



國泰君安國際

GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL

香港聯交所上市股份編號：1788

您的綜合金融服務專家

證券買賣
企業融資

期貨期權
環球市場

外匯投資
財富管理

資產管理
融資融券



查詢熱線：2509 7524 2509 7548

www.gtja.com.hk

引入互聯網思維 創新「線下見證人」 騰訊元老殺入港證券業

財經人物

本港主打互聯網旗幟的富途證券，卻因自主創新的「線下見證人」體系，遭遇外界對其違規開戶的質疑。該行董事長李華接受大公報專訪時稱，富途整套見證流程符合兩地證券業監管法規。為完善開戶體驗，富途還新加入「見證人反向確認」環節，針對見證人身份進行三重校驗。李華強調，富途無意成為行業顛覆者，只願將互聯網思維引入香港證券業，通過技術優勢提升投資者體驗。 大公報記者 李靈修

為在內地實現線下開戶功能，富途證券研發了一款名為「見證寶」的APP。「見證寶」將開戶流程劃分為兩個部分：前台資料收集、後台身份審核。具體而言，客戶提交港股或美股開戶申請後，系統將根據其所在地位置，就近推薦見證人進行材料收集，後台再根據上傳材料審核用戶身份。在此期間，「見證寶」將用戶身份證信息接入公安部系統作出比對，避免人手判斷證件真偽的技術誤差。

開戶模式遭業界質疑

與傳統券商開戶模式不同，富途證券沒有僱傭持牌代表作為見證人。有港媒此前報道，富途線下見證人多為複印店員工；美股開戶文件為英文格式，但見證人也不懂英文。李華回應稱，在內地的見證人均為公司正式僱員，見證資格符合香港《證券及期貨條例》的相關規定。目前公司在美股開戶文件中增加中文版本。

香港證券業協會主席繆英源接受記者查詢時稱，由券商僱員充當見證人的確合規，但存在一定風險。首先，若僱員僅為沒有三險一金的「臨時工」，一旦開戶過程出現法律糾紛，「很可能回過頭已經找不到這個人了。」其次，僱員的證券專業性存疑，無法為客戶提供投資風險披露。

李華就此解釋，見證人與富途證券全資子公司「時代富途」有正式簽約關係，與他們的合約為一年一簽，遵循一般勞動合同的慣例，在正常情況下均會自動續約。在成為見證人之前，這類僱員都會經過專門的開戶培訓，客戶在開戶現場還可選擇觀看風險披露影片。按照富途規劃，未來一年，內地見證點規模將由現時的500多家增長一倍，全面覆蓋一二線城市。

見證人身份三重校驗

為解決「見證人身份證明」問題，富途證券還新加入「見證人反向確認」環節。李華介紹，見證人未來將佩戴富途職工胸卡，客戶也可從「見證寶」查得見證人信息。更重要的是，在開戶合約第一頁將加入客戶與見證人共同簽署的《見證人確認函》，其中將展示見證人的身份證及照片信息。

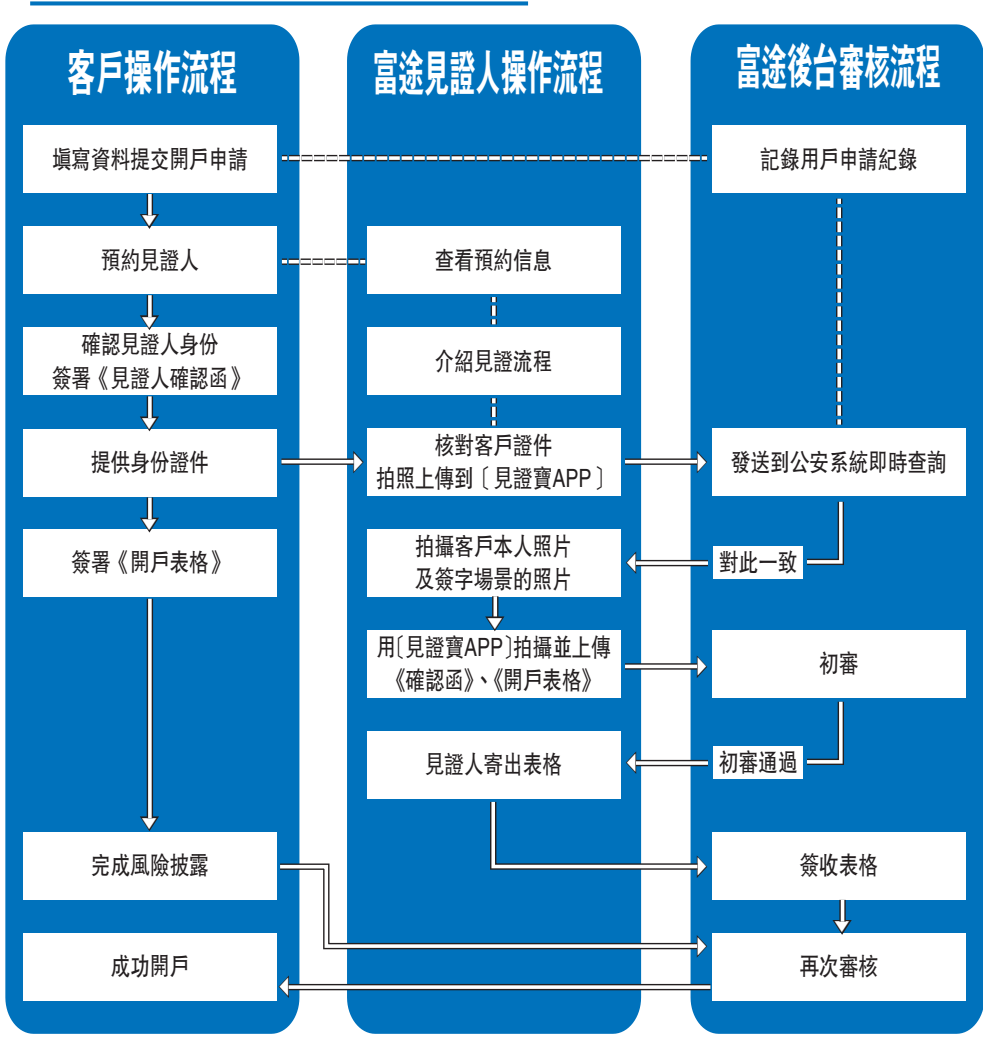
在李華看來，經過上述三重身份校驗，可實現目前市場上最嚴格、最有效、最具可追溯性的開戶見證流程。他也承認，客戶線下見證體驗還有很多需要提升之處。但公司在服務及軟件層面快速迭代，針對客戶需求及時調整，如「見證寶」每周更新一次。

