

# 期貨人

2002年三月創刊 〈總號第035期〉 <http://www.futures.org.tw>

Taiwan Futures **2010**

第三季



人物專訪

**專訪期貨公會新任理事長糜以雍**

封面故事

**期貨公會向前走**

委員會功能新思維・會務人員新定位

兩岸交流

**浙江同業訪台隨感**

專題報導

**期貨商新業務-證券交易輔助人**

創造專營期貨商與證券母公司雙贏

特別企劃

**Eurex / KRX Link**

**KOSPI 200 Options Listing Cooperation**

# 台灣期貨衍生性商品學刊 徵文

提昇期貨業研究發展風氣  
推動知識交流及心得分享

■ 本刊創刊至今已業已七年，為目前國內唯一隸屬期貨領域，結合實務與學術之專業刊物，具有嚴格之評審機制，且為非營利機構之出版品，對於大專院校教師升等或考績評鑑，將有一定公信力及助益力，敬請踴躍投稿。

■ 徵稿對象：  
學術界、期貨、證券及金融相關行業之從業人員。

■ 徵文主題：  
(一)期貨市場、法令規章、管理制度之相關研究與探討。  
(二)新金融商品之研究、分析或操作策略。  
(三)期貨相關時事議題之探討及其他與期貨市場相關之研究。

■ 出刊及徵稿日期：  
出刊日期：每年6月30日及12月31日  
截稿日期：每年4月30日及10月31日

■ 稿費從優

相關徵文及審核辦法，請至本會網站查詢

網址 / <http://www.futures.org.tw>



中華民國期貨業商業同業公會



## 目標與成效



盧廷勛

兩岸簽訂ECFA後，證券期貨業對未爭取到業者赴大陸從事投資或業務行為任何承諾，瀰漫著對政府及主管機關不滿的情緒，紛紛透過各種管道及方式提出建言，希望下階段能儘速就我方之需求，達成協議取得預期之目標與成效。

然而從銀行業之開放內涵，並觀之兩岸證券與期貨業之發展，台灣不論在法規制度與實務操作面，專業與技術均領先於對岸，在第一階段ECFA談判過程中未能有所斬獲，在現實環境下是可以理解的，也是證券期貨業應引以為傲之處。其實主管機關在談判過程中已竭力爭取，且近日主任委員為了解業界之期望，亦召集證券、投信投顧及期貨業界代表溝通，並聽取建言，希望在下階段有所進展。就期貨業所提之建議，期貨公會理事長以雍提出幾項原則方向，包括開放業者以具有實質控制權之分公司或子公司至對岸從事業務、開放兩岸期貨交易人得以複委託方式至對方進行交易、及平衡證券與期貨業從事衍生性商品交易之規範應一致化等。

為因應期貨業未來業務推展需要，期貨業公會在新一屆理監事改選後，亦積極進行組織之調整與人員之訓練，除了加強法規制度研修過程中提案討論資料之蒐集分析外，並配合主管機關所要求自律規範之強化，亦規劃推動業務推廣計畫，及對期貨交易人之教育宣導，希望透過各種措施提升期貨業之專業服務，健全市場運作、增加業務成長、並減少地下期貨與交易糾紛。





期貨人季刊  
中華民國九十一年三月創刊

發行人 / 糜以雍  
發行所 / 中華民國期貨業商業同業公會  
台北市安和路一段27號12樓

電話 / 02-87737303  
傳真 / 02-27728378  
網址 / www.futures.org.tw  
電子信箱 / cnfa@futures.org.tw

總編輯 / 盧廷劼

執行編輯 / 莫璧君

編審委員 / 詹益青·范加麟

印刷設計 / 橙青印刷事業有限公司

定價 / 每本200元

傳真訂購 / 02-27728378

匯款戶名 / 中華民國期貨業商業同業公會

匯款銀行 / 國泰世華銀行敦南分行

匯款帳號 / 053-03-000402-3

請將銀行匯款收據傳真至本會，並註明  
訂購者姓名、電話、寄送地址。

中華郵政台北誌字第793號執照登記為  
雜誌交寄

## 總編輯的話

### 1 目標與成效

盧廷劼

## 人物專訪

### 4 專訪期貨公會新任理事長糜以雍

Kevin

## 封面故事

# 期貨公會，向前走

## 談兩岸業務展望

### 10 專訪兩岸事務委員會召集人孫天山

林惠蘭

### 14 談如何提升台灣期貨市場國際競爭力

國際事務委員會召集人盧立正

沈素吟

### 17 談內部稽核制度與法令遵行之適切性

稽核暨法遵委員會召集人陳立

謝定杰

### 20 為會員開先鋒，積極獲取會員的尊重與認同

期貨公會秘書長盧廷劼談公會定位與期許

王克庭

### 25 詹益青副秘書長帶著感恩展翅飛翔

詹益青

### 30 范加麟副秘書長再次挑樑革新演出

Jade

# 目錄 CONTENTS

## 36 再次兌變後的期貨公會

莫璧君/游大慶/張祥麟/李雅風 聯撰



4

### 兩岸交流

## 浙江同業訪台隨感

46 大越期貨副總經理車炳華談訪台之行

車炳華



10

50 信達期貨談受訪期貨商經營特色與創新能力

章亮/朱戰友



14

### 專題報導

## 期貨商新業務-證券交易輔助人

59 創造專營期貨商與證券母公司雙贏

張祥麟



17

### 特別企劃

歐洲期貨交易所推出KOSPI 200連結商品

**Eurex / KRX Link**

68 **KOSPI 200 Options Listing Cooperation** 廖玉完



50



55

# 專訪期貨公會新任理事長糜以雍

撰文：Kevin



## 現職：

- 凱基期貨股份有限公司 董事長
- 凱基證券股份有限公司 董事
- 台灣期貨交易所 董事
- 中華民國期貨業商業同業公會 理事長

## 經歷：

- 於凱基證券股份有限公司任職18年，歷任研究部、自營部、商品開發部及總經理室主管及公司發言人。

## 學歷：

- 國立台灣大學 電機工程學系 畢

從眾多的意見中，找出交集，形成共識，設法解決途中的障礙，完成眾人之志！這是許多身為領導人心中最理想的運作方式，同時，這也是公會新任理事長糜以雍獲得多數理事成員認同的理由。

事實上，這並非糜以雍第一次參選理事長一職，早在前理事長王中愷榮任期交所總經理時，就與康和期貨董事長鄧序鵬角逐，後又與寶來曼氏期貨董事長，同時也是前任理事長賀鳴珩展開一場激烈的君子之爭。

### 君子之爭首重情誼 糜以雍最為推崇

「我認為期貨公會是最棒的一個公會，由理事長選舉文化中就可窺知一二」糜以雍臉上露出一抹神秘又得意的微笑。

的確，在商業團體中，理事長選舉通常跟政治選舉沒啥兩樣，時常上演兩軍廝殺到不見棺材不掉淚的地步方肯罷手。

但是期貨公會的理事長選舉，選前各自努力，選後卻是一團和氣，就像你當、我當都一樣，完全無傷朋友之情，「我跟鄧理事長、賀理事長之間競選時難免緊張，選完之後，還是照常吃飯、打球、上牌桌，只要他們所提出的主張是業界的共識，我還是會大力支持的！」糜以雍說道。

然而，就在第三屆中華民國期貨業商業同業公會會員大會中，由新選任的理事成員選出糜以雍擔任理事長，帶領業界繼續為期貨市場打拼。



就如同開場白所言，糜以雍的領導風格，就是從眾多的聲音中，找出交集所在，因此，他上任後的第一要務，就是傾聽公會成員的聲音。

「台灣的議事型態有一個很有趣的地方，那就是當場合越正式時，大家的聲音就越少，但這並不代表沒有意見，只是隱藏起來罷了」糜以雍笑說。

### 尋找焦點 找出關鍵 尋求共識 是公會理事長最大的職責

為了探詢更多潛在的意見，他上任後凡公會成員見面聊聊、用個便餐等邀約均來者不拒，藉由大量的接觸來了解目前大家關心、在意的事情有哪些，「當聲音越多，焦點就越集中，你就會知道處理事情的優先順

序」相信這也是許多中高階管理階層應該學習的。

糜以雍認為，公會的理事長，在職責上可以不用有高瞻遠矚的眼光，也不一定要帶領業界走向特定方向的道路；但是，一定要創造一個好的溝通環境，使大家願意發出聲音，讓各種意見都可以在公會中充分的表達，在目光交集的議題上，設法取得多數人都能認同的平衡點，並探討可能遇到的問題有哪些，可行性及成功率如何，最後才是提案交付理事會討論，同時，也要讓意見不同的少數，能夠得到合理的解釋，這才是理事長應該做的事。

## 前任理事長完成三大目標之後

### 下一步是甚麼？

國內期貨產業中最新的拼圖－期信基金，已在市場上正式推出，這也是賀理事長當時提出「資產管理、國際接軌、業務鬆綁」三大目標的其中一項，顯示公會均按照既定規畫的路徑快速前進。

而隨著兩岸議題持續發燒，整個國內經濟環境專注的焦點，自然就落在ECFA的早收清單上，只可惜，第一階段兩岸協商的成果，在金融業方面主要體現在銀行業務上，對於其他證券、保險、期貨產業等，仍尚有許多業者的主張需要爭取。

「在ECFA簽訂之後，立法院也已通過了ECFA相關條文，現在的重點是，期貨業界要在雙方正式確認後的六個月內（預計在



100年2月時），討論出更詳細的談判架構供政府參考」糜以雍說道。

在此同時，期貨公會也接到金管會的指示，請期貨公會盡快提出期貨業者在ECFA第二階段協商時的需求事項，公會首先要凝聚業者的需求共識，再針對共識的事項在協商過程中可能發生的狀況，全部進行沙盤推演，並擬定一套完整的協商策略，提供給主管機關參考，屆時才能替期貨產業爭取到更多實質的內容。

過去期貨公會在兩岸事務方面下了很多的功夫，但還是有許多面向需要強化，現在最好的時機來臨，期貨公會的工作人員更應該把握機會，將這方面的功課做足，甚至超

過。希望在今年九月底前，能提出更多、更有力的談判參考依據，讓公會會員們可以經由每一次的會議中，討論出最佳的共識點，再建請主管機關審閱，最後才建請政府協商團隊採納並進行實質交涉。

## 兩岸期貨產業優劣勢分析

### 雙方皆有相對優勢

也許是之前時機尚不成熟，主管機關將期貨業合併在證券業中一併談判協商，如果能夠分開來個別協商，確能凸顯出兩岸期貨產業的合作相對於其他金融業種更具實質效益，對於談判籌碼的運用也會更靈活。

「我國的期貨業不論是在電子化、商品研發、經營項目上，現行均領先大陸期貨業，換言之，台灣期貨產業絕對是中國期貨產業在發展過程中，最直接且最好的合作夥伴，我方若能在這基礎上進行個別產業的談判交涉，所能夠獲得大陸方面的認同可能會比證券業來得更多」廐以雍特別點出差異。

目前台灣期貨產業的經營項目，其實已相當完善，已開展的業務有：經紀業務、自營業務、顧問業務、經理業務、信託業務等，而中國期貨業仍只有經紀業務，未來大陸為增加期貨市場廣度，勢必會逐漸開放其他期貨業種加入俾能安全且穩定的發展期貨市場，台灣在風險管理及經營技術發展上的經驗正好可提供給大陸參考。

再從另一個角度分析，大陸股指期貨甫開放月餘，成交量竟已大幅超過現貨的成交

量，可見的未來，大陸股指期貨將會繼續有爆炸性的成長。在此基礎上，兩岸期貨業者若能實質合作一起經營兩岸期貨市場，相信不至於有互相廝殺的紅海競爭現象，反而會因互通有無而雨露均霑，因此，兩岸合作實質上是利多於弊。

兩岸期貨界的民間交流已日益頻繁，大陸期貨業者也坦言，台灣期貨業者在經營管理能力、風險控管能力、研發整合能力、電子交易普及化、經營環境上，都較大陸來得更加完整，若是現在就完全開放兩岸期貨界合作，等於是加快學習的腳步，對大陸期貨產業而言，實在沒有拒絕的理由。



## 大陸股指期貨留倉量過低 顯示投機者太多 不利社會經濟的發展

不過藥以雍也觀察出，雖然大陸官方在延宕多年之後，終於同意開放股指期貨上市，但當初視股指期貨為洪水猛獸的官員們，現在反對的聲音反而更大了（也更有現實基礎了）。

股指期貨上市後，成交量雖然表現亮麗，但代表市場穩定度的未平倉量並沒有隨之增加，從未平倉量不能合理成長可看出一些端倪。

藥以雍解釋說，在期貨市場觀察留倉量的多寡約可略微看出市場上的參與者，究竟是避險者居多，或是投機者居多，目前大陸股指期貨成交量爆大量，反觀留倉量卻仍在低檔盤旋，顯示市場投機者仍佔大多數。大陸反對開放股指期貨的人士就認為，股指期貨的開放，無法有效穩定社會經濟功能，亦無法產生實質貢獻，過於投機的市場終會形成泡沫。

在如何提昇避險者參與期貨市場方面，台灣的期貨業者在過去的發展中累積不少經驗，也可以提供大陸業者做為參考。

### 台灣期貨業版圖已然形成 但應力求再精進

反觀台灣市場，縱然各項業務架構大部分都已完成，但深入其中探究仍可發現尚有許多可再進步之處。

藥以雍首先點出，這幾年台灣期貨市場



快速放量成長，在2008年時創下不少佳績；但整體來說，2009年較2008年交易量僅衰退1%，而全體期貨商營業收入卻下降27%，稅前盈餘更大幅滑落71.5%，究其主因，就是當市場成交量沒有持續放大時，會發生大家在同一水池中搶魚吃的現象，若還停留在同一池，為突破經營困境，就會產生競價的惡性循環。

另一方面，藥以雍也提醒，各期貨業者在目前的盈餘來源之中，自營收入仍占了不少的比重。事實上，在歐美等先進國家中，很少有所謂的自營收入，這是台灣市場特有的文化，畢竟市場交易是有風險的。因此，藥以雍身為理事長，仍要貼心的提醒，期貨產業應該朝更穩定的業務模式發展，並隨著兩岸的合作在即，努力尋找可能的合作對象，逐步規劃向外發展的各種可能性，方能在未來兩岸的商機中，找尋更大的藍海。



CNFA

# 期貨公會向前走



- 談兩岸業務展望
- 談如何提升台灣期貨市場國際競爭力
- 談內部稽核制度與法令遵行之適切性
- 談公會定位與期許

為會員開先鋒，積極獲取會員的尊重與認同

## 委員會功能新思維

## 會務人員新定位

# 談兩岸業務展望

## 兩岸事務委員會召集人孫天山

撰文/林惠蘭



### 孫天山小檔案

#### 現職

群益期貨股份有限公司 董事長  
臺灣期貨交易所 監察人

#### 經歷

2003.03~迄今 群益期貨股份有限公司 董事長  
2001.09~2003.02 群益證券金融部 資深執行副總裁  
1993.12~2001.08 群益證券經紀部 副總經理  
1990.07~1993.12 寶來證券自營部 副總經理

#### 學歷

私立逢甲大學國際貿易學系畢  
國立政治大學企業家經營管理研究班

由於近年來大陸期貨業的快速發展、股指期貨的上市及其他期貨相關業務的陸續開放……，使得大陸期貨市場備受矚目，再加上近期兩岸金融 MOU、ECFA 的簽訂，更讓期貨業前進大陸的期待有了一道曙光；兩岸事務委員會在眾所期待下，由擔任本會本屆監事會召集人的群益期貨孫天山董事長出任，在其甫出任之初，本會特地安排此次專訪，以瞭解孫召集人在將來任內對兩岸事務的抱負及展望。

## 榮膺重任 戒慎恐懼

「戒慎恐懼，責任重大，深怕力有未逮之處」這是孫召集人對接任兩岸召集人的肺腑之言，因兩岸事務為爾來期貨業之共同焦點，由各公司報名參加本委員會之熱烈情形，可以想像期貨業界對本委員會之期待，孫召集人語重心長的說出這一番話，他表示會克盡職責，努力為期貨業爭取前進大陸之各項機會，但擔心很多事情若牽涉到政治議題時，就變得敏感而難以招架（例如：兩岸金融考照之資格條件，其中涉及學歷承認問題，這已不是單純兩岸期貨業往來問題），但孫召集人肯定的說道：「即使再困難，仍會全力以赴」。在兩岸事務的協調及處理中，一定會站在業者的立場，以公利為優先，從務實角度看待每件事，希望能對業者有實質上的助益，以提高交易人參與率、從業人員的競爭力及業者獲利率，以做大「期貨」這塊餅。

## 台灣經驗 共創兩岸期貨業共榮前景

大陸股指期貨推出短短4個多月，截至7月15日止，開戶數已經突破4.1萬戶，其中日均參與交易的客戶數約1.3萬，日均動用的交易保證金總額約為50億元人民幣。可見，市場的投資者規模正在不斷擴大，大陸主管機關因而擔心過熱情況發生，故打出「穩起步」口號，做為市場發展目標，由此亦可看出「大陸期貨」潛力。

「大陸當局擔心的問題，可以引台灣之經驗」孫召集人肯定的表示。台灣期貨市場

已歷經16年的發展，優勢在於交易資源豐富、有完備的管理機制、成熟的IT技術，風險處於政府可控管之範圍內，自1998年7月21日台股期貨上市以來的十多年中，經歷過多次的金融風暴、市場的起伏變化，但卻未曾發生任何結算會員違約事件，市場防衛資源亦未有發生動支情事，這證實我們的業者及主管機關控管的嚴謹。

再加上我們不斷的推出新商品，搭配期貨服務事業逐項開放的完整發展，特別是金融類指數期貨及選擇權之經營，已累積許多開發、行銷、設計、經營、風管、IT等專業人才，在在顯示我們的經驗豐富，加上與大陸同文同種，沒有語言文化的隔閡，台灣正可輸出相關人才與經驗來協助大陸期貨業穩健安全的發展，台灣期貨產業亦可藉由經驗與技術輸出參與廣度更充份的大陸期貨市場，以突破目前績效成長困境，提高大陸期貨業附加價值，促進兩岸期貨業共榮前景。

## 良好的合作利基 應加快腳步

除上述之台灣經驗可提供大陸外，對於兩岸合作，孫召集人很有信心的說，兩岸有很好的合作的條件，例如商品互補性高、大陸經營商品期貨之豐富經驗，而台灣則是從經紀業務到各項期貨服務事業齊備，特別是金融類指數期貨及選擇權之經驗；還有兩岸期貨商註冊資本額相近，規模相對於其他金融業較為接近，有利於彼此參股或合資…以上都是兩岸合作的利基。



但孫召集人亦擔憂的舉例說明我們要加快腳步的理由，他說新加坡A50指數期貨於8月23日重新上市，其合約內容與滬深300指數期貨60天相關性達98.9%，提供交易人參與大陸股指期貨另一個套利及避險管道，這有可能讓台灣期貨市場資金流失，他很擔心的說「我們已經比別人慢一步了，所以我們一定要加快」。

## 首要之務 敦請政府協助爭取

在第一階段簽訂的兩岸經濟合作架構協議（ECFA）中，與證券期貨業相關內容，僅3項列入服務貿易早期收穫項目中，這與業者

期待有所落差，孫召集人與所有期貨業者皆期待下次的ECFA協商，政府能多協助期貨業者爭取前進大陸之機會，而在兩岸事務委員會成立不久後，即召開第一次會議，討論「下次的ECFA協商，期待政府協助業者爭取事項」，本次會議在孫召集人與所有與會委員熱烈的討論下，共做成三點決議，內容如下：

