

# 券商紛擴充 迎新大時代

## 外資行加強中資股分析員隊伍 冀分杯羹



香港文匯報訊(記者 張美婷) 港股日前十年來再度登上3萬點,股王騰訊(0700)衝破400元,加上近期不少新經濟股份上市,市場掀起一股開戶抽新股熱潮。近期大市成交日日過千億元,牛氣沖天,人稱港股進入「新大時代」。本港券商亦趁新大時代牛市,大肆吸客擴充,外資行亦加強中資股分析員隊伍,務求於這個新大時代齊分杯羹。



股市交投持續暢旺,證券行業的氣氛完全煥然一新,客戶開戶及買賣活躍程度大增。

港交所(0388)數據顯示,反映散戶參與情況的B組及C組券商市佔率近月趨升,市佔率由5月份的33.38%及9.27%,增大至10月份的36.06%及10.79%,相反大型券商的市佔率則減少。同時今年以來大市成交普遍逐月上升,由1月份的日均556.73億元成交,大增至11月份的逾1,177億元,大增1.11倍。在大市成交同步增大情況下,小型券商的市佔率上升,顯示散戶的投入更勝外資大戶。

向來活躍於散戶市場的耀才證券(1428)早著先鞭,年初時斥資約250萬元營辦流動教育專車吸客,該行預計到明年將增聘100名員工,令總員工人數增至400人,並計劃進一步擴展分行,如集中於新市鎮區域,譬如青衣、天水圍、將軍澳、馬鞍山等。



許耀彬

### 耀才早著先鞭 成功吸年輕客

耀才證券行政總裁許耀彬上周末接受香港文匯報專訪時表示,在今個暑假初期,約7月至8月,已見到投資者開始入市炒新經濟類股份,譬如騰訊、瑞聲科技(2018)、舜宇光學(2382)等,而公司近年主打網上買賣平台外,以低佣金作招徠,成功吸引不少新客戶,特別是年齡介乎25至45歲的年輕人,這些新開戶的投資者主要炒賣新經濟類股份。

### 新經濟股認購熱令新客爆升

其後,新經濟類新股搶開上市,譬如翠安在線(6060)、閱文(0772)、雷蛇(1337)等,初時開戶人數遜於預期,傳統股民對該類股份較為陌生。不過,在媒體介紹助燃下,新股市場迅速升溫,透過該行認購翠安的投資者破1萬大關,而當時每間分行開戶人數由暑假時每日約10個,增至約15個,22間分行即每日增約330個新客,其後到閱文招股時的開戶人數更推至新高,當時不少投資者均以「全家總動員」策略認購新股,故令每日每間分行開戶人數推向30至40個新高數字,部分分行出現排隊數小時等開戶的虛況場面,職員亦加班到晚上10時來處理申請,其中上水、屯門、荃灣等區的開戶人數較其

他區分多。

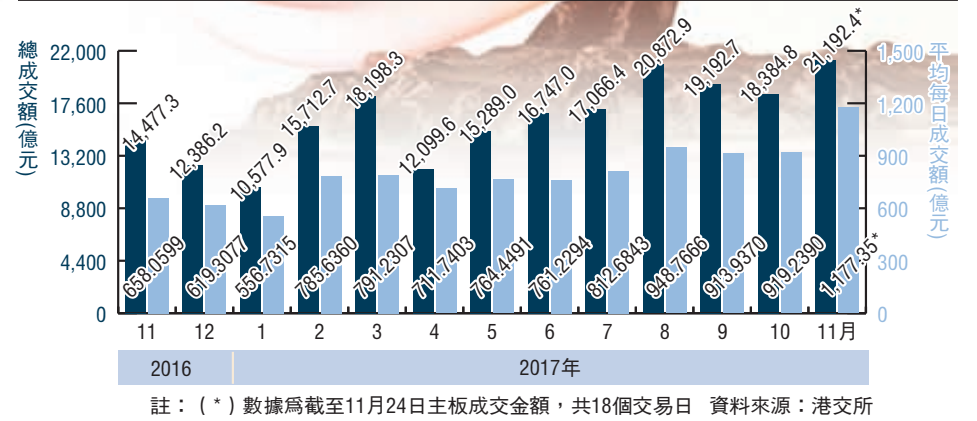
自翠安在線起,市場再掀散戶認購新股熱,今年9月底上市的翠安當時獲逾12萬散戶認購,超購391倍,已屬近年新股市場大熱新股,及至本月初上市的閱文集團,更把散戶認購熱推上高峰,有多達42萬散戶認購該股,超購逾623倍,凍資逾5,200億元,均屬近年紀錄。

