

證券／期貨中介人及獲豁免人士的  
業務活動調查

香港  
2001年10月

# 目錄

	頁
1. 引言	1
2. 主要調查結果概要	2
3. 主要調查結果	
3.1 劃一的參項	4
3.2 主要業務活動	4
3.3 營運收入總額	8
3.4 客戶狀況	11
3.5 由中介人保管的客戶資產	14
3.6 人力資源狀況	15
3.7 財政狀況	17
3.8 業務計劃	18

## 1. 引言

- (1) 爲了掌握香港的證券及期貨中介人的最新業務狀況，證券及期貨事務監察委員會在 2001 年首季就註冊及獲豁免商號的業務活動展開年度調查。圖 1 顯示回覆問卷的註冊商號或獲豁免商號的類別。
- (2) 本報告概述該項調查的結果。
- (3) 證監會合共發出了 1,537 份問卷予所有註冊商號及獲豁免商號，當中包括獨資經營者、合夥商號及法團。2000 年的問卷回覆率是 92%，1999 年的回覆率亦是 92%，而 1998 年的則爲 93%。

下圖(圖 1)分類列出在 1998 至 2000 年回覆問卷的註冊商號及獲豁免商號的數目。

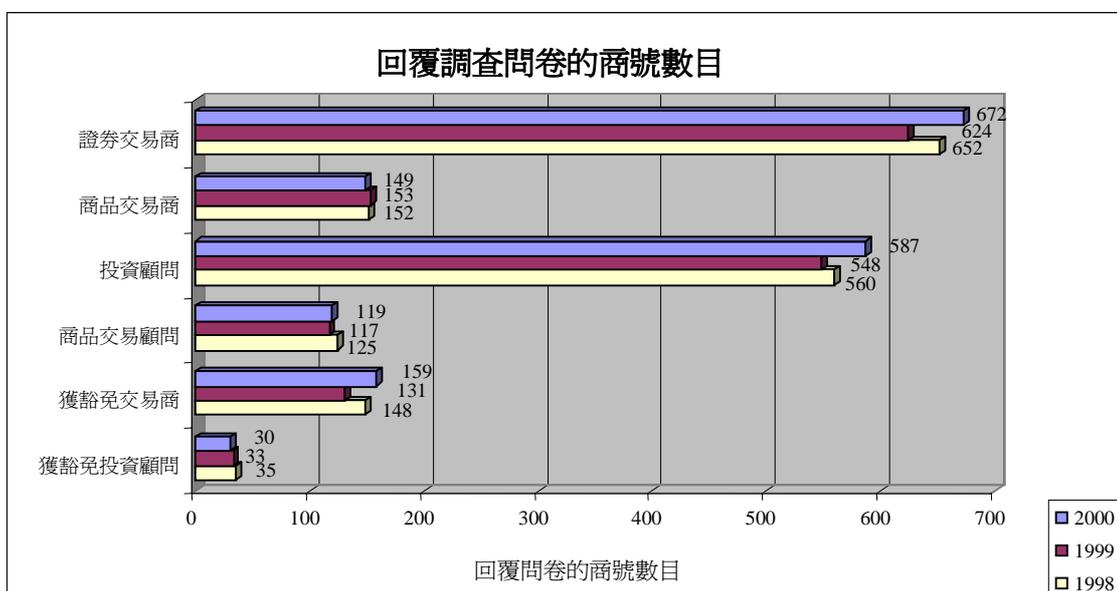


圖 1

## 2. 主要調查結果概要

2000 年度的主要調查結果概述如下：

- (1) 經紀業務是註冊交易商的主要業務。79%的證券交易商表示證券經紀業務是其主要的業務活動；85%的商品交易商表示期貨／期權合約經紀業務是其主要的業務活動；而約有 46%的獲豁免交易商則表示零售及／或商業銀行業務是其主要的業務活動。

大部分的註冊投資顧問及獲豁免投資顧問(分別佔 45%和 60%)都是基金經理或就證券買賣提供意見的顧問。14%的證券投資顧問及 3%的獲豁免投資顧問主要從事企業融資顧問活動。

- (2) 證券及期貨業中介人在 2000 年的合計營運收入總額錄得 21%的增長。這主要是由於證券經紀活動增加所致。在 2000 年上半年，由於科技股熱潮的關係，股票市場的每日成交額達到創紀錄的水平。由於經紀佣金是按交易金額的某個百分率徵收的，因此證券交易商的佣金收入亦大幅增加。

在 2000 年，獲豁免人士在證券市場的營運收入總額的佔有率由 26%下跌至 18%。至於涉及在交易所買賣的股份的經紀業務、證券包銷業務以及基金或投資組合管理等業務，儘管獲豁免交易商在大部分這些業務的營運收入總額均錄得增長，但它們在合計營運收入總額的佔有率則有所下降。

少數資金充裕及穩健的商號繼續在證券及期貨市場上佔有主導地位。在 2000 年，在所有 4 個註冊中介人的類別中，賺取營運收入總額最多的前 10 名註冊商號的營運收入，佔回覆調查問卷的所有該類商號的總收入的 40%以上。這個比例與去年的調查結果相同。

由美國及歐洲國家的資金控制的中介人在 2000 年的營運收入佔合計營運收入總額的 68%，與 1999 年的 72%相近。

- (3) 參與證券市場的活躍客戶的數目在 2000 年上升 39%。這些新客戶大部分都是股票及單位信託／互惠基金市場的散戶。

儘管機構客戶及外地客戶的數目相對較少，大約只佔客戶總數的 10%，但它們繼續在證券及期貨市場上佔有主導地位，而它們的營運收入分別佔合計營運收入總額的 60%和 40%。1998 及 1999 年亦錄得類似的情況。

- (4) 註冊證券及期貨商號在 2000 年聘用的人數約為 32,056 人(1999 年為 22,652 人)。很多投資顧問商號在銷售及市場推廣方面增聘人手，確保商號能夠在強制性公積金市場上佔一席位。證券交易商商號在行情看漲及競爭劇烈的股市環境中，在銷售及交收方面亦增聘人手。

