

华盛证券CEO张霆:

互联网券商与传统券商不是你死我活关系

证券时报记者 付建利

一个比较偶然的机会,从海外留学回来的张霆接触到了港股和美股,交易中发现,传统券商的交易系统极不方便,用他自己的话说,是“差到让人难以想象、简直无法忍受”,这也给了张霆创业的启示和思路。2016年,恰逢互联网金融风起云涌,张霆和几位合伙人一起,成立了华盛证券,并立志把华盛证券打造为一家真正的互联网券商。

在华盛证券 CEO 张霆看来,互联网的本质,是帮助用户提高效率、降低成本,互联网证券的本质亦如是。在客户服务上,互联网证券是通过互联网技术,无死角地覆盖和服务“毛细血管”的渠道和客户。

搭建投资港美股“高速公路”

1983年出生的张霆,进入证券行业10年。2016年,张霆萌生了做互联网券商的想法,找了一帮志同道合、理念相近的人,引入合伙人制度,创立了华盛证券,后来又引入新浪作为单一大股东。

按照张霆的说法,华盛证券选择的道路,是一条最艰难的路。此话怎讲?按张霆的规划,华盛证券就是要做一家服务港股、美股投资者的互联网券商,而且是主要服务于投资者的港美股交易平台。彼时,投资者买卖港股和美股,传统的交易平台,交易体验都非常差,掉线、时滞是常有的事,用张霆的话说,交易体验差到让人难以忍受,这也给了张霆创业的方向:为客户提供更高效快捷的港美股交易服务!一句话,给投资者的港美股交易搭建一条“高速公路”。但要搭建这条“高速公路”,前提是严格遵循香港证券监管部门的监管,同时精心打磨交易平台,为客户提供更流畅的港美股交易体验;以及建立客户数据系统,开发自己的柜台和交易系统。仅仅是这条交易系统,就需要至少2年的时间开发。

经过几年的准备,张霆和他的团队在2017年4月正式推出了集“交易、行情、资讯、社区”为一体的“一站式港美股服务平台——华盛通”,自此之后,华盛通每个月都会至少迭代2个

版本,以便让投资者的港美股交易体验不断改进。按照张霆的设想,华盛通的目标客户,就是具有一定国际视野,伴随着互联网成长起来的年轻一代投资者。

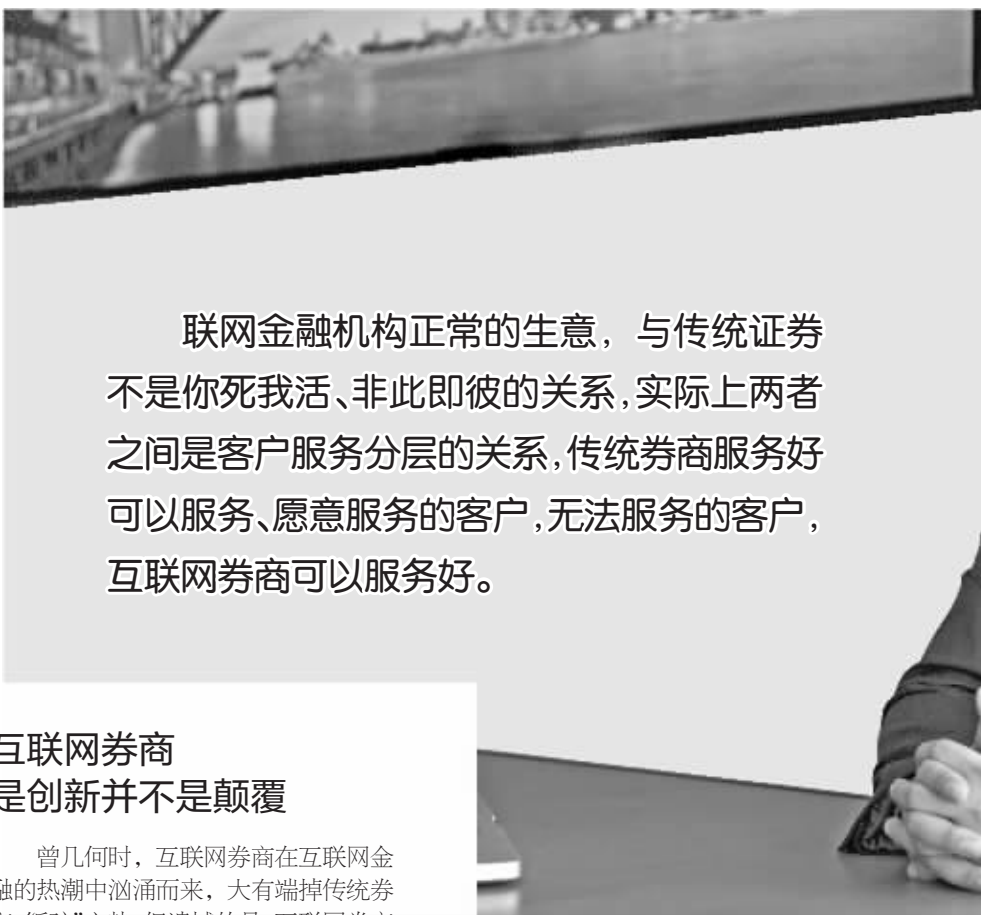
我们给港美股投资者搭建交易“高速公路”的目的很简单,就是让交易变得更快捷,信息更流畅。”张霆说,互联网券商的第一定位还是“券商”,这就决定了互联网券商必须给客户提供安全专业的服务,将客户体验做到极致化,互联网只是手段,不是目的。

