

澳洲金融评论

2004 年 12 月 21 日

第 41 页

CMC 脱颖而出

尽管监管机构在加强审查，竞争日益激烈，CMC 集团亚太有限公司董事总经理，David Trew，大胆预测澳洲网上证券和外汇交易会会出现大幅增长。

这家美国（英国）公司希望差价合约(CFD)的概念，能够在澳洲流行。这种产品可以让交易者获得相当于股票差价合约(CFD)开仓价格和平仓价格之间价格差额的盈利或亏损。

作为一份合约的绩效，交易者的盈利来自于股票价格的上涨或下跌，而不需要真正购买或者卖出股票。差价合约(CFD)是典型的高风险的产品，也同样应用于外汇交易，指数以及商品期货交易当中。

“我们和其他券商以及市场中的角色不同之处在于，我们在同一个交易平台上，一个交易帐户提供我们全部的可交易的产品。” Trew 先生在接受《澳洲金融评论》采访时说到。

“我并不认为我们正在从其他的交易商那里抢生意。我们只是在向客户宣传一种新的交易方式。”

Trew 先生提到公司的定位是为那些半专业的投资者，仅在整个市场中占很小的一部分，通过很有竞争力的报价以及同一帐户可以交易多种产品提供服务。

在取得澳洲金融服务执照后，悉尼分公司在 2001 年开始运营。

在差价合约(CFD)市场上，CMC 是最大的交易商之一。CMC 估计有 15,000 至 20,000 账户在交易差价合约(CFD)，在整个澳洲市场占 80%。

其他的交易商有 Main Financial 以及 IG Markets.

Trew 先生相信在未来两年内市场将会扩大 3 倍。

“可能会出现一些新的竞争者，但是我认为最大的竞争来自那些计划参与这一市场的本地交易商。”

“更多竞争对手意味着更大的市场，作为市场的领导者，我相信我们的客户量会不断上升。”

但市场的发展同样也面临监管机构更多的审查，因为他们对差价合约(CFD)所具有的高风险心存顾虑。

澳大利亚证券投资委员会的发言人表示：“澳大利亚证券投资委员会已经密切关注差价合约(CFD)的宣传广告，确保交易商在广告中以同等重要的方式宣传风险和收益。”

“否则，我们认为会误导投资者；澳大利亚证券投资委员会有权力处理误导消费者的金融产品。”

但是 Trew 先生表示非常欢迎澳大利亚证券投资委员会对整个行业的监管，认为这样更有利于市场的发展。

“只有受监管机构监管的新产品才会成为好产品。”他说。

CMC 的这家本地分公司近期才转成子公司，并且在第二年就已经开始盈利了。

转成本地公司并不需要单独向监管机构提供申请。2004 财年，母公司的净利润达到 2110 万美元（2770 万美元），下降了 4%，这主要是由于集团的人工成本上升的原因。

CMC 在澳大利亚的分公司现有雇员 45 人。平均每笔澳洲股票交易 25000 澳元至 35000 澳元，外汇交易则为 40 万澳元至 50 万澳元。CMC 的开户要求为 5000 澳元。

Peter Cruddas，公司的全球首席执行官，将澳大利亚的分公司看作整个亚太地区发展的一个跳板。

CMC 集团的客户及合作伙伴遍及 55 个国家，2003-2004 年交易的差价合约(CFD)超过 6 百万笔。