

第5章 金融互联网的基本业态



【本章内容】

网络银行

- 商业银行概述
- 网络银行的主要业务
- 网络银行的体系结构

网络证券

- 网络证券概述
- 网络证券的产生和发展
- 网络证券的运作

网络保险

- 网络保险概述
- 网络保险的发展历程
- 网络保险的运作

网络期货

- 期货交易的基本概念
- 期货交易的程序
- 期货交易的方法
- 金融期货及金融期权



【学习目标】



知识目标

- ◇ 掌握网络银行、网络证券、网络保险、网络期货的概念及特征
- ◇ 了解网络银行、网络证券、网络保险、网络期货的业务构成
- ◇ 熟悉网络银行、网络证券、网络保险、网络期货的体系结构

能力目标



- ◇ 能使用网络银行提供的金融服务
- ◇ 学会利用一种证券交易的手机端 App 软件查询证券交易市场行情
- ◇ 利用大数据分析工具分析金融期货产品
- ◇ 仿真模拟期货交易



【案例导入】

中国工商银行发布互联网金融品牌

2015年3月23日,中国工商银行正式发布了互联网金融品牌 e-ICBC,成为国内第一家发布互联网金融品牌的商业银行。消费者通过 e-ICBC 的三大平台、三大产品线等一系列互联网

金融产品,就可以实现线上买房、买车、投资、贷款、缴费等,真正体验互联网与金融的融合和创新为日常生活带来的便利。

工行此次发布的 e-ICBC 互联网金融品牌主要包括以下方面。

三大平台:“融 e 购”电商平台、“融 e 联”即时通信平台和“融 e 行”直销银行平台;

覆盖了支付、融资和投资理财三大产品线上八大系列互联网金融产品:“融 e 购”电商平台、“融 e 联”即时通信平台、“融 e 行”直销银行平台、工银 e 支付、逸贷、工银 e 投资、工银 e 缴费和线上 POS。

另外还有“支付+融资”“线上+线下”和“渠道+实时”等多场景应用。

(资料来源:新浪新闻中心 <http://news.sina.com.cn/o/2015-03-23/214831636614.shtml>)

业态一词来源于日本,大约出现在 20 世纪 60 年代,往往用来描述经营活动的具体形态。它是针对特定消费者的特定需求,按照一定的战略目标,有选择地运用商品经营结构、经营场所、价格政策、服务方式等经营手段,提供销售和服务的类型化服务形态。简而言之,业态是为满足不同消费需求进行相应的要素组合而形成的不同经营形态。金融互联网的基本业态包括网络银行、网络证券、网络保险、网络期货、网络基金和网络信托。本章只对网络银行、网络证券、网络保险和网络期货进行阐述,网络基金和网络信托的知识请参考其他相关资料。

5.1 网络银行

互联网技术的迅速发展促进了金融服务组织机构与金融服务提供形式的创新,网上银行业务在全球蓬勃兴起,网络银行已成为人们金融生活中占有重要地位的金融机构,发挥着传统银行所不可替代的作用。

5.1.1 网络银行概述

1995 年 10 月 18 日,全球首家以网络银行冠名的金融组织——美国安全第一网络银行(Security First Network Bank, SFNB)打开了它的“虚拟之门”,从此一种新的银行模式诞生了,并对 300 年来的传统金融业产生了前所未有的冲击。

1. 网络银行的产生与发展

1) 网络银行的发展起因

网络银行兴起与发展主要有以下四个方面的原因。

(1) 现代信息技术的推动

计算机技术、网络技术和信息技术的飞速发展,以及网络的安全保密技术不断完善,为网络银行的出现及其发展提供了技术基础、安全保障和市场需求条件,同时也给金融服务业带来更加激烈的竞争。

计算机技术、网络技术和信息技术的发展是网络银行诞生和发展的必要条件和物质基础。互联网给金融服务业带来发展机遇的同时,也给银行带来了更为激烈的市场竞争。为了在竞争中谋求生存与发展,国内外银行及金融机构纷纷推出了网上银行服务品种。

(2) 电子商务需求的催生

从一定意义上讲,电子商务由两个环节组成:一是交易环节,二是支付环节。前者在客户与销售商之间完成,后者需要提供支付网络来完成。电子商务的最终目的是实现网上物流、信息流、商流和资金流的融合,从而形成低成本、高效率的商品及服务交易活动。

网络经济的深化和电子商务的发展,既要求银行为之提供相配套的网上支付系统,也要求网上银行提供与之相适应的虚拟金融服务,从而向传统银行支付体系提出了严峻的挑战,极大地推动了金融创新。商业银行面临激烈的市场竞争,积极参与变革,以求在网络环境中生存和发展,从而推动了网络银行的产生和发展。

网络银行是电子商务的核心商务活动,电子商务则是网络银行发展的商业基础。缺乏电子商务环境,网络银行就不可能得到有效、快速的发展;而缺乏银行专业网络的支持,没有安全、平稳、高效的网上支付系统运作的支撑,就不可能实现真正意义上的电子商务。

(3) 银行自身发展的原因

网络银行发展的最根本的原因,既是出于对服务成本的考虑,又是出于对行业竞争优势的追求,也就是说,最根本的是来自银行业内部发展的原因。一般认为,互联网能为商业银行带来以下优势,从而提高其综合竞争力。

① 降低商业银行的经营业务成本。据美国一家金融机构统计,在互联网上进行每一笔货币结算的成本不超过 13 美分,而电话银行要 54 美分,在银行的分理机构则要 1.08 美元。

② 降低商业银行的管理维护成本。银行雇员大量减少,节省了工资支出;不需要大量的物理办公场所,节省了租金和装修、照明、水电等大量杂费。

③ 客户足不出户就能随时享受优质、高效的银行服务,极大地方便了客户。

(4) 消费者行为的变化

从 2013 年起,我国就成为世界第一大网络支付国家。随着互联网、移动互联网、智能手机的普及,手机网购、手机支付、手机银行等手机商务应用进入到平常百姓家。在城市,消费者出门可以不带现金,买菜、坐车均可用手机支付。一个无现金时代正悄然而来。

由此可以看出,现代技术的推动、电子商务的发展、传统银行发展的瓶颈以及消费者行为的变化是网络银行产生的主要原因。

2) 网络银行的发展阶段

网络银行的发展可划分为 3 个阶段:第一个阶段是 20 世纪 50 年代到 80 年代中后期,为计算机辅助银行管理阶段;第二个阶段是 20 世纪 80 年代中后期到 90 年代中期,为银行电子化或金融信息化阶段;第三个阶段是从 20 世纪 90 年代中期至今,这个阶段才是真正意义上的网络银行阶段,如图 5-1 所示。

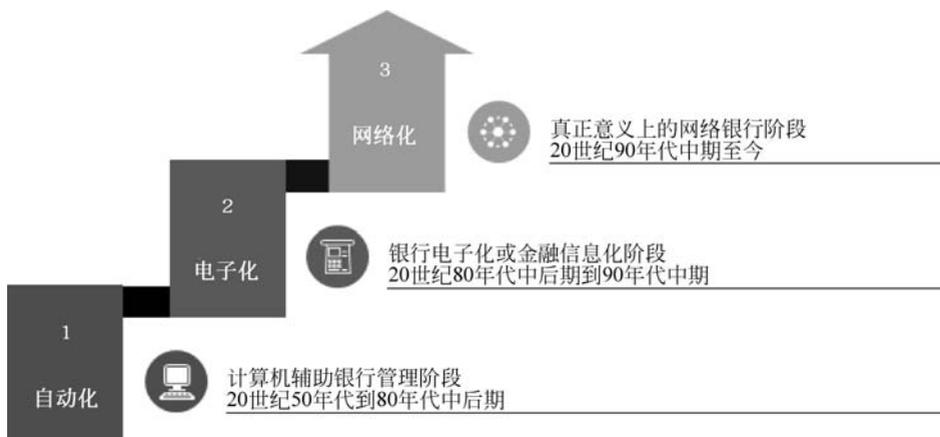


图 5-1 网络银行的发展阶段

(1) 计算机辅助银行管理阶段

从20世纪50年代末开始,计算机逐渐在一些发达国家的银行业务中得到应用。但是,最初银行应用计算机的主要目的是解决手工记账速度慢、提高财务处理能力和减轻人力负担的问题。因此,早期的金融电子化基本技术是简单的脱机处理,主要用于分支机构及各营业网点的记账和结算。商业银行的主要电子化设备是管理存款、计算本息的一般计算机,财务统计和财务运算的卡片式编目分类打孔机,由计算机控制的货币包装、清点机,鉴别假钞、劣钞的鉴别机,以及电脑打印机等。此外,银行也开始利用计算机,分析金融市场的变化趋势,供决策使用。

60年代,金融电子化开始从脱机处理发展为联机系统,使各银行之间的存、贷、汇等业务实现电子化联机管理,并且建立起较为快速的通信系统,以满足银行之间汇兑业务发展的需要。70年代,发达国家的国内银行及其分行或营业网点之间的联机业务,逐渐扩大为国内不同银行之间的计算机网络化金融服务交易系统,国内各家银行之间出现通存通兑业务。到了80年代前期,发达国家的主要商业银行基本实现了业务处理和办公业务的电子自动化。在这20多年间,商业银行出现了两次联机高潮:一次是在60年代,使各商业银行的活期存款可以直接经过计算机处理传输到总行,加强了商业银行的内部纵向管理;另一次是在80年代,实现了水平式的金融信息传输网络,电子资金转账网络成为全球水平式金融信息传输网络的基本框架之一。

60年代末兴起的电子资金转账(Electronic Funds Transfer, EFT)技术及网络,为网络银行的发展奠定了技术基础。所谓电子资金转账系统,是指使用主计算机、终端机、磁带、电话和电信网络等电子通信设备及技术手段,进行快速、高效的资金传递方式。与传统支付方式相比,EFT方式具有多方面的优势。首先,EFT改变了传统的手工处理票据模式,可以快速有效地处理支付信息,降低处理成本、票据纸张费用等交易成本;其次,改善了资金管理的质量;再次,提高了支付效率;最后,可以间接解决支票丢失或被盗等管理问题。当然,也应当看到,EFT面临的电子系统安全问题,并不会比传统方式面临的问题少。

电话银行兴起于70年代末的北欧国家,到80年代中后期得到迅速发展。电话银行是基于电话通信技术的发展而出现的金融服务品种的创新结果。然而,电话银行服务存在着自身难以克服的缺陷,最大的缺陷之一是迄今依然主要依靠语音识别、记录系统来提供金融服务,这给客户带来了诸多不便。因为与文字记录不同,在金融服务通信中客户的语音和听力都无法规范,因而在进行重大金融服务交易时隐含着差错、误解或矛盾的隐患。针对重大金融服务交易的传真复核确认制度过于烦琐和复杂,这种制度一方面降低了电话银行的经营效率,另一方面增加了双方(主要是客户端)的交易成本。

(2) 银行电子化或金融信息化阶段

电话银行的上述缺陷影响了自身的发展范围和速度。随着计算机普及率的提高,商业银行逐渐将发展的重点从电话银行调整为PC银行,即以个人电脑(PC)为基础的电子银行业务。20世纪80年代中后期,在国内不同银行之间的网络化金融服务系统基础上,形成了不同国家之间、不同银行之间的电子信息网络,进而形成了全球金融通信网络。在此基础上,各种新型的电子网络服务,如在线银行服务(PC银行)、自动柜员机系统(ATM)、销售终端系统(POS)、家庭银行系统(HB)和公司银行系统(FB)等也就应运而生。

银行电子化使传统银行提供的金融服务变成了全天候、全方位和开放型的金融服务,电子货币成为电子化银行所依赖的货币形式。随着信息技术的进步,银行电子化水平也在逐步提

高,ATM 技术从最初只能提供少数几种交易发展到可以处理 100 多种交易。事实上,移动银行、PC 银行、家庭银行、电话银行、自助银行和无人银行等,都是基于银行电子化的金融服务模式。

家庭银行是银行电子化的重要内容,主要是针对家庭中个人电脑的普及和家庭特点而开展的电子化金融服务形式,为家庭提供各种家用财务管理软件和一系列金融配套服务。在家庭银行的发展初期,个人电脑主要用来处理来自银行的原始账户数据。家庭银行的软件由银行免费提供,或是由消费者在零售店购买,主要有 Quicken、微软公司的 Money 和美卡公司的 Managing Your Money 等个人财务管理(PFM)软件。

移动银行就是利用 ATM 和计算机无线连接技术,与银行实现信息交换而形成的金融服务提供形式。移动银行可以通过改装后的汽车,将银行服务延伸到偏远乡村;也可以采用蜂窝数据包控制(CDPD)技术,保证数据安全快捷的交换,实现银行金融服务的虚拟移动。

无人银行比自助银行具有更高的电子化和智能化处理水平,帮助客户通过与数据库联网的两个电脑终端来完成现金存取、转账、支付和货币兑换等交易,从而实现了对分支机构的部分替代效应、提高各营业网点的业务速度。

电子钱包是银行电子化的另外一种形式,它可以用 ATM 将银行存款调入卡中,从而大大方便了客户的多元化需求。后来在中国内地推广的 POS 系统,在功效上就与电子钱包各有所长。此外,VISA 卡也是银行电子化的一种重要产物,它不仅可以在 ATM 和 POS 上运行,而且适合于在移动电话、可视电话等各种电子设施中使用。

随着银行电子化的发展,电子资金转账逐渐成为银行服务的主要业务形式。所谓电子货币,就是以电子信息的形式取代传统的现金支付和票据转账结算,从而形成的电子资金转账系统。电子货币以分布在金融机构和服务网点的终端机及计算机网络为物质条件,以提款卡、信用卡、IC 卡和电子支票等形式为媒介,使货币以电子数据的形式在银行网络间进行传递,从而形成电子货币流通体系。

(3) 网络银行阶段

20 世纪末 90 年代中期,在互联网的商业性应用过程中,逐渐出现了网络银行。世界上第一家网络银行——美国安全第一网络银行于 1995 年 10 月 18 日在美国亚特兰大开业,这是银行服务从传统到现代的一次重大变革,也标志着网络银行阶段的真正开始。

尽管网络银行与计算机辅助银行管理和银行电子化都是在电脑及其通信系统上进行操作的,但网络银行的软件系统不是在终端上运行,而是在银行服务器上运行,使得网络银行提供的各种金融服务不会受到终端设备及软件的限制,具有更加积极的开放性和灵活性。因此,网络银行与企业银行、家庭银行、电话银行、自助银行和无人银行等不属于同一个概念,前者具有更强的服务适应性和开放性。简单地说,网络银行既不需要固定场所,也不需要先在电脑中预先安装相应软件,它在任何一台电脑上都能进行金融服务的交易。银行服务的整体实力,将集中体现在前台业务受理和后台数据处理的一体化综合服务能力及其整合技能上。

网络银行为客户提供服务的主要手段包括互联网、PC、电话、IC 卡、可视电话和银行分支机构等。信息技术是网络银行发展的支撑条件,但仅有信息技术又是不够的。在网络银行阶段,银行业最缺少的不是技术,也不是资金,而是经营理念和经营方式。因此,如何使银行业适应信息技术的发展而发生改变,比对信息技术的单纯应用要显得更为重要。

网络银行早已表现出了传统银行所无法比拟的全天候、个性化的竞争优势,10 多年前就成为银行业发展的主流,而虚拟金融服务也在实践中克服了种种弊端而走向成熟和完善。

2. 网络银行的定义

(1) 权威机构对网络银行的定义

这里给出三个权威机构对网络银行的定义。

巴塞尔银行监管委员会(Basel Committee on Banking Supervision, BCBS)对网络银行的定义是“那些通过电子信道,提供零售与小额产品及服务的银行。这些产品包括存贷款、账户管理、金融顾问、电子账户支付以及其他一些诸如电子货币等电子支付的产品和服务”。

欧洲银行标准委员会(European Committee for Banking Standards, ECBS)对网络银行的定义是“那些利用网络为使用计算机、网络电视、机顶盒及其他一些个人数字设备连接上网的消费者和中小企业提供银行产品服务的银行”。

美国财政部货币监理署(Office of the Comptroller of the Currency, OCC)对网络银行的定义是“一些系统,利用这些系统,银行客户通过个人电脑或其他的智能化设备进入银行账户,获得一般银行产品和服务信息”。

(2) 权威学者对网络银行的定义

这里给出两个较权威学者的定义。

① 网络银行是指金融银行业利用计算机网络、互联网和无线互联网创建各种新式电子化、数字化和网络化的银行,或者在计算机网络、互联网络和无线互联网上开展传统银行金融业务与服务,或者在计算机网络、互联网络和无线互联网上推出各种新型网上银行金融业务与服务。

② 网络银行就是采用互联网数字通信技术,以互联网作为基础的交易平台和服务渠道,在线为公众提供办理结算、信贷服务的商业银行或金融机构,也可以理解为互联网上的虚拟银行柜台。用户可以通过个人电脑、掌上电脑、手机或者其他数字终端设备,采用拨号连接、专线连接、无线连接等方式,登录互联网,享受网上银行的服务。

(3) 网络银行定义三要素

无论哪种定义,一般而言,网络银行的定义通常包括三个要素,如图 5-2 所示。



图 5-2 网络银行三要素

- ① 基于电子通信的金融服务设备,如计算机网络、传真机、电话机或其他电子通信手段。
- ② 基于电子通信的金融服务提供者,如提供电子金融服务的银行或证券服务机构。
- ③ 基于电子通信的金融服务消费者,如以电子通信形式消费的各类终端或用户,或者基于虚拟网站的各种金融服务代理商等。

3. 网络银行的特征

网络银行与传统银行相比,有许多较为显著的特征,主要体现在以下 10 个方面,如图 5-3 所示。



图 5-3 网络银行的特征

(1) 组织机构虚拟化

传统银行的服务严格受到时空的影响,网络银行则超越了时空制约。网络银行使银行服务模式从具有物理实在性的传统柜台模式延伸到虚拟的柜台交易模式,使传统的销售渠道可以通过互联网实现虚拟再现。虚拟化特征使人们业已形成的关于银行的概念受到全面冲击,具有传统银行业所无法比拟的竞争优势。当然,虚拟化特征也带来了法律问题和安全问题。例如,电子凭证的合法性问题,数字签名的合法性问题,交易确认问题,数字传输的机密性、完整性问题等。

(2) 销售渠道网络化

传统银行的销售渠道是分行及其广泛分布的营业网点,网络银行的主要销售渠道是计算机网络系统,以及基于计算机网络系统的代理商制度。这里的代理商制度是指聘请代理商作为计算机网络的前端代理人,借助代理人广泛的公共关系网络,实现对传统银行营业网点的替代效应。通过网络银行,客户可以通过互联网在任何地方进行业务处理,银行也无须耗费巨资设立大量的营业性分支机构。传统银行的分支机构和营业网点不再被大量需要,逐渐被计算机网络、基于计算机网络的前端代理人、以及作为网络终端的个人电脑所取代。

(3) 竞争实力信息化

传统银行服务主要体现在资金和服务质量等方面的实力上,网络银行服务主要体现在营销观念、营销方法和各种理财咨询技能上。网络银行的整体实力将主要体现在前台业务受理和后台数据处理的集成化能力方面。随着互联网等社会公共网络和数据库的系统管理日益健全,在市场推广宣传、市场调研、客户追踪、特种业务服务和资产管理等领域,网络银行相比传统商业银行,更具有较为明显的综合优势,有利于商业银行建立全方位的市场品牌战略。

(4) 业务范围模糊化

传统银行业务的范围较为清晰,网络银行的业务范围正在处于高速扩张之中,因而具有模糊不清的特点。金融混业化和非金融机构的介入,使得网络银行的业务处于高速创新的过程中。

(5) 盈利模式多元化

传统银行的发展动力来自获取资金利差的盈利,网络银行为商业银行通过信息服务拓展盈利机会提供了一条重要的营业渠道。随着非银行金融机构的迅猛发展,资本市场的扩展和金融创新浪潮的加剧,商业银行及其存贷业务在社会金融通体系中的主导作用逐步削弱。

银行向社会提供替代现金的各种支付手段、各类理财顾问、代客理财、基金托管等中间业务,已经成为现代商业银行业务中的突出领域。在网络时代,商业银行的信息既是为客户带来盈利的重要资源,同时也是商业银行自身盈利的重要资源。

(6) 效益途径技术化

传统银行获得经济效益的基本途径是不断追加投入、多设网点,从而获得服务的规模经济效益。网络银行改变了这一基本的规模扩张模式,它主要通过对技术的重复使用或对技术的不断创新带来高效益。首先,网络银行的流程使原本繁杂的商业银行业务大大简化;其次,网络银行的流程有效地降低了商业银行的经营成本。

(7) 经营管理人性化

网络银行使商业银行的经营理念从以物为中心逐渐走向以人为中心。传统银行的经营理念注重地理位置、资产数量、分行和营业网点的数量,而网络银行的经营理念在于如何获取信息并更好地利用这些信息为客户提供多角度、全方位的金融服务,有利于体现“银行服务以人为本”的金融服务宗旨。网络银行带来的经营理念的改变,为传统商业银行创造出新的竞争优势。网络银行使商业银行的人力资源管理战略和技能培训发生改变。人才培养和培训的方向从基于单纯的业务技能培训,转变为基于综合商业服务理念的全面服务素质培训。

(8) 服务供给个性化

基于传统业务基础上的网络银行服务将满足客户日趋个性化的需求。一般来说,银行客户主要需要5类金融服务产品,包括交易、信贷、投资、保险和财务计划。传统银行通常只能同时满足一至两项服务,而网络银行则可以同时向客户提供这5类金融服务。网络银行在提供金融信息咨询的基础上,以资金托管、账户托管为手段,为客户的资金使用安排提供周到的专业化的理财建议和顾问方案。网络银行采取信用证等业务的操作方式,为客户间的商务交易提供信用支付的中介服务,从而在信用体制不尽完善合理的情况下,积极促进商务贸易的正常开展,建立健全企业和个人的信用等级评定制度,实现社会资源的共享。根据存贷款的期限,网络银行还向客户提前发送转存、还贷或归还信用卡透支金额等提示信息。

(9) 货币形式电子化

信息技术使货币的形式发生了本质的变化。传统的货币形式以现金和支票为主,而网络银行流通的货币以电子货币为主。电子货币不仅能够给商业银行节约使用现金的业务成本,而且可以减少资金的滞留和沉淀,加速社会资金的周转,提高资本运营的效益,同时还能给政府税收部门和统计部门提供准确的金融信息。

(10) 资产资源无形化

网络银行给商业银行带来了一项重要的银行资产,即经过网络技术整合的银行信息资产,或金融信息资源资本。银行信息资产既包括银行拥有的各种电子设备、通信网络等有形资产,也包括银行管理信息系统、决策支持系统、数据库、客户信息资源、电子设备使用能力以及信息资源管理能力等无形资产。银行信息资产虽然在网络银行之前就已经存在了,如银行电子化阶段,但只有到了网络银行发展阶段,银行信息资产才成为一种有独立意义的银行资产,而网络技术对这种资产的整合,使其形成与银行其他资产相并列的金融资产。

4. 网络银行的种类

按照不同的视角,网络银行有着不同的分类。

1) 按照有无实体分类

按照有无实体网点,可以将网络银行分为两类。

(1) 无形银行

完全依赖于互联网的无形网络银行,也被称作“虚拟银行”“纯网络银行”“互联网银行”。这种银行一般只有一个办公地址,没有分支机构和营业网点,没有实际的物理柜台,完全通过互联网与客户建立联系,并通过互联网为客户提供储蓄、查询、转账等银行服务。此类银行最早出现在美国和欧洲。成立于1995年的世界上第一家网络银行——美国安全第一网络银行就是一家典型的纯网络银行。我国首批民营银行试点中的深圳前海微众银行和浙江网商银行也是纯网络银行。

(2) 有形银行

在现有的传统银行基础上,利用互联网开展传统的银行业务交易服务,即传统银行利用互联网作为新的服务手段为客户提供在线服务,实际上是传统银行服务在互联网上的延伸。这是网络银行存在的主要形式,也是绝大多数商业银行采取的网络银行发展模式。目前,国内主要商业银行都开通了此类网络银行业务。

2) 按照服务对象分类

按照服务对象分类,可以把网络银行分为个人网络银行、企业网络银行和特定对象网络银行。

(1) 个人网络银行

个人网络银行主要适用于个人和家庭的日常消费支付与转账。客户可以通过个人网络银行服务,完成实时查询、转账、网上支付和汇款功能。个人网络银行服务的出现,标志着银行业务触角直接伸展到个人客户的家庭计算机上,方便使用,真正体现了家庭银行的风采。

(2) 企业网络银行

企业网络银行主要针对企业与政府部门等企事业客户。企事业组织可以通过企业网络银行服务,实时了解企业财务运作情况,及时在组织内部调配资金,轻松处理大批量的网上支付和工资发放业务,并可处理信用证相关业务。

(3) 特定对象网络银行

按照监管部门的要求,设定了特殊服务对象的网络银行。例如,深圳前海微众银行服务的目标客户群主要是大众消费者和小微企业;浙江网商银行则按照“小存小贷”的定位,主要针对“存款20万元以下,贷款500万元以下”的小微企业、大众消费者和农村用户。这些特定对象往往是“二八定律”中那80%被传统银行忽视或难以服务的群体。

3) 按照业务形态划分

随着网络通信技术以及银行金融体系服务的提升和完善,商业银行触网的方式多种多样。虽然网络银行基础都是依托现代计算机网络通信技术,但提供金融服务的具体形态仍有所不同。从网络银行现实存在的业务形态来看,主要有电话银行、手机银行、网上银行、直销银行和互联网银行。除互联网银行外,前几种形态均是依托已有的线下银行机构开展的网络银行服务。

(1) 电话银行

电话银行(Telephone Banking)是指银行业金融机构使用计算机电话集成技术,利用电话自助语音和人工服务方式,为客户提供账户信息查询、转账汇款、投资理财、消费支付、外汇交易、异地漫游、信用卡服务等金融业务的网络银行。

用户只要拨通电话银行的电话号码,在电话银行语音引导下,按照系统各项功能的提示输入各种服务请求,即可获得电话银行提供的金融服务。使用电话银行前,需要在电话银行对应

的商业银行开立银行卡或存折账户,并开通电话银行功能,进行系统关联。同时,还要设置电话银行密码,方可享受电话银行的自助语音服务和人工服务。

电话银行使用简单,操作便利,将自动语音与人工接听服务有机结合在一起。办理电话银行业务手续简单,功能却很强大,成本也很低廉,而且全国号码统一,有利于业务的推广。电话银行的缺点就是安全性一般,而且是客户与自动语音台或服务人员的互动,没有实现完全自助;另外,相对于网上银行来说,电话银行功能不够全面。

我国各大银行都有自己的电话银行服务,表 5-1 中列出了部分商业银行的电话银行号码。

表 5-1 国内部分银行的电话银行号码

银 行	电话银行号码	银 行	电话银行号码
Bank of China (中国银行)	95566	Huaxia Bank (华夏银行)	95577
ICBC (中国工商银行)	95588	Shanghai Pudong Develop Bank (上海浦东发展银行)	95528
CCB (中国建设银行)	95533	Guangdong Develop Bank (广东发展银行)	95508
Agricultural Bank of China (中国农业银行)	95599	China Merchants Bank (招商银行)	95555
Bank of Communications (交通银行)	95559	China Postal Savings Bank (中国邮政储蓄银行)	95580
China CITIC Bank (中信银行)	95558	Industrial Bank (兴业银行)	95561
China Everbright Bank (中国光大银行)	95595	Ping An Bank (平安银行)	95511
China Minsheng Bank (中国民生银行)	95568	Bank of Shanghai (上海银行)	95594