打造“金融+社区”的新型互联网券商

除了纯技术型公司外,对于互联网券商来说,给客户搭建起顺畅便捷的交易通道是非常重要的,这是做好券商业务的“基础设施”。但为了吸引和留住客户,流畅的交易体验并不能构成“我有你无”的核心杀手锏。

这就涉及到一个核心问题:华盛证券要做互联网券商,和其他互联网券商的差异化竞争力在哪里?张霆的思路是:走“金融+社区”的路径。在杜绝内幕交易,保证合法合规的前提下,为投资者搭建一个互动交流的社区平台,让真正的投资高手在这个平台上逐渐脱颖而出,为更多其他的投资者提供投资理念上的交流机会。

真正的投资高手,投资理念会演变为投资逻辑,投资逻辑是可以影响到社区里的人的。”张霆认为,一方面,投资高手通过在社区分享投资理念和社区“居民”互动,可以和社区“居民”共同成长,成为被大家认可的投资大V;另一方面,社区“居民”在投资大V的影响下,也可以逐渐完善个人投资理念,优化个人的交易体系。在不断提升社区互动体验上,华盛一直在做更多元化的探索。针对社区“居民”,华盛会根据投资者互动行为,给投资者提供定向专业的资讯服务,让投资者可以及时把握全球市场动态。同时,为了吸引并留住更多优质投资大V,张霆团队在如何扶持大V、让大V通过社区得到成长和收获方面,做了一套相对完整的方案。我们想要的就是搭建起大V和投资者互动沟通的桥梁。”张霆坦言道。



互联网金融机构正常的生意,与传统证券不是你死我活、非此即彼的关系,实际上两者之间是客户服务分层的关系,传统券商服务好可以服务、愿意服务的客户,无法服务的客户,互联网券商可以服务好。

互联网券商是创新并不是颠覆

曾几何时,互联网券商在互联网金融的热潮中汹涌而来,大有端掉传统券商“饭碗”之势,但遗憾的是,互联网券商正如互联网金融一样,在锣鼓喧天的热闹之后,归于沉寂,多少曾叫嚣要让传统券商下课的互联网券商,如今已不见踪影,淹没在历史的风云中。繁华落尽,甚至压根儿还没体验到繁华的互联网券商,走到了尽头还会挤掉泡沫之后重新上路?