由於業務綜合的緣故，大型商號(如屬交易商，則員工數目超過 200 人；如屬顧問，則員工人數超過 100 人)及中型商號(如屬交易商，則員工數目由 51 人至 200 人；如屬顧問，則員工人數由 31 人至 100 人)聘用的員工數目在員工總數中所佔的比例，由 1999 年的 53% 上升至 2000 年的 62%。

從事交易及市場推廣工作的僱員數目，佔註冊交易商員工總數的 54%。從事基金管理及企業融資工作的僱員數目，則佔投資顧問員工總數的 20%。

- (5) 在 2000 年，有 12 家(1999 年有 13 家)交易商及顧問將其營運遷離香港，其中 5 家將部分基金管理、交易及顧問的營運部門遷往包括日本和新加坡等地，而其餘的商號則將後勤部門遷往包括澳洲及英國等國家。有關的商號表示，由於業務策略有變或需整合地區性後勤部門的管理，因此需要作出上述的業務調動。
- (6) 有 90 家商號表示在 2000 年度有提供網上交易服務，它們主要是證券交易商。透過電子方式進行交易的客戶佔客戶總數的 13%，他們的交易所產生的經紀費用，約佔商號的營運收入總額的 11%。

### 3. 主要調查結果

#### 3.1 劃一的參項

就六類註冊／獲豁免商號所作的調查的主要結果，將會按照劃一的參項列述，以方便參考及比較。有關的參項包括：主要業務活動、營運收入總額、客戶狀況、由中介人保管的客戶資產、人力資源狀況、財政狀況及業務計劃。

#### 3.2 主要業務活動

- (1) 經紀業務是證券交易商的主要業務。79%(1999年為81%)的證券交易商表示證券經紀業務(圖2a)是其主要的業務活動。

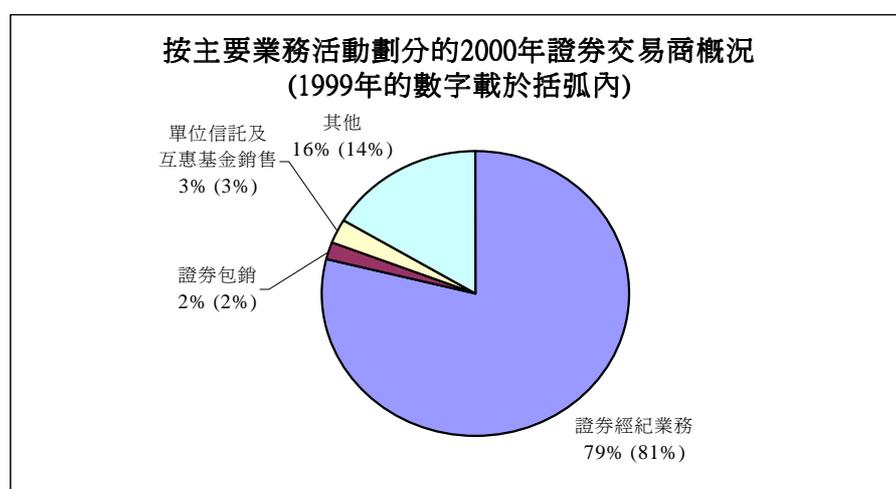


圖 2a

- (2) 與證券交易商的情況類似，大部分商品交易商的主要業務亦是經紀業務。

76%(1999：78%)的商品交易商表示，其主要業務活動是以經紀身分代表客戶在香港期交所買賣期貨／期權合約(圖 2b)。

9%(1999：9%)的商品交易商擔當代客買賣海外期貨／期權合約的經紀的角色。

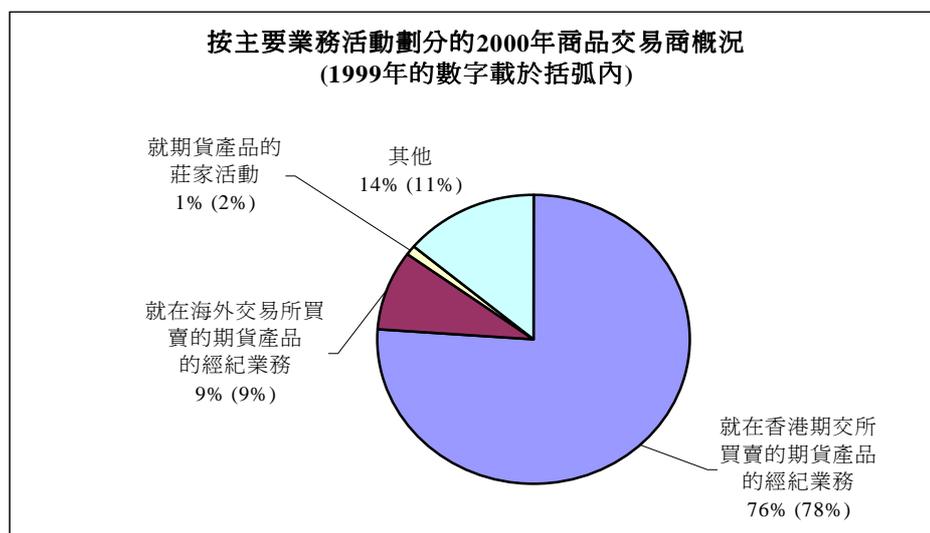


圖 2b

- (3) 31%(1999：33%)的投資顧問是基金經理或就基金提供意見的顧問，而 14%(1999：19%)是純粹向散戶提供有關證券買賣的意見的顧問(圖 2c)。

