

最近有很多朋友问我通过居间人开户和通过业务经理开户有什么不同？今天我就来给大家简单的总结一下。

首先业务经理大家肯定都很清楚，隶属于期货公司，或者证券公司从事中间介绍业务的人员。他们开发客户并收取客户手续费的一部分提成，一般为客户留存手续费的10%-30%。客户在期货市场生存得越久，对于业务经理来说越有好处。

而期货居间人是接受期货公司或者投资者的委托，为其提供订约机会或者订立《期货经纪合同》的中介服务的自然人或法人。期货居间人并非期货公司的从业人员，与期货公司没有隶属关系。我接触过很多居间公司，很多法人居间公司一般是前后端分离的，前端销售人员开发进客户以后，客户必须产生一定的手续费销售人员才能够拿到销售提成。客观的利益驱动，致使很多居间的业务经理通过各种夸大的营销宣传，夸大收益，包装老师带单等等吸引客户进来做单。但是进来后并没有任何的教学甚至止损都不告知客户，只要客户把手续费刷出来，前端销售人员的任务也就达到了。高额的提成让业务人员很难做到细水长流，往往客户进来后两周左右就亏损出局。



那现在居间人开户和通过业务经理开户有什么不同呢？

我们知道为了更好地保护投资者合法权益中国期货业协会在9月10日发布了居间人管理办法，对比直接通过期货公司来开户，通过居间人来开户，多了以下几点：

1. 居间人客户需要签署居间人风险告知书，将风险告知书原件邮寄到开户的营业

部，如果是网络开发客户的居间人，这个时间最快也要三天。但是目前部分期货公司也实行了小程序或者第三方签署，大大减少了签署时间；

2. 进行正常的开户流程，并会在开户过程中揭示风险提示。需要在开户过程中充分揭示居间人的权利义务关系，居间人的禁止性行为。一般通过居间人开户视频录制需要5分钟以上，而通过期货公司开户只需要2分钟。

3. 对居间人的客户进行24小时的冷静期，比如1号进行开户信息的填写，2号为冷静期，3号的夜盘可正常交易。而通过期货公司开户则是不需要冷静期的，一般当天开户当晚夜盘便可以参与交易。

那么具体的操作上又有什么不同呢？

1. 居间人客户一般手续费比较高，我见得比较多的都是交易所的5-7倍，而直接通过业务经理开户，手续费最高不会超过3倍，而且在开户之前都可以协商，实际一般手续费会非常的低。

2. 居间人公司会进行喊单操作，因为监管对于期货居间人的监管属于灰色地带，这也导致居间人存在很多喊单的行为，指导客户进行交易。而往往喊单都会导致客户的大幅亏损。期货公司则是更多地为服务的理念，以提供市场资讯，技术教学，量化交易为主。更多的是让客户自主地进行交易学习。成为合格的投资者。

3. 居间人一般体量都比较小，大部分人员没有从业资格，也没有专业的研发团队，很多居间公司甚至与期货投资毫不相干，只要找个第三方引流平台或者购买一些客户资源然后请个老师便可以开始展业。而期货公司往往有丰富的调研团队，可以提供给客户更多的内部资讯和一手的调研数据。

好了，以上就是通过期货居间人开户和业务经理开户的不同，你都了解了么？