在张霆看来,互联网的业务模式不是颠覆而是创新,互联网券商的本质,是提高效率、降低成本,无死角地覆盖“毛细血管”的渠道。这些“毛细血管”的渠道,可能是某个名不见经传的县、乡、村的一位投资者,股票账户也就几千块钱,但他们确实是互联网券商真心想要尽力去服务的客户。

这些所谓的非高净值客户,以现有传统券商的服务半径和服务能力来看,也无法覆盖到。从这个角度来说,互联网券商的很大一部分精力和发力之处,就是要去覆盖那些此前一直没有得到券商服务的客户,而服务的手段,主要是通过互联网。互联网券商要做就是去填补传统券商服务的“短板”和“空白”。

张霆以英国的银行业为例,这个国

家的互联网银行或者说虚拟银行发达的程度全球有目共睹,但传统银行根本没有因为互联网银行的兴起而死去,反而至今还活得好好的。无论是互联网银行,还是互联网券商,都是用低成本、长尾效应的商业结构,去服务传统金融机构不愿意服务、也无法服务到的客户。他们为什么不愿意服务呢?很简单,因为投入的成本与收益不对称,但互联网金融机构的服务边际成本很低,服务的范围无边界,根本不受地域的限制。

互联网金融机构正常的生意,与传统证券不是你死我活、非此即彼的关系,实际上两者之间是客户服务分层的关系,传统券商服务好可以服务、愿意服务的客户,无法服务的客户,互联网券商可以服务好。”张霆表示,以服务客户开户为例,传统券商因为人力资源和固定成本所限,短期内很难提供更高效快捷的开户服务,但华盛通可以同时满足海量客户的开户需求,这是传统券商无法想象的。

采访手记

陕国投:成立35年信托资产增长158倍

证券时报记者 曹楠

陕国投A(000563)2019年1月迎来了上市25周年,在公司举办的丝路金融峰会上,公司董事长薛季民动情地说,回忆往事,他有很多个“难忘”。尤其是在1994年1月10日,陕国投的创业者在深圳证券交易所挂牌上市,大家都感到很高兴。回顾那些影像资料,他深深感受到当时的喜悦。他说,当时全国上市的公司一共只有208家,金融机构只有3家,就是深发展银行、上海爱建股份和陕国投。

在发言时,薛季民说,“我还翻阅了公司重新登记换领新行政许可证时的工作底稿,无法忘记在工农整顿之后重新出发的畅快。全国信托公司由上世纪90年代初的2000多家到现在仅有68家在正常经营。我多次回看过股权分置改革路演时的情景,无法忘记陕国投进入全流通时代的荣光。回看了公司多次再融资时的申报材料,无法忘记资本市场助推陕国投发展的力量。中国资本市场28载,陕国投相伴走过25年,到今天为止,当时上市公司未改名换姓还在正常经营的只有96家,不到当时上市公司总数的一半,净资产过百亿的也只有28家,很荣幸陕国投留在了这1/20之内。”

在陕西人的心目里,陕国投就是“洋气+高端”的金融行业代表。这家公司位于西安高新区主街的金桥国际广场,门口竖着“陕西省国际信托股份有限公司”的大牌子,在过去,这里就是西安高新区的核心区,各种金融机构云集,不啻为西安的“华尔街”。很多年以来,谁家的青年才俊能在陕国投上班,都是家里亲戚、街坊邻居值得骄傲的事。

陕国投有着辉煌的历史。陕国投的前身为陕西省金融联合投资公司,是经陕西省人民政府批准,由中国人民银行陕西省分行、中国银行西安分行、中国人民保险陕西省分公司、中国工商银行陕西省分行、中国工商银行西安市分行以各自的信托投资公司(部)为依托于1985年1月5日设立的全民所有制企业,注册资金为2500万元。在丝路金融峰会上,陕西省地方金融管理局局长苏虎超称,“作为改革开放之后早期成立的信托公司、国内第一家上市的非银行金融机构,陕国投是陕西改革开放和金融改革的成果。”陕国投是陕西省属大型金融机构,长期为省内外大型企业和建设项目提供了综合性金融服务。据不完全统计,陕国投在陕西省内投融资