按照內地監管法規，境外券商在內地開展經紀業務，須成立合資機構並獲得牌照。對於富途證券在內地獲取客戶資源是否屬於「證券行爲」，引發業界爭議。李華直言，富途證券只是通過「見證寶」核實客戶資料，並不涉及客戶資金出入，或者說「碰了客戶的資產」，因此不需要特意申請牌照。富途為此諮詢過內地有關監管部門，還曾獲得律師事務所給出的法律意見書。



▲李華表示，經過三重身份校驗，可實現目前市場上最嚴格、最有效、最具可追溯性的開戶見證流程。 大公報記者麥潤田攝

富途證券見證流程



定位「互聯網人券商」

富途證券的發展路徑極具網企特色，即「羊毛出在豬身上」。前期通過免佣推廣積累用戶規模，其後推出增值服務實現「流量變現」。據李華分享，美國嘉信公司的成長歷程為其創業帶來很大啓示，富途最終定位也將是「互聯網人的券商」。

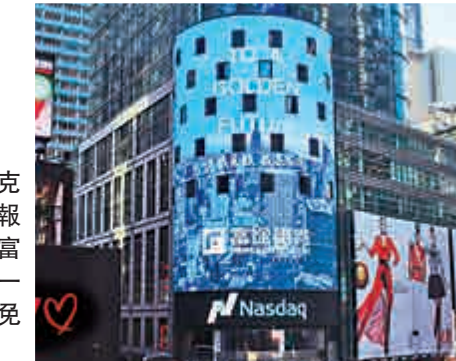
據了解，富途計劃在春節前推出孖展（Margin）業務，成爲公司重要「變現」突破口。

李華醞釀創業之初，他曾看到一本名為《顛覆者：嘉信公司重塑華爾街證券經紀業規則》的傳記。書中詳細介紹了嘉信理財的發展歷程，如何從折扣經紀商起步，依靠互聯網手段快速發展，再到持續擴展業務種類。這也給富途證券帶來了可複製的成功經驗：低佣金快速擴張，網絡技術降低成本。

事實上，富途證券已於2014年下半年開始盈利，主要收入來自美股交易佣金。李華介紹，富途是日前了解到唯一提供美股實時行情的香港券商，每年用來購買實時行情的費用達60萬美元。

由於跟美國三大交易所建立良好合作關係，納斯達克選在紐約時報廣場，爲富途提供了一周時間的免費廣告。

至於何時開展A股交易業務，李華表示公司「準備而不刻意」。富途證券現已提供A股的實時行情，但港資機構申請內地券商牌照並不容易，富途證券目前只能積極準備，等待市場准入限制政策的開放。



▲富途證券現已提供A股的實時行情。 大公報記者毛麗娟攝



▲富途證券現已提供A股的實時行情。 大公報記者毛麗娟攝

三投簡歷 堅執入騰訊

富途證券的市場宣傳活動，不迴避自身騰訊系的背景，李華也常頭頂「騰訊創業員工」名號見諸報端。談及當初求職騰訊的經歷，李華感慨過程曲折，險些被拒門外。他曾經三投簡歷，正是這份堅持，他才有機會親歷騰訊極速膨脹的八年時光，爲其帶來的不僅是個人財務自由，更多的是「浪成於微瀾之間」的樂觀信念，永遠相信美好的事情即將發生。