(2) 手机银行

手机银行(Mobile Banking)也可称为移动银行,是利用移动通信网络及终端办理相关银行业务的简称,是网络银行的派生产品之一,是网上银行的延伸,也是继网上银行、电话银行之后又一种方便银行用户的金融业务服务方式,有贴身“电子钱包”之称。

手机银行并非电话银行。电话银行是基于语音的银行服务,是通过拨打电话(如 95533、95566、95588 等)获得银行的语音金融服务信息。而早期的手机银行则是基于短信的银行服务,通过电话银行进行的业务都可以通过手机银行实现,手机银行还可以完成电话银行无法实现的功能,比如代用户缴付电话、水、电等费用,但在划转前一般要经过用户确认。由于采用短信方式,用户随时开机都可以收到银行发送的短息,从而可在任何时间与地点对操作进行确认。

手机银行曾经出现过三种模式:SMS 手机银行、WAP 手机银行和 App 手机银行。

SMS(Short Message Service, 短信服务)手机银行,即利用手机短消息办理银行业务。相对于固定电话来说,手机具有一项很独特的优势,就是发送短消息。因此,早期的手机银行业务有一部分是通过短信的方式进行的。通过短信的主动点播方式实现银行查询与交易等,因其操作模式易于被消费者接受,所以短信模式也赢得了一定的客户基础。短信模式处理银行业务,虽然操作简单,易于被消费者接受,但是实现方式比较原始,用户要记忆和输入一大串字

符,虽然交易记录会留在手机和通信运营商的服务器里,但是安全级别仍然较低,抵御风险的能力偏弱,而且功能有限,只能开通诸如变更通知、简单查询、手机缴费和部分小额支付功能,交互性也比较差,目前已基本被淘汰。

WAP(Wireless Application Protocol,无线应用协议)是开发移动网络应用的一系列规范组合,可将互联网上的网页信息引入到手机等无线终端中,是移动互联网的通信标准。WAP手机银行是网上银行手机版模式。用户通过手机浏览器访问银行的手机网上银行 WAP 网站,即 B/S 结构。21 世纪初曾风靡一时,最近几年已然式微。

App(Application)指安装在智能手机上的软件。App 手机银行就是用户把手机银行客户端软件下载到手机上,通过客户端界面登录银行网络,所以也称 App 手机银行为客户端手机银行,即 C/S 结构。这种模式的手机银行除了要下载客户端手机银行 App,还需要开通银行账户的手机银行功能,并将手机号与银行账户捆绑在一起。用户在客户端登录手机银行时,如要进行金融服务类的操作,还须同时经过 SIM 卡和银行账户双重密码确认,方可获得银行的金融服务。目前国内主要的手机操作系统有两个,一是苹果公司的 iOS 系统,一是谷歌公司的 Android(安卓)系统。国内主要银行都针对这两个系统开发了相应的 App 模式手机银行,如表 5-2 所示。

表 5-2 国内主要银行 App 模式手机银行

银 行	App 图标	银 行	App 图标
Bank of China (中国银行)		China Merchants Bank (招商银行)	
ICBC (中国工商银行)		Shanghai Pudong Develop Bank (上海浦东发展银行)	
CCB (中国建设银行)		Ping An Bank (平安银行)	
Agricultural Bank of China (中国农业银行)		Huaxia Bank (华夏银行)	
Bank of Communications (交通银行)		China CITIC Bank (中信银行)	
China Postal Savings Bank (中国邮政储蓄银行)		Industrial Bank (兴业银行)	
China Everbright Bank (中国光大银行)		China Minsheng Bank (中国民生银行)	

(3) 网上银行

网上银行(Online Banking),是指银行业金融机构利用互联网平台和计算机终端,通过建立独立的银行网站,面向社会公众开展业务的网络银行。对于客户而言,想要登录某家银行的网上银行,首先要持有效证件或规定的证明材料,在该银行办理银行卡或开立网上银行账户,以建立系统连接。

1996 年 2 月,中国银行在国际互联网上建立了主页,首先在互联网上发布信息。目前国内商业银行都已经在互联网上设立网站,开拓网上银行业务。国内主要银行开通网上业务时间及网上银行网址见表 5-3 所示。

表 5-3 国内主要银行开通网上业务时间及网上银行网址

银 行	开通时间	URL(网址)
Bank of China(中国银行)	1999-9	http://www.boc.cn
ICBC(中国工商银行)	2000-2	http://www.icbc.com.cn
CCB(中国建设银行)	1999-8	http://www.ccb.com/cn/
Agricultural Bank of China(中国农业银行)	2002-4	http://www.abchina.com/cn/
Bank of Communications(交通银行)	2002-11	http://www.bankcomm.com
China CITIC Bank(中信银行)	2000-7	http://bank.ecitic.com/
China Everbright Bank(中国光大银行)	1999-12	http://www.cebbank.com/
China Minsheng Bank(中国民生银行)	2001-6	http://www.cmbc.com.cn/
Huaxia Bank(华夏银行)	2000-10	http://www.hxb.com.cn/index.shtml
Guangdong Develop Bank(广东发展银行)	2002-12	http://www.cgbchina.com.cn/
China Merchants Bank(招商银行)	1997-4	http://www.cmbchina.com
China Postal Savings Bank(中国邮政储蓄银行)		http://www.psbc.com
Industrial Bank(兴业银行)	2000-12	https://www.cib.com.cn/cn/index.html
Ping An Bank(平安银行)		http://bank.pingan.com/

(4) 直销银行

直销银行(Direct Banking)是互联网时代应运而生的一种新型银行形态,是互联网金融环境下的一种新型金融产物。直销银行不设立物理营业网点,不发放实体银行卡,主要借助于互联网、移动互联网、电话等远程渠道方式为客户提供银行产品和服务。直销银行与前述网上银行、电话银行、手机银行最大的区别是其虽然往往由银行主导发起,但却不依托网点,全部业务流程可在线上完成,客户定位主要针对增量客户群体,即银行传统网点未覆盖到的用户以及其他银行的客户。也就是说,直销银行的客户不以拥有该银行的银行卡或存折账户为前提,而是直接在互联网上进行远程开户。这种去人工化和低成本的运营模式,也使得直销银行的产品和服务相对标准化,在利率和费用上更具吸引力。

(5) 互联网银行

这里的互联网银行(Internet Banking)主要是指纯网络银行,即狭义上的网络银行,亦即上述无形银行。从业务形态上来看,互联网银行与直销银行在业务渠道、产品服务上有很多相似之处,其区别则视国内外的情况有所不同。在国外,二者的概念已无明显区分,维基百科上已将直销银行作为互联网银行的再定义;而在国内,二者的区别则主要体现在独立牌照上,即当前国内的直销银行多为传统银行的下设部门,没有独立的牌照,而互联网银行多为具有独立牌照的民营银行,例如深圳前海微众银行和浙江网商银行。

5.1.2 网络银行的主要业务

从服务业的角度看,网络银行属于现代服务业中的重要领域,其主要作用是向公众提供各种金融业务服务,其主要业务可分为公共信息服务、个人银行业务、企业银行业务及网络银行衍生业务。

1. 公共信息服务

银行公共信息服务包括银行的广告、宣传资料、业务种类和特点、操作规程、最新通知、年报等综合信息,它对网上的所有访问者开放,具体包括以下内容。

① 公用信息发布。

- ② 银行简介。
- ③ 银行业务、服务项目介绍。
- ④ 银行网点分布情况。
- ⑤ ATM 分布情况。
- ⑥ 银行特约商户介绍。
- ⑦ 存、贷款利息查询。
- ⑧ 外汇牌价、利率查询。
- ⑨ 国债行情查询。
- ⑩ 各类申请资料(贷款、信用卡申请)。

此外,还包括投资、理财咨询使用说明、最新经济快递、客户信箱服务等。

2. 个人银行业务

目前,国内个人网上银行可以提供金融和非金融的多种服务,主要包括以下四类。

(1) 账户管理

账户管理可以随时查询个人账户的基本信息和供款明细。

① 账户信息查询:指查询各类账户及其卡内子账户的基本信息、账户余额、账户当日明细、账户历史明细、缴费明细等。

② 在线申请:通过网上银行、门户网站在线填写申请表,申请开通各种银行服务的功能渠道。

③ 电子工资单查询:查询用户所在单位通过网上银行所发放工资报酬的详细信息。

④ 个人电子对账单:为个人网上银行注册客户提供全部网上银行注册账户对账单的查询、下载和 E-mail、邮寄发送服务。

此外,个人银行业务还提供账户注销、挂失、支票查询和公积金查询等服务。

(2) 转账汇款

① 汇款:个人客户通过网上银行自助办理银行机构间转账汇款业务。

② 跨境汇款:在外汇管理局规定的限额之内,通过电汇为客户实现自由外汇资金向境外的划转。

③ 账户转账:在账户之间办理本币或外币活期转定期及定期转活期业务。

(3) 缴费支付

① 在线支付:在网上购物后通过网上银行进行 B2C、C2C 的支付。

② 自助缴费:指用户可以自助为本人或他人缴纳手机费、电话费、水费、电费、燃气费、垃圾费等日常生活缴费的功能。

③ 信用支付:在信用支付过程中,用户的购物款项会存放在专用保证金账户中,在用户发出收货确认通知后,卖方才可收到相关款项。银行在交易过程中承担资金监管的责任,从而有效保护用户的权益。

此外,个人银行业务还提供批量缴费、预约缴费、缴费支付记录查询和委托代扣等功能。

(4) 投资理财

投资理财是指为用户管理账户闲置资金、增值理财的一种人民币理财计划。

① 网上理财产品:提供通过网上银行购买银行发行的各种理财产品的服务。

② 基金投资:将网络银行和基金投资相结合,在一定的投资期间内,投资人通过网上银行以固定时间、固定金额申购银行代销的基金产品的业务。

③ 债券投资：债券投资为用户提供对银行代理的记账式国债和储蓄国债(凭证式)的买卖交易功能,同时具有国债查询和债券账户管理等功能。

④ 网上保险：是银行与保险公司合作,为网上银行客户提供在线投保、查询保单信息和续期缴费等功能。通常,此类保险为公众认可度较高、通用性较强的险种,如交强险、意外险和组合保险等。

⑤ 网上贷款：提供自助在网上办理各类贷款的申请业务。

⑥ 理财计算器：提供方便实用的个人存款、个人贷款和个人理财等专用计算器。包括个人存款、个人贷款、外汇买卖、股票买卖、基金买卖、国债买卖、外币兑换、购车贷款、购房贷款、国债收益和黄金买卖的计算等。

3. 企业银行业务

国内商业银行的在线企业银行一般提供的金融服务大致分为以下六类。

(1) 账户管理

账户管理为企业客户提供查询企业及员工相关年金等信息服务。

① 账户余额查询：为企业客户提供查询账户昨日余额、当前余额和可用余额的功能,并为企业网上银行客户提供查询、下载和打印集团客户本部及辖属分支机构账户人民币和外币账号昨日余额、当前余额和可用余额的功能。

② 账户明细查询：为企业客户提供对账户今日明细、历史明细进行查询的功能。

③ 交易明细管理：企业网上银行客户可对集团客户本部及辖属分支机构账户人民币和外币账户今日交易明细或者历史交易明细进行查询、下载、打印及发邮件的操作。

④ 企业年金查询：为企业年金客户提供企业年金账户管理相关的计划、缴费、投资和支付等信息查询的服务。

此外,企业网上银行还提供账务提醒、对账服务和自助缴纳年费等服务。

(2) 收款业务

收款业务为企业客户提供资金自动划收至总部账户等专业化金融服务。

① 自动收款：银行定期按照客户预先指定的时间、金额等收款信息,自动将资金从企业分支机构账户中划收至总部账户,并在当日将交易结果信息发送到客户预留的 E-mail 地址,同时客户也可以通过贵宾室查询交易结果。

② 批量扣款：为企业网上银行客户提供的主动收取授权企业各类费用的一项功能。

③ 在线缴费：银行与收费单位合作,为个人或企业客户提供缴费业务上网查询、在线缴纳各类费用等服务。通过个人网上银行和企业网上银行的互动关系,提供个人和企业间、企业和企业间的在线缴费平台。

(3) 付款业务

付款业务提供单位公务用卡审核报销的服务。

① 审核报销：使用银行卡从事消费和结算报销活动。

② 代发工资：企业通过网上银行向全国范围内企业员工发放工资和报销各类费用。

③ 转账：实时进行同城同系统转账、跨系统转账、异地电子汇兑、企业收款、转账复合和转账资料提交等。

④ 信用支付：信用支付服务平台是银行为中介商城提供的专用支付平台。银行在买卖双方的网上交易行为中,承担资金监管的责任,但不参与交易流程控制,只是根据有关交易规则,进行资金划转和清算。

⑤ 纳税服务：通过银行业务系统分别与各省级地税税收征管综合系统连接，在网上银行实现查询纳税、申报纳税、缴纳明细查询，以及附加法规查录、税收筹划和银行理财等增值服务的系列功能。

(4) 投资理财

为企业提供的债券、基金等金融产品的投资分析、购买等服务。

① 集中式银期转账：为银行与期货公司总部进行单点连接，建立期货公司在银行的保证金账户与期货投资者银行结算账户之间的对应关系，投资者在进行转账操作后，可以实现投资者银行结算账户与期货公司保证金账户的实时划转，期货公司根据其银行期货保证金账户的变动情况，实时调整投资者在期货公司的资金账户余额，为期货交易提供资金结算便利。

② 实物黄金业务：以人民币资金投资黄金的理财产品，投资者既可以低买高卖获取投资收益，又可以选择提取黄金实物。

③ 网上基金、国债：为企业网络银行客户提供的通过企业网络银行自助进行基金、国债买卖的金融服务业务。

④ 网上理财产品：为企业网络银行客户提供银行发行的理财产品信息查询、认购、买卖、终止及理财账务管理等业务服务。

⑤ 第三方存管：为满足证券投资者和证券公司对于客户交易结算资金存管服务的需求而开办的一种银证中间业务。客户可以通过网络银行平台进行银行与证券之间的转账交易，以及客户证券资金账户明细、余额的查询。

⑥ 预约服务：企业通过网络把需要到某个银行网点去开汇票或取现金的信息告诉银行，使该银行网点早做准备，银行网点的监控程序实时地将信息显示。

(5) 信贷业务

通过企业网络银行归还柜面办理的人民币信用贷款的业务。

① 网上委托贷款：为企业网络银行客户提供的通过企业网络银行自助进行委托贷款放款申请、还款申请和委托贷款查询等服务的业务。

② 网上还贷：为企业网络银行客户提供的归还柜面办理的人民币信用贷款的业务。

③ 网上信用证业务：为企业网络银行客户提供的通过企业网络银行自助进行进口信用证开证与修改申请、进口信用证查询和出口信用证查询等业务。

(6) 代理业务

通过企业网络银行，接受其他商业银行的委托，办理款项汇出和汇入。

① 代理汇兑：银行通过企业网络银行，接受其他商业银行（被代理行）的委托，为其办理款项汇出和汇入的服务。

② 代签汇票：其他商业银行（代理行）使用该银行的银行汇票凭证、汇票专用章和专用机具，通过该行网上银行为其开户单位或个人签发该银行汇票，并由该银行所有通汇网点兑付的服务。

此外，各家网上银行还提供了各具特色的网上服务，如招商银行的网上国际贸易融资业务、网上国际结算查询通知业务，中国银行的供应链融资服务等。

4. 网络银行衍生业务

网络银行衍生业务是指网络银行在基本业务以外，纯粹是因网络银行运营而衍生的业务。由于这些业务覆盖面广、业务量大，已经成为网络银行的核心业务，其业务主要包括以下几个方面内容。

(1) 网上支付

网上支付服务主要是针对各类企业的经营活动推出的各类支付结算服务。

(2) 网上信用卡业务

网上信用卡业务包括网上信用卡申办、查询信用卡账单,银行主动向持卡人发送电子邮件、信用卡授权和清算。如果银行存有持卡人的 E-mail 地址,那么银行每月可定期提供电子对账单,让客户更快地收到信息,提高银行的工作效率;持卡人也可登录网页自行查询已出账单、未出账单和了解信用卡消费情况及还款要求;银行在网上还可以对特约商户进行信用卡业务授权、清算、传送黑名单、紧急止付名单等。

(3) 网上个人投资理财服务

从网络银行的发展趋势上看,要提供更加个性化的服务,个人理财服务是重点挖掘的领域。

网络银行的个人理财主要是指个人账户组合、家庭理财计划、投资与保险等。个人账户组合是客户名下账户之间的交易。家庭理财计划包括收支计算器、理财计划等。投资与保险主要包括各种股票、基金、债券投资与保险计划。企业理财是帮助企业制订合理的资金计划,有效投资理财可以有两种方式:一种是客户主动型,客户对自己的账户及交易信息、汇率、利率、股价、保险费率、期货行情、金价、基金等理财信息进行查询,下载或使用银行的分析软件帮助分析,按自己需要进行处理,以满足各种特殊需求;另一种是银行主动型,银行可以把客户服务作为一个有序进程,由专人跟踪进行理财分析,提供符合其经济状况的理财建议及相应的金融服务。

(4) 网上金融信息咨询服务

金融信息是个人、公司及政府机构进行投资决策、管理活动、制订经济发展规划的依据,它涉及的范围非常广泛,如汇率、利率、股价、保险、期货、金价、基金等,以及政府的金融行业政策、法律法规等。网络时代,社会公众对金融信息有着越来越强烈的需求,网络银行可以通过向用户提供这些金融信息来获得收益,并赢得潜在的顾客群。

(5) 网上消费贷款服务

消费贷款已经成为广大居民最常用的金融产品服务,但传统的消费贷款在抵押担保等手续方面异常烦琐,严重影响贷款业务效率。因此,银行推出了网络贷款业务,利用网络银行用户的良好信用记录,在线提出贷款申请,简化了贷款申请程序,缩短了贷款申请时间,极受用户欢迎。例如,交通银行的“e 贷在线”就无须柜台开通,可在线提交多种贷款申请,获得个性化贷款方案,查询贷款批准进度;中国建设银行认证用户、合作机构用户、行内用户可通过“房 e 通”登录“我的主页”后,在贷款服务中选择“贷款申请”,选择贷款类型,填写个人信息、贷款信息、抵押物信息、预约面谈时间等信息,进行在线贷款申请。

(6) 网上企业信贷和融资服务

这是网上银行专门为中小企业客户打造的服务,通过“端对端”的工厂式“流水线”运作和专业化分工,提高服务效率,并根据中小企业经营特点与融资需求,丰富产品组合与方案设计,为广大中小企业客户提供专业、高效、全面的金融服务。网上融资主要是通过第三方平台所掌握的大量企业信息,解决银行贷款信息不对称的现状,通常是由第三方平台担保,满足企业融资需求。

(7) 网上购物业务

网上购物是网络银行推行电子商务战略最重要的服务品种之一。网络银行在这类服务上

有两种不同的处理方式：一是网络银行自己设立一个网上购物平台，汇集各种网上销售商品的信息，让商家与客户在这个平台上进行交易；二是提供多个网上购物网站的链接，客户通过链接进入购物网站。开设银行专属的网上商城曾经是国内商业银行拓展业务的一个新途径，但最终效果不尽人意，与专业电商行业龙头相距甚远。

(8) 网络证券业务

网络银行与证券、保险等金融交易机构合作，推出了网络证券业务。网络证券保证金转账业务是指客户通过网络银行的账户系统，将资金在自己名下的活期账户与证券账户间进行互转。网络证券业务发展较为完善的银行为客户提供证券交易查询、委托、转账、智能配股信息、新股自动申购、修改密码、特别提示和制定交易等多项服务功能，较好地满足了客户进行网络证券交易的需求。

(9) 网上外汇买卖服务

客户可以通过自己名下的网络银行外汇买卖账户，进行实时外汇交易、实盘外汇买卖，包括多种外币之间的买卖、外汇行情、外汇交易锁定等。

(10) 其他业务

网络银行在提供网上基本业务和电子商务业务的服务外，还包括提供信息服务的项目。主要是为客户提供多种金融信息服务，如市场行情、股市动态和各项经济数据，还有根据客户情况，向个人提供的经济金融信息。

5.1.3 网络银行的体系结构

1. 电话银行系统结构

电话银行的服务渠道是通过电话线路、以电话语音和传真等有线路径来实现，受到电话线路条件的限制，且只能按照语音提示步骤完成，速度和方便性有一定的影响。在通过电话线路接入客户的服务请求后，语音工作站对服务内容进行分类，再向银行业务中心的服务器发出请求，通过对业务中心服务器的查询来回复用户，如图 5-4 所示。因此，用户账户可保持动态更新，且与其他服务如网银、柜面、ATM 等保持同步。

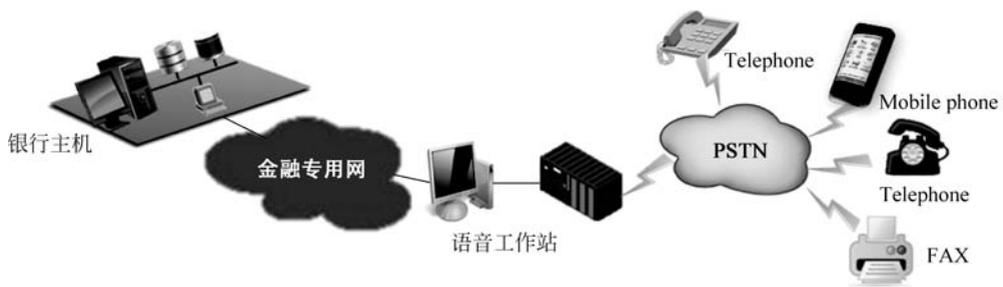


图 5-4 电话银行系统结构

2. 手机银行系统结构

(1) SMS 手机银行结构

SMS 模式的手机银行是由手机、GSM 短信中心和银行系统构成。用户通过 SIM 卡向银行发出指令后，SIM 卡根据用户指令生成规定格式的短信并加密，然后指示手机向 GSM 网络发出短信，GSM 短信系统收到短信后，按相应的应用或地址传给对应的银行系统，银行对短信进行预处理，再把指令转换成主机系统格式，银行主机处理用户的请求，并把结果返回给银行。

接口系统,接口系统将处理的结果转换成短信格式,短信中心将短信发给用户。SMS 模式手机银行系统结构如图 5-5 所示。

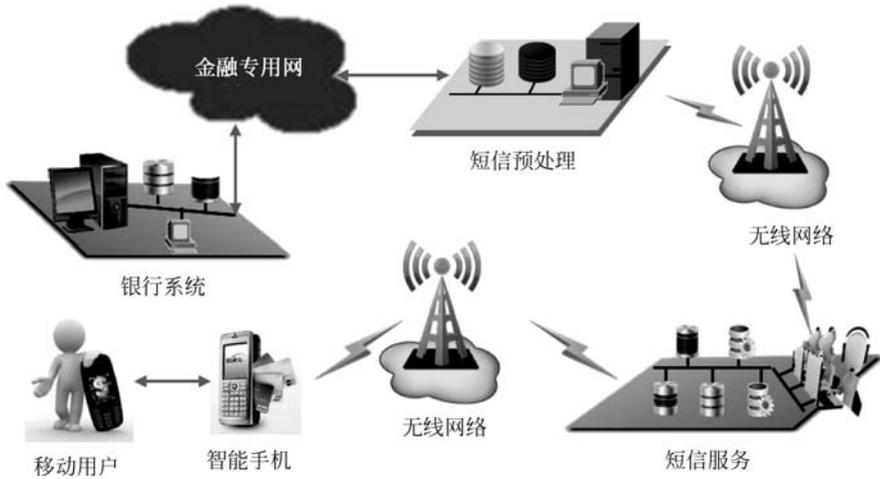


图 5-5 SMS 模式手机银行系统结构

(2) WAP 手机银行结构

首先,WAP 模式的手机银行是基于 WAP,不需要改变现有的移动通信网络协议,所以能大范围地运用在 GSM、CDMA、TDMA、4G 等网络;其次,由于无线网络系统和固定网络系统不完全一样,加上移动终端的屏幕和键盘普遍都很小,所以 WAP 模式不适合采用 HTML(超文本标记语言),而须采用专门用于移动终端的 WML(Wireless Markup Language,无线标记语言)。

因此,在 WAP 模式手机银行系统中,通过代理服务器(WAP 网关)将互联网上的 HTML 语言的信息转换成用 WML 描述的信息,然后显示在移动终端的显示屏上,这样就把互联网网页信息引入到手机网页,如图 5-6 所示。



图 5-6 WAP 模式手机银行系统结构

(3) App 手机银行结构

App 手机银行是 C/S 结构的客户端模式,需要在手机客户端安装相应的软件,即手机银

行 App。客户通过 App 手机银行软件向服务器端发出金融服务请求,服务器将处理结果反馈给客户端软件。App 手机银行结构如图 5-7 所示。

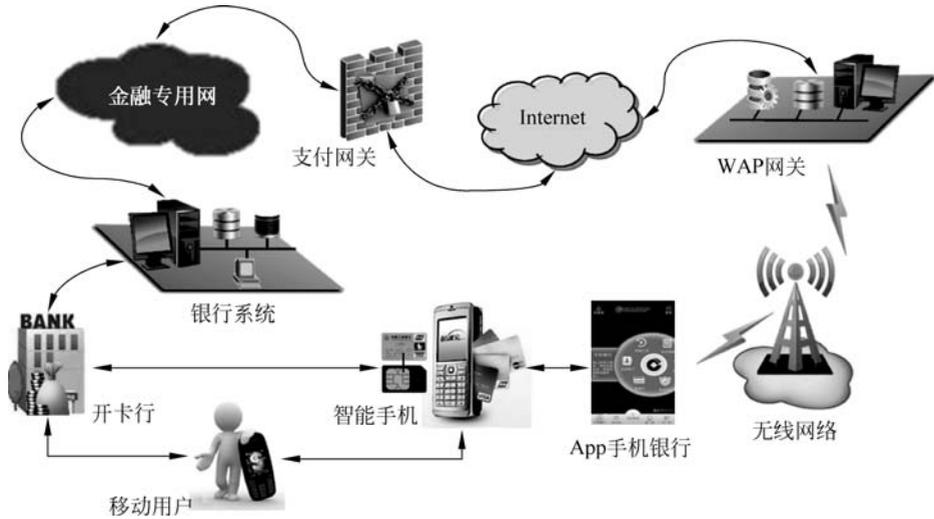


图 5-7 App 模式手机银行系统结构

3. 网上银行系统结构

网上银行系统一般由多个子系统组成,包括 CA 子系统、安全认证子系统、支付网关子系统、交易子系统、业务管理子系统、后台连接子系统等。网上银行系统作为银行后台核心业务系统并不是孤立存在的,而是与其他业务系统(如零售系统、信贷系统、会计系统等)紧密联系、相互配合,提供在线金融服务。典型的网上银行系统结构如图 5-8 所示。

