



# 期貨店頭市場成長迅速 期貨公會辦研討會助攻加溫

◎蔡穎青



「2021 槓桿交易業務發展趨勢與展望研討會」登場。蔡穎青 / 攝影。

為促進期貨市場發揮功能，建構完整之期貨產業，除持續活絡期貨集中市場之外，擴大店頭衍生性商品市場亦是期貨產業未來發展之課題。自2015年首家槓桿交易商成立後，槓桿交易商承做店頭衍生性商品之交易量逐年攀升，各槓桿交易商所提供之交易服務亦從匯率類之外幣保證金交易，擴

大至商品類之黃金原油CFD。

隨著店頭衍生性商品業務之成長，其所帶來的實質效益與日俱增，除可擴大期貨產業提供之服務品項，亦讓實體商業交易有更多元之避險管道。鑑此，中華民國期貨業商業同業公會5月6日在台北遠東飯店，舉辦「2021槓桿交易業務發展趨勢與展望」研討會。



# Feature Report

研討會邀請櫃買中心陳德鄉副總經理、新加坡輝立期貨陳靜儀執行董事、群益期貨黃維本副總、凱基期貨汪嘉偉副總、元大期貨莊偉斌副總等各界專家，針對我國與國際槓桿交易業務之現況與展望分享經驗，並有多位重量級學者及專家參與座談，共吸引學界及期貨業等百餘位來賓參與交流。

## 臺灣槓桿交易業務重磅登場

期貨公會理事長糜以雍表示，回顧1997年期貨交易法公布後，同年臺灣期貨交易所成立，集中市場期貨交易量每年均快速成長，但仍欠缺店頭市場之槓桿交易，美中不足。在主管機關與櫃買中心的支持及業界的一起努力下，終於在2012年7月12日發布「槓桿交易商管理規則」，2015年元大期貨申請成立了第一家槓桿交易商，期交法所擘畫的期貨產業鏈才算完整。2016年底群益期貨推出了外幣保證金交易，開創槓桿交易商發行店頭衍生性商品之先河，當年的槓桿交易商品只有外幣保證金1種，交易的名目本金金額只有2,233萬。

發展到2019年，國內槓桿交易商增加至3家，所發行之槓桿交易商品有結構型商品、牛熊權（股權選擇權）及外幣保證金交易，但99%的交易是以外幣保證金交易為



主。經公會向主管機關爭取開放差價契約新商品，感謝主管機關於2019年12月18日開放黃金及原油CFD。去年（2020年）槓桿交易商已增加至5家，也推出了連結黃金與原油價格之差價契約，黃金原油CFD的交易名目本金全年度已達新臺幣3,640億，並占該年度槓桿保證金契約交易量三成，全年槓桿保證金契約名目本金亦成長到1.14兆，交易人總開戶數達13,791戶，與2019年相較，交易量成長118%、開戶數成長28%。

隨著店頭衍生性商品之多元化及業務成長，其所帶來的實質效益與日俱增，除可擴大期貨產業提供之服務品項，也讓實體商業交易有更多元之避險管道。因此，擴大店頭衍生性商品市場是期貨產業未來發展的重要課題。

2020年槓桿保證金契約	外幣保證金	商品差價契約	其他	全部商品
成交量（名目本金）	774,293,766	364,078,112	1,901,032	1,140,272,910
新臺幣千元	67.90%	31.93%	0.17%	100%

資料來源：櫃檯買賣中心，期貨公會整理



期貨公會槓桿交易業務委員會召集人周筱玲表示，臺灣現在已經是衍生性金融商品交易的重要市場，期貨業未來要成為臺灣金融創新的發動機，槓桿交易商將扮演非常重要的角色，希望有更多期貨同業一起參與，共同推動。

槓桿交易在全球大行其道，可以連結的商品非常多，全球交易量高達5兆美元，期貨公會今年特別辦理「2021槓桿交易業務發展趨勢與展望」研討會，安排業界專家分享經驗，並安排與會嘉賓座談交換意見，藉由各界群策群力的參與，互相交流，增進大家對店頭衍生品市場之認識，更促進槓桿交易業務之蓬勃發展。

