

抗擊 新冠肺炎

逆境自強

在銀行競爭下，本地券商近年的生存空間不斷收窄，特別是中小型券商的市佔率愈來愈低，加上疫情困擾，陸續有中小型券商結業。由年初至今，已有11家券商自願停業，就算擁有逾萬客戶的一通證券，也敵不過疫情在4月結業。近年業績一直大幅跑贏同行的耀才證券，公司近年都大派花紅，去年度個別員工更獲37個月的年終花紅，成為逆市及疫市佳話。執行董事兼行政總裁許繹彬自揭公司有「三大殺着」，包括科技化、淡市下加強投入，以及提供全球化產品。他認為券商若能與時並進，生意仍大有可為。

◆香港文匯報記者 周紹基



耀才行政總裁許繹彬(中)自揭公司有「三大殺着」，左為旺角分行高級主任黃彥彥，右為銷售及客戶服務部助理經理梁日曦，他們去年獲得高額花紅。香港文匯報記者攝

教路 三大殺着 券商撼贏逆境

科技化、淡市下加強投入、提供全球化產品

翻查交易所統計數據，截至今年3月底止，代表中小型券商的C組經紀市佔率僅餘5%，由數百間細行爭奪市場，每間行能夠分到的非常少。證監會數據也顯示，C組經紀的自營交易淨盈利同樣大跌，由2020年的10.43億元，大減65%至去年只有3.6億元。由於市場不斷萎縮，除了一通宣告結業外，老牌華資券商東泰證券亦預告，5月將結束證券業務，將資源投放在投資及資產管理等業務。事實上，證券業協會數據顯示，過去4年已有逾80家券商停業。

但與此同時，港資的耀才證券表現卻亮眼，該公司預計，截至今年3月止的未經審核稅後純利約5.59億元，雖較2020年全年逾7億元的盈利減少，但在如今市況低迷下，該行的盈利表現其實已跑贏同期恒指表現。

早着先機拓網上平台

耀才證券執行董事兼行政總裁許繹彬在接受香港文匯報訪問時坦言，他過去曾做過的幾家券商，不是已結業便是業務萎縮。他認為，近年中小型

券商相繼結業，很大程度是因為券商只着重經營其傳統經紀業務，未能與時並進，隨着網上交易成為主流，結果遭時代淘汰。

他說，該些券商主要替客戶落盤並賺取佣金，但缺乏其他產品，一旦遇上淡市，將直接影響經紀收入。特別是近年，市場對線上交易系統的要求愈來愈高，一些傳統券商較難投放大量成本以提升系統。此外，面對監管部門推出愈來愈多新規措施，例如股份實名制、孖展按金水平等，一些傳統券商便難以滿足要求。

手機App可買賣全球產品

耀才卻早早就看好電子落盤的要求，1995年成立的耀才，2003年便發展網上交易系統，2014年開始發展手機交易，許繹彬稱當時本港還很少人看中手機平台的重要性，結果在2019年股民對手機App的全球化交易有很大需求，此後耀才的手機交易量便出現「爆發性」增長。許繹彬說：「特別是耀才的App具備網上開戶功能，使開戶、交易、入錢服務『一條

龍』，而且24小時營業，並可買賣全球股票及其他產品，結果令大量客戶將戶口轉到耀才。」

他認為，「若非耀才早在2017、2018年靜市時候，大手投入充實公司軟硬件系統，以及投放資源發展App，就不會撞正2019、2020年時，手機平台交易的高速發展期，並從中得益。」當時很多股民因為2019年的修例風波，以及2020、2021年疫情而不能出街，結果令本港手機交易平台的使用量激增，其中透過耀才App新開戶人數急升，到了2021年，開戶人數持續創新高。去年耀才App的下載量，按年增長4倍。「推出耀才App的初期，有九成客戶採用電腦落盤，但目前該比例已達到『五五分』；以前九成客戶都到分行辦理開戶，目前六成客戶透過手機開戶」，他深切體會，手機平台讓券商業務發展獲益良多。

港股今年首季的日均成交額為1,465億元，雖然按年有跌幅，但他認為實際金額並不算低，若本港券商能與時並進，生意仍然大有可為。

經驗之談

淡市做宣傳 成效更高

除了科技水平跟得上時代，許繹彬認為，在市況差的時候多做宣傳，所得的成效會更高。例如耀才近年就推出「開戶送股」、「估指數送黃金」等計劃，成功吸引不少新客戶。「一般而言，淡市下證券行都會少做推廣，而在此期間打廣告，除了廣告費較便宜，也有助於突出品牌，容易取得大眾關注。另外，旺市下券商会較忙，可謂『坐定定、有收成』，也沒那麼積極拓展新業務，結果旺市不做、淡市不做，最終大量券商会是原地踏步，錯失發展機遇。」