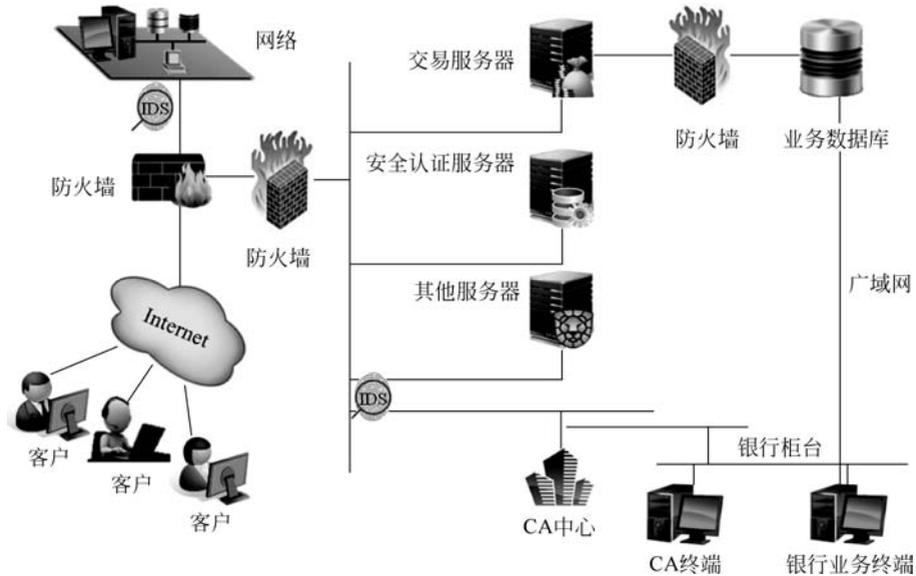


图 5-8 网上银行系统结构

(1) CA 子系统

完成 CA 证书的申请和发放、证书的管理、已撤销证书列表的维护等。

(2) 安全认证子系统

对网络银行的用户身份进行确认,对客户发起的交易进行授权。

(3) 支付网关子系统

与商户的电脑系统连接,提供网上购物、电子商城等业务的在线支付接口,以及交易清算、对账等。

(4) 交易子系统

完成网络银行交易逻辑的处理,如交易数据检查、交易流水记录、数据签名核对、账户检查等一系列检查。

(5) 业务管理子系统

完成网上银行业务设置、交易处理、系统监控、后台处理等银行端的业务功能。

(6) 后台连接子系统

是与后台的核心业务系统连接的模块。它将网上银行校验和初步处理过的交易资料以及服务信息转发至后台系统和办公自动化处理系统。

5.2 网络证券

随着我国经济的发展,证券投资已经成为平常百姓的一个重要投资渠道。互联网改变了传统金融业的发展步伐,证券业自然不会忽视运用互联网来达到降低运行成本、提高运行效率、获得竞争力的目的。因此,在互联网快速发展的同时,证券网上发行、网上交易和网上结算等网络证券业务也开始运作,并成为券商经纪业务发展的热点,也成为我国最有发展前途的金融电子商务领域。

5.2.1 网络证券概述

1. 基本概念

要了解什么是网络证券,首先要知道什么是证券。

1) 证券的定义

证券是商品交换和信用关系发展到一定成熟阶段的产物,是多种经济权益凭证的统称,是用来证明券票持有人享有的某种特定权益的法律凭证。

通俗来讲,证券是发行人(筹资者)为了证明或者设定财产权利(明确产权关系),依照法定程序,以书面形式或电子记账形式交付给投资者(资金供应者),以证明其有权取得相应权益的凭证。

2) 证券分类

证券可根据其性质、收益、内容等不同视角分类,如图 5-9 所示。

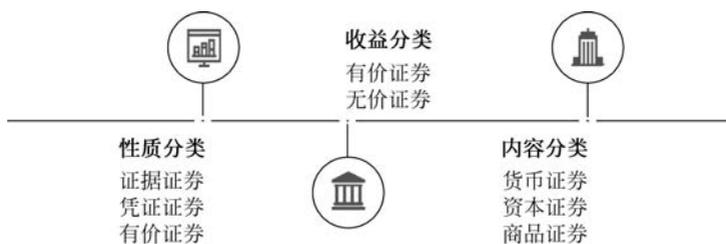


图 5-9 证券分类

(1) 按性质分类

证券按其性质不同,可以分为证据证券、凭证证券和有价证券 3 大类。

① 证据证券。证据证券只是单纯地证明一种事实的书面证明文件,如信用证、证据、提单等。

② 凭证证券。凭证证券是指认定持证人是一种私权的合法权利者和证明持证人所履行的义务的有效书面证明文件,如存款单等。

③ 有价证券。有价证券是指标有票面余额,用于证明持有人或该证券指定的特定主体对特定财产拥有所有权或债权的凭证,区别于上面两种证券的主要特征是可以让渡。

(2) 按收益分类

从广义上,按照是否能给使用者带来收入,证券可以分为有价证券和无价证券两大类。

① 无价证券。无价证券是指不能给使用者带来收入的证券,包括凭证证券和所有权证券。

凭证证券又称证据证券,是专门证明某种事实的文件,例如借据、收据、票证等,一般不具有市场流通性。

所有权证券是指证明持证人为某种权力的合法所有者的证券,如土地所有权证书等。

② 有价证券。有价证券是指标有一定票面金额,用于证明持券人或证券指定的特定主体对特定财产拥有所有权或债权的法律凭证。钞票、邮票、印花税票、股票、债券、国库券、商业本票、承兑汇票等,都是有价证券。但一般市场上说的证券交易,是特指证券法所规范的有价证券,钞票、邮票、印花税票等,就不在这个范围了。

有价证券就其本质来说,仍然是一种交易契约或合同,不过与其他证券的不同之处在于,任何有价证券都有一定的面值,可以自由转让,其本身都有价格,都能给持有人在将来带来一定的收益。

有价证券实质上是具有财产属性的民事权利,其特点在于把民事权利表现在证券上,使权利与证券相结合,权利体现为证券,即权利的证券化。它具有以下几个基本特征:一是证券是财产性权利凭证,二是证券是流通性权利凭证,三是证券是收益性权利凭证,四是证券是风险性权利凭证,如图 5-10 所示。



图 5-10 有价证券的特征

(3) 按内容分类

按证券所载内容,可以分为货币证券、资本证券和货物证券(商品证券)3 种。

① 货币证券。可以用来代替货币使用的有价证券,即商业信用工具,主要用于企业之间的商品交易、劳务报酬的支付和债权债务的清算等,常见的有期票、汇票、本票、支票等。

② 资本证券。是指把资本投入企业或供给国家的一种书面证明文件,资本证券主要包括股权证券(所有权证券)和债权证券,如各种股票和各种债券等。

③ 货物证券(商品证券)。是指对货物有提取权的证明,它证明证券持有人可以凭证券提取该证券上所列明的货物,常见的有栈单、运货证书、提货单等。

3) 证券筹资工具

证券筹资工具主要有股票、债券、基金、证券业务,它们反映了不同的筹资模式,也体现了不同的产权关系。

(1) 股票

股票是基本的证券筹资工具,指股份有限公司以募集设立或增资扩股为直接目的,依照法定程序,向社会投资者出售股票、筹措股本金的行为。股票按其分配权利的顺序,可分为优先股、普通股和劣后股3类。

股票带给发行人(股份公司)的是成本浮动且可以长期使用的资本来源,而提供给投资者的是不还本、高收益、高风险的投资渠道。

(2) 债券

债券是由符合发行条件的政府组织、金融机构或企业部门,以借入资金为目的,依法定程序向投资者出售的债权债务凭证。债券还可分为政府债券、金融债券和企业(公司)债券3类。

债券带给发行人的是成本确定且存在税收及财务杠杆效应,同时可以定期使用的资金来源,而提供给投资者的是定期还本付息、较低收益、较低风险、部分可免税的投资渠道。

(3) 基金

基金是由符合条件的基金管理公司以筹集受托资金进行投资管理为目的,按照法定程序向社会公众发售的投资基金受益凭证。基金可分为封闭式基金和开放式基金。

基金带给发行人(基金管理公司)的是可以在不同期间内投资使用并据以收取佣金的资金来源,而提供给投资者的是可定期或不定期偿付、收益和风险水平都不确定的投资渠道。

(4) 证券业务

通常来说,证券业务包括一级市场业务、二级市场业务及其他派生业务。

一级市场业务主要是指证券公司帮助拟上市企业进行公司设立、股票发行、上市以及上市后增发新股或配股等业务。

二级市场业务主要是指代理证券投资者在交易所买卖上市证券的业务。

此外,投资银行、证券公司、投资顾问公司为上市公司开展资产重组和资产并购业务,为证券投资者进行投资咨询、理财业务等,也都属于证券业务。

4) 网络证券的定义

网络证券亦称网上证券,其定义有广义和狭义之分。

(1) 广义的网络证券

广义的网络证券,也称为证券电子商务,是金融电子商务的一部分。它包含通过网络进行证券投资的全过程,还涵盖券商经营的网络化证券发行、承销、推广等一系列投资理财服务,以及券商通过网络在证券交易所进行的报价、交易和结算过程。当人们采用信息技术手段,在数字化、网络化的媒介上实现上述业务过程时,就产生了不同的证券电子商务形态。广义的网络证券,也就是电子商务在证券领域的应用,是指利用先进的信息技术,依托互联网、移动通信网、有线电视网等现代化的数字媒介,以在线方式开展传统证券市场上的各种业务。

(2) 狭义的网络证券

狭义的网络证券即网上证券交易,指投资者利用网络资源,包括互联网、移动互联网、通信数据网、局域网、专网和无线网络等手段,进行网上开户,获取证券的即时报价,在线观看证券实时行情、分析市场行情、查阅上市公司资料和其他信息、接受投资咨询服务,并通过网络委托下单、实时交易买卖股票、成交和清算等证券交易的全过程。

网络证券环境下的交易与传统的证券交易有着明显的不同,如图5-11所示。

如果纯粹从交易过程来看,网上交易与传统交易方法的不同仅仅是交易信息在客户与营业部之间的传递方式上,对证券营业部到交易所的交易方式不会产生任何影响。传统的交易

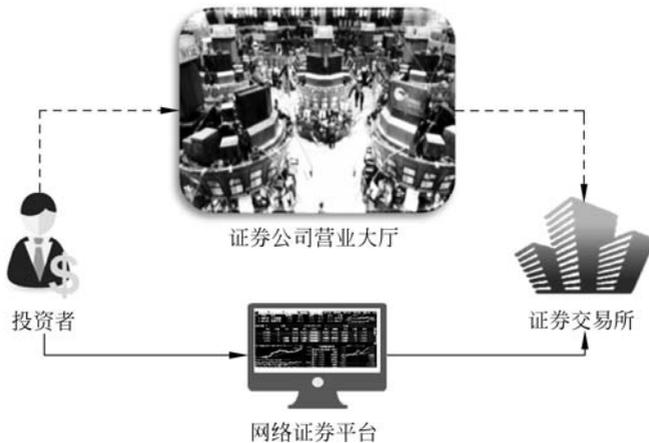


图 5-11 两种环境下的证券交易方式

方法包括投资者通过营业部柜台下单或通过电话委托等方式进行交易,投资者的交易指令或是直接传递给证券营业部的营业员,或是通过封闭的电话专线;而网络证券交易则是通过公共网络,即互联网传输。

随着移动互联网的普及,目前广大投资者已经普遍通过移动设备上网进行证券交易活动,形成了所谓的“移动证券”业务。

2. 网络证券的功能

网络证券具有以下三个方面的功能。

(1) 实时行情

网上证券交易系统提供及时清晰的实时行情,强大的图表分析功能(走势图、日/周/月 K 线图)及自选股个性化管理功能,可以 24 小时提供各证券市场股票、权证及基金、债券等各类证券品种的实时行情、个股基本财务指标、公告信息等查询。

(2) 在线交易

网上证券交易系统能够提供各证券市场各种证券品种的交易、账户查询、业务办理等各项证券投资业务功能,包括买入、卖出、撤单、各类资金股份查询、成交查询、密码修改等。

(3) 研究资讯

网上证券交易系统提供券商研究团队动态研究观点摘要、上市公司评级、市场分析等投资咨询参考信息以及精选财经要闻、公司公告等。

3. 网络证券的特征

网络证券是金融电子商务条件下证券业务的创新。随着网络证券业务的不断推广,证券市场逐渐从“有形”的市场过渡到“无形”的市场,过去的证券交易营业大厅逐渐失去了原有的功能。与传统的交易方式相比,网络证券交易具有十分明显的特征。

(1) 多品种的业务服务

多品种是指网上业务涵盖网上证券发行、证券交易、资金清算等多项服务种类,网上交易的证券品种涵盖了市场上所有的证券品种,利用网络为客户提供咨询、行情、理财等多种服务手段,实现全方位、7×24 小时不间断委托交易及咨询服务等。

(2) 全覆盖的交易服务

网上证券系统通过券商业务网络的网关接口,可使用户在线访问位于全国各地的所有营

业部,客户只要登录交易网站,不用考虑选择开户的营业部就可以接受券商的所有服务,快捷地实现交易。

(3) 无差异的基础服务

网上交易系统将充分体现安全、快速、便捷的委托交易功能,为网上客户提供完善、全面的行情浏览和委托手段,首先保证网上交易客户能享受到与现场客户无差异的服务(如操作界面相似、响应速度快、服务产品全),同时还能提供网上证券委托等服务。

(4) 个性化的增值服务

交易网站的基本项目是网上交易,其附加值体现在网上咨询功能。网上咨询能为客户提供以下服务:基本咨询的网络快递(投资快讯、研究报告、投资组合等);由公司内外专家组成的“投资顾问团”提供的每日“专家在线”;由开户预约、个股诊疗、预约调研和投资组合方案组成的“预约服务”;每日卫星电视股评、股评报告会、行业研究报告会,可以进行“网上直播”;营业部经纪人和经理的网上接待等服务;开设投资俱乐部,提供新用户注册、模拟炒股、股民学校、股市论坛等服务。

4. 网络证券的优势

网络证券的出现,改变了过去券商服务的基本模式,推动了证券市场的创新,使证券业从产品种类到经营模式都出现了根本性的变化,证券业的经营理念也得到了彻底改变,从过去单纯依靠地域性拓展,过渡到目前的追求业务创新为主及通过多样性服务来获取增值收入,推动了网上经纪与全方位服务的融合。与传统证券业务经营模式相比,网上证券具有明显的优势,具体表现在以下五个方面。

(1) 时空优势

传统的证券交易是投资者通过营业部的柜台下单,或通过电话进行委托,由证券营业部将交易指令传递到证券交易所,在交易所撮合成交后,再通过营业部将交易结果返回给客户。

网上证券交易打破了时间和空间的限制,极大地提高了投资者选择的自由度,增加了证券市场的流动性。网上证券交易是无形的交易方式。它不需要有形的交易场所,可以利用四通八达的通信网络,把各地的投资者联系在这个无形的交易场所中。有了网上证券交易,只要有计算机及网络接口的地方,都能成为投资者的投资场所,因此可以促使更多的投资者参与股票交易,并增加交易的频率,从而增加证券市场的流动性,提高证券市场的效率。互联网的普及,极大地方便了那些有投资欲望但因无暇或不便前往证券营业部进行交易的投资者进行投资,使潜在客户的区域得到扩大;而且,投资者在任何一个地方,都可通过互联网看到股市行情,并及时下单交易。

(2) 信息优势

信息优势主要体现为信息量的广泛与传播的速度。从技术角度看,每笔证券交易的准备、实施、完成直到后续处理,都是数据交换的过程。证券公司在网上发布信息和通过电子邮件发送信息,可以在极短的时间内向所有的客户传递几乎没有数量限制的信息。一般来说,证券电子商务的网络证券交易模式所提供的行情更新时间为8~10秒,快于其他任何一种委托方式。通过网上设置的数据库,客户随时可以便捷地查询有关宏观经济、证券市场、板块、个股等所有信息,掌握全面的背景资料。因此,与传统的证券业务相比,网络证券具有速度快、信息量大、功能完备等优势,克服了传统市场上信息不充分的缺点,它使投资者可以在网上主动、及时、有效地获取和筛选相关信息,有效地提高证券市场效率,降低信息不对称程度。

(3) 成本优势

对于证券公司而言,网上证券交易可以通过交易环境的虚拟化,改变传统营业部所需的运营要素。网上证券交易不需要装修营业大厅的费用,不需要维持庞大的员工队伍,却可以最大限度地容纳投资者,其成本仅为开户时的网络接入费用、软件购置费用和日常维护费用,经营成本大幅度降低。据测算,在我国,一家有形网点一次性的投资至少为 1000 万~2000 万元人民币,日常运营费用每月为 25 万~80 万元人民币;而在同等条件下,网上证券交易的投资只有传统营业部的 30%~50%,日常运营费用不到传统营业部的四分之一。

从投资者角度来看,网上证券交易不仅节省了前往营业部的时间成本,使投资者在任何条件下都能享受到更便利、快捷的服务;而且,证券公司经营成本的降低,最终可给投资者更多的让利,从而大幅降低投资者的交易成本。在美国,网上股票交易的成本为每股 0.15 美分,远远低于传统交易方式每股 1~2 美分的水平;在韩国,网上证券交易的手续费是交易额的 0.1%~0.5%,仅为传统交易方式的五分之一。

(4) 安全优势

网上证券交易的安全系数,要高于传统的交易方式。在传统的交易方式中,客户委托数据在到达证券公司交易服务器之前的传输过程中是透明可读的,只要黑客能够截获这些数据,就能够解读并获取客户的密码以及其他的交易数据等信息。而在网上证券交易中,客户的私人信息以及交易数据等都经过较长的位数加密,只有交易服务器才能正确地识别这些数据,并且随着网上证券交易手段和技术的不断完善和成熟,网上证券交易能为投资者提供非常安全的交易服务手段;同时,网上证券交易减少了证券交易的中间环节,投资者直接下单,避免了交易人员的人为失误,使操作风险大大降低。

(5) 拓展优势

在传统证券业务经营模式下,历史的积累、规模、业务的结构和优势等,成为证券公司决定竞争胜负的重要因素。开展网上证券交易以后,证券公司之间的主要差别将体现在技术支持及投资咨询服务上。证券公司提供证券信息的全面准确程度,对客户投资指导的及时性与完善程度,以及在此基础上长期积累形成的证券投资咨询品牌,成为证券公司在竞争中取胜的重要基础。

尤其是券商发展证券电子商务具有成本优势,推动着定制产品的开发,以满足投资者不同的信息需求,市场发展潜力巨大且持续。因此,证券电子商务成为券商扩大经纪业务的来源,特别是中小券商扩大经纪业务和大券商进行竞争的一种强有力的手段。

回顾历史,美国互联网证券公司——嘉信理财,借助新技术,率先实行业务经营模式的转变,在短时间内不仅一跃成为美国最大的互联网证券公司,而且在投资者的追捧下,其市值超过了赫赫有名的美林证券。为了避免客户的流失,一直排斥网上证券交易的美林证券最终不得不于 1990 年 6 月加入了美国网上经纪竞争行列。

5.2.2 网络证券的产生和发展

网络证券的产生是在互联网民用化的 20 世纪 90 年代中期,但作为网络证券的雏形——电子证券,却在互联网产生之前就已经出现了。

1. 电子证券的产生

(1) 电子证券的萌芽时期

电子证券这一名词早在 20 世纪 60 年代便出现在美国电子证券挂牌交易的“第二市场”

上。早前,电子计算机刚刚问世不久,价格昂贵,只有美国、日本、英国、德国等先进国家为数不多的交易所和证券公司采用,其数据化程序的应用只局限于交易所和证券公司内部信息处理及清算业务。60年代后期,美国和日本推出了计算机联机处理控制系统。这一新技术出现以后,分别被纽约证券交易所、日本东京证券交易所等大型交易所和公司采用,并将总部的中央处理机与一些主要的分支机构的计算机联成网络,开始利用计算机联网向各分支机构传送证券交易信息和即时指令,管理公司账户、进行会计核算以及整理通报信息。从此,证券交易业务发生了根本性的变化,逐步改变了过去那种手工操作的局面。

(2) 电子证券的形成时期

20世纪70年代后,计算机的推广和普及,带来了证券市场资本虚拟化信息流通的革命,从而加速了电子证券的迅速演化与形成。1971年,美国创建了世界第一家电子化证券市场,即纳斯达克(NASDAQ)证券市场。纳斯达克市场由两部分组成:一是全国市场(National Market System,简称NMS)亦称为主板市场或一级市场,二是小型资本市场(Small Order Execution System,简称SOES)亦称为第二板市场或二级市场。纳斯达克证券市场的创立标志着电子证券的兴起,同时又继承了传统证券市场的优良传统,实现了资本运作与现代技术的交融。

小资料 5-1

做市商制度

做市商制度是一种市场交易制度,由具备一定实力和信誉的法人充当做市商,不断地向投资者提供买卖价格,并按这个价格接受投资者的买卖要求,以其自有资金和证券与投资者进行交易,从而为市场提供即时性和流动性,并通过买卖价差实现一定利润。简单说就是“报出价格买入或卖出”。

在NASDAQ市场上上市的公司股票,最少要有两家以上的“做市商”为其股票报价;一些规模较大、交易较为活跃的股票,“做市商”往往达到40~45家;平均而言,NASDAQ市场每一种证券有12家“做市商”。

为确保每只股票在任何时候都有活跃交投,每个“做市商”都承担做市所需的资金,以随时应付任何买卖,活跃市场。买卖双方不必等到对方出现,只要由做市商出面,承担另一方的责任,交易就可以进行。因此,保证了市场进行不间断的交易活动,这对于市值较低、交易次数较少的证券尤为重要。许多做市商向投资者提供全方位的服务,包括所交易股票的研究报告、通过零售网寻找交易方和机构投资者,并且向投资者提供投资建议等。做市商制度的主要作用就是提高市场的流通性。

(资料来源:百度百科)

(3) 电子证券的发展时期

进入20世纪90年代后,信息网络革命使整个世界发生了翻天覆地的变革。1992年,在历时5年的研究开发之后,芝加哥商品交易所、芝加哥交易会 and 英国“路透社”(Reuters)共同推出了一个称之为Globex的全球交易执行系统。从此,这两个交易所的成员便能够全天候地与全世界任何地点进行期货合同和其他证券交易。这一系统的运营不仅把一个国内的证券网联通起来,而且通过互联网和通信网将世界多国的金融网联通。到1993年,这一系统已联通120多个国家,安装了几十万个终端,经营几百种世界级证券和上万种美国、欧洲乃至世界各国的股票,从而标志着无国界的电子证券市场已经形成,也标志着电子证券进入了网络化的发

展时期。

2. 网络证券的发展

互联网的商业应用,促进了全球电子商务的高速发展,也促使网络证券成为 21 世纪证券业发展的主流方向。事实上,美国创建的纳斯达克(NASDAQ)电子证券市场,推动了网络证券交易的发展。

1) 国外的证券发展状况

从世界范围看,网上交易一直以美国最为发达,美国的网络交易账户占美国所有交易账户的 50%以上。欧洲、亚洲地区的网上证券交易的发展也十分迅猛。目前,中国也已后来居上,不遑多让。

(1) 美国的网络证券交易发展情况

美国是最早推出网络证券服务的国家之一。早在 1994 年,以查尔斯·斯沃伯公司为代表的贴现经纪商就开始了网络证券经纪业务。Discover Brokerage Direct 公司于 1995 年推出世界上第一个实用的网上证券交易系统,成为世界上最早提供网上证券交易的券商。1998 年 12 月 17 日, NASDAQ、AMEX(全美证券交易商协会自动报价系统和美国证券交易所)和 HKSE(香港股票交易所)在网上发布信息,双方联合为投资者建立了一个网站,通过该网站,投资者可以在网上进行证券买卖。

NASDAQ 是世界上第一家电子证券市场,隶属于 NASD(全美证券交易商协会),是仅次于 NYSE(纽约证券交易所)的全球第二大证券市场,但 NASDAQ 一直走在改革的前列,利用先进计算机技术和电子技术吸纳众多的投资者和世界首席公司,全球许多高科技公司在该市场挂牌上市。NASDAQ 利用先进的行业监控系统和高水平的专家。保护投资者的利益,提供公平竞争的交易环境,它让投资者找到尽可能多的交易券种,也让证券发行者为投资者提供最高的透明度,并且还可以为投资者提供随时随地直接进行任何券种的证券交易。

NYSE 一直保持着传统的经纪人场内证券交易方式,但由于证券交易的效率低、缺少透明度等问题,2004 年该证券交易所也改革了人工交易方式,取消原来对证券自动交易的种种限制,扩大现有自动交易系统的使用范围。伴随着全球电子商务的更进一步发展,证券交易所改革更进一步深入,传统的经纪人制度面临着更严重的挑战。

美国的网络交易快速发展,除了网络证券本身的优势外,还有一个重要的原因是美国的佣金自由化。美国于 1973 年废除了证券经纪机构的固定费率制,佣金的市场化要求证券经纪公司必须选择最经济的方式为投资者提供服务,由于网络证券交易的成本一般为传统证券交易成本的 10%,这在客观上促进了美国的网络证券迅速发展。

美国网络证券交易的发展,形成了三种典型的网络证券交易模式。

① E-Trade 模式。采用这种模式的证券交易公司,所有的证券交易都在网络中进行,由于营业成本低和较多的折扣吸引着大量的投资者。采用这种模式的主要有 E-Trade、Ameritrade 等公司,这种模式主要适用于新开业的券商。其中,E-Trade 公司首创网络下单于股市收市后的场外交易市场。

② 嘉信理财模式。该模式能同时向投资者提供网络证券交易、电话证券交易和店面证券交易,其网络证券交易在公司整个业务中占主体地位。它主要通过技术的创新减少交易成本,进而降低服务价格且不会牺牲服务质量,因此能凭借良好的服务、低廉的价格吸引大批客户。采用这种网络证券交易模式的主要有以下券商。

嘉信理财。嘉信理财是网上证券交易最成功的券商之一,成立于 20 世纪 70 年代初,主要

从事证券经纪业务和提供财经资讯,包括零售经纪、共同基金和独立投资经理支持服务,它于1995年开始推出网上证券交易,起初的市场目标为5万客户,但在1996年,在嘉信进行网络证券交易的客户就已达100万户;1998年,其网络证券交易的客户达到550万,资产达到143亿美元,网络证券交易金额超过2000亿美元;到目前为止,公司客户量超过100万,客户总资产高达5210亿美元,网上交易量约占全美证券网上交易量的近50%。

Fidelity Investments。其注重专业指导,其指南工具专业、详细,为顾客提供周到的服务。

Waterhouse Securities。其主要提供具有深度的市场分析报告,能为长线投资者提供合理的价格走向,增加投资者获得回报的机会。

③ 美林模式。该模式利用公司专业化的经纪队伍与庞大的市场研究力量,为客户提供各种理财服务。这种模式的主要特点是以现有业务为主要发展方向、网络证券交易作为现有业务的补充。以该模式作为主要代表的美林公司曾经占有美国巨大的客户市场,由于对网络证券将带来的冲击没有引起足够的重视,流失了大量的客户。

(2) 欧洲网络证券的发展状况

欧洲网络证券虽然不如美国那样普及,但以英国、德国等国家为代表的网络证券交易也在迅猛发展,每年都有大幅度的增长。

(3) 亚洲网络证券的发展情况

伴随着全球网络证券的发展,亚洲的日本、韩国、中国香港和中国台湾等国家和地区的网上交易发展也相当迅猛。

1999年底,韩国的网上证券交易投资者为189.7万户;2005年初,其网上开户的投资者超过700万户,在总交易客户中所占比例接近60%;目前,网上开户投资的超过800万户。与此同时,网上交易量也大幅增加,1999年底约为8%,2005年初达到70%,如今已达到85%以上。韩国的网络证券交易额占证券交易总额的比例是世界上最高的。