邂逅緣自OICQ窗口消息

李華在湖南大學讀書期間，接觸到騰訊開發的聊天軟件OICQ。OICQ被看作是QQ的前身產品，設計理念借鑒風靡國外的即時通訊工具ICQ。李華通過OICQ與遠方朋友取得聯繫，也激發了他對騰訊的好奇。有一天，OICQ彈出窗口消息，預告次日服務器搬遷，同時公布軟件暫停及恢復的時間。「從沒見過一家軟件公司爲自己的服務，作出如此細緻的承諾。」李華決心去看看這家公司。

1999年，李華大三暑假去深圳實習，藉機尋找當時位於賽格科技园的「騰訊計算機」。可惜記錯了樓層，他找到的卻是同處一棟樓的聯想集團。李華向聯想工作人員詢問騰訊地址，得到的回答竟是「從沒聽說過這家公司」。

從深圳回到湖南後，李華開始嘗試向騰訊投簡歷。第一次是電子郵件，石沉大海；第二次改發傳真，杳無音信。

第三次，李華學乖了，簡歷製成精美「雜誌」，通



過快遞送到深圳，很快就接到騰訊前任COO（首席運營官）曾李青的電話，直接問他要不要來上班。

八年練內功創業經驗豐

在外人看來，求職如此執著，該是獨具慧眼，早就看出騰訊日後必成大器。然而，李華卻歸咎於性格使然，「當我發現有件事情值得去做，在沒達到預期之前，總要竭盡全力爭取。」

李華於2000年2月正式入職。當時騰訊的工作環境簡陋，全公司僅有一台筆記本，只有出差的人方可使用

富途證券參加級行者活動

▲李華常頭頂「騰訊創業員工」名號見諸報端

。在所有員工共用的電子郵箱中，李華找到了自己的求職信，下面的評語是「不予錄用」。他後來才知道，因爲公司沒錢搭建內部培訓體系，早期根本沒有進行過校園招聘。

「風起於青萍之末，浪成於微瀾之間」。憑藉QQ用戶的海量積累，騰訊旗下業務全面爆發，終成互聯網巨企。李華也從市場部到運維部，再到負責整個產品團隊，幾乎走遍每個工作流程，爲日後創業積累豐富經驗。2008年，李華以創新中心總經理的身份離職，四年後在港創立富途證券。

炒股炒到經紀送禮答謝

李華首次接觸港股是在2004年，騰訊上市前爲員工開設了證券戶口。或是出於理工男的天性，李華跳入股海後，醉心技術分析，精於大盤圖形及指標的研究，最終成爲一名短炒行家。他笑言，每年在市場上都能掙到一些錢。

2007年中秋節，素未謀面的券商經紀人送來一盒月餅，李華非常驚訝。經紀人解釋，李華的股票帳戶交易頻繁，爲公司帶來高額的佣金收入。李華後來查詢紀錄，該年的帳戶成交累計有40億元，粗略估算貢獻了600萬元佣金。不過，短炒也使得帳戶淨值大幅波動。據李華介紹，他這一年的倉位從160萬做到800萬元，虧到40萬後又炒上至1000萬元。

雖然炒股不看基本面，但創業需要把握宏觀發展。李華坦言，近年看到內地境外遊市場火熱，反映大家愈發關注外面的世界。同時從身邊朋友了解到，內地居民資產配置多元化的需求增長迅速。這也促成李華創建富途證券的決心。

開影樓創業初戰告捷

李華離開騰訊後，有兩年職業禁止限制，不能從事與原有業務存在競爭的工作。其間他嘗試創業，在深圳開設婚紗影樓。回憶這段過往，李華不無得意。由於將互聯網技術引入傳統行業，使得影樓生意大獲成功。「現在想想，我應該屬於中國最早的「互聯網+」從業人員。」

作爲狂熱的攝影器材發燒友，李華擔任過騰訊攝影協會主席。在考慮創業方向時，自然從興趣入手。有意思的是，李華將影樓取名爲「富圖視覺」，與後來的「富途證券」極爲相似。他解釋，當時的攝影論壇，網友習慣將「Photo」音譯爲「富圖」，他從中汲取靈感。至於「富途」，則是取其「財富之路」之意。

開辦影樓之初，李華搭建了一套網絡後台系統，用戶從訂單創建、選片、選服裝到諮詢答疑、照片後期製作等，每一步流程均能在網上完成，可即時跟蹤訂單狀態。這也成爲「富圖視覺」最大賣點，吸引大批客戶前來體驗。據李華介紹，影樓成立半年即取得盈利，一年後收入已過千萬元。