

耀才：內地認證名單未定 遙距開戶未見綠燈

沙盒扶助創科 券商仍受掣肘



根據證監會的監管沙盒介紹，其將為合資格企業提供一個受限制的監管環境，以便有關企業在起步階段，證明其金融科技解決方案及內部監控系統安全可靠。不過，證監會的監管沙盒條件相對「較辣」，因為進入沙盒的首要條件是合資格企業必須是獲發牌的適當人選，合資格企業同時必須是持牌機構。如果是初創企業，需申請及取得適當的牌照，並符合相關規定，包括財政資源規定。這些條件變相將絕大部分非券商的初創企業攔在門外。

歐達禮：廉潔穩健至關重要

證監會行政總裁歐達禮就此指出，認同使用創新科技的企業，將會擴闊投資者的選擇，以及令本港金融服務業受惠。不過沙盒不應被視為用以規避適用法例及監管規定的途徑，市場的廉潔穩健及投資者的利益至關重要，監管規定正是投資者保障的關鍵所在，證監會不會放寬有關監管規定。為維持市場的廉潔穩健，以及加強投資者的保障，在沙盒內營運的合資格企業，必須是獲發牌的人士，以及必須符合該會的財資規定。

有券商認為證監對於創新發展，其實是傾向「慢板」。在香港經營證券業逾20年的耀才證券，目前已累積客戶達22萬，管理資產達500億元，對於發展創新科技，耀才證券行政總裁許繹彬接受香港文匯報訪問時指出，「有時在金融創新方面不能太進取，黑客問題無日無之，需要很小心審慎處理，否則好危險。」不過他認同互聯網金融是大勢所趨，香港人由以往的電話落盤，已大部分改為以手機程式及網上落盤，香港在科技發展方面亦應緊貼外國、新加坡、日本及內地，不宜落後。

許繹彬：港交易服務不落後

對於證監會推出沙盒，許繹彬指：「就證券服務而言，其實香港的交易服務不算落後，交易系統的對盤速度已發展至以毫秒計，滿足到股民落盤快以及穩健的目的。」此外，網站或手機應用程式（App）落盤的使用方式亦早已大行其道。他指，公司多年來累積投資於交易系統的金額逾億元，每年用於系統維護需1,000萬元至2,000萬元；現時網民能輕易於網上獲得股份的不同數據分析，以及過往的收購合併資訊等，這就是互聯網普及為股民帶來的好處。

初企難滿足證監沙盒條件

不過，有市場人士認為，證券業的創新不僅是落盤交易的方便快捷，還包括了投資產品的創新。舉例如阿里巴巴旗下螞蟻金服的支付寶，早在2013年便推出餘額寶，利用支付寶用戶閒置在支付寶賬戶上的資金，由餘額寶推出基金產品，供支付寶的用戶買賣。螞蟻金服還發展出支付寶錢包、招財寶、螞蟻小貸及網商銀行等業務，這類「新經濟」金融服務才更應是香港金融科技監管沙盒下先行先試的創新產品。像今天螞蟻金服這種規模的公司，要在本港從事相關業務，相信不難滿足證監會的要求，但其他初創公司，則未必能夠符合證監會的沙盒條件。

許繹彬相信，證監會的沙盒在實際上仍有意想不到的掣肘。例如香港與內地的「遙距開戶」，難點不在技術，是在政策。他表示，中證監一直不容許香港券商進入內地市場，故耀才「平時主要在上水、大埔等地區吸納小量持單程證客戶。」去年市場曾指出證監會就「電子證書開戶」開綠燈，令公司誤以為「遙距開戶」真的

香港政府近年積極推動金融科技创新（FinTech），連一直被批評監管過嚴的證監會亦在9月推出金融科技監管「沙盒」（Sandbox），為合資格企業提供一個創新環境，讓業界先行先試。對此，證券界的興趣如何？

■香港文匯報記者 莊程敏

能落實，其實查詢之下，證監會回應指具體內地受認證的機構名單仍未定，所以至現時方案仍停滯不前。

許繹彬續指，待時機成熟時，耀才將會發展大數據分析和人工智能等服務。耀才現時的交易量佔整體3%，不及銀

行及一些投行多，不過這些數據亦有一定的分析價值，該行會研究合適的方法使用數據。至於其他一些網上券商發展的人工智能選股服務，耀才則會審慎研究，他笑說，始終投資有升有跌，不希望到時多了個讓客戶「抵賴」的理由。



