

期貨公會常務理事葉黃杞先生

談期顧及期經業務的推動

撰文/沈素吟、湯志彬

永豐期貨股份有限公司是兼營期貨顧問事業的先驅，19年前率先加入期貨公會並申報開業；該公司兼營期貨經理事業的努力也是有目共睹，委任資金及客戶數長久以來均名列前茅。本刊特別專訪永豐期貨董事長同時也是公會常務理事的葉黃杞先生，回顧及分享期顧事業與期經事業的重要發展歷程及未來展望。

期貨顧問事業之推動

發展起源及現況

期顧事業的業務主要是接受客戶委任，對期貨交易、期貨信託基金、期貨相關現貨商品等提供解盤，或辦理相關講習及出版品等服務。

期顧事業並無專營型態，開放初期，只有期貨經紀商可以兼營本項業務；但有鑑於跨業兼營之需要，93年10月增加證券經紀商及證券投資顧問事業可以兼營證券相關之期貨顧問業務；97年6月又增加期貨經理事業可以兼營。至109年4月底期顧事業共有31家，其中期貨商及證投顧各有14家兼營，另3家則由證券商所兼營。



葉黃杞小檔案

現職

永豐期貨 董事長

經歷

永豐金證券 總經理

永豐金證券經紀事業處 執行副總經理

104年開放期顧客戶辦理線上開戶

為因應電子商務蓬勃發展暨打造數位金融環境，以協助業者因應網路化與行動時代來臨，公會於104年間建請主管機關放寬兼營期貨顧問事業得使用憑證機構所簽發之電

子簽章簽署電子文件方式辦理期貨顧問委任契約，增加期貨會員開戶之便利性，108年會員開戶數達31萬戶，相較於107年24萬戶，增加30%。

期貨公會積極爭取自動執行委託交易

在考量現行境外交易及期交所實施盤後交易至隔日凌晨5點，委任人無法24小時盯盤交易國內外期貨，105年10月由公會屢以雍理事長召開會議，瞭解各期貨商兼營期顧事業提供委任人分析建議及自動執行委託交易之實務狀況，同年12月由公會會務人員實地瞭解各期貨商看盤及自動執行委託交易之功能，106年5月，主管機關同意期貨公會所報「期貨顧問事業販售期貨顧問商品，使客戶得以自動執行委託下單功能之期貨顧問軟體從事下單，應遵循之原則」，葉黃杞常務理事指出，這為期顧事業寫下新的里程碑。

法規開放與時俱進 開拓客源

考量金融全球化及自由化之發展趨勢，期貨市場商品種類趨於多元化，如黃金期貨、匯率期貨等，為使期貨顧問事業能廣泛拓展客源、增加收益並擴大期貨市場規模，金管會於106年2月18日放寬證券經紀商及證券投資顧問兼營期貨顧問事業業務範圍，不以證券相關期貨顧問業務範圍為限。

葉常務理事表示，106年放寬證券商及證投顧推介建議顧問範圍增加到國外期貨商品，為他們創造出加乘效果，107年期貨顧問事業市場總收益為新臺幣2.74億元，108年期貨顧問事業市場總收益則增加27.19%，達新臺幣3.48億元，其中由證券投資顧問兼營

收益為新臺幣2.93億元、期貨商兼營為新臺幣5仟5佰萬元，從此數據可看出，期貨顧問事業收益超過8成以上由證投顧所貢獻，期貨商兼營期顧事業尚有很大的成長空間。

期貨商兼營顧問事業面臨挑戰

葉常務理事闡述證投顧跟期貨商的客戶生態不盡相同，致使兩者在經營期顧業務的成果上也有顯著差異：證投顧的客戶，大部分願意支付高額的顧問費用，跟隨他們相信的明星投顧老師。然而，期貨商兼營期顧的客戶，主要是透過期貨商交易並支付手續費，對這群客戶而言，期顧為額外提供給他們的附屬服務與選擇，因此比較不願意支付高額的顧問費用。

