

责编:李国雷 电话:(0371)65613080 E-mail:shichang@qhrib.com.cn



■ 记者 王伟

百丽贵金属以全方位专业及年青团队服务打造品牌,业务迈向多元发展,期望能够做到取诸社会,用诸社会,以一己之力反馈社会。

Best Leader 多元发展 迎接黄金投资新时代

成立逾十年的 Best Leader (百丽贵金属有限公司),多年来一直稳健发展,其业务主要集中在大中华区,特别是作为世界三大黄金市场之一的香港,以及内地市场。

在现任百丽贵金属董事兼司理人施沧海(Andy)看来,内地黄金投资市场自上世纪八十年代兴起,直至现在发展蓬勃,可见内地居民对黄金投资有实际需求,百丽贵金属的客户群十分广阔,借此能分散风险,为投资者提供更多不同的投资选择。

随着“一带一路”倡议及“粤港澳大湾区”战略的推进,施沧海表示,百丽贵金属对此十分支持,并会配合国家政策,推动大湾区内金融流动及发展。施沧海多年以来见证着内地对金融市场监管上的改变,他表示,“内地市场庞大,并不是一朝一夕就能完全改变,随着中央落实大湾区发展纲要,我们也会配合不同地区的金融制度,做好我们的产品及服务。”

除了发展内地市场,东盟市场也是百丽贵金属未来重点开拓市场。施沧海说,“2017年底香港特区政府与东盟签订《自由贸易协定》。协定将会为香港的货物贸易、服务贸易和投资保护等方面,提供法律保障和更佳的市场准入条件,为商人降低门槛,扩大商机,为香港的经济创造更有利的环境。可以预见,东南亚的一些新兴市场,包括柬埔寨、越南、印尼及马来西亚等犹如从前经济刚起步发展的香港及内地,发展潜力相当大,早前我们更特别到访外地考察,寻找合作伙伴,发掘商机。”

近年来,百丽贵金属特别注重公司的人才素质,有别于传统的金融机构,百丽贵金属会在香港、内地,以至海外地区招揽代理作为合作伙伴,以推广公司业务。施沧海曾任职于多家银行及金融机构,行业经验丰富,他认为一家企业的管理层十分重要,除了要有专业的知识、丰富的经验、敏锐的市场触觉外,更要有良好的企业制度,循规蹈矩,才能带领公司长远稳健发展。

百丽贵金属在施沧海的领导下,管理团队具备年轻及专业两大特点,有助公司迈向真正的可持续发展。施沧海表示,凭借管理层的强大网络,不少合作伙伴均与百丽贵金属合作多年,建立互信关系,公司也会提供资源协助合作伙伴建立团队,例如安排定期培训、举办讲座等,让合作伙伴能更有信心推广业务,同时建立公司品牌,使百丽贵金属能一直站稳市场。

“我们会不定期举办推广活动,活动对象包括理财顾问及客户,让大家保持市场竞争力,市场开发更轻松。我们也可以通过和合作伙伴一起探讨安排一些针对性的竞赛,激励内部员工全面发挥潜能,创造业绩。另外,我们的分析团队会为理财顾问提供经济市场分析课程,从而在宏观层面上详细解释各项影响经济、金融市场及商业周期的因素,并每天通过电邮或短信等向理财顾问提供最新的市场及服务信息,让顾问可以紧贴世界经济的转变。”施沧海说。

百丽贵金属一向重视客户服务素质,即使一般客户遇到问题,都可直接联系其代理人得到协助,公司也特设24小时在线及电话客户服务,确保在最短的时间内解答客户咨询。除此之外,更设立24小时网上转账,以便客户随时进行买卖交易,把握每个投资良机。