推免佣等多項優惠搶銀行客

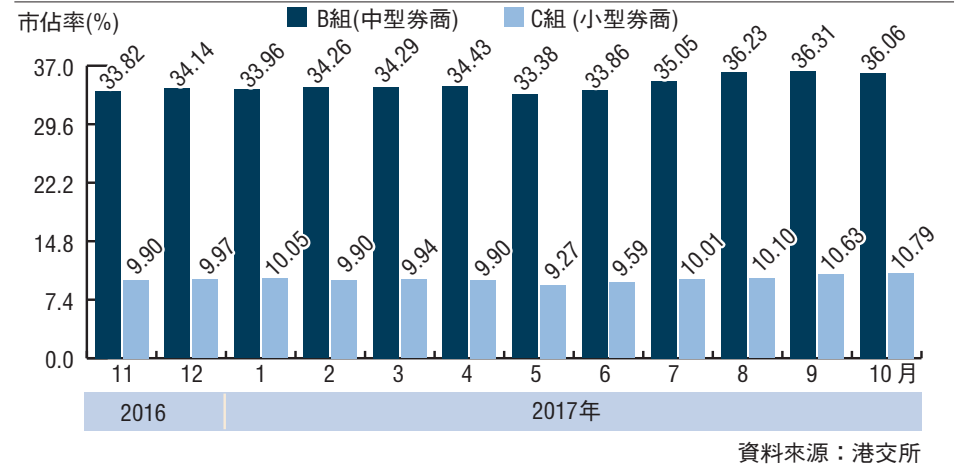
面對新客湧入下,銀行與券商亦掀起爭客戰。許耀彬表示,每當股市暢旺的時期,銀行的投資者通常難以透過電話買賣股份,出現「打極唔通」的情況。耀才為爭奪銀行客戶,故推出免7個月佣金吸客、3個月免息認購新股等優惠,只要手持銀行單據,或其他證券行轉投耀才開戶,即可得到上述優惠。而大額投資的客戶轉投耀才開戶,只要出示金融機構股票交易的通知文件,可獲手續費8折優惠。他表示,部分投資者由於較頻密買賣,會較著眼於證券行的手續費和孳息率。

目前耀才約98%的股票買賣均由網上進行,餘下2%則需要人手操作。許耀彬表示,耀才於本月曾舉行一次大型的招聘會,而網上平台亦加插招聘廣告,料明年新年再舉行招聘會,公司人數由300人增至400人。

### 港股過去一年日均成交額變化



### 中小型券商過去一年市佔率變化



## 耀才流動教學專車落區吸客

香港文匯報訊(記者 張美婷) 香港舖租貴,大家近年在街上,會否發覺多了商家使用一些流動專車吸客?有美容院、有保險公司,甚至有銀行。而證券行今年亦加入這個「流動分行行列」。

### 客戶反應若理想 考慮拓分行

耀才證券今年初斥資約250萬元推出「流動教學專車」,耀才證券行政總裁許耀彬不諱言是學習「匯豐流動銀行」的,所以特別訂造一架同匯豐流動車差不多大的貨車,內置電腦提供一對一服務,每周停泊一個固定地方,去公司未有分行的區分吸客,期望專車每月的開戶數目與目前分行開戶數相若。目前每天約20人透過專車詢問與該行有關的交易問題,若當地客戶反應理想,未來會考慮在當地開設分行。

許耀彬表示,公司的流動教學專車,目前逢周二至周日開放,主要在耀才沒有分行的地區提供服務,譬如將軍澳、天水圍、馬鞍山等,專車的功用主要是解釋網上交易平台的使用方法,亦向有意開戶的投資者處理開戶事宜。他表示,教育專車有持牌的經紀鎮守,並沒有股票買賣、證券市場分析等服務。

### 車上開戶 富途標榜一世免佣

除耀才外,目前使用流動專車吸客的券商還包括有富途證券,流動車上有電腦,供市民即時體驗富途牛牛的实际操作,並標榜「帶齊身份證+住址證明即場開戶仲可以有一世免佣」。

不過,早前有業界人士認為,流動車開戶猶如「流動分行」,不需要租用舖位做生意外,車輛售價亦較直接購買舖位低,而券商亦毋須通知證監會,引起市場關注。事實上,法例上可以容許在辦公室以外開戶,不過若證券行每天使用同一架流動車為客開戶,流動車可能被視為「分行」,須向證監會匯報。



耀才推出「流動教學專車」,去公司未有分行的區分吸客。



富途標榜車上即場開戶仲可以有一世免佣。

## 北水佔成交增 券商爭內地客

香港文匯報訊(記者 張美婷)「滬港通」至今推出已經3年,連同去年12月推出的「深港通」,南向的「滬深港通」佔港股成交比例日漸增多,內地客亦成為香港券商爭奪的目標。

財庫局局長劉怡翔昨日在網誌中指出,港交所的數據顯示「滬深港通」成交一直穩步增長,港股通日均成交額在港股市場的佔比由2015年的2.4%,增至2016年的4%,而今年首十個月,更差不多翻倍至7.2%。

