

雪球访谈

Q1利润翻倍，2019基金销售额突破6000亿！东方
财富年报怎么看？

2020年04月10日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

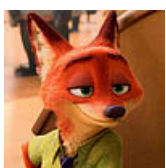
除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



wxdshida V 资深银行领域研究达人



柳叶刀财经

访谈简介

2019年是公募基金历史上给基民赚钱第二多的年份，作为基金产业链的销售环节，第三方基金销售机构的销售业绩也跟着节节攀升，毫不意外地赚得盆满钵盈。

4月9日晚间，东方财富公布2019年年报，2019年营收42.32亿元，同比增长35.48%；净利润18.31亿元，同比增长91.02%；每股收益0.27元。同时，公司拟每10股派发现金红利0.3元（含税），每10股转增2股。另外，公司一季度预计盈利8.2亿元至9.2亿元，同比增长112.57%—138.49%。

另外，其旗下控股的基金第三方销售巨头天天基金网去年全年营收也随之曝光。年报数据披露，天天基金网去年全年实现基金销售额6589.10亿元，力压传统银行代销巨头——工商银行；除“活期宝”之外的其他基金销售额3757.84亿元，更是同比大增90%。

对于东方财富的这份财报，你怎么看？本期我们邀请到@wxdshida@柳叶刀财经做客雪球访谈，跟大家共同探讨，访谈将于今天（4/10）晚19:00开始，历时一小时，千万别错过~

[（进入雪球查看访谈）](#)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 小_德:

对[@wxdshida @柳叶刀财经](#) 说: 就像腾讯和阿里都有业务接力棒一样, 东财的业务接力棒是什么? 除了卖基金, 还有哪些未来很赚钱的业务可以做?

[答] wxdshida:

目前东财的主要精力还是抓住机遇迅速把东财证券做大做强, 并巩固天天基金的地位。下一个风口在公募基金领域, 去年底开始东财已经发行了几款指数基金, 未来这方面成功的几率很大。

[问] 小_德:

对[@wxdshida @柳叶刀财经](#) 说: 东财现在的市值是1150亿, 这个市值高不高估? 它的合理价值你们个人认为是多少合适?

[答] wxdshida:

目前的估值不算高估, 但确实也不算低估。但回顾一下这几年东财的市值, 2017年市值500亿左右时, PE大概80-90倍, 当时我就感慨, 东财从来没便宜过, 如果跌到400亿一定大举买入。其实, 我想说的是, 优秀的企业低估的机会稍纵即逝。个人认为目前价格可以买入。如果有800-900亿的市值, 则是大好机会。

[问] 柚子文:

对[@wxdshida @柳叶刀财经](#) 说: 投资东方财富有哪些风险? 核心增长指标有哪些?

[答] wxdshida:

最大的风险是股市大跌。过去之年我主要看股基交易量市占率、天天基金的销售额。现在会增加看一下新发行的指数基金销售情况。

[问] 伊呀啊哟喂:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 请问东财最大的利空风险是什么?

[答] wxdshida:

熊市就是东财最大的风险

[问] 柚子文:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 你说怎么就这么多人用东财买基金呢? 东财买基金的优势在哪里?

[答] wxdshida:

先发优势, 天天基金成立最早。

[问] 小时了了_大未必佳:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 滞胀时期, 买黄金还是债券更好

[答] 柳叶刀财经:

个人建议, 债券。

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 都是互联网金融行业的龙头, 东财和同花顺有哪些相同之处和不同之处? 你更看好哪家?

[答] wxdshida:

我昨天专门写了篇文章解读这个问题: [网页链接](#)我觉得两家都非常棒。我后悔没有及早关注同花顺, 如果2018年我阅读了同花顺年报, 我一定会买入。东财老板娘在2017年进入了同花顺的十大股东。

[问] 岚峰:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 和同花顺相比优势和劣势在哪?

