

耗资百万提升交易平台 华侨证券要提高市占率

华侨证券(OCBC Securities)耗资超过100万元提升交易平台,以提高市场占有率;公司也与华侨银行设立了交叉分销产品的框架,以为客户提供增值服务。

华侨证券董事经理许由平昨天在记者会上说:“我相信本地证券市场具有进一步增长的潜能。”

为了达到上述目标,许由平说,公司把重点放在客户、职员、产品和科技这四大主要领域。

在科技方面,华侨证券投资了超过100万元,改革证券交易执行平台,让公司的交易员更快速和有效的执行客户的订单。

跟旧系统的一大不同点是,新系统能够同时执行多个市场的订单。

许由平预期,公司将在今年底完成推行新交易系统的计划。他说,通过互联网买卖股票的客户也将可以通过同一个新平台交易。

在本地证券交易市场上占有大约10%比重的华侨证券,将致力深化与客户的关系。许由平认为,证券业者不够重视客户,因为这个行业都以股票买卖交易为主。

但华侨证券研究了客户资料后发现,其实超过一半的客户是华侨银行的客户,而他们往往是相当忠诚的一群客户。

许由平说,华侨证券正在研究如何区分不同种类的客户,根据不同客户的需求提供不同的产品和服务配套。公司也同华侨银行设立了交叉分销产品的框架。

在产品方面,许由平表示公司将着重发展强项产品,例如组合式票据等。他说,公司有四分之一的收入来自组合式票据、期货、外汇等其他非股票交易来源。

许由平说,证券业者一般上都不太重视员工培训,但华侨证券正积极培训股票经纪、交易商等职员。公司也为有意成为交易商的大学毕业生制定了



华侨证券董事经理许由平:华侨证券正在研究如何区分不同种类的客户,根据不同客户的需求提供不同的产品和服务配套。

一个三个月的训练计划,以设法引进新血。

他相信,公司在过去半年壮大队伍、审查了业务,并立定了明确的方向,“现在已作好准备往前冲”。