对于百丽贵金属未来的发展,施沧海充满信心,他表示,一方面,未来数年业务焦点将放在粤港澳大湾区及东盟,实现策略性“双线发展”,重点投放资源,如善用网上社交及多媒体平台,推动业务发展及品牌推广等,开拓业务增长新亮点;另一方面,他提到,百丽贵金属成立至今,期望能够做到取诸社会,用诸社会,以一己之力反馈社会。“公司同事在工余时间,均会与不同的机构合办金融培训班,来自中国内地的大学生聚集香港,学习金融实务操作知识,并和本地的金融专家进行交流。曾参与的大学包括北京大学、南京大学和上海交通大学等。公司希望通过类似的活动,培育新一代的金融从业者及为普及投资者教育略尽绵力。”施沧海表示,公司以全方位专业及年青团队服务打造品牌,业务迈向多元发展,助客户化危为机,迎接黄金投资的新时代。

转眼间第十三届全国期货实盘交易大赛暨第六届全球衍生品实盘交易大赛已落下帷幕。作为多届大赛的指定交易商,2019年群益香港再次参与实盘大赛活动,并为提高参赛者对国际期货市场的了解作出了许多贡献。群益香港董事总经理高政雍告诉记者,一直以来,群益期货都以满足客户的需求为己任,力图通过提供更有温度的服务,使公司做到永续经营。

为客户提供有温度的服务

据期货日报记者了解,近年来海内外期货市场均呈现蓬勃发展的趋势。作为一个以永续经营为目标的公司,群益期货很清楚满足客户需求的重要性。为此,群益期货在信息技术及服务实体经济等方面都做了很多努力。

以信息技术等方面为例,考虑到期货交易本身就具有快、狠、准等特性,对于信息技术方面有很高的要求。作为一家已上市的期货公司,群益期货认为,在大数据时代,信息技术(IT)的运用更为广泛且深入。

“这就如同人要长大一般,骨骼需要进一步拉大并变得更加强壮。”高政雍表示。在这样的情况下,群益期货一直致力于对自身系统的建设和持续升级。“目前群益期货已经在大中华地区完成系统搭建,并完成香港交易所、美国芝商所、欧洲交易所、新加坡交易所等国际知名交易所的网点建设,以满足交易者对于交易速度和稳定性的要求。”

据了解,群益期货是在2014年初开始进入内地市场的。这支成立于成都的技术团队,主要负责内地各交易所端口技术的开发与研究,为中国市场的开放作准备。此外,这支团队还协助了内地多家期权做市商进行交易系统开发。对于未来,高政雍表示,随着中国期货市场的逐步对外开放与品种的多样化,群益期货将借助信息技术的发展经验,提供投资者更良好的交易经验与选择。

至于在服务实体经济上,群益期货结合香港交易所及伦敦交易所的交割机制,为从事基本金属和贵金属生产、贸易等方面的产业客户提供了更有温度的服务。

据介绍,2013年被伦敦交易所认可为核准仓库的中国台湾高雄港是中国唯一的伦敦交易所通交港。经过深入的观察和研究,群益期货发现,若能在获得高雄港提供的中国台湾与内地华中、华南地区的非铁(有色)金属生产以及贸易商快速、准时、低成本的货物运送的同时,有效结合期货市场与实体经济端的需求,协助生产厂商进行期货套期保值的规划,就可帮助现货企业规避风险、平滑收益。

鉴于此,群益期货大力促进生产厂商及贸易商的结合,让客户通过在期货市场的交易自然形成一个贸易关系。“当客户需要买进的时候期货市

第十三届全国期货实盘交易大赛暨第六届全球衍生品实盘交易大赛于9月27日圆满结束。在第六届全球衍生品实盘交易大赛中,博威环球(BLACKWELL GLOBAL)作为外盘指定交易商之一,今年首次参赛,公司专门成立了大赛服务小组,为客户提供咨询和报名服务,在比赛中会定期对比赛的动态进行发布,很多客户积极参与比赛,也取得不错的成绩。近日,期货日报记者就大赛及公司整体发展情况采访了博威环球运营总监Jim Qin。

