

People

“期货电池”：我就是来大陆“赌”一把

大陆唯一台湾籍期货高管方世圣的 市场哲学”

入行 坚持凌晨三点上班

1992年1月,台湾通过《期货交易法》;1993年,方世圣从台北中国文化大学毕业;1994年,台湾第一批期货公司正式开张。当时在做“期货”销售的方世圣,果断地一头扎进了期货圈,成了台湾第一批期货从业者。

我在大学时也只是接触过期货,”方世圣回忆到,自己念的是企业管理,偏向于投资和财务管理,对期货的了解也仅仅来自于一位曾在美国投行工作的老师。毕业后他进入了房地产公司,做了一年的销售工作,正好遇到了台湾首家期货公司——大华期货招兵买马,他从几百个应聘者中脱颖而出,赢得了唯一一个名额,就这样入了行。跟所有的年轻人一样,觉得新兴行业比较有前途,而且做证券也不见得拼得过人家。”

那一年,方世圣28岁。也就在这时,方世圣也初次遇到了他的“老长官”——当时大华期货的老总王中恺。王中恺是当时CME亚洲区的总裁,也是在这时被挖回台湾。现如今,老长官已经是台湾期货交易所总经理,每次造访大陆,老部下方世圣是一定要前去接待的。

那时24小时上班,真是惨啊,”回忆其初入门的岁月,方世圣还记忆犹新。台湾期货的发展道路与大陆截然相反,台湾是先做国际盘的期货,比如美盘、日盘、新加坡日经225指数期货等期货,而没有本地的期货,台湾的期货公司也都是证券公司设立的。

方世圣一开始的工作是后台结算,由于

美盘差不多凌晨4点多收盘,他必须要凌晨3点去上班。由于当时电脑没有普及,交易都是采用人工撮合,客户下单到CME都是电话下单,然后把单子打到后台的机器里,收盘再做结算。

台湾有个电池广告,两个小兔子比赛,以显示电力很足。那时我外号就是电池,”方世圣说,入行早期比较努力的,公司24小时上班,他可以呆三天不用回家,就坐在那边跟老师傅学看盘,付出了不少努力。

后台只做了一年,由于个性不适合,方世圣就改做业务了。在大陆有个客户你也可以不理,找点研究报告给客户就行了。我们那时不是,要帮客户下单,时差得倒过来,真的比较辛苦,”方世圣说,当年客户也没有那么多,要到处去开发客户。只有服务好,才能做出来。

印象最深刻的是我的第一个客户,用了十个月他才下了第一笔单子,”方世圣说,那是个老先生,以前在联合国工作,退休后回到台湾。他上门到大华期货,正好碰到方世圣,也是方世圣接待的第一个客户。由于老先生认为行情机会还没有到,方世圣就不厌其烦地给他打电话,报行情。那时看行情不像现在随便都能看到,市场还没有普及,得有一定服务。我们不断给他建议,并翻译一些研究报告给他。”

过了十个月,老先生终于同意做了,后来他在我这里做得很不错。”方世圣说。

成功 年薪千万的“期货明星”

我来大陆的时候,怕别人以为我是在台湾混不下去的,所以连报税单都随身带着。”方世圣最“怕人”不相信”的,就是他在台湾曾经取得的成功。

1995年,刚刚入行一年的方世圣就遇到了“巴林银行案”这一机遇。

时任巴林银行驻新加坡巴林期货公司总经理、首席交易员尼克·里森曾被人誉为国际金融界的“天才交易员”。在日经225期货合约市场上,他被誉为“不可战胜的里森”。1995年1月17日日本关西大地震后,里森认为股票市场对冲神户地震反应过激,股价将会回升,一再加大投资股指期货持仓。

我就不信邪,手里拿了很多空单,”方世圣说,他不相信期货市场不跌,结果如他所料,巴林银行撑盘失败,日经指数期货急剧下挫,那把赚了很多钱。大概有二三千万日元。这笔钱当时已经让人很爽了。”方世圣笑着说,当时也不是非常懂,从业时间也不是很长,就觉得运气这么好,一把就那么多钱到手。”

尽管自己操作挣了不少,但方世圣还是以经纪业务为重,因为自己做,会影响到客户操作,你的看法会传导给客户。”

1997年9月,台湾期货交易所股份有限公司获得公司执照,次年4月正式挂牌成立,7月推出第一个合约——台湾证券交易所股价指数期货合约。自此,台湾本地期货交易正式开始,台湾期货市场进入一个新的发展阶段。由于中小型券商可以做期货兼营,因此一家综合券商就将方世圣挖去做了期货部总经理。

由于券商们一窝蜂地都来做期货,因此就

发起了券商兼营期货的联谊会,这种自发性的组织定期聚会,由会员轮流做东,方世圣就成为首任会长,以及永久的名誉会长。同时,台湾期货交易所的交易委员会也进行了选举,方世圣也得以入选。交易委员会总共有5席,5席是世界代表,1席是学者专家,1席是交易所人士。业界的5席抢得非常厉害,是一票一票投出来的。”方世圣说,那时委员会的权力很大,其职权在董事会下面,跟经理部门同级。后来方世圣还做过交易所结算委员会的主席。