日本最早引进网络证券交易的是大和证券,于1996年4月开始实行网络证券交易。1998年6月,东京证券交易所推出专为在正常交易时间以外进行的交易而设计的大宗交易和一揽子证券交易的计算机网络。虽然日本在信息技术上与美国并没有太大的差距,但网络交易的发展程度却相距甚远,1999年才开始实施证券交易手续费自由化政策。在此之前,券商进入网络证券交易的最主要目标是争取网络上更多的客户,网络证券交易还没有形成竞争热点。因此,日本券商在网络证券交易竞争的第一阶段是信息的竞争,实施价格竞争是在佣金自由化后才开始的。

2) 我国的网络证券交易发展情况

网络证券由于低成本、跨越时空交易、增加市场的流动性以及能为客户提供个性化服务等优势,受到我国券商的广泛关注。20世纪90年代中期以后,各券商开始纷纷建设网络证券交易。

我国的网络证券交易最早出现在1996年底,最初主要是提供证券相关信息资讯,直到1997年3月,中国华融信托投资公司湛江营业部推出聆通多媒体公众信息网络交易系统,这标志着我国网络证券交易的开始,该网络证券交易系统一开始连续三年增长速度超过126%。

我国网上证券经纪业务发展历程大致分为四个阶段,如表5-4所示。

随着我国《股票发行与交易管理暂行条例》和《网上证券委托暂行管理办法》的实施,各证券公司陆续推出网络证券交易系统。目前,国内所有的证券公司都拥有自己的网站,并开通了手机App客户端,为客户提供证券的资讯信息,都开通了网上交易,提供网络证券交易通道。

表 5-4 我国网上证券经纪业务发展阶段

阶段序号	时间(年)	特 征
第一阶段	1986—1990	柜台交易走向场内交易阶段,券商、投资者、上市公司极少,无股东账户和股票托管机构
第二阶段	1991—1995	场内集中交易、电脑作业、无纸化交易、卫星传输等处于动态发展之中,证券交易从上海、深圳扩展到全国,1993年4月制定《股票发行与交易管理暂行条例》
第三阶段	1996—1999	交易方式多元化,证券经纪业务智能化,证券交易在全国得到普及,客户服务四种主要模式,即散户室、大户室、工作室、准经纪人
第四阶段	2000 至今	基于互联网的交易模式开始普及,跨区域、跨境交易较为常见,中国证监会《网上证券委托暂行管理办法》出台后,网上证券交易合法化

我国的网络证券交易虽然起步晚,但证券投资仍是我国最早和最广泛采用信息技术的产业。同时,我国互联网用户增长迅速,也为网上证券交易提供了理想的市场基础。中国证监会明确表示积极支持网上证券交易的发展,并要求证券公司的发展网上交易给予充分的重视。政策的大力支持为我国网上交易的开展提供了良好的发展环境。

5.2.3 网络证券的运作

网络证券业务包括网络证券的发行、网络证券的交易及网络证券的结算。

1. 网络证券的发行

证券网上发行就是公开发行证券公司及其发行主承销商利用证券交易所的交易网络和券商的网上证券交易服务平台,公开销售在证券交易所挂牌销售的标的证券的发行方式,投资者通过证券营业部交易系统进行网络申购。

1) 证券市场主体

证券的发行和交易所涉及的市场主体有发行人、投资者、中介机构和监管机构,如图 5-12 所示。

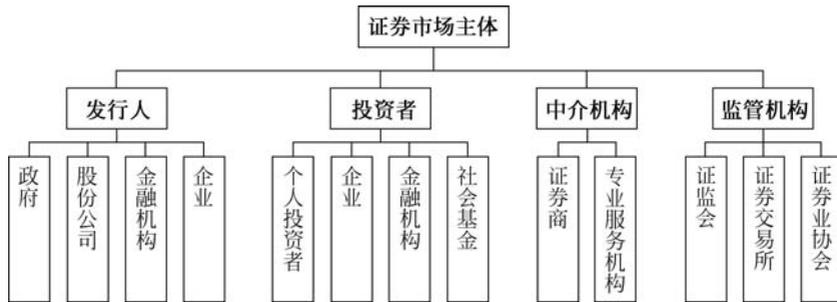


图 5-12 证券市场主体

(1) 发行人

证券市场的发行人包括政府、股份公司、金融机构和企业。

① 政府。中央政府通过发行国债来弥补财政赤字或筹措支持经济建设所需资金,包括发行国库券、财政债券、国家重点建设债券等。

② 股份公司。股份公司(包括股份公司形式的金融机构)发行股票或债券,以满足生产经营活动的需要和进行资产重组。

③ 金融机构。一般金融机构发行金融债券来筹集资金。基金管理公司发行基金以筹集

进行投资运作的受托资金。

④ 企业。企业发行的企业债券筹集资金。

(2) 投资者

证券市场中的投资者主要有个人投资者、企业、金融机构、社会基金等。

① 个人投资者。个人投资者(散户)是证券最广泛的需求者和购买者,分散性和投机性是其最为显著的特点。

② 企业。企业除了自己发行证券外,还常常会认购其他发行人发行的证券,以及对其他企业进行控股和参股,以此作为一种资本运作和投资获益的手段。

③ 金融机构。金融机构(包括商业银行、证券公司、保险公司、信托投资公司、基金管理公司)因拥有雄厚的资金实力、金融市场上的有利地位以及专业人才优势,往往成为证券市场上的核心力量。

④ 社会基金。社会基金机构(包括养老基金、社会保障基金、住房公基金等)资金实力雄厚,证券投资是其资金运用的重要内容。

(3) 中介机构

中介机构为证券市场主体在参与市场业务的过程中所涉及的证券交易、法律、财务、评估、信息、投资咨询等内容提供专业性的服务。证券市场中介机构包括证券商和专业服务机构。

① 证券商。证券商包括证券承销商(接受发行人的委托代理发行证券)、证券经纪人(接受投资者的委托代理买卖证券)、证券自营商(运用自己的资金买卖证券进行投资)。

② 专业服务机构。专业服务机构包括:证券交易所、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构、证券登记机构、证券评级机构、证券信息服务机构、投资咨询机构。

(4) 监管机构

证券市场的监管机构主要包括证监会、证券交易所、证券业协会等。

① 证监会。证监会即中国证券监督管理委员会,它是全国证券期货市场的主管部门,按照国务院的授权履行行政管理职能,依照法律、法规对全国证券业、期货业进行集中统一的监管,维护证券市场秩序,保障其健康运行。

② 证券交易所。证券交易所属自律性监管机构。证券交易所不仅提供证券交易的专业性服务,而且还要对其会员、上市公司和证券交易活动进行自律性监管。

③ 证券业协会。证券业协会也属自律性监管机构。证券业协会依法对作为会员的证券商进行自律性监管。

2) 网络证券的发行方式

根据证券发行定价方式的不同,网络证券的发行可分为网上竞价发行、网上定价发行、网上定价市值配售和网上累计投标询价发行等不同类型。

(1) 网上竞价发行

在国外,竞价发行指的是由多个承销机构通过招标竞争确定证券发行价格,并在取得承销权后向投资者推销证券的发行方式,也称招标采购方式。它是国际证券界发行证券的通行做法。

在我国,网上竞价发行是指主承销商利用证券交易所的交易系统,以自己作为唯一的“卖方”,按照发行人确定的底价将公开发行的股票的数量输入其在交易所的股票发行专户,投资者作为“买方”,在指定时间通过交易所会员交易柜台,以不低于发行底价的价格及限购数量,进行竞价认购的发行方式。

(2) 网上定价发行

网上定价发行是事先规定发行价格,再利用证券交易所先进的交易系统来发行股票的发行方式,即主承销商利用证券交易所的交易系统,按已确定的发行价格向投资者发售股票。

网上竞价发行和网上定价发行的不同在于以下两个方面。

① 发行价格的确定方式不同。竞价发行方式事先确定发行底价,由发行时竞价决定发行价;定价发行方式事先确定价格。

② 认购成功者的确认方式不同。竞价发行方式按价格优先、同等价位时间优先原则确定;网上定价发行方式按抽签决定。

(3) 网上定价市值配售

网上定价市值配售就是在新股网上发行时,将发行总量中一定比例的新股(也可能是全部新股)向二级市场投资者配售。投资者根据其持有上市流通证券的市值和折算的申购限量,自愿申购新股。目前,我国规定市值配售只是网上定价发行的一部分(目前规定为网上发行总量的50%),因而市值配售与网上定价发行应同时进行。

(4) 网上累计投标询价发行

网上累计投标询价发行是利用证券交易所的交易系统,通过向投资者在价格申购区间内的询价过程,从而确定发行价格并向投资者发行新股的一种发行方式。

3) 网络证券发行的流程

(1) 网上路演

“路演”(Road Show)一词源于境外,是股票承销商帮助发行人安排发行前的调研与宣传活动。一般来讲,承销商先选择一些能够销出股票的地点,并选择一些可能的投资者,主要是机构投资者,然后带领发行人逐个地点召开会议,介绍发行人的情况,了解投资者的投资意向。有时,会计师和投资顾问也参加这一活动,而大多数情况下,一些基金经理人会参加这一活动。承销商和发行人通过路演,可以比较客观地决定发行价、发行量及发行时机等。

路演发展到今天,已从过去的逐个地方进行调研、宣传推广发展到利用各种媒体进行调研、宣传,而“网上路演”则是这其中之一。

网上路演充分利用互联网的特点,使“路演”不受时间、地域的限制,更重要的是充分利用其他媒体所不能比及的网上互动交流的方式。

网上路演多用于发行人或上市公司新股发行和增发新股的推介上。为了使投资者更多地了解公司的情况,以便做出投资决策,公司在网上采用各种宣传办法、设置各种栏目来使投资者全方位地了解公司,这些栏目有文字介绍公司概况、有关招募新股和配售的背景材料等等,还有特邀嘉宾如上市公司、承销商、投资分析专家等通过网上交流、一问一答的方式对上网提问的投资者进行答复,甚至是以现场图片或网上直播的形式,展现公司在网上推介的实时场景,以增加现场的互动交流。

网上路演栏目一般有公司概况、背景资料、嘉宾及与会人员介绍、现场图片(网上直播)、网上交流、实时报道等。根据网上路演所提供的栏目参考,投资者可以在网上浏览公司的有关概况后,对公司某些方面的疑惑提问题,如公司的经营状况、经营业绩、发展前景、在同行业中的地位等,负责解答的往往是公司的相关决策及管理层的负责人,或者就投资方面询问网上的投资专业人士。由于网上提问的人很多,对一些较普遍性的问题,记者还会以实时报道的方式做介绍。如果你的问题没有得到答复,可以在网上交流区搜索问答记录,查找是否该问题曾被别人曾提出过,或者查看相关的实时报道。

(2) 网上发行

在我国,现阶段证券发行业务主要采用网上竞价发行和网上定价发行两种方式。

① 网上竞价发程序。网上竞价发行的具体程序如下。

新股竞价发行,须由主承销商持中国证监会的批复文件向证券交易所提出申请,经审核后组织实施。发行人至少应在竞价实施前2~5个工作日在中国证监会指定的报刊及当地报刊上,按规定要求公布招股说明书及发行公告。

除法律、法规明确禁止买卖股票者外,凡持有证券交易所股票账户的个人或者机构投资者,均可参与新股竞买。尚未办理股票账户的投资者可通过交易所证券登记结算机构及各地登记代理机构预先办理登记,开立股票账户,并于委托竞价申购前在经批准开办股票交易业务的证券营业部存入足够的申购资金。

投资者在规定的竞价发行日的营业时间办理新股竞价申购的委托买入,其办法类似普通的股票委托买入办法。申购价格不得低于公司确定的发行底价,申购量不得超过发行公告中规定的限额,且每一股票账户只能申报一次。

新股竞价发行申报时,主承销商为唯一的卖方,其申报数为新股实际发行数,卖出价格为发行底价。

新股竞价发行的成交(即认购确定)原则为集合竞价方式。即对买入申报按价格优先、同价位则按时间优先的原则排列,当某申报买入价位以上的累计有效申购量达到申报卖出数量(即新股实际发行数)时,此价位即为发行价。当该申报价位的买入申报不能全部满足时,按时间优先原则成交。累计有效申报数量未达到新股实际发行数量时,则所有有效申报均按发行底价成交。申报认购的余数,按主承销商与发行人订立的承销协议中的规定处理。

电脑主机撮合成交产生实际发行价格后,即刻通过行情传输系统向社会公布,并即时向各证券营业部发送成交(认购)回报数据。

新股竞价发行结束后的资金交收,纳入日常清算交割系统,由交易所证券登记结算机构将认购款项从各证券公司的清算账户中划入主承销商的清算账户;同时,各证券营业部根据成交回报,打印“成交过户交割凭单”,同投资者(认购者)办理交割手续。

竞价发行完成后的新股股权登记由电脑主机在竞价结束后自动完成,并由交易所证券登记结算机构以软盘形式交与主承销商和发行人。投资者如有疑问,可持有效证件及有关单据向证券登记结算机构及其代理机构查询。

采用新股竞价发行,投资人仅按规定交付委托手续费,不必支付佣金、过户费、印花税等其他任何费用。

参与新股竞价发行的证券营业部,可按实际成交额(认购额)3.5%的比例向主承销商收取承销手续费,由交易所证券登记结算机构每日负责拨付。

② 网上定价发程序。目前网上定价发行的具体处理原则有三点:一是有效申购总量等于该次股票发行量时,投资者按其有效申购量认购股票;二是当有效申购总量小于该次股票发行量时,投资者按其有效申购量认购股票后,余额部分按承销协议办理;三是当有效申购总量大于该次股票发行量时,由证券交易所主机自动按每1000股确定一个申报号,连序排号,然后通过摇号抽签,每一中签号认购1000股。

网上定价发行的具体程序如下。

投资者应在申购委托前把申购款全额存入与办理该次发行的证券交易所联网的证券营业部指定的账户。

申购当日(T+0日),投资者申购,并由证券交易所反馈受理。上网申购期内,投资者按委托买入股票的方式,以发行价格填写委托单,一经申报,不得撤单。投资者多次申购的,除第一次申购外均视作无效申购。每一账户申购委托不少于1000股,超过1000股的必须是1000股的整数倍(深圳是500股或500的整数倍)。每一股票账户申购股票数量的上限为当次社会公众股发行数量的千分之一。

申购资金应在(T+1日)入账,由证券交易所的登记结算机构将申购资金冻结在申购专户中,确因银行结算制度而造成申购资金不能及时入账的,须在T+1日提供通过中国人民银行电子联行系统汇划的划款凭证,并确保T+2日上午申购资金入账。所有申购的资金一律集中冻结在指定清算银行的申购专户中。

申购日后的第二天(T+2日),证券交易所的登记计算机构应配合主承销商和会计师事务所对申购资金进行验资,并由会计师事务所出具验资报告,以实际到位资金(包括按规定提供中国人民银行已划款凭证部分)作为有效申购进行连续配号。证券交易所将配号传送至各证券交易所,并通过交易网络公布中签号。

申购日后的第三天(T+3日),由主承销商负责组织摇号抽签,并于当日公布中签结果。证券交易所根据抽签结果进行清算交割和股东登记。

申购日后的第四天(T+4日),对未中签部分的申购款予以解冻。

2. 网络证券的交易

网络证券交易,是指投资者利用互联网网络资源,获取国内外各交易所的即时报价,查找国际和国内各类与投资者相关的经济金融信息,分析市场行情,并通过互联网进行网上的开户、委托、支付、交割和清算等证券交易的全过程。

1) 网络证券交易的步骤

网络证券交易的业务涵盖股票买卖、行情查询、银证转账、账户余额查询、开户、销户、密码修改等方面。网络证券交易与传统证券交易的程序是一样的,只是实现交易的手段不同而已,原来需要投资者在交易所办理的手续,现在大部分或全部都可以通过网络进行。因此,依照传统证券交易的步骤,网络证券交易也包括登记开户、委托交易、交易撮合和清算交割4个步骤。

(1) 登记开户

目前,证券商全部能够支持客户在互联网上进行开户。投资者将自己的电脑连接到开户站点后,即可直接在網上登记和开户,在家中即可加入证券交易者的行列。

(2) 委托交易

目前,我国投资者在网上进行委托交易的方式有两种:一种是安装并运行网上证券交易软件,然后上网委托交易;另一种是直接登录证券交易网站进行委托交易。

(3) 交易撮合

我国沪深二市均采用电脑撮合交易方式。在该方式下,买卖申报经交易所电脑主机接受后,按证券价格、时间排列,自股市开市时按“价格优先、时间优先”原则撮合成交。

(4) 清算交割

清算与交割都分为证券和价款两项。证券登记结算机构与证券经营机构之间的清算交割通过计算机网络进行。投资者的证券往往由证券经营机构自动划转。

2) 网络证券交易的模式

目前,我国网络证券交易模式主要有以下几种。

(1) 客户—ISP网站—营业部—证券交易所模式

证券营业部通过网络服务商(ISP)的网站和互联网连接起来,客户从ISP的网站获取实时的股市行情和信息,通过营业部下单、查询及获取成交回报。目前,充当ISP的商家有中国电信、中国移动、中国联通、有线电视及其他一些专业的互联网站服务商。

(2) 客户—营业部网站—证券交易所模式

证券营业部直接和互联网连接起来,客户从网上直接通过营业部的网站下单及查询,还可以接收实时的股市行情、成交回报和信息等。通过这种网上交易方式,券商可以直接在网站上为客户提供各种特色服务,如股市模拟操作、国内外宏观信息报道、本公司证券分析师对市场行情的分析等。这种模式投资较大,但易于管理,形象鲜明,可以提供客户要求的信息服务,有利于创立公司在网上交易领域的品牌。

(3) 券商—财经网站模式

采用这种模式,由财经网站将相关信息服务移植到证券公司营业部的内联网系统上,实际上为证券商解决了主动信息服务的难题。财经网站不用向投资者收取任何费用,但由于帮助证券商提高了服务水准,就可以向证券商收取一定的服务费用。这种模式与第一种模式的区别在于,交易直接在浏览器进行,客户无须下载和安装行情分析软件或安全系统,对用户而言更加便捷。在这种模式下,交易指令是通过财经网站再转发到达证券营业部服务器的。

(4) 移动交易模式

移动交易模式是指通过手机、iPad等移动通信工具,依托移动通信服务商提供的无线上网服务进行证券的交易。移动交易是通过基于移动通信网的数据传输功能,来实现用手机进行证券行情信息查询和证券交易,使手机成为综合性的证券交易工具。只要手机或其他移动通信工具在网络覆盖的范围内信号良好,就能够进行查看行情、交易证券,甚至资金转账。移动证券不受地域的影响,真正实现了随时随地炒股票。

3) 网络证券交易流程

网络证券交易流程如图5-13所示。

投资者进行网上证券交易一般分为三个步骤:开通网上证券交易账户、下载和安装客户端软件、网上委托交易。

(1) 开通网上证券交易账户

和传统的证券交易方式一样,国内投资者进行网上证券交易,必须依次开立上海、深圳个人股东账户卡和某家证券公司资金账户(交易账户)外,然后再到该家证券公司营业部办理网上证券交易账户的开通手续,并和证券公司签订网上证券交易委托协议;之后,证券公司的工作人员就会为投资者开通网上证券交易账户。目前,国内券商都提供网上预约开户服务和网上自助开户服务。

为了使投资者有效地管理证券保证金账户,还需要办理第三方存管业务,选择一家银行开立储蓄账户,并申请为银证转账账户,投资者就可以把自己的资金在保证金账户和储蓄账户之间,在规定时间内进行转移了。

(2) 下载和安装客户端软件

投资者进行网上证券交易委托,通常可以选择Web浏览器方式或者使用专用软件。Web浏览器方式指投资者通过互联网,登录证券公司交易网站,输入用户名、密码,选择相应的营业网点,经验证后就可以进行账户信息查询、证券买卖等操作。

如果投资者选择使用专用软件进行交易委托,则需要在自己的电脑中安装客户端交易软

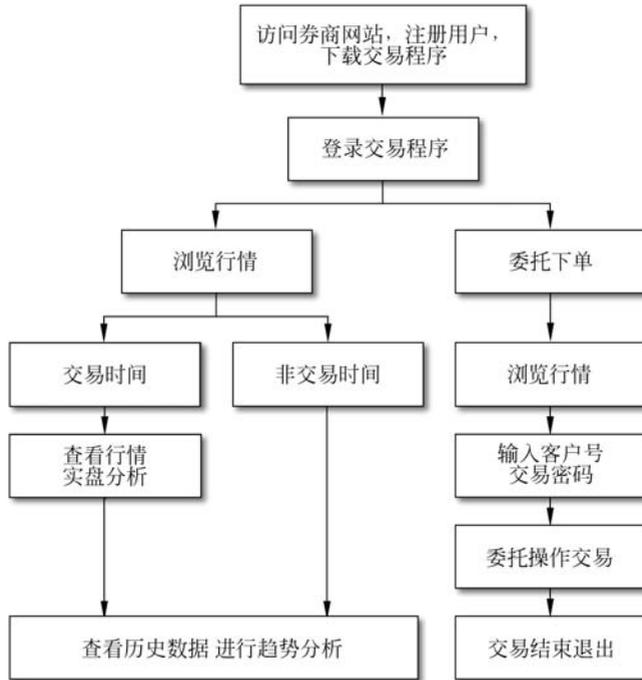


图 5-13 网络证券交易流程

件,如中信证券使用的“至信全能版”等软件。投资者还可以使用市场上通用的第三方软件,如“同花顺”“大智慧”等。

(3) 网上委托交易

无论是 Web 界面的交易方式,还是专用软件,一般都是通过菜单方式提供证券买卖、成交查询、历史记录查询、修改密码等功能,以方便投资者进行交易和管理。当投资者选择了买入或卖出后,系统就通过 TCP/IP 协议将投资者的需求及买卖证券委托及时准确地传递给证券交易所的撮合子系统,并及时得到确认和成交回报。

3. 网络证券的结算

网络证券结算是指证券交易成交后,需要对买卖双方应收应付的证券和价款进行核定计算,并完成证券由卖方向买方转移和对应的资金由买方向卖方转移。

网络证券结算包括两个层次:交易所和券商的一级结算、券商和投资者的二级结算。

(1) 一级结算

在当日交易结束后,交易所和券商通过证券登记结算机构进行资金的清算与证券的交割。

证券登记结算机构的结算系统接受证券交易所全天的交易数据;结算系统对各券商申报的交易进行证券与资金结算;结算数据传送至各券商,并通过银行进行资金的清算;券商接受结算数据后,券商的结算系统再经由其内部网与各营业部完成清算;然后各营业部再与投资者进行结算,即二级结算。整个结算过程通过结算机构、证券交易所、券商和结算银行的计算机系统联网来完成。

中国证券登记结算有限责任公司(China Securities Depository and Clearing Corporation Limited, CSDC)是依据《中华人民共和国证券法》和《中华人民共和国公司法》而组建,是我国法定的结算机构,负责证券账户和结算账户的设立和管理、证券的存管和过户、证券和资金的

清算交收及相关管理等业务。CSDC 实行法人结算制度,即证券经营机构、银行或其他获准经营证券业务的单位应以法人名义申请加入登记公司结算系统,成为结算系统参与者,开立结算账户后,开通资金结算业务,并与结算机构建立网络连接,形成一级结算网络。每个结算系统参与者以一个净额与 CSDC 进行资金结算。

(2) 二级结算

二级结算是券商的营业部与投资者之间进行的资金结算和证券交割。

从证券登记结算机构获得一级清算结果后,结算参与者根据其客户证券交易的成交明细,清算出每个客户的应收应付证券数额和资金金额,并据此与客户进行证券和资金的二级交收。在资金交收方面,通常由结算参与者直接在投资者的资金账户中贷记或借记应收或应付的资金金额。在证券交收方面,根据证券账户和证券持有体制不同,存在两种实现模式:一种是结算参与者直接对投资人证券账户进行划入或划出应收或应付证券数额的操作;另一种是结算参与者就其与投资者之间的证券划拨事宜委托给证券登记结算机构办理,由证券登记结算机构代为维护投资者证券账户持有余额记录。

由于我国证券市场法律体系不完善,交易管理制度设计存在缺陷,证券公司法人治理结构不健全和自我守法合规意识不强等因素,一些证券公司出现了挪用或质押客户证券交易结算资金等违法违规现象,给客户造成了巨大经济损失,严重损害了证券公司的行业形象,挫伤了客户的信心。因此,证监会提出实行客户证券交易结算资金第三方存管制度,即委托存管银行按照法律法规的要求,负责客户资金的存取与交收,证券交易操作保持不变。在第三方存管模式下,证券公司只负责客户证券交易、股份管理和清算交收等,存管银行负责管理客户交易结算资金管理账户和客户交易结算资金汇总账户,向客户提供交易结算资金存取服务,并为证券公司完成与证券登记结算机构和场外交收主体之间的法人资金交收提供结算支持。

为了便于投资者管理自己的证券投资和银行存款,现阶段我国普遍采用“银证转账”方式,即将投资者在银行开立的个人结算存款账户(或借记卡)与证券公司的资金账户建立对应关系,通过银行的电话银行、网上银行、网点自助设备和证券公司的电话、网上证券交易系统及证券公司营业部的自助设备,将资金在银行和证券公司之间划转,为投资者存取款提供便利。银证转账业务是券商电子商务发展的前提和基础,银证转账业务的开展大大促进了网上证券业务的发展。

5.3 网络保险

20 世纪 90 年代以来,互联网技术的发展与普及日新月异,其中所蕴含的无限商机使得无数商家纷纷把目光投向电子商务,保险领域自然也不例外。于是,一种新的保险经营方式——网络保险,应运而生。

5.3.1 网络保险概述

1. 保险的基本概念

1) 保险的定义

保险(Insurance)本意是稳妥可靠保障;后延伸成一种保障机制,是用来规划人生财务的一种工具,是市场经济条件下风险管理的基本手段,是金融体系和社会保障体系的重要支柱。保险是指投保人根据合同约定,向保险人支付保险费,保险人对于合同约定的可能发生的

故,因其发生所造成的财产损失而承担赔偿责任保险金责任,或者被保险人死亡、伤残、疾病或达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的商业保险行为。

在广义层面上,保险包括由社会保障部门所提供的社会保险和由专业的保险公司按照市场规则所提供的商业保险。例如,社会养老保险、社会医疗保险、社会失业保险等就是社会保险;财产保险、人寿保险、意外保险、健康保险等就是商业保险。

在狭义层面上,保险主要是指商业保险,即由保险人和投保人之间签订保险合同,保险人通过收取保险费的形式建立保险基金,用于补偿因自然灾害或意外事故所造成的经济损失,或者在人身保险事故发生(比如被保险人死亡、伤残、疾病)或达到人身保险合同约定的年龄、期限时,承担给付保险金责任的一种经济补偿制度。