接近3000亿元,成为支持地方经济建设的重要力量。

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越!”35年信托岁月,25年上市征程,陕国投既是改革开放的见证者,又是实践者。近几年,陕国投实现了快速增长。证券时报记者了解到,与成立之初相比,目前陕国投管理的信托资产规模增长了158倍,净资产增长了27倍,净利润增长了35倍,累计支持实体经济超过4000亿元,通过资本市场募集资金76亿元,上缴各种税费20亿元,向投资人分配信托投资收益721亿元,为股东分红3.44亿元。如今,陕国投已在全国17个重点城市设立50个业务部门,公司还拥有连续十年为股东分红的良好记录。

如何开拓好信托主业?成为近年来陕国投高管团队重点研究的课题,通过长期的刻苦研究,公司取得了非常好的成绩。陕国投一位高管称,近年来,在强监管、控风险、推转型的新形势下,公司积极回归信托本源服务实体经济,推动传统业务优化升级和创新业务发展。强化风控、调整策略、抢抓机会、谋求升级,实现了主业的加快发展;另外,公司积极拓展了一批家族信托、慈善信托、资产证券化、消费信托、Pre-Reits、财产权信托等创新业务,设立普惠金融事业部对普惠金融业务等进行积极布局;再者,陕国投近年来还大力优化市场化机制,加力财富条线布局,2018年在苏州、合肥等省外重点城市增设了6个财富中心,同时加大代销渠道等拓展力度。

“多措并举做好主业”的策略,取得了良好的成效。2018年10月底,陕国投发布三季报称,公司前三季度实现营业收入6.79亿元、净利润2.36亿元。另据数据显示,陕国投前三季度信托主业的手续费及佣金收入达到7.04亿元,同比增长8.3%。陕国投管理层表示,2018年,公司加大了信托主业拓展力度,在去通道、除嵌套、控风险的情况下,抢抓主动管理型业务和创新业务,使手续费及佣金净收入较上年同期增加5387.47万元。

金融已经成为陕西发展亮丽的名片。在这次会议上记者了解到,在中国金融中心指数排名中,西安已经成为中国十大金融区域城市之一,目前陕西拥有银行业金融机构186家、证券期货业机构51家、保险机构61家、征信和评级机构9家、第三方支付机构45家。走过35年创业路的陕国投,无疑是这璀璨的群星中较为闪亮的一颗。

资金持续流出 前期热门股相继退潮

证券时报记者 毛军

周五,A股市场震荡走高,成交量小幅萎缩,显示市场资金追高意愿不足,盘中前期热点有走弱迹象,股价大幅震荡并伴随着资金的净流出。

东方通信连续提示风险

5G是近期少有持续时间最长的强势板块,昨日虽仍领涨两市,5G概念指数一度上涨超过2%,但上方卖压沉重,指数冲高后逐级回落,收出带长上影线的小阳线。个股方面,前期一天内10多甚至20多个个股涨停的盛况不再,只有北纬科技、贝通信、天泽信息、麦捷科技等8只股涨停,但龙头股东方通信盘中一度下跌近8%,给整个板块未来走势蒙上了一层阴影。

东方通信是跨年度最牛股之一,自2018年10月19日见底3.7元以来,最高涨至16.98元,区间涨幅高达359%,期间共收获14个涨停板。去年12月7日至12月25日连收13阳,其中有5根阳线为涨停板,在12月26日跳空高开收根阴线后又连收8阳,其中也有5根阳线为涨停板。但最近两日连续收阴,续前日下跌3.99%后,昨日再跌4.8%。

由于股价的超常上涨,自2018年11月28日以来东方通信发布了多达9次股票交易异常波动公告,平均约3个交易日一次。其最新的2019年1月10日公告表示,公司静态市盈率为173.09倍,根据中证指数有限公司发布的证监会行业市盈率显示公司所处