1. 爭取大陸允許台灣期貨商得赴大陸設立期貨子公司或分支機構從事期貨相關業務（含未來大陸地區開放之其他期貨相關事業），並爭取台灣期貨業能以具實質控制力的持股比例參股大陸期貨公司。
2. 兩岸共同開放或任一方開放期貨交易人（含期貨自營商）可透過本地期貨商複委託他方期貨商參與彼此期貨市場交易。
3. 爭取大陸授權可以編製相關指數期貨類商品。

以上決議內容，除是業者之期待，孫召集人亦表示是其使命，希望在其任內可以幫業者逐步達成。

## 確定本委員會之工作目標

由於本委員會新成立，對於工作目標方面，孫召集人表示除上述三項訴求敦請政府協助爭取，以協助業者前進大陸市場外，亦需加強兩岸期貨業務交流，舉辦相關研討活動以提升台灣期貨業者之知名度及競爭力。



另各家業者對於大陸期貨業相關資訊皆積極蒐集建立中，而現行之蒐集方式，係由公會及各會員公司自行處理，為使大陸資訊之蒐集能發揮集體合作並達事半功倍之效果，在訪談中，孫召集人及本會詹副秘書長對此問題皆有共識，期待能建立兩岸事務資訊交換平台，讓參與該平台之業者能一同分享該資訊。

以上二項建議案，孫召集人在第一次召開之兩岸委員會中提出，並經與會委員全數表決通過，然資訊交換平台建議案因涉及經

費編列與系統建置籌設問題，原則上先採分階段進行，未來目標希望能將大陸相關公開訊息置於公會網站，會員公司可以自己上網查詢、下載，或以電子報形式發送會員。現階段則先由會務同仁定期將大陸新聞、法規修訂、成交量…等公開資訊以電子郵件方式提供委員。

### 對委員之期待

孫召集人表示本委員會背負業者很高的期待，任重道遠，雖然他會盡力帶頭執行、向前衝，然委員會各項事務仍需有各委員積極熱情的參與及共同努力，有任何提案或建議皆可提出，大家可以一起討論，若找不到他，亦可直接向李副召集人姿綺或會務人員反映，希望大家都能夠團結並全力以赴，以期早日達成本委員會目標，孫召集人語重心長的說道：「萬事起頭難」，雖然是新委員會、新事務，但只要踏出了第一步，將來的路相信會越來越平順好走，努力耕耘下，相信終究會抵達目的地。

CNFA



# 談如何提升台灣期貨市場國際競爭力

## 國際事務委員會召集人盧立正

撰文/沈素吟



第三屆國際事務委員會召集人由元大期貨盧立正副董事長接任。他表示，為使國際事務委員會發揮的淋漓盡致，將持續加強期貨業者與國際期貨同業間的交流，並協助業者拓展國外期貨市場。此外，透過國際交流也是促使業者邁向國際化的良藥，例如：邀請國外期貨交易所來台舉行研討會、或舉辦

大型行銷活動，以及參訪國外期貨業者或參加國際期貨會議。

### 降低資訊成本為首要考量

盧副董指出，目前芝加哥商業交易所（CME）於新加坡設置HUB（區域主機房）提供期貨業者加速連線速度之服務，台灣期貨商如果要連線至新加坡必須自行負擔每月連線費用約新台幣60萬元，使得國內業者或資訊廠商取得國外期貨交易所報價等資訊成本極高，建議可由期貨公會協調業者共同負擔，或是由芝加哥商業交易所直接在台灣設立HUB（區域主機房），如此一來，期貨業者僅需負擔本地專線費用。此外，目前國外期貨交易所提供給業者的市場訊息及研究調查資料均為簡體中文，未來將建議提供繁體中文版。

### 按部就班提升產業競爭力

盧副董認為，提升台灣期貨市場國際競爭力應分為短期、中期、長期三個階段循序漸進。

#### 一、短期：

(1)調降期貨交易稅：雖然股票類期貨契約自2008年10月6日期貨交易稅徵收率調降為十萬分之四，調整幅度達60%，但在與亞洲鄰近競爭國家完全不課徵期貨交易稅相較下，外資參與成本偏高，我國仍處於劣勢狀態。

(2)調降支付期貨交易所之交易經手費、結算交割服務費，以及投保中心的保護基金。

(3)加強同業間的自律規範：自2009年利率不斷下調，期貨商為達營業績效，紛紛於期貨交易手續費上削價競爭，為遏止同業價格競爭應多加強業者自律規範。

指期貨、GDF黃金期貨、GBF十年期公債期貨，以及CPF三十天期利率期貨，可建立此類商品下市機制。

(3)增加避險商品上市：可研發匯率指數、國際指數、類股指數、ETF指數、台幣避險，以及氣候期貨等相關商品上市。

(4)研究放寬漲跌幅限制：可考量分階放寬漲跌幅及盤中停止交易(circuit break)機制。

(5)研擬盤後交易：因應交易人避險需求，適度延長交易時間及研擬盤後交易和相關配套措施。

## 二、中期：

### 汲取國際期貨交易的經驗

(1)放寬外資、大陸投資人從事期貨交易之限制。

(2)開放參股大陸期貨商、或得赴大陸設立期貨商子、分公司從事期貨相關業務，並開放兩岸投資人參與雙方期貨市場。

去年12月有三家國外期貨交易所正式成為期貨公會的贊助會員，包括：歐洲期貨交易所（EUREX）、芝加哥商業交易所（CME）、倫敦國際金融期貨交易所（NYSE Liffe），可以藉由期貨公會每年度舉辦之台北國際期貨論壇，與這三家國外期貨交易所合作，並尋找適合的業者，來台進行國際經驗的分享交流。

## 三、長期：

(1)停徵期貨交易稅：交易國外期貨商品，不用支付期貨交易稅。

(2)建立不活躍商品下市機制：國內期貨市場某些商品成交比例幾乎趨近於零，例如：T5F臺灣50期貨、MSCI臺

盧副董表示，今年國際期貨論壇的議題或許可設定近來最夯的話題-高頻交易(High-Frequency Trading, HFT)，它主要倚靠價格在一、兩秒鐘之內的微小變動，快速進行多筆交易，利用頻繁的交易賺取微小的價差。國外現在使用高頻交易的對象主要為避險基



金、或自營商。台灣高頻交易目前正在起步階段，外資單量的成長大概一倍，或許與高頻交易的竄起有密切的關係。

盧副董憂心，雖然高頻交易已成為國際上不可擋的主流趨勢，但是，從另一個角度來看，高頻交易者與傳統交易的散戶交易技術顯不相當，這將造成散戶獲利機會大大減低，期貨商屆時所面對最大的威脅就是客戶不斷的流失，關於這個問題該如何面對？是值得我們去深思的。

## 台灣期貨市場邁向國際化

對期貨業的未來發展方向，他提出一些想法。期貨業要在亞洲或大中華地區取得一席之地，應提升交易與交割結算效率及安全性、業者業績與服務品質、降低市場不法交易情況、並增加投資人使用在台期貨業者之服務或商品，以及考量增列開放兩岸業者得相互參與雙方市場擴大商機。此外，對於期貨產業未來的發展計畫，盧立正表示，除改善法制環境外，持續推動研發及創新、人才培育絕對是期貨市場國際化最重要的一環。

CNFA

## 盧立正小檔案

### 現職

元大期貨股份有限公司 副董事長兼總經理  
臺灣期貨交易所 董事  
中華民國期貨業商業同業公會 常務理事

### 學歷

美國德州達拉斯大學企業管理碩士

### 專業資格

美國基金/證券/期貨業務員資格  
台灣證券高級營業員資格  
台灣期貨業務員與期貨顧問資格

### 經歷

2008~迄今 元大期貨股份有限公司 副董事長兼總經理  
2002~2008 永豐期貨股份有限公司 總經理  
1999 中華民國證券暨期貨金獎 傑出企業領導人  
1997~2002 中信期貨股份有限公司 總經理  
1996~1997 法商國際飛馬期貨(股)公司台灣分公司 總經理  
1992~1996 美商嘉吉期貨(股)公司台灣分公司 總經理  
1989~1992 美商美林證券(股)公司台灣分公司 財務顧問



# 談內部稽核制度與法令遵循之適切性

## 稽核暨法遵委員會召集人陳立

撰文/謝定杰



務理事立先生目前服務於元富證券通路事業本部，擔任執行副總經理一職，並曾任元富期貨總經理，對於期貨及證券業務均有深入的了解。

### 不僅要發揮防弊的功能，更要協助業界興利

陳召集人表示，期貨商是一個公司型態的營利事業，經營者藉著有效的整合各項資源，從而創造出績效與報酬，以對投資者(股東)負責。而經營者有效的整合各種資源外，所須做出決策事項不外乎「業務」、「管理」及「規劃」，其中又以管理最為重要，經營者在透過管理的技巧並落實，進而增進公司業務的成長及風險管控制度的建立，從而達成目標及可持續營運的模式。若以此一定律來看金融服務業，經營者在積極推展業務的前提下，仍須符合法令之要求即遵循法規(最低風險評估基準)與風險管控，這些事項都是需要透過內部控制制度來落實。

公司治理的基礎在於有效的內部控制，而有效的內部控制是為了促進事業之健全經營，以合理確保營運之效果及效率、財務報導之可靠性、相關法令之遵循等目的。為了要達成有效的內部控制，就必須藉由內部稽核、法令遵循、風險管理等三項功能，協助管理者達成管理的有效性。本公會在今年特別增設了稽核暨法遵委員會，並邀請本會陳常務理事立先生擔任本委員會召集人。陳常

現行期貨商內部稽核之查核項目，已包含了業務、制度、作業、財務、法令規範等多種管理功能於一體相當繁瑣，當然免不了也會出現法令與實務作業出現落差，令業者窒礙難行之規定。為使內部控制之各項作業

程序均能確實推展，並取得業者可以共同遵循「最佳實務」之共識，本委員會自我期許，除了協助業界針對各風險事項能事先防範、灰色地帶可明確定義以利遵循外，更將扮演好與主管機關、週邊單位溝通橋樑的角色，以促進期貨市場蓬勃發展。本委員會不僅要發揮防弊的作用，對於業界更要能有興利之功能。

## 稽核與法令遵循單位的權責範圍與分工

為協助管理者強化管理能力，期貨商設有三個不同職能之部室，分別為內部稽核、法令遵循及風險控管單位，三者共同目標是建置公司內部控制之有效性，這三個部室於公司組織內有效分工，且各司其職責。

法遵及稽核為經營者之左右手，一在事前、一在事後，一為問題預防、一為問題發現與矯正，兩者均僅有建議權，並無決策權；法遵的目的在於對各項法令規範提供適切之建議、分析或意見，以作為決策者營運之參考，在透過一定的機制或程序後，可用來確保期貨商在營運過程中，相關作業均已遵循法令的規範，而稽核之目的則在於協助經營者檢查及覆核內部控制制度之缺失及衡量營運效果，進而提供改進之建議。

## 內部稽核或法令遵循人員之連帶過失責任

主管機關在今年3月份修正「證券暨期貨市場各服務事業建立內部控制制度處理準則」新增第三十五條，為強化內部稽核人員之責任，增訂了內部稽核制度及法令遵循制



度因未落實，而肇致重大弊端時，相關人員的處分規定。將該條文細部分析，公司內部管理不當、內部控制欠佳、內部稽核及法令遵循制度未落實、主管機關檢查意見之缺失、或內部稽核隱匿未揭露，而導致出現重大弊端，相關人員均應負失職責任。

一家公司若重大弊端已發生，而推究分析其成因，係因為稽核人員應舉發未舉發、或內部控制制度或法遵制度未落實，而要追究內部稽核或法令遵循人員之連帶過失責任，應無不適當之所，惟陳召集人特別指出，作業細則的認定有時並非全然表象可知，本條文在立法時已有慎重，於執法時更應務實。

## 法令遵循及內部稽核在運作上應要達成互補及互相監督

依證券期貨事業內控準則第22條及第

23條規定，期貨商內部各單位每年至少辦理自行檢查乙次，檢查內部控制制度是否已遵循相關法令，並由內部稽核覆核；另第28條規定法令遵循單位需督導內部各單位每年至少應辦法令遵循自行評估乙次，上述規定似乎讓兩者功能有所重疊。

由於如前所述，法令遵循在於事前協助各單位訂定合乎法令之各項作業規章，而內部稽核則著重於事後監督各單位的日常作業是否均已符合作業規章。為避免兩者的功能重疊，主管機關可考慮將「自行評估」範圍限定為內部各項作業規章是否符合法令之評估，由法遵單位負責。而「自行查核」則由稽核單位進行檢查各部門作業是否符合公司作業規章。如此法遵與稽核將可達到互補與互相監督之分工效果。

### 法令遵循、風險控管與稽核機制三者管控得宜，降低金融風暴再發生

回顧2008年的金融風暴，主要都是發生

在店頭市場的衍生性商品。會造成金融風暴的發生有其背景因素，但發生之後的因應，大多數學者及主管單位均主張，應對衍生性商品予以設限或要求於集中市場交易，並在公開曝險環境下運作；由此可知，要有防範類似事件的擴張效應，似是大多數人士共識。至於現行期貨商的稽核制度與法遵制度是否有能力防範類似風暴，個人才疏學淺不敢有所評斷，然其課題實為嚴肅與重要，可確定的是做好事前法令遵循、事中風險控管與事後稽核機制，可說是目前唯一可降低金融風暴再發生之不二法門。

本次委員會之成員均為各大證券及期貨商之總稽核與法令遵循主管，皆為業界之俊彥(受名額限制，遺珠之憾在所難免)，相信未來在處理專案時，除了可協助主管機關推動新法令之實行，並適時反映業界實務之需要，扮演好橋樑溝通角色，更希望委員會將不祇是「防弊」與「風險控管」，並能有助於會員公司之「興利」，繁榮期貨市場。

CNFA



#### 陳立小檔案

##### 現職

元富證券通路事業本部執行副總經理

##### 經歷

2008.12~迄今 元富證券通路事業本部 執行副總經理

2005.04~2008.12 元富證券經紀部 副總經理

2004.02~2005.03 元富期貨 總經理

1995 ~2004.02 元富證券經紀部 企劃副總經理 / 區主管 / 分公司經理人

1992 ~1995 寶來證券 分公司經理人

##### 學歷

輔仁大學 經濟系畢

# 橋樑演繹，積極獲取會員的尊重與認同

## 期貨公會秘書長盧廷劼談公會定位與期許

撰文/王克庭



### 強化自律管理

#### 讓信任與專業成為公會的代名詞

在歐美等先進國家，公會被歸類於自律管理機構（Self-regulatory organizations；簡稱SRO）的身分，基本上扮演的是雙向溝通、橋樑式的角色；然而由於台灣期貨發展進程所致，期貨公會在組織、業務、甚至是功能上，都較沒有彰顯出公會真正的精神。

在公會的組織中，理事長代表的是大會主席的身分，而決議事項的執行成效，關鍵就在於秘書長一職。前任謝秘書長在屆齡榮退之後，銜命扛起秘書長重任的盧廷劼，在我國期貨業正準備西進的同時，其歷任過主管機關的資歷，就意味著公會在「橋樑」的這個角色上，將會表現更加淋漓盡致。

具備豐富的行政經驗 為期貨業界發聲

現任盧秘書長過去在行政機關的經驗相當豐富，且橫跨期貨、證券、銀行、投信投顧等業界，可說金融人脈相當豐沛，前任賀理事長在尋覓秘書長人選時，就視盧秘書長為不二人選。

「過去我在行政機關扮演的是監理主管的身分，現在由行政機關轉任秘書長，相信更能夠發揮溝通的角色，為業者向主管機關表達意見，也讓業者充分知悉主管機關在管理上的想法，讓兩者間取得最大共識，這就是我最重要的任務」盧秘書長說道。

就如同文前簡述提到的，公會應是屬於自律管理機構的一型，只是在我國金融業發展初期，一開始就要求業者自律，在執行上實在是很困難的事。

因此，我國金融業各個領域，幾乎在行政主管機關高度監理之下，先他律而自律，透過強而有力的法律支撐，才步上正軌，之後的經濟行為就不用主管機關必須事事高度管理。

「這些年來主管機關已對期貨產業逐漸建立信心，但公會不能因此鬆懈，反而應該持續再加強自律管理功能，才不枉費多年累積的信用資產」盧秘書長說。

### 在監理機關與公會成員間 為彼此傳達更精確的訊息 並取得最佳平衡點

由於期貨產業在行政機關官員的定義中，仍屬於風險較高的一個領域，因此也設



定了較為嚴格的法規，制定許多的管理措施，以至於期貨業者對於主管機關的想法，難免產生誤解的想法。

特別是在監理處罰的部分，其實主管機關進行裁罰，其背後一定有一套邏輯、目的存在，以往也許業者較不能夠理解，希冀藉由我在行政機關的經驗，能夠將行政機關的想法，充分轉達給各業者理解，讓往後不再會有同樣情形發生，以達到充分溝通、進一步自律的積極目的。

除此之外，當業者向主管機關提出某些申請遭駁回時，常常會丈二金剛摸不著頭緒，不知道主管機關在想甚麼，拒絕申請的理由又是甚麼。

「在我出任秘書長一職後，業者常常向我徵詢想法，透過我的判斷，去理解主管機關的想法是甚麼，然後再回頭去想應該怎麼跟主管機關解釋」盧秘書長笑說。

的確！不僅如此，盧秘書長還說，許多會員業者們也會向他充分表達想法後，經由他將「業者用詞」轉換為「監理機關語法」後，向主管機關再次溝通，有時候就會得到令人意想不到的驚喜答案。

「當我知道兩方都在想甚麼的時候，就容易在其中找到最佳的平衡點，並且讓雙方都樂於接受彼此開出來的條件，這就是溝通的訣竅！」盧秘書長透漏其中的秘訣。

期貨業者希望順利推動業務，甚至法規能大幅鬆綁，同時主管機關也希望產業正常且穩定發展，這時雙方就需要一個良好的溝通管道，讓監理機制順暢、業務推動順利，這就是雙贏的策略。

## 公會組織要與時俱進

### 首先加強人員專業能力

期貨公會自成立以來，服務範圍從剛開始的經紀業務，而後陸續開放自營業務、IB業務、顧問業務到信託業務；商品從指數期貨、利率期貨、選擇權、公債期貨、商品期貨等，過程相當快速，但公會服務卻被繁瑣的事務如人員管理、登錄管理、證照考試、教育訓練等基本會務工作所侷限住，遲遲沒有再跨出下一步。



「期貨業發展從剛開始客戶自行下單的經紀業務，逐漸累積出經驗，並開始提供分析研究的功能，爾後才開放顧問、信託業務等，從個人的操作，延伸到集合式的操作，隨著這些領域的開放，公會的專業不能一直停留在會務方面，必須要與時俱進，因此在職教育訓練也成為公會的重點項目」盧秘書長點出公會未來的焦點所在。

盧秘書長舉例說，當期交所在規劃一項新商品的同時，一定會行文給公會，請公會彙整業者意見後提供修正參考方向，但公會受理相關業務的人員，對於新商品本身並沒有足夠的專業能力，只能交由公會組織中的業務發展委員會開會討論，然後再由會務人

員將會議意見轉回期交所及主管機關，卻常讓相關單位認為業者意見仍不夠周全（或無法理解業者提出的意見，最後不予採納），因此仍維持原案，在新商品推出後反應不佳時，反而加深彼此間的隔閡。

