

新秀与“老江湖”的暗战

——期货业的互联网金融之路

□本报记者 张利静

作为一家中型期货公司相关负责人，互联网金融的到来令李先生感到兴奋的一大理由是，走向互联网的过程中，必然伴随新秀与“老江湖”的暗战，对中小公司来说，可以说是一次获取翻身的好机会。而期货公司上市集结号吹响后，互联网金融高地的争夺也让人颇有压力。

期货业触网，已经不是一两年的事情了。较早探路的是期货私募网上资金对接。这是撬动金融混业棋局的一个重要棋子。

互联网开户正如如火如荼，而人们都只是猜中了开头。

一位期货公司中层的互联网情结

一件新事物，在上海这座城市，总是比别的地方裂变得更快一些，尤其是与金融相关的。互联网金融也不例外。近年，自互联网开户在一向风险意识至上、经营偏于保守的期货行业掀起一场“炸开锅”的讨论后，这个话题便再也没有停止过。

浸淫期货行业十余年，一向埋头客户关系维护的李先生开始觉得，人生似乎迎来了第二次创业热情——去年以来，他不断被邀请参加行业的互联网金融培训，和同行攀谈也总是离不开这个话题，开始与各式各样的互联网企业建立联系，互相走访。

李先生年纪四十出头，是江浙地区一家期货公司的中层人员，用他的话说，去年以来自己的工作生活中，不断地出现互联网金融这个关键词，自己绞尽脑汁地寻找所在行业与这个新潮流之间的联系。甚至，对当下互联网金融的商业模式，一向自嘲为“电器盲”的李先生竟然总结得头头是道。通过各种各样的互联网金融会议、网络及书籍资料的培训和学习，李先生终于对互联网金融这件事有了系统的认识。

他认为，眼下的互联网金融不外乎三种。一种是传统金融服务的互联网延伸，即传统的金融机构借助互联网的便捷性和强大的影响力将自己的服务在互联网上进行推广，最典型代表是互联网银行、在线保险和网上金融超市。第二种金融的互联网居间服务，包括P2P信贷、众筹融资、第三方支付平台等。第三种是网络形式的金融平台，这主要是指大型互联网企业向金融行业的渗透，包括互联网理财、网络小贷公司及虚拟电子货币等等。

新生事物总是把双刃剑。“这其中鱼龙混杂，2013年跑路的P2P网贷平台就超过100家。”李先生感叹道，P2P理财因其便捷、低门槛、高收益等特性迅速吸引了大众理财用户参与，但存在诸多待规范成熟的地方，各种欺诈跑路频现。“期货行业目前宽松的、鼓励创新的环境来之不易，同行们都很珍惜，一些公司利用互联网发展确实有不错的思路，但是在法规模糊地带都不敢贸然行动。”

就“互联网+期货行业”而言，目



CFP图片

前主要涉及四大方面，一是互联网开户，二是期货私募网上资金对接，三是伞形信托，四是大宗商品电子盘。“单单看互联网开户，可能成不了什么气候，最多不过是线下资源的线上整合，但未来几大板块业务的融合带来的想象空间巨大，金融混业格局也会越来越明显。”李先生说。

作为一家中型期货公司相关负责人，互联网金融的到来令李先生感到兴奋的一大理由是，行业走向互联网金融的过程中，必然伴随新秀与“老江湖”的暗战，对中小公司来说，可以说是一次获取翻身的好机会。“最早借助互联网技术及零佣金策略的某期货公司，可谓是对传统资源划分的一个颠覆案例。在互联网业务推进中，中小公司看到了很多希望，不过不可忽视的是，现在大家都看到了机会，期货公司上市已经吹响了集结号，从主板市场到新三板，乃至香港上市，还有老牌的实力期货公司，这些公司对互联网业务的布局让人兴奋又让人害怕，一方面他们有更多的优势去探路，另一方面也是对整个发展空间的挤压。”李先生说。

鲁证期货在其向港交所提交的申请版本中称，如募集资金将主要有三方面用途，其中包括“用作购买信息技术设施及软件，以升级及改善现有信息技术系统，用作子公司鲁证信息的额外资本，以发展信息技术开发实力。”