買美股比例大增

他又直言，美股及全球股票期貨等，為公司貢獻很

大，回顧2020年初，美股與港股的成交佔比，大約是1:9。「到了去年，有關比例已變成2:8，該行與美股有關的交易量急增兩至三成，可以這樣說，全球化業務保障了該行在目前淡市中，仍然有一定的業績表現。」總括而言，科技化、淡市下加強投入，提供全球化產品，是耀才能在逆市下有成績的「三大殺着」。

雖然耀才的交易已經高度科技化，但許繹彬強調不能忽略分行的重要性。他表示，耀才近年吸納了不少高淨值客戶，大部分資產超過100萬元，主要因為耀才能夠給股民心，有關信心其實有一部分來自於該行的分行網絡。

後市展望

美股下半年或轉差 資金料回流

今年港股曾跌破2萬點大關，但對耀才來說，首季生意其實不俗，耀才證券執行董事兼行政總裁許繹彬表示，第二季股民要捱一段時間，原因是全球通脹導致加息外，最主要是內地疫情持續影響經濟復甦，內房債務問題亦未解決，影響到廣泛股份的業績表現。但他認為，美股下半年有機會顯著轉差，若真如此，不排除全球資金會回流港股，所以下半年港股反而可看高一線。現時港股缺乏大型IPO，令市場氣氛太靜。

看好收租股濠賭股

今年餘下時間，許繹彬就看好能源及黃金的後市表現，但一般投資者，較難接觸有關商品資產。單以股票而論，他認為，隨着本港防疫措施解封，收租股可看高一線，具通關概念的濠賭股也可以留意，進取的可留意物管股反彈。他表示，目前內房股債務問題，打擊了港股及A股的投資氣氛，雖說中央或會放寬部分內房股的債務紅線，並着手加快處理債務，但有關板塊風險仍然很高。不過，作為內房股旗下的物業公司，收入其實一直平穩，如今只不過受到母公司所拖累，他建議股民可特別留意有關板塊。

目前股民可透過耀才手機App開戶及

買賣，但若股民為內地人，並且透過App交易，會否觸及目前「灰色地帶」？許繹彬強調，就算透過耀才App開戶的股民，也首先要有本港銀行的戶口，若有關客戶在港開戶，在本港銀行也有足夠資金，耀才不會拒絕有關客戶，因為他們採用耀才的服務其實合乎現有規則。但他強調，耀才不會替客戶做匯兌，因為涉及跨境匯兌明顯就是「踩紅線」。

冀吸納內地客戶

港資券商其實一直希望可以爭取到內地客戶，許繹彬坦言，開拓內地市場能夠讓業界對未來更有憧憬，他希望港府往後可以爭取到，港資券商能100%在內地持有全資證券交易牌照，可以不用回內地開分行，能夠先以登記形式，獲得內地證監會批准，在內地吸納客戶。此外，他又期望，有更多交易所可以參與「互聯互通」計劃，例如與內地一些商品交易所互聯互通，讓本港這個金融中心，有更多的商品期貨產品可供選擇，也能讓有關內地產品走向國際市場。他認為，若本港有更多商品交易可供普羅投資者買賣，港股投資者目前也不用因為港股淡市而發愁。

爽手派花紅 員工有回報自然搏命

打工仔每年都希望能在公司升職、加薪、派花紅，無奈2021年環球市場動盪，疫情又揮之不去，第五波疫情更令本港經濟停滯，這也令不少企業對派發花紅都較保守及「手緊」。不過，耀才證券近年每年都大派花紅，今年又逆市大派花紅，去年度個別表現卓越的員工，更獲發合共高達37個月的年終花紅加每月花紅，成為業內佳話。

去年度最高花紅37個月

在2021年4月至12月底止9個月，集團未經審核綜合稅後純利錄得約4.23億元，耀才行政總裁許繹彬指出，公司有此成績，實在有賴一眾員工默默耕耘的成果，故耀才仍然保持發放每月花紅及年終花紅獎勵。耀才旗下約300名員工，全部都在今年初獲發年終花紅，人人有份。

當中兩名獲得高額花紅的員工接受香港文匯報訪問時表示，耀才對員工出手一向闊綽，就算在去年市況不景下，花紅都有此分量，他們相信很難

在同業中，找到同樣高待遇的公司。耀才銷售及客戶服務部助理經理梁日曦稱，高額花紅肯定可以鼓勵各員工，更積極投入工作。梁日曦在期貨部門任職，美股期貨產品都會負責，他說同事們都非常「搏命」，可謂24小時都會聽客戶電話，全天候向客戶解釋有關產品並落盤。他解釋，在高額回報下，工作時也特別起勁，不會覺累。

耀才旺角分行高級主任黃彥彥也稱，作為獲得高額花紅的一員，感到非常榮幸，她感謝公司的慷慨，畢竟去年市道並不好。她在分行主要負責幫助分行客戶解決困難，「客戶最常見的問題，都是開戶及轉賬等，另外亦會向客戶解釋公司產品，由於耀才的產品繁多，各地股票、期貨、外匯都有，所以對各類產品有一定的了解。」