我是山中无老虎,猴子称霸王。”出道才三年,就已经成为了业界代表,颇有威望,方世圣这样形容自己的“出名”。主要是由于在外头个性随和,比较爱交朋友。”

后来,方世圣又追随王中恺去了复华期货,担任复华期货的副总,分管经纪业务,以做做跨市场套利为主。那时我手上最多有1、2亿台币的保证金,作为单一的业务员,这已经不是非常大的量了,在台湾私底下比比,前三名没有问题。”

我在台北有一栋别墅,一辆沃尔沃车,这在台北不算最好,但在期货界还没有人能住像我这么好的房子。”方世圣说,当时最高一个月能有300万台币的奖金,“是很恐怖的,”年收入大概有上千万台币。事业上的突飞猛进,带来了财富上的巨大成功。

日后来大陆,方世圣发现薪水不要说打对折,连以前的零头都不到。我把报税单带着,最主要的就是我不让你们认为,我是台湾混不下去了,才跑到这里来。因为肯定很多人会这样想的。”方世圣说。

我是技术流

“我觉得期货最重要的两个字就是‘止损’。”方世圣说,投资的理论非常多,就是长线看基本面,短线看技术面,进出场看技术面,商品和股票都一样。市场是个随机漫步的,市场就是人心,你总是会有看错的时候,你再精准都会错误,“如果错误让你受伤到已经爬不起来的程度,你就平仓了,留着青山在,不怕没柴烧。这是我最早喜欢讲的一句话。”

方世圣说,大陆投资者很多是很精明的,跟他们聊过后,觉得自己都受益匪浅。但中小散户,不要让钱对自己有压力,不要幻想一口气吃成胖子,“那会让你有压力并影响判断,做期货不止损,可能一把就出去了。”

那么止损的诀窍在何处呢?“你如果做短线日内交易,用5分钟的KD做依据,那金叉我就进,死叉我就出,很机械化,很简单。”方世圣说,“你千万不要依据50分钟线进场,跌破50分钟线后,你觉得下面还有一条线,去下面那条线找支撑。那就不对了。你短线进场,就短线出场。否则等全部跌破,就完了。”

另外还有一种方式,就是用资金管理的方式,比如一次就亏20%,亏到20%就自动出局。至于20%还是10%,看商品品种,看当时行情。“趋势强的话,止损要严格一些。”

“有一个朋友曾问我,说他不喜欢去工作,就是爱做股票,赚的钱全赔光了,问我该怎么办?”方世圣说,很多人都想当巴菲特和索罗斯,问题是几个投资者也就那一两个人,最重要的一点,他不是一个人成功的,他背后有一大群智囊和团队,给他提供参考,所以没有那么容易。”

“普通期货投资者最好还是先把基本知识弄清楚,这样比较好。”

方世圣比较得意的一次操作,是“三·一九枪击案”。“那次我们做期权,我们的策略是跨市,买一个买权,买一个卖权,如果往一边冲,我们只需要付权利金,另外一边我们就可以挣很多钱。”方世圣说,大消息来之前,这个市场会有大幅波动,这个时候采取这一类型的操作,也能挣不少钱。

对于目前的期货,方世圣称之为“活着的人都没见过。”——美元走势与大宗商品,美元与债券、美元与黄金、石油与黄金、商品与股市,之间的定律都乱了套。“这波不管是股市还是期货,说白了就是资金,根本没有基本面可言,完全就是资金行情。”

因此,方世圣建议投资者,不要猜测资金是否退潮。要注意观察各国政府的政策。“现在反而担忧的是,一旦基本面好转,各国政府就可能收缩流动性,而流动性收紧的速度一般会比基本面好转的速度快,这个时候,反而商品会出现顶点。”



谋变 成功背后“最大语言关”

在海峡两岸的期货界,可能只有一个名字是双方都耳熟能详的,那就是方世圣。

“今天,我刚安排了一批台大学生到各大交易所交流。”在上海期货大厦14楼东证期货办公室里,方世圣是一块响亮的招牌,但凡是来上海的台湾期货人,都会按图索骥地找到这个“自己人”。在上海,在大陆,来自海峡对岸的商人、游客可谓不计其数,但在大陆期货业界,方世圣却是唯一一名台湾籍的高管。当年,他是首个登陆的“冒险家”,如今,他已经成为了两岸期货界的桥梁。

在大陆的四年里,方世圣的“台湾人”、“股指期货专家”等形象已经深入人心。而人所不知的是,他曾是台湾的第一代期货人,参与了台湾期货业的初创和繁荣;他曾经手握几个亿台币的保证金,年薪上千万,居别墅开名车,是岛内期货业当之无愧的成功典范;他羡慕大陆的庞大市场,在事业巅峰期毅然登陆,薪水却顿时降为“零头”;他一开始在大陆人生地不熟,但股指期货的热潮,却突如其来地把他推向了聚光灯最闪亮的地方……

