

從區域性邁向全國性 服務2.0

專訪期貨公會前理事長王中愷先生

撰文/范加麟



王中愷先生曾擔任台北市期貨公會第三屆理事長及中華民國期貨公會第一屆理事長。在5年的任期內，不僅將區域性的台北市公會升格為全國公會，服務更多地區與更多種類的期貨同業，同時配合主管機關開放的腳步，開展諸多興利事項，成功地擴大期貨業之業務深度與廣度。藉由本期專刊，讓我們來回顧這位第一代臺灣期貨業的元老，是如何帶領期貨公會一步一腳印地，為業界擘劃發展的藍圖，並且打下深厚的根基。

改制成為全國單一公會

93年6月21日，中華民國期貨業商業同業公會成立的同時，也象徵著台北市期貨商業同業公會步入了歷史。改制後，公會服務對象更為擴大，同時擔負更多的職責。「公會升格後，就從純服務的區域性組織，轉型為兼具服務與自律的全國性機構。」王前理事長回憶道。

為了配合成立全國單一期貨業公會之政策，會務人員於92年9月間，密集拜訪台北市政府社會局及證期會七組，取得共識；再於11月26日，向內政部申請調整商業團體分業標準中，期貨業之業務範圍為期貨經紀、期貨自營、槓桿交易、期貨信託、期貨經理、期貨顧問及其他期貨服務，為日後兼容不同型態的期貨業者預作準備；另於93年初動員71家會員公司聯名向內政部申請籌設全國期貨公會，並於6月21日召開成立大會，順利選出復華期貨王中愷總經理為第一屆理事長，建華期貨盧立正總經理為監事會召集人，帶領期貨業者一起打拼。

推動會務工作電腦化

公會會務工作電腦化共有4項重點，依照時序導入電腦化的分別是公文、會務、人事與會計系統。

電子公文是所有單位e化的基礎工作，可以減少郵寄成本、無紙化落實環保、加速處理時效、不會丟失可確保真確性及安全性。最早期的電子公文系統是由證交所建置，並自91年10月1日起正式上線，公會日後與證期會、證基會、證交所、期交所、櫃買中心、集保中心、證公會及投信投顧公會等證券期貨周邊單位之公文，均可使用該系統進行交換。公會第二代電子公文系統於102年5月6日上線，目前已經使用到第三代（108年12月2日啟用）。隨著越來越多單位加入使用，除極少數的會員外，現今公會已可與95%的單位進行電子公文交換。

其次是會務系統，公會負責期貨業業務員的登錄、工作證、在職訓練作業，為簡化人工作業的流程，提昇處理作業的效率，公會於93年間首次完成會務系統e化，開放會員使用。然而，期貨業日後又陸續開放了多種相互兼營的模式，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，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。第二代會務系統的建置，經過9

個月的作業時間，並且與舊系統同步運行6個月，自104年11月正式上線。

此外，會計及人事系統，於104年6月25日建置使用。其他e化系統也不斷與時俱進，電子發票系統於108年7月1日啟用、官方網站則於同年12月5日更新上線。

主動調降事業業務費收取標準

王前理事長表示，公會為兼顧會務與業界發展，除了審慎編列及動用預算之外，亦會站在業者之立場出發，思考如何協助業者降低經營成本。

以事業業務費為例，早期（民國84~89年）公會針對國內交易每單邊向會員收費3元，國外交易每單邊收費1.5元；90年起因市場逐漸成熟，成交量急遽擴大，公會基於量出為入之考量，採取業務費收入達預算數即予停收的措施，以減輕業者的負擔；但為避免造成相關公會之困擾，自92年起，改採視市場交易量之多寡，調整折扣成數之收費方式，例如：實施初期小臺指及選擇權每單邊打五折收取，其他期貨契約每單邊以七折計收、93年7月起，因市場持續活絡，收費標準再降為四折。

之後，為避免費率逐年調降，但遇交易量衰退時，公會經費恐有入不敷出之窘境，於是改採每年定期審酌收支情形，若收支平衡無虞則提前於第4季或下半年打折，但次年1月恢復原價之方式，以降低業者當年度之費