大赛品牌影响力不断扩大

Jim Qin表示,“博威环球作为实盘大赛的指定交易商之一,感谢期货日报对博威的认可,能与行业内的优秀平台一起为投资者服务,感到非常荣幸。在大赛期间,我们收到很多交易者的咨询,因为期货日报的品牌背书,投资者会对我们有更多的信任,有利于更好开展业务。”

Jim Qin认为,实盘大赛能筛选出优秀的交易者,这些实战派交易者的经验分享很有价值。通过比赛能够带动投资者学习交易的积极性,在这个竞技的舞台,优秀的交易者脱颖而出,能够形成明星效应。在这一过程中,每个交易者都会有自己的收获,了解其他人的优点和自己的不足,让更多人相信交易是可以努力取得成功的,起到了很好的正向宣传引导作用。

“实盘赛能够帮助资管公司发现优秀的交易团队,可以让这些优秀的交易团队帮助到很多做交易的投资者。”Jim Qin说,持续举办的实盘大赛,能够切实提高提升交易者操盘团队的水平,尤其是能筛选出优秀的量化交易团队。

立足全球市场,走高端化品牌战略路线

据Jim Qin介绍,博威环球集团自2010年成立以来,即以全球布局、突破创新、顾客满意的经营理念出发,并且持续专注于产品的多元化资产类别,先进的科技基础设施,以及企业版图的全球化扩张,积极抢占市场份额,提升竞争能力。迄今,博威环球的业务范围涵盖全球超过100多个国家,且在多个相关监管国设立总部及办事处,包括英国、塞浦路斯、新西兰、柬埔寨、中国香港等地。

博威环球集团旗下拥有多家专注于各自擅长的领域,致力于朝向多元化的金融机构,在各自独立管理运作下,为个人及机构客户提供强大的解决方案。博威环球集团旗下的博威环球投资(英国)持有英国金融管理局(FCA)核发的全牌照资格,并于2016年正式与英超爱华顿球会达成合作协议。此外,博威环球在2015年正式进驻香港,取得了由香港证监会核发的牌照,并且成为新加坡交易所的成员。因此,博威环球除了持续提供外汇及贵金属在线交易外,也提供海外和香港股票、



■ 记者 韩雨美

作为一个以永续经营为目标的公司,群益期货很清楚满足客户需求的重要性。群益期货期盼通过实盘大赛的平台,将国际市场的优点介绍给大陆期货市场的交易者。

群益期货(香港): 以满足客户需求为己任

场自然形成‘供应商’,当客户需要卖出的时候期货市场自然形成产业的下游‘客户’,而且这个‘客户’不需要我们日常去打理,也永远不需要担心客户违约的风险,自然而然就有天然的一个贸易关系。”他解释道。

与此同时,群益期货还积极整合研究团队资源,协助客户规划套保,并在客户为规避经营中所面临的市场风险时提供一定的操作建议。高政雍告诉记者,现货和贸易企业在生产经营的过程中通常会面临原材料价格波动的风险,但鉴于企业在经营、发展上往往存在很多不同,因此只有深入到产业客户的经营活动中,对产业客户的问题和需求有了充分的了解后,才能更最大限度地发挥期货市场的风险管理作用,为客户定制更为个性化的套保或交割方案,进而帮助企业规避原材料价格波动带来的风险,改善企业的生产经营环境。

总的来说,高政雍认为,面对即将来临的AI时代,企业要想永续经营,就需要与客户进行充分的沟通,为客户提供更有温度的服务,只要能尽可能地满足客户需求,必然可以继续生存下去。

有意适时参与内地市场

作为多届大赛的指定交易商,2019年群益期货再次成为大赛的指定交易商,并多次与交易所共同举办相关培训。希望通过持续的培训,提高

参赛者对于国际期货市场的了解,让参赛者能够更多方面地发展交易策略。

对于未来,高政雍表示,群益期货期盼能通过实盘大赛的平台,将国际市场的优点介绍给内地期货市场的交易者,让内地期货市场的交易者在获得更好的武器与工具的同时,通过期货市场多空操作皆宜的优点,提高期货市场散户的胜率。

