

“ 如果你有聽開電台，或許會對張家豐（阿喱）仍有點印象。褪去商台DJ（唱片騎師）和老闆黎明的光環，阿喱竟轉行全職炒股，集結一班好友成立炒家團隊，創辦了財經社交平台App「炒家」。炒家不僅獲得科創公司Green Tomato鼎力相助，還吸引到前快的聯合創辦人李祖闖入股。產品上架短短三個月，這個手機應用程式的估值已達2,000萬元，A輪投資亦將在年底前完成。阿喱更有信心要打入內地市場，借平台為起點，慢慢發展出一條完整的投資服務產業鏈。

■香港文匯報記者 周曉菁、歐陽偉昉

”



對於宣傳策略，張家豐認為賣廣告不如派錢。周曉菁 攝

阿喱大學未畢業已加入商業電台做DJ，2009年開始在黎明旗下的東亞唱片任職總經理。2014年厭倦了娛樂圈的風起雲湧，阿喱將平時打發時間的副業——炒股，演變成自己新的人生方向。「生意淡薄，不如賭博。」豈料2015年港股「大時代」一役，身家輸去超過百萬元，慘變「傻散（戶）」。

跟對人 贏一世

這次輸錢的經歷，令他萌生將炒股與創業結合的念頭：一般散戶每天接觸到的資訊多不勝數，能否創建一個較有效的平台幫助散戶分析？「賣點就是，為曾經因為亂聽杯把（股票號碼）輸錢的人，設計一個（分析用的）系統。」他把自己炒股的經歷，無論好壞，皆注入到App中，令散戶能夠感同身受，且信任平台的公正公平。

阿喱的創業之路得到貴人相助，用他自己的話來說就是「跟對人，贏一世」。2014年，其辦公室剛巧與Green Tomato（GT）舊的辦公地點同樓層，一來二去就認識了GT創辦人兼行政總裁郭秉鑫。交談中郭秉鑫建議不如一起合作做一個炒股App，「兩人一齊擺了300萬元」。雙方的分工非常明確，GT負責App的畫面、UI等開發；App的營運、市場推廣等則由阿喱負責。

夥上市公司推廣

雖然行業不同，娛樂圈出身對阿喱創業有幫助，例如明白人的心態不能量化。他指炒家平台所以能吸引炒家進駐，是因為那裡能聚集一群志趣相投的人。另外推廣會加入創新的主意，「在功能之上有時會加添一點小趣味」，例如與一些炒家朋友合製短片每日評論股市。他還透露，月底會與一家上市金融公司合作推廣，未來也會加大與券商的合作。

前DJ「大時代」輸百萬 創社交App散戶自救 炒家炒股 炒出炒神



張家豐（阿喱）指，將借手機App平台為起點，慢慢發展出一條完整的投資服務產業鏈。周曉菁 攝

上架三個月 估值2000萬

兩 在本港上架三個月便能得（關鍵績效指標），等融資後，到2,000萬元的估值？阿喱似在言語中聽出了小記的疑惑，慢慢解釋其中緣由。他笑稱：「好好好 Lucky（幸運），GT幫忙開發，又有李祖闖入股，兩個加分點，估值都會高一點。」

金融主題切合港人需求

雖不比Snapchat、美圖這類軟件如此風靡全球，但「金融」這個課題在香港來說，本就符合社會需求和普遍的價值認可：「大家都知道可以賺更多錢。」那些投資初創企業的人，更會把投資看作是一場賭博：「他們不在乎300萬元可以賺到350萬元，而是想看到300萬元能賺到3,000萬元。」

令人感到驚喜的是，投資類App的日活躍用戶非常多，阿喱指有約25%用戶每日會登入App兩次以上以獲取諮詢，這也是許多投資者十分看好炒家的一個重要原因。對於未來的發展，他看得十分淡然：「現在有KPI



炒家App在本港上架三個月已經獲得2,000萬元的估值。手機截圖

派獎金宣傳 有效過廣告

經 阿喱在訪問時多次強調：炒家只是一個平台，散戶想要派把（股票號碼），就去炒房看他人推薦。本着對散戶負責的態度，炒家非常注重推股人的穩定性和可靠性。要躋身排行榜首頁，推股人不能只靠推出一隻爆升的股票，必須成功推股3次以上才能入選排行榜。

面對市場上五花八門的報價應用程式（App），阿喱並不感到慌張：「（炒家）同其他App不存在競爭關係。」他們有圖表，有盤路，是諮詢式報道；我們是職業炒家團隊，專職炒股，讓散戶能獲得更直接、更準確地諮詢。阿喱指如果炒家進軍內地，也會是獨樹一幟的存在：「內地（分析）鍾意長篇大論，沒有T+0（證券交易制度）。」炒家App則是走「簡單粗暴」的諮詢路線。

他對推廣策略亦有自己一番見解，認為無須為達到宣傳指標胡亂賣廣告。「如果賣起很貴的廣告，我就唔做；一賣廣告，我就要你一定會見到我（的炒家App）。」他指雖然仍會投資一定的網上廣告，惟預期未必能吸引觀眾：「（如果你對）網頁上的一個格子覺得很有用，其實是在催眠自己。」哪麼會如何宣傳？「賣廣告不如派錢。」阿喱表示本月會推出有獎遊戲，向跟股成績最好的會員派現金獎或超市現金券等，一來算是宣傳，二來可以教育股民選擇好的財經分享。