與 1999 年的調查結果相若，14%的投資顧問主要從事企業融資的顧問活動，而只有較少數的商號(2%)表示其主要業務是發表分析及研究報告。

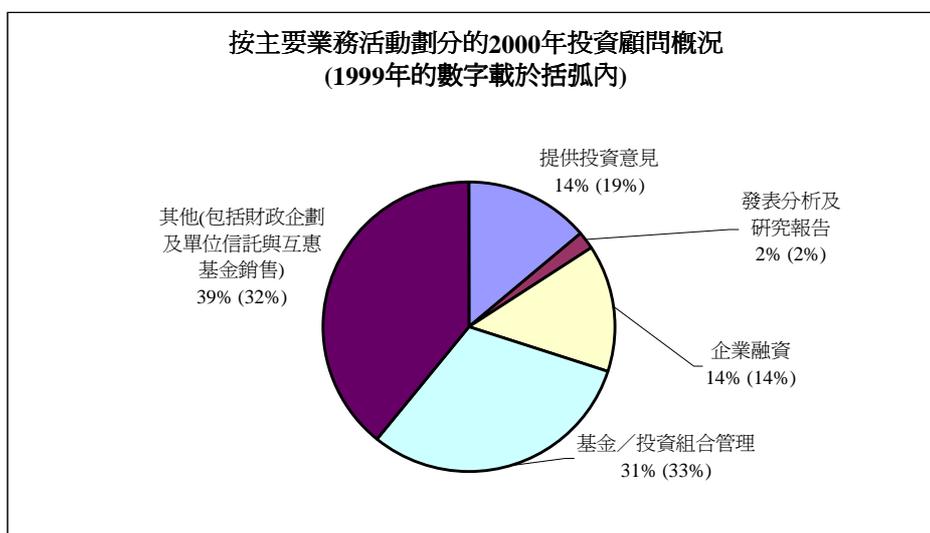


圖 2c

- (4) 大部分商品交易顧問表示其所提供的商品交易顧問活動是附帶於其期貨交易或基金管理的核心業務。

56%(1999：58%)的商品交易顧問是基金經理或就基金買賣提供意見的顧問，而 26%(1999：24%)則為純粹向散戶提供有關買賣商品及期貨合約的意見的顧問(圖 2d)。

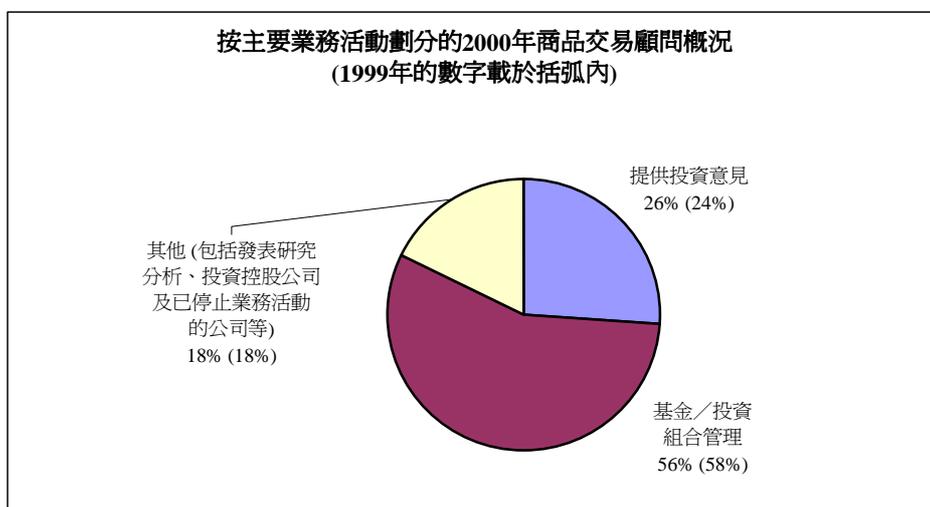
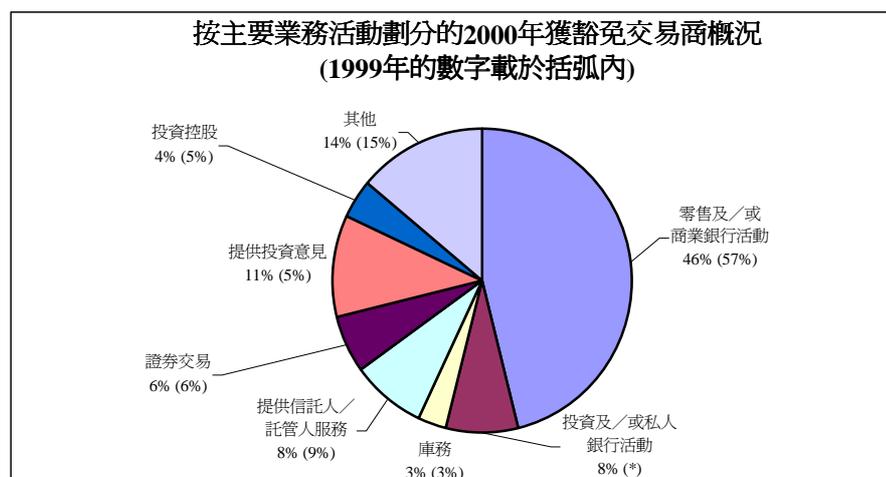


圖 2d

- (5) 46%(1999：57%)的獲豁免交易商表示零售及／或商業銀行業務是其主要業務活動。在回覆調查問卷的商號中，有 8%的商號的主要業務是投資及／或私人銀行業務。此外，8%(1999: 9%)的商號主要為客戶提供信託人或託管人的服務(圖 2e)。

