

阿里巴巴(9988)旗下螞蟻控股在4月宣布擬收購耀才證券(1428)控股權，交易現在推進中，市場分析預計耀才證券將會升級轉型成互聯網券商。有見及此，市場上已見有券商即時增加散戶證券分行(俗稱魚缸)吸客，或將會引發一場散戶爭客戰，業界隨時出現大洗牌。圖/文：康志強



■富途證券謝志堅



■老虎證券巫天華



■致富證券吳少梅

部分證券行港股服務比較

證券行	開戶金額	交易佣金	平台費
富途牛牛	10,000元	0元	每單15元
致富證券	0元*	0.0675%	每單0元
老虎證券	10,000元	0元	每單0元
長橋證券	10,000元	0元	每單15元
微牛證券	10,000元	0元	每單13元

註：以上資料以各證券行最新公布為準

*開戶時不用預先入錢，買賣前存入款項即可交易。

富途上周四宣布再增加沙田石門京瑞廣場和將軍澳新都城中心兩間實體店。目前富途全港實體店總數已達6家，全部貼近社區，連同金鐘總辦公室客戶專區，本港常設服務點增至7個。

富途年內續拓實體店

富途證券董事總經理謝志堅表示，作為本港「No.1 科技券商」，在去年第四季，富途迎來本港用戶市場佔有率突破50%的里程碑，即代表富途香港用戶數目計，相當於每兩個本港成年人口中，就有一位使用富途服務。而為了服務廣大投資者，富途今年會持續在不同社區拓展實體店，進一步擴大可觸及的投資人群。

他續稱，實體店是富途與用戶之間的橋樑，通過面對面溝通，富途逐步加深本港投資者的情感聯繫及信任。特別在協助長者及初學者群體、處理開戶流程、學習App使用方法等多個服務場景中，實體店發揮出無可比擬的作用。除了體驗線上投資，富途實體店亦逐漸成為市民學習金融知識的聚腳地。自2023年開設首家實體店以來，富途已舉辦投資分享會累計超過150場。

謝志堅指，不同世代投資者偏好的投資渠道、時間和方式都不同：年輕一代熟悉互聯網、智能手機、投資工具等，更依賴網上平台，因此富途持續發揮科技實力，不斷優化平台服務，跟隨科技潮流推出更多工具；而年長投資者較傾向線下實體服務和體驗，熱愛與投資朋友交流，因此富途開拓實體店服務，為他們創造舒適空間。

謝志堅透露，富途在本港市場吸納有資產客戶的速度非常迅速，相信本港市場仍有巨大的增長空間，並相信透過自身強大的品牌和用戶粘性將使富途在市場中佔據領先地位。

「我們預期AI工具有助提升投資體驗及效率，有利提高用戶留存率及活躍度。

螞蟻收購耀才起哄 富途致富續擴充

商場設攤位吸納散戶。

■富途牛牛在商場設攤位吸納散戶。



■致富定期會舉行專題講座。

然而，作為科技券商先行者，他們更重視AI長遠發展，致力以『合規、安全、有效』方式將領先技術融入投資者在富途牛牛平台的操作，實現以AI驅動投資，展現AI長遠價值。」

謝志堅總結，未來富途將進一步拓展平台的交易選擇，令平台更多元化和靈活，包括持續完善Crypto(加密幣)的交易能力及引入更多優質的財富管理產品，滿足各種投資需求。

致富不作無底線減價戰

恒指去年累升逾3,000點，終止連續四年跌勢，踏入2025年，首季度更曾經是全球主要金融市場上表現最好的股市，致富證券董事總經理吳少梅表示，該公司今年上半年新開戶口數目較去年底升幅接近雙位數，不僅如此，拓管客戶資產也同時增加20%。

面對螞蟻控股收購耀才證券，吳少梅指，致富有自己的定位，2002年起已經設立第一間分行，有自身的分行網絡，現時約有10間分行，且在個別地區植根深厚，近年在分行網絡上也有調整，除了傳

統民生區的分行如深水埗，荃灣和觀塘，新開業的元朗分行外，也進駐旺角、落馬洲、西九龍地鐵站等，未來會按需增設分行。

對於現時散戶市場競爭日趨激烈，吳少梅認為，這種競爭體現在幾個維度，一是費用，二是服務，三是產品。而在三個領域裏面，致富本身的費用在那麼多券商中已經很有競爭力了，不希望進行無底線的價格戰，反而在服務方面，比如分行、24小時客服、開戶支援等客戶最關心的服務結點下工夫，不斷優化流程，改善客戶體驗；另外在產品端，致富的產品橫跨股票、期貨、期權、美股、基金、結構性產品、債券、資產管理、保險、投資移民，可以說全方位覆蓋各種客戶需求。

吳少梅又指，行業生態上，近年以散戶為主，俗稱C組券商(按成交額計市佔率排名65位以後的經紀行)的市佔率已跌破10%，每況愈下，主要由於互聯網券商的崛起，競爭激烈，低佣金及開戶獎賞，社交化功能吸引年輕一群以網上交易為主。業內不排除有券商整合現象，交易

所交易參與者減少，但有人辭官歸故里，有人漏夜趕科場。

現時港股成交較以往增加不少，單日成交可達二三千億元，吳少梅指，正所謂機遇與挑戰並存，而她相信，散戶的年齡群很闊，不同人生階段有不同投資理財需要。以致富為例，現時客戶約有20萬，有些是長線持有股票，亦有些是短炒俗稱即日鮮客戶。致富會積極配合交易所及監管機構，特區政府的金融政策，進行業務布局如：新基金交易平台和證券型代幣發行(Securities Token Offering, 簡稱STO)等，所以，散戶市場還是有可為的。

老虎相信市場能變大

面對本港證券市場競爭加劇，老虎國際創辦人及行政總裁巫天華表示，相信競爭能夠推動行業發展，整個蛋糕還能變大，而老虎證券憑藉產品、服務及科技上的優勢，有信心未來在本港證券市場爭取更高市佔率。

巫天華續稱，近年本港散戶不少都愛投資美股，尤其那些中資概念股，所以公司旗下美股新股服務(打新)大受散戶熱捧，例如理想汽車(美：LI)、拼多多(美：PDD)等熱門美國上市的中概股，公司就提供「獨家打新」服務；又如今年4月上市的熱門美國上市新股霸王茶姬(美：CHA)，老虎證券更實現百分百中籤，為科技券商中籤率之最。另外，港股IPO熱潮來襲，個別新股如毛戈平(1318)首日掛牌收市勁升逾76%。資金湧入，市場火熱，散戶參與老虎證券打新，可享港股0佣金0平台費。

巫天華並指，現時在港已拓展至投行、ESOP(員工持股計劃)、資產管理等機構業務，並與零售業務產生協同效應。巫天華並指，老虎證券更特別推出專為散戶而設的恐慌指數、預測市盈率等指標，給予普通客戶參考，便於投資判斷。