## 專題演講摘要報導

### 一、我國槓桿交易業務之現況與展望

櫃買中心陳德鄉副總經理以「我國槓桿交易業務之現況與展望」發表演說。針對槓桿交易發展進程，陳德鄉表示，依據期貨交易法，我國在101年建置槓桿交易制度，

完備我國期貨市場，103年櫃買中心就公告槓桿交易商相關業務規章，104年財政部核釋個人與槓桿交易商交易所得的課稅規定（10%分離課稅）。

105年7月，開放期貨商受託買賣執行業務員轉介槓桿保證金契約交易。108年3月，參採ESMA規範，制定槓桿倍數上限以及強制停損措施，以強化投資人保護。108年12月，開放槓桿交易商可以提供一般自然人客戶，以原油及黃金價格為標的之差價契約（CFD）交易服務。截至109年，槓桿保證金契約交易量創新高，達到1.15兆元，較108年大幅成長一倍。

至於業務發展方面，陳德鄉指出，櫃買中心推動落實客戶分級管理，包括區分客戶為專業機構投資人、高淨值投資法人、非屬專業機構投資人及高淨值投資法人之專業客戶、一般客戶（法人）、一般客戶（自然人）等，並針對各類投資人提供適合的商品範圍。

陳德鄉說，在差價契約（CFD）交易上，尤其是開放黃金與原油CFD交易後，市



場成長快速，並曾創下單月近千億的紀錄，目前，累計開戶數已經突破1.4萬人，以自然人客戶為主。

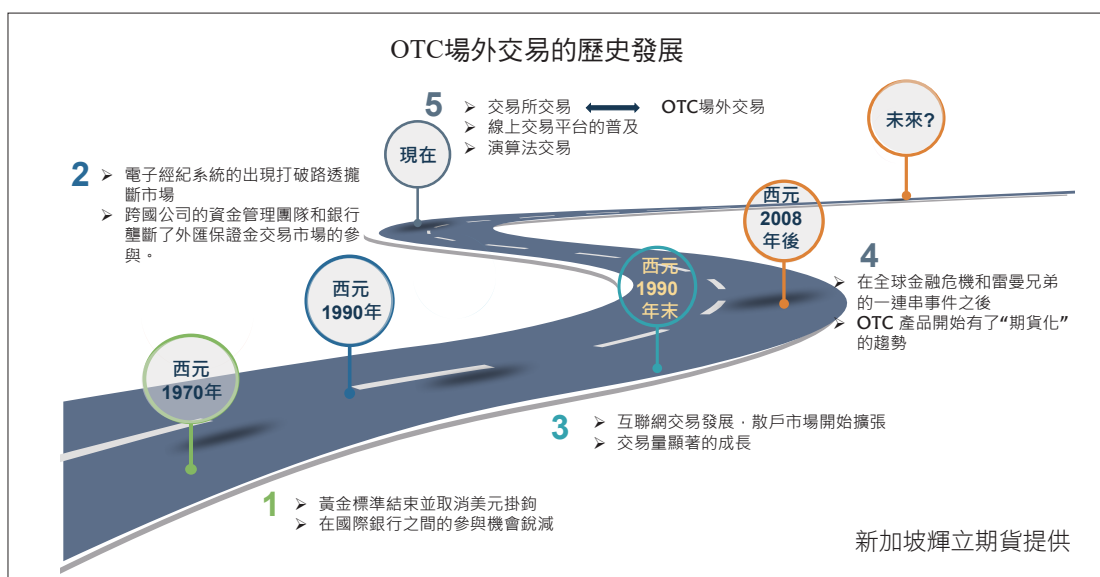
展望未來，陳德鄉表示，櫃買中心今後的推動重點包括：吸引國內外資金參與，提高國際能見度；提升金融中介機構市場功能及競爭力；鼓勵金融創新與多元金融商品之發展；強化行銷控制，落實投資人保護。