以證券買賣作為其主要業務活動的商號，主要從事證券經紀業務。

以提供投資意見作為其主要業務活動的商號，主要提供一般的投資意見。



\* 2000年調查的新增業務類別

圖 2e

- (6) 63%(1999：61%)的獲豁免投資顧問以投資顧問活動作為其主要業務。圖 2f 載有所提供的投資顧問活動類別的分布情況。

該等並非以投資顧問活動作為其主要業務活動的獲豁免商號，全部均同時擁有獲豁免交易商及獲豁免投資顧問的身分。因此，其主要業務並不只限於提供投資顧問服務。

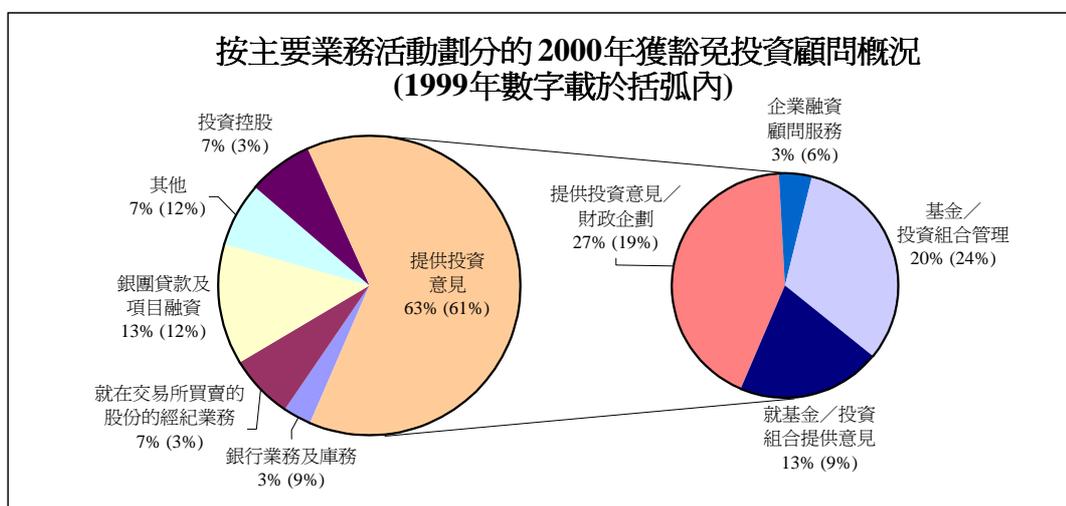


圖 2f

\* 在 1999 年，3% 的商號表示其主要業務為發表分析及研究報告。

### 3.3 營運收入總額

(1) 各類別的註冊或獲豁免商號所賺取的合計營運收入總額如下：

	2000 以百萬港元計	1999 以百萬港元計	1998 以百萬港元計
證券交易商	39,631	26,802	20,019
商品交易商	1,246	1,638	2,185
投資顧問	11,813	10,956	9,468
商品交易顧問	26	30	63
獲豁免交易商	10,629	12,872	3,675
獲豁免投資顧問	413	306	274
	<u>63,758</u>	<u>52,604</u>	<u>35,684</u>

整體而言，證券及期貨業在 2000 年的營運收入總額，較 1999 年的整體數字上升 21%(110 億港元)。收入上升主要是由於來自就在本地及海外交易所買賣的股份的經紀業務的佣金增加(上升 70 億港元)所致。經紀佣金收入的上升與年度內首數月市場情緒樂觀有關。期貨業收入繼續收縮，營運收入總額與去年數字相比下跌 24%。

獲豁免交易商及獲豁免投資顧問所呈報的合計營運收入總額，只限於其根據有關的豁免聲明而進行的證券交易及投資顧問活動所賺取的收入。

下文圖 3a 載有證券中介人及獲豁免人士從事交易所證券的經紀業務、證券包銷、企業融資顧問活動，及基金或投資組合管理活動所賺取的營運收入的比較。

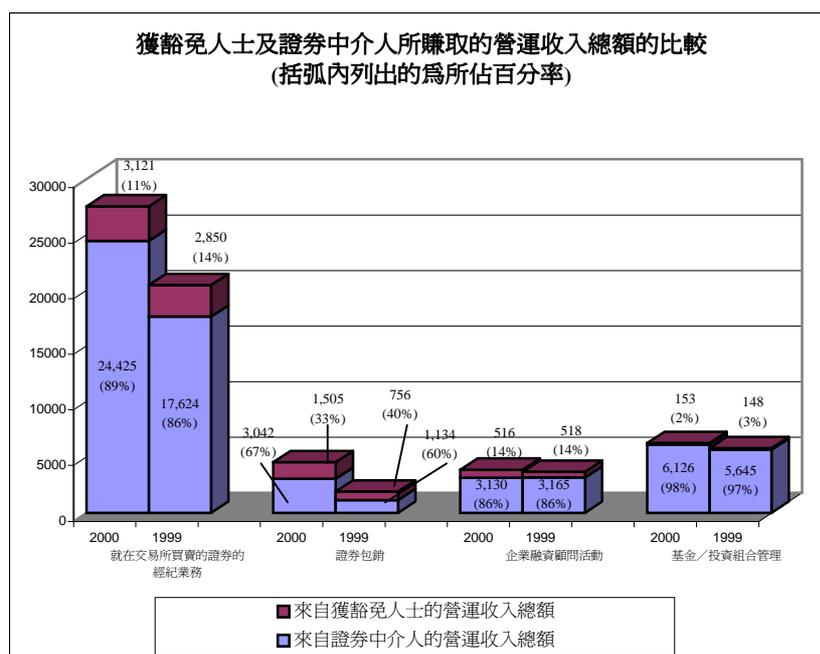


圖 3a

就所有類別的業務活動(企業融資顧問活動除外)而言，獲豁免人士於 2000 年在證券市場的營運收入總額的佔有率有所下降。獲豁免人士從就在交易所買賣的股份的經紀業務所賺取的營運收入在合計營運收入總額中所佔的比例，由 14% 下跌至 2000 年的 11%。投資組合管理和證券包銷業務的佔有率，亦分別由 3% 和 40% 下降至 2% 和 33%。

(2) 收入最多的前 10 名及前 5% 商號，在所屬類別的商號中所佔的總市場份額如下：

	收入最多的前 10 名商號 的合計營運收入總額 所佔的份額比例	收入最多的前 5% 商號 的合計營運收入總額 所佔的份額比例
證券交易商	42%	65%
商品交易商	42%	35% *
投資顧問	44%	71%
商品交易顧問	100%	95% *
獲豁免交易商	71%	66% *
獲豁免投資顧問	95%	59% *