「因此，我認為應該要加強會務人員的專業能力，在會議前收集國內外相關的資料，甚至寫成研究報告，讓委員會各委員能夠有足夠的參考資料，在開會討論時可完整表達想法，如此便可大大增加會議的效率」盧秘書長點出重點。

坐而言不如起而行！在盧秘書長要求會務人員應加強專業能力的同時，他已經著手進行了！盧秘書長每周固定安排一整個半天的時間，親自為會務人員授課，從最基本的法規開始，一條一條地重新解釋，讓會務人員可以像他一樣，以兩邊（會員、主管機關）的角色，重新理解法規的定義，在往後為會員服務的時候，可以更清晰的提出專業的建議。

#### 組織重新調整 強化資訊系統

從盧秘書長的規劃中，可以看出他將公會的定位，已從後勤單位的角色，加上相當大比重的前線任務，後勤前線互相支援，藉以再次強化公會會務發展。

因此，在公會組織上，由原有的六組(教育訓練、業務服務、企劃、稽查輔導、行政管理、場檢證照)，調整為四組(業務一組、業務二組、推廣訓練組、行政管理組)。



其中，業務一組負責辦理期貨商、期貨（證券）交易輔助人及海峽兩岸期貨業務相關之工作；業務二組負責辦理期貨服務事業（不含期貨交易輔助人）、槓桿交易商及國際期貨業務相關之工作。

在權責上，業務一組及推廣訓練組責成詹副秘書長管理，業務二組及行政管理組交由范副秘書長管理，而原來各組副組長缺全部取消，各組組長改秘書職，組長缺待日後考核，往後再行調整。

此外，在未來兩年間，公會將會針對資訊系統進行大幅精進，預計今年下半年將重新發包管理作業系統，演變成公會辦公室要有機房、硬體、資安防護、教育訓練場地，

將兩年一次的教育訓練變成符合潮流的E-learning上網學習暨考試，並將教育訓練方式從兩年一訓，變成選修課程式的線上學習，讓學員可以隨時隨地，在兩年間依照自己的時間，規劃完整的學習計畫，確實達到教育訓練的實質目的。

## 為會員開先鋒 積極獲取會員的尊重與認同

正如藥理事長提到的，兩岸金融合作產業之中，期貨業是最具有優勢談判的基礎，但實際上在ECFA內容中，期貨產業方面卻幾乎沒有斬獲，不禁讓業者雜音四起。

為此，盧秘書長也接收到來自於主管機關的指示，先由期貨公會與會員先行討論談判對應策略，有共識後的草案將提供主管機關作為參考。

此外，盧秘書長也提到，兩岸合作除了官方的談判之外，民間的交流也相當重要，因此，期貨公會也將肩負起民間交流的一部份角色，除了積極與中國期貨協會討論之外，也將積極參與相關議題的座談會，並將最新的議題及討論內容帶回國內，在公會中與會員們充分討論因應對策，才能將談判策略籌畫得更加完善。

面對期貨公會未來有無數的挑戰，盧秘書長語氣堅定的表示，公會會務人員必須迅速的學習、成長，充分展現出專業能力，積極獲取會員的認同及尊重，相信期貨公會將成為金融產業公會中的翹楚。

CNFA



# 詹益青副秘書長帶著感恩展翅飛翔

撰文/詹益青



## 由業界轉入期貨公會服務 可獲得更寬廣的專業知識

2009年11月26日，離開了服務15年的期貨公司，帶著個人及業界伙伴們的深深期許來到期貨公會擔任副秘書長的工作，對於過程中所勞煩到的人及所得到的協助，藉期貨人雜誌的出刊在此表達最高的謝意與感恩。

初至公會服務，許多的業務都要重新定位與學習，公會同仁更給了許多的協助與指導，讓我能快速進入狀況，期間關心我的業

界朋友問的最多的是：『你怎麼會到公會啊？』、『到公會比較沒壓力厚！』、『公會的工作你一定可以駕輕就熟啦！』其中有問號、有肯定也有驚嘆。

在期貨公司服務的這些年裏，很榮幸的得到業界的信任，當選過理事、常務理事、監事召集人等公會職務，同時也擔任過兩屆6年經紀業務委員會召集人，在這些公領域的服務接觸中，讓我體會除了個別期貨商自己的專業經營技能之外，還有整體期貨業界更寬廣的專業知識需要學習，爲了滿足自己

學習的慾望，在上述公會職務服務期間就種下了當時機與緣分成熟時到期貨公會服務的種子，這就是我選擇到期貨公會任職的原因，沒其他特別理由，也許會有人認為很天真但我充滿喜悅。

任職期貨公會我要學習許多過去沒有接觸到的公會實務，例如場勘、證照、訓練、IT資訊、稽查輔導等等，同時也要求自己重新學習並瞭解現行各項法規及自律規則訂定的邏輯與精神，對於主管機關交辦的各項專案或事項，更是嘗試著練習如何讓自己拋開個別且主觀的包袱，以切身處地的態度傾聽市場管理單位及會員公司的需求，期許自己扮演好業者與市場管理單位間溝通的橋樑。上任以來每天都過得非常充實，總覺得時間不夠分配，『壓力不會比在期貨公司小，只是當你樂在其中時，你會發現壓力似乎就不存在了！』這就是我此刻的心情寫照。

## 新組織、新願景

2010年3月，盧秘書長上任，新的長官帶來新的價值思維，他常利用機會教導我們同仁，公會應該要朝業務導向的精神發展，身為業界自律及服務的法定協會組織，同仁們除了必須對相關法規及自律規則熟稔之外，還必須充分瞭解期貨商平日各項業務的實務內涵。在法規面，我們可能不比主管機關，在實務面，也可能不如期貨商從業人員熟悉，但想要找到能融合這兩方面職能的專業人才，期貨公會是唯一農場。

在業務導向的指導原則下，公會新的組

織於2010年8月2日正式成立，新組織架構介紹，您可在本期期貨人雜誌中看到，在此不再贅述，僅將本人所負責的業務特性及未來期許加以撰述。

業務一組：主要負責期貨經紀業務、自營業務、期貨交易輔助人(期貨IB)、證券交易輔助人(證券IB)等各項業務之順利推展。

- 一、場地、設備異動之報備或場勘。
- 二、廣告文宣的審查。
- 三、各項經紀業務相關自律規則維護及議案之彙整與研討。
- 四、各項自營業務相關自律規則維護及議案之彙整與研討。
- 五、有關經紀業務自律檢舉案件之調查。
- 六、大陸業務之資訊收集與相關交流活動安排。

配合上述業務推動，本組尚需協助經紀業務委員會（含電子化工作小組）、自營業務委員會、紀律委員會、大陸事務委員會之議事順利有效的進行。

## 業務一組未來將努力完成的願景：

### 一、建立單一窗口制，提供更便捷的服務

為貫徹業務導向的會務指導原則，本組同仁除各有專案分工之外，另將期貨商分區規劃，每區均安排有一位同仁協助會員公司辦理所有相關業務，舉凡場地勘查、廣告物報備、期貨輔助人業務、交易業務、結算業務、自營業務等所有服務均整合成單一窗口，以提供期貨商更便捷的服務。



## 二、提昇各類型議案的決策品質

在會員公司各種建議案進委員會之前，本組同仁都能充分收集資料，並經過嚴謹討論之後再提供委員會開會時做為參考。對於期貨交易所或主管機關交付的討論議案，也能透過各窗口充分瞭解會員公司的看法與需求，扮演好溝通協調的角色，整合出大家都能接受的方案，務使所有的議題均能在品質的要求下產生有效率的決議。

## 三、在大陸事務方面建立三個平台

### 1、資訊交換的平台

本組同仁每日收集大陸期貨市場的重要訊息、相關法規變化及市場動態等，同時各會員公司亦可提供各自所收集的資訊，經本組同仁彙整歸納之後提供有需求之會員公司參考，讓會員公司能在擁有最新最正確資料的環境下研擬兩岸經營合作策略。

### 2、政策溝通的平台

在形成整體期貨產業與大陸期貨業合作政策過程中，希望有一個平台，藉由會員討論及彙整台灣全體期貨業需求的過程，以整合出大家都能接受的共識原則並形成說帖，提供主管當局參考採納，同時也可以促使會員公司以此統一共識，在拜訪大陸有關當局或期貨業者時，具體提出建議，期以民間的立場協助兩岸期貨業順利進行各項協議。

### 3、合作交流的平台

兩岸在語言及文化上相對於其他國家有更多的共通性，這有利於兩岸期貨商的互相合作，但兩岸期貨業因為商品發展

的歷史不同，政策環境不同，交易人口特性不同等，還是存有部份的差異性，經由交流平台的建立，透過互訪、論壇舉辦、主題研討等活動，可促使雙方經驗的精華得到互相交流學習的效果，進而提昇彼此期貨業者的風險管理技術與經營績效。

業務一組全體同仁深切瞭解，要能完成單一窗口服務的任務，必須在期貨專業領域廣泛且深度的學習，不斷精進各項本職學能，每位同仁也都能認知今後必需承擔比過去更多的自我要求。為協助同仁順利學習，秘書長指示開始進行會務人員在職訓練的規劃，課程以法規、自律規則與期貨商實務作業等整體相互融合為重點，並將期貨商招攬、開戶、出入金、結算等作業程序分列成各個主題，分配給每位同仁各自進行研究、探討與學習，且在完成成果報告之後進行教材編制並於會務人員在職訓練時發表且擔任講師，期望藉由探索、學習、教材編制及教學的過程中，培養同仁熟稔期貨業法規與實務。未來我們更希望，透過每位業務一組同仁的努力，讓各會員公司在經紀業務及自營業務方面可以得到品質更好、成本更低的服務，更期許能進一步充分有效的運用資源，協助會員公司拓展業務規模增加利潤。

## 推廣訓練組：本組由推廣企劃及教育訓練兩項業務領域所構成

### 一、推廣企劃：

- 1、刊物發行（本會月刊、期貨人雜誌、期貨學刊等）；
- 2、專業課程規劃與執行（期貨業人員法律實用講座、財務工程期貨商品研發人才培訓班、專營期貨商證券業務員考照輔導班、期貨業務人才養成班、期貨業未來發展與校園巡迴講座等）；
- 3、論壇及研究案執行（期貨論壇、專題演講及委外研究等）；
- 4、宣導及活動（新商品宣導、主管機關政策宣導、登山活動等）；
- 5、會籍資料管理（會員入會、退會、會費及自律保證金收取、會籍異動登記等）；
- 6、負責人及經理人資料管理（負責人、總經理等人員之登記、經理人資格審核等）；
- 7、營業據點資料管理（營業據點新設異動、業務人員證照登記換發等）；
- 8、銷售據點資料管理（銷售人員登記、異動、銷售證製發等）。

### 二、教育訓練：

- 1、舉辦在職教育訓練。（經紀、顧問、投顧、稽核等在職班）；
- 2、協助教育訓練委員會議事進行。

推廣訓練組的業務較偏向於從業人員資料與資格的管理，主要任務是執行現有期貨法規對於人員管理的政策，本組每位同仁都必需熟悉相關法規或自律規則的內涵，同時得隨時支援業務組同仁服務需求，提供各會員公司有關人員登記、發換證照、資格審查、在職訓練等諮詢服務，協助會員公司解決人員管理方面有關的問題。

### 對本組同仁未來任務的期許：

#### 一、簡化相關作業流程

雖然現行有關從業人員資料及管理流程均依照法律規範或自律規則來設計作業流程，但隨著社會大環境的變化，電腦應用科技的進步，有許多申請作業都可以重新設計流程，例如從業人員證照的申請，應可考慮設置網路傳輸系統，整體申請作業可以透過網路進行，再如會員公司登錄公會網頁時的CA認證，可考慮建置更低成本且更方便且安全的登錄系統等，甚至對於從業人員登記的相關法規，也可以收集分析目前的業者需求，在符合市場安全管理原則下，提供主管機關做為修改法令的參考。

#### 二、建立貼近需求的在職教育系統

目前期貨相關法規對於從業人員有每兩年需接受在職教育的規範，此制度對於從業人員的進修確有一定的幫助，然經過十數年的發展，配合從業人員經驗的增加，進階的班次愈來愈高，到目前為止已到進階五，為避免課程安排的複雜，並顧及從業人員的需求，或可建立一套選修學分制度，擬訂各階

學程必需課程與學分，讓從業人員可以自行安排上課時間，讓在職教育更靈活更方便，對從業人員未來工作所需知識及能力的提昇更有幫助。

### 三、舉辦提昇對交易人服務品質有關的研討活動

除了繼續舉辦法律班、人才養成班、財務工程班等可強化從業人員業務觀念或業務技術的研討課程之外，公會也可集中資源協助會員公司養成期貨專業服務人才，研擬開辦關於基礎期貨與選擇權交易技術方面的研討會，例如技術指標的應用、國外最新交易觀念、選擇權策略的應用、期貨交易風險的控制與管理等，讓各從業人員可以獲得提昇服務品質所需的技術，各會員公司也可以節省人員訓練成本集中精神於市場推廣方面去努力。

### 四、規劃期貨業之宣導與推廣企劃案

舉凡各種政策之宣導、新商品上市之推廣或期貨交易之經濟及避險功能介紹等項目，公會可分配部份資源，延請廣告公司運用他們的專業，規劃各種通路的廣告文案，讓每次訴求都能精準有效的傳遞到各不同分眾之中，我們可以想像一下，捷運族在捷運站廣告燈箱可以看到如何運用期貨交易避險，開車族在上班時可以從廣播節目中收聽到期貨交易人出金時應注意事項，在火車站可以看到避免從事地下期貨交易的宣導等，使期貨的基本知識及交易人的專業教育，經包裝之後大量散佈到市場之中，讓普羅大眾進一步瞭解期貨的正面功能，而會員公司則

可在招攬、宣導等業務上更輕鬆更蓬勃。

### 工作的甘與苦不在工作內容的難度與多寡，而在於我們面對它時的內心態度

未來每一個日子裡，每位同仁除了配合各項業務努力追求工作品質之外，仍須不斷檢視自己的工作態度，同仁間更要彼此鼓勵互相督促，養成正面思維的習慣，拋棄抱怨、不滿、惡意批評等負面思維。

加入公會團隊有如加入球隊一般，我不相信有任何球員在加入球隊之後立志要坐冷板凳，教練分派任務要你上場時，不要抱怨為何不派別人，教練的指派定是肯定你的球技與球品，希望你為球隊建功，因此更要積極跟隊員配合發揮團隊精神努力替球隊得分；或是你積極想上場，卻不幸坐冷板凳時，並不是教練對你有成見，而是教練擔心你經驗與技術還不能承擔起任務而讓球隊輸了球，此時只有檢討自己之不足，除了配合球隊團體練習之外，更要利用時間加強個人球技的磨練，把握每一次上場機會及爭取每一次上場都為球隊建功，日積夜累有朝一日你會發現，教練需要你，球隊更需要你。

『工作的甘與苦不在工作內容的難度與多寡，而在於我們面對它時的內心態度』，我以這句話結尾，同時讓我們手牽手共同感恩，感恩所有讓我們進步的人、事、物，感恩讓我們有挫折感的一切人、事、物，感恩給我們服務機會的所有會員公司。公會同仁是社會的資產當然也是公會的資產更是期貨業界的資產，我們需要大家的支持與鼓勵。



# 范加麟副秘書長再次挑樑革新演出

撰文/Jade



范加麟先生自民國91年8月進入公會服務迄今，已有8年之久，期間共追隨過四位理事長及兩位秘書長，同時也主辦過台北市期貨公會改制為中華民國期貨公會、擬訂期貨經理事業與期貨信託事業數十項自律規範等重大專案，以及見證公會兩次的組織調整，堪稱是公會目前最資深的主管。透過以下的專訪，讓我們來瞭解公會改組前後的差異，以及他將如何帶領同仁，迎接越來越多元化的挑戰。

## 公會改組前的樣貌

期貨公會改組前共分為業務服務、教育訓練、場檢證照、稽查輔導、行政管理及企劃等六組，其中教育訓練、場檢證照及稽查輔導等三組是配合主管機關賦予公會執行業務員在職訓練、場地及設備勘查、業務員登錄與發放工作證及查核期貨顧問事業等任務而設立的；業務服務組負責辦理各項議題之研議與理監事會等各級會議的召開事宜、企

劃組以舉辦市場推廣及文宣活動為主、行政管理組則綜理資訊、財會、人事、文書、行政及總務作業。

### 服務重心為教育訓練及文宣活動

由於場地的限制，公會人力並不算充裕，從來沒有滿編過（編制為48員，最多只有31員，平均約26人），因此在許多業務的執行上，無法面面俱到。「坦白說，公會以往的重心，是放在教育訓練、市場推廣及刊物編印等方面；至於會員業務項目的爭取開放，是在全國公會第二屆賀理事長任內，才有了顯著的強化。」范加麟回憶道。

### 每一項職務只配置一人處理

以往在職務的分配上，通常每一項職務只能配置一人，「這樣的作法有好有壞，好處是同仁可以專注執行，假以時日後對於這項業務就能非常專精；壞處則是，如果是遇到場勘、廣告審查、期顧事業例行與專案檢查、或是擬訂期貨經理事業自律規範及處理期貨信託事業申報事項初審等作業的同仁，loading就會很重。」翻開數據，以2009年來看，全年的場勘件數約444件、廣告審查約1,382件、期顧事業例行檢查28件、專案檢查27件，每項業務都是一人處理，范加麟分析：「這些都還算是例常性的執行案件，數量較多但難度不高，真正高難度的是公會為了配合期貨經理及期貨信託事業等新興業種的出現，所要協助擬訂的自律規範、以及協助業者爭取法令鬆綁等說帖的擬具。」

### 議案研擬之深度及廣度不足

面對這些新興業種的出現，公會承辦同仁必須大量參考國內外相關業者的作法，並且考量期貨產業的特性以及借重外部專家的支援，才能擬出自律規範或是法令鬆綁的具體建議。「這些議案不論是深度或廣度都是前所未見的，同仁所面臨的挑戰也是前所未有的。由於之前的分工模式，造成其他同仁只懂自己本身的業務，根本無從支援別人，因此面對這些挑戰時，通常是由承辦同仁和主管兩個人來處理，而且必須在很短的時間內就得草擬研議的方向。在時間的壓力與專業不足的情況下所產出的建議案，其周延性與嚴謹度就會大打折扣，所以就得仰仗外部單位的專業研究，來彌補這方面的不足。」

### 單兵作戰產生疏離感及工作負荷不均

由於每位同仁幾乎都是單兵作戰，對於其他同仁的業務多半一知半解，久而久之，同仁間的疏離感就產生了；再加上從未實行全面性的工作輪調，因此就出現了工作負荷較重的同仁，抱怨工作分配不均的聲音。「我們也曾經調換過部分同仁的工作，但都是屬於行政性質，銜接的情形還不錯。至於查核或是議案研擬等工作，需要嫻熟法規及實務，交接的時間必須拉長，在沒有多出的人力可以訓練的情況下，始終不敢貿然執行。」當然，同仁抱怨分工不均的心聲必須重視，才不會造成士氣低落，「針對這點，只能依賴打考績時，將同仁對於公會的貢獻度，公正地反映出來。」范加麟描述當時的解決方式。

## 組織改組後的特色

期貨公會在新任盧秘書長廷劼上任及第三屆理監事全面改選後，決定變更組織結構，將服務重心放在會員興利的事務方面，例如爭取法令鬆綁、開放業務項目、降低經營成本等，積極協助業者營造更優質的經營環境。為達成此一目標，會務組織作了相當大的變革，改組後的特色有以下五點：