張家豐曾任職黎明旗下唱片公司總經理，旁為衛蘭。資料圖片

按戰績排榜 無人可修改

保 炒家App是一個供一眾股民推股的社交平台，股民可自設炒房即市推介股票，設定目標價，其他股民可以「跟股」。股民可以文字或語音即時發佈訊息教路炒股，其他股民亦可以作出回應。系統會記錄推股後的升幅，平均股價，以及幾多人跟贏跟輸等；系統亦會按最多人跟贏炒家和最多人跟輸股票作出排位。問及推介後股價下跌，做了「燈神」能否取消記錄？阿喱話，連管理員亦沒有權限更改。

不鼓勵散戶只跟「杯把」

關於App內的排名系統，炒家至少要有3次成功記錄才能入選排名，不能單憑一隻股爆升就做到炒神。排名總成績時，炒家需要較佳的戰績才能上榜，阿喱指有較可靠的往績才能上榜的設定，可以保障散戶。本月更會將排名分類，如衍生工具和創業板等，符合不同散戶需要；散戶追股的功能亦會正名為選股和追繼：「我們不想散戶見杯把（股票號碼）就跟，他們應該對推介進行追繼，才知道推介人的實力如何。」

有人質疑推股平台會被莊家用派派把散貨，阿喱笑言：「股民都唔係蠢，你估一直叫人買係有用？」他指稍後會公佈炒家排名的計算方法，令排位有跡可尋；股民始終要學會分辨什麼是好的財經分享，除了選股眼光，推股後還要有始、有終、有跟進。「（推股後）什麼也不說，只把股推出來，就算是100%全中，我都知這是假的。」「傻散（戶）」沒有要求，只有貪婪，只會死得早。

IBM料港銀AI應用發展較快



戴澤棠指，由於經營環境不同，內地有些產品未必適合香港。周曉菁 攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）人工智能的概念被廣泛接受後，如何滲透到各行各業，成為社會更加關注的話題。IBM香港總經理戴澤棠昨於記者會表示，未來兩三年人工智能的擴張和滲透速度會更快，真正進入「AI Era（人工智能時代）」。

對於香港來說，在銀行及零售等行業的發展會比較明顯。戴澤棠解釋，香港始終是國際化城市，企業的更新很快，IBM過去幾年已經在不同行業進行了人工智能的測試，觀察客戶對新技術有什麼反應，以及對公司業務的影響。不過他承認，人工智能在某些行業的發展的確比較慢，有些行業經過

試驗後，效果的確並不是很好，只能不斷改善再試驗。提及內地公司搶攻香港市場，戴澤棠認為，由於兩地市場經營環境不同，內地有些產品未必適合香港；香港的科技公司需要利用自身優勢，創造有競爭力的產品。他還強調，IBM亦通過與本港創科企業的合作，致力於人工智能在香港的加速發展。戴澤棠表示，IBM自主開發的深度學習人工智能Watson已經運用到商業分析、會計、金融、醫療、修理等不同領域。

港機構對FinTech期望回報低

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）羅兵咸永道去年底向全球1,300間金融機構進行關於金融科技（FinTech）調查，當中有約200間為香港機構。羅兵咸永道中國及香港金融服務部主管合夥人費里斯表示，香港身為國際金融中心，但對金融科技的期望回報卻比鄰近地區低；僅51%受訪公司表示已就金融科技採取「顛覆性」的策略，較全球平均的59%及內地的56%為低。

缺乏專才 發展緩慢

他指，87%香港受訪機構認為在金融科技人才競爭上有困難，認為在香港難以招攬及留住創新人才。82%受訪機構指出，由於公司需要控制營運及風險管理，發展金

融科技步伐相對較慢；期望透過與金融科技或初創企業合作，進行金融科技業務，在人才及資源上有更好發展。公司金融科技及監管科技總監Henri Arslanian續指，香港缺乏這方面的人才，主要是由於教育未有針對金融科技發展作調整，金融及科技學生完全分隔成兩個獨立行業，希望教育機構及公司未來能有更多金融科技融合的課程及人才訓練。問到本港政府應否加快放寬對金融科技的監管，費里斯表示，市場不應太過聚焦於要求政府加快放寬，主要因為政府需在加快行業發展及金融安全之間作出平衡。他指金管局及證監會等監管機構已經於去年開設對金融科技業務的發展平台，認為政府對金融科技業持開放態度。



左起：羅兵咸永道費里斯、Henri Arslanian。吳靜儀 攝

雲鋒金融推智能投顧App



李婷（左四）指，程式中覆蓋近萬隻基金的數據庫及每隻基金評級。周曉菁 攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）由馬雲、趙薇等入股的雲鋒金融（0376）昨舉行智能投顧服務手機應用程式（App）「有魚智投」的發佈會。首席執行官李婷在會上表示，平台已經與13家資產機構簽訂協議，目前有343隻基金可在平台上交易；所有基金認購門檻均為120美元至800美元（約930港元至6,200港元）。從現場演示來看，投資者在購買基金前，在「有魚智投」先進行風險測評，程式會提供資產配置組合建議（Model Portfolios），沒有經驗的投資者可以選擇「一鍵下單」，快速完成智能配置。

李婷又稱，並不認同FinTech與傳統金融行業存在競爭關係，認為兩者應該成為合作夥伴。公司一直與業內各家機構的管理層保持密切聯繫，只有雙方把服務做到位，彌補市場中未能提供的服務缺陷，才能令金融生態圈循環發展。