\* - 收入最多的前 5% 商號的合計營運收入總額所佔的份額比例較收入最多的前 10 名商號的為低，是由於該 5% 是由少於 10 家商號組成所致。

明顯地，少數市場參與者擁有極高比重的市場佔有率。然而，這個比重較過去數年的相應比率已稍為下降。

賺取營運收入總額最多的前 5% 證券交易商、商品交易商及投資顧問在過去三年所賺取的營運收入總額的百分率載於圖 3b。圖表顯示營運收入總額集中於大型商號的趨勢。

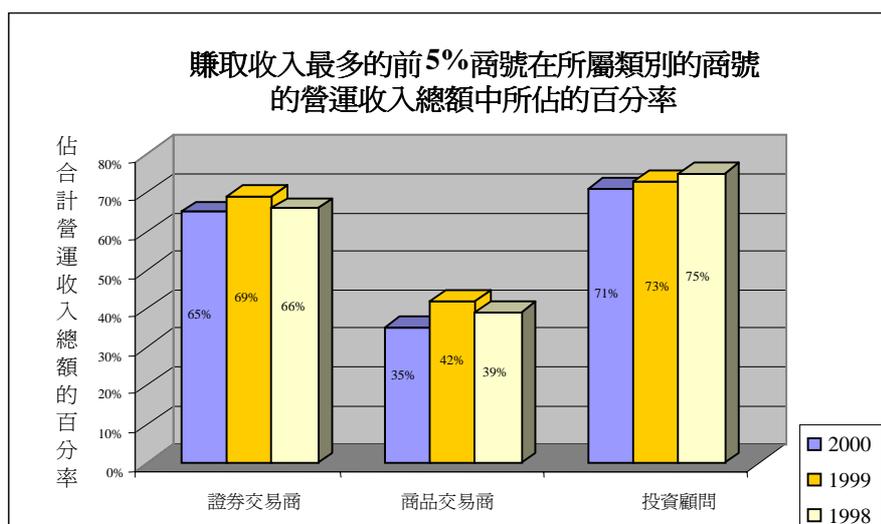


圖 3b

(3) 圖 3c 按中介人的控股股東的所屬國家，分析回覆調查的中介人在 2000 年的合計營運收入總額的分布情況。

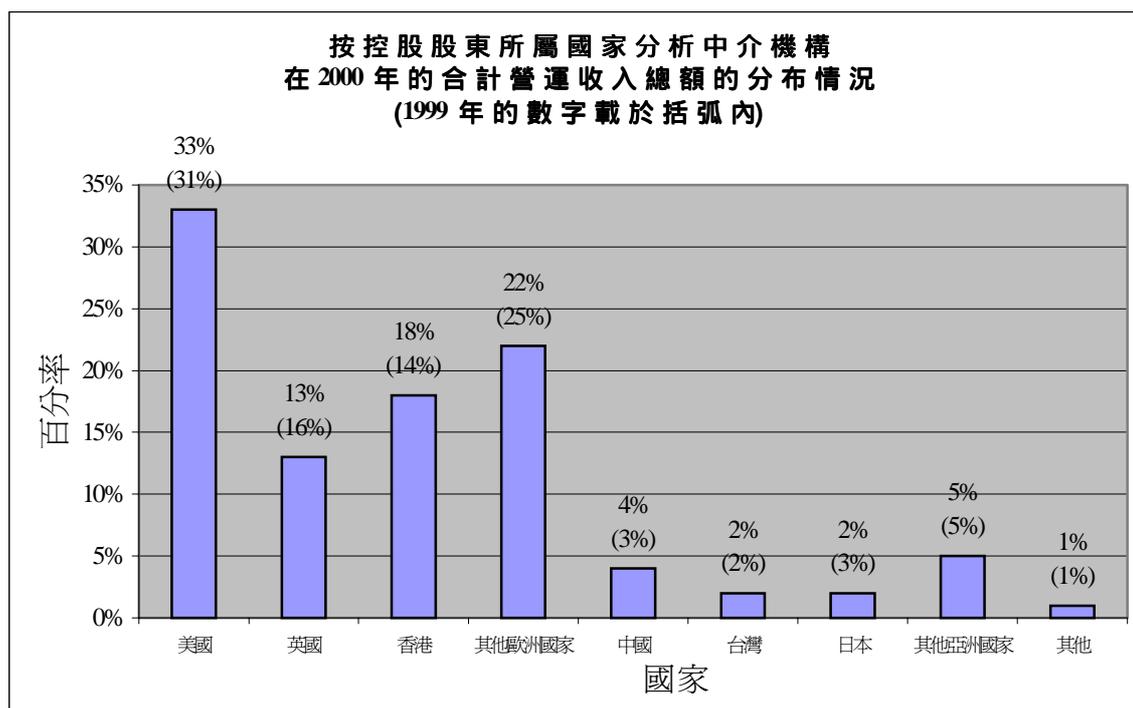


圖 3c

\* 其他亞洲國家指所有亞洲國家(日本、香港、台灣及中國除外)

\*\* 其他歐洲國家指所有歐洲國家(英國除外)

\*\*\* 其他指加拿大、南非、英屬維京群島、百慕達、百利茲、巴哈馬及阿魯巴

由美國及歐洲國家的資金控制的中介人繼續在證券及期貨市場上佔有主導地位。這些中介人在香港證券及期貨市場賺取的營運收入佔營運收入總額的 68%，其中以美資中介人穩居首位，佔營運收入總額的 33%。有關的歐洲中介人主要由來自英國、瑞士、法國及荷蘭的商號所控制。

### 3.4 客戶狀況

在 1999 年及 2000 年底，參與證券及期貨市場的活躍客戶的數目如下：

	2000 年	佔總數的 百分率	1999 年	佔總數的 百分率
證券交易商	784,377	56	584,176	58
商品交易商	14,673	1	17,982	2
投資顧問	51,744	4	32,698	3
商品交易顧問	324	-	324	-
獲豁免交易商	555,613	39	373,618	37
獲豁免投資顧問	271	-	276	-
	<u>1,407,002</u>	<u>100</u>	<u>1,009,074</u>	<u>100</u>