■許繹彬指，本港交易系統的對盤速度已發展至以毫秒計，滿足到股民落盤快及穩健的目的。
香港文匯報記者 莊程敏 攝

證監會監管沙盒主要內容

一、資格要求

券商及初創企業均可進入沙盒。合資格企業必須是獲發牌的適當人選，使用創新科技，及真誠和認真致力於利用金融科技來進行受規管活動。合資格企業必須是持牌機構，若為初創企業，需申請及取得適當的牌照，並符合相關規定，包括財政資源規定。

二、發牌條件

有關發牌條件可能包括限制企業可服務的客戶類別或每名客戶的最高風險承擔，以便限制該企業受規管活動的業務範圍及界線。在某些環境下，發牌條件可能要求企業制訂適當的投資者賠償計劃，或定期接受證監會的監督審核。

三、嚴謹監察

證監會對在沙盒內營運的合資格企業所進行的監察及監督可能較為嚴

謹。證監會或會與企業進行更密集的溝通，並可能強調企業能進一步改善其內部監控及風險管理的合規範疇。

四、保障措施

合資格企業應制訂充分的投資者保障措施，以處理其在沙盒內營運時所識別出的實際或潛在風險或關注事項。例如，合資格企業應將其沙盒內營運一事告知其客戶，並全面披露潛在風險及可提供的賠償安排。

五、退出機制

當合資格企業能證明其科技是可靠的及符合用途，且其內部監控程序足以處理所識別的風險時，便可向證監會申請移除或更改其施加的部分或全部發牌條件。在沙盒內營運的合資格企業若認為並非繼續持牌的適當人選，如因其內部監控措施未能符合監管規定，會被撤銷牌照。

8 Securities：歡迎證監持開放態度

談到互聯網金融，不得不提人工智能（AI）服務。由兩年前撤出香港業務的美國網上證券交易商E*Trade（億創證券）前員工創立的8



■Mathias Helleu 指，歡迎證監會推出監管沙盒，因反映對創新企業持開放態度。
香港文匯報記者劉國權 攝

Securities，目前正在香港及日本經營創新的證券服務。繼去年破天荒推出機械人顧問服務Chloe，為客戶選取合適的ETF投資，日前再推出「零佣金」交易港股及美股的手機應用程式（App）Tradeflix。雖然8 Securities拒絕透露目前的用戶數目，但指出八成客戶群的年齡為22歲至35歲，反映年輕人對創新服務的接受程度較大。

「零佣金」廣告效益較大

8 Securities執行主席及共同創辦人Mathias Helleu接受香港文匯報訪問時指出，歡迎證監會推出監管沙盒，因反映對創新企業持開放態度；目前8 Securities推出的服務均合規。「在2000年時我提出E*Trade網上證券服務，當時大家說我不會成功，因人們喜歡到證券行交易，不會接受網上證券服務，但17年後的今天，八成的散戶是在網上買賣股票。」

8 Securities亦致力利用科技改善用戶體驗，最近推出的Tradeflix可提供「零佣金」交易服務。公司解釋，短期內會依賴覆蓋多個國家不同產品保持多元收入來源。同樣以「零佣金」作招徠的富途證券則解釋：「與其投放大筆（資金）於廣告宣傳上，寧願以『零佣金』方式去回饋用戶，更能收到廣告之效。」

耀才證券行政總裁許繹彬則對坊間一些證券商能做到「零佣金」感到不解，他表示不會加入減價戰，因認為在沒有收入下難以為客戶提供快捷安全的服務。他質疑，這類公司可能是想收集用戶數據，再轉售圖利。

資產管理App切合市場需要

除散戶外，8 Securities亦會向金融機構提供人工選股服務。該行認為，亞洲正經歷大型的資金轉移，但大部分金融機構連一個簡單的資產管理手

機程式亦缺乏，8 Securities提供的服務正好切合市場需要。Chloe會根據客戶的投資目標，為客戶挑選在港的10隻ETF（交易所買賣基金），不設回報保證。他指，客戶可以最少投資1,000港元，若投資額低於8,888港元，可免去管理費，高於8,888港元則收取每年管理費為0.88%。

在使用Chloe時，客戶只需回答簡短問題，訂立理財目標及期限，程式就會自動將投資金額投資在多元化的ETF產品，程式會每日追蹤並將利潤「最大化」，從而達到客戶所訂立的理財目標。此外，Chloe具有自我學習的功能，隨著時間能更有效預測出客戶的目標及所需儲蓄的金額。事實上，據畢馬威一份有關機械人理財的報告顯示，今年由機械人管理的資產規模將達到約3,000億美元；2020年規模更上望2.2萬億美元，增長達6.33倍，市場潛力不容忽視。