[答] wxdshida:

二者有一点竞争关系，但不是根本的敌手。东财是战略大师，同花顺的IT大神。我昨天专门写了篇文章解读这个问题：[网页链接](#)

[问] 思而学投资:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：现在交易费用越来越低，东方财富的竞争力虽然强，整体是不是也是利空？东方财富的收入多少是靠交易费？谢谢

[答] 柳叶刀财经:

券商这个行业，说到底是个中介的行业，但从A股资本发展的角度来说，是需要的。交易费用目前基本上已经降到最低，再下去肯定有一些小机构没办法存活下去。所以，交易费用低，对大券商、成本控制的比较好的券商是优势，会加速小券商的灭亡。东财现在的收入里面，整体证券业务占比65%，天天基金占比30%。证券里面大概有一小半是交易费，还有一些是利息、融资费用等。

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：2018年市场还是熊市，东财全年也有50%的增长，似乎不管牛市熊市，经济如何，东财都能保持高增长，适不合作为抗周期标的，长期持有？

[答] wxdshida:

东财还是有强周期特征的。适合长期持有

[问] SkylerChow:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东方财富的核心竞争力是什么？

[答] wxdshida:

前瞻的业务布局、优秀的管理层、强大的执行力。其实董事长就是东财最大的核心竞争力吧

[问] 光明磊落7gu:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:东方财富年报后的表现为什么这么差

[答] 柳叶刀财经:

年报预告很早就做完了，一季报的预期其实大部分都知道，最近涨势已经很好了。要啥自行车。

[问] 风就是我的同谋:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:业绩这么好，股价没有体现出来，是真的利润翻倍吗

[答] wxdshida:

东财赚的不是假钱

[问] 风就是我的同谋:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:业绩这么好，股价没有体现出来，是真的利润翻倍吗

[答] 柳叶刀财经:

风物长宜放眼量。关注成长、关注长期价格。股票市场短期是投票器，长期是称重机。

[问] 光明磊落7gu:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:东方财富年报后的表现为什么这么差

[答] wxdshida:

我觉得表现还可以，并不差。今天可能是被同花顺带下来了

[问] 思而学投资:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:现在交易费用越来越低，东方财富的竞争力

虽然强，整体是不是也是利空？东方财富的收入多少是靠交易费？谢谢

[答] wxdshida:

我记得之前其实董事长在一个调研纪要里提过，东财并不打价格战，并不是行业佣金最低的券商。东财有着行业最优秀的费用管理能力，不会惧怕价格战

[问] 柚子文:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：你说怎么就这么多人用东财买基金呢？东财买基金的优势在哪里？

[答] 柳叶刀财经:

1. 先发优势很明细 2. 老用户很多，特别很多客户都陪伴东财很多年 3.

相对银行手续费低廉 4. 可以一站式管理自己的基金投资 5.

产品做的还挺好，但去年也出现过一次宕机事件，2020年出现过两次，农历年前出现过一次，新年以后2月4日出现过一次。这些都是经验的积累，对于天天基金来说，可以形成壁垒。因为这个基金平台有很强大的互联网因素：用的人越多，越好用。越好用过，用的人越多。

[问] 小时了了_大未必佳:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：滞胀时期，买黄金还是债券更好

[答] wxdshida:

巴菲特写过一篇文章：通货膨胀如何欺诈股票投资者，建议您读一下，会有感悟。其实买股票还是买债券，取决于企业ROE和债券回报率的对比，如果企业ROE11%，债券回报率9%，您觉得买那个最好呢？

[问] SkylerChow:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：感觉卖基金这个事儿同质化挺高啊，怎么抵御这种风险呢，万一哪天支付宝微信开通交易接口了，流量岂不是会大幅损失？

[答] wxdshida:

支付宝、微信已经卖基金很多年，天天基金并没有被击垮，龙头地位非常稳固。

[问] 股网寻梦:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 十年后东方财富会是啥样?

[答] wxdshida:

这个要问其实董事长。我想只要有其实董事长在，十年后的东财肯定会比现在更棒

[问] 漠然回首4om:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 公募基金的空间有多大?

[答] wxdshida:

具体数据我不掌握。但我想，只要M2会继续增长，基金规模就会继续增长。

[问] 风尘舞者123:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 请教下东财的销售费用里的技术服务咨询费用是什么东东，他是除了人工薪酬导致销售费用增长之后的大头，不太理解是哪方面的费用。而东财在信息费用，甚至水电费上都控制的奇好，就这东东增长比较快

[答] wxdshida:

不太清楚。我看了一下，净增了不到5000万，还好。可能是券商营业网点的IT服务费?

[问] 财半夏:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 投行被称为券商的顶端金字塔，东财投行业务那么多年一单也没有，同时目前随着传统业务佣金下滑，但东财可以通过网上来弥补这部分，另外现在都在推卖产品，但支付宝，腾讯都在介入，不知道网上代销以后怎么看，结合投行，传统经纪业务和财富管理方面，如何看待东财未来的方向?