保险还可以表现为微观和宏观两个层面的含义。微观地讲,保险是指个人或组织根据保险合约按期向保险公司缴纳一定的费用,当被保险人发生灾害或遭受损失时,由保险公司按照预定保险金数额给予赔偿的一种经济活动。宏观地讲,保险就像一个蓄水池,在国民经济和社会保障体系中发挥不可或缺的功能与作用。

2) 保险的基本要素与特点

(1) 保险的要素

保险的基本要素包括以下五个方面,如图 5-14 所示。



图 5-14 保险的基本要素

第一,风险不是投机性的;第二,风险必须是偶然性的;第三,风险必须是大量的、分散的,即有大量同质而且相互独立的风险存在;第四,必须是可能导致比较大的经济损失的风险;第五,必须是多个经济单位的结合。

(2) 保险的特点

商业保险具有以下几个基本特点:从经济角度看,保险是分摊意外事故损失的一种财务安排;从法律角度看,保险是一种合同行为,是一方同意补偿另一方损失的一种合同安排;从社会角度看,保险是社会经济保障制度的重要组成部分,是社会生产和社会生活“精巧的稳定器”;从风险管理角度看,保险是风险管理的一种方法。

3) 保险的主要职能

保险的职能主要表现为分散风险、赔偿损失和融通资金等几个方面。

4) 保险的分类

保险业务可以按照不同的标准进行分类,如图 5-15 所示。

(1) 按照保险风险对象分类

按照保险的风险对象,分为财产保险、责任



图 5-15 保险类型

保险、保证保险和人身保险。

① 财产保险。是指投保人根据合同约定,向保险人交付保险费,保险人按保险合同的约定对所承保的财产及其有关利益因自然灾害或意外事故造成的损失承担赔偿责任的保险。

② 责任保险。是指保险人在被保险人依法应对第三者负赔偿民事责任,并被提出赔偿要求时,承担赔偿责任的财产保险形式。责任保险的承保方式有两种:一种是作为其他保险的组成部分或附加部分承保,不作为主要险别单独承保,如汽车保险中的第三人责任险、船舶保险中的碰撞责任险等;另一种是作为主要险别单独承保,其形式有公众责任保险、产品责任保险、雇主责任保险、职业赔偿保险即职业责任保险等。

③ 保证保险。是指保险人承保因被保证人行为使被保险人受到经济损失时应负赔偿责任的保险形式。保证保险分为诚实保证与确实保证两类。诚实保证保险是保险人对雇主因雇员不诚实行为(如盗窃、侵占、挪用等)造成的经济损失承担赔偿责任。确实保证是保险人对依照法律或合同约定,应当提供担保的被保证人不履行其义务时,给被保险人造成的经济损失承担赔偿责任,此种保险由被保证人投保。

④ 人身保险。是以人的生命或身体为保险标的,在被保险人的生命或身体发生保险事故或者保险期满时,依照保险合同的规定,由保险人向被保险人或受益人给付保险金的保险形式。人身保险包括人寿保险、伤害保险、健康保险三种。

(2) 按保险的实施方式分类

按保险的实施方式,可分为强制保险和自愿保险。

(3) 按保险的保障职能分类

按保险的保障职能,可分为社会保险和普通保险两种形式。

5) 传统保险业务的基本流程

从本质上来说,任何一个保险公司的传统业务都是这样来进行的:不断地宣传自己的产品和服务(展业);不断地收取由众多投保人(往往也是被保险人)缴来的保险费,形成保险基金;当约定的保险事故不幸发生后,对被保险人进行保险金的赔偿和给付;由于保险事故发生和损失程度的不确定性,保险基金的形成与保险金的赔偿和给付之间必然存在着一定的时间差和数量差,使得保险资金的运用成为可能。另外,在承保之前,为了防止逆向选择行为,保险公司必须对保险标的实施核保;在承保之后,为防止道德风险,尽可能减少保险赔偿和降低给付的可能性,保险公司一般还要对保险标的采取积极的防灾防损工作。保险公司基本业务由展业、核保、承保、理赔等流程组成,如图 5-16 所示。

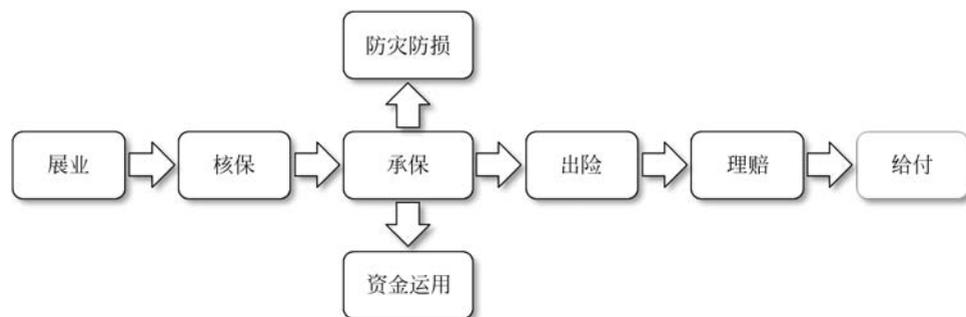


图 5-16 保险的基本业务流程

① 展业。宣传保险产品和服务。

② 核保。在承保之前,为防止逆向选择行为,保险公司必须对保险标的实施核保。

③ 承保。收取投保人(一般为被保险人)缴纳的保险费,形成保险基金。

④ 资金运用。由于保险事故发生和损失程度的不确定性,保险基金的形成和保险金的赔偿和给付之间必然存在着一定的时间差和数量差,使得保险资金的运用成为可能。

⑤ 防灾防损。在承保之后,为防止道德风险,尽可能减少保险赔偿和给付的可能性,保险公司一般还要对保险标的采取积极的防灾防损工作。

⑥ 理赔。当约定的保险事故不幸发生后(出险),对被保险人进行保险金的赔偿和给付。

6) 常用保险专业术语

(1) 投保人

投保人一般称为保户,是指对被保险人具有保险利益,向保险公司申请订立人寿保险契约,并负有交纳保险费义务的人。投保人必须是对被保险人具有保险利益的人,如果没有保险利益,保险契约就会失去效力。《保险法》规定,投保人对以下几种人具有保险利益:本人;配偶、子女、父母;前项以外与投保人有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属。另外,被保险人同意投保人为其订立合同的,视为投保人对被保险人具有保险利益。

(2) 被保险人

人身保险的被保险人,就是以其生命或身体为保险标的,并以其生存、死亡、疾病或伤害为保险事故的人,也就是保险的对象,也可以说是指保险事故发生时,遭受损害的人。投保人不仅可以以自己的身体为标的而订立保险契约,也可以以他人的身体为标的而订立保险契约,如丈夫为妻子、父母为孩子购买人寿保险单。不过投保人以他人为被保险人必须对该人有保险利益;如订立以死亡为给付条件的保险契约,还必须经被保险人的书面承认并约定保险金额。

(3) 受益人

人寿保险的受益人是指在人身保险合同中由被保险人或者投保人指定的享有保险金请求权的人。受益人可以是任何人,自然人、法人及其他合法经济组织、自然人当中的无民事行为能力的人、限制民事行为能力的人,甚至活体胎儿等,均可以被指定为受益人,投保人、被保险人也可以为受益人。

(4) 保险标的

保险标的是指作为保险对象的财产及其有关利益或者人的寿命和身体。

(5) 保险利益

保险利益又称可保利益,是指投保人对保险标的具有的法律上承认的利益。

(6) 保险费

保险费简称保费,指投保人交付给保险公司的费用。

(7) 保险金额

保险金额简称保额,指保险公司承担赔偿责任或者给付保险金责任的最高限额。

(8) 保险单

保险单简称保单,指保险公司给投保人的凭证,证明保险合同的成立及其内容。保单上载有参加保险的种类、保险金额、保险费、保险期间等保险合同的主要内容。保险单是一种具有法律效力的文件。

(9) 保险责任

保险责任是指保险公司承担赔偿责任或者给付保险金责任的项目。

(10) 除外责任

除外责任是指保险公司不予理赔的项目,如违法行为或故意行为导致的事故。

2. 网络保险的基本概念

1) 网络保险的定义

网络保险也称保险电子商务,是指保险公司或新型的网络保险中介机构以互联网和电子商务技术为工具来支持保险经营管理活动的经济行为。

它包含两个层次的含义。

——从狭义上讲,网络保险是指保险公司或新型的网络保险中介机构通过互联网网站为客户提供有关保险产品和服务的信息,并实现网上投保,直接完成保险产品和服务的销售,由银行将保险费划入保险公司。

——从广义上讲,网络保险还包括保险公司内部基于企业内联网(Intranet)技术的经营管理活动,以及在此基础上的保险公司之间、保险公司与公司股东、保险监管、税务、工商管理等机构之间的交易和信息交流活动。

2) 网络保险的特点

传统的保险业务主要通过柜台交易及通过代理人、经纪人等中介人交易保险产品。与此相比,网络保险表现出以下主要特点。

(1) 交易环境的信息化

网络保险推动保险交易从物理网络转向虚拟数字网络,所有的交易都是在网络上以数字化形式进行,传统的销售渠道可以通过互联网实现虚拟再现,扩大了保险公司的服务空间,形成了全天24小时的服务模式。网络保险具有信息储量大、调查容易、处理快捷和交流方便的特点。宽带、高速、广域和多媒体化的互联网络,可以及时为客户提供大量高密度、多样化的专业信息,减少了投保人投保的盲目性和局限性。网络订单一般是标准化的电子保单,方便保险公司对各节点访问率进行统计分析,了解消费者的需求特征,制定市场扩张规划,设计险种组合,实现产品多元化经营。

网络保险信息交流表现为两个方面:一方面,投保人通过在线浏览,对保险险种和有关条款进行比较确认后实现网上签单,简化了投保手续,给客户投保提供了很大的便利;另一方面,保险人也可以运用网络加强与公司股东、保险监督机构等相关人员和机构的信息交流,及时了解行业动态和政策法规。

(2) 交易费用的趋低化

由于服务的虚拟性,保险公司能够大大节约代理手续费、管理费用、办公场地费用。网络把空间的制约降到了最低限度,使保险公司突破了营销人员上门营销的地理限制。显著降低成本是网络保险的一个重要特征,保险经营成本过高一直是保险业不能快速发展的重要原因,而网络保险的运用则可以最大限度地改善这种不良状态。第一,保险人在线展业时,网络互动性优势使其可以免去代理人、经纪人等中介环节,只需支付低廉的网络服务费便可保证市场份额,大大节省了企业经营成本。第二,网络受众群体庞大,通过互联网出售保单或提供服务有一种规模经济效益。

(3) 交易活动的交互化

传统的保险营销是自上而下单方向地将信息传递给受众。利用网络开展保险营销则是一种自下而上的方式,更强调互动式的信息交流,任何人都可通过网络发表见解。投保人可以直接将信息和要求传递给市场营销人员,提高了投保人的地位,使他们由被动的承受对象和消极

的信息接受者,转变为主动参与者和重要的信息源。在整个过程中,保险企业与投保人持续地、信息密集地双向沟通和交流,让投保人参与到营销过程的方方面面。从保险产品的设计、制作、定价到售后服务,网络保险能真正体现以客户为中心的营销理念。

(4) 交易产品的多样化

长期以来,我国保险市场的保险经营依赖于生产者导向模式,险种同构现象严重。运用网络电子商务技术,可以在很大程度上改变这种窘境。一方面,保险人可根据消费者网络反馈,制定新产品的开发规划,这既有利于满足社会不同层次的需要,加强保险产品的市场竞争能力,又有利于保险产品档次提升,形成险种优势,实现保险行业规范化经营。另一方面,投保人也可以运用网络在线申请订立特别保单,投保条件、可保范围、缴费方式、融资渠道等条款都依据个性制定,保险产品不再是一成不变的要式经济合同,而是别具风格的特色产品,具有相当的灵活性。

(5) 交易渠道的多元化

网络保险创造了显著的渠道优势。首先,它为保险人将产品适时、经济地转移给消费者提供了便利,不仅节省了流通过程费用,提高了市场占有率,也为消费者创造了一个产品比较的渠道。其次,保险销售网与银行互联网,将保险方和投保方有机地联系起来,使长期延续的上门收缴保费或保户到保险公司缴纳保费的烦琐结算方式逐渐消失。另外,从国外的经验数据看,相对于其他渠道,通过互联网分销的成本最为低廉。根据测算,代理人、经纪人、电话中心和互联网的保险销售成本比为 152 : 116 : 20 : 10,每次服务成本之比为 19 : 15 : 8 : 0.45。网络保险信息覆盖面广、保留时间长、发布费用低,消费者可以在多家保险公司及多种产品中进行比较选择,有利于客户充分领会保险合同的条款细节,了解保障权利义务,进行险种合理选择。实际上,保险信息一般针对特定市场制作,使保户从消极接受推销转变为自主选择,这更加符合消费者购买心理,更容易促成交易的达成,具有良好的促销效果。

(6) 交易责任的明确化

网上投保透明度高,容易确认责任归属以规避风险,可以完整地体现保险的保障功能。在网络保险销售流程中,投保人不再沿袭传统中介展业模式,它直接与保险公司在线签约,经确认后填写电子投保单和保单,然后网上付款取单,整个过程完全公开,有效地避免了以往保险中介因利益驱动而侵犯隐私的事件发生,有利于保护客户商业秘密,将保险公司的承保风险降低到最低限度。

(7) 交易服务的个性化

以往传统保险展业推行的是人海战术,营销人员有的素质低下,令公众缺乏信任感,严重阻碍了保险业的正常发展。运用电子商务网络展业,其服务水平不可相提并论。第一,在线投保不受时空的限制,可以为客户提供更完全的服务。网络的无间断性特点,使保险人与投保人可以全天 24 小时进行网上交易,投保不受时间限制。网络的跨区域特点,使其可以为身处不同地理位置的消费者提供多样化、多层次化的服务。第二,保险人利用网络可以对公司员工和代理人进行培训,提高营销人员的基本素质,保证服务水平,使保险展业不再停留在只注重扩大规模、抢占市场的低效益经营水平上。

3) 网络保险的优势

保险作为一种传统的金融服务,其经营活动只涉及资金和信息的流动,而不涉及物流配送的瓶颈问题,这是保险金融服务开展电子商务的天然优势。与传统保险营销模式相比,保险公司、客户和代理人运用网络保险的优势分别表现为以下主要方面。

(1) 保险公司运用网络保险的优势

① 降低经营成本,提高竞争力。

保险公司通过网络销售保单,可以省去花费在分支机构代理网点上的费用,同时也可以免除支付给传统保险经纪人和保险代理人的佣金。另外,保险险种、公司评价等方面信息电子化后,可以节省保管费和印刷费等费用。通过降低保险总成本,从而降低保险商品的价格,就可以更好地吸引客户、提高保险公司的竞争力。

② 降低进入壁垒,加剧行业竞争。

保险产品的传统销售方式大多是通过代理人或经纪人进行销售,而建立一个销售网络需要大量的时间和成本。开展网上保险以后,保险公司可以通过互联网销售保险产品,成本迅速降低,市场壁垒减少,为保险公司提供了平等的机会,加剧了行业竞争。保险公司会通过提供自己的特色服务来吸引客户,也会致力于发掘新险种、完善保险服务以留住客户,这样也就间接地造福于客户。

③ 节省保险营销时间,加快新产品的推出。

新产品在设计出来以后,通过网络保险,可以不用其他环节,立即把信息放到网上供顾客浏览、比较和选择,投保人也可以在网上自行主动查询险种相关信息,了解保险产品的情况。这样,一方面方便了投保人,另一方面也节省了保险公司的营销时间,并有利于加快保险公司新险种的推出和销售。同时,保险公司还可以根据客户的需求信息和反馈意见,对险种和服务及时地作出调整,并开发新险种。

④ 扩大保险公司知名度。

网络保险有利于促进保险宣传和市场调研的电子化。在网络环境下,保险公司可以利用电子公告牌、电子邮件等方式向全球发布电子广告,并向顾客发送有关新险种信息、防灾防损咨询和保险动态等信息。这样,既能够扩大保险宣传,又可以提高服务水平,还能克服传统营销中借助报纸等传统媒体和印刷宣传小册子的信息量小、成本高和时效性差的不足,从而扩大保险公司的知名度,有效抢占保险市场。

(2) 客户运用网络保险的优势

① 保险价格下降,刺激保险需求。

利用网络销售保险产品,一方面省去了代理网点的费用和一些宣传品的印刷费用,同时也省去了一部分传统媒体上的宣传费用;另一方面,开展网络保险绕开了传统的保险中介,免除付给保险代理人及保险经纪人的佣金,从而可以降低保险公司的成本。这样,保险公司就可以通过降低费率吸引客户,使客户得到费率上面的优惠。于是,保险价格的下降就大大地刺激了保险需求。

② 服务质量提高,刺激保险需求。

电子商务大大提高服务质量,保险产品和服务的信息更加全面,而且通过网络保险也大大地提高了客户的反馈速度,客户在线咨询可以匿名进行。保险公司的服务和险种的单价放在网上透明度更高,客户可以自主地在线比较和选择多家保险公司及多种保险险种,在线理赔也可以通过网络得到快速实现。另外,电子商务深化了个性化保险服务,能根据不同人的需求设计不同的保险保障方案,通过保险市场的细分,刺激了保险需求。

③ 增加保险公司竞争透明度,加大投保人议价能力。

电子商务的出现加剧了保险公司之间的竞争,增加了保险公司竞争的透明度,使得消费者方便及时地了解到各公司保险产品和价格方面的信息,并根据自己可以接受的价格,更有针对

性地选择自己需要的产品和服务,这样就加大了投保人的议价能力,客户可从较低的价格中受益。

(3) 代理人运用网络保险的优势

① 创造签单机会。代理人和客户通过网络在线交流,随时都可以把握机会销售自己的投保方案,从而达到签单的目的。

② 节约大量的时间。作为企业和客户之间的桥梁纽带,代理人通过网络则无须登门造访就可完成与客户的联系交流,从而节约大量的时间。

③ 提高满意度。通过建设代理人社区,提供大量实用的信息和服务,增加代理人的归属感和被尊重感,使其对企业的满意程度提高。

④ 创新营销方式。通过网络,代理人传统的一对一的营销方式发展为一对多的营销方式,不再只是单一地向顾客推销保险产品,而是与顾客网络互动,更精确、细致地分析、掌握客户的需求,为客户量身定制保险方案。

因此,无论是保险公司、客户,还是代理人,网络保险项目的经济效益和社会效益都是明显的。

3. 网络保险的主要功能

网络保险的主要功能如下所述。

(1) 在线交易功能

在线交易是网络保险的基本功能之一,只有具备了在线投保的完全功能,网络保险的形态才算完整。在保险官网和第三方保险平台方面,基本上已经实现了保险产品的在线销售功能。用户在这样的平台上投保,只需像网上购物那样,非常简单即可完成这个投保流程,通过在线支付完成保单定制服务。这个流程完全是通过在线销售程序的支持来完成的,基本上不需要人工的介入,是一种高效率的保险网络销售模式。在线交易保证最小的人工介入,简化了交易环节,最大化地节省了销售成本,可以让利于用户,也增加了保险产品的利润。由于我国保险法规的限制,一些复杂的保险产品(如寿险、分红险、投连险和万能险等)很难通过网络进行销售,最多也就是通过网络进行推广而已,保单的当面签收等条款约束了其远程销售的可能。像意外险、家财险、车险等条款简单易懂、费率固定易算、责任明确易界定的产品,手续简单,适合采取电子保单,全程在线完成,使得保险销售流程缩短、环节减少、成本降低、购买方便,消费者可以得到实惠。

(2) 在线中介功能

一些保险超市网站产品齐全,但是网站本身却并不具备销售功能,而是仅仅向保险公司和保险产品提供业务展示平台,用户可在线向保险公司或保险代理商提出需求,平台经过筛选,将合适的保险公司或代理商提供给用户,用户经过进一步在线、离线沟通,与保险公司或代理商签订保险业务合同,中介平台即可得到保险公司或代理商支付的佣金。由于保险平台具有巨大的会员流量,线上产品资源丰富,较容易满足用户的不同需求,撮合成功率较高。目前,我国的不少保险超市实际上就是这样的平台。客户如有意愿投保某险种,可在网上直接填写投保单,经保险公司核保后,投保人在网上或通过其他方式支付保险费,保险公司再向其发送电子保单(或寄发纸质保险单)而完成整个投保过程。

(3) 推广宣传功能

在线推广指的是以下两种情况。

① 保险产品的宣传推广活动。这个功能类似于网络广告,通过平台页面的横幅广告

(Banner)、分类链接等信息窗口,向用户宣传保险产品的特点;或者是通过在线搜索功能,向用户推荐合适的保险产品。这些功能都具备宣传推广的作用,是保险产品网络销售的辅助形式。

② 保险公司和保险业务员的在线推介。保险公司在一些中介平台推介业务,往往会以宣传板块等形式,集中介绍公司概况及业务特色;传统的保险业务员在这些平台集中进行推介,也成为重要的功能。一些线下的业务员,为了向用户更好地展现自己的业务水平和服务特色,经常主动地利用这些平台进行推介,保持与用户的紧密接触,联络感情,创造机会。保险业务员往往通过提供在线免费咨询与用户保持接触,引导和标注用户选择合适的保险产品,吸引用户与自己建立业务关系。

(4) 售后服务功能

保险产品销售后,仍有很多服务的问题,通过在线服务模式,可以使服务成本得到最大限度的降低,还能保证服务效率最大限度地得到提升。

① 保单验真。对于电子保单,由于网上销售、代理众多,为了保护消费者权益,保险公司网站一般都提供了保单验真的功能。用户只需将保单号、验证号、个人身份证号码等信息输入,即可得知保单真假的的信息。

② 保单激活。目前,一些网络保险产品(如自助卡)在销售时并不记名,以方便销售。用户在使用时可在网上进行激活,并填写个人信息,保单即可生效。

③ 保单状态查询。对于用户已生效保单,可随时在线查验保单的状态,以掌握保单的有效期信息,可及时关注续费等信息。

④ 在线理赔。用户一旦在投保期内出险,大部分保险产品支持在线理赔。用户在出险后,可选择多种形式进行报案,在线报案是目前使用较多的一种形式,可在线将报案的信息进行登记,并提交有关材料,解决了远程报案的很多问题。部分理赔程序甚至可以完全在线完成,理赔金额也可转入用户的账户,大大方便了用户,提高了效率。例如,航班延误理赔就可以完全通过在线模式完成,用户在航班发生延误后,在航班降落后即可在线填写理赔申请,保险公司随时掌握了航班起降的信息,主要核对相关信息后即可确认理赔事项,按照流程,用户就可在规定时间内得到理赔款。

5.3.2 网络保险的发展历程

人类社会从开始就面临着自然灾害和意外事故的侵扰,在与大自然抗争的过程中,古代人们就萌生了对付灾害事故的保险思想和原始形态的保险方法。公元前 2500 年前后,古巴比伦王国国王命令僧侣、法官、村长等收取税款,作为救济火灾的资金。公元前 916 年,在地中海的罗德岛上,国王为了保证海上贸易的正常进行,制定了罗地安海商法,规定某位货主遭受损失,由包括船主、所有该船货物的货主在内的受益人共同分担。保险从萌芽时期的互助形式逐渐升格为冒险借贷、海上保险、火灾保险、人寿保险和其他保险,并最终进化为现代保险。而网络保险则是互联网出现之后才发展起来的。

1. 美国网络保险发展概况

美国是发展网络保险最早的国家,由于在网络技术方面的领先地位和优越的市场经济环境,在 20 世纪 90 年代中期就开始出现网络保险。目前,美国的网络保险业在全球业务量最大、涉及范围最广、客户数量最多且技术水平最高,几乎所有的保险公司都建立了自己的网站,在网站上为客户提供全面的保险市场和保险产品信息,并可以针对客户独特需要进行保险方

案内容设计,运用信息技术提供人性化产品购买流程。在网络服务内容上,涉及信息咨询、询价谈判、交易、解决争议、赔付等;在保险品种上,包括健康、医疗人寿、汽车、财险等。美国网络保险业务主要包括代理模式和网上直销模式,这两种模式都是独立网络公司通过与保险公司进行一定范围的合作而介入网络保险市场。二者有一定的区别,代理模式主要是通过和保险公司形成紧密合作关系,实现网络保险交易并获得规模经济效益,优点在于其庞大的网络辐射能力,可以获得大批潜在客户;相比之下,网上直销模式更有助于提升企业的形象效益,能够帮助保险公司开拓新的营销渠道和客户服务方式。除代理模式和直销模式这两种主流网络保险运营模式外,美国市场上还出现了纯粹进行网上保险销售的公司,是100%通过互联网向客户提供从报价到赔偿服务的公司。

2. 欧洲网络保险发展概况

在欧洲,网络保险发展速度非常迅猛。1996年,全球最大保险集团之一的法国安盛在德国试行网上直销。1997年,意大利KAS保险公司建立了一个网络保险销售服务系统,在网上提供最新报价、信息咨询和网上投保服务。英国保险公司的网络保险产品不仅局限于汽车保险,而且包括借助互联网营销的意外伤害、健康、家庭财产等一系列个人保险产品。近十几年,网络保险在英国发展迅速,英国保险市场的互联网革新经历了一个极有代表性的发展路径。另外,网络保险在德国的发展速度也是很迅速的,德国非常重视网络保险的商业模式创新,率先开发出一种新P2P保险模式,具有防止骗赔、节约销售和管理费用以及方便小额索赔等优势。

3. 日本、韩国网络保险发展概况

1999年7月,日本出现名为Alacdirect.com的网络保险公司,是一家完全通过互联网推销保险业务的保险公司,主要服务于40岁以下客户。1999年9月,日本索尼损害保险公司开通电话及网络销售汽车保险业务。在多种因素的综合作用下,2008年出现了一些以互联网为主要销售渠道的人寿保险公司。2008年5月,LifeNet保险同印度国家银行安盛人寿保险(现在的Nextia人寿保险)合作,开始销售日本的第一份在线人寿保险产品。自此,在线人寿保险公司的市场份额在日本人寿保险市场中稳步增长。

在韩国,通过互联网销售保险的经营模式仍处于成长初期。各家保险公司对网销兴趣正浓,许多保险公司均开始推广网销业务,其网销的基本流程非常简单,即网站标题或广告引流—在线报价—核保—承保完成。

4. 中国网络保险发展概况

中国香港地区保险业中,保柏公司是最早利用互联网推动保险销售的,其次是保诚公司和蓝十字公司。在中国台湾地区,互联网保险的发展趋势日益强劲。依据中国台湾地区“金融监督管理委员会”规定,在寿险产品中,旅游平安险、伤害险、传统型定期寿险、传统型年金险等均可采用网络投保。但依规定,民众必须有电子凭证才可以在网络上投保。随着智能手机的日益普及,保险行业积极推出云端服务。中国台湾地区的寿险公司开始考虑开展数字化投保,例如手机投保等。

1929年11月20日,太平保险有限公司在上海成立,并在中国和东南亚地区设立了多家分支机构,成为当时我国保险市场上一家实力雄厚的民族保险公司。1958年12月,国内保险业务停办,直到1979年11月开始复业。我国网络保险的发展也是在互联网民用化之后开始的,基本可以分为四个阶段,如图5-17所示。