頂着騰訊（0700）「光環」的富途證券，打着「互聯網券商」旗號於2013年進軍香港市場，今年8月曾寄語證監會應推出沙盒，容許科技面世初期不受監管，就如必須下水才能學會游泳，並認為香港的FinTech發展較深圳和新加坡緩慢。證監會9月真的推出了沙盒，富途證券行政總裁鄺必偉接受香港文匯報訪問時表示，對證監會推出沙盒感到高興，因反映出香港政府有意大力推動FinTech，令互聯網公司有更大發展空間。

他指出，富途證券的定位是一間科技公司，大部分員工皆是科技人員，每年於科技方面投資達1億元，公司對於創新的態度是「小步快跑，不斷試錯」。不過，當問到將如何利用「沙盒」拓展香港的互聯網金融服務，鄺坦言富途目前仍未有馬上使用沙盒的必要，惟沙盒的存在會有利公司日後的發展。

短期目標改善客戶體驗

之前，市場料富途證券會成為沙盒推出下最大受益人，這就有點兒「跌眼鏡」。鄺表示，公司目前的投放主要是改善客戶的交易服務及用戶體驗，以及加大系統的研發。至於AI選股、網上直接開戶等則暫時未有打算研發。

手機程式綜合行情交易

鄺又指，該行的「富途牛牛」手機App，提供了行情、資訊、交易和社交等多項功能，希望能加強用戶體驗。傳統金融訊息服務商提供的App，行情和交易是分開的，需要來回切換，但富途牛牛則將其綜合在一起，資訊亦是採用自家研發的系統。一個較特別的地方是，程式包括一個類似「微信」的社交平台，讓用戶能隨時隨地聊天，交流投資心得。另外，鄺指目前亦有使用騰訊的雲服務儲存數據，因其具有很好的延展能力，能處理緊急狀況。

目前富途牛牛已擁有超過360萬用戶，當中有20萬用戶試用後有關富途證券賬戶，體現以互聯網體驗式服務成功向客戶轉化的過程。他指，富途證券的客戶每年皆以倍數增長，當中90%是內地客戶。



■鄺必偉對證監會推出沙盒感到高興，認為能令互聯網公司有更大發展空間。

富途證券：沙盒利公司日後發展

雙11成港消費者最熱門網上節日

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）畢馬威中國與香港貨品編碼協會昨公佈有關電子商貿的聯合調查結果，發現雙11購物節是香港消費者最熱門的網上節日；受訪的行政總裁則計劃通過增加對網上業務的投資以推動增長。

YouGov受委託對1,000名消費者（其中香港和內地的消費者各佔一半）進行調查，了解他們目前和未來的購物態度和習慣。另外，報告同時向162名行政總裁進行調查，以收集他們對轉向電子商貿和全方位營商模式的機會和挑戰的看法。

報告發現，無論是香港或內地的消費者，均主要在淘寶上在採購產品和服

務。不過，內地消費者就較平均使用各平台，除了在淘寶採購產品和服務（45%），還會使用天貓（21%）、京東（13%）及微信（5%）等；香港消費者則主要在淘寶採購產品和服務（43%），其次是公司網站（12%）及沒有使用電商平台（10%）。至於阿里巴巴在每年11月11日的雙11購物節更是最受香港及內地消費者歡迎，分別是37%和70%。

畢馬威中國亞太區消費和零售主管合夥人利安生表示，主要的網上購物節對於網上銷售佔公司總收入份額的影響正在上升，相信今年雙11將繼續顯示網絡消費不斷增長的趨勢，以及網上購物

人數的迅速上升。

三分之二CEO擬增電商投資

報告又指，千禧世代是推動電子商貿的重要力量，41%香港千禧世代受訪者表示可能會通過手機進行更多購物。YouGov大中華區主管陳詩迪稱，精通科技的千禧一代是網上消費的一股重要推動力量，零售商要調整自己的電子商貿策略，以吸引這個日益重要消費群的消費份額。另外，針對行政總裁的調查發現，89%受訪者表示，電子商貿正在為他們的公司創造收入。接近三分之二的受訪者打算於未來12個月在電子商貿增加10%以上的投資。



■左起：YouGov大中華區主管陳詩迪、香港貨品編碼協會總裁林潔貽、畢馬威中國亞太區消費和零售主管合夥人利安生。
香港文匯報記者吳婉玲 攝