“想发展互联网业务，怕路不好走，又怕被别家抢掉风头，真是又着急又担心。有时候一烦恼起来就要上火好几天。”李先生说。

互联网开户正在如火如荼，而人们都只是猜中了开头。

资管平台打通混业任督二脉

期货业触网，已经不是一两年的

事情了。较早探路的是期货私募网上资金对接。

资管行业，得投顾者得天下。利用投顾资源的平台建设早已开始。目前业内知名的主要有CTA基金网、七禾网、私募排排网、期货资管网等私募、资金对接平台，各具特色。

“专注做期货私募及资金对接的三家网站而言，CTA基金网更倾向于利用自己的资源做资金对接；七禾网更侧重投顾的挖掘和跟踪；期货资管网比较综合，侧重产品。”业内人士介绍称。

“广义上，期货资产管理包括产业资本的风险管理以及基于理财需求的财富管理。”目前就职于一家期货私募、深谙期货资管的周先生解释说，传统的“人人都是投顾”的期货交易生态正在发生变化，这也是期货资管走向财富管理大格局的必然要求，未来期货类资管需要更深层次地融入到实体经济及金融需求中。比如，期货公司针对实体经济乃至上市公司的定制化的风险管理方案，期货对冲套利乃至量化管理对投资者财富管理需求的满足，以及正在繁荣的针对金融期货的基金外包业务。

期货公司基金代销及互联网基金销售与其他金融领域之间的任督二脉，正在被现实需求及时代环境逐步打通。

7月18日，为鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，明确监管责任，规范市场秩序，经党中央、国务院同意，中国人民银行、工业和信息化部、公安部等十部门日前联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》(以下简称《指导意见》)。

在互联网基金销售方面，《指导意见》规定，基金销售机构与其他机构通过互联网合作销售基金等理财产品的，要切实履行信息披露义务，不得

通过违规承诺收益方式吸引客户；基金管理人应当采取有效措施防范资产配置中的期限错配和流动性风险；基金销售机构及其合作机构通过其他活动为投资人提供收益的，应当对收益构成、先决条件、适用情形等进行全面、真实、准确表述和列示，不得与基金产品收益混同。第三方支付机构在开展基金互联网销售支付服务过程中，应当遵守人民银行、证监会关于客户备付金及基金销售结算资金的相关监管要求。第三方支付机构的客户备付金只能用于办理客户委托的支付业务，不得用于垫付基金和其他理财产品的资金赎回。

期货资管网主编杨志为在接受中国证券报记者采访时曾表示，期货资管的稳步发展，加入大资管产品阵营，成为银行、保险、信托等成熟金融机构的标配配置之一，有风向标的作用，势必带来与期货类理财产品相关的风控体系、交易、结算体系、产品设计以及市场推广的系统性变化。其结果是必然形成一个客户、投顾、期货公司、银行、基金等多赢的局面。

同时，杨志为认为，伴随着期权工具的推出及增多，私募可为单个的产品、单个的标的做一些个性化的定制，甚至做一些场外产品的设置，私募行业会有广阔的发挥空间，从私募基金的产品设计上来说会更加灵活。

混业畅想

无独有偶，2014年2月，当东航期货试水“零佣金+手机开户”业务，捅破期货业零佣金窗户纸的时候，国金证券与腾讯合作的“万二”佣金宝也将证券业搅了个沸沸扬扬。

这或许是更接近结局的故事版本。互联网本身就带有些许野心的色彩。

混业格局下，期货、证券业务经营

牌照化、业务的多元化或成为趋势。

“未来期货经营机构业务可能涉及OTC、现货交易平台等多领域业务，也可以成为互联网金融供应商。”创元期货总经理吴文胜在接受记者采访时表示，未来出现国际化的大型期货经营机构是大概率事件，一些依靠某些特色业务的机构比如美国盈透这类专门做代理的公司也有自己的生存空间。

也许这样的一天并不遥远：一位90后乃至00后的投资者通过百度或者域名搜索，在一家互联网金融公司的网站上同时开通股票、期权、商品期货以及股指期货的账户，甚至其他更

多账户。账户资金的存管制度明确流畅；网站技术扎实、信誉良好，或许出身不凡，或许有一段石破天惊的营销故事。

也许这一天也就在眼前：一家产业企业在某知名网络期货资管平台上觅得一份不错的年度风险管理方案，方案版权清晰；一家股票基金经理通过互联网搜索找到不错的衍生品业务外包对象；一位创业者从一家颇具公信力的P2P平台找到第一笔创业资本；一位投资者通过互联网平台跟踪发现一只净值曲线很漂亮的CTA对冲产品并通过网上认购方式投资。

