

# 获纽交所会员资格，老虎国际秀海外扩张实力

这家互联网券商已成为世界最大股票交易所的会员，这是其在中国之外进行扩张的最新举动。



随着互联网券商老虎国际（TIGR.US）持续向大本营中国市场之外扩张，它的国际资质列表正在加长。

周一，这家主要以老虎证券服务而闻名的公司称，它旗下的 TradeUP Securities——老虎国际于 2019 年收购的美国券商，已成为纽约证券交易所（NYSE）会员。这意味着老虎国际现在可以为客户提供直接进入纽交所的渠道，让客户能够以更低的成本更快速地交易，摆脱

了对收取交易费的第三方中介的依赖。

严格来讲，老虎国际现在是三个不同的纽交所实体的会员，使其国际牌照和资质从 56 个增加到 59 个。该公司之前的总部在北京，它正在积累这样的资质，寻求降低在中国的风险敞口，因为北京监管机构去年称，老虎国际及其竞争对手富途证券 (FUTU.US) 在没有必要许可的情况下提供金融服务，可能涉嫌非法运营。

的确，老虎国际受制于中国不断升级的复杂监管网络。中国的监管机构正在广泛收紧对过去 10 年涌现的新一代私营金融服务提供商的监管。

首先是对证券和期货经纪业务的监管。早在 2016 年，该公司在中国的一个实体就被中国证券监督管理委员会 (CSRC) 下令终止与未被授权在中国提供证券服务的外国公司合作。但老虎国际没有切断与此类伙伴的联系，而是在这个引发证监会命令的中国实体开发的网站和应用程序上删除了自己的开户功能链接。

老虎国际还从伙伴应用程序的名字中删除了证券和股票的中文字样。它随后向证监会报告了这些整改措施，但在最新的年报中仍然表示，无法向投资者保证其完全符合监管机构的要求。

老虎国际目前的定位是中国投资者的在线信息提供商，而不是证券交易等实际金融服务的提供商，这些交易都是通过平台上的第三方伙伴完成的。但即便如此，此类投资者信息服务也要受制于广泛的监管规定，涉及电信、网络出版、网络安全和隐私保护。

这一切都表明，像老虎国际这样的公司在中国的日子是多么艰难。为了减轻此类监管风险，老虎国际一直寻求建立来自海外股票投资者的业务，目前已经获得了美国、香港、新加坡、新西兰和澳大利亚的券商牌照。

在这些市场中，新加坡一直对老虎国际至关重要。老虎国际目前已在亚洲金融中心设立公司，并于去年获准在这个城市国家的交易所进行交易。相比之下，富途一直专注于香港，试图利用这个高度自治的中国城市的投资者从众多小型券商转向更安全的大型券商的过程中获利。

### **在新加坡取得成功**

这两种国际扩张战略似乎都奏效了。根据该公司本月早些时候发布的最新季度业绩，在截至 6 月的三个月里，老虎国际的非美国通用会计准则净利润为 350 万美元，而去年同期为亏损 440 万美元，因为它在中国以外的客户群持续增长。赢利情况本来就好于老虎国际的富途

证券，在同期的表现更好，其非美国通用会计准则的净收入增加了25%，达到约8800万美元。

对这两家公司来说，增加账户中存有交易资金的客户群（而不是那些开了户让户头空着的客户）至关重要，因为前者能带来收入。在老虎国际最新的财报期里，这样的客户数量增长了逾38%，大大超过了其整体客户数量的增长。目前，在存有现金的老虎国际账户中，超过70%的开户人是来自中国境外。

老虎国际宣称，它在新加坡的市场份额继续增加。不仅如此，二季度，它在狮城的有资产客户留存率达99%，在此期间，这些客户的净资产流入量平均超过9000美元，高于上一季度的8000美元。此外，二季度在该公司的新加坡平台上的交易手数同比增长110%，而期权交易量几乎翻了一番。

在新加坡站稳脚跟后，该公司正寻求在澳大利亚复制这种成功。今年一季度，它进入了澳大利亚市场。在二季度业绩公告中，老虎国际表示，目前“仍在试水，并正在全力实现产品和服务的本地化”。

鉴于来自嘉信理财（SCHW.US）和盈透证券（IBKR.US）等其他受欢迎的折扣经纪商的激烈竞争，老虎国际目前可能无法进入美国市场。但将用户直接连接到纽约证交所的新能力，仍然能让它获得优势，尤

其是在成本方面。该公司可以节省支付给其他经纪人执行交易的费用，并以更具吸引力的价格将实惠转移到客户身上。

纽交所的会员资格还将使老虎国际减轻对盈透证券的严重依赖，去年该公司一半以上的净收入都是由盈透证券执行和清算的。这一份额已经较前几年的逾 70% 大幅下降，可能是因为老虎国际收购 Tradeup Securities 后，于 2019 年三季度开始自行清算一些美国股票交易。随着获得纽交所会员资格，它对盈透证券的依赖可能会进一步下降。

在宣布成为纽交所会员后，老虎国际股价周二下跌。但人们不应对此做过多解读，因为过去一周的大部分时间里，市场对美联储本周晚些时候宣布的最新一次大幅加息的预期一直在打压大盘。

老虎国际的市盈率仍超过 74 倍，远高于富途证券的 20 倍。这种巨大的差异可能主要是因为前者的利润相对较低，但这一高倍数表明，随着该公司继续成功地拓展海外业务，投资者对它投下了信任票。