒有與時俱進，搭上財富管理的快車。證監會數字顯示，本港基金管理的合計資產，過去3年平均總值達10,572億元，並維持上升趨勢。同時，不斷有外資流入本港，撇除房地產信託基金後，去年基金管理業合計資產中有64.6%來自海外投資者，規模達8,018萬元，過去5年間一直穩佔超過60%。



張華峰歸咎政策不公平

「目前每日大市成交只有400億至500億元，C組經紀市佔率只有約一成，在數百間中小型券商平分下，每日大約只得一萬幾千元佣金，生意根本難以維持。」今年已有12間C組經紀行結業，直逼去年全年的13間。他說，回顧1997年時，400間C組經紀的市佔率達三分之一，目前僅餘約一成，排名前65間的證券商，卻佔了90%的成交額。張華峰慨嘆，中小券商不但未有隨着港股市值大增而壯大，反而佔有率卻愈來愈細，生存面臨重大挑戰。

### 張華峰歸咎政策不公平

他認為，近年港交所(0388)將香港市場由一個企業融資的平台，變成一個高風險的投機市場，引入各種投機味重的衍生產品，令不少散戶損失慘重，紛紛離場，導致港股成交與C組經紀生意均萎縮。另一方面，港交所又先後推出多項新政策，例如減少午飯時間、推出期指夜市等，都增加了中小券商的經營成本。此外，監管要求愈見苛刻，也是扼殺C組券商的主因，例如券商要查清楚客人的資金來源，以及券行為客戶提供孖展時，要額外多付保證金，局限了券商的業務發展。

### 資金流入基金管理公司

另外，內地投資移民來港計劃推行已10年，為本港吸資累計逾1,478億元，本港兩年多前曾收緊門檻，把投資額增至1,000萬元，並把房地產剔出投資類別，故近一兩年的內地投資移民，主要投資在本港的金融產品，約四成人投

## 港理財業火爆 基金資產創新高

產，過去3年平均總值達10,572億元，並維持上升趨勢。同時，不斷有外資流入本港，撇除房地產信託基金後，去年基金管理業合計資產中有64.6%來自海外投資者，規模達8,018萬元，過去5年間一直穩佔超過60%。

資股，六成人投資基金和債券。可惜的是，從近年中小型經紀行(C組經紀)的市佔率數字可看出，為數高達數百億元的港股交投，似乎絕大部分沒有成為中小券商的生意額。

### 中小券商未能跟上形勢

本港的資金繼續增加，但本港C組券商卻面對龐大經營壓力，主要是既有銀行不斷壯大證券業務，又有外資及中資券商搶攻本港市場，加上本港的獨立財務顧問及私人銀行業務發展蓬勃，有大量資金流入基金體系，此消彼長下，C組券商的生存面臨嚴峻挑戰。

## 細行越做越縮 今年12間執笠

香港文匯報訊(記者 周紹基) 一直與中小型經紀行爭取恢復最低佣金制的立法會金融服務界議員張華峰表示，港股市值由1997年時約3萬多億元，大幅升至目前約23萬億元，大市每日平均成交也有數倍的增長，但中小型券商(C組經紀)營商環境卻愈來愈差，連實力雄厚的老字號——景福證券也要主動交牌結業，他認為是政府的金融政策不公平、監管條例過分苛刻，加上取消最低佣金制而導致。

卻佔了90%的成交額。張華峰慨嘆，中小券商不但未有隨着港股市值大增而壯大，反而佔有率卻愈來愈細，生存面臨重大挑戰。

他認為，近年港交所(0388)將香港市場由一個企業融資的平台，變成一個高風險的投機市場，引入各種投機味重的衍生產品，令不少散戶損失慘重，紛紛離場，導致港股成交與C組經紀生意均萎縮。另一方面，港交所又先後推出多項新政策，例如減少午飯時間、推出期指夜市等，都增加了中小券商的經營成本。

此外，監管要求愈見苛刻，也是扼殺C組券商的主因，例如券商要查清楚客人的資金來源，以及券行為客戶提供孖展時，要額外多付保證金，局限了券商的業務發展。

### 政府指難回復最低佣金

擁有42年歷史的景福證券7月底結業，令C組經紀更關心自己的前景。該行是聯交所創會會員，90年代曾一度晉身B組經紀行列，風光一時。今次結業純粹因生意難做，過去幾年都蝕錢，2012年及2013年分別蝕約1,300萬及600萬元。張華峰估計，C組經紀還有機會掀起新一輪結業潮，故數月前已去信特首，提出佣金「二級制」方案，20萬元以上交易金額的佣金可

自由商議，20萬元以下交易額則設劃一交易佣金0.25%。

不過，財庫局局長陳家強早前表示，已認真研究過張華峰的建議，發現重新引入最低佣金制是相當困難，也與促進市場競爭的方向背道而馳。他指出，當年佣金制在撤銷前，其實已難以執行，故政府認為恢復佣金制，並非支援中小型經紀行的最佳方法。

### 須拓網上交易提升服務

本港其中一間以減佣搶客，並成功使業務有長足發展的耀才證券(1428)表示，景福證券結業及證券業經營困難，是基於兩大原因：一，銀行是最大競爭者，銀行憑藉財雄勢大，分行數以百計，佔盡優勢搶佔市場，直接令證券行生意大受打擊，客戶大量流失。二，網上交易急發展，網上交易逐漸普及，投資者利用網上平台交易，方便又快捷，取代了舊有透過打電話給經紀落盤的方法。傳統券商一直不願意接受此改變，故面臨被市場淘汰的厄運。

耀才指，該行十多年前已開始發展網上交易，取代人手落盤，又給予客戶銀行質素的服務，令該行業務顯著增長，客戶人數迅速上升，盈利亦創新高。

本港經紀行單靠減佣搶客，利潤愈來愈微。