用支出，為期貨界創造更好的經營環境。

期顧業務開放歷程

在我國以散戶居多的期貨市場中，為避免交易人因不諳交易策略而產生虧損，發展專業性之期貨顧問事業實有其必要。在此時空背景下，主管機關證期會於91年10月11日預告期貨顧問事業設置標準及管理規則等兩項規範。

王前理事長表示，期貨顧問事業的開放，不僅擴大專業期貨商的業務範圍，促使業者強化研究分析的能力，有助提昇業者之專業度；還可提供行情諮詢的加值服務，擺脫以往經紀業務因同質性太高，多採殺價競爭之局面。

「當年，公會特地幫業者撰寫營業計畫書範本，規劃相關作業時程，同時也將全部流程、各階段所需之文件、注意事項等製成光碟片，送交業者參考，全力協助會員開辦本項業務。」王前理事長回憶道。

值得一提的是，自11月8日期貨顧問事業相關法令公布後的4個工作日內，23家專營期貨商即已備齊文件，交由公會統一向證期會申請經營許可；此外，公會動員大批人力，只花了5個工作日，就完成期貨商全省42個據點之場地勘查。會員公司積極支持政令的態度，以及後勤作業之超高效率，為此項專案畫下圓滿的句點。

期貨顧問事業原本只限期貨經紀商兼

營，主管機關考量跨業兼營實有必要，因此於93年10月間增加證券經紀商及證券投資顧問事業、97年6月間增加期貨經理事業得申請兼營，目前共有14家期貨商、3家證券商及14家證投顧事業兼營本項業務。

期經業務開放歷程

證期會91年11月8日公告期貨經理事業設置標準及管理規則，開放期貨交易全權委託業務，為期貨市場豎立重要的里程碑。

王前理事長相當支持期貨經理事業的問世，他認為，期貨交易有其難度，一般民眾較無法掌握千變萬化的市場脈動。開放期貨代操業務後，可培養專業機構代理客戶操作，有利於期貨市場的健全發展。

公會自92年2月起規劃相關自律規範之研議時程，結合業界之力量，組成14人專案小組定期開會並邀請證期會長官全程列席指導，加速為期貨經理公司催生。

研議過程中，專案小組從每週一次會議，每次2小時，逐步增加至每週兩次，每次4小時。「說實在的，必須要感謝專案小組的付出，期貨經理公司才能順利開業。」王前理事長由衷表示謝意。

歷經10個月密集磋商，公會完成內含59條條文之業務操作辦法、22項自律規範、以及多達375頁的內控制度標準規範等準則，經主管機關備查後，成為協助期貨經理事業經營業務的準繩。

大華期經率先於92年12月底開業，之後元大京華、日盛等專營期貨經理公司，亦陸續於93年展開營運，全盛時期共有14家。惟經過16年的運作，由於經營績效尚不顯著，營業家數減為6家，且皆由期貨商採兼營方式經營，委任資金規模約為3億元。

成功爭取調降期貨交易稅

期交稅自開徵以來，89年5月曾經調降一次，隔年我國期貨市場全年成交量立即大幅成長1倍，並超越新加坡交易所之摩臺指成交量，整體稅收也較降稅前為高。有鑑於此，公會決定再接再厲，積極爭取再次調降期貨交易稅，為期貨商與交易人營造更優質的交易環境。

王前理事長回憶，由於當年的期貨交易稅率已達法定下限，若要調降必須修訂「期貨交易稅條例」，因此，在公會努力與時任財政部林全部長報告之後，92年12月10日行政院會通過期貨交易稅條例修正草案，並於93年排進立法院優先審查法案中，不過最後還是不了了之。雖然未能如願，但公會仍不放棄，自93年9月份起即與期交所連袂密集拜會立法院財政委員會的召集委員與委員們，反覆陳述調降期交稅將為交易人、期貨業及政府創造三贏的局面，終於爭取到立法院財政委員會於9月29日初審通過期貨交易稅條例修正草案，成功踏出一大步；接著公會與期交所又於10月中旬推派代表拜會立法