谢谢

[答] wxdshida:

首先，投行虽然号称券商金字塔，但不代表投行业务就赚钱，其实你看一下国际大行的投行业务，如汇丰、德银，投行都不怎么赚钱。第二，东财的目标很明确，就是做经纪业务、做互联网财富管理。第三，过去几年天天基金一直于腾讯、支付宝代销基金竞争，龙头地位很稳固。

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财的净利增速总是大于营收增长，如何解读？

[答] wxdshida:

互联网企业的成本管控优势，达到盈利临界点后，边际收入即边际利润。

[问] 风尘舞者123:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财发行基金，发行基金来的钱可以作运营资金的一部分吗？毕竟东财运营现在的业务还是需要大量资金的，而发行可转债和自己发行的券商凭证融资还是需要利息的

[答] wxdshida:

发行的基金是代客理财，东财无权动用

[问] 蛋白质8:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：现在在东财开户比较不便利的是开通创业板、科创板及融资融券等业务。未来证监会通过金融开放，放开这方面的管制是必然的，对东财市占率将起到积极作用，对此你们的看法是怎样？

[答] wxdshida:

同意您的观点

[问] Ricky:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财的新增用户尤其是获取新一代股民貌似有点问题, 怎么看?

[答] wxdshida:

您指的是什么问题?

[问] 咿呀啊呦喂:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 请问东财最大的利空风险是什么?

[答] 柳叶刀财经:

1. 支付宝、微信直接收购一家证券公司, 与东财正面竞争; 2. 熊市。

[问] 柚子文:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 投资东方财富有哪些风险? 核心增长指标有哪些?

[答] 柳叶刀财经:

核心指标看两块, 一块证券收入, 一块基金收入。

[问] 小_德:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 就像腾讯和阿里都有业务接力棒一样, 东财的业务接力棒是什么? 除了卖基金, 还有哪些未来很赚钱的业务可以做?

[答] 柳叶刀财经:

证券和基金的天花板很高, 东财 有望未来成为证券经纪业务的第一名, 超过10%的市占率。这可能就是几年后的事情。这个业务做好了以后, 其他的公募基金等都是辅助。专注主营业务, 做的够好, 就够了。还有一个就是关于买方投顾模式, 天天基金未来这块有很大的机会可以做。

[问] 小_德:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财现在的市值是1150亿, 这个市值高不高估? 它的合理价值你们个人认为是多少合适?

[答] 柳叶刀财经:

成长股不能用传统的20倍这样的市盈率去估值, 比方说每年利润增速保持50%, 即使现在是50倍的市盈率, 到明年这个时候可能就只有33了。所以成长股的市盈率还是允许高一些的, 但前提要保证成长。

[问] SkylerChow:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东方财富的核心竞争力是什么?

[答] 柳叶刀财经:

一站式互联网金融服务平台。A股未来的市场空间会很大, 我国大部分的居民的投资渠道只有房产以及银行理财, 债券以及基金股票目前占比不到20%, 这部分未来会逐步转化。

[问] Ricky:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财自己下场做基金的话, 会不会对基金销售失去独立性从而影响之后的基金销售份额?

[答] wxdshida:

天天基金肯定会优先推广自己的基金。这就像四大行的网点优先推广自己旗下的保险产品、理财产品一样。

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 2018年市场还是熊市, 东财全年也有50%的增长, 似乎不管牛市熊市, 经济如何, 东财都能保持高增长, 适不合作为抗周期标的, 长期持有?

[答] 柳叶刀财经:

东财其实有三个属性：券商股、互联网金融、成长股。所以单从这几方面来看，东财在未来的几年应该还是不惧熊市的，但牛市对于东财来说，增长会更高。

[问] 岚峰:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 和同花顺相比优势和劣势在哪?

[答] 柳叶刀财经:

优势是：变现能力很强，且管理层战略能力也很强。劣势在于：移动端的证券市场份额没有同花顺高。这块还需要加强。

[问] Ricky:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财的新增用户尤其是获取新一代股民貌似有点问题，怎么看?

[答] wxdshida:

回复@Ricky: 这个问题我没有关注到，感谢提醒，我研究一下。移动互联网时代，东财APP的月活确实比同花顺落后，但仍然大幅领先其他APP。//@Ricky: 回复@wxdshida: 就是感觉是在吃老本，没有新增用户，尤其是移动互联网和新媒体时代，东财获客相对保守和老化

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 都是互联网金融行业的龙头，东财和同花顺有哪些相同之处和不同之处？你更看好哪家？

[答] 柳叶刀财经:

我个人持股东方财富多头仓位，从2017年4月份开始持股至今。如果屁股决定脑袋，就是更看好东财。两者还是有区别的，同花顺的定位是一站式证券交易平台，给所有的券商提供IT服务。东财的定位是一站式金融服务平台，它有全覆盖客户投资渠

道的能力。

[问] 思无邪66:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财的净利增速总是大于营收增长, 如何解读?