### 市場料北水佔成交已逾兩成

另據本報記者翻查有關「滬深港通」資金流通數據的東方財富網數據顯示,截至上周五,南向的「滬深港通」淨買入港股的金額6,892.1億元人民幣,折合約8,154億港元。另外,有市場人士透露,目前每日內地資金佔港股成交實際上已達兩成多,按目前的趨勢發展,北水佔港股的成交比例不難增至30%至40%。

北水佔港股的投資比重將越來越高,不少香港券商亦想於內地客市場爭一席位。耀才一直期望開拓內地客戶市場,但內地客源只佔整體客戶約2%至3%。耀才證券行政總裁許耀彬認為,歸根究底與香港券商的知名度於內地

### 本港持牌機構及註冊機構數目

	截至今年6月30日	按年變動
持牌機構	2,549	+13%
註冊機構	119	持平
持牌人士	40,536	+2.6%
總計	43,204	+3.1%

資料來源:證監會

市場較低有關。目前中資券商可以在港設立分部,方便內地投資者透過「港股通」投資本港股市,但內地尚未開放證券市場予香港證券行,故內地客甚少透過香港券商投資。

### 冀內地客開戶無須親臨香港

不過,他表示,耀才的內地客戶已較本港其他行家多,而公司位於台灣、屯門、大埔、上水等地區的內地客開戶數目也較其他地區明顯為多。期望監管機構對於「見證開戶」等服務定立更清晰的指引,令內地投資者毋須親臨香港,亦可以透過其他媒介開立香港證券戶口。

## 信誠:交易熱線一定有人聽

但「一定打得通個電話」落盤,明言若港股再破30,000點後,股市交投持續暢旺的情況下,不排除再增聘更多人手。

### 「服務」作賣點 不以「平」吸客

信誠證券聯席董事張智威上周末接受香港文匯報記者訪問時表示,新股交投暢旺於數年前已經開始,故公司早年已開始強化網上交易和個人客戶服務。股市暢旺的時期,經常出現交投過分踴躍,有券商的交易系统「冧機」,無法即時買賣股票,而交易熱線亦無人接聽,導致不少投資者失去高賣低買的先機。他表示,公司於今個「港股新大時

代」的開戶人數較往年增加2至3成,而今年信誠已增添市場部的人手,期望客戶致電公司進行交易,「一定有人聽」。

### 基金經理粉飾櫥窗 料續托市

不少證券行推出手續費和息率優惠,以「平」吸客。張智威坦言公司不會走這種路線,反而將繼續貫徹多年來以服務為先的宗旨,即繼續沿用證券經紀制度,而目前佣金維持0.15%,最低消費約75元。他認為,投資者透過券商買賣股份,亦期望了解股市走勢,與個別股份的分析。

對於大市走勢,張智威表示,今年12月底

是基金經理「交成績表」的日子,通常股市會被稍為托高,相信大市不會於今年內暴跌,港股今年底甚至有再創逾30,000點新高的機會。他認為,金融股受惠美國加息表現,當中匯控(0005)特別被睇好,因為該股於恒指比例約10%,與騰訊(0700)佔比相若,惟目前升勢未及騰訊,若年底前匯豐成「追落後」股份,有機會為港股再帶來一定升幅。

### 加強風險管理 不會借盡孖展

不過,他表示,公司在於「港股新大時代」會加強風險管理,不會向投資者借盡孖展金額。他又指,現時不少人買入窩輪或牛熊證等衍生工具,該項投資產品具一定的風險,故公司經紀會盡量提醒投資者注意其所涉及的風險程度。

其他券商亦趁今次牛市擴充吸客,富昌金

融主席郭俊偉也透露,公司正加強經紀數量,今年新增約30名經紀。

### 看好內地股市 瑞信增分析師

外資行瑞信的亞太研究團隊,上周亦新聘了10位證券分析師,以加強和擴大對中國股票研究能力。瑞信亞太區股票研究部主管賀立言(Neil Hosie)表示,中國是瑞信亞太區增長戰略的關鍵市場,隨著中國政府進一步放寬外資對其金融機構的投資政策,「我們非常看好中國股票市場的長期前景。」

瑞信增聘的10位分析師,其中5位為行業部門負責人,包括亞太區(除日本)互聯網行業研究主管莊耀鴻、中國消費品行業研究主管陳亞雷、中國醫療保健行業研究主管邵瑩以及中國基礎材料行業研究主管駱陽。



張智威 曾慶威攝

香港文匯報訊(記者 張美婷) 券商要於「大時代」搶客,方法各異,有辦旅行團的,有以主播Rap住報新聞的,有走低價路線的,有賣服務的,同樣主打散戶市場的信誠證券是屬於後者。該行以證券經紀「服務」作賣點,雖然大部分交易已轉往網上,