## 二、國際槓桿交易業務發展趨勢與前景

新加坡輝立期貨陳靜儀執行董事以「國際槓桿交易業務發展趨勢與前景」發表見解，陳靜儀分析外匯保證金交易的宏觀趨勢，外匯保證金交易商品組合：根據結算銀行2019報告，外匯交易金額已達每日6.6兆美金，且交易精密度提高、價格更易獲取。此外，OTC市場開始提供交易所交易合約-CFD槓桿交易價差合約，如指數、股票、大宗商品等。



在國際貨幣市場交易量上，陳靜儀表示，可觀察出亞洲崛起的現象，10國貨幣的營業額穩步成長，其中，亞洲貨幣的營業額比10國貨幣的增長更快。在亞洲，特別是新加坡與香港，越來越多具有資金管理能力的跨國公司出現，導致經常項目交易增加。此外，亞洲貨幣的高波動性更明顯，使得持有亞洲貨幣的非金融公司對沖需求增加。





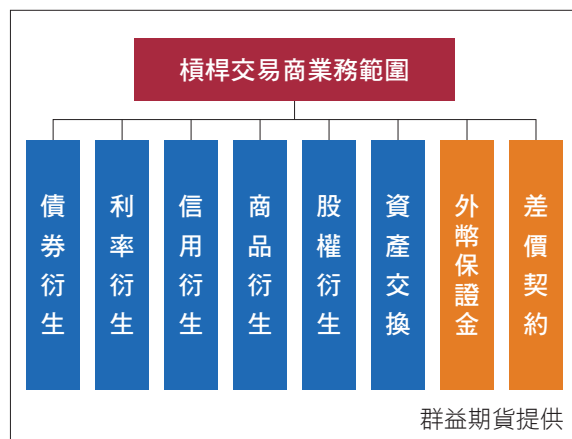
至於貨幣期貨增長，陳靜儀說，全球金融危機後，OTC交易產品開始期貨化，人們對與OTC交易產品相關的交易對手風險關注也日益增加。而交易所交易的貨幣期貨與外匯保證金交易有同步增長趨勢，套利交易者對於OTC場外交易和交易所交易也有明顯增長。

關於OTC場外交易的未來趨勢，陳靜儀提到，將有鞏固基礎設施、平台簡潔、自動交易、產品多元化等。

展望未來，陳靜儀表示，OTC場外交易產品將繼續增長，但不在侷限於外匯保證金交易和貴金屬的形式。其中，散戶客戶將構成增長的重要部分。此外，因應市場成長，也將擴大場外交易商品與投資改善基礎設施。同時，隨著客戶需求以及平台的多功能發展，OTC場外交易與交易所交易之間的套利需求也會日益增加。

### 三、槓桿交易業務發展之經驗分享

「槓桿交易業務發展之經驗分享」邀請群益期貨黃維本副總、凱基期貨汪嘉偉副總、元大期貨莊偉斌副總等三位業界專家，



以第一線的專業觀點分享看法。

群益期貨黃維本副總表示，槓桿交易是屬於OTC產品，可以自主設計、研發，產品相對來說比較彈性、多元。目前，群益期貨槓桿交易部門的團隊成員有32位團隊成員，平均年齡34歲，設有業務處、交易處、法人處，以及24小時的交易室，有六位交易員全天候輪班服務客戶。

黃維本指出，目前，在業務推動上有三大重點，包括：服務實體經濟、產學合作、創新行銷。在服務實體經濟上，已經開了34戶法人戶（全市場約有49戶），每周提供客戶專屬報告、分析以及一對一諮詢。至於產學合作，群益期貨非常重視年輕族群，因此，三年來，群益期貨走訪全台104所大專院校，協助建立正確的投資觀念與外匯交易知識，並提供產學合作-交易員儲備計畫以及寒暑假實習。在創新行銷上，群益期貨也推出奈米金、奈米油、T-Sport等商品，以及線上直播、線下課程。

展望未來，黃維本提出四點建議，開放槓桿交易商得代交易相對人辦理結匯、開放期貨商業務員得轉介槓桿保證金及差價契約、開放華僑及外國人從事槓桿保證金交易、及調降槓桿交易商ANC的計算基礎。