[答] 柳叶刀财经:

很多成本是固定的, 因为这是互联网企业。举个例子, 在天猫上开店, 对于天猫来说, 只是多一些服务器罢了, 但对于线下来说, 需要运营的地址, 需要物业等等等等。东财也是这样的, 到了一定的地步, 营收的增长会直接变成利润。这个我在昨晚的夜报里面有详细写过。欢迎关注我个人的公众号去看昨晚的夜报。

[问] 财半夏:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 投行被称为券商的顶端金字塔, 东财投行业务那么多年一单也没有, 同时目前随着传统业务佣金下滑, 但东财可以通过网上来弥补这部分, 另外现在都在推卖产品, 但支付宝, 腾讯都在介入, 不知道网上代销以后怎么看, 结合投行, 传统经纪业务和财富管理方面, 如何看待东财未来的方向? 谢谢

[答] 柳叶刀财经:

投行, 其实做的生意的本质是什么, 你要清楚。这个本质就是拿下一些线上的大型的B的客户, 比方说很多企业需要上市, 大家都想去做, 但to B的企业的最大的问题是什么, 特别是to 市场很小的B的问题是: 1. 客户就这么多, 大家都可以给他服务 2. 客户议价能力很强, 很可能不赚钱 3. 拓展客户需要靠着销售人员的关系去维护, 前端销售人员要分掉大部分的提成 4. 对单一客户的影响很大, 不足以形成长远的护城河壁垒, 简称做一单是一单。

[问] 漠然回首4om:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 公募基金的空间有多大?

[答] 柳叶刀财经:

我们看头部的公募基金，易方达，2019年规模是3000多亿，净利润是18亿左右。而这个市场的空间是10-20万亿，未来这个市场还是会保持高速增长。投资，特别是全球放水，全球利率持续走低，中国也不可避免，那么大家自然会想办法去提高收益率，而投资是必不可少，所以公募基金市场前途广阔。当然私募基金也是。

[问] 风尘舞者123:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:请教下东财的销售费用里的技术服务咨询费用是什么东东，他是除了人工薪酬导致销售费用增长之后的大头，不太理解是哪方面的费用。而东财在信息费用，甚至水电费上都控制的奇好，就这东东增长比较快

[答] 柳叶刀财经:

这个问题可以在后面举办的交流会上问问。

[问] Ricky:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:东财的新增用户尤其是获取新一代股民貌似有点问题，怎么看？

[答] wxdshida:

回复@Ricky: 移动互联网时代东财的月活被同花顺远远甩开，这一方面是东财对IT重视 不如同花顺，另一方面的战略侧重点不同。同花顺的目标就是做券商机构的共享机房，东财的目标是做零售客户的互联网金融平台。希望其实董事长在APP引流方面有新的动作和成果。//@Ricky:回复@wxdshida:东财在财经垂直领域的流量优势是在pc时代建立起来的，pc端东财相比任何对手都是碾压式的（包括同花顺），但在移动端，流量是被同花顺吊打的，也被其他后来的APP侵蚀，不再是碾压式优势，这有点像百度吧？

[问] 股网寻梦:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说:十年后东方财富会是啥样？

[答] 柳叶刀财经:

10年以后的情况，我可以跟各位大概阐述下我的想法：1. A股一定是一个逐渐去散户化的过程，或者可以这么说，不会投资的投资者可能会逐步被消灭，A股会走美股、港股的路子。所以这里面未来留下的投资者，个人的投资者比例可能会降低，这对于长远发展来说，算不上特别好的消息，因为个人投资者东财比例应该很高。但东财的产品做的好，未来也不会太差。 2. 关于天天基金，这是东财非常重要的一个布局，从开始至今，以及在未来，它没有出现过信任危机，一直运行的很好，大家都非常相信它，未来它是一个全方位的理财平台。 3. 关于公募基金，未来10年有机会东财会做出一个数一数二的公募基金公司，并且或许可以在买方投顾这块做出自己独特的东西。4. 说个预测吧，10年后，东财有机会成为最专业的金融投资服务平台，估值有可能会达到5000亿到1万亿之间。

[问] Weiting远方:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财除了同花顺，还要那个券商或平台对其影响最大