■ 记者观察

互联网加速金融服务个性化

□本报记者 张利静

互联网金融已成为时下金融市场的一大沸点。

目前市场主流的互联网金融模式有六种：第三方支付、P2P贷款模式、阿里小贷模式、众筹融资、互联网整合销售金融产品(即余额宝模式)、互联网货币。

这六种模式改变的，不仅仅是人们理财方式，更深层次的是改变了整个金融行业传统业务模式。比如银行的传统借贷业务，理财产品发售等，都受到这些新型互联网金融模式的冲击。

互联网对传统模式的颠覆是惊人的。数据可以证明。东航期货试水零佣金后，短短几天的开户量抵得上公司过往全年的总量。无独有偶，国金证券联手腾讯网上开户同样战绩辉煌，初期一天开户量抵得上全行业总量的60%!

在这场刻不容缓的竞争中，期货公司的步伐可谓争分夺秒。

现在，50后、60后、70后是传统开户主力军，但他们当中大部分对移动互联网不熟悉，而80后、90后甚至00后作为互联网下成长的一代却是未来社会的消费生力军。”业内人士从消费者结构角度对互联网业务的重要性作出阐释。

传统期货业盈利模式单一、同质化严重。对期货公司来说，互联网金融模式的介入既是考验也是机遇。经纪业务上，公司可利用互联网低成本、高效率的优势，结合OTO模式，扩大营销半径，通过增量来抵消低佣金的盈利萎缩。另外，在产品业务端，可利用互联网大数据的优势，将客户群体有效分类，并按其需求提供个性化与创新性服务。而所有这些工作的开展，都需要期货公司提高自己的服务能力，包括信息技术和投研能力，以快速满足客户的投资需求。

受“某宝”启发，有公司提出，可为不同客户量身定做标准理财产品、迷你理财产品(拆分的投资理财产品，小份额认购)，将这些产品广泛部

署基于互联网、结构简单且易于使用的交易终端，从而充分利用巨大的散户资源、提升OTO模式的参与广度。

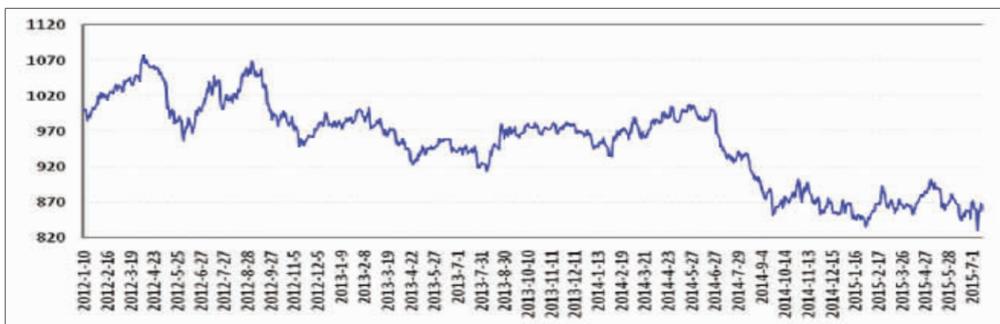
目前，期货业“创新意见”中已明确“支持期货公司利用互联网技术创新产品、业务和交易方式；探索期货公司在确保开户实名制、落实投资者适当性制度的前提下进行网上开户”。后者已经开始落实，这是期货行业迈入互联网金融的第一步——依托期货公司搭建的互联网平台，将传统物理营业网点的基本开户、合同管理、交易等功能移植到平台上。

这意味着，基于平台运维需要配备相应的客服人员，其他人员均从事业务开发工作，将传统标准化的营业网点运营逐步转变为轻型营业部、网上营业部运营。此外，期货公司可借助互联网和自身优势，整合资源、创新服务。比如实现与金融机构合作，如与证券公司链接，对接股指期货客户；与银行链接，对接利率期货客户；与基金公司链接，对接理财客户；与QFII链接，吸引境外投资资金；与境外期货公司或交易所链接，提供全球化期货投资渠道。