### 前後線人數比例大於一：

首先是擴大業務組的人力，將現有一半以上的會務同仁，投入為會員興利的第一線工作，前後線人數比例為1.4：1；同時為免造成業務組同仁的負荷太重，承擔過多的業務種類，初步先依相關性將業務項目劃分成交易結算及期貨服務事業等兩大區塊，並由業務一組負責經紀、自營、期貨交易輔助、證券交易輔助等交易結算相關業務與大陸事務，業務二組則負責顧問、經理、信託等期貨服務事業、國際事務以及未來的槓桿交易業務。

### 組數由六組精簡為四組：

其次是縮減行政支援的組別，將原有的企劃、場檢證照及教育訓練等三組之主要業務合併為推廣訓練組，並且裁撤稽查輔導組，行政管理組則予以保留；如此就把原先的六組簡併為四組，由詹益青及范加麟等兩位副秘書長分別各指揮兩組，有助於事權的統一處理，發揮更高的工作效率。



### 制定個人細部工作執掌：

組織簡併後，接下來就要詳細劃分各組的工作執掌，甚至進一步細分至每位同仁身上，讓同仁都能明確知道這項職務的上下左右關係。公會參考主管機關及臺灣期貨交易所的做法，劃分責任區域，並由業務組的同仁負責服務所屬責任區域內的會員，舉凡會員廣告文宣審查、營業處所場地設備勘查、會員申報事項審查以及期貨顧問業務訪查等業務，全面分散由相關同仁處理。以業務二組為例，每位同仁都必須服務5~6家期顧會員、2家期經會員以及1~2家期信會員，這些會員公司的所有業務事宜，統由這位同仁負責辦理。

「除了要服務會員之外，公會的近百項自律規範也需要維護。同樣地我們也劃分責

任區域，將自律規範打散，交由同仁負責配合業界的發展需要適時予以修訂。」因此，如果遇到法規修訂，需要全面性檢討修訂公會相關的自律規範時，負責維護的同仁就會同時展開研議工作，得以有效縮短修訂作業的時程。

### 改組後的三項預期優點：

第一、擴大同仁的本質學能及業務領域，激發同仁學習的動力。范副秘解釋：「往後同仁日常涉獵的工作領域不只單一業務，廣度大幅增加，有助於更深入瞭解期貨產業各業務項目彼此之關連性；同時為了確保能夠勝任工作，同仁也必須研習不同業種的法令規範及實務運作，無形中push同仁要去吸收新知。」

第二、可以避免分工失衡的情形，工作輪調更加順暢，績效評比也更為容易。將原本由單一同仁負責的業務分散至其他組員共同辦理後，同仁間的工作項目與負荷已經調整到相差無幾的地步，分工失衡的情形獲得顯著改善；此外，單項業務不只一人能夠上手，工作要輪調時就不用投鼠忌器了。「而且這麼做還有一項附加優點，就是大家的立足點拉齊了，工作效率可以一目了然，年底考核時可望更為客觀。」范加麟認為。

第三、當遇到業務上的疑難雜症時，可以透過集思廣益的方式，避免主觀的盲

點。以期貨顧問業務訪查為例，由於每位組員都要實地訪查會員，逐步累積實戰經驗，日後當某位同仁執行訪查作業，遇到無法判斷是否適法的情況時，就可以藉由組內小組討論的模式，以眾人周延的觀點來淡化承辦同仁的主觀意識。「同仁如果認為會員的作業違反自律規定，就要提報紀律委員會處理，因此在認定上，必須要相當審慎及周延，才不致影響會員的權益。用集體討論的方式，絕對可以避免主觀的盲點。」

### 工作挑戰難度大幅提高

改組後同仁就要著手處理多項業務，必須在最短的時間內儘快瞭解各項業務的法令規範與實務運作。「面對會員的第一線同仁，對外代表公會，不論在應對、態度、專業、舉止等方面都必須要有完美的表現，否則就會直接影響公會的形像。其中，會員最在意的就是會務同仁的專業度。」

由於多數的同仁之前沒有接觸第一線的業務，要讓他們儘速上線，只有透過密集的訓練。「我們每週一、三、五上午都安排不同的專題來進行內部訓練，範圍包括經紀、交易輔助、顧問、經理及信託等業務項目；交易結算方式含括集中與店頭市場；訓練內容包括法規與自律規範架構，以及場勘、廣告物審查、期貨顧問事業例行與專案查核、期貨信託基金月報審查等實務流程；講師除內部主管與資深同仁外，也延攬CME等世界級交易所的專家擔任。」

另外，各委員會的承辦同仁還要負責處理專案，這些專案多半是主管機關交辦研議的，為促使各項議案之研擬更加周延並且具體可行，在提報相關委員會討論前，必須由會務同仁事先廣泛蒐集資料、進行初步分析、並洽請相關會員公司提供意見、彙總得出具體建議後，才能提案至委員會。「同仁必須要精通十八般武藝，才能勝任這項職務。儘管挑戰的難度升高，但是成就感也相對增加，對於會員及會務同仁來說，這樣的改組結果，可望創造雙贏的局面。」范副秘相當看好組織的變革。

## 期許未來精益求精

會務組織改組後，全體同仁都受到程度不一的影響，除了同仁所承辦的業務與過去不同之外，主管所督導的項目也超脫原有的框架。副秘舉他為例，說明即將面對的挑戰：「在業務執掌的分工方面，我除了要帶領六位同仁負責處理期貨新興業種的業務項目外，還要直接指揮另外六位會務人員辦理行政支援事務。其中，資訊系統是完全陌生的領域，也是最大的挑戰；其次，則是槓桿交易業務。」

面對截然不熟悉的工作領域，要如何克服挑戰把工作做好呢？「首先要充分瞭解問題的根本所在，再來要多問專家尋找各種不同的solution，最後才能分析利弊得失選出最佳解決方案。」為了避免淪入外行領導內行的窘境，范副秘除了與同仁開會瞭解問題之外，還會請教外部的專家，多方蒐集第三人的客觀意見與做法後，再與同仁會商擬訂解決問題的作為。

## 第一項挑戰-解決民國百年序問題

范副秘接掌資訊作業後，所面臨的第一個挑戰是民國百年序的問題。經過全面篩檢，發現公會的資料庫是以西元年四位數的方式建檔，但在部分output的格式，如電子公文、發票印製及一小部分的會務系統，則會有百年序的問題。「除了尋求外部資訊廠商的協助解決外，同仁也自行從會務系統近三千支程式中檢測出有26支必須修改，在資訊人員逐條修改的同時，我們已經參考外部專家的意見，事先架起測試環境。修改的程式必須在測試環境測通後，才會移入正式系統運作，按照進度，應該可以在11月底前解決民國百年序的問題。」

## 第二項挑戰-更新會務資訊系統

近幾年來，為了因應期貨產業的發展，開放了多種相互兼營的模式，證券業及期貨業不僅可以互兼，期貨業本身也可以兼營。例如期貨商可以兼營期貨顧問、期貨經理業務以及擔任期貨信託基金之銷售機構，連帶的從業人員也可以同時擔任好幾種職務。影響所及，期貨公會的期貨業業務員登錄系統以及在職訓練作業，也必須配合調整。

只不過，原先的資訊廠商已經轉移營業重心，無法再擔任公會資訊系統的維護工作，因此公會經過審慎思維後，決定另行建置全新的資訊系統。「只要邏輯確定，就可以撰寫程式建置資訊系統。但是問題在於，在人員兼任的規定上，有些是正面表列、有些是負面表列、更多的是沒有明確規範，所以需要再與主管機關請教，取得法理依據後，才能展開建置作業。」

范加麟估計，新會務系統的建置，需要六至九個月的作業時間，還要與舊系統同步運行三至六個月，才能獨立運作；所以現有的會務資訊系統，起碼還要維護九至十五個月。也就是說，未來的這段時間，同仁必須同時著手建置新系統及維護舊系統。「舊系統的維護由資訊同仁處理，新系統的建制必須由相關部門同仁一起來，要先釐清法令的規定，確認邏輯之後，作業才會順暢。」



然而以公會編制的人力，勢必無法因應新系統的建置工作，所以公會傾向與外部資訊廠商合作。「之前在資訊系統維修方面，我們傷了很多腦筋，但是下回我們不會重蹈覆轍了，除了要慎選委外對象之外，也要確實掌握全部的source key。」范副座信誓旦旦的說。

### 第三項挑戰—擬訂槓桿交易相關自律規範

依據期貨交易法的分類，期貨業分為期貨商、槓桿交易商及期貨服務專業等三大類，現今唯一尚未開放的事業體就是槓桿交易商。以范加麟的觀察，開放這項事業是遲早的事，屆時公會就會被賦予制訂自律規範的任務。

公會同仁的經驗值全是建立在集中市場的基礎上，店頭市場衍生性商品的交易模式，遠比集中市場更加複雜，光要瞭解交易規則，恐怕就要先擬訂十幾個議題委外研究清楚，何況還要廣泛蒐集國內外相關資料，面面俱到訂出約束業者營業行為的自律規範？可想而知，這項任務有多麼艱鉅？

「其實我們已經開始尋求國際交易所的奧援，除了商請CME、Eurex及NYSE Liffe等三家贊助會員提供資料或來會解說他們專為店頭市場所提供的集中結算機制如：Clear Port、Eurex OTC Clear、Bclear等的實務運作外，也試圖與致力於規範店頭交易行為的國際交換交易暨衍生性商品協會（ISDA, International Swaps and Derivatives Association）建立聯繫管道。屆時，應該可以蒐集到很多具有參考價值的國際規則，供公會作為制訂自律規範之參考。」范加麟已經未雨綢繆，展開前置作業了。

在專訪中，范副秘清楚勾勒出未來的工作方向，以及面對挑戰所要採取的因應措施。最後，他也清楚地認知，要做好會員服務工作，必須要與時俱進，隨時學習新知；同時要多與業者對談，才能確切瞭解會員的需求，進而協助達成。范加麟為公會及個人許下承諾：「組織調整後，希望帶給會員全新的感受與實質的助益，我們會持續努力，精益求精！」

CNEA

# 再次兌變後的期貨公會

撰文/莫璧君、游大慶、張祥麟、李雅風 聯撰



## 兌變的公會

期貨公會，創立於民國84年4月7日，為配合期貨產業之開放，因應業務種類、會員類別及分佈區域之擴大，遂於民國93年6月21日改制升格為全國性單一公會；最早會所擠身於大華期貨的一角，民國87年3月29日遷至忠孝東路四段，有128坪，會所雖仍為租賃的，但對會務發展已是向前跨越一大步，會務同仁從4人擴增至13人；至前(97)年

4月27日正式遷至現址，期貨公會終有安身立命之所在，人員也擴增為26人，為配合會務發展，去年公會適逢其時增購現會址的13樓，但由於原屋主租賃契約關係，今年10月方可收回使用，希望正式啓用後能使會務運作能更臻完善。

現階段第一個面臨的問題就是如何使新購會所效能達到最大、最符合需求，杜月明表示，評估一些方案後，目前規劃方向擬作

為教育訓練及會議場地，可減少向外租借成本、人力調派、外借場地設備等問題；接下來，就要進入專案程序，鎖碎事項將直接挑戰我們的組織與統合能力，任何小地方都會影響日後使用人的便利性，不可不謹慎，套一句口語：「我們在寫歷史」，我們在寫一部公會成長史，這樣的使命擔在肩上，做起事來更帶勁了。



裝潢作業首重工程發包的公正性、公開性，為使所花費每一分錢的邊際效益最大，整個詢價、比價、議價、發包過程力求透明，質量並行，公會希望以成立專案議價小組方式進行，整個計劃最後交付理事會議決，理事會定案後就可以進入實施階段。施工過程中，對會務難免有所影響，尤其是空氣品質、噪音問題都需要會務同仁多加包容與諒解，一方面也會儘量與施工單位協商避開會務尖峰時間，以不干擾會務運作為要務。

### 任重道遠 戒慎恐懼

在整個會務發展史，會務系統的建置與提升每個階段都佔有舉足輕重的地位，民國87年初公會財力資源拮据，現任永豐期貨的林詩仁副總經理以無私奉獻的精神，為期貨

公會寫了最早的會務系統，開啓E化之門，民國93年公會在經費許可的條件下，積極打造全方位的IT服務環境，以更符合人性化需求的E化作業系統服務會員，然在服務事業陸續開放下，系統負載已超出原有規劃範圍，甫到公會就職的鄧仁，還來不及適應，馬上就遇到最嚴苛的挑戰。

我的專長是系統整合分析、軟體整合測試、結構化程式設計、模組化系統設計、問題追蹤處理等面向，硬體設備真的比較弱，鄧仁指出，但現在IT不升級，對會務發展絕對是相當大的傷害，所以只能硬著頭皮做，而且一定要做好，不求留芳，只求不要遺害；幸好長官對這部分相當重視，秘書長於上任之初即請了資訊專家小組評估網路管理設備，如：防火牆、伺服器及憑證安全性....等等問題，有了專家擴充設備與增加應用軟體的專業建議，心中踏實多了，但這樣還不夠，會務系統架構與使用必須跟上期貨業的發展與從業人員的需求，現行制度與會務系統93年架構時的法令規範、許可營業範



圍差異化就相當明顯，為使系統能運作不影響會員權益，有時只能先治標，雖不滿意但還可以接受，是使用者的心情寫照。

建置一套新系統不是硬著頭皮上就可以了，還要有「謀」啊！除需借助同仁的力量，建設自己也是不可輕忽的，光為了明白相關規定，就花了許多時間讀條文，鄧仁表示，以前從來不知道期貨有那麼多的規定，環環相扣，一關卡一關，不可思議。系統更新需要有足夠預算，可是現在我的腦子就已經在建構未來的藍圖，畢竟它是件花時間的大事，計劃不周全是不可以的，任重而道遠，謹以戒慎恐懼之心，完成下一階段的目標。

## 羽化成蝶

因應組織重新編組，調整公文系統勢在必行，舊檔整合、新檔歸入必需相融合，將來才不會發生找不到公文的窘況，雖然接公文管理工作已經超過1年半了，但以前不會有架構案件的經驗，都是循著前人的軌跡作業，現在，要加入自己的意見與看法，感受到前所未有的生澀與不安，曾秋瑜靦腆的說，再加上「民國百年年序」問題，壓力感是存在的。

「民國百年年序問題」對公文系統的影響很直接，會務其他系統日期計算方式多為西元制，然公文系統仍採民國制，民國100年後可能面臨程式對日期的判斷與運算錯誤，及顯示錯誤年份資料等情事，當務之急要清查並修正電腦系統，以避免百年年序問題所衍生的狀況。但只是從修正系統著手

還仍有不足，完整的檔案備份才是保命符，曾秋瑜說，一旦資料亂了，影響是很深的，我們不能容許這樣的情形發生。

提到對工作的期待，秋瑜笑笑，剛來公會是工讀身分，做的是總機、信件收寄，協助業務員工作證製作事務，後來成為正式職員調任公文收發，現在另增派部份的人事作業，已經是過往未曾想過的，以前只是很單純的要求自己把長官交待的事做好，但現在新的任務分配，成長空間大很多，相對也需要加快自己的步伐跟上大家，增強自己面對及處理問題的能力，多了責任感及榮譽感，更期待自己能不辱使命，是個助手而不是拖油瓶。從旁看秋瑜，她始終是笑容可掬，話不多，柔柔的外表下包著一顆堅毅的心，我！很期待她的蝶化。



曾秋瑜

台灣期貨市場不斷的演化，為了因應市場的改變及提升服務品質，期貨公會在高層人事更新後，將原本的「企劃組」、「教育訓練組」、「證照管理」業務三合一成為「推廣訓練組」，是公會不可忽視的核心工作，業務範圍囊括刊物發行、研討會、各項宣導活動及會員聯誼等事項；各類專業培訓課程、主管機關委辦之在職訓練；會籍管理、營業據點管理、負責人及業務員登錄事項。



### 人！是業界最迫切的需要

「人！是業界最迫切的需要」負責推廣業務的莫壁君指出，依據相關法令規定，負責人及業務員必需登記後方得執行業務，而業務員更有執行業務應佩戴工作證、接受相關訓練的規定，若其中一項未到位，就會直接影響業務員執業資格，公司營運，在此前提下，公會負責教育訓練課程推動及證照登錄業務同仁，壓力之大，可見一般，而承辦同仁更必需具備強烈的責任感與使命感，否則，在公會現有人力配置情況下，很難滿足27000名期貨業務員及13000名期貨信託基金銷售人員的需求。

### 課程繁雜 力求盡善

華辰之前負責期貨公會的總務與資訊業務，現調任教育訓練業務，安排從業人員的在職訓練，根據會員營業項目、業務員執業類別及資歷的不同，排定不同的在職訓練課程，以期達到從業人員最大的滿足。

華辰指出，法規所規定每兩年應受的在職訓練，現階段分為期貨商（含期貨交易輔助人）、期貨顧問事業、期貨經理事業、期貨信託業務四種課程，並依主管機關要求開關內部稽核班以增強職能；而期貨商（含期貨交易輔助人）業務員另根據個人年資參加不同訓練階段的課程，例如：業務員於期貨公會登錄頭兩年須上初階班，第2個兩年參加進階一、第3個兩年參加進階二、以此類推，課程內容以期貨業界法規、實務與經驗分享、交易操作技巧為主，而在進階課程安排上，題綱也會更加深入，甚至會請法官、檢察官主講，分享期貨市場相關之違規案例；另外也針對主管人員開辦高階經理人班，每期安排不同主題，以座談、分組討論方式進行。

華辰在期貨公會已經有九年的時間，一開始也曾接觸教育訓練業務，他指出，過程中最常遇到的問題，是業務員應受訓而未受訓，因而衍生出業務員面臨撤銷登記或無法

登錄為業務員的狀況；舉例來說，以原始登錄日為2008年7月20日的現任業務員，應於2010年7月19日以前完成每兩年的在職訓練，若未於期限前完訓，就會撤銷其業務員登記；若非現任業務員，在其欲重新執業辦理業務員登錄時，就會無法即時登記，必需完訓後方得登記。為顧及業務員最大權益，公會目前已改為提前一季發函會員公司課程資訊並公告於網站，另外會員亦可憑帳號、密碼及憑證進入「會務服務系統」查詢其公司將要屆滿兩年的應受在職訓練人員名單。

針對教育訓練，未來仍有很多進步的方向，務求盡善，公會刻正規劃，在職訓練課程可以更加彈性，例如納入「選修」的概念，或是採取「電腦視訊」的上課模式，讓業界從業人員在接收期貨市場的新知之餘，也可用更便時省力的方式達到法規的要求。



呂珊宜

## 把關不易 力有未逮

進入期貨公會剛屆一年，同為推廣訓練組的呂珊宜，已一肩扛起所有證照發放、人員資審、入退會申請等案件，從董事長、董事、監察人…到經理人、業務員所有人員登錄都得經過這一關，她指出，其中花最多精力的就是業務員登錄。

「登錄規定花了好多時間才釐清」，珊宜道出許多會員公司人事心中的痛。業務員有基本的資格限制、不同的業務類別又有個別的條件（如內稽年資的限制）；新進或離職滿兩年再任的業務員應先受職前訓練，而職前訓練又有不同的要求（如期經從事不同業務類別或資格不同又再分一般班及加強班）、半年的效力，再加上業務員還有每兩年應受在職訓練、自資格證書所載核發之日起5年內未辦理登記或離職滿5年者喪失資格的規定，使得把關的工作更加不易。在把關的過程當中，最讓珊宜感嘆的是，業務員自己往往不知道自己的權益，不明瞭該守的規定，連自己執業範圍與登錄類別是否相符、何時應受在職訓練都不知道；業務員資格喪失必須重考、不明白相關法令使得工作證受到撤銷登記的命運，有的因而影響生計，都讓她唏噓不已；但既然是規定就必須執行，這是工作所賦予的使命，珊宜說道。