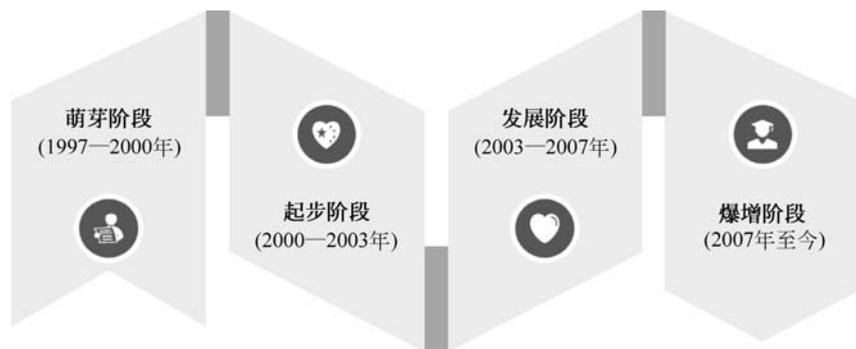


图 5-17 网络保险的发展阶段

（1）萌芽阶段（1997—2000 年）

1997 年底，中国保险学会和北京维信投资股份有限公司成立了我国第一家保险网站——中国保险网。同年 12 月，新华人寿保险公司促成的国内第一份互联网保险单，标志着我国保险业迈进与互联网融合的大门。

（2）起步阶段（2000—2003 年）

2000 年是我国网络保险发展史上极为重要的一年，国内保险公司纷纷建立自己的公司网站。8 月 1 日，国内首家集证券、保险、银行及个人理财等业务于一体的个人综合理财服务网站——平安公司的 PA18 正式亮相，其强有力的个性化功能开创了国内先河。8 月 6 日，中国太平洋保险公司成立国内第一家连接全国、连接全球的保险互联网系统。9 月 22 日，泰康人寿保险股份有限公司独家投资建设的大型保险电子商务网站——“泰康在线”全面开通，这是国内第一家由寿险公司投资建设的、真正实现在线投保的网站，也是国内首家通过保险类 CA（电子商务认证授权机构）认证的网站。外资保险公司也紧随其后。同年 9 月，友邦保险上海分公司网站开通，通过互联网为客户提供保险的售前咨询和售后服务。然而，随着 2000 年全球互联网泡沫的破灭，网络保险在经历了一波冲浪式的竞赛后便偃旗息鼓了。

（3）发展阶段（2003—2007 年）

2003 年之后，随着国内互联网环境的好转、网购热潮的兴起、安全第三方支付的出现与法律制度的逐渐完善，网络保险再度兴起。与 2000 年前后的触网狂潮相比，此后的网络保险建设更显平缓与稳重。2003 年，中国太平洋保险开始支付航空意外、交通意外、任我游（自助式）等三款保险在线投保。2004 年 4 月，“泰康在线”在网上主推的产品就包括亿顺四款旅行保险、亿顺两款综合意外保险。2005 年 4 月 1 日，《电子签名法》正式实施，为电子保单技术的有效运行提供了一定的法律依据，大大推动了电子商务的发展。从 2006 年开始，以太平洋保险、泰康人寿、中国人寿保险为代表的保险公司纷纷对自身的官网进行改版升级，从产品线、支付与承保优化的角度，对保险产品在线购买进行了有效改善。与此同时，网上超市建设也加快了步伐。2006 年，买保险网以“互联网保险超市”概念上线运营，采用了“网络直销+电话服务”的保险营销模式。

（4）爆增阶段（2007 年至今）

我国网络保险在 2007 年迈入高速发展时期。从行业进入角度看，目前已经有保险公司如中国人民保险公司、平安保险公司、泰康保险公司等，保险专业中介如中民网、慧择网等，互联

网企业如淘宝、京东、苏宁易购等,门户网站如新浪、网易等,行业聚集类网站如携程网、磨房网等,另外还出现了产品搜索、对比与导购型发展模式。

目前,所有的保险公司都建立了自己的网站,许多保险公司的网站不仅内容丰富、更新及时,而且可以在线为顾客提供多项服务。随着“互联网+”保险和移动电子商务时代的到来,保险行业的巨大潜力被挖掘出来,揭开了网络保险爆发式发展的新篇章。

5.3.3 网络保险的运用

1. 网络保险的业务内容

网络保险的业务除了对保险公司及其中介公司进行宣传以外,主要集中在提供在线分析服务、在线投保服务和在线理赔服务三个方面,如图 5-18 所示。



图 5-18 网络保险的业务内容

(1) 在线分析服务

提供在线分析、帮助投保人选购保险产品,在网络保险站点上有专业的保险需求评估工具,投保人通过单击它,便可以轻松地获得从初步到精确、从综合到分险种的需求分析。在此基础上,投保人可自行比较、选购各种保险产品或套餐,也可简单描述个人情况,用保险需求评估工具为其分析,量身定制投保方案,从而使客户全面享受个性化服务。

(2) 在线投保服务

在投保人选定需要购买的保险产品之后,网络保险站点可提供在线投保服务,即为投保人提供通过网络完成在线购买申请、在线核保、在线支付保险费用和在线获取保单等服务。

(3) 在线理赔服务

在线理赔服务不仅提供理赔作业流程、注意事项的争议解决办法以及查询理赔所需单证和出险联系电话地址等服务,而且还提供方便快捷的网络报案服务系统,及时反馈客户投诉,并提供划拨赔款到客户指定账户的服务。

除这三项必不可少的业务之外,网络保险站点还提供在线交流服务,让投保人可以就任何有关保险的问题向保险专家请教并得到及时解答,且就相关问题征求投保人的意见和建议。作为一个好的网络保险站点,还应提供到其他相关网站的链接。这不仅有助于客户获取丰富的保险信息,也便于客户“货比三家”,从而坚定其购买保险产品的决心。

2. 网络保险的业务模式

网络保险的业务模式一般有保险公司官网销售模式、保险超市销售模式、门户网站保险频道销售模式、网络金融超市模式、第三方平台销售模式和纯网络保险模式等,如图 5-19 所示。这些是传统的网络保险业务模式,随着网络金融创新活动的深入,萌生了更多的网络金融创新模式。

(1) 保险公司官网销售模式

保险公司官网属于 B2C 模式,一般是指保险公司自己开发建立的保险网上销售平台,通



图 5-19 网络保险的业务模式

常被称为“保险网上商城”。保险官网拥有独立的域名,作为向用户销售保险产品的专业渠道,与保险公司的企业主页往往有区别(部分公司甚至域名都不同)。保险官网是保险公司“触网”的最基本形态,也是国内保险公司利用网络渠道拓宽业务的有效方式。保险官网主要用于推广自家公司的险种,是保险公司直接面对终端消费者的销售模式,属于保险业务直销模式的延伸,是保险公司继直销、代理后的第三种渠道,其功能与一般的电子商务网站区别不大。这类网站有中国平安保险商城、泰康在线、华泰保险、新华保险等。

(2) 保险超市销售模式

所谓网上保险超市就是在一个大型的保险电子商务网站里,提供了众多保险公司的产品,并给出真实透明的条款和价格信息,消费者可上网轻松进行搜索和比较,并根据个人需求自主选择适合的保险产品及服务。这种保险超市的优势是容纳大多数的保险企业,消费者可从中“货比三家”;不足之处在于信息过于繁杂。这类网站有向日葵保险网(<https://www.xiangrikui.com/>)、中国保险网等。

(3) 门户网站保险频道销售模式

专业财经网站或综合门户网站开辟的保险频道,其目的在于满足消费群的保险需求。例如,专业财经网站和讯网(和讯网保险频道)、金融界等在专业领域内都是具有很大影响力的,吸引了众多用户的关注;像搜狐网(搜狐保险频道)、新浪网(新浪财经保险频道)这样的门户网站,在栏目设置上可谓种类齐全,保险频道正是它们为增加网上财经内容而开设的。

(4) 网络金融超市模式

网络金融超市最大的特点在于它不仅提供网络保险和相关产品信息,还提供与网络保险交易相关的其他在线金融业务,包括储蓄、信贷、结算、投资及其他相关的风险交易、风险拍卖等多种功能的“一条龙”服务。网络金融交易市场的建立,需要立足金融行业、依托于互联网,需要银行、基金公司、保险公司等各方的合作。在该市场中存在一条比较完整的金融行业链,客户可以在市场内完成一站式购物,从资讯获得、信息分析到购买决策的确定、付款,再到理财产品的售后反馈等。

(5) 第三方平台销售模式

目前,保险业将与门户网站、电商平台、网络公司的合作等统归为与第三方平台的合作,一般合作模式为支付技术服务费,在具体的理财活动专场等并不另外支付费用,只是应第三方平台要求提供产品。采用的第三方平台一般有电商平台和独立的保险网。

① 电商平台的保险销售模式。这种模式一般都是利用社会上影响力较大的专业电子商务平台进行的保险产品网销行为。淘宝网以其巨大的社会影响力成为保险公司最早进

驻的电商平台,而苏宁易购、京东商城这样的网上平台,也与保险公司合作,开辟了专门的保险频道。

② 独立的保险网(第三方保险网站)平台模式。这是不属于任何保险公司或附属于门户网站的专业保险网,是为保险公司、保险中介、客户提供技术平台的专业网络技术公司建立的垂直型保险网站。目前,国内较具有影响的独立保险网有中国保险网、慧择网等。

(6) 纯网络保险模式

纯网络保险模式是所有的业务流程均基于网络平台实现,没有线下营业门面和业务人员的一种网络保险运营模式。从本质上看,网络保险作为传统保险公司的一种渠道创新,用网络思维模式的创新,颠覆了传统保险的格局,但不管具体操作中的模式有何变化,总体上还是O2O的运作模式,而真正能够通过网络平台进行运营且不需依托传统业务渠道的保险模式,直到众安在线财产保险股份有限公司的诞生,才终于有了结果。于是,这种模式也被市场人士归入创新行列而被命名为“互联网保险”,从而身价倍增。

众安保险是国内首家纯网络保险公司。“众安”两字体现了保险“人人为我,我为人人”的内涵。它的一大特色是,除注册地上海之外,全国均不设任何分支机构,完全通过网络进行销售和理赔服务,如图 5-20 所示。这是中国保险业在网络金融创新上的一次“破冰”。



图 5-20 众安保险

3. 网络保险系统

网络保险并不能改变保险公司的展业、承保、核保、理赔等基本业务流程,所改变的只是这些基本业务流程的处理方式。具体来说,由于信息交流效率的提高,许多原来由人工处理的业务,被通过网络连接起来的计算机自动完成。因此,传统保险公司实施向网络保险经营管理模式战略转移的关键在于充分地利用信息技术建设一个网络保险系统,如图 5-21 所示。

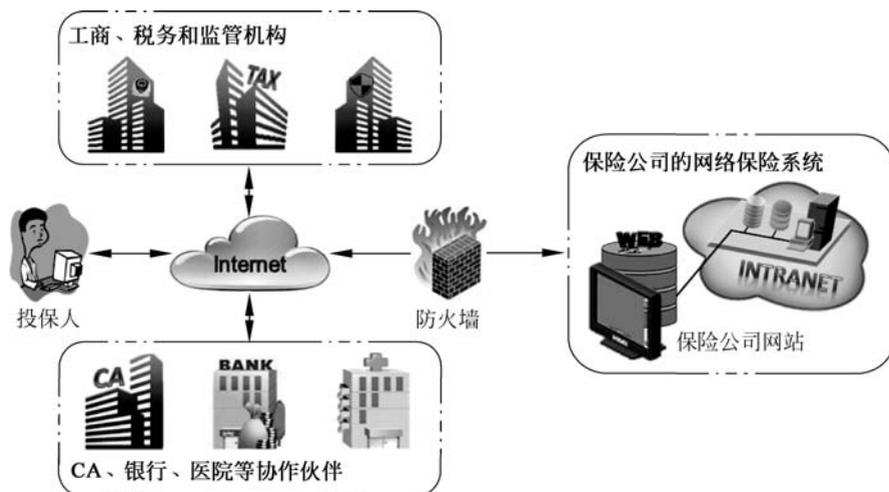


图 5-21 网络保险系统结构

(1) 在展业方面

通过精心设计的保险公司的网站,客户可以充分地了解到保险产品和服务的信息,并做出投保决策。

(2) 在理赔方面

保险事故发生后,可以直接通过网站向保险公司提出赔偿要求,这使得传统的保险代理人 and 经纪人角色归于消失。

(3) 在核保方面

保险公司与医院系统实现计算机联网,就能够及时地通过互联网了解到被保险人的既往病史,提高了核保工作的效率。

(4) 在承保方面

保险公司与网络银行和 CA(认证中心)实现计算机联网,能够更为方便、快捷地进行网上支付,降低了相应的运营管理成本。另外,与工商、税务和保险监管机构的信息交流,同样可以通过互联网来完成,提高了相关工作的效率;与监管机构的密切联系还有助于保险公司经营风险的监控。

5.4 网络期货

5.4.1 期货交易的基本概念

1. 期货概念

期货,英文名是 Futures。与现货完全不同,现货是实实在在可以交易的货(商品),期货主要不是货,而是以某种大众产品(如棉花、大豆、石油等)或金融资产(如股票、债券等)为标准化合约。因此,这个标的物可以是某种商品(例如黄金、原油、农产品),也可以是金融工具。

比如,某人在芝加哥交易所买入一份七月份到期的大豆合约,每蒲式耳(1蒲式耳等于 27.216 千克)价格为 6.22 美元,按这份合约的规定,交割的品种是 2 号大豆,数量为 5000 蒲式耳,交割地点为指定的仓库,交割时间为七月份的最后一个营业日。

所以,期货一般指期货合约。期货合约是由期货交易所制定,并经政府有关部门批准的标准化的、受法律约束的、在将来某一特定时间和地点交收的某一标的物的协议书。

2. 期货特征

期货合约是在现货远期合同的基础上,为解决现货远期合同的某些不足而发展起来的。期货合约与现货远期合同相比,尽管存在着某些相同之处,但从根本上讲,两者存在着很大区别,期货的特征(即期货合约的特征)如图 5-22 所示。



图 5-22 期货合约的特征

1) 由交易所制订、在交易所交易

期货合约是由交易所制订的、在期货交易所内进行交易的合约。

2) 合约标准化

期货合约中的各项条款,如商品数量、商品质量、保证金比率、交割地点、交割方式以及交易方式等都是标准化的。合约中只有价格一项是通过市场竞价交易形成的自由价格。

期货合约的标准化是期货合约区别于现货远期合同的一个十分重要的特征。同时,它也是期货交易区别于现货远期合同交易的一个十分重要的特征。

由于期货合约是标准化合约,所以每份期货合约都包括了如图 5-23 所示的标准化基本要素。



图 5-23 期货合约的要素

(1) 标准化的交易单位

各期货交易所事先为每种商品的期货合约规定了统一的、标准的交易单位。每份期货合约的交易单位是固定不变的。各期货交易所对商品的期货合约的交易单位的规定可以不相同。

期货合约交易单位的标准化有一个好处,就是客户在委托经纪人买卖期货合约时,只需说明买卖几份某商品期货合约,而不必特别指明具体的交易数量。这大大简化了交易,并使得期货交易发展成为一种只记买卖期货合约份数的交易方式。

(2) 标准化的质量等级

各期货交易所事先为上市的商品期货合约规定了统一的、标准的商品质量等级。交易所制定质量等级标准时,多采用国际贸易中通用的而且交易量非常大的商品的质量等级。例

如我国黄豆在国际贸易中所占比例较大,所以日本名古屋粮谷砂糖交易所就以我国生产的黄豆作为该交易所黄豆质量等级的标准品。

期货合约中的质量等级,除标明有关质量技术标准外,还应标明作为期货交割商品的替代商品。替代商品一定要与作为期货交割的商品之间有相同或用途相似的使用价值。同时,期货交易所还应规定期货商品与替代商品的折算关系,包括实物单位之间的折算关系与质量差距之间的折算关系。例如,郑州商品交易所玉米期货的质量等级为国家标准二等黄玉米,替代商品一等黄玉米加价、三等黄玉米减价。

期货合约质量等级标准化的好处是,在期货交易中买卖双方无需对商品质量进行协商,期货交易所设有专门的实物商品交收检验部,专门对用来交割的实物商品进行质量等级检查鉴定,这就避免了许多交易纠纷,为交易提供了方便与保证。

(3) 最小变动价位与最大波幅限制

各期货交易所对各种期货商品的最小变动价位与最大波幅限制有明确规定。最小变动价位是指每一交易日交易时价格的最小波动幅度。在交易中,交易价格按最小变动价位的整数上涨或下跌。最大波动幅度限制是指每一交易日的价格涨跌的最大幅度,又称每日交易停板额。如果一个交易日内,其价格上涨超过这个限额,便宣布市场暂时闭市,即涨停板;反之,其价格跌超过这个限额,即跌停板。

每日交易停板额是期货交易所为防止价格波动过大而引起市场秩序的混乱所制定的。它有利于抑制投机过甚,保持期货市场在正常情况下进行交易。

(4) 标准化的交割地点

各期货交易所期货合约中,为期货交易的实物交割规定了标准化的、统一的交割实物商品的仓库或场所。期货交易所指定的商品期货的交割地点,一般设在交通便利的港口、码头、车站等地。金融期货一般以固定的银行作为统一的交割地点。应注意一点,标准化场所不是专营期货的场所,也不是期货交易所的场所,而是经期货交易所认可具有一定资信能力的期货商品的交割地点。

(5) 标准化的交割月份

各期货交易所根据不同商品的自然属性、收获季节、运输状况等,事先制定了各种商品的交割月份。每份期货合约中,同一商品的交割月份是固定的,一般规定有几个交割月份,有的规定全年每个月份都可以交割,由交易者自由选择。

(6) 标准化的交易时间

各期货交易所根据自身情况,在期货合约中事先规定了各类期货商品交易的具体时间。

(7) 标准化的最后交易日

各期货交易所对不同商品的最后交易日,事先都有明确规定。期货合约的最后交易日是指本月到期合约可以买卖平仓的最后一天。过了最后交易日,持仓的买卖双方应进行实物交割。

总之,期货交易所为期货合约制定了标准化的数量、质量、交割地点、交割时间等内容,交易者在交易时除了选择交割月份外,期货合约中的唯一变量只剩下交易时形成的价格。

3) 实物交割率低

期货合约的了结并不一定必须履行实际交货的义务。买卖期货合约者在规定的交割日期前任何时候都可通过数量相同、方向相反的交易将持有的合约相互抵消,无须再履行实际交货的义务。因此,期货交易中实物交割量占交易量的比重很小,一般小于5%。

4) 实行保证金制度

交易者不需付出与合约金额相等的全额货款,只需付 3%~15% 的履约保证金即可。

5) 结算交割和履约担保制度

期货交易所为交易双方提供结算交割服务和履约担保,实行严格的结算交割制度,违约的风险很小。

3. 期货商品

1) 期货商品的条件

期货商品是指期货合约中所载的商品。并非所有的商品都能够作为期货商品进行交易,进入期货市场的期货交易品种,必须具备以下 4 个条件,如图 5-24 所示。

(1) 交易量大,价格易波动

期货商品的必备条件是价格涨跌波动幅度大。价格涨跌幅度大,一方面使商品生产者、经营者、消费者三方面的利益易受到损失,需要采用期货交易来转移价格风险;另一方面,有了价差就可能有赚头,可吸引众多合法投机者来承担价格风险。因此,那些供求量小、价格波动不大的商品,就不宜作为期货商品。

(2) 可储存,宜运输

作为期货商品必须是能够储存一段时间并适宜运输的品种。由于期货交易的交割期最短为一个月,最长可达一年以上,这就要求期货商品必须能够长期保存、不会变质。同时,由于期货的交割地点是统一指定、相对集中的,这就要求期货商品适宜运输、损耗较小。难以储存、易腐烂变质的商品不宜作期货商品。

(3) 品质等级容易划分

由于期货合约是标准化的,所以期货商品必须是那些质量、等级、规格等比较容易划分的品种。只有品质等级容易划分的商品,才能进入期货市场,经过多次转手买卖,顺利实现最后交割。那些品质等级不易划分且容易引起交易纠纷的商品不宜作为期货商品。

(4) 拥有众多的买主和卖主

进入期货市场的期货商品,必须是拥有众多买主和卖主的品种,这样才能通过商品把众多买主和卖主都集中到一个公开竞争的期货市场上,经过公开竞价,把众多影响供求的因素汇聚成一个权威的期货价格。若某一商品容易被少数几个买方或卖方垄断,其价格必然被操纵,也就容易形成垄断价格,像这样的商品不宜作为期货商品。

2) 期货商品的种类

尽管期货商品的条件比较严格,有时近乎苛刻,但符合条件的期货商品仍不断增加。大体来说,期货商品可以分为两大类:一类是商品期货,另一类是金融期货,如图 5-25 所示。

(1) 商品期货

商品期货是未来时期交割一定数量实物或货物商品的标准化合约。从发展阶段来看,最早出现的是商品期货。19 世纪末,期货交易从农产品期货开始。商品期货主要有农产品期货、金属期货、能源期货等。随着商品交换的发展,商品期货的品种日渐增多。



图 5-24 期货商品的条件

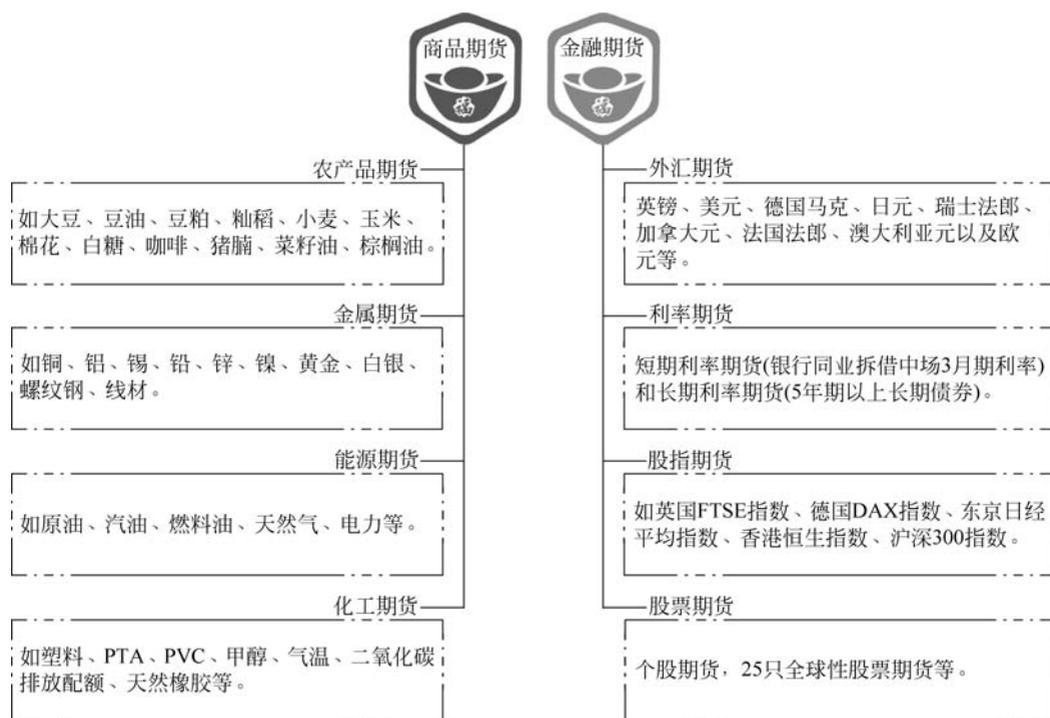


图 5-25 期货的分类

(2) 金融期货

金融期货是未来时期交割一定数量外汇或信用凭证的标准化合约。金融期货于20世纪70年代问世。虽然出现时间不算长,但发展十分迅速,很快就形成了金融期货后来居上、商品期货退居次席的格局。金融期货的品种按其产生的先后顺序,大体可分为三类,即外汇期货、利率期货和股票指数期货。

4. 期货交易

1) 期货交易的含义

期货交易是在期货交易所内买卖标准化期货合约的交易。一般情况下,期货交易不转移货物的实体,只转移商品所有权及与所有权有关的因商品价格波动而带来的风险。期货交易的合约内容,在数量、质量、交货时限和地点都是既定的,唯一的变量是价格。期货交易有固定的交易场所,在场内的交易才有效。

2) 期货交易与现货交易的异同

期货交易与现货交易虽然都是一种交易方式,都是真正意义上的买卖,都会涉及商品所有权的转移等,但期货交易与现货交易相比,两者之间存在着根本性的区别,见表5-5所示。

(1) 交易的目的不同

现货交易者的目的是取得实物以满足买卖双方的需求。而期货交易者的目的有两类,一类是回避价格风险,另一类是为获取价差盈利。

(2) 交易的方式不同

现货交易主要采用买卖双方一对一谈判,通过讨价还价,就价格、交货期、品质、付款条件等协商而定。期货交易是众多的买主和卖主通过公开、公平竞价,利用电脑撮合进行交易的,买卖双方无须面对面商谈。

表 5-5 期货交易与现货交易的区别

项 目	现 货 交 易		期 货 交 易
	即 期 交 易	远 期 合 同 交 易	
交易目的	取得实物	取得实物或合同转让获利	回避价格风险,投资获利
交易方式	双方讨价还价	双方协商或拍卖	公开公平竞价
交易对象	商品本身	非标准合同	标准化期货合约
履约保证	不担心	担心	保证金制度
付款金额	交易额的 100%	押金占交易额 20%~30%	保证金占交易额 5%~18%
交易场所	无限制	无限制	期货交易所
实物交割	钱货两清、实物交割 100%	现在确定价格,将来交割实物	实物交割占 3%~5%,有固定交割方式

(3) 交易的对象不同

现货交易的对象是商品本身或非标准化合同,一切进入流通领域的商品均可以作为现货交易对象。而期货交易的对象是标准化期货合约,期货合约中的商品必须具备一定的条件才能作为期货商品品种上市。

(4) 履行保证程度不同

在现货即期交易中,由于钱货两清,其履约保证比较可靠。在现货远期合同交易中,其履约保证主要靠合同法保证以及签约双方的信誉,因此经济纠纷时有发生,履约保证程度较低。期货交易履约靠保证金制度,交易者只与结算机构结算,不承担履约风险。

(5) 付款金额的比例不同

一般地讲,现货即期交易需按交易额支付,远期合同交易支付押金一般占交易额的 20%~30%。而期货交易支付保证金仅占交易额的 5%~18%,使期货交易具有“以小博大”的杠杆作用。

(6) 交易场所不同

现货交易的场所不受限制,可自由选择。而期货交易必须在固定的期货交易所内集中进行,场外的期货交易无效。

(7) 实物交割方式不同

现货即期交易是一手交钱一手交货,全部交割;现货远期合同交易是现在确定价格,将来全部交割。而期货交易的实物交割仅占全部交易的不到 5%,绝大部分实行对冲平仓。

3) 期货交易与股票交易的异同

期货交易与股票交易都是一项金融活动,都是以资本运作为目的,一般都不涉及实物的交割。但期货交易与股票交易还是有异同的,见表 5-6 所示。

表 5-6 期货交易与股票交易的基本区别

项 目	期 货 市 场	证 券 市 场
交易目的	规避风险、套期保值	为企业提供融资渠道
交易对象	期货合约	上市公司股票
标的物	大宗商品、金融产品	上市公司
占用资金	只需标的物价值 5%~10%的保证金	需占用股票价值 100%的资金
交易特点	有做空机制和 T+0 机制	没有做空机制和 T+0 机制(中国)
风险特征	风险大	风险相对小
持有时间	合约到期日	上市公司终止,股票退市