[答] wxdshida:

我其实一直不赞同拿东财和同花顺对硬性比较，二者有竞争关系，但不是根本上的竞争。昨天写了篇文章解释这个问题。《东方财富和同花顺是两种不同的商业模式》[网页链接](#)。

东财目前集合了券商、代销基金、基金管理三大块业务，券商的主要做经纪和两融，传统的华泰、银河是其竞争对手；代销基金对手主要是阿里和腾讯下的代销基金平台；基金管理的对手主要是其他基金管理公司，但东财有销售渠道优势。

[问] SkylerChow:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 感觉卖基金这个事儿同质化挺高啊，怎么抵御这种风险呢，万一哪天支付宝微信开通交易接口了，流量岂不是会大幅损失？

[答] 柳叶刀财经:

微信支付宝都在做了，这个行业很大，好比很多银行也在做了，但不影响天天基金继续卖。天天基金跟蚂蚁财富已经竞争了好几年，但这个行业，其实就是看谁最专业，谁用户多。这是互联网属性的企业，未来就看大家的综合实力。我个人看好天天基金的前景，从过往的营收表现上看是这样。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：如果东财被腾讯或者阿里收购是好是坏？你倾向谁收购

[答] wxdshida：

可能这个前提不存在，短期内监管部门不会允许阿里或腾讯收购券商的。从经营上看，如果非要二选一，我选腾讯，因为我持有腾讯，哈哈。我猜想无论阿里还是腾讯收购东财，对东财股东都是利好吧，但对其他中小券商则是灭顶之灾。

[问] 风尘舞者123：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财发行基金，发行基金来的钱可以作为运营资金的一部分吗？毕竟东财运营现在的业务还是需要大量资金的，而发行可转债和自己发行的券商凭证融资还是需要利息的

[答] 柳叶刀财经：

发行基金来的钱都有托管银行的，东财不会碰这个。可转债很好，多赢。

[问] 蛋白质8：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：现在在东财开户比较不便利的是开通创业板、科创板及融资融券等业务。未来证监会通过金融开放，放开这方面的管制是必然的，对东财市占率将起到积极作用，对此你们的看法是怎样？

[答] 柳叶刀财经：

监管放开不一定是必然的，有可能不会彻底放开。东财需要积极继续布局线下的C型的轻型营业部。

[问] Weiting远方:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财的两融有没有优势啊, 我没有用过东财的融资融券

[答] wxdshida:

更低的利率, 更好的投顾, 我想这是两融的竞争力吧。东财证券成立的时间不长, 投顾能力建设还有很长的路要走, 希望东财继续加油。

[问] Weiting远方:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 简单预测一下2020东财的增长率, 增长能过120%不?

[答] wxdshida:

除非2020年股市上破3500点, 否则很难。2019年业绩是前低后高, 所以在股市没有大的波动情况下, 一季度的增幅就是2020年的最高增幅, 对此不要太乐观。

[问] Ricky:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财的新增用户尤其是获取新一代股民貌似有点问题, 怎么看?

[答] 柳叶刀财经:

对于新增用户的获取这块, 东财目前是排在第二位, 确实是不如同花顺的。证券服务移动APP, 流量第一是同花顺, 第二是东财, 其他都被甩在了后面。所以从PC到移动端APP的转型, 东财相对同花顺慢了一个节拍, 而在东财APP上只能用东财证券以后, 这块就慢了更多。但这跟两个公司的定位有关系: 同花顺的定位是一站式证券交易平台, 给所有的券商提供IT服务。东财的定位是一站式金融服务平台, 它有全覆盖客户投资渠道的能力。

还有, 这几年东财管理层已经逐步加大APP的研发投入力度, 我不知道你有没有关注到, 东财APP的资讯, 这块做的很好, 评论非常多, 我身边有很多人也经常看, 今年疫情期间, 东财这块对疫情报道也是第一位的, 比很多证券APP要好很多, 有专

题，有分析，有报道。

还有东财证券的很多功能都做的很好，第一时间了解客户需求，做产品改进，账户分析也是做的很好，东财证券越来越好用。

还有就是东财的移动端的股吧，现在也做的很好（我不是说内容很好，我说的是活跃度，进而可能带来的用户）。

所以综合来看，东财的定位就注定它不可能在获取新用户这块超过同花顺，但它通过股吧、choice、产品功能叠加、资讯、数据都很多方面在尽可能的让客户在东财做交易。这块东财做的很好。而且越来越好。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财的历史平均市盈率大概在多少，60？70？