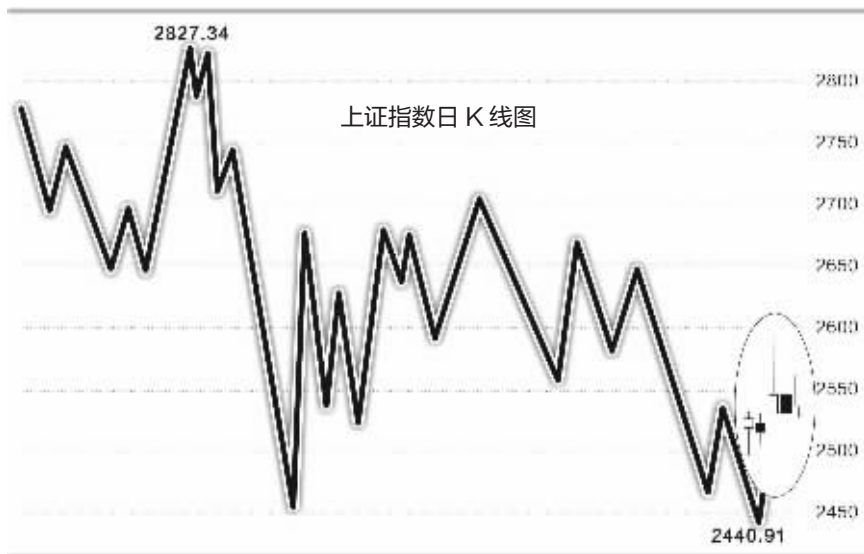
的计算机、通信和其他电子设备制造业市盈率为25.69倍,公司市盈率高于行业市盈率水平。公司特别提醒投资者,注意投资风险,理性决策,审慎投资。

公告还表示,公司企业网与信息安全产业在2017年营业收入中占比13%,截至目前,该产业主要产品为PDT与TETRA制式专网通信产品,与5G通信网络建设关联性不大;公司信息通信技术服务与运营产业2017年的营业收入占比为22%,目前国内5G网络建设尚未正式启动,具体发展进程尚未明确,该产业参与5G通信网络的建设及参与份额尚存在不确定性。

Wind数据显示,东方通信最近4个交易日主力资金连续净流出,合计高达逾6亿元。另据深交所公布的龙虎榜数据显示,最近上榜参与交易的均为券商营业部游资,其中平安证券银川凤凰北街营业部、西藏东方财富证券股份有限公司拉萨团结路第二证券营业部、中国银河证券绍兴营业部最近交易比较频繁,屡屡上榜。

风范股份连发中标公告

连收10个涨停,堪称跨年度第一牛股的风范股份昨日也大幅震荡,盘中一度下跌超过5%。风范股份主营输电线路铁塔的研发、设计、生产和销售以及变配电支架,受益特高压建设提速,股价自去年12月26日以来连续涨停。风范股份的股票交易异常波动公告越发密集,10个交易日连发7次



彭春霞/制图

公告。

风范股份10日晚间股票交易异常波动暨特别风险提示公告表示,公司、控股股东及实际控制人不存在应披露而未披露的重大信息,截至1月10日,公司收盘价格为7.45元,静态市盈率为61.33倍,动态市盈率为158.32倍,远高于同行业水平,敬请广大投资者注意二级市场交易风险。

在公告中风范股份还表示,由于公司订单执行的滞后性,2018年材料价格持续高位,导致公司产品毛利率出现大幅下滑,公司2018年第三季度经营业绩呈现较大幅度下降。2018年第三季度净利润比上年同期减少74.49%,而且2017年年度净利润比上年同期已经减少了33.87%。

最近一个月,风范股份除了风险提示公告发得多外,还连发了6次与中标相关的公告,这或许是把风范股份推上“神坛”的重要因素之一。风范股份表示,近期公司在国家电网及南方电网累计中标金额约为8.16亿元,约占公司2017年经审计的营业收入36.97%,上述中标项目虽时间相对集中但属于常规中标,与过往相比无明显变化,整体占比不高,而且因收入确认滞后性,上述中标对公司2018年业绩基本无影响,对公司2019年业绩影响受原材料价格波动、工程施工进度等存在不确定性。

昨日,除东方通信、风范股份外,前期较活跃的GQY视讯、锦州港、广电电气、宜安科技等个股也纷纷大幅下挫,资金均呈现净流出状态,投资者要主动规避高风险。