珊宜謹守著公會在收到登錄件當天應完成作業的要求，雖然申請件從不間斷的送來、查詢電話接到手軟，仍然看到她和悅認真的審件、回答問題，沒聽到任何報怨，常

是旁邊的人看到心疼，莫璧君表示，我們期許未來主管機關能夠放寬相關法令管控規定，公會登錄作業能夠簡化，更加貼近會員的期待。

### 統合服務 專業分工

本會為因應市場變化、提昇服務品質，有關期貨營運發展事項，由分組辦理方式，轉變為管區制，將原本「業務服務組」、「稽查輔導組」及「場勘業務」三合一成「業務組」，改採專人服務會員公司，讓公會更貼近市場需求與會員公司的想法，但專業性是不可或缺的，所以再根據不同的業務屬性分為業務一組及業務二組，業務一組負責經紀、自營、紀律、兩岸事務，業務二組負責期顧、期經、期信等服務事業。

說到期貨商業務，第一個映入腦海的就是經紀業務，經紀業務是期貨商發展的起跑點，所涉及問題都和期貨市場制度與交易面息息相關，業務繁雜可見一般，張祥麟出身於傳統期貨經紀商業務員，進入公會服務已二年多了，過去主要負責企劃工作，像是宣導活動規劃、刊物編輯等項目，一換，就接了公會最複雜的業務。

### 新兵新任務 如履薄冰

張祥麟表示，自己雖然出身於期貨經紀業務單位，但是資歷並不如其它同仁深厚且對於委員會的運作更是瞭解有限，只能算是會務工作上的新兵，主管肯交付如此重大的任務，除了深感榮幸之外，更覺得如履薄冰。



張祥麟

一開始受命經紀業務時，有如無頭蒼蠅，場地勘察、廣告審查、專案業務、委員會運作等都不曾接觸過，內心相當惶恐，所涉及的問題都是直接與交易面及規範制度有關，會直接影響會員公司的日常業務運作，所以無論是在處理委員提案，或是與主管機關溝通等方面，都必須注意時限的掌握、問題的關鍵、法規的了解以及業者的期待與需求。

尤其是台灣期貨市場雖只有短短不到15年的發展時間，但只要能在法規制度與交易商品上持續與國際接軌，反應業者與交易人的需求並作出調整，未來仍有很大的成長空間。因此，經紀業務委員會身為連結各方意見的最初起點，就必須要具備更有效率的議事運作，而自己身為業務承辦人，一定會儘最大的努力輔助委員會完成資料蒐集及問題溝通的工作。

還記得，在公會盧秘書長接任之初，即以服務業中的服務業來期許未來會務的發展，張祥麟說，為希望增進服務效率，公會改由管區制度來強化對會員公司的服務水準，然實施管區制後，人力雖得以釋放，但會務同仁的壓力也顯現在每個人的臉上，業務範圍的擴大，必備的職能要求相對提高許多，例如場地勘察、廣告審查、專案業務、委員會運作等等，大多同仁可能只接觸過一、二項，其他都是沒有處理過的工作內容，所有同仁都必須在業務進行的同時，以更快的速度學習，吸收更多實際操作經驗，以求效率再提升，服務不中斷。

## 細節 決定成敗

近期最夯的議題莫過於後ECFA時代，兩岸期貨業的發展，首當其衝的就是兩岸事務委員會承辦同仁林惠蘭。

在業務組中，惠蘭的業務是屬於獨立性較大，與其他同仁功能較為不同，她不需要場勘、不需要外查、也沒有被分派管區，專司兩岸事務，看似輕鬆，但因ECFA的簽訂使兩岸互動更加密切，兩岸事務也從國際兩岸事務委員會中分離成為獨立委員會，所以未有前手承傳心法，一些大陸往來事項都必須靠自己慢慢摸索，承受相當大的壓力，惠蘭表示，目前兩岸交流頻繁，光是準備專業人士申請入台手續內政部入出國及移民署所需文件就需要許多功夫，接洽交流事項常又因人選更動，配合事項改變，整個行程需再行調整，而兩岸往來對象大多又是雙方高管人

員，自己對細節部分也不敢掉以輕心，擔心任何疏忽造成彼此不良觀感。

現階段委員會交付任務，統籌大陸新聞、法規修訂、成交量…等公開資訊以電子郵件方式提供委員參考，為使業界能掌握第一手大陸方面最新訊息，所以每天第一件工作就是上大陸證監會、交易所等期貨相關官網及新聞網站，搜尋相關內容，製成信件發送兩岸事務委員會各委員，這算例行性事務，是可以駕輕就熟的，唯獨來的急、要的快的交辦任務，常常令我腎上腺素急遽分泌，惠蘭說，兩岸交流活動增加，主管機關、相關單位、長官們常會需要許多統計、彙整資料，而這些資料交件期限大多很趕，再加上作業獨立，資料處理幾乎一手包辦，沒有可以互相校正的同仁，資料一旦出去，



林惠蘭

生死定見，所以壓力很大，惠蘭說，但是相對的，滿足感也特大，尤其是現階段兩岸活動正蓬勃之際，因為案子來的急、要的快，每當提交專案，看到長官點頭，派得上長官用處時，所有壓力頓時獲得釋放，取而代之的是很豐沛的滿足感，因為業務內容的關係，更加注意各個枝末細微之處，對成就自己的邏輯思考力與謹慎度有相當大的幫助，再加上委員們的愛護，常不吝提供各項大陸方面相關訊息資料，使得這份業務，更添加了一份甜蜜的喜悅。

另外，92年以來陸續開放的期貨服務事業是公會服務會員的另一項核心業務，包含了已經開放的期貨顧問業務、期貨經理業務、期貨信託業務，以及目前研議中的槓桿交易商業務。相較於傳統的期貨經紀業務，期貨服務事業在台灣的發展時間較短，所以市場制度與法令規範等，便有許多事項由公會來協助主管機關。目前期貨市場的監理的架構上，期貨交易所與公會是協助主管機關的兩大臂膀，以業務範圍來做劃分，期貨商業務主要由期貨交易所負責協助，而期貨服務事業則由公會協助辦理有關事項。會員公司的承辦人只要抓住一個大原則，那就是期貨商業務都是透過期貨交易所，至於期貨經理、期貨顧問、期貨信託業務相關的，幾乎都是透過公會向金管會申報。

### 深度、廣度 帶來新生命

92年底進入公會服務的游大慶，在組織調整前主要經營期貨經理業務、期貨顧問業



游大慶

務，也處非法制、紀律委員會，對業務組的各項業務範圍多所涉獵，因為另具備法科背景，因此在組織調整後，除了管區業務外，仍將心力投注在內部管理規章研修及特定的專案議題上。

游大慶表示，接到命令開始修正組織簡則的時候，就預料到以打破業務建制邁向全能管區的組織調整趨勢，對同仁來說是一大挑戰。以業務二組為例，每位同仁的會員管區分配皆包含期貨顧問業務、期貨經理業務、期貨信託業務三大範疇，各項業務有其不同的例行業務型態，同仁初期的目標應該是先將視野伸入各領域，這是工作擴大化的起點。

分項來說，期貨顧問業務在會務工作上，除了廣告文宣之審查外，還必須就顧問

事業在媒體提供解盤分析的節目內容予以抽查。每天在電視上做解盤的投顧老師節目很多，每個月申報到公會的數量，雖然都是用抽核方式予以監控，但確實也佔據同仁不少時間。特別是在月中時，業務二組的每位同仁，往往電腦螢幕都是監看第四台解盤的畫面。市場上針對投顧老師在電視上解盤亂象的檢舉案件，有一部份金管會要求公會進行專案查核，因此，在查核技巧與深度的成長速度，也體現了工作豐富化。游大慶也表示，97年7月以後，只要在傳播媒體上從事期貨分析的人員就必須具備期貨分析師執照，在規定頒布後，主管機關對在傳媒上解盤的行為給予高度關注，近期公會對「期貨顧問事業於傳播媒體從事期貨分析建議管理辦法」將會全面檢視是否合宜。在廣告文宣管理上，期貨公會現行採取申報生效制，但證券商公會、投信投顧公會都是採取事後報備制，雖然制度上有所不同，但在內容的審查上，公會也嘗試分析、比較，希望能盡量趨於一致。

期貨經理業務是涉及代客操作的領域，法律架構上比較複雜，除了基礎的業務操作辦法以外，契約範本也是篇幅繁多。由於期貨經理事業面對的，都是有錢的大客戶，各項權利義務就變得非常重要，實務上各期貨經理事業非常依賴公會對於各項規範的諮詢服務。游大慶個人觀察，這可能與期貨經理事業的從業人員流動率高有關係。未來各承辦同仁對於所轄之管區會員所詢問的代客操作業務，首要工作就是加強委任人、期貨經理事業與保管機構的各種權利義務關係。



隨著期貨基金不斷的募集發行，公會在期貨基金的審查上，也扮演吃重的角色。游大慶曾經是期貨信託自律規範起草小組的主要成員，最能體會新事業體筆路藍縷的艱辛。他表示目前大多數同仁對於期信事業較不熟悉，為了快速深化同仁對期貨信託基金的專業，在期貨基金月報的審查上，讓手上有負責基金月報審查的同仁，每月以類似集體研討會審的方式，腦力激盪，各自就其對法規的確信，逐項逐條提出討論，讓大家對新業務快速上手。

游大慶也認為，這是一個很好的磨鍊機會，因為鮮少有一個單位，讓一個同仁可接觸如此各種類型不同的業務。屢次受命辦理新業務的游大慶表示，碰到新的業務總是會比較辛苦，但是從中獲得卻更多，現在已經可以樂觀預見同仁將來的蓬勃成長。

CNEA

# 浙江同業訪台隨感

- 應臺灣期貨業同業公會邀請，浙江期貨公司展開為期七天的考察訪問。臺灣期貨公會熱情地接待，並安排了日盛期貨、寶來曼氏期貨、群益期貨、元大期貨、大華期貨、永豐期貨等幾家知名期貨公司，與臺灣期貨同行們就兩地期貨市場的現狀和未來的發展方向，股指期貨對證券市場的影響等問題進行了深入的探討和交流。
- 經過此次訪問，瞭解到臺灣期貨市場屬於新興的期貨市場，其發展方式為先行開放境外期貨市場，然後再建立境內期貨市場，立法先行，穩步推進。
- 此次臺灣之行，可謂受益匪淺，感觸良多。臺灣同行有很多成功的模式和經驗值得大陸同行學習借鑒。此次訪問不但增進了兩岸期貨界的交流，同時也為增進兩岸關係的發展有了積極的作用。

# 浙江期貨業界 談訪台之行

## 大越期貨副總經理 車炳華

撰文/車炳華



左一：車炳華副總經理 中：陳挺總經理

7月18日，應臺灣期貨業同業公會的邀請，我們浙江期貨公司的幾位老總深入寶島臺灣進行了為期七天的考察訪問。臺灣期貨公會熱情地接待，並為我們安排了豐富緊湊的訪問日程。我們主要走訪了日盛期貨、寶來曼氏期貨、群益期貨、元大期貨、大華期貨、永豐期貨等臺灣幾家知名期貨公司，與臺灣期貨同行們就兩地期貨市場的現狀和未來的發展方向，股指期貨對證券市場的影響

等問題進行了深入的探討和交流。臺灣同行的熱情睿智和旖旎的自然風光給我們留下了深刻的印象。

### 歷史發展

通過此次訪問，我們瞭解到臺灣期貨市場屬於新興的期貨市場，其發展方式為先行開放境外期貨市場，然後再建立境內期貨市場，立法先行，穩步推進。

1992年，臺灣當局頒佈了《國外期貨交易法》，1993年年底核准大華、元大等14家期貨公司從事境外期貨交易代理業務，批准一些國際著名的期貨公司在台開辦分公司。自此，臺灣地下期貨走向合法化，進入大發展時期。1997年年初，美國和新加坡的期貨交易所分別推出臺灣股指期貨合約，由於未來利益的不確定性，迫使臺灣當局加快了組建期貨交易所的步伐。1997年3月，通過了《期貨交易法》；1997年9月9日，掛牌成立了臺灣期貨交易所；1997年11月11日，頒佈了《期貨交易法施行細則》；次年7月21日，推出了第一張臺灣股指期貨合約；截至2005年年底，共有11種期貨、期權合約掛牌交易，全部是金融期貨品種；到了2006年12月底，臺灣期貨交易所共推出43個金融期貨合約，金管會證期局核准期貨經紀機構可代理交易境外14個國家和地區的29個期貨交易所的342個期貨品種。至2009年底，臺灣共有18家期貨公司專營期貨經紀業務；兼營期貨經紀業務的公司共19家；自營商也分為專營和兼營，其中專營12家，兼營29家；交易輔助人（IB業務）61家公司、865家分公司；期貨結算會員34家，其中一般會員23家，個別會員11家；期貨結算銀行9家；交易人開戶125.42萬戶，其中自然人124.65萬戶，法人0.77萬戶。像本次我們走訪的永豐、群益、大華、元大都是臺灣較知名的期貨公司。

經過長達十多年的實踐與磨合之後，臺灣的證券公司與期貨公司結成了共同做大期

貨市場、風險割斷、利益均沾的戰略同盟。期貨IB業務已成為大多數證券公司各營業部的主要業務之一。據統計，2008年年底證券公司從事IB業務的人員已占整個期貨市場從業人員的80%以上，IB業務手續費收入占期貨市場經紀業務總收入的60%。2008年臺灣證券市場生意比較清淡，IB業務收入對證券公司的業績起了明顯的催化作用，同期臺灣期貨公司的營收也較好。

爲了適應混業經營的監管需要，2004年7月1日，臺灣地區成立了直屬“行政院”的金融監管委員會，下設銀行局、證期局、保險局。臺灣證期局規定：期貨公司的淨資本與客戶保證金的比例爲10%。

### 台灣期貨市場發展特點

回顧臺灣期貨市場的發展歷程，概括起來主要有如下四個特點：

第一，先立法後上路，事半功倍。期貨市場是個資本高度集中、風險高度集中、槓桿效應非常明顯的信用市場，沒有規矩難成方圓。在臺灣無論是成立期貨公司還是成立期貨交易所都是立法先行，確定監管部門後，再批准開展期貨業務。

第二，先外盤後內盤，循序漸進。臺灣地區自身的優勢是經濟、金融與國際接軌比較早，所以其具備了先在境內批准成立期貨公司、代理客戶開展外盤期貨交易的客觀條件。經過幾年的實踐，培養了一批與國際期貨市場接軌的管理和交易人才，形成了一批

## 兩岸交流 Both banks exchange

成熟的客戶群體，奠定了興辦期貨交易所、開展本土期貨交易的基礎。

第三，開展金融期貨，是臺灣期貨市場成功的正確選擇。由於臺灣受地理位置、人口、物流等因素的限制，上市商品期貨品種很難獲得成功。臺灣在結合境內、外實際情況的基礎上，著力發展股指、債券、利率等金融期貨品種，獲得了世人矚目的成就，稍後推出的期權品種，更是錦上添花。臺灣期貨交易所在全球期貨交易所中的排名，由上世紀末的四、五十名，到2008年年底迅速升至第18名。

第四，放得開，管得住。臺灣對資本市場的管理顯然是仿照美國的模式。雖然政府允許混業經營，但由於法律法規一路先行，監管部門全程跟進，並未發生大的系統風險和群體事件。特別是在發展期貨市場的過程中，僅允許資本市場的精銳力量證券公司開展IB業務，期貨公司負責開戶、交易和結算的風險管理，既較快地發展了期貨市場，使證券公司分享了新增加的“期貨市場蛋糕”，又嚴格隔離和防範了期貨市場的內控管理風險，防止期貨風險波及證券公司，體現了專業、專營。

### 台灣期貨市場帶來的啓示

臺灣期貨市場的起步雖然時間上稍晚於大陸，但由於沒有歷史包袱，發展步伐較快，市場環境、法律環境、人文生態都比較適合期貨市場的成長。面對臺灣期貨市場起點高、發展快的客觀現實，比照大陸期貨市



場發展的現實狀況，或許我們應該從以下幾個方面努力推進：

一是加大期貨品種開發力度，不斷滿足市場與經濟發展的需要，特別是加大金融期貨品種的開發。一方面要進一步完善商品期貨品種以及期權的開發，滿足現貨企業和現貨產業的需求，另一方面要加大金融期貨的開發，在條件成熟的情況下，陸續推出股指、利率以及外匯期貨。

二是大力發展期貨市場機構投資者。發展機構投資者除了積極引導生產、流通企業進入期貨市場外，由於期貨屬於高、精、尖、專的專業化投資產品，需要有專業化的機構投資者和專業化的人才通過專業化的手段進行專業化的管理。因此，我國發展期貨市場應大力培養期貨投資基金這樣專業化的機構投資者，其中CTA將是一個重要突破口。

三是推動期貨公司業務模式的轉變。隨著分類分級監管的正式開展，應當儘快按照分類分級水平，下發創新業務牌照，允許期貨公司開展自營、資產管理、期貨投資基金等業務，使期貨公司創新業務真正合法化、透明化，使得期貨公司可以規範地開展創新業務，降低期貨公司的運營風險。

四是穩步推進期貨市場對外開放的步伐，逐步“走出去”謹慎“請進來”。針對國際市場，考慮到期貨市場的高風險性以及交易因素的複雜性，期貨投資者的開放與我國期貨市場漸進式開放的原則應保持一致，堅持逐步開放、先套保後投機、先機構後個

人的開放原則。國內市場的開放，可以借鑒證券QFII開放的經驗，設立期貨QFII，先試點部分品種，再全面推進，但是對額度的控制一定要堅持，不能輕易放棄。

此次臺灣之行，可謂受益匪淺，感觸良多。臺灣同行有很多成功的模式和經驗值得大陸同行學習借鑒。此次訪問不但增進了兩岸期貨界的交流，同時也為增進兩岸關係的發展起到了積極的作用。

CTA



## 車炳華小檔案

### 現職

大越期貨副總經理

### 經歷

2008.10~迄今	大越期貨副總經理
2008.04~2008.09	大越期貨柯橋營業部負責人
2006.04~2008.03	大越期貨總經理助理
2003.10~2006.03	大越期貨德清營業部負責人
1999.04~2003.09	大越期貨市場部經理
1995.09~1999.03	大越期貨出市代表

### 學歷

紹興文理學院金融學專業畢業  
杭州大學電子與自動控制專業畢業

# 談受訪期貨商經營特色

信達期貨市場營銷部經理章亮

撰文/章亮



為汲取臺灣期貨公司的先進經驗，提升內地期貨公司競爭實力，受臺灣期貨業同仁的盛情邀請，2010年7月18日至25日，來自信達期貨及永安期貨、新潮期貨、國泰君安期貨等七家期貨公司一行十四人，對臺灣期貨業商業同業公會及日盛期貨、寶來曼氏期貨、群益期貨、元大期貨、大華期貨、永豐期貨等六家期貨公司進行了考察交流，信達期貨董事長張志剛、總經理鄧強等四人參加了本次考察活動。