院程序委員會召集委員，並且面見王金平院長；最後獲得程序委員會支持，將本案排入11月22日之立法院會，其後順利於下午12點6分三讀通過修正案，終於為長達兩年的期交稅稅率調降歷程，劃下完美的休止符。

此次立法通過股價類期貨契約稅率自千分之0.25降為千分之0.1，降幅達6成；期貨選擇權契約稅率自千分之1.25降為千分之1，降幅為2成。對於期貨市場產生重大正面效應，包括：刺激短線交易量之大增、市場流通性更為順暢、有利於擴大法人參與期貨市場、縮小成本差距有助於爭取在新加坡從事交易之外資，提升國際競爭力；長期而論，對於增加稅收亦大有幫助。

承辦金融服務業Off-Site Meeting 座談會

行政院金融監督管理委員會欲仿效美國Financial Services Roundtable組織，成立全國金融服務業總會，作為民間與政府溝通之橋樑，指示證期局督導公會，於93年12月17日及18日兩天，假大溪鴻禧別館主辦「金融服務業Off-Site Meeting座談會」。

座談會之主題鎖定在成立全國金融服務業總會，以及如何建構培育金融跨業人才機制等兩大議題上，與會的對象也擴大至金管會本部及各局處長官、學者專家、銀行、保險與證券期貨業等八大公會及交易所、櫃買中心、集保公司、證基會、金融研訓院、保險事業發展中心等11個週邊單位的近百位首

長，我國金融服務業的重量級決策菁英齊聚一堂，盛況空前。

王前理事長回憶道，公會銜命主辦此一盛典，深感責任重大，不容有些許瑕疵，因此會務同仁早在一個月前即展開籌備工作，不斷研討作業細節：自參加人數之掌握、交通工具之準備、餐敘桌次之安排、住宿房間之分配以及議程的進行等，均集思廣益詳加考量；另外為使每位貴賓蒞臨會場時，均能感受到輕鬆自在的氣氛，會場佈置從報到動線規劃、座位擺設、餐點選取、到大型海報製作等，亦是討論再三，並多次派遣同仁前往會場通盤演練，以確保所有細節均能精確無誤。

18日的座談會於上午九時展開，與會人士充分交換意見後，就成立全國金融服務業總會及加速培育金融跨業與國際專業人才等兩大議題，達成共識，決議於會後即刻展開推動工作。座談會結束後，全體與會人士於會場外合影留念，為我國金融服務業發展史上的重要時刻，留下歷史的見證。

開創指定帳戶入金制度

87年臺灣期交所成立及開放證券商參與期貨市場之後，交易人數直線上升，為了方便證券商客戶入金，期貨商會同時在多家銀行開立專戶，但卻增加期貨商辨明入金者身分之複雜度。因此期貨商和銀行遂開發出虛擬帳號制度，銀行將期貨商所開立的12至14

位數實體專戶帳號，用4到7位數的識別碼來代替，節省下來的欄位，就可填入客戶在期貨商所開立的7位數交易帳號。如此，無論客戶是以電話語音、網路、ATM、或是臨櫃等方式匯入保證金，期貨商都可依帳戶的後7碼，將款項歸屬到相對應的客戶權益上。「由於此帳戶並非實體帳戶，因此通稱為虛擬帳戶。」王前理事長娓娓道來虛擬帳戶的發展過程。

因有不肖業務員及詐騙分子，利用虛擬帳戶不核對入金者身分之特性，提供可操控之虛擬帳戶供不知情之民眾入金，以達吸金或洗錢之不法目的。公會決定自95年9月1日起比照約定入金帳戶之模式，交易人須向期貨商指定入金帳戶，未由指定帳戶入金者，期貨商將凍結款項，須經民眾出具入金證明後，期貨商方將款項予以退回。因此，日後不法集團欲利用虛擬帳戶進行不法情事，必須要求民眾將款項匯入他人名下，民眾即可藉由收款對象並非期貨商這個不合理現象，而提高警覺。

王前理事長的結論是，沒有任何一項制度是完美的，為了營造兼顧安全與便捷的交易環境，期貨市場除了商品、交易與結算制度之外，也必須針對出入金等作業，研發更牢不可破的安全機制，才能杜絕不法情事，確實保障所有市場參與者的權益。