- (1) 就交易商而言，活躍客戶的數目主要指在 2000 年於各交易所參與證券交易活動的客戶。當然，如客戶在超過一家經紀行開立帳戶，有關的客戶便會被雙重點算。在 2000 年，雙重點算的情況可能稍為增加，這是由於經紀行更積極地利用短期推廣活動(例如：折扣優惠、獎品等)來吸納新客戶所致。
- (2) 就顧問而言，上文載述的活躍客戶的數目，只限於透過顧問公司取得投資意見的客戶。這個數目不包括從事企業融資、就基金提供意見或管理服務的顧問的客戶。
- (3) 商品交易顧問的活躍客戶的數目，明顯較商品交易商及投資顧問的活躍客戶的數目為少。這是由於大部分的商品交易顧問同時亦是註冊商品交易商或註冊投資顧問。由於商品交易顧問服務普遍是附帶於商品交易或投資顧問的職能，註冊商品交易商或投資顧問無法把純粹使用商品交易顧問服務的客戶予以區分。
- (4) 證券交易商的客戶的數目上升 34%，主要是由於本地經紀行的散戶基數擴大所致。而證券交易商積極推廣其互聯網交易及零售業務，是引致散戶基數擴大的原因。
- (5) 自 2000 年推行強制性公積金後，買賣單位信託及互惠基金的投資者數目有所上升。投資顧問的客戶人數亦因此而在 2000 年增加 58%。
- (6) 獲豁免交易商的客戶基數錄得 49% 的增長，主要是由於使用獲豁免交易商的服務的散戶數目上升所致。

## (7) 客戶狀況分析

### (a) 交易活動

證券及期貨中介人的活躍客戶的數目及從該等客戶賺取的營運收入總額，按照客戶所屬類別(散戶／機構客戶)及所在地(本地／外地客戶)的分析，分別載於圖 4a 和 4b 及圖 4c 和 4d。

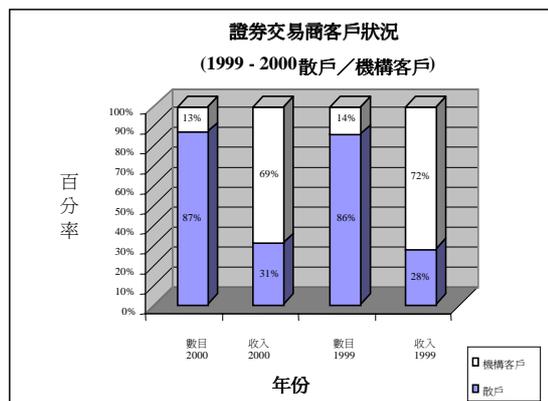


圖4a

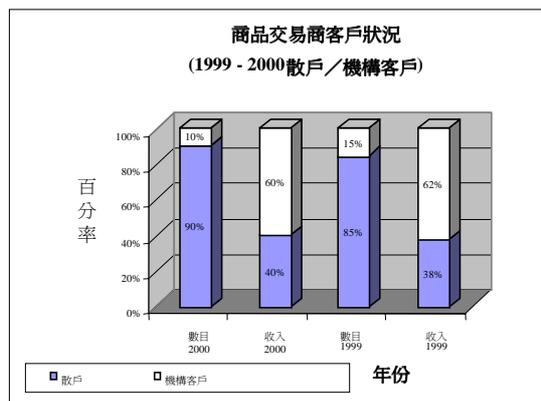


圖4b

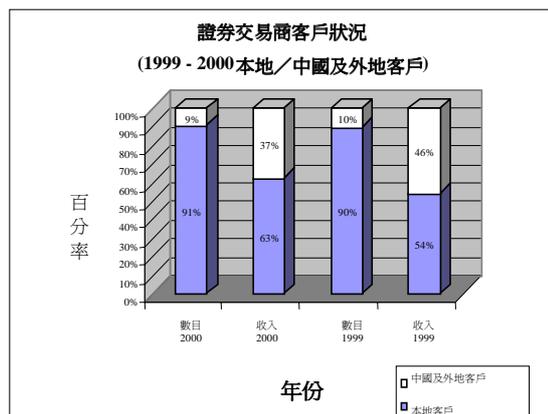


圖4c

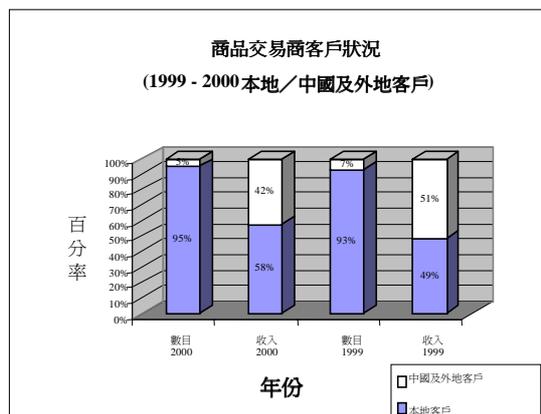


圖4d

- (i) 儘管機構客戶的數目較散戶的為少，機構客戶仍然是證券交易商及商品交易商的主要收入來源。
- (ii) 同樣地，雖然外地客戶的數目明顯較本地客戶的為少，但卻分別佔證券交易商及商品交易商所賺取的收入的37%和42%。
- (iii) 證券交易商的客戶亦劃分為現金或保證金(孖展)客戶、全權委託或非全權委託客戶，以及透過電子方式或其他媒體進行交易的客戶。