中國大陸與臺灣地區有著相同的文化傳

承，思維模式相近，投資習慣類似，經過十餘年的發展，臺灣期貨市場已經具有相當規模。在簽署“兩岸經濟合作架構協定（ECFA）”的背景下，兩岸期貨業合作的廣度與深度將不斷加強，因此，研究借鑒臺灣期貨市場和期貨公司發展的經驗、教訓，對內地期貨公司順應金融期貨市場的發展，增強內在競爭力有著非常重要的意義。

本次考察主要針對臺灣期貨市場的發展歷程及現狀，市場參與者狀況，期貨公司的業務運作情況及特色等方面進行了交流，同

時就公司與臺灣期貨公司在研發共用、人才培養及程式化交易等領域的合作可能性作了探討。

### 一、臺灣期貨市場概況

臺灣期貨市場具有鮮明的開放特徵，無論是投資者還是期貨服務業，開放度都很高。臺灣期貨市場的發展，經歷了由外到內，逐步規範的歷史階段。1997年9月9日，臺灣期貨交易所成立，1998年7月21日推出了第一個股指期貨合約，從此揭開了臺灣期貨市場發展的序幕。

臺灣期貨市場的行政主管機構為金管會下設的證期局，期貨公會為行業自律機構。期貨交易所兼具期貨結算功能，期貨結算會員通過結算銀行與期交所結算機構進行結算。

臺灣期貨事業按業務種類可分為期貨服務事業和期貨商。

目前在臺灣期貨交易所上市交易的品種多達十幾個，除黃金期貨外全部為金融期貨品種，當前成交最活躍的產品是台指期權，自2002年引入市場後獲得了非常大的成功，為臺灣期貨市場打下了繁榮的根基。

臺灣期貨開戶總數為120多萬戶，以全臺灣2300萬人口計算，期貨開戶比例相當高。從市場參與者結構方面看，近年來，法人客戶交易量不斷攀升，占比已超過60%。

臺灣期貨公司上市數量眾多，本次考察



永安期貨公司

左二:王中偉 副總經理



左二:新世紀期貨公司 曹金明 總經理

右二:新世紀實業 陳耀民 副總經理



國海良時期貨公司

左二:張金榮 總裁

右二:許建強 副總裁

# 兩岸交流 Both banks exchange

的元大期貨、日盛期貨、群益期貨、永豐期貨等均為上市公司。

期貨公司的分公司數量一般在2-10家，類似於我們的營業部。

期貨同業公會統計的目前從業人數為39880人，其中IB業務人員為21380人，占54%，銷售機構為12628人，占32%。後檯人員占比較少。

## 二、受訪期貨公司的業務特點

### 1、精練的管理架構，利於業務協同

臺灣的期貨公司組織架構一般按照前後檯劃分，前檯實行事業部制，是利潤中心，後檯由運營管理和資訊管理等部門組成，為公司的成本中心。

按控股背景不同，期貨公司的部分職能由集團統一管理，如日盛期貨、元大期貨等大部分期貨公司的IT部門為集團共用，人數在80人以上。大華期貨、永豐期貨的IB部門，統一管理證券、期貨的IB業務。

### 2、扁平化的分公司營銷架構，利於業務開拓

臺灣期貨公司一般在異地設立分公司，受訪六家公司，分公司數量一般在2-10家。

本次考察了群益期貨台中分公司，其人員架構及管理與內地營業部相似，



新湖期貨公司  
左二：戎萍首席風險官



國泰君安期貨公司  
左一：壽亦農 首席風險官  
右一：羅永迪 營業部經理



名勝旅遊

後檯人員精簡，含負責人為7人，前檯營業員（即營銷人員）共25人，實行扁平化管理，營業員必須通過專項考試。

激勵與考核機制較為科學，且不失靈活。

總公司對分公司的營銷支援比較到位，以自身開發的特色交易工具、豐富的產品為基礎，輔之以研究部門的服務、對營業員的培訓以及營銷活動開展差別競爭。

### 3、資訊系統統籌度高，程式化交易工具作為差異化競爭產品不斷推陳出新

由總公司統籌全系統的IT規劃及投入，極大地提高資源利用率。IT對公司內部的支援，主要體現在對風險管理及營業員的支援上。

提供程式化交易模型，是目前臺灣期貨公司主推的一項投顧服務，也逐步成為投資者一個重要的投資工具，各期貨公司都形成了特有的模式，公司建設程式化交易平臺，由研究部門開發投資模型，資訊（IT）部門編寫模型代碼，經合理性評審，再由營銷部門推廣。在這種模式下，程式化交易模型已經成為了一個可以提供給客戶使用的產品，不斷推陳出新。

### 4、風險管控體系完備

本次考察的期貨公司，對風險管控均表

現出極大的重視，其對風險管控的認識程度、覆蓋面的廣度以及技術手段的運用值得借鑒。一是管理上具有完善的風險管控架構；二是明確日常風險監控、衡量、評估以及執行層面的職責；三是建立聯結各業務單位間的風險管理資訊的傳遞與執行機制；四是對於全體員工，在推行風險管理文化和教育的同時，設計與部門和員工利益相關的激勵與處罰機制；五是在風險管理過程中，對於專業技術手段的研發運用較為領先，利用量化的風險數值分析，管理未來不確定性與風險發生的可能機率，並加以詳細揭示與監控，以協助經營決策。

### 5、IB業務蓬勃發展，各具特色

臺灣的IB業務近年發展迅速，此次考察的永豐期貨IB交易量市場占有率達為平均水平的3倍，位居期貨公司IB業務排名第一，究其原因，一是證券公司領導層的重視，將IB業務管理部門設立於證券公司，作為成本中心，統籌管理IB業務；二是加強培訓教育，設立專業輔導員和期貨種子人員；三是改善營銷人員結構，設立理專和營業員，相互配合開發業務；四是利益分配向證券公司和開發人員傾斜。

### 6、期貨產品的創新性、國際化不斷提升

臺灣期貨產業源於海外期貨交易時代，長期以來，經紀業務本身差異性極

## 兩岸交流 Both banks exchange

小。期貨商想要在幾乎是完全競爭的環境下脫穎而出，必須思考如何提供交易人更專業、更高效率的服務，將研發產品、服務內容結合同程式化交易系統形成產品，以不同的理念不斷推陳出新。

寶來曼氏期貨於2001年起，投入大量資金在資訊設備的建置，發展網路下單平臺及程式化交易產品，時至今日，寶來曼氏期貨在臺灣期權市場的經紀市占率、國際期貨經紀市占率、自營造市績效及保證金存量上，皆處於龍頭地位。臺灣各期貨公司競相模仿，創新思維和意圖通過多樣化的交易策略與模組工具，讓交易人可以很方便地分析交易策略和計算與控制損益風險，這是臺灣期貨市場發展成功的重要因素之一。

### 三、體會與建議

#### 1、臺灣經驗的可借鑒性

臺灣的歷史經驗是值得我們借鑒的，一是相同的人文背景，造就了相似的思維觀念、投資邏輯、投資偏好；二是都曾有相似的經濟發展時期，1951年至1987年，臺灣年均經濟增長達9%，勞動密集型出口導向模式為臺灣賺取了大量外匯；同時受美國逼迫，臺灣貨幣實施緩慢升值政策；第三是流動性過剩，新臺幣的升值加之高額儲蓄從銀行外流，造成各種資產價格飆升，房地產價格翻番；第四是投資渠道不暢。

當然，臺灣是一種“島國經濟”，當經濟發展到一定程度後，市場飽和、人口

增長緩慢，尤其是資金、人才外流，都會對經濟發展和期貨市場造成影響，影響期貨商的經營策略和經營模式。這一點和內地經濟情況是有差異的，也是我們在分析借鑒臺灣經驗時應注意的。

#### 2、財富管理是行業立足之本，集團化混業經營、有效的業務協同是大勢所趨

臺灣目前有40餘家銀行，14家金融控股集團，元大、寶來等是其中佼佼者，其業務範圍十分廣泛，具有跨區域、國際化和科技化的特點，使企業、法人及一般投資者通過集團下屬分公司，由營業員對其提供一對一的專業和綜合性的投資諮詢與財富管理服務。

相對於臺灣人口，其期貨投資者參與市場程度已相當高，對臺灣的期貨公司而言，他們所做的是以開發新興市場為重點的國際化擴展，以及精耕細作式的財富管理，以專業化的理財服務客戶。面對尚具挖掘潛力的國內市場，我們在注重啓蒙式基礎營銷的同時，必須加大財富管理的基礎性建設及專業理財人員的培育。

在內地資本市場即將全面開放的前夜，特別是兩岸簽署“金融監理備忘錄”（MOU），以及“經濟合作架構協定”（ECFA）後，信達資產管理公司作為內地具有幾乎所有金融牌照的公司，更需要未雨綢繆，加強集團內業務協同，挖掘市場潛力，致力於為客戶提

供一站式的優質綜合金融服務，使客戶資產保值增值。

### 3、集團化營運系統和多功能交易平臺是實施財富管理的基礎

金融集團財富管理的順利實施，得益於其強大的集團化系統營運平臺，基於金融超市的設計理念，在後臺和分公司之間搭起了一個集成化、智慧化和網路化的營運操作和多功能交易平臺。比如投資多種產品時僅須開立一個帳戶；四合一AP交易軟體方便投資人在同一套系統上投資臺灣股票、期貨、選擇權和國際期貨，同步掌握全球商品行情；推出交易策略平臺並形成模組化；專為機構法人研製開發的法人計量避險平臺等，以形成獨有的核心競爭力。

有鑒於此，我們的證券和期貨公司應明確營業部作為經營主體，在為客戶提供全方位理財服務的基礎上，有必要系統思考和籌劃後臺金融產品設計的集團化營運系統和多功能交易服務平臺的建設，將以部門和子公司形式存在的多種業務品種通過技術系統整合，無縫連接在一起，培育和形成具有自身品牌的核心競爭力。

### 4、國際化、專業化和有效的風險控制能力是期貨業務持續深度發展的法寶

臺灣期貨市場發展歷史並不長，在短時間內，臺灣期貨市場發展十分迅速，成交量飛速發展、產品不斷創新以及制度

不斷變革，得益於其具有鮮明的開放特徵，無論是投資者還是期貨服務業，開放程度都很高。

在內地目前的政策背景下，積極尋求與臺灣期貨公司的局部合作，無疑將加快我們轉變觀念，提高研發實力、人才培養以及產品開發、技術運用能力，有效加深風險控制意識及綜合管控能力。隨著兩岸資本市場開放程度的逐步提高，以合作形式加強兩岸期貨公司交流，為將來組建合資期貨公司，進行相互持股等深入合作打好基礎，才能使我們在目前內地期貨公司眾多、同質化嚴重、業務特點不鮮明、競爭流於粗放型的格局下，儘早形成自身核心競爭力，實現持續深度發展，躋身於一流行業公司。



#### 章亮小檔案

#### 現職

信達期貨有限公司 市場營銷部兼金融事業部總經理

#### 經歷

2008~至今 信達期貨有限公司 市場營銷部兼金融事業部總經理

2007~2008 信達證券股份有限公司 營業部營銷總監

2004~2007 中國信達資產管理公司漢唐證券託管清算組運營監管、第三方存管業務小組組長

1997~2004 浙江省信託投資公司 證券業務

1995~1997 建行浙江省信託投資公司 上海證券交易所場內交易員

#### 學歷

浙江大學金融學專業研究生班畢

# 以創新引領行業發展

信達期貨有限公司資訊工程部經理朱戰友

撰文/章亮、朱戰友



## 臺灣同行的創新思維與創新能力讓我感受最深

臺灣期貨業，是以代理境外期貨交易所期貨交易開始的，隨著97年臺灣期貨交易所的成立，行業大發展時代開始鋪開。交易品種增加，期貨產品的創新，制度不斷變更，使臺灣期貨成爲全球期貨市場的領先者。

期貨公司管理模式的多元化，是臺灣期貨行業的創新之一，金控背景管理模式，整

合了整個金控集團的所有資源，可以爲客戶提供一站式的金融服務，這種體驗，能極大提升客戶的忠誠度。引入國外大型投行股東，充分發揮股東對於境外期貨行業的影響以及對市場的豐富經驗，提升對客戶的專業化服務，使客戶能在市場上持續生存，並獲得收益。選擇特定客戶群體，爲專業客戶提供專業服務。多樣化的公司管理定位，使臺

灣期貨公司方向各異，但都成績斐然。

期貨市場品種、業務的創新，給行業的發展不停注入新鮮血液。股指期貨的上市交易，真正形成了自身的期貨市場。台指選擇權的推出，使市場的客戶量、成交量倍增。IB業務的推出，使非期貨公司可以參與期貨經紀業務，極大的擴大了市場人氣。CTA業務，使期貨公司的服務逐步產品化。各項新品種、新業務的推出，都讓整個行業有了極大的提升。

產品、服務的創新，臺灣期貨公司是各具特色的。作為公司IT負責人，我的深刻體會來源於臺灣同行們的IT與產品的緊密結合。

### IT的整體部署

本次考察的期貨公司，主要為臺灣金控或證券背景期貨公司。經瞭解，IT的整體規劃和投入，由母公司（金控）統一規劃、投入，大部分金控體系的公司，在總公司層面成立專門部門負責全系統的IT規劃及投入，例如日盛金控，專門成立了電子商務部負責協調整個金控體系業務與IT的對接，在IT部署方面，經過合理規劃，通過IT資源的共用，能極大的提高資源利用率。在IT運維方面，期貨公司需要參與工作的較少，由於監管層面的差異，大陸對於證券、期貨公司的IT部署規劃，有嚴格的分離要求，臺灣除了要求後臺資料獨立外，其他的資源均可以共用，這是一個很大的差別。

### IT的内部運用

IT對公司內部的支援，主要體現在對風險管理及營業員的支援上。期貨公司的風控平臺，針對公司層面的風險，提供了即時風險的多種警告提示，及連續交易風險的試算。針對營業員的工作特性，提供客戶的即時交易情況，持倉、資金情況，方便營業員管理客戶。

### IT創新

IT創新，是臺灣期貨業的一大特色。期貨公司設立資訊部，專門從事相關IT的研發。有了自行研發的能力，臺灣期貨公司的IT服務的針對性就更強，更貼近客戶的需求。擁有了自行研發的能力，也使個別用戶端，擁有專業程式化交易的模型，並使提供API交易接入、客戶定制開發等多種IT服務成爲了可能，如：

日盛期貨，採用從韓國採購的HTS交易平臺，利用HTS交易平臺支援的程式化交易模型自定義功能，加強對客戶的程式化交易服務，包括有效模型提供、模型編寫培訓等。

寶來曼氏期貨，化繁爲簡是寶來曼氏IT创新的主要思路，該公司2002年推出的樂翻天交易軟體，通過傻瓜式的引導操作，使台指選擇權交易變得非常簡便，從而也進一步推動該品種的推廣。

群益期貨，其IT创新來源於客戶，通過對行業內贏家的交易模式的調研、學習，開發自有交易軟體及程式化交易模型，通過推

## 兩岸交流 Both banks exchange

廣成功的交易經驗來吸引客戶。特別是2006年開發的光速下單系統，在交易的便捷上確實值得稱道。

大陸期貨市場經歷了近20年的風風雨雨，金融期貨市場的良好開局，預示著期貨行業春天的到來。近兩年，政策的調整，新品種的不斷推出，市場的規模迅速擴大，很多期貨公司都取得了跳躍性發展；再加上現階段業者對IT發展都表現出前所未有的關注，技術的變革將逐步改變期貨行業的運行模式，這已成為業內人士的共識。此番臺灣參訪是非常及時的，我們從臺灣的同行身上體會了他們在行業中多年的拼搏精神，也學習了他們多年的積累經驗。在此，再次感謝期貨公會的盛情邀請，臺灣同行們的盛情接待，以及浙江期貨行業協會的大力協助。

CNFA



### 朱戰友小檔案

#### 現職

信達期貨有限公司技術工程部總經理

#### 經歷

- 2008.04~迄今 信達期貨有限公司  
技術工程部經理
- 2008.01~2008.04 天馬期貨（現浙商期貨）  
技術部經理
- 2004.10~2008.01 天馬期貨（現浙商期貨）  
技術部副經理
- 2000.09~2004.10 杭州恒生電子（股）  
期貨事業部產品技術經理

#### 學歷

浙江工業大學電腦及應用專業畢業



# 專題報導

## 期貨商經營證券交易輔助人業務

### 創造專營期貨商與證券母公司雙贏

在主管機關正式開放此項新業務後，截至本刊實地進行專訪前，只有三家專營期貨商（大昌期貨、群益期貨、寶來曼氏）開辦此項業務，顯示多數期貨商仍在保持觀望，有鑑於此，本會本期期貨人特就「期貨商經營證券交易輔助人業務」進行專題報導，藉由即將開業的大華期貨，以及目前已經展開業務的群益期貨及大昌期貨來作比較，希望能對此項新業務，提供期貨業一些參考。

創造專營期貨商與證券母公司雙贏

# 期貨商經營證券交易輔助人業務專題報導

撰文/張祥麟

## 壹、大華期貨：吳政哲副總經理



### 現任：

大華期貨資深副總經理

### 經歷：

大華期貨資深副總經理

大華期貨專業副總經理

群益期貨法人部經理

中信期貨(現凱基期貨)法人部經理

元大期貨法人部行銷副理

### 學歷：

中興大學經濟系畢

本次接受專訪的三家專營期貨商中，大華期貨是唯一一家尚未實際營運的專營期貨商（99年8月24日正式開業），但是吳政哲副總經理卻是對此項即將開始的業務種類，感到躍躍欲試，興奮不已，吳副總表示，目前之所以多數期貨商仍在觀望的主因是怕因期貨商經營證券交易輔助人的業務會造成證券商端的排擠效應，由於目前的專營期貨商多屬證券公司轉投資，擔心造成集團內部的不良競爭。然而，吳副總以大華證券集團本身的結構為例，提出了不同的看法：

1. 客戶方面：以大華期貨目前的客戶群來看，多數也都有在從事股票交易，其中也有大多數並非在大華證券交易，期貨商經營證券交易輔助人業務的開放，可以提供客戶「一次多元化」購足的服務，客戶不用再忙著打電話或是操作不同的交易界面才能同時交易股票和期貨，在交易效率上有相當大的助益。
2. 業務員方面：期貨商品的複雜度並不亞於證券股票，期貨業務員只要能在證券方面多強化本身籌碼、財報資訊等知識，期貨業務員所能提供的服務就不再只是限縮在期貨，可以利用股票和期貨作結合，提供客戶更多的交易模組或是

避險策略，就如同今年初所推出的股票期貨，就是最好的例子，客戶在面對空頭市場時，不再只能抱股興嘆，反而可以利用相對應的股票期貨進行避險，或是利用台指期貨、選擇權來保護證券的部位，因此，就期貨業務員來說，所能提供給證券客戶的，不僅僅是交易股票而是更加多元的投資市場。此外，在推展業務的過程中，有時候受限於期貨商品的複雜度及風險考量，從證券的角度切入，對客戶來說比較容易接受，業務員在推廣業務時也多了一項與客戶的共同話題。

3. 期貨商方面：目前期貨業競爭激烈，大多數公司都在手續費、資訊軟體上作競爭，但手續費的過度競爭對期貨商而言，長遠來看並非益事，而資訊軟體的競爭需要的是大量的資本和時間，如果能夠從更多元的服務著手，建立本身的差異化市場，對於期貨商而言也是另一片藍海。
4. 集團方面：對證券母公司本身來說，期貨商的總分支機構並不如證券商，通常也都只是少數幾家，一旦加入證券交易輔助人的業務，就如同在現有的成本下多了幾家證券分支機構，並不會形成過大的衝擊，而且期貨經營證券交易輔助人的上手單位，也是證券母公司，就集團的高度來看，同集團內部交易量流動，對於整體的交易量並不會有太大的變化。