凱基期貨汪嘉偉副總表示，過去五年槓桿行業市況，不論是客戶保證金餘額或是衍生性工具淨利益都有大幅成長，未來，如果開放連結更多標的之CFD，可望再創高峰。

汪嘉偉指出，凱基期貨在槓桿業務的經營上共有七大特色，特色一：STP電子直通



# Feature Report

## 外幣差價契約交易五大優勢



相對於銀行外匯低槓桿，外幣保證金槓桿相對彈性



交易平台提供即時、便利的交易環境，可隨時調整部位。



依投資組合的績效損益即時調整交易策略



外幣保證金交易自動Roll-over，可省下大量交易成本與人力負擔。



交易平台提供即時視覺化損益呈現，並提供模組化報表，有利避險成效控管。

元大期貨提供

式交易，凱基期貨採用STP（電子直通單）交易機制，以確保客戶下的每一筆單都能在NDD（無交易員平台）的環境中，確實投入國際外匯市場。特色二：資金安全與具高度監理之國際知名上手。特色三：外匯貨幣豐富，主流與特色貨幣兼具，提供涵蓋五大洲、13國及其交叉貨幣，滿足投資人多元避險及交易需求。特色四：優利產品專案。特色五：推出可交易期貨與槓桿保證金商品的交易系統。特色六：全面線上開戶，加上多種身分認證機制、與線上補件機制，客戶免臨櫃辦理，很方便。特色七：實踐普惠金融，約定出入金銀行不設限，接受線上24小時申請出金、與交易單位微型化，落實普惠金融、貼近客戶需求。

對於未來的挑戰與突破，汪嘉偉說，槓桿業務與期貨業務同屬槓桿保證金交易，惟涉及外匯之槓桿業務有較嚴格的人員資格條

件，建議適度調降人員資格。

元大期貨莊偉斌副總表示，在差價契約方面，包含指數類、外匯類、能源類、大宗商品類、個股類、貴金屬類等，引爆槓桿新商品力。至於結構型商品，則有特色多元、資產配置一站式服務的特性，可依客戶需求量身訂製。而拓展股權衍生性商品，因為可以接軌期權的國際市場，則是建設期權市場最後一哩路，有符合小資經濟崛起、門檻低、風險可控等優勢。

此外，莊偉斌指出，元大期貨推出的創新臺股牛熊權，具有：小額門檻、槓桿靈活、當沖交易、投資便利等四大創新價值，更得到證券暨期貨金犛獎、國家品牌玉山獎等多項大獎的肯定。

莊偉斌說，未來將從點擴展到面、從標準化到客製化、從零售店頭到法人店頭，讓槓桿交易商將扮演更重要的角色。



整體而言，與會專家分析，槓桿交易業務具有兩項特色：

## 一、交易更具靈活性

槓桿交易契約的屬性與期貨集中市場標準化、制式化的契約規格不同，可由業者根據市場的需求，客製化設計交易契約；也可以將契約規格分割，降低准入門檻，以吸引更多人士進場參與。相較於集中市場，其交易更具靈活性。

## 二、提升產品設計能力

國內從事店頭衍生性商品交易之金融機構眾多，槓桿交易商為了在競爭激烈的環境中，佔有一席之地，無不大力提升產品設計開發的能力，做出差異化區隔。

因此，提升產品開發能力、適時推出受民眾歡迎且適合交易的產品，不但可吸引民

眾參與，壯大市場規模，甚至還可再投入開發新的產品，形成正向循環，絕對有助於加速產業的優質化。

## 綜合座談摘要報導

綜合座談階段，由銘傳大學財金法律系武永生教授主持，櫃買中心陳德鄉副總經理、新加坡輝立期貨張賜政總裁、群益期貨孫天山董事長、元大期貨許國村總經理、凱基期貨陳瑞珏總經理等專家參加與談，探討我國槓桿交易業務發展趨勢與展望。

銘傳大學財金法律系武永生教授表示，此次與談專家對相關業務都很瞭解，藉此機會交流意見，希望經由出席專家的經驗，讓各界對槓桿交易有更清楚的認識。