① 买卖股票及期货,都有赚钱的机会,但也都有亏本的风险。

② 从投资金额来讲,期货应投资者的实力和兴趣可多可少,股票也是可多可少。

③ 从投资报酬(按投资金额计算)而言,期货交易由于其保证金的杠杆原理,可以放大得利,四两拨千斤,以小博大,收益一般要比股票更高,但风险也相对较大。

④ 从资金灵活性来说,期货使用保证金制度,只需付出合约总值的百分之十以下的本钱;买股票则必须100%投入资金,要融资就需付出利息代价。

5. 期货市场

期货市场是相对于现货市场而言的。现货市场是买卖实货商品的场所,期货市场是买卖标准化期货合约的场所。期货市场与现货市场相比,具有以下基本特征。

(1) 期货市场是有组织的规范化市场

广义的期货市场是指所有期货交易关系的总和。它包括期货交易所、期货结算所、期货经纪公司和交易人。而狭义的期货市场就指期货交易所。期货交易所是整个期货市场的核心,它为期货交易制定了固定的交易程序和严格的交易规则。无论是成交方式、结算过程、合约转让、风险处理和实物交割,都必须服从法律和严格的规则,从而使得期货市场成为一个有组织的规范化市场。

期货交易所实行会员制,一般参加期货交易者必须是会员单位,非会员单位只能委托会员单位在交易所内进行交易。也就是说,并不是任何人都可以在期货市场上直接做期货生意的。期货交易应在交易所内进行,一般不允许进行场外交易。可见,期货市场与现货市场相比,对其入市的主体有严格的限制。

(2) 期货市场的交易对象是标准化期货合约

现货市场的交易对象是实货商品,交易中卖方必须实实在在地向买方转移货物(没有对冲)。期货市场的交易对象是期货合约,而不是实际货物;交割时不一定进行实物交换,可以进行对冲。随着现代期货市场的发展,期货市场上进行的主要是“见钱不见货”的交易,最后进行实物交割的比例越来越小。由于期货市场上的交易对象是标准化的期货合约,所以期货合约上所载的商品具有特殊性,许多适宜现货交易的商品,并不一定适宜进行期货交易。可见,期货市场与现货市场相比,对其入市的客体(期货商品)要求具有一定的条件,不是所有商品都适宜进入期货市场。

(3) 期货市场是高度流动性的市场

期货市场与现货市场相比,具有高度流动性的特征,具体表现在以下三个方面。

① 期货合约是标准化合约,唯一变量是价格。因此,买卖双方能够很方便地进行期货交易。

② 期货交易所为期货交易汇聚了众多买方和卖方,为交易提供担保,既使得交易者寻找成交对象很容易,又使得交易者不必担心交易的安全性而放心大胆地买卖期货合约。由于场所集中和公开公平竞价,使得期货交易活动频繁。

③ 在期货市场上由于存在套期保值者与期货投机者,绝大多数期货交易是以合约对冲方式来终结的,而真正进行实物交割的寥寥无几,这就增大了市场的流动性。总之,期货市场有其自身的基本特征。期货市场和现货市场都是构成市场体系的重要组成部分,它们相互联系、相互协调、相互促进。期货市场是以现货市场为基础的,没有现货市场的发展与成熟,就没有期货市场的产生和发展。期货市场的建立与现货市场相互协调,使市场功能更为完善、市场体系更为健全、市场机制运行更为顺畅。

6. 网络期货

网络期货是一个新兴的事物,最早起源于20世纪90年代初的美国,而我国则是在1999年底至2000年初才开始发展的。网络期货是指投资者在互联网上进行的各种期货交易活动的总称。网络期货交易主要是指各种期货的网络交易,包括商品期货、股指期货、利率期货、货币期货等。

随着网络和通信技术的发展,期货市场的竞争越来越激烈。为了在竞争中获得更多的客户资源,期货经纪公司充分利用互联网和期货交易系统,为投资者提供尽可能多的期货交易所的及时报价、金融信息、市场行情等服务。目前,投资者可以在互联网上进行期货交易的委托、成交和清算等过程。网络期货交易极大地便利了投资者、降低了交易成本。

5.4.2 期货交易的程序

1. 期货交易的组织结构

期货交易的组织结构基本上是由三大部分组成:期货交易所、期货结算所、期货经纪公司。

1) 期货交易所

期货交易所是进行期货合约买卖的场所,是期货市场运行的核心。但期货交易所本身不参加期货交易,也不拥有任何期货商品。期货交易所只是为期货交易提供组织机构和实物设施,制定并执行确保期货交易顺利进行的规章制度,搜集和分发市场资料,创造高度竞争的市场环境,使期货交易能够公平地、连续地、活跃地进行。

(1) 期货交易所的作用

期货交易所虽然本身不参加期货交易,但是对于维持期货市场秩序,使期货交易健康和正常地开展具有十分重要的作用,主要表现在以下方面。

① 集中交易的作用。期货交易所为期货交易提供场所,这个场所必须适合集中交易的需要,最主要的是要有一个交易大厅。交易大厅内部的主要设施包括若干个交易池、报价板和其他信息显示板。

② 信息传递作用。期货交易所是一个强大的信息传输系统或网络。期货交易所报告价格、传递信息,依赖于高度现代化的通信手段,尤其是电子通信手段。同时,交易所还在电子显示板上列出其他交易所上市的商品期货价格,以及从各大通讯社、商品交易所、证券交易所传出的有关金融、贸易、商品的最新市场信息。为便于进行农产品期货交易,交易所还有大幅地图显示有关农业主要产区的气候、上市商品的现货价格、商品储运等情况。

③ 公平交易的作用。期货交易所是一个充分体现公开、公平、公正(简称“三公原则”)和高度竞争化的市场。为了保证期货交易的有序进行,期货交易所制定了一整套严格的规章制度和交易程序。交易所的会员或会员公司必须严格遵照执行,如有违反交易规则的行为,轻则罚款、暂停交易,重则开除、直至追究法律责任。

为了真正体现公平竞争、反垄断,保证期货交易的顺利进行,期货交易所还设有专门机构(如交易行为管理委员会、仲裁委员会等部门)对期货交易进行监督、管理、协调,从而有效地实行了期货交易所的自我管理。

④ 结算、保证作用。期货交易所不仅负责进行期货交易,大部分国家或地区的期货交易所本身还设有结算部、结算所或结算公司,有严格的保证金制度和结算制度,负责进行交易结算、监督实物或现金交割、对冲平仓,为会员提供履行合约及财务责任的担保,从而保证期货交

易所财务上的健全性,减少了期货交易中的风险性。

⑤ 期货合约的创新作用。期货交易的流动性、高效率和蓬勃发展,除了期货合约的标准化和期货交易的规范化、制度化之外,还需要不断更新期货商品,推出新的期货合约,并且进行推广宣传和经常性的人员培训,从而不断扩大期货交易在整个经济领域中的影响力。

(2) 期货交易所的规章制度

期货交易所的正常运作是靠一套严密的规章制度来维系的。在期货交易的长期实践基础上,各种规章制度不断完善,逐渐形成了比较完整的体系。各国或各地区的不同交易所,可能在具体的规则中有所不同,但就一般而言,期货交易所的规章制度主要包括以下内容。

① 会员制度。会员制度包括交易所会员制和结算所会员制。

② 保证金制度。保证金制度是指按期货交易所规定,期货交易的参与者在进行期货交易时必须存入一定数额的履约保证金。履约保证金是用来作为确保买卖双方履约的一种财力担保,即如果买卖双方合约到期时,不能将手中的期货部位平仓了结的话,他们就必须按合约的规定进行商品的实物交收。

期货交易所之所以能为在期货交易所内达成的期货合约交易提供担保,就是因为要求所有能进场进行期货交易的会员必须交纳履约保证金。履约保证金的额度由交易所制定,通常为合约总值的3%~15%。保证金水平受市场交易风险大小的影响,在价格波动较大的期货市场中通常要支付较多的保证金,而在价格波动较小的期货市场中所交付的保证金就较少。

③ 无负债制度。所谓无负债制度,是指每个交易日结束之后,结算所先计算出当日各种商品期货合约的结算价格,然后再根据结算价格,核算出由结算所会员转来的当日每一笔交易的交易双方的盈亏,借以调整结算所会员的保证金账户,将盈余记入账户的贷方,将亏损记入账户的借方。若出现保证金账户上贷方金额低于维持保证金水平,结算所就通知该结算所会员在限期内缴纳追加保证金,达到最初保证金水平;否则,就不能参加下一交易日的交易。这个方法又叫“逐日盯”。

④ 价格制度。期货交易所形成的价格是典型的竞争性价格。在交易过程中,无论买者或卖者都以公开的方式进行竞价,使每一个买者都面对所有的卖者,使每一个卖者都面对所有的买者,实行公开、公平、公正的竞争。期货交易所的价格报告制度有公开叫价制和集体拍板定价制两种。

⑤ 计算机自动撮合配对成交制。客户下达交易指令后,立即传入交易所的交易系统,通过自由报价,公开集中竞价,按照价格优先、时间优先的原则,由计算机系统自动配对成交。

⑥ 价格报告制。价格报告制度是指在交易过程中,随时将交易价格准确无误地、连续地记录下来,及时准确地把在交易所内形成的交易价格和交易向交易所会员通报并公布于众,以保证交易者都能够平等地获取信息,防止由于少数人截留信息进行不正当的期货交易而造成的期货市场价格扭曲,影响期货市场价格发现机制的权威性。

另外,还有对经纪人行为的相关规定,本书不一一赘述。

2) 期货结算所

期货结算所又称票据交换所或商品清算所,是期货市场的一个十分重要的组成部分。它主要负责期货合约的结算,并承担保证每笔交易的清算和保证期货合约购买者能最终拥有其所需的商品的担保责任。

(1) 期货结算所的作用

① 结算的作用。这是期货结算所最主要的作用。期货交易成交之后,所有的交易信息都

汇集到结算所,结算所负责结算交易账户,清算交易,核收保证金并使其维持在交易所规定的最低水平上。这样,既可以及时、准确地对当天的期货交易进行结算,又可以确保次日期货交易的顺利进行。

② 保证的作用。结算所扮演的角色是中介人或“第三者”:对于买方来说,结算所是卖方;对于卖方来说,结算所是买方。同时,结算所是期货交易的最终保证人。在期货交易过程中,由于拥有众多的买者与卖者,买卖双方无法、也没有必要直接见面。如果期货合约的买卖双方当中的一方陷于破产或倒闭,结算所负有期货最终履行合约的责任,以确保期货合约持有者的另一方的合法权益,确保期货交易的正常进行。

③ 监管实物或现金交割、对冲交割的作用。在期货交易中,所有其他的期货合约都以实物交割或对冲交割而告终,唯有欧洲美元、股票指数期货、市政债券等期货交易以现金交割而告终。期货交易的实物交割率很低,尽管如此,总有实物交割存在。而交割程序的制定、交割手续的办理,这类事情都由结算所负责和监管。同时,结算所还负责监管对冲交割。

④ 传递信息的作用。同期货交易所一样,期货结算所或结算公司也是一个强大的信息传输系统或网络。每天交易所收盘之后,结算所立即开始忙碌起来,各种交易数据、资料和信息源源不断传至结算所,有条不紊地在结算所进行登记、整理并及时将这些信息公布出去,以便公众及时了解市场行情,客户及时了解盈亏情况并做好交纳追加保证金的准备,从而保证期货交易连续不断地进行。

(2) 期货结算所的规章制度

期货结算所之所以能对结算所会员公司的交易提供结算的担保,除了依靠其会员良好的资信和结算所拥有的雄厚资本实力以外,更主要的是有一套严格的、完整的规章制度。在结算所内实行的规章制度一般有以下几个方面。

① 登记结算制度。登记结算制度就是每一份期货合约的成交,必须经结算所结算后才是合法的。

② 结算保证金制度。结算保证金制度就是指结算所规定每一结算所会员必须在结算所内存入资金,用以为自己或为其他非结算所会员进行结算提供担保。这笔资金称为结算保证金。结算保证金制度也称“开仓押金制度”,结算保证金也称为“开仓押金”。每张期货合约的结算保证金数额由结算所决定。

③ 每日无负债制度。每日无负债制度是结算所实行的一种结算制度,用以确保各会员公司不向结算所负债。对于结算所本身来说,它每天的盈亏数额是平衡的,而且必须平衡。因为,它在结算担保过程中,在买进一份期货合约的同时,也卖出了该期货合约,成为该合约买卖双方第三方的第三方,即担保者。

④ 最高或最多合约数量制度。该制度又称“最高或最多持仓制度”“交易数量限制”等。它是为防止期货市场出现不正常的波动、保护结算所会员的利益,结算所通常对每一结算会员在一定时间内拥有期货合约的最高数量进行限制,并逐日进行审核的一项制度。

⑤ 风险处理制度。风险处理制度是指万一有结算所会员破产或不能履行合约,结算所就采取一系列相应措施,以制止事态进一步扩展。这些措施包括:立即把该会员账户上的一切期货合约平仓、转让或套现;如果采取上述措施后,该会员账户仍出现亏损,就用其开仓押金抵补;如开仓押金不足,则动用该会员的结算保证金;如结算保证金不足,则动用结算所的资金;必要时可要求全体结算会员增交保证金。

正是由于结算所采取了以上这些严格的规章制度,在现代期货交易史上,很少出现有客户

违约的事例,更没有出现过结算所因结算会员破产而受牵连,以至无法履行其为每一笔期货交易进行结算担保责任的事例。

3) 期货经纪公司

期货经纪公司是期货交易的桥梁和纽带,它把千万个客户与期货交易所连接起来,但经纪公司与交易所、结算所不同,它属于营利性的经济组织,佣金是其主要收入来源。由于交易所会员的名额是有限的,所以大多数期货交易者都是非交易所会员。这些众多的非交易所会员的个人或公司要做期货交易,就必须委托经纪公司代为进行。

(1) 期货经纪公司的作用

期货经纪公司的作用表现在期货交易所和客户两个方面。

① 对期货交易所的影响作用。由于交易所是供期货交易者进行交易的场所,而能够进入交易所直接参加期货交易的只能是该交易所会员。众多的非交易所会员若想参加期货交易,只能委托全权会员以及由其演变而来的经纪人来代为进行。

② 对客户的影响作用。使广大客户的期货交易活动进一步制度化和规范化。

(2) 期货经纪公司的规章制度

经纪公司作为交易所与客户的中介人,它的行为是否规范合法,直接关系到客户自身经济利益能否得到保障、期货交易能否正常健康的发展。所以,各国的法律和期货交易所都为经纪公司的成立和运行制定了明确、严格的规章制度,具体包括以下制度。

- ① 登记注册制度。
- ② 保证金制度。
- ③ 追加保证金制度。
- ④ 账户分立制度。
- ⑤ 财务报告制度。
- ⑥ 佣金制度。
- ⑦ 交易记录存档制度。
- ⑧ 防欺诈制度。

2. 期货交易的一般流程

客户参与期货交易的一般流程如图 5-26 所示。



图 5-26 期货交易的一般流程

1) 开户

(1) 选择入市途径

由于期货交易必须在期货交易市场中进行,所以可以直接选择网上期货交易市场的网站,也可下载期货交易系统软件(如博易大师、金牛趋势等),通过交易系统入市。

(2) 开设期货交易账户

选定经纪公司(网站)之后,经纪公司就会在严格审查客户开户资格和财务状况后,帮助客户开设一个期货交易账户。

所谓期货交易账户是指期货交易者用于交纳履约保证金而开设的一个资金信用账户。客

户在开户之前,首先必须仔细阅读经纪人为客户提供的风险揭示声明书,并在一份表明已阅读而且完全理解声明内容的文件上签字,准备参加期权交易的客户还要签署另一份风险揭示声明。客户在符合上述要求并完成有关表格填写后,开立期货交易账户,存入保证金,这时就可以开始期货交易了。

(3) 入市交易前的准备

完成以上工作之后,客户开始期货交易,但在入市交易之前,为确保交易的盈利目标,还应做如下准备工作。

① 掌握期货交易的有关知识。期货市场既是为保值者提供回避风险的理想场所,也是为有闲置资金的人提供投机的理想场所。由于期货市场获利和亏损的可能性并存,入市者应熟悉期货市场的基本情况,掌握期货交易的基本知识和基本技巧,了解所参与交易的商品的交易规律,正确下达交易指令,力争使自身在期货市场中处于赢家地位。

② 分析利用市场信息。在期货市场这个完全由供求法则决定的自由竞争的市场上,信息显得异常重要,谁能够及时、准确、全面地掌握市场信息,谁就能在竞争激烈的期货交易中获胜。因此,掌握有关的市场信息,是每个交易者参与期货交易的重要前提条件。交易者通过各种途径获取市场信息之后,对其加以分析利用,据此决定交易部位,做出交易决策,争取在期货市场上百战不殆。

一般在期货市场中,人们主要运用两种基本方法分析、预测价格走势,它们是基本因素分析法和技术图表分析法。

基本因素分析法的侧重点在于研究那些影响供求的各种经济因素,交易者可以运用这一方法分析综合的经济指标,进而预测价格的走势。

技术图表分析则侧重于运用各种图表和曲线对价格走势进行预测,它认为价格走势可以通过历史的价格及当前的市场价格动态,以图表形式进行预测。

③ 拟定交易计划。完成了前两步的准备工作之后,就可以着手拟定入市的交易计划了。为了将损失控制到最小,使盈利更大,就要有节制地进行交易,入市前应拟定一个交易计划,作为参加交易的行为准则。

2) 下单

下单就是客户下达的指令,指定其在某一特定时间内依某些特定条件买入或卖出某一特定期货合约的一种指示,又称交易订单。常见的交易订单有以下五种。

(1) 市价订单

这是最常用的一类订单。客户发出这一指令时,只指明所希望买(卖)的指定交割月份的合约张数,而不对具体成交价格做出约定,只要求在当时市场可获得的最好价格成交。此类订单容易成交,但风险较大。

(2) 限价订单

它是以某特定价格买进或卖出的订单。这类订单规定,对客户的指令必须在订单规定的价格或更好的价格水平上执行。当市场价格达到其设定的价格水平时,这类订单即可成交,有时还会在与订单相比更好的价格下成交。但当客户设定的价格水平不能达到时,则订单难以成交,若成交了则由场内经纪人赔偿客户损失。

(3) 止损订单

这是一种当市场价格达到某一既定水平时才予执行的指令。它一般用于对冲在手合约,分为止损卖出订单和止损买进订单两种。应用此类订单的目的有三个:保护既得的利润、设

立新的立场、结束有亏损的交易部位以减少损失。

(4) 停止限价订单

它是止损订单的变异形式,即对止损订单附加价格限制条件的订单。此类订单必须在发出后的某一价格水平或等这一价格水平再次重現時立即执行,如果市价未能恢复到停止限价的水平,该订单则不予执行。这种订单包括“停止性”与“限制性”两种含义。

(5) 限时订单

在某一指定时间内必须执行的订单。

3) 结算

期货交易制度严格规定,每一笔期货交易,只有经过交易结算所核定、结算、登记后,才能得到最终的确认,成为合法有效的期货合约。期货合约的结算是由交易所的结算机构或由独立于交易所之外的结算所进行。

4) 平仓或交割

平仓是交易者通过卖出(买进)相同交割月份的期货合约来了结先前买进(卖出)的合约,或者根据期货合约规定,交收现货商品。期货交易平仓主要有三种方式:实物交割平仓、合约对冲平仓和现金结算平仓。

(1) 实物交割平仓

在期货交易中,虽然利用实物交割平仓的合约很少,只占合约总数的5%,然而正是由于期货交易的买卖双方可以进行实物交割,这一做法确保了期货价格能真实地反映出所交易商品的实际现货价格。因此可以说,实物交割平仓是期货市场存在的基础。

(2) 合约对冲平仓

当期货交易者不打算履行实物交割时,可以在期货合约到期前,通过反向买卖合约进行对冲平仓。对冲平仓是期货交易最主要的结算方式。期货交易中95%以上的合约是通过这一方式进行了结的。对冲的期货合约必须是相同的商品期货及相同的合约张数。

(3) 现金结算平仓

现金结算平仓主要用于指数期货交易中,如股票指数、市政债券指数期货合约的交割,就是以现金结算的方式了结的。其具体方法是根据最后交易日的指数市场价格,计算指数期货合约交易的盈亏,然后以现金支付形式最终了结期货合约交易。

5.4.3 期货交易的方法

1. 期货交易方法概述

(1) 开仓

开仓也叫建仓,是指投资者新买入或新卖出一定数量的期货合约。

(2) 平仓

平仓也叫对冲,是指期货投资者买入或者卖出与其所持仓期货合约的品种、数量及交割月份相同但交易方向相反的期货合约,以了结期货交易的行为。

(3) 持仓

持仓即未平仓,是指期货投资者在开仓之后尚没有平仓的合约。

(4) 交割

按交易所规定的规则和程序,履行期货合约,一方移交实物商品的所有权,一方支付等值现金。

期货合约的买方,如果将合约持有到期,那么他有义务买入期货合约对应的标的物;而期货合约的卖方,如果将合约持有到期,那么他有义务卖出期货合约对应的标的物(有些期货合约在到期时,不是进行实物交割,而是结算差价,例如股指期货到期就是按照现货指数的某个平均来对在手的期货合约进行最后结算)。当然,期货合约的交易者还可以选择在合约到期前进行反向买卖来冲销这种义务。买卖期货合约的时候,双方都需要向结算所缴纳一小笔资金作为履约担保,这笔资金叫作保证金。首次买入合约叫建立多头头寸,首次卖出合约叫建立空头头寸;然后,手头的合约要进行每日结算,即逐日盯市。

建立买卖头寸(术语叫开仓)后不必一直持有到期,在股指期货合约到期前任何时候都可以做一笔反向交易,冲销原来的头寸,这笔交易叫平仓。如第一天卖出10手股指期货合约,第二天又买回10手合约。那么,第一笔是开仓10手股指期货空头,第二笔是平仓10手股指期货空头。第二天当天又买入20手股指期货合约,这时变成开仓20手股指期货多头;然后再卖出其中的10手,这时叫平仓10手股指期货多头,还剩10手股指期货多头。一天交易结束后,手头没有平仓的合约叫持仓。在以上交易过程中,第一天交易后持仓是10手股指期货空头,第二天交易后持仓是10手股指期货多头。

2. 期货交易的经济功能

金融期货市场具有独特的经济功能,是现代市场经济不可缺少的组成部分,在市场经济运行过程中发挥着重要的作用,具体表现在以下两个方面。

(1) 价格发现

期货价格是参与期货交易的买卖双方对未来某一时间的商品价格的预期。期货市场遵循公开、公平、公正的“三公”原则。交易指令在高度组织化的期货交易所内撮合成交,所有期货合约的买卖都必须在期货交易所内公开竞价进行,不允许进行场外交易。同时,期货交易的参与者众多,而且他们大都熟悉某种商品行情,具有丰富的经营知识、广泛的信息渠道及一套科学的分析、预测方法,能把各自的信息、经验和方法带到市场上来,对商品供需和价格走势进行判断、分析、预测,报出自己的理想价格,与众多对手竞争。这样形成的期货价格,实际上就反映了大多数人的预测,具有权威性,能够比较真实地代表供求变动趋势,对生产经营者有较强的指导作用,有助于价格的形成。

(2) 套期保值

在金融市场中,投资者常常会面临不同的风险,如利率、汇率和证券价格的变化所引起的资产损失风险。有了期货交易后,投资者在现货市场上买进或卖出一定数量现货商品的同时,可以在期货市场上卖出或买进与现货品种相同、数量相当但方向相反的期货商品(期货合约),以一个市场的盈利来弥补另一个市场的亏损,达到套期保值、规避价格风险的目的。

3. 套期保值交易方法

自期货市场和期货交易产生后,人们真正找到了一条比较理想的转移价格风险的渠道。在期货市场上,人们可以通过套期保值交易,有效地把价格波动的风险转移出去,为自己在现货市场的买卖提供一种保值手段。

1) 套期保值的含义

套期保值是指在期货市场上买进(卖出)与现货数量相等、但交易方向相反的期货合约,以期在未来某一时间通过卖出(买进)期货合约,来补偿因现货市场价格变动所带来的风险。

从以上含义不难看出:第一,套期保值把期货交易与现货交易联系起来,两者同时并存、互相补充;第二,套期保值者可利用期货市场与现货市场同时存在,“两面下注”“反向操作”,

进而在两个市场之间建立起一种“盈亏相互冲抵”的机制；第三，套期保值者的目的和动机，是为在现货市场上的买卖交易保值，而不是期望在期货市场上赚取差价盈利。

做套期保值交易的期货交易者，一般是那些在现货市场上要买进或卖出现货的商品者，或者是那些拥有债权即将取得收益或拥有债务即将偿还的企业或个人，他们进入期货市场的目的是为了寻找一种理想的保值手段，把价格变动的风险转移到期货市场上去，这种期货交易者就是套期保值者。

1999年的诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔得知，三个月后他将获得一笔用瑞士法郎支付的奖金，他的第一个反应就是当时瑞士法郎的比价正在不断下跌，他在三个月后拿到的奖金将不如现在“值钱”。于是，他立即在期货市场上发出指令，卖出瑞士法郎，买进美元，从而使他在现款方面的损失通过期货市场得到了保值。

2) 套期保值的经济原理

套期保值交易之所以能取得保值的效果，是基于以下两条基本经济原理。

① 同种商品的期货价格和现货价格之间会保持基本相同的走势，要涨都涨，要跌都跌。

② 当期货合约的交割到来时，现货价格和期货价格之间会出现互相趋合的态势，即现货价格和期货价格会大致相等，此时两者之差逐渐趋近于零。

3) 套期保值交易的操作原则

在做套期保值交易时，交易者必须遵循4操作原则；否则，所做的交易就可能起不到套期保值交易应有的效果，达不到转移价格风险的目的，如图5-27所示。



图 5-27 套期保值交易的操作原则

(1) 交易方向相反原则

交易方向相反原则是指在做套期保值交易时，套期保值者必须同时或先后在现货市场和期货市场上采取相反的买卖行动，即进行反向操作，在两个市场上处于相反的买卖位置。

具体地说，就是在现货市场上买进现货商品的同时或前后，在期货市场上卖出该种商品的期货合约；或者，在现货市场上卖出现货商品的同时或前后，在期货市场上买进该种商品的期货合约。这一原则也称作“反向操作的原则”。

只有遵循交易方向相反的原则，交易者才能取得在一个市场上亏损的同时，在另一个市场上盈利的结果，从而才能用一个市场上的盈利去补偿另一个市场上的亏损，达到保值的目的。如果违反了交易方向相反的原则，所做的期货交易就不能称作套期保值交易，不仅达不到转移价格风险的目的，反而增加了价格风险，其结果是要么同时在两个市场上亏损，要么同时在两个市场上盈利。

(2) 商品种类相同原则

商品种类相同原则是指在做套期保值交易时，所选择的期货商品必须和套期保值者将在现货市场中买进或卖出的现货商品在种类上相同。

只有商品种类相同，期货价格和现货价格之间才有可能形成密切的联系，才能在价格走势上保持大致相同的趋势。要涨都涨，要跌都跌，从而保证在两个市场上同时或前后采取反向买卖的行动取得效果。