現金客戶佔客戶總數大約 90%，其所產生的營運收入亦佔營運收入總額約 90%。

非全權委託客戶佔客戶總數約 92%，其所產生的營運收入亦佔營運收入總額約 92%。

透過電子方式進行交易的客戶佔客戶總數的 13%，其所產生的營運收入佔營運收入總額約 11%。

- (iv) 本地客戶及散戶(主要為香港多家大型銀行的私人銀行客戶)佔獲豁免交易商的客戶總數超過 90%。

(b) 顧問活動

- (i) 按所屬類別及所在地而言，顧問公司的客戶分類載於下文圖 4e 及 4f。

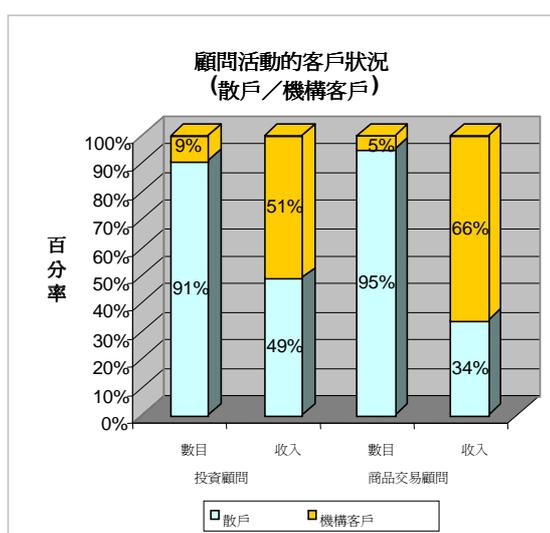


圖4e

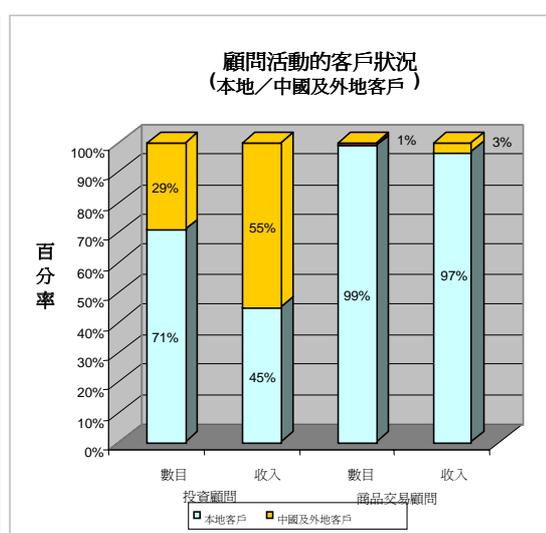


圖4f

與交易商的情況類似，顧問業務的市場營運收入總額主要源自機構客戶及外地客戶。

- (ii) 就從事企業融資活動的商號而言，其客戶的狀況是按照已執行的交易數量加以分析的。

在全部已執行的交易中，75%的交易是為本地客戶而執行的，其餘 17%及 8%的交易分別是為外地及中國內地客戶而執行的。在 2000 年，就從事企業融資顧問活動的投資顧問而言，其超過一半的合計營運收入總額是來自本地客戶的。此外，來自外地及中國內地客戶的收入則分別佔營運收入總額的 37%和 6%。

### 3.5 由中介人保管的客戶資產

- (1) 大部分證券交易商(73%)及為數甚多的顧問，包括證券投資顧問(26%)及商品交易顧問(52%)，均表示設有保管安排以持有客戶的資金和資產。
- (2) 最常見的保管安排是聘用獨立受託人或保管人。下文圖 5 顯示顧問在 2000 年所作出的保管安排，情況與 1999 年的類似。

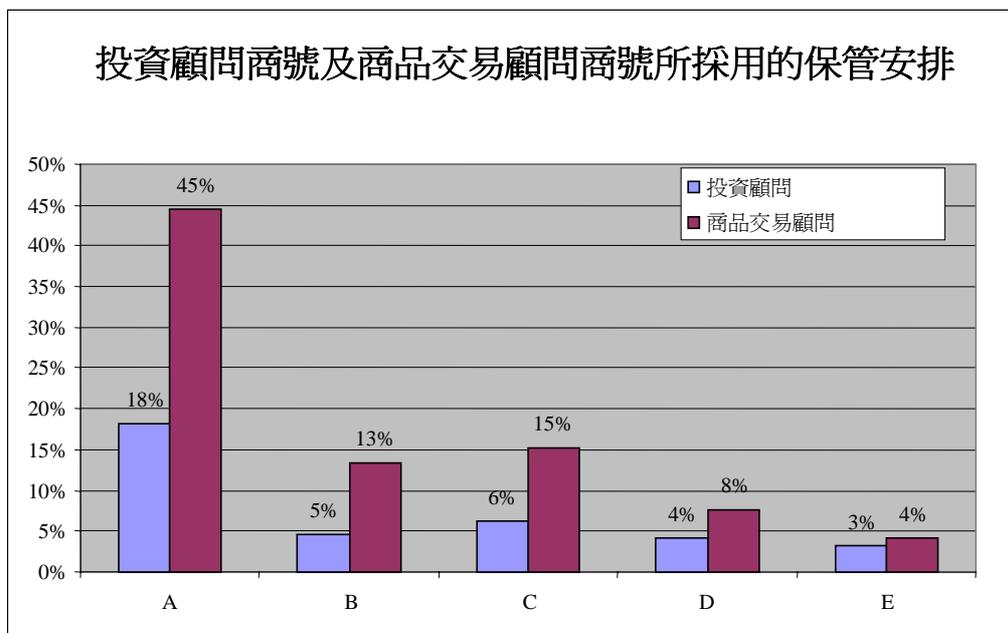


圖 5

圖例：

- A - 由獨立受託人／保管人持有
  - B - 由該商號的關連公司持有
  - C - 存放在以客戶本身名義在經紀行／銀行開立的帳戶內
  - D - 存放在以該商號名義在經紀行／銀行開立，並特別為持有客戶資金及資產而設的帳戶內
  - E - 其他
- 註： 請注意，部分回覆問卷的商號可能會使用多於一種保管安排