葉常務理事指出，期貨商兼營期貨顧問事業如何為自己的客戶提供額外附加價值，以增加顧問事業的收入，是當前面臨的挑戰以及必須突破的困境。

期貨經理事業之推動

發展起源及現況

民國90年我國期貨市場已呈穩定成長趨勢，主管機關為提高機構性資金及法人參與期貨交易之意願，並改善期貨市場結構，希望將地下代操導入正軌，在合法的規範及依據客戶的風險承受度，讓客戶安心將資金委由專業的機構操作，遂積極規劃開放專業之期貨服務事業。

主管機關開放期經事業之初，參酌美國、日本經營全權委託期貨交易者經驗，並參考證券投資顧問事業及證券投資信託事

業經營全權委託投資業務制度，於民國91年11月8日發布訂定「期貨經理事業設置標準」及「期貨經理事業管理規則」。且於92年7月間陸續核定期貨公會所訂定「期貨經理事業經營全權委託期貨交易業務操作辦法」及二十多項自律規範。至此，期經事業經營全權委託期貨交易業務規範與運作流程大致完成。

與期顧事業不同的是，期經事業開放初期僅限專營型態，由大華期貨經理事業於92年12月25日開業拔得頭籌，惟經理事業在歷經金融海嘯、緊接著量化寬鬆貨幣的推出及歐債危機的引爆等金融市場的風暴，部分業者陸續申請終止營業，及至96年12月31日主管機關開放期貨經紀商、期貨信託事業、證券投資信託事業及證券投資顧問事業等四種他業得申請兼營期經事業，期經事業市場生態至此轉變以期貨經紀商兼營期貨經理事業為主，目前市場上永豐、凱基、富邦、群益、日盛、元富等6家期經事業均由期貨經紀商兼營。而整體市場至109年4月底，委任戶數77戶、委任金額新臺幣3.37億元。

優勢及面臨之困境

葉常務理事表示，期經事業的優勢在於：量身定做，客製化交易及投資策略；配合個人資產配置，發揮投資組合效率，降低價格波動風險；國內外期貨、有價證券皆能操作，分散市場風險；無論多空均有獲利機會；嚴格的風險控管。

相對的，期經事業也面臨以下困境：為地下期貨所累，認為期貨全委風險較大；缺乏人才培訓環境，專業操盤人才流動性

大；異業結盟困難；共同委任相關誘因不足，推廣不易。

16年來，為了解決期經事業所面臨的困境，期貨公會與期經會員攜手合作，向主管機關爭取調整法規，以提供業者更寬廣的經營空間，具體成果包括：委任資產門檻自新臺幣500萬元一路調降為250萬元及100萬元、爭取信託業/保險業/銀行業/證投信業/政府四大基金/證券商/期貨商/期貨信託基金得委託期經事業、華僑及外國人得委託期經事業投資證券、放寬全委資產之間置資金運用範圍、放寬期經事業代客從事國外交易或投資，得接受新臺幣以外之款項、放寬期經事業資本額或指撥資金達3億元者即不受委託資金上限限制、向有關單位爭取補助期經客戶之保管費用、定期培訓資產管理人員等。

客觀來說，現階段不論在客源、交易/投資範圍、委任/自有資金運用範圍等方面，期經事業均已獲致很大揮灑的空間，接下來就要靠期經事業本身努力提升操作績效，獲得客戶的認同，才能永續經營。

對未來發展的看法

葉常務理事對於期經業務的未來發展仍是深具高度信心，葉常務理事表示，未來發展必須落實三大面向：期經事業應該持續強化IT功能，提供最好的交易系統資訊服務；提升服務品質，為客戶規劃最佳資產配置，協助客戶成為市場贏家；提供同仁高效益教育訓練，提高同仁專業素質，培養優質人力，服務客戶，共同努力開發期貨資產管理這片藍海市場。