据了解,作为一个国际化的公司,群益期货很清楚唯有不断推动公司的国际化水平,方能拥有更大的发展空间。特别是在内地市场不断国际化的今天,作为一个国际化的公司,群益的顺势而为,不仅能让亚洲地区的期货交易者可以交易更多的海外期货商品,也能让国际客户更加认识大中华市场,特别是内地市场,从而提升其交易的可能性。

实际上,目前群益期货就在通过国际化程度更高的香港市场开发潜在外资产客来亚洲交易。例如,中东国家的客户就是目前群益期货正在积极开发的客户群之一。

另外,高政雍还告诉记者,鉴于近期中国证监会已公开表示外资机构可于2020年起独资持有中国期货公司,由此可见政府在市场开放上的决心。“为此群益期货也将持续推动,并于适当的时间开始参与内地期货市场,至于在美国设立分支机构的计划将会推后。此外,群益期货还在积极向东南亚市场拓展,新加坡方面是公司近期另一个主要发展方向。”



■ 记者 黄义荣

博威环球始终以诚信经营为宗旨,敬畏市场,以保护投资者资金安全为己任,在广大的用户中拥有良好口碑,希望通过专业化的服务提升投资者的盈利能力。

博威环球 立足全球市场 提供高端财富管理服务的

港股打新、国际和香港期货、期权、债券、共同基金,以及香港新股承销发售等的交易及相关服务。

博威环球与多家国际市场上的银行及金融机构建立深度的合作,并通过资产管理向高净值资产及机构客户提供高端的财富管理。同时,持续扩大布局数字货币的交易服务,客户可通过MT5交易平台获得多家数字货币交易所的报价。

金融科技赋能,为客户提供更优质交易体验

据了解,作为一家在线交易服务商,博威环球非常重视信息技术的发展对交易方式带来的影响,博威环球一直在关注这一变化,并持续投入研发为客户提供更优质的交易体验。早在2015年博威环球就已经率先开发针对机构客户的专业交易平台Blackwell Pro,为资管客户提供清算服务。

目前在金融科技领域,有很多不错的技术进步,博威环球一直在跟进这些前沿的技术应用,并与一些优秀的公司展开积极合作,让科技给博威环球赋能,去更好为客户提供交易服务,公司在机构流动性、资管、代理商结算等服务方面都得到良好的用户反馈。

5G时代即将到来,而仰赖高速电脑及网络设备的高频交易也将因5G的高速特点,为专业交

易者带来巨大的交易量。Jim Qin表示,一直以来,博威环球对科技的基础设备保持在高度先进的水平,会随时掌握5G的发展方向,并针对交易设备做好升级的准备,以顺应未来不可避免的趋势,同时为客户提供优质的交易服务。

保护投资者利益,拥有用户良好的口碑

据Jim Qin介绍,博威环球集团即将迈入第十年,在这期间经历了国际市场的巨大变化,始终以诚信经营为宗旨,敬畏市场,以保护投资者资金安全为己任,在广大的用户中拥有良好口碑。在处理客户投诉中,博威环球以公平合理的态度保障客户利益最大化,很好地维护了客户利益,树立起公司在客户心目中负责的形象。博威环球也非常重视员工的成长,几乎每位员工都有机会到全球其他分部进行学习,团队具备良好的国际视野,这也使得员工具备良好的职业素养和风险意识,能源头将风险进行有效控制。

最后,Jim Qin说,“针对中国国内市场现状,博威环球希望弘扬正能量,每个平台和销售人员都将不忘初心,服务好投资者,引导行业健康发展。希望和志同道合的代理商一起努力,做好投资者教育培训,通过专业化的服务提升投资者的盈利能力。”