### 3.6 人力資源狀況

- (1) 回覆調查問卷的商號在 2000 年聘用的職員人數約為 32,056 人 (1999 : 22,652 人)。
- (2) 2000 年的受僱人數與 1999 年比較，有明顯的增加。證券交易商商號在面對競爭激烈的情況下，增聘大量在銷售及市場推廣方面的人手。後勤部門僱員的人數亦因而有所上升，以應付在行政和其他支援職能方面的額外工作量。投資顧問商號亦增聘人手，以提高在強制性公積金市場中的佔有率。
- (3) 就不同類別的註冊商號的人手分配而言，1999 年及 2000 年的情況大致相同。
- (4) 證券交易商及商品交易商
  - (a) 證券交易商及商品交易商合共聘用約 22,054 名員工(1999 : 17,683 名)，佔員工總數 69%(1999 : 78%)。
  - (b) 在 2000 年，從事交易及市場推廣工作的僱員數目，佔證券交易商及商品交易商員工總數的 54%(1999 : 53%)。約有半數的市場推廣職員是以收取佣金的代理人的形式或透過其他安排為有關商號工作。
  - (c) 有關上述從事交易及市場推廣工作的僱員的工作經驗，只有 26% 僱員擁有 10 年以上的業內經驗，而約 42% 的從業員的相關工作經驗不足 5 年。
  - (d) 受僱於上述交易商的僱員人數分析如下：

	2000		1999	
	員工 人數	佔總數的 百分率	員工 人數	佔總數的 百分率
聘用少於 50 名員工 的小型商號	9,436	43	8,331	47
聘用 51 至 200 名員 工的中型商號	7,444	34	6,421	36
聘用超過 201 名員工 的大型商號	5,174	23	2,931	17
	22,054	100	17,683	100

2000 年的數字分布與 1999 年的相若。中型商號普遍趨向於進行業務整合，以便合併成為大型商號以應付市場競爭。

(5) 投資顧問及商品交易顧問

- (a) 投資顧問及商品交易顧問合共聘用約 10,002 名(1999 : 4,969 名)員工，佔業內員工總數 31%(1999 : 22%)。
- (b) 從事基金管理及企業融資工作的僱員數目，佔投資顧問員工總數的 20%。

有 36%從事基金管理工作的僱員擁有 10 年以上的業內經驗，而 28%僱員的相關工作經驗不足 5 年。

至於從事企業融資工作的僱員，只有 23%擁有 10 年以上的業內經驗，而 44%僱員的相關工作經驗少於 5 年。

- (c) 受僱於投資顧問的僱員人數分析如下：

	2000		1999	
	員工 人數	佔總數的 百分率	員工 人數	佔總數的 百分率
聘用少於 30 名員工 的小型商號	2,789	28	2,297	46
聘用 31 至 100 名員 工的中型商號	1,649	16	1,460	29
聘用超過 100 名員工 的大型商號	5,564	56	1,212	25
	<u>10,002</u>	<u>100</u>	<u>4,969</u>	<u>100</u>

大型商號的僱員人數由 1999 年的 25% 上升至 2000 年的 56%，主要是由於大型保險公司爲了強制性公積金產品提供顧問服務而增聘人手所致。

### 3.7 財政狀況

證券及期貨中介人在參照其經審核帳目或管理帳目後，提供以下 1999 年及 2000 年的財務資料：

除稅後盈餘／（虧損）總額	2000 百萬港元	1999 百萬港元
證券交易商	10,088	4,083
商品交易商	1,911	409
投資顧問	6,891	4,159
商品交易顧問	2,183	304

在 2000 年 12 月 31 日，81% 中介人錄得盈餘，較去年的數字上升 6%。大部分錄得盈餘的商號均是證券交易商或投資顧問。

下圖 6 顯示按牌照類別劃分的盈利分布情況：

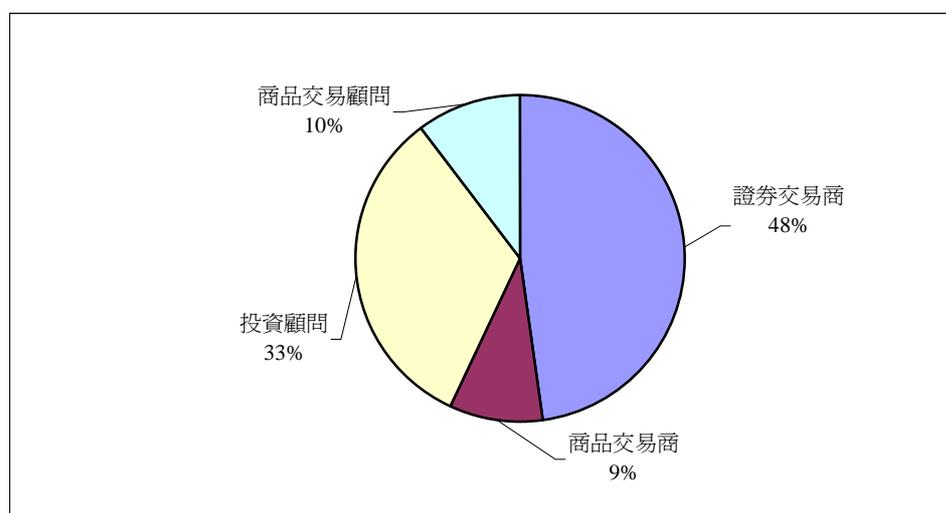


圖 6

### 3.8 業務計劃

#### (1) 網上交易和顧問服務

隨著科技進步，已經透過電子方式(包括互聯網、無線上網設施流動電話等)或準備透過電子方式提供交易或顧問服務的證券及期貨中介人數目日益增加。

截至 2000 年 12 月 31 日為止，透過電子方式提供以下服務的商號數目分別是：

	商號數目
網上交易	90
提供研究數據及市場資料	73
提供一般／公司資料	133

有 130 間商號在問卷中表示正計劃透過電子方式提供服務。這些商號主要是證券交易商。

#### (2) 業務遷移

在 2000 年，有 12 家(1999：13 家)交易商及顧問商號將其運作遷離香港。在這 12 間商號當中，有 5 間將部分基金管理，交易／顧問部門遷往包括日本及新加坡等國家，而其餘的商號則將其後勤部門遷往包括澳洲及英國等國家。

另外有 8 間交易商及顧問商號表示將會在 2001 年將其部分營運部門遷離香港。