



滙港資訊 Infocast

助券商拓股市及人民幣商機



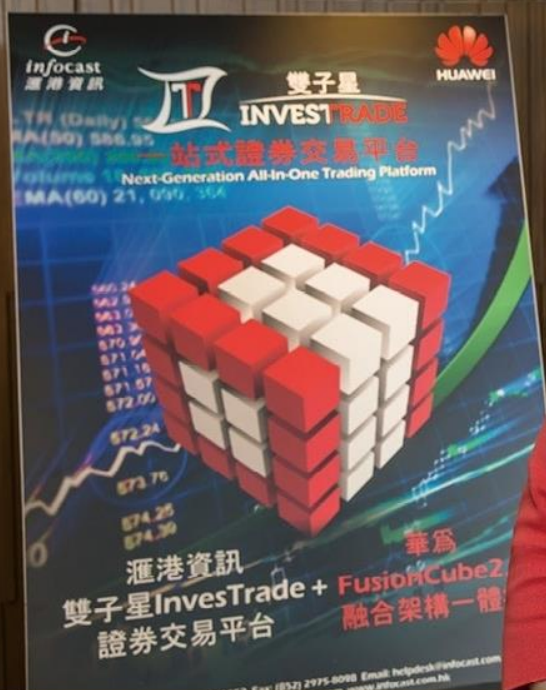
雙子星

INVESTRADE

一站式交易平台

All-In-One Trading Solution

滙港資訊總裁 何詠思



「滬港通」帶動港股成交急增，為不少券商帶來新的機遇，滙港資訊 (Infocast) 總裁何詠思 (Cecily Ho) 指出，旗下「雙子星 InvesTrade」一站式交易平台，能夠助不同類型及規模的銀行及證券商提供具成本效益的解決方案，隨著「深港通」即將開通，預期「雙子星」可助券商爭取中港股市互聯互通及人民幣國際化的商機。



Infocast滙港資訊一直秉持「以人為本，讓員工創意發展所長，為客戶提供高質素產品」的品牌策略，一方面鼓勵員工持續創新，一方面則按市場環境，提供能滿足客戶當前業務及未來發展需要的交易系統。

平台具創新及延伸性優勢

滙港資訊於1996年成立，何詠思指出，集團初期主要為銀行提供證券買賣的交易平台，自2000年開始，集團加強拓展證券商的客源，自2011年開始，推出「雙子星」一站式交易平台，綜合報價、落盤買賣、客戶關係管理、後台結算及支援於單一平台，能減省券商管理不同平台的成本及時間。

「雙子星」目前已在證券商市場上建立品牌地位，何詠思認為，主要是滙港資訊擁有持續創新的技術及優秀的團隊，「集團一直投放大量資源在研究及開發方面，除了積極吸納本地人才或給予他們一個能夠發揮所長的环境外，也透過與美國麻省理工的合作計劃，提升員工及企業的研發能力；集團於印度亦設立研發團隊，同時會負責測試旗下系統的承受力，冀能為市場帶來最具效率及穩定的系統方案。」

滙港資訊能夠為不同類型及規模的券商提供適合的解決方案，並配合其他供應商的支援，何詠思指出，集團的合作夥伴都是市場上具有領先技術的硬件及軟件商，包括華為、甲骨文、香港電訊等，能為客戶提供最優質的服務。

除了領先市場的技術，集團還有更多其他供應商難以複製的優點，滙港資訊高級副總裁盧忠民(Anthony Lo)指出，多年來集團一直都聘用在投資及金融市場界的前線人員，透過他們對市場發展的認知，不但可按券商現行業務的需要開發系統的功能，甚至可助券商了解本身業務發展的需要，度身訂造最理想的解決方案。

品牌地位吸引內地券商

「雙子星」尚有兩大特點，分別是「零硬件投資」及具延伸性，盧忠民指出，滙港資訊領先市場推出配合雲端技術的方案，助券商及其他投資者以最低的前期投資使用中介買賣服務；「雙



滙港資訊員工一同慶祝公司獲獎



子星」亦可支援多產品及多貨幣，可在單一介面上管理以不同貨幣及買賣不同投資工具，有助券商拓展更多元化的服務。

「滙港通」帶動港股進入「大時代」，不但為本港券商帶來新商機，也吸引了不少內地券商進駐香港，集團早年已部署拓展內地市場，盧忠民表示，近年滙港資訊亦於內地舉辦講座，介紹提供的服務，並與內地證券業界建立良好關係，以提升品牌的知名度。

不過，盧忠民指出，「雙子星」在行內已藉口碑建立品牌地位，不少內地券商在港設立據點時，都會主動與集團聯絡尋求最合適的解決方案，事實上，由於集團已具有相當的經驗，一般在3至4個月內已可為客戶完成交易系統的安裝並進行日常運作。

滙港資訊不斷按券商的需要強化系統，至2014年底，因應「滙港通」啟動，進一步推出中介人方案，何詠思指出，「中介人方案」可讓已連接滙港通交易系統的證券商，向其他「駁腳」經紀提供中港兩地互聯互通的證券買賣服務，此舉可讓中介券商吸納「下線」經紀，增加交易量之外，也能助「駁腳」以更低成本參與「滙港通」，屬一個備受市場歡迎的雙贏方案。

「深港通」有機會在今年內開通，盧忠民指出，由於深圳交易的股份種類更多元化，預期將進一步刺激中港證券的交投，同時為券商帶來人民幣國際化的機遇，而「雙子星」的多功能及多貨幣平台，將是協助券商捕捉商機的理想平台。

集團的業務一直都是以B2B為主，目標客戶都是銀行及券商，今年開始，集團則計劃推出B2C的服務，例如透過手機應用，直接為投資者提供服務，例如目前在「雙子星」系統內已有的最新的市場資訊，以至於報價及其他數據等，冀藉此開拓新客源，並讓更多客戶認識其品牌，進一步擴大品牌覆蓋範圍。