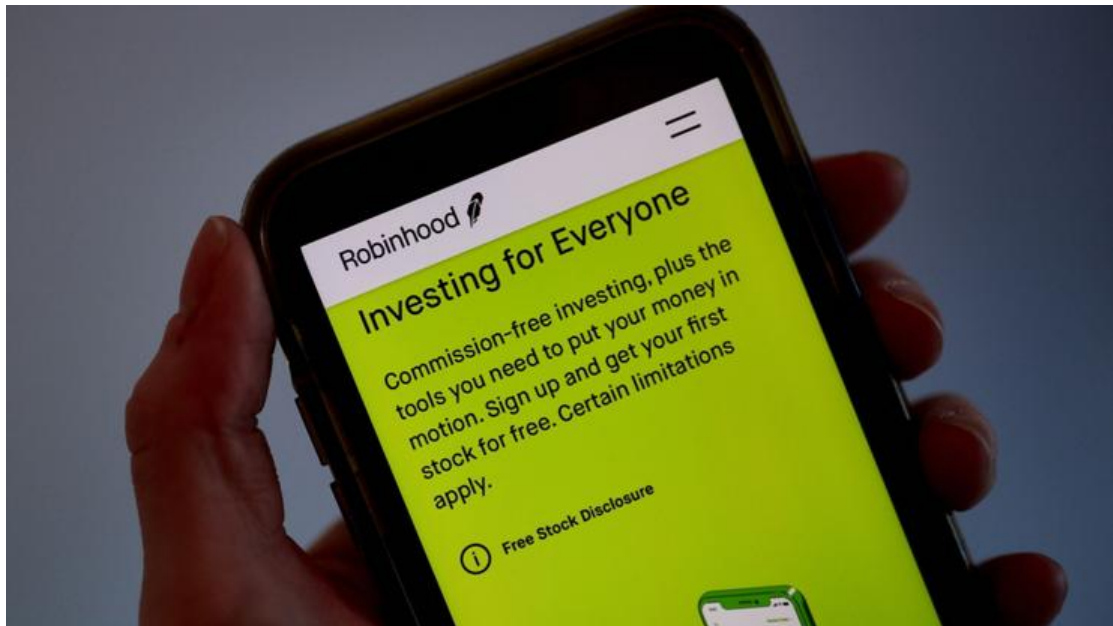


订单流支付虽解禁，股票平台罗宾汉该如何逆势重生？

美国零售经纪公司的未来，可能取决于它试图颠覆的商业模式。



禁止还是不禁止。当涉及到罗宾汉(Robinhood)和订单流支付(PFOF)的问题时，这可能不再是问题。去年，美国证交会(SEC)曾考虑修改有关这一有争议做法的规则。在这一做法中，经纪商将客户交易卖给批发做市商。现在，全面禁止似乎不太可能。

然而，这一决定即使属实，也不会给罗宾汉或其股价带来多大的宽慰。PFOF 不再是摇钱树。

在疫情期间，罗宾汉的免佣金交易帮助推动了零售股票交易的繁荣。但新冠肺炎封锁的结束和残酷的市场抛售给零售交易活动踩了刹车。这对罗宾汉来说尤其痛苦，因为它的大部分收入都来自 PFOF。

今年前 6 个月，罗宾汉的营收减少了 43%，亏损达 6.87 亿美元。8 月份，facebook 的月活跃用户数量同比下降 29%。

罗宾汉需要重塑自己。它的未来可能在于它所寻求颠覆的商业模式。

吸引“粘性”资金将是一个开始。这是投资者存放在经纪人那里的长期资本。据研究公司 BrokerChooser 的数据，截至 3 月底，罗宾汉的平均账户规模仅为 4,000 美元。富达(Fidelity)和嘉信理财(Charles Schwab)的这一数字分别为 27.9 万美元和 23.4 万美元。

在利率上升的环境中，这种差异很重要。和银行一样，经纪人将客户账户中的闲置现金作为收入来源。在嘉信理财，净利息收入(第二季度增长 30%，至 25 亿美元)占集团营收的一半。相比之下，罗宾汉的净利息收入只有 7400 万美元。

投资者已经对罗宾汉失去了信心。该公司的市值已从去年 590 亿美元的高点缩水至 85 亿美元。除去手中 60 亿美元的现金，市场对这些股票的估值基本上是 25 亿美元。但这也意味着，不需要太多利好

消息，罗宾汉的股价就会反弹。