梁日曦補充說，作為耀才的金融從業員，1、7、8、9號牌都要考獲，在這方面，公司的培訓及支援很足夠，「每周都有堂上，在疫期間就在網

上上堂，涉及股票期權等各類產品，也經常培訓服務客戶的技巧，對員工的幫助很大。」

疫情期間維持分行運作

許繹彬表示，在疫境下業界面對着很多的挑戰，但集團很感激一眾前線及後勤同事堅守崗位，迎難而上，令集團業績得以保持。他指出，該行連年派發巨額花紅，是吸引「新血」的賣點。高回報可讓員工保持活力。他舉例說，即使在第五波疫情期間，每間分行都至少有4名同事留守，為客戶解決困難，前線員工更少有在家工作，因為他們都怕影響客戶服務質素，而在公司工作也更能保持鬥心。

他又指，「公司有一套完善的花紅獎金機制，只要員工各自的工作達標，包括前線的營業額達標、後勤聽客戶電話數字達標，或者分行沒有客戶投訴等，都可以分花紅。」他希望，各員工能再加把勁，抓緊市場每一個機遇，推動公司業務更上一層樓，為集團爭取最大的回報。

疫下建材運輸延遲 建築工人開工不足

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)本港疫情緩和，防疫限制亦逐步放寬，但不少行業仍然「水深火熱」。其中內地疫情持續下，建築業受到的影響未有減少，香港營造師學會會長馮國強接受香港文匯報記者訪問時指出，香港與內地的陸路跨境物流至今未緩解，水運又變相大幅增加成本，而且運力亦有限，以致建材未到位，也變相令部分工人「開唔足工」。

陸路變水路 運輸成本貴幾倍

馮國強提到，3月中深港跨境運輸實施閉環管理措施，令不少司機卻步，影響物資包括供港建材，雖然改用船運可解決部分問題，但不少廠房位置不靠近水路，改水路運輸變相大幅增加了運輸成本，「講

緊係貴幾幾倍」。業界希望政府盡快與內地商討通關安排，至少讓跨境司機可以特事特辦，最大限度便利他們的檢疫安排。

內地為本港主要建材供應地，受疫情影響，3月中深圳對深港跨境運輸實施閉環管理措施，所有深港跨境貨車入境深圳後，須在深圳皇崗、文錦渡、蓮塘、深圳灣口岸接駁點，實施陸路跨境運輸集中接駁，深港跨境司機在接駁點與內地接駁司機交接車輛。馮國強表示，閉環管理下，不少司機擔心兩地檢測標準不一樣，一旦確診便會影響工作生計，而且接駁場的輪候時間較長，索性停工，令跨境司機人手減少，影響供港建材時間。

他提到，雖然船運能解決部分運輸問題，但亦受到一定限制，首先船期有限，

相對於陸路運輸較少彈性，其次預約船期一旦遇到突發情況延誤，亦會連環影響其他船期。此外，不少建材廠的位置並不近海或河流，要改用水路，變相就要增加運輸的成本。他說：「位置越遠離水路，運輸成本就越貴，講緊係貴幾幾倍。而更大問題是，即使肯加錢，建材亦未必能在預計時間到來，因為會受疫情影響。」

另一個問題，是內地近月亦因疫情嚴峻而影響了建材的供應鏈，他舉例一些「組裝合成」建築法(MiC)，其建材來自不同城市，例如鋁材自廣東省、玻璃材料來自上海，疫情下各城市按下慢行鍵，最終間接影響不同項目的建築進度。他續說，其中英泥最近就因為來港供應有限，價格一直上升。而除了運輸問題，建材供應亦受

到全球局勢動盪的影響，他表示，早前俄烏局勢緊張，除令到油價急升，由於俄羅斯是鋼鐵出口大國，部分建材如鋼鐵就明顯上升，不過價格最近有穩定下來。

業界冀放寬跨境司機檢疫

受建材供應延後影響，不少工程進度延長，馮國強表示，政府對旗下受疫情影響進度的工程項目會給予酌情處理，他期望私人業主可參考政府做法，對工日期限亦酌情處理。他坦言，雖然香港疫情緩和，但內地疫情仍然持續，加上檢疫安排不同，無助解決建材短缺問題，要全面回復正常，就只能期望內地及香港的疫情都盡快完結，馮國強亦希望政府盡快與內地商討通關安排，至少讓跨境司機可以特事特

辦，最大限度便利他們的檢疫安排。

至於建築業的薪酬，近期亦受到疫情影響，早前疫情高峰時建築工人工資大幅攀升，但最近人手已經回復到正常水平，而目前工資大約較之前有一成增幅。目前行業最大問題是建材未到位，變相令部分工人「開唔足工」。他續說，反而一些高層人員目前更有需求，尤其在「組裝合成」建築法(MiC)及建築信息模擬技術(BIM)等逐漸普及下，有相關經驗的專業人士，工資動輒較之前提升30%至50%，「好搶手」。他認為政府可以考慮輸入相關人才，但長遠有需要做更多培訓。



香港營造師學會會長馮國強