[答] wxdshida：

东财自从IPO以来市盈率就一直非常高，可能是因为其业务总是超预期。具体您可以在雪球、新浪财经或其他软件看一下，我印象中从未低于50倍。不过我想说的是，对东财这种高成长性企业，看历史市盈率容易刻舟求剑，还是重点关注业务成长性吧。估值上看，目前价格并不很贵。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：如果东财被腾讯或者阿里收购是好是坏？你倾向谁收购

[答] wxdshida：

回复@板栗板栗板栗：其他中小券商反对，总得给别人留点活路吧，大家都不容易//@板栗板栗板栗：回复@wxdshida：为什么不允许他们收购券商啊？

[问] Ricky：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财自己下场做基金的话, 会不会对基金销售失去独立性从而影响之后的基金销售份额?

[答] 柳叶刀财经:

短期来看, 会影响一些跟东财基金有竞争产品的基金公司的销售额, 对于整个天天基金的大盘子没啥影响。

我们举个例子, 同样是上证50的指数基金, 一般的基金公司收管理费是1%一年, 天天基金收了0.2%一年, 对于指数基金, 投资者闭着眼睛买的, 自然是选择谁管理费便宜用谁, 这对其他基金销售平台不是好事。但对于用户是好事。

基金公司想要什么, 其实很简单, 就是把基金卖出去, 所以通过这种同台竞争的方式, 让大家专注的提高自己的基金产品能力, 做更好的竞争, 对于投资者是好事, 但对于一些费用比较高的基金公司不是好事 (这部分基金公司它也要考虑到自己的竞争力)。

说到底, 天天基金, 或者基金销售平台, 是一个用户导向性的平台, 而很多留下来, 活下来的投资者, 其实都很聪明。谁不能惠利用户, 自然不会被投资者认可。

[问] Weiting远方:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 东财除了同花顺, 还要那个券商或平台对其影响最大

[答] 柳叶刀财经:

腾讯以及阿里是很大的影响。

[问] Weiting远方:

对@wxdshida @柳叶刀财经 说: 如果东财被腾讯或者阿里收购是好是坏? 你倾向谁收购

[答] 柳叶刀财经:

是坏。倾向于不被收购。东财完全有能力做到自己独特的一站式互联网金融平台, 这

块它的机会比阿里以及腾讯大。很多用户，即使阿里来了，腾讯来了，他们用惯了东财，也不会换的。因为价格战、产品体验、用户习惯，这些阿里和腾讯都没有比东财强，在一个别人擅长的领域跟别人竞争，肯定是竞争不过的。

你看天天基金现在的月活已经远超蚂蚁财富就是一个例子。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财的两融有没有优势啊，我没有用过东财的融资融券

[答] 柳叶刀财经：

有优势，融资是6.99%，VIP客户价格更好点吧。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：简单预测一下2020东财的增长率，增长能过120%不？

[答] 柳叶刀财经：

大概率2020年A股交易量同比2019年有20%的提升，东财会有60-80%的利润提升。但A股交易量有不确定性，如果交易两个同比2019年保持，利润会有20%左右的提升。如果交易两个同比2019年大增，不排除有超过120%的利润增速。

[问] 柚子文：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：你说怎么就这么多人用东财买基金呢？东财买基金的优势在哪里？

[答] 柳叶刀财经：

回复@价值at趋势：如果我去开股东大会，我一定反馈。//@价值at趋势：回复@柳叶刀财经：能否请柳大去开股东大会时候让他们东方财富的app里面能够便利程度做到同花顺那样呢，尤其是持股个股里面点击的明细可以看到个股的交易数据，不用到

历史成交里面去找好多股票的交易信息一个个查，还有对账单功能我没有看到比同花顺好用的券商，当然还有融资账户的资产分析，我不知道是否开发同花顺这样的以人为本的方便客户使用的功能太难还是忽视这些呢？天天基金的功能就不错，信息全面比支付宝多好多，用起来也顺手，支付宝的基金信息太简陋适合套小红包小白承受风险能力低的客户，毕竟东方财富股吧里面的用户大风大浪见多了。

[问] Weiting远方：

对@wxdshida @柳叶刀财经 说：东财的历史平均市盈率大概在多少，60？70？

[答] 柳叶刀财经：

过去几年，50市盈率下面买入都是合理的，未来考虑到增速会变慢，如果有安全边际的话，可以在40甚至在30以下买入。就到这里了，感谢各位投资者的关注。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里