



# 掌上金融

『互联网+证券』

“我觉得证券公司移动客户端必须具有更好的功能。因为股票行情变化非常快,如果我们不能用电脑,就要用手机完成交易。”资深股民张先生的一句话,深深映射出移动金融在证券行业的重要地位。电子商务发展迅猛,再加上移动上网技术的创新,各个金融领域的企业纷纷将目光瞄准移动金融这块儿“蛋糕”,证券公司也不例外。它们不仅推出各式移动终端应用软件争夺客户,还在谋划更深层次的应用和服务。未来的移动互联网时代,证券业的生态格局正在发生变化。郑州晚报记者 倪子

## 想买股票、想卖股票,轻点手机即可完成 秒速操盘,券商依靠移动金融

### 手机推动券商与客户零接触

近两年移动互联网发展迅猛,各大券商公司也瞄准了这一领域。将原本必须在电脑前操作的股票买卖发展为只需轻点手指即可买卖股票。

对于证券公司而言,移动终端最重要的特性是私密性、及时性,这两个特性注定了移动终端是客户接触证券公司最好、最方便的触点。

蒋先生是某证券公司的负责人。他说:“有一天乘坐地铁时,我观察了一下车厢里的情况。其中一节车厢有15名乘客,多数人在摆弄着各式各样的手机客户端,从这一点可以看出,未来手机将成为一个很好的业务渠道。”

至于移动互联网对券商业务产生的变化,在对大多数现已推出移动金融业务的券商来说,不少业内人士表示,券商在手机上做的资信服务和交易服务才开始,今后手机还能承载更多的交互性服务。券商行业的软件是用户在手机客户端上常用的软件种类之一。随着最近政策对信息技术的放开,移动互联网迎来了发展良机,而移动互联网会改变证券公司内部的运营模式,不管是产品还是销售,都将带来改变。

至于未来券商还会有什么样的创新?业内人士预测,券商不妨考虑将物理网点跟电子商务更好地结合在一起。那么,这就要求券商首先要有很丰富的产品,其次要有很好的后台系统,能够给客户很好的体验,包括7×24小时不间断服务,这在其他一些行业已能实现,而在证券行业才刚刚开始。



### 券商争相推出手机金融终端

证券业是一个服务性行业,券商之间的竞争其实就是服务的竞争。谁的服务好,谁的服务项目多,谁就能争取到更多的客户。面对越来越激烈的竞争,各个券商使出浑身解数,推出手续费返还等各种吸引客户的手段,运用各种各样的交易方式等。然而,这些都属于被动的服务模式,对于业务炒股的大多数中小户、散户来说,不可能每天花数小时浏览故事的多种信息,证券公司主动为客户提供一些

信息服务,尤其是一些重要信息的通知,已成为证券公司树立形象,加强客户管理的一个重要手段。

随着4G时代的到来,手机证券在客户交易中的占比越来越高,并有可能在未来几年成为主流的非现场委托方式。为了提高券商核心竞争力,满足客户的个性化通道服务需求,不少证券公司把新一代手机金融终端项目列为重中之重。

如今,中投证券、国信证券、国

泰君安证券、华泰证券、中信证券、光大证券等一大批知名券商早已先后发布了新一代手机证券软件。一般来讲,手机炒股应用软件系统从功能上除了具有普通的行情揭示、普通的股票委托功能外,还加入了开放式基金委托、专有手机资信公告、特色资信等功能,丰富了手机终端的内容。在网络部署上,一般都能兼顾中国移动、中国联通、中国电信三大运营商,可同时支持3家运营商的移动网络。

### 市场变化第一时间告知客户

金融市场瞬息万变,证券公司必须及时准确安全地将信息传递到客户手中,短信系统可在最短时间将重要信息安全地传递给客户。一般来说,券商的手机应用客户端服务项目包括资料查询、信息发布、奖励通知、行情类定制信息、交易数据类定制信息以及客户资讯等内容。

以行情类定制信息为例,证券公司可利用手机客户端平台,向客户发送上、深证A、B股涨跌幅排名;

上、深证A、B股成交量排名以及成交金额排名;定制关注个股行情价位预警;定制关注个股行情成交预警;股民持仓股票行情价位异动预警;股民持仓股票行情成交量异动预警,所关注持股停牌信息等。

在客户咨询类中,证券公司可向客户及时发布每日资讯大盘分析、潜力股推荐主力动向、技术解盘、新股快讯、热门股点评、潜力股追踪、市场形态及评论、个股公告信息、个股统计数据、个股公司动态、个股股评等。除此之外,证券公司的内部通知、业绩查询、员工生日查询等业务都可以通过手机客户端一并搞定。

此外,业内人士透露,大力开发和应用新技术也将给券商带来意外惊喜。此前的佣金价格战导致“多败俱伤”,券商行业出现了大面积亏损,过度依赖佣金收入的模式走进了死胡同。新增的4G服务,有望成为券商们向高端客户收取费用的理由。

### 倒逼券商经纪业务转型

在“互联网+”影响下,券商的经纪业务首当其冲面临变革。例如网上开户的推行颠覆了券商经纪业务的原有业务模式,倒逼经纪业务加快转型。营业部由原来的柜台服务转型为开发高净值客户,提供投资和财富管理服务等。

例如,平安证券与业内著名的互联网金融平台——同花顺和万得“牵手”,开启了战略合作。

除了开展与垂直类的专业金融平台合作外,平安证券也积极在与互联网大众媒体进行合作,媒体合作首选了PPTV聚力和携程。平

安证券与PPTV采用“开平安证券户,PPTV赠送一年免费会员”的合作形式吸引年轻用户参与证券开户,活动获得的用户质量明显高于平均水平。

而其他券商也已在构建账户、打造平台和整合产品上作出探索,在推进业务互联网化的同时推动传统服务的转型升级。如银河证券网上商城携独立理财账户上线,并针对独立理财账户推出产品“银河金山”。海通证券亦推出“e海通财综合金融服务平台”,提供多款互联网金融产品,进行账户创新,

打通资金划转通道、提供消费支付功能。

“互联网+证券”带来新的业务模式、新的竞争格局。随着账户体系改革,证券行业佣金率下降趋势难以阻挡。业务创新在原有行业内生性动力的基础上又增加了互联网金融的驱动力,线上投顾、股权众筹、大数据金融。新的业务模式将如何改写证券行业的同质化竞争格局?或许对于互联网券商业务而言,这是最好的时代,也是创意频出的时代,互联网作为“普惠”媒介,必将给证券行业带来新机遇。