“这像是一场赌博,”回首登陆往事,原先只想“尝试两年”的方世圣,一晃已经在大陆度过了四年半的时光,“现在来看,我的胜算还是比较大的。”

◎记者 叶苗 ○编辑 孙忠



东证期货高级顾问方世圣

桥梁 期货“小方”变“老方”

方世圣的到来,与其是他自身职业的谋变,更像是大陆期货界迎来了一名老师。

国内期货公司目前还是在做“销售”,而不是“市场”,靠人去拉客户,缺少市场行销的观念。”方世圣初到大陆,就感到了业界的许多缺陷。在他的指导下,上海中期每次举办会议之前都要“沙盘推演”,每做一个决定都要进行数字化的“试算”,改变了过去拍脑袋的决策模式。

真正让方世圣成为家喻户晓的期货专家的是,到现在都还没有推出的股指期货。记者采访方世圣的时候,正好是中国金融期货交易所成立三周年的日子,回忆起三年前的火热岁月,他依然觉得很精彩。

那段时间很多人叫我去讲课,我也到了东证期货。东方证券的营业部很多,当时跑遍了东方证券全国57个营业部。”作为台湾过来的期货人,方世圣原本的老行当就是股指期货,而大陆当时很难找出熟悉期货的人才,于是他一下子红了起来。”

方世圣突然发现社会各界都来找他了,很多券商的董事长总经理、各地证监局都请他去讲课。最频繁的时候,基本上我在酒店早上一起来,要想想我今天在哪里,邀约不断。如果现在在股指期货推出,我肯定又跑不完了。”

其实在中金所的成立以及发展中,方世圣也一直是座上宾,他的许多经验和主张都被交易所采纳。

大陆虽然很多人也接触过金融期货,但毕竟不像方世圣是在台湾亲自参与设计的,因此“方老师”在此时就体现出了价值。几年后,台湾过来的老同行们看到大陆金融期货的进展,还指责”方世圣说:“你把他们都教会了。”

其实,不仅方世圣在教大陆,大陆期货界也让方世圣为之叹服。

2005年,我到日照一个客户那边去,看大连大豆的交割仓库,以前不要说仓库了,连大豆在田里长什么样都不知道。这次经历让我觉得比较震撼。”方世圣说,大陆市场的庞大,没有亲身参与过的人根本没办法体会。台湾的股票,一天成交1000亿台币左右,1400亿就相当不错了,这边动不动就是2000亿人民币,这是多少倍的差距啊。”

而大陆期货业的胸怀,更是让方世圣感动。总经理领着一堆人到其他公司去参观,去交流,这种事情在台湾是绝对不可能发生的,台湾公司绝不会允许发生这样的事。这些事在大陆却很普遍。”方世圣回忆说,有一次台湾一批人来交流,还小心地问方世圣,是不是要谨慎点,

半的量都是你做的,你业绩那么好,跑到大陆去干嘛?你是去玩的吧?”

不过看到方世圣去意已决,王中恺就很大度了,他对方世圣说,我从CME回到台湾的时候是四十出头,而现在你才39岁,比我当时回台湾还要年轻,肯定会拼出一番事业来。”这句话也让方世圣很受用。说实话,我到大陆来,也真是临渊履薄,至少不要丢台湾人的脸。幸好,现在看来还不至于。”方世圣说。

事业如日中天的方世圣,成为了首个登陆的台湾人,加盟上海中期成为高级顾问。除了微不足道的薪水,很多事情都让初来乍到的他感到落差很大。

说说话都听不懂,在台湾做外盘,很多专业术语说的都是英文。比如说,持仓量,我们说OI,所以我一开始根本搞不清,不知道他们在说什么东西。在台湾期货也做了十几年了,怎么一点听不懂呢?”方世圣说,那是连简体字也看不习惯,都有点想回家了。直到现在,我还经常把麦当劳的“麦”字经常看成“表”。”

趁着领导班子开会的时候,方世圣就尽量听,尽量学习,先把名词给弄懂。然后再慢慢融入进去,这一过程少说也用了三四月。确实发现商品期货和金融期货差异很大。我原来都在做股指期货。来大陆后,最主要的就是学习。”之后不久,方世圣就考出了从业资格。得知这一消息,当时中期的董事长非常高兴,也很惊讶:你怎么考一次就考上了?”

就这样,方世圣成为第一个拿到大陆期货从业资格台湾人。2008年3月27日,方世圣获中国证监会核准其任职资格,正式担任上海东证期货副总经理。这也是到目前为止,唯一一个在大陆期货界的台湾籍高管。

几年后,王中恺来上海看方世圣,说:“当时你考虑得很对。”