对于不同种类的商品来说,由于影响它们各自价格的因素不同,因此各自的价格走势就不一定会相同,在某种商品的价格上涨时,另一种商品的价格可能会下跌,此时即使采取反向买卖的行动,也不能取得一个市场亏损和另一个市场必定会盈利的效果,很可能在两个市场上都出现盈利或亏损。

当然,由于期货商品具有特殊性,不是所有的商品都能进入期货市场,成为期货商品,这就使得期货商品的种类不如现货商品多,为套期保值交易带来了一些困难。为了解决这一困难,在期货交易的实践中,就推出了一种叫作“交叉套期保值交易”的做法。

所谓交叉套期保值,就是当套期保值者为其现货市场上将要买进或卖出的现货商品进行套期保值时,若无相对应的该种商品的期货合约可用,就可选择另一种与该现货商品种类不同,但在价格走势互相影响且大致相同的相关商品的期货合约来做套期保值交易。一般地,选择作为替代物的期货商品最好是该现货商品的替代商品,两种商品之间的相互替代性越强,套期保值交易的效果就会越好。

(3) 商品数量相等原则

商品数量相等原则是指在做套期保值交易时,所选用的期货合约上所载的商品数量,必须与交易者将要在现货市场上买进或卖出的商品数量相等。

做套期保值交易之所以必须坚持商品数量相等的原则,是因为只有保持两个市场上的买卖商品的数量相等,才能使一个市场上的盈利额与另一个市场上的亏损额相等或最接近。当然,结束套期保值时,两个市场上盈利额或亏损额的大小,除了取决于商品数量之外,还取决于当时现货价格和期货价格之间的差额是否等于开始做套期保值时现货价格和期货价格之间的差额。

另外,由于期货合约是标准化的,每张期货合约上所载的商品数量都是由期货交易所规定的统一标准,因而是固定不变的,但交易者在现货市场上买进卖出的商品数量却是各种各样的,这样就使得在做套期保值交易时,有时很难使所买卖的期货商品数量等于现货市场上买卖的现货商品数量,这就给做套期保值交易带来一定的困难,并在一定程度上影响交易者所做的套期保值交易的效果。在这种情况下,交易者只好调整自己在现货市场上所买卖的商品数量,以使两个市场上所买卖的商品数量保持相等。

(4) 月份相同或相近原则

月份相同或相近原则是指在做套期保值交易时,所选用的期货合约的交割月份最好与交易者将来在现货市场上实际买进或卖出现货商品的时间相同或相近。

在选用期货合约时,之所以必须遵循交割月份相同或相近的原则,是因为两个市场上出现的亏损额和盈利额受两个市场上价格变动幅度的影响,只有使所选用的期货合约的交割月份和交易者决定在现货市场上实际买卖现货商品的时间相同或相近,才能使期货价格和现货价格之间的联系更加紧密,增强套期保值交易的效果,否则会影响套期保值的效果。

在选定了期货合约后,由于期货合约的交割月份是固定的,为了利用期货价格和现货价格之间的趋合性,交易者在不影响现货市场上交易的前提下,也可以调整在现货市场上具体买卖的时间,使其与期货合约的交割日期接近。

油脂厂3月份计划两个月后购进100吨大豆,当时的现货价为每吨0.22万元,5月份期货价为每吨0.23万元。该厂担心价格上涨,就买入100吨大豆期货。到了5月份,现货价果然上涨至每吨0.24万元,而期货价为每吨0.25万元。该厂于是买入现货,每吨亏损0.02万元;同时,卖出期货,每吨盈利0.02万元。两个市场的盈亏相抵,有效地锁定了成本。

4) 套期保值的形式

套期保值交易主要有两种基本类型：多头套期保值和空头套期保值。

(1) 多头套期保值

多头套期保值是指套期保值者先在期货市场上买进期货合约,然后在现货市场上买入现货的同时或前后,在期货市场上进行对冲,卖出原先买进的该商品的期货合约,进而为其在现货市场上买进现货的交易进行保值。多头套期保值又称买入套期保值。

当生产经营者准备在将来某月份买进现货,为防止到时现货价格上涨而造成损失,就可以做多头套期保值交易,以达到锁定成本、确保预期利润的目的。

某出口商,1月17日签订一份3个月后出口100吨大豆的合约,价格依据签约当天的价格每吨3100元签订。但是4月17日交货时的现货价格不可能和1月17日成交时的现货价格完全一样,一旦现货价格上升,该笔交易的利润就会减少,甚至蚀本。出口商经权衡,决定通过套期保值交易来保值。

假设1手大豆=10吨,1月17日,5月份大豆的期价为每吨3180元;4月17日,大豆现货为每吨3200元,5月份的大豆期价为每吨3280元。

日期	现货市场		期货市场	
1月17日	3100元/吨		3180元/吨	买入10手合约
4月17日	3200元/吨	卖出100吨大豆	3280元/吨	卖出10手合约
结果	少挣10000元		挣10000元	

当经营者作为卖方,已订了卖出现货商品的现货远期合同,这时他担心价格上涨,而现货远期合同中的履约价格一般是确定的,那么将无利可图,甚至可能会出现亏损。在这种情况下,他可以做买入套期保值交易。通过买入套期保值交易,可以达到回避价格风险、确保预期利润的目的。

(2) 空头套期保值

所谓空头套期保值,就是在现货市场上买进而期货市场上卖出的交易行为,其目的在于保护没有通过远期合同销售出去的商品或金融证券的存货价值,或者是为了保护预期生产或远期购买合同的价值。空头套期保值又称卖出套期保值。

生产商、加工商、出口商等担心将来在现货市场上卖出商品时价格下跌,可采用空头套期保值交易为其将来的现货商品卖出交易进行保值。通过空头套期保值交易,可以达到锁定销售、确保预期利润的目的。

5月份,供销公司与橡胶轮胎厂签订8月份销售100吨天然橡胶的合同,价格按市价计算,8月份期货价为每吨1.25万元。供销公司担心价格下跌,就卖出100吨天然橡胶期货。8月份时,现货价跌至每吨1.15万元。该公司卖出现货,每吨亏损0.1万元;又按每吨1.15万元价格买进100吨的期货,每吨盈利0.1万元。两个市场的盈亏相抵,有效地防止了天然橡胶价格下跌的风险。

由于农产品的生产周期性很强,在收获季节,大批农产品同时进入现货市场,供给大于需求,往往会导致农产品价格大幅度下跌;所以,农产品生产商可以做空头套期保值。通过空头

套期保值交易,达到锁定农产品销售价格、回避价格波动风险的目的。

6月份时,大豆现货价格为每吨3000元,某农场主对该价格很满意,但他的1000吨大豆要到9月份才能收好卖出,因此很担心届时现货价格下降、减少利润。经考虑后,决定利用大豆期货交易来防范价格下跌的风险。已知当时9月份的合约价格为每吨3050元,假设9月份大豆现价为每吨2950元,9月期价为每吨3000元。现建立套保模型,盈亏结果如下。

日期	现货市场		期货市场	
	6月份	3000元/吨		3050元/吨
9月份	2950元/吨	卖出1000吨大豆	3000元/吨	买入1000吨合约
结果	少挣50000元		挣50000元	

4. 期货投机交易方法

套期保值者的目的是为了转移价格风险,而避险目的的实现需要有相应的人来承担。从期货市场运行看,没有套期保值者,期货市场的存在就没有经济意义;而没有期货投机者,期货市场就无法实现转移价格风险和难以形成发现价格的两大功能。套期保值和期货投机是一个事物的两个方面,二者相辅相成、密不可分。

(1) 期货投机的含义

在期货市场上纯粹以牟取利润为目的而买卖标准化期货合约的行为,被称为期货投机。

(a) 买空投机

某投机者判断7月份的大豆价格趋涨,于是买入10张合约(每张10吨),价格为每吨2345元。之后果然上涨到每吨2405元,于是按该价格卖出10张合约。

获利: $(2405 \text{元/吨} - 2345 \text{元/吨}) \times 10 \text{吨/张} \times 10 \text{张} = 6000 \text{元}$

(b) 卖空投机

某投机者认为11月份的小麦会从目前的1300元/吨下跌,于是卖出5张合约(每张10吨)。之后小麦果然下跌至1250元/吨,于是买入5张合约。

获利: $(1300 \text{元/吨} - 1250 \text{元/吨}) \times 10 \text{吨/张} \times 5 \text{张} = 2500 \text{元}$

也就是说,期货投机是通过对市场研究,预测未来价格走势,承担价格变动风险而获取价差利润的投资行为。

(2) 期货投机的经济功能

期货投机作为期货市场中一种不可缺少的经济行为,在期货市场上发挥着重要作用,是促成市场流动的重要动力。期货投机的经济功能如图5-28所示。

① 投机行为吸纳了期货市场的价格风险,提高了市场流动性。市场流动性是指交易者能根据自己的意愿自由地进出市场,从地点、时间、交易商品合约数量上均要如此。没有大量投机行为的存在,套期保值者就难以就某一价格达成协议。不同投机者对价格变动的不同预测,弥补了这一价格差距,他们承担了价格风险。

② 投机行为吸纳价格风险的功能是套期保值和期货市场正常进行的前提条件。投机者以不同的投机行为进入市场,特别是短线交易者利用微小的价格波动,频繁买进卖出合约,增



图 5-28 期货投机的经济功能

加了交易数量和交易主体人数,促成了极大的市场流动性。套期保值者在流动性很强的市场上,能容易地对冲在手合约,退出期货市场,结束套期保值行为。没有投机或投机不足的市场缺乏流动性,交易活动不频繁,套期保值者在手合约换位时就会卡壳。因此,市场流动性是套期保值顺利实现的条件之一。有了风险承担者与流动性,才能使保值者能进能出。

③ 投机行为促进了全国各地市场和全球市场一体化,提高了市场自稳能力,平抑着市场价格的波动。在一个组织完好的空多市场上,投机者密切注视着市场,一旦发现任何有利价位,他们就低价买进、高价卖出,从而消除价格之间的差异。

④ 投机行为促使信息在更大范围内迅速流动,有利于全球资源的优化配置。

(3) 期货投机的种类

期货投机的方法多种多样,主要有跨期套利交易、跨市套利交易和跨商品套利交易三种。

① 跨期套利。跨期套利是指同一会员或投资者以赚取差价为目的,在同一期货品种的不同合约月份建立数量相等、方向相反的交易部位,并以对冲或交割方式结束交易的一种操作方式。跨期套利属于套期图利交易中最常用的一种,实际操作中又分为牛市套利、熊市套利和蝶市套利。

② 跨市套利。包括同一商品在国内外不同市场的套利、期现市场套利等。

③ 跨商品套利。主要是利用走势具有较高相关性的商品之间(如替代品之间、原料和下游产品之间)强弱对比关系的差异所进行的套利活动。

5.4.4 金融期货及金融期权

金融期货是指以金融工具为标的物的期货合约。金融期货作为期货交易中的一种,具有期货交易的一般特点,但与商品期货相比较,其合约标的物不是实物商品,而是传统的金融商品,如证券、货币、汇率、利率等。金融期货交易是指交易者在特定的交易所通过公开竞价方式成交,承诺在未来特定时间内,以事先约定价格买入或卖出特定数量的某种金融工具的交易方式。

目前,已经开发出来的金融期货品种主要有三大类:货币期货、利率期货、股票指数期货。

1. 货币期货

货币期货又称外汇期货,它是以汇率为标的物的期货合约,用来规避汇率风险。

目前,国际上货币期货合约交易所涉及的货币主要有美元、英镑、欧元、日元、瑞士法郎、加拿大元、澳元、新西兰元等。

货币期货交易与远期外汇交易相比,具有以下六个特点。

(1) 市场参与者不同

远期外汇交易的参与者主要是银行等金融机构及跨国公司等大企业,货币期货交易则以其灵活的方式为各种各样的企业提供了规避风险的管理工具。

(2) 流动性不同

一般而言,远期外汇交易由于参与者在数量上的局限性,合约的流动性较低;货币期货交易则由于参与者众多,且有大量的投机者和套利者,流动性较好。

(3) 交易手段不同

远期外汇交易的市场是无形的,由金融机构与其客户用各种通信手段构建;货币期货交易则是在专门的交易所中进行的,是有形市场交易。

(4) 合约的标准化程度不同

远期外汇交易的合约内容是由金融机构与客户根据其要求协商而定的;货币期货交易的合约则是标准化的合约,交易品种单位、变化幅度、涨跌停板、交割时间等项目都是事先确定的。

(5) 信用风险不同

远期外汇交易双方的交易主要建立在对方信用的基础上,相对而言风险较大,货币期货交易由交易所或结算机构做担保,风险由交易所承担。

(6) 履约方式不同

远期外汇交易的履约主要是外汇的全额现金交收,货币期货交易则大多采取对冲方式了结交易、一小部分采取现金交割方式。

2. 利率期货

利率期货是指以债券类证券为标的物的期货合约,它可以回避银行利率波动所引起的证券价格变动的风险。利率期货一般可分为短期利率期货和长期利率期货,前者大多以银行同业拆借市场3月期利率为标的物,后者大多以5年期以上的长期债券为标的物。

利率期货有以下特点。

① 利率期货价格与实际利率呈反方向变动,即利率越高,债券期货价格越低,利率越低,债券期货价格越高。

② 利率期货的交割方法特殊。利率期货主要采取现金交割方式,有时也有现券交割。现金交割是以银行现有利率为转换系数来确定期货合约的交割价格。

3. 股票指数期货

股票指数期货(以下简称股指期货)是一种以股票价格指数作为标的物的金融期货合约。

股票投资者在股票市场中面临的风险可分为两种。一种是股市的整体风险,又称为系统风险,即所有或大多数股票的价格一起波动的风险。另一种是个股风险,又称为非系统风险,即持有单个股票所面临的市场价格波动风险。通过投资组合,即同时购买多种风险不同的股票,可以较好地规避非系统风险,但不能有效地规避系统风险。

利用股指期货进行套期保值的原理是根据股票指数和股票价格变动的同方向趋势,在股票的现货市场和股票指数的期货市场上做相反的操作来抵消股价变动的风险。股指期货合约的价格等于某种股票指数的点数乘以规定的每点价格。各种股指期货合约每点的价格不尽相同,比如恒生指数每点价格为50港元,即恒生指数每降低一个点,则该期货合约的买者(多头)每份合约就亏损50港元、卖者每份合约则赚取50港元。

股指期货除具有金融期货的一般特点外,还具有一些自身的特点。股指期货合约的交易

对象既不是具体的实物商品,也不是具体的金融工具,而是衡量各种股票平均价格变动水平的无形的指数。一般商品和其他金融期货合约的价格是以合约自身价值为基础形成的;而股指期货合约的价格是股指点数乘以人为规定的每点价格形成的——股指期货合约到期后,合约持有人只需交付或收取到期日股票指数与合约成交指数差额所对应的现金,即可了结交易。比如投资者在9000点位买入1份恒生指数期货合约后,一直将其持有到期,假设到期日恒生指数为10000点,则投资者无须进行与股票相关的实物交割,而是采用收取5万元现金 $[(10000-9000)\times 50]$ 的方式了结交易。这种现金交割方式,也是股指期货合约的一大特点。

4. 金融期权

1) 金融期权的概念

所谓期权又称选择权,是指其持有者能在规定的期限内按交易双方商定的价格购买或出售一定数量的某种特定商品的权利。

金融期权是指以金融商品或金融期货合约为标的物的期权交易。具体地说,其购买者在向出售者支付一定费用后,就获得了能在规定期限内以某一特定价格向出售者买进或卖出一定数量的某种金融商品或金融期货合约的权利。

2) 金融期权的特征

金融期权的主要特征在于它仅仅是买卖权利的交流。金融期货与金融期权的区别在于以下几个方面。

(1) 基础资产不同

可作为期货交易的金融工具都可作为期权交易。然而,可作为期权交易的金融工具却未必可作为期货交易。实践中,只有金融期货期权,而没有金融期权期货。

(2) 交易者权利与义务的对称性不同

期货交易中,买卖双方具有合约规定的对等的权利和义务。期权交易中,买方有以合约规定的价格是否买入或卖出期货合约的权利,而卖方则只有被动履约的义务。一旦买方提出执行,卖方必须以履约的方式了结其期权部位。

(3) 履约保证不同

金融期货交易双方均需开立保证金账户,并按规定缴纳履约保证金。金融期权交易中,只有期权出售者,才需开立保证金账户。

(4) 现金流转不同

金融期货交易双方在成交时不发生现金收付关系,但在成交后,由于实行逐日结算制度,交易双方将因价格的变动而发生现金流转。金融期权交易中,在成交时,期权购买者为取得期权合约所赋予的权利,必须向期权出售者支付一定的期权费,但在成交后,除了到期履约外,交易双方将不发生任何现金流转。

(5) 盈亏特点不同

金融期货交易双方无权违约,也无权要求提前交割或推迟交割,到期前的任一时间可通过反向交易实现对冲或到期进行实物交割。从理论上说,金融期货交易中双方潜在的盈利和亏损都是无限的。

金融期权交易中的盈利和亏损则具有不对称性。理论上说,期权购买者在交易中的潜在亏损是有限的,仅限于他所支付的期权费,而他可能取得的盈利却是无限的;相反,期权出售者在交易中所取得的盈利是有限的,仅限于他所收取的期权费,而他可能遭受的损失却是无限的。

(6) 了结部位的方式不同

期货交易中,投资者可以平仓或进行实物交割的方式了结期货交易。期权交易中,投资者了结其部位的方式包括三种:平仓、执行或到期。

(7) 套期保值的作用与效果不同

金融期货进行套期保值,在避免价格不利变动造成损失的同时,也必须放弃若价格有利变动而可能获得的利益。金融期权进行套期保值,若价格发生不利变动,套期保值者可通过执行期权来避免损失;若价格发生有利变动,套期保值者又可通过放弃期权来保护利益。但是,这并不是说金融期权比金融期货更为有利。

3) 金融期权的分类

由于期权交易方式、方向、标的物等方面的不同,产生了众多的期权品种,对期权进行合理的分类,更有利于了解外汇期权产品。

(1) 按期权的权利划分

按期权的权利划分,有看涨期权和看跌期权两种类型。

看涨期权是指期权的买方向期权的卖方支付一定数额的权利金后,即拥有在期权合约的有效期内,按事先约定的价格向期权卖方买入一定数量的期权合约规定的特定商品的权利,但不负有必须买进的义务。而期权卖方有义务在期权规定的有效期内,应期权买方的要求,以期权合约事先规定的价格卖出期权合约规定的特定商品。

看跌期权是指期权的买方向期权的卖方支付一定数额的权利金后,即拥有在期权合约的有效期内,按事先约定的价格向期权卖方卖出一定数量的期权合约规定的特定商品的权利,但不负有必须卖出的义务。而期权卖方有义务在期权规定的有效期内,应期权买方的要求,以期权合约事先规定的价格买入期权合约规定的特定商品。

(2) 按期权的交割时间划分

按期权的交割时间划分,有美式期权和欧式期权两种类型。

美式期权是指在期权合约规定的有效期内任何时候都可以行使权利。

欧式期权是指在期权合约规定的到期日方可行使权利,期权的买方在合约到期日之前不能行使权利,过了期限,合约则自动作废。

(3) 按期权合约上的标的划分

按期权合约上的标的划分,有股票期权、利率期权和货币期权等种类。

股票期权是指买方在交付了期权费后,即取得在合约规定的到期日或到期日以前按协议价买入或卖出一定数量相关股票的权利。

利率期权是指买方在支付了期权费后,即取得在合约有效期内或到期时以一定的利率(价格)买入或卖出一定面额的利率工具的权利。利率期权合约通常以政府短期、中期、长期债券,欧洲美元债券,大面额可转让存单等利率工具为标的物。

货币期权又叫外币期权、外汇期权,是指买方在支付了期权费后,即取得在合约有效期内或到期时以约定的汇率购买或出售一定数额某种外汇资产的权利。货币期权合约主要以美元、欧元、日元、英镑、瑞士法郎、加拿大元及澳元等为标的物。

4) 金融期权的基本功能

金融期权是金融期货功能的延伸和发展,具有与金融期货相同的套期保值和发现价格的功能,是一种行之有效的控制风险的工具。

5) 期权基本交易方式

期权可以分为看涨期权和看跌期权两种类型,而期权交易者又可有买入期权或者卖出期权两种操作,所以期权交易有四种基本策略:买进看涨期权、买进看跌期权、卖出看涨期权、卖出看跌期权。

(1) 买进看涨期权

若交易者买进看涨期权,之后市场价格果然上涨,且升至执行价格之上,则交易者可执行期权从而获利。从理论上说,价格可以无限上涨,所以买入看涨期权的盈利在理论上是无限大。若到期一直未升到执行价格之上,则交易者可放弃期权,其最大损失为期权费。

(2) 买进看跌期权

若交易者买进看跌期权,之后市场价格果然下跌,且升至执行价格之下,则交易者可执行期权从而获利,由于价格不可能跌到负数,所以买入看跌期权的最大盈利为执行价格减去期权费之差。若到期一直跌到执行价格之下,则交易者可放弃期权,其最大损失为期权费。

(3) 卖出看涨期权

若交易者卖出看涨期权,在到期日之前没能升至执行价格之上,则作为看涨期权的买方将会放弃期权,而看涨期权的卖方就会取得期权费收入。反之,看涨期权的买方将会要求执行期权,期权的卖方将损市场价格减去执行价格和期权费的差。

这里,需要注意的是:作为期权卖出方,最大盈利为期权费;盈利所指范围的值为负。

(4) 卖出看跌期权

若交易者卖出看跌期权,在到期日之前没能跌至执行价格之下,则作为看跌期权的买方将会放弃期权,而看跌期权的卖方就会取得期权费收入。反之,看跌期权的买方将会要求执行期权,期权的卖方将损失执行价格减去市场价格和期权费的差。

这里,需要注意的是:作为期权卖出方,最大盈利为期权费;盈利所指范围的值为负。

期权投资的盈亏结果分析见表 5-7 所示。

表 5-7 期权投资的盈亏

合约种类	资产价格变动	合约多头方	合约空头方
看涨期权	价格上涨	有利,执行合约,最大收益:无限	不利,最大损失:无限
	价格下跌	不利,不执行合约,最大损失:期权费	有利,最大收益:期权费
看跌期权	价格上涨	不利,不执行合约,最大损失:期权费	有利,最大收益:期权费
	价格下跌	有利,执行合约,最大收益=执行价-资产现价-期权费	不利,最大损失=执行价-资产现价-期权费

本章小结

随着互联网等高科技信息技术的迅速发展,传统金融企业作为创新型科技知识应用的领头人,势必要借力互联网技术对传统经营模式、管理模式及业务流程做出改造,来应对日益复杂多变的金融竞争环境。于是,金融互联网业态应运而生。金融互联网的基本业态包括网络银行、网络证券、网络保险、网络期货、网络基金和网络信托。网络银行是指传统银行业利用计算机网络、互联网和无线互联网创建各种新式电子化、数字化和网络化的银行,它包含基于电子通信的金融服务设备、金融服务提供者和金融服务消费者。与传统银行相比,网络银行具有

组织机构虚拟化、销售渠道网络化、竞争实力信息化、业务范围模糊化、盈利模式多元化、效益途径技术化、经营管理人性化、服务供给个性化、货币形式电子化、资产资源无形化等特征。按照不同的视角,网络银行有着不同的分类,像人们日常生活常见的网上银行、电话银行、手机银行、自助银行(ATM)等都属于网络银行的家族成员。网络银行主要业务包括公共信息服务、个人银行业务、企业银行业务及网络银行衍生业务。网络证券有广义和狭义之分,广义的网络证券也就是证券电子商务,是指利用先进的信息技术,依托互联网、移动通信网、有线电视网等现代化的数字媒介,以在线方式开展传统证券市场上的各种业务。狭义的网络证券指投资者利用互联网,通过券商提供的网上证券交易系统进行证券交易操作。网络证券是金融电子商务条件下的证券业务的创新,它提供了多品种的业务服务、全覆盖的交易服务、无差异的基础服务和个性化的增值服务。网络证券业务包括证券的发行、证券的交易和结算。网络保险也称保险电子商务,是指保险公司或新型的网络保险中介机构以互联网和电子商务技术为工具来支持保险经营管理活动的经济行为。从狭义上讲,网络保险是指保险公司或新型的网络保险中介机构通过互联网网站为客户提供有关保险产品和服务的信息,并实现网上投保,直接完成保险产品和服务的销售,由银行将保险费划入保险公司;从广义上讲,网络保险还包括保险公司内部基于企业内联网技术的经营管理活动,以及在此基础上的保险公司之间、保险公司与公司股东、保险监管、税务、工商管理等机构之间的交易和信息交流活动。网络保险的业务除了对保险公司及其中介公司进行宣传以外,主要集中在提供在线分析、在线投保服务和在线理赔服务等三个方面。其业务模式一般有保险公司官网销售模式、保险超市销售模式、门户网站保险频道销售模式、网络金融超市模式、第三方平台销售模式和纯网络保险模式等。网络期货是指投资者在互联网上进行的各种期货交易活动的总称。网络期货交易主要是指各种期货的网络交易,包括商品期货、股指期货、利率期货、货币期货等;期货交易的一般流程包括开户、下单、结算、平仓(或交割)四个环节;期货交易的经济功能体现在价格发现和套期保值;期货交易的方法有套期保值交易方法和期货投机交易方法。金融期货指以金融工具为标的物的期货合约,金融期货品种主要有三大类:货币期货、利率期货、股票指数期货。期权又称选择权,是指其持有者能在规定的期限内按交易双方商定的价格购买或出售一定数量的某种特定商品的权利。金融期权是指以金融商品或金融期货合约为标的物的期权交易。金融期权主要有看涨期权、看跌期权;股票期权、利率期权、外汇期权等。期权交易的基本策略有买进看涨期权、卖出看涨期权、买进看跌期权和卖出看跌期权。



案例阅读

第 6 章 互联网金融的基本业态



【本章内容】

第三方支付

- 第三方支付的科学概念
- 第三方支付的业务模式

P2P 网络借贷

- P2P 网络借贷的科学概念
- P2P 网络借贷的业务模式

互联网众筹

- 互联网众筹的科学概念
- 互联网众筹的业务模式

互联网财富管理

- 互联网财富管理的科学概念
- 互联网财富管理的业务模式

互联网金融门户

- 互联网金融门户的科学概念
- 互联网金融门户的业务模式



【学习目标】



知识目标

- ◇ 掌握互联网金融的第三方支付、P2P 网络借贷、互联网众筹、互联网财富管理、互联网金融门户等基本业态的科学概念
- ◇ 熟悉互联网金融基本业态的业务模式
- ◇ 了解互联网金融基本业态的生产与发展

能力目标



- ◇ 学会利用互联网搜索工具查找第三方支付、P2P 网络借贷、众筹平台，搜索其不同类型的案例，并能够对搜索的案例进行分析
- ◇ 能够完成 P2P 网贷模拟投资操作
- ◇ 能够完成创业项目的股权众筹模拟操作



【案例导入】

格莱珉银行

格莱珉银行是孟加拉国经济学家穆罕默德·尤努斯创建的乡村银行。

1976 年，尤努斯走访乡村中一些最贫困的家庭。一个名叫苏菲亚的生有 3 个孩子的年轻农妇，每天从高利贷者手中获得 5 塔卡（相当于 22 美分）的贷款用于购买竹子，编织好竹凳，交给高利贷者还贷，每天只能获得 50 波沙（约 2 美分）的收入。苏菲亚每天微薄的 2 美分收入，