#### ※業績是可以創造出來的！

吳副總也強調，期貨商經營證券交易輔助人還有一個好處是過去純證券商或純期貨商所沒有的，那就是「業績是可以創造出來的」。過去在多頭市場時，證券交易人都會著重在股票市場，在空頭市場來襲時，少數證券交易人才會注意到期貨市場；而期貨交易人也往往因期貨市場的財務槓桿或風險考量，只專注在期貨市場，而沒有看到證券市場的獲利機會。但是未來在此項業務的開放下，不但原來純交易證券的交易人可以透過期貨商經營證券交易輔助人為自己進行避險，純期貨交易人也可以在適當的時機切入證券市場，在證券市場中找尋利基；對期貨業務員來說，在指數盤整或趨勢不明顯時，

也可以藉由證券投顧或是透過資訊蒐集，提供客戶良好的股票標的。吳副總也以過去的市場行情舉例，當大盤指數走弱時，某些題材的股票也許正在多頭市場，客戶不見得願意放空指數，此時業務員也可以提供股票的資訊讓客戶進行多頭操作，或是以現貨搭配股票期貨與選擇權，提供客戶交易決定的選擇；反之，當大盤指數由空頭轉向多頭市場時，業務員也可以提供證券的資訊，幫客戶尋找進場佈局的機會。這些都是業務員可以提高自己對客戶的附加價值方法，並進而增加客戶的獲利機會，所以就一個積極的期貨業務員角度來看，只要商品範圍夠廣再搭配專業的知識，業績是可以創造出來的。

### ※相輔相成才是商機！

對於這項新業務項目的未來發展，吳副總認為，關鍵在於未來證券母公司或是整個

集團的態度，畢竟現實的情況仍然是證券公司主導，期貨商並沒有完全的決定權，如果母公司認為這會排擠到證券端的資金，當然會持保留態度。不過，吳副總本身卻相當樂觀地表示，將來還會有其它期貨商認同並加入這個行列，因為這個新業務對於證券及期貨二端應該是相輔相成的關係。此外，證券期貨彼此關聯性也較高，並不如保險或基金等商品的差別大，所以對於期貨商而言只是提供客戶更多的選擇，而對於證券商而言也只是增加銷售的通路，從一個積極的業務員角度出發的話，面對期貨商經營證券交易輔助人業務的開放，應該要視為準備摩拳擦掌、大展身手的好機會，而且越早進入這個業務經營，越能及早建立先進優勢，相信未來一定會更多期貨業者申請加入，期貨證券市場的共同發展也會更加繁榮。

CNEA

## 貳、群益期貨：毛振華副總經理



**現任：**

群益期貨副總經理

**經歷：**

群益期貨副總經理

康和期貨分公司經理人

**學歷：**

東海大學國貿系

群益期貨自8月2日已開始正式開辦期貨商經營證券交易輔助人業務，目前仍屬於起步階段，但對於一個沒有金控背景的證券集團而言，是如何看待這項新的業務？而又是什麼原因讓群益期貨願意投入這項業務？本刊特地專訪群益期貨毛振華副總經理，從證券體系下的期貨事業角度，來看期貨商經營證券交易輔助人業務。

### ※利用本身優勢創造市場

毛副總表示，當群益期貨決定投入這個業務時，所抱持態度絕對不是僅限於證券的分支機構而已，因為若僅以地域性來看，群益期貨全台不過二個營業據點，如果只單純以證券據點的增加，所能產生的效益實在有限；相反地，群益期貨希望將群益期貨的“無地域性”優勢向證券端延伸。首先，群益期貨在網路交易上是絕對有信心的，以實際數據來說，目前期貨市場中，網路交易所佔的交易量比例約是80%左右，但群益期貨卻高達90%，也就是說群益期貨的客戶基本上都願意且信任公司的交易平台，反觀目前證券市場的網路交易比例卻遠低於期貨市場，大約在30%左右，所以，如果能夠利用網路交易的便捷、穩定與效率，來吸引證券市場的客戶，這將會是一個相當大的商機。

第二，由於群益期貨近年來在外資法人方面著墨甚深，無論是套利交易、策略交易等等都有所接觸，如果能夠將交易的範圍擴展到證券端，讓外資法人能夠將原來純期貨市場的策略和證券市場作聯結，對客戶而言，不但是效率的提升，也是策略創意的實現。舉例來說，像是今年推出的股票期貨，目前就有客戶在從事現貨與期貨間的套利交易，未來客戶在交易上只會更有效率。

第三，客戶的再開發也是一個很好利基，由於在期貨市場的交易人風險意識更高，不像過去證券的客戶若在沒有經驗的情

況下操作期貨，如果沒有足夠風險意識，一旦遭遇空頭來臨通常都容易受傷，但是如果從期貨市場進入證券現貨操作，客戶反而會更懂得停損停利，對於期貨商而言，能夠提供客製化、高效率的交易平台、良好的交易策略，就是客戶所要求的專業。所以未來在期貨商經營證券交易輔助人的業務開放之下，整個證券期貨市場的走向一定會更有效率、更加客製化且更強調策略，而這些就是群益期貨的優勢所在。

### ※投機 VS 投資

然而對於市場質疑期貨商經營證券交易輔助人對證券市場的排擠效應，毛副總則不這麼認為，毛副總表示，群益期貨和群益證券的客戶重疊性不高，況且就未來在這項業務的發展方向而言，在客戶屬性上是會作出區隔的，雖然證券交易的族群明顯大於期貨，並不能說百分之百不會重疊，但是群益期貨所要找的客戶是屬於比較交易型的而非價值投資型的客戶，也可以說是比較強調專業的客戶，因為是投機，因為夠專業，所以要強調的是效率、交易策略及高週轉率，這些都是目前群益期貨所擁有的優勢，這類型的客戶才是群益期貨未來開發的重點，而這和證券市場中強調價值投資客戶所要求的是有很大不同的，因此就客戶屬性而言是有分別的。另一方面，期貨強調的是絕對報酬，而證券強調的是相對報酬，如果今天證券市場下跌了20%，手中的股票只損失了15%，可以說是打敗大盤，但是在期貨市場損失就



是損失，故客戶在追求報酬上的要求也不同，自然就會形成客戶區隔。毛副總也笑著表示，或許投機型的客戶並不如價值投資型的客戶來得資本雄厚，但是在強調策略及交易效率之下，所創造出的效益也不見得會比價值投資型客戶來得差。

毛副總也從管理的角度闡明，集團內部的良性競爭是值得鼓勵的，但如果因為業績競爭造成可能的不良效應，是可以透過完善的制度訂定，清楚劃分彼此的業務範圍，自然就可以杜絕不良的競爭行為，所以，毛副總對於證券與期貨間的競爭問題，他認為，並不值得過度擔心。

### ※制度的變革將會引領更大的商機

毛副總對於期貨商經營證券交易輔助業務的未來發展也充滿信心，他表示，目前證券市場競價方式仍然是以連續競價為主，並非國際間所慣用的逐筆撮合，將來如果證券市場也能改為逐筆撮合，與國際競價方式同調，在效率、公平及透明度等大幅增加之下，勢必吸引更多外資及交易人加入證券市場，提高市場流動性，台灣的證券市場定然更加蓬勃，毛副總也期盼變革的早日來臨，不僅僅是讓證券業者也是讓期貨業者能夠擁抱更大的商機。

CNFA

## 參、大昌期貨：張禮賢總經理



### 現任：

大昌期貨總經理

### 經歷：

大昌期貨總經理

國票期貨總經理

統一證券資深副總經理兼發言人

太平洋證券執行副總經理

### 學歷：

台灣大學商學研究所

身為第一家申請期貨商經營證券交易輔助人業務的期貨業者，大昌期貨比其它同業的動作更快更積極，且大昌證券莊董事長在當初證券公會經紀業務委員會擔任召集委員時，也對此項業務的開放給予相當多的支持與肯定，對於一個深耕地方的證券期貨商而言，為何會与其它證券集團的角度截然不

同？又為何對這項新業務反而更加支持？為一探其中原由，本刊特地專訪大昌期貨張禮賢總經理，為大家分享大昌期貨對此項新業務的看法、目前的作法，以及對未來的展望。

### ※證券期貨專業各擅勝場，彼此競爭並非易事！

張總開宗明義表示，這個業務的開放，應該視為對期貨商客戶服務的提昇，並非是與證券母公司或其它證券公司搶客戶，也就是說，焦點在於客戶服務而非業績競爭，張總首先就以證券與期貨兩者間的交易商品的比重為例，證券商的客戶主要是交易證券，期貨只是輔助的商品，反之，對期貨經營證券交易輔助人而言，期貨才是主要交易的商品，證券則是輔助，所以彼此是相輔相成的關係。而且客戶在交易時，身為服務的提供者本來就是應該給客戶一個完整的產品線，用以面對不同的市場情況，增加交易的獲利機會，或是避免損失的發生。

第二，就證券與期貨客戶數量，以及兩者營業員的人數來看，目前一般證券市場的實動戶約在60萬戶左右，而期貨市場的實動戶卻只有約6~7萬戶；另一方面，目前證券市場的經紀業務員約36000人，而專營期貨經紀商業務員卻步只約為2000人。在證券市場交易股票的客戶，也許不一定會交易期貨，但是在期貨市場的期貨交易人大多都會有交易股票的需要，所以就業務員在服務客

戶的比例上，期貨商業務員為服務原有客戶對證券商品的需求，就已經要再增加工作職能和時數了，更遑論再去和其它3萬人搶客戶，對期貨業務員來說，恐怕還是先顧好本身客戶的需求才是重點吧！張總再以過去的實際經驗說道：當初開放證券商經營期貨交易輔助人，也沒聽說有因此造成期貨經紀商重大衝擊的事件。所以，如果擁有3萬多營業員的證券商並沒有對只有約2000位業務員的專營期貨經紀商造成影響，那只有2000人的專營期貨經商，又怎會對龐大的證券商造成影響呢？

第三，證券與期貨的商品屬性差距很大，彼此各有專業之處，對期貨市場而言，其複雜度也許讓人覺得比證券難懂，然而目前國內期貨市場主要就是台指、金融、電子等期貨與選擇權為最大宗，但是證券市場股票標的眾多，各檔股票又必需要注意基本面及財務面等資訊，況且在融資融券方面的專業知識與實務經驗也和期貨市場截然不同，更重要的是，期貨是保證金預繳制度，證券市場卻是在T+2日才交割，對於證券市場違約風險的預防，以及相關的客戶瞭解等等都是非常關鍵的專業，這些證券專業對期貨商業務員來說都會增加更大的日常工作量，因此以期貨為主業的期貨業務員，自然會考量在本身的業務範疇和工作負荷量可承受的情況下去服務客戶，這也必然會形成市場區隔，使得期貨業務員先以本身原來的期貨客戶群，或是原來期貨客戶的股票為主。由以

上各點來看，要說到期貨與證券競爭客戶，應該並不是現有證券期貨環境下所應考量的重點。

### ※由訓練業務員作起， 發揮小而美的競爭優勢

至於談到大昌期貨切入期貨商經營證券交易輔助人的所憑藉的優勢為何？張總自信地談到大昌期貨未來對這項業務的信心，就在於大昌集團小而美的靈活競爭優勢以及深耕地方的服務經驗。張總表示，大昌證券集團並不像其它大型金控或是證券集團有遍佈全台的營業據點，主要都是以大台北地區為主，所以在營運上，證券期貨間的溝通與配合更為靈活，並不會受到太多客戶及母公司的限制，況且我們大昌期貨全面電子化，主要的目標客戶群都是在網路交易，目前就證券商網路交易的客戶百分比約30%，市場的潛力仍然很大。

但是對於這項新業務而言，張總明白表示，大昌期貨並不會急於求成，因為證券專業正如同之前所述，是需要時間和學習才能有所成效，所以，除了要求所有期貨業務員考取證券相關證照之外，並沒有正式開始全面推動這項業務，而是要求業務員先針對本身少數的客戶進行相關作業，先讓業務員對這項業務有初步的了解，從最基本的像是股票代號、融資融券實務，乃至於更專業的證券端客戶徵信實務作業，由於證券商是採T+2的交割作業，並不像期貨業是預繳保證

金制度，因此了解客戶的資產與財務狀況，例如動產及不動產等等，都是期貨業所不曾遇到過的新業務範疇。張總很清楚的表示，大昌期貨目前仍在練兵的階段，還沒有進入全面的業務推展，不要求所有期貨業務員都具備證券業務照，也要求業務員一定要從基礎的實務作業開始，培養自己的證券專業，絕對不會「吃快撞破碗」。

#### ※對未來期貨經營證券交易輔助人業務的看法與建議

對於這項新業務，張總認為仍為還有很多的挑戰與必須克服的瓶頸，除了上述公司內部的業務員訓練之外，證券業務的地域性區隔也是這項業務要面對的困難，各證券商的分支機構遍佈全台，因此每個地域性的券商分支機構都已建立本身的當地客戶群，而客戶也因為交易的便利性，會選擇就近的券商開戶交易，這也是為什麼目前證券客戶網路交易比例不如期貨商的原因之一，這也是為什麼大昌期貨將目標客戶群鎖定在網路交易，而非人工交易。對大昌集團而言，雖然深耕大台北地區已久，但如果要將客戶群向全台灣各地延伸，就必須要利用網路交易來克服地域性的區隔，也希望儘量將未來潛在的客戶群導入網路交易；另一個在業務上立即面臨的挑戰，就是證券交割戶的問題。由於每家券商都有本身合作的證券交割銀行，所以除了開證券戶，證券交易人還必須要開證券交割戶，以往都是客戶直接在當地券商完成以上的開戶作業，所以將來期貨業在拓



展證券業務時，都必須要與證券商及相對應的交割銀行找出對客戶最為便捷的服務模式，當然這也在考驗證券商、期貨商及銀行間的合作關係。

對於未來期貨商經營證券交易輔助人這項業務的建議，張總樂觀的表示，證券業在台灣發展已久，已具有的相當規模，無論是法令規範，還是交易商品，都已相當完善，相對於只有十五年歷史的期貨市場而言，期貨商並不需要對證券市場再作太多的建議，需要的只是趕快培養自身應備的人才與資源，爭取市場與利潤。而就張總初步的評估，這項新業務大概需要半年的時間就會進入正式的全面發展階段，所以期貨商的腳步必須要更加快，這也是為什麼大昌期貨會如此急切的申請這項新業務，成為第一家加入這項新業務的期貨商。張總最後也很有信心的表示，大昌期貨未來一定會成功的在這項業務繳出漂亮的成績單。

CNFA

Special  
Report

特別企劃

# 歐洲期貨交易所

## 推出 **KOSPI 200** 連結商品

Eurex / KRX Link

KOSPI 200 Options Listing Cooperation

# 歐洲期貨交易所推出KOSPI 200連結商品

## Eurex / KRX Link KOSPI 200 Options Listing Cooperation

撰文：廖玉完

### 交易所合作創新合約KOSPI 200選擇權期貨

2007年1月歐洲期貨交易所（以下稱Eurex）與韓國交易所（以下稱KRX）簽署合作意向書（MOU）開始一系列的合作計畫，其中最令人矚目的便是兩個交易所之間交易結算合作發展出來的連結商品（Eurex/KRX Link）。交易所雙方各派人員共同組成工作計畫小組，歷經將近兩年的研究，在彼此產品、系統、設備與市場的綜合評估及革新下，於2008年12月初共同宣佈將針對衍生性商品的交易與結算進行一連串廣泛的產品合作計畫，其中第一個合作推出的衍生性商品是以KRX的KOSPI 200（韓國綜合股價指數）選擇權為標的的一天到期期貨合約。

此項衍生性商品是全球金融市場的一大創新，因為Eurex不是直接交易KOSPI 200選擇權，而是另外設計一個以KOSPI 200選擇權為標的之期貨，而且期貨壽命僅有一天，在收盤後客戶若有未平倉部位即轉移至KRX交割成為KRX相對應的KOSPI 200選擇

權，而在Eurex的期貨交易也是以韓圓為結算貨幣。因此整個交易結算涉及兩個交易所的會員、交易及結算系統、以及跨國的結算銀行。此外，Eurex會在KRX交易時段結束後開始交易，透過這種合作架構，Eurex將成為KRX第一個在盤後交易KOSPI股價指數選擇權的海外交易所。

KOSPI 200股價指數為韓國績優的200大藍籌股，股價佔韓國股票市場總市值的百分之七十以上（請參考表1-1），其指數計算是以1990年1月為100的基期，1998年受到亞洲金融風暴的影響，指數一度在6月份下挫至31.96點，而指數於2007年4月首次突破200大關，同年11月指數上攀至260以上的歷史高峰。不過，2007年受到美國次貸風暴影響，指數又迅速回跌至120以下，藍籌股市值與最高峰的股價相比，一年之內市值剩下一半不到，而截至目前為止（2010年9月15日）KOSPI 200現貨指數為236.21，已經漸漸恢復高峰水準，不過，韓國股市的價格變動率激烈可見一斑。

表1-1：KOSPI 200前20大成分股一覽表

排名	股票名稱	市值(百萬韓圓)	佔 KOSPI 200 之百分比
1	SamsungElec	83,960,622	14.59
2	POSCO	38,556,581	6.70
3	HyundaiMtr	24,208,385	4.21
4	ShinhanGroup	18,991,693	3.30
5	KBFinancialGroup	18,351,705	3.19
6	Mobis	16,626,332	2.89
7	LGCHEM	15,888,496	2.76
8	HHI	14,968,200	2.60
9	SK ENERGY	9,916,932	1.72
10	KEPCO	9,687,672	1.68
11	KT	9,477,053	1.65
12	SKTelecom	9,269,608	1.61
13	LGELECTRONICS	9,214,066	1.60
14	KiaMtr	8,798,322	1.53
15	LG Display	8,477,548	1.47
16	HynixSemi	8,449,801	1.47
17	NHN	8,446,412	1.47
18	Shinsegae	8,388,207	1.46
19	LG Corp.	8,304,312	1.44
20	SamsungC&T	7,303,180	1.27
Total:			58.61%

資料來源：KRX

KOSPI 200的衍生性商品包括期貨與選擇權，KOSPI 200期貨於1996年5月在KRX合併前的韓國期貨交易所（Korea Futures Exchange）上市交易，目前KOSPI 200近月份期貨每日交易量約20萬口左右，為KRX交易所內期貨商品中交易量最活絡的契約（請參考圖1-1），而韓國期貨交易所進一步於1997年7月開始交易KOSPI 200選擇權，KOSPI 200選擇權的契約價值是期貨契約價值的五分之一，交易量遠高於期貨，是韓國期貨交易所推出最成功的衍生性商品。其實在目前KOSPI 200是全球交易量最活絡的選擇權商品，以2010年8月份交易量為例，平均每日買權與賣權的交易量都達到7百萬口以上，合計每日均量超過1千4百萬口以上（請參考表1-2）。