还可以利用互联网金融平台对客户的集聚效应产生大数据的良性循环，探索客户服务模式。比如，通过互联网技术，有效管理与提取客户的基本信息，进而对这些信息进行细分与研究，建立形成客户数据库。根据客户数据库，可以向客户推送定制化的产品、风险管理及财富管理方案等，实现与客户的无缝对接与双向交流。”华中一家期货公司高管比喻称，就像在互联网金融这一大的“淘宝网”上开设衍生品小店，基于对客户了解推送他所需要的产品。

他认为，网上开户涉及的互联网金融，还只是简单借用互联网通道，并没有把金融融合进去。互联网金融绝不是这么简单的套用。互联网金融是件有步骤有节奏的事情，用互联网的语言分析，就是先做大流量，蓄满大池子，再细分客户市场，开发不同组合的互联网金融产品去满足不同的市场需求。

钢铁小幅反弹 CIFI弱势震荡



名称	2015/7/17	日涨跌	周涨跌	月涨跌
农产品期货指数	852.37	-0.83%	-0.67%	-0.21%
油脂指数	544.22	-0.52%	-1.04%	-5.19%
粮食指数	1342.22	-1.69%	0.13%	5.89%
软商品指数	784.46	0.39%	-1.73%	-3.50%
饲料指数	1507.86	-2.00%	0.36%	7.61%
油脂油料指数	884.17	-1.38%	-0.64%	0.84%
谷物指数	981.64	1.49%	3.00%	-0.36%

国际方面，美国6月零售销售环比下降0.3%，不及预期，数据可能会推迟美联储加息时点；欧元区7月ZEW经济景气指数连续三个月下跌，创今年以来最低水平；希腊议会通过了政府与债权人达成的援助协议，避险情绪得到了显著的缓解；美联储主席伯南克在国会证词中再次重申如经济形势发展如预期，将会在今年升息，美元指数受到提振明显上涨。而国内二季度经济数据公布，二季度GDP同比增长7%，从分项看，第二产业持续下降，第三产业加速上行，彰显了经济调结构取得的成效。在国内综合因素的影响之下，当周中国期货市场监控中心工业品期货(CIFI)指数微跌。从7月17日当周来看，CIFI指数周中出現反弹，但最终小幅回落。7月17日当日以656.49点收盘，当周最高上冲至663.22点，最低探至650.29点，全周跌幅为0.31%。从指数走势上看，短期内CIFI指数将低位震荡。(方正中期期货 夏聪聪)

易盛农产品指数短期震荡概率大



□南华期货 李一邠

上周农产品指数遭遇上方压力，跌势迅猛，截至周五，收于1035.45点。技术面看，指数上有阻力下有支撑，短期内维持在1040点左右震荡是大概率事件。

白糖上周持续下跌。国内方面，南方持续降雨，或影响消费，导致现货价格走低。近期现货销售平淡，市场担忧后期消费不及预期。目前国内处于纯销售期，后期销售情况对郑糖反弹高度影响较大。国际方面，厄尔尼诺导致南北半球气候异常，致使南北半球雨水分布不均。受此影响，巴西南部地区大量降雨，或持续至2016年夏天；泰国、俄罗斯和欧盟部分地区降雨少或致干旱，须关注其持续性。后期减产和进口管制将支撑糖价，未来3-4个月内，白糖总体库存将持续下降，倾向偏多预测。

棉花上周持续下跌，周五跌势趋缓。国内方面，储备棉轮出和兵团棉竞卖成交率维持在较低水平，性价比高的仓单持续流出，纺织企业采购随用随买，市场观望气氛浓厚。国际方面，印度国内降雨而低于往年均值，但其国内棉价总体平稳，对棉花长期影响尚无定论。中国轮出储备棉和印度棉竞卖压制美棉上行空间。

菜粕上周维持高位震荡。国产菜籽收购进度滞后，外国菜籽减产预期较强，致沿海菜粕成交量虽有下降但因供给减少价格上扬。另外，豆粕和菜粕价差近期维持在高位，菜粕与DDGS价差进一步扩大，对近期菜粕价格构成支撑。