圖1-1：韓國交易所KOSPI 200近月份期貨交易量與日線圖



資料來源：彭博資訊

表1-2：韓國交易所KOSPI 200選擇權交易量一覽表

日期	賣權交易量	交易價值 (百萬韓圓)	未平倉	買權交易量	交易價值 (百萬韓圓)	未平倉
2010/08/31	7,199,934	757,005	3,418,147	9,081,365	626,320	3,033,146
2010/08/30	7,089,692	538,841	3,337,038	6,787,107	670,239	2,802,133
2010/08/27	6,846,719	770,444	2,810,388	8,738,164	685,318	2,828,070
2010/08/26	6,249,417	695,338	2,689,216	6,961,790	609,543	2,566,443
2010/08/25	7,538,781	921,557	2,519,076	8,344,546	731,406	2,400,694
2010/08/24	7,920,252	907,659	2,475,872	9,762,178	839,454	1,879,572
2010/08/23	7,455,902	828,967	2,367,332	7,861,416	892,418	1,650,727
2010/08/20	5,191,572	603,766	2,134,508	4,673,923	525,337	1,489,519
2010/08/19	5,232,572	533,070	2,023,875	5,538,785	653,835	1,451,107
2010/08/18	4,377,448	504,265	1,820,321	4,021,948	427,203	1,360,921
2010/08/17	4,727,147	568,702	1,636,544	5,578,569	575,920	1,270,972
2010/08/16	5,677,598	697,542	1,482,190	5,685,299	593,466	1,195,262
2010/08/13	3,356,314	451,842	1,270,569	3,211,502	399,064	954,316
2010/08/12	15,245,385	859,433	1,097,494	14,879,641	738,072	729,909
2010/08/11	13,853,170	976,187	4,127,089	15,369,329	771,483	3,691,726
2010/08/10	10,715,005	696,354	4,092,497	8,168,190	605,373	3,080,503
2010/08/09	7,691,710	505,971	3,736,153	10,187,537	695,001	2,937,562
2010/08/06	7,182,798	581,549	3,438,037	9,827,898	703,107	2,912,576
2010/08/05	10,317,457	783,653	3,454,217	10,176,299	793,782	2,706,961
2010/08/04	6,243,587	484,074	3,508,743	8,161,439	587,595	2,573,543
2010/08/03	5,051,482	330,276	3,314,389	4,083,997	368,667	2,277,550
2010/08/02	5,941,458	425,511	3,131,179	5,804,168	548,006	2,314,812
日平均交易量	7,322,973			7,859,322		

資料來源：KRX

### 雙方的合作架構與合約規格

KOSPI 200交易所連結商品是一個革命性的全新合作架構，雙方在交易與結算系統上都做了必要的連結。KOSPI 200在KRX交易時段結束後1小時45分鐘在Eurex開始交易KOSPI 200選擇權的一日期貨，直到KRX凌晨5點收盤。Eurex收盤後若有KOSPI 200的

未平倉部位，將經由Eurex結算所與KRX結算所的部位轉換，將到期的一日期貨轉換為在KRX的KOSPI 200選擇權部位，而這種轉換的確認必須在韓國標準時間8:20前完成，即在KRX開盤以前轉移成功。Eurex交易的KOSPI 200產品標的完全與KRX的KOSPI 200選擇權一模一樣，並且都是以韓圓來做現金結算（請參考表2-1）。

表2-1：Eurex上市KOSPI 200選擇權期貨合約規格

標的	KOSPI 200 選擇權在 KRX 上市之各種系列（包括相同買權、賣權履約價與到期日）
合約大小	一個對應系列的 KOSPI 200 選擇權
價格標示	小數點兩位
最小跳動點	0.05 點（5000 韓圓），當價格高於 3 點 0.01 點（1000 韓圓），當價格低於 3 點
合約期限	一個交易日
結算	每日收盤須結算變動保證金，未平倉部位以次日開盤前 KRX 的 KOSPI 200 相對應部位實物交割
最後/每日結算價	等於 KRX 同一天的對應選擇權收盤結算價，每日的變動保證金會以韓圓結算，並經由韓國的結算銀行內 Eurex 結算會員的相關帳戶增加或扣除
最後交易日	每天(假如它同時是 Eurex 與 KRX 的交易日)
交易時間	歐洲中部時間 9:00~21:00(韓國標準時間 17:00~5:00)或是歐洲夏令時間 10:00~21:00(韓國標準時間 17:00~4:00)

資料來源：歐洲期貨交易所（Eurex）

目前KOSPI 200這個全世界最活絡的選擇權合約在KRX並沒有盤後交易(KRX的KOSPI 200期貨有租用CME集團的Globex盤後交易系統作交易)，因此Eurex交易的KOSPI 200產品等於是KRX的KOSPI 200選擇權第一個盤後交易延伸。Eurex的KOSPI 200連結商品將使歐洲的投資人能夠在歐洲正常交易時段交易這項活絡商品（請參考表2-2），也可以讓全球投資人在韓國交易所正常交易時段以外，利用此商品來作部位平倉

的避險或是建立新倉。其實以KRX的KOSPI 200平均每日的買權加賣權未平倉部位達200萬口以上來看，盤後避險與平倉的需求確實存在。Eurex與KRX透過這種合作方式，不但可以增加交易所的交易量，也可進一步促使會員數的增加，KRX可以擴展全球市場的能見度，Eurex可以增加其在亞洲衍生性商品市場的競爭力，兩個交易所可謂達到雙贏的境界。

表2-2：韓國交易所KOSPI 200選擇權24小時交易

韓國標準時間	16:30						06:00	
	08:00~09:00	09:00~15:15			17:00~05:00			
韓國標準時間	盤前	正常交易時段	資料移轉	Eurex 盤前	Eurex 交易時段	資料移轉		
歐洲中部時間	00:00~01:00	01:00~07:15			09:00~21:00			
歐洲中部夏令時間	01:00~02:00	02:00~8:15			10:00~21:00			
歐洲中部時間	08:30						12:00	
歐洲中部夏令時間	09:30						13:00	

資料來源：歐洲期貨交易所（Eurex）

## 交易前準備與交易流程

歐美投資人可以透過Eurex結算會員來交易這個商品，由於Eurex的KOSPI 200選擇權期貨在一日到期後將轉換為KRX的KOSPI 200選擇權，因此受委託交易或是以自己帳戶交易的Eurex結算會員，在交易前必須先有KRX的交易帳戶（自行申請加入KRX結算會員開立帳戶，或是透過KRX的結算會員來開戶），並且在韓國的新韓銀行（Sinhan Bank）有相關帳戶（自己新開立的帳戶或是在韓國的期貨經紀商名下的綜合帳戶），如此才可以接受或付出以韓圓計價的一日變動保證金與其他應收取費用。Eurex結算會員可以同時在一個以上的韓國結算會員處開戶，一天交易結束後的未平倉部位，Eurex結算會員可將部位指定給任何一個已開戶的KRX結算會員名下。

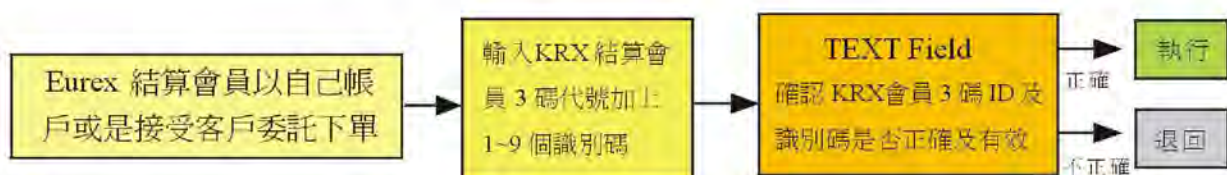
此外，Eurex結算會員必須事先填寫“參加交易Eurex的KOSPI每日結算期貨申請書”和“設立/刪除/更改結算現貨帳戶與質押有價證券申請書”，同時須附上KRX會員證號，以及開戶來往的KRX結算會員名字和彼此同意結算此商品的確認書，另外，也必須

為交易此項商品而繳交額外的結算基金給Eurex結算公司。至於非結算會員要交易此項商品，則必須確認他們所委託的結算會員在Eurex具有交易KOSPI商品的資格，且至少與一個KRX結算會員有委託協議，如此才能將KOSPI 200選擇權期貨在到期後轉移至KRX。

投資人在Eurex交易KOSPI 200選擇權期貨時，必須先輸入3碼的KRX結算會員證號，並加上一組1到9碼的個人識別號（一旦部位要交割轉移時，可以讓KRX的結算會員分辨出是哪一個期貨商的帳戶），如此Eurex的交易系統才可以接受下單（請參考表3-1）。

除了Eurex在9:00至21:00的正常交易時段外，投資人也可以在店頭市場（OTC）利用Eurex的大宗交易系統（Block Trade Facility），以及多層交易註冊系統（Multilateral Trade Registration），或是策略高手系統（Strategy Wizard<sup>SM</sup>）來交易此項商品。Eurex大宗交易可以讓結算會員或是期貨代理商彼此交易，彼此成為交易對手後再將部位輸入Eurex交易系統。不過，此商品沒有盤後的競價拍賣（Closing auction）。

表3-1：Eurex KOSPI 200選擇權期貨交易流程



### 原始保證金、變動保證金與其他費用之收付

在Eurex交易KOSPI 200選擇權期貨不必事先準備保證金（亦即沒有原始保證金的要求），僅需在每天交易結束後結算交易部位盈虧的變動保證金，而此保證金是以韓圓計價。假如投資人建立部位後當日並未平倉，則除了Eurex結算所發生的變動保證金的收付外，交易人尚需在帳戶內擁有足夠的保證金（KRX要求部位的建立必須有原始保證金）才可以將Eurex的一日期貨轉換為KRX的選擇權。Eurex的KOSPI部位轉換成KRX的KOSPI 200選擇權以後，變動保證金就變成每日變動的選擇權權利金。不過儘管Eurex事先不要求保證金存入，但是若在市場價格變動非常激烈的不正常市況下，Eurex還是可以斟酌是否收取原始保證金。

此商品交易不論手續費或是保證金都是以韓圓計價，因此牽涉到跨國銀行的收付，而韓國的新韓銀行是Eurex交易KOSPI商品的收付銀行。每一個結算會員的帳戶都分開計算，假如歐洲期貨商在兩個以上的KRX結算會員開戶，其帳戶是分開計算，收入與支出不可以相互抵銷。

以Eurex結算會員的立場來說，在新韓銀行現金的流向有借方（Credit）支付與貸方支付（Debit）兩種；借方支付是Eurex的結算會員將收到現金，在扣除會員必須支付的所有費用後，Eurex結算公司會發出付款通知給新韓銀行，新韓銀行依照指示將Eurex結算

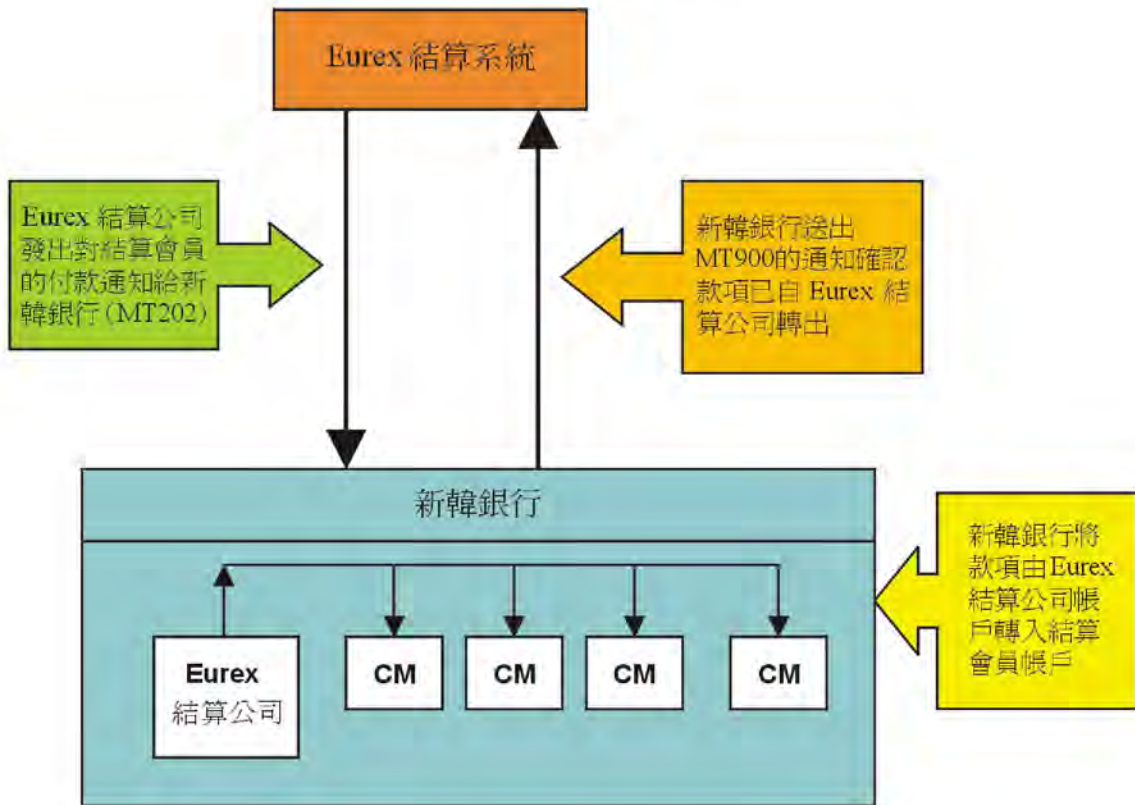
公司帳戶內的錢轉入Eurex結算會員的帳戶，並發出確認函給Eurex結算公司（請參考表4-1）。相反的，貸方支付是Eurex結算公司將收到現金，Eurex結算公司會發出收款通知給新韓銀行，新韓銀行依照指示將Eurex會員帳戶內的錢轉入Eurex結算公司的帳戶，並發出確認函給Eurex結算公司。其中Eurex結算公司必須負擔的是收付款指示的匯款通知費用，但不包括新韓銀行與Eurex結算會員間的通知往來費用。在正常情況下，Eurex結算公司在歐洲中部時間3:30發出貸方通知，新韓銀行會在歐洲中部時間7:00或8:00（歐洲夏令時間）前將款項轉入Eurex結算所帳戶，而借方通知則在歐洲中部時間8:00或9:00（歐洲夏令時間）發出。

Eurex爲了降低費用的收取，以各個契約所屬選擇權權利金的基礎來計算手續費，不管是大宗交易或是個別交易，是以權利金的4個基點（等於萬分之一）來收取交易與結算費用。手續費用是以韓圓計價，每次交易最低收取一韓圓，而在商品上市交易的前三個月，Eurex優惠所有會員減免收取上述費用。

### 期貨造市者制度與優惠

Eurex對KOSPI 200選擇權期貨設有造市者制度，對於大宗報價者設有優惠措施。在8月30日契約上市以後三個月內，Eurex爲造市者訂出特別優惠方案，之後就會用標準的造市者優惠方案實施下去。

表4-1：借方支付流程



1. 特別優惠專案：期間由2010年8月30日至11月30日為止，造市者依照交易所指示在歐洲中部時間9:00(或10:00)至17:00間每日平均有80%的持續報價，以提供市場的流動性，則其手續費可以全額退回，此計算期間以月為基準，每個月手續費最多退回上限是一萬歐元。
2. 標準造市方案：從2010年12月1日開始，造市者依照交易所要求持續大量報價，手續費可以有50%的折扣，而所有造市者的權利義務可以參考Eurex的網站。

### 交易與結算系統

Eurex於2009年11月16日開始使用其新版交易結算軟體Release 12，這個新系統將支援一些重要的策略性計畫，其中例如：Eurex/ISE（國際證券交易所，2007年12月已被Eurex併購）連結以及Eurex/KRX連結。Eurex的Release 12交易結算系統能夠將Eurex的KOSPI 200選擇權期貨未平倉部位在KRX次一日開盤前，透過KRX的店頭市場大宗交易系統轉換成KRX的相對應選擇權部位。

Eurex Release 12軟體除了達成與ISE及

KRX的連結外，使用者亦可利用此系統獲得更加有效率的下單，例如：多層交易註冊的延伸系統，以及針對股票選擇權的店頭市場波動性策略的改良版交易系統。Eurex的Release 12是全球唯一符合AMQP（Advanced Message Queuing Protocol）標準的交易所交易結算系統，這個軟體亦包含新的選擇性風險加強管理系統，使Eurex結算公司成為全球第一個能夠持續性的監控即時價格風險變動的交易結算機構。

Eurex推出的KOSPI 200連結商品，使得交易所間的合作模式更上一層樓，更嘉惠廣大的KOSPI衍生性商品投資群眾，進一步提升此商品契約的流動性，使得交易所對產品的推廣與運作更有效率。這種新的合作模式，藉由相同產品標的連結，交易所彼此都可以增加會員數與全球競爭力。

2005年以來，全球各大交易所興起一股合併的風潮，美國CME與CBOT的合併是世紀大事；在歐洲Eurex也併購美國最大的股票選擇權交易所ISE；泛歐交易所（Euronext）與美國的紐約證券交易所（NYSE）合併。這股合併的風潮在2007年

達到最高峰。2007年下半年開始，金融海嘯席捲全球，交易所併購行動告一段落，而衍生性商品的風險管理成為最重要課題，促使各大交易所紛紛推動旗下結算公司的中央結算系統。而在金融風暴漸漸平息後，交易所產品創新與新產品的發展上市已經成為重要的業務方向。

Eurex與KRX的連結商品設計符合交易所創新的精神，藉由KOSPI 200這個全球最活絡的商品，將可吸引更多的法人機構加入結算會員，也使得此商品的操作策略變得更加靈活有彈性，進一步擴展KRX的國際關係，增加Eurex在亞洲的競爭力，進而達到交易所雙贏的境界。未來Eurex仍會持續發展交易所合作連結商品的策略，例如：與印度的孟買證券交易所合作發展的SENSEX股價指數，或是與新加坡交易所合作連結Eurex的EURO STOXX50 指數期貨。交易所之間的合作已經成為現階段全球各交易所致力的發展方向，藉由合作結合交易所雙方的既有優勢，並掌握市場趨勢，發展出符合市場需求的創新商品，那對市場參與者或交易所本身都是最好的結果。



# 2010碧山巖登山健行活動

## 登山健行齊步走，與大自然共舞！

### 歡迎本會會員公司從業人員暨眷屬踴躍報名參加

#### 一、活動日期及行程：

日期：10月16日（週六）		
時間	行程	內容
09：00   10：00	報到 地點：捷運大湖公園站1號出口	1. 領取摸彩券：限從業人員本人 2. 領取餐券：所有報名者 (憑券參加摸彩及領取餐盒)
09：00   11：30	服務站 1：蓋健行確認章   服務站 2：蓋健行確認章	提供礦泉水 摸彩券蓋章，需完成兩個健行確認章，始得參加摸彩。
11：30   12：00	領取餐盒（免費提供）	憑餐券至開漳聖王廟地下廳用餐
12：00   13：30	午餐及摸彩	現場歡唱及摸彩 得獎者需由本人憑存根聯親自領獎
活動結束： 可選擇步行、搭小巴回到捷運站；若尚有興緻者，建議可走走斥資 3200 萬的碧湖步道。		

二、報名辦法：99年9月23日起至99年9月30日止，一律採網路報名，每一從業人員可攜三名眷屬參加，總限額500名，以報名先後次序計算，額滿為止。

三、摸彩：頭獎1名－禮券壹萬元、貳獎1名－禮券捌仟元、參獎3名－禮券伍仟元、肆獎5名－禮券參仟元、伍獎10名－禮券壹仟元、陸獎10名－贈送精美禮品（得獎者，唱名三次，不在現場者視同放棄，將另行抽出得獎人；得獎者，限本人親自憑券領獎，非本人恕不發放）

四、聯絡人：期貨公會－莫璧君小姐（Tel：02-87737303\*805）

歡迎全家參加，促進親情，並有大獎等著您，預祝中獎！

主辦單位： 中華民國期貨業商業同業公會

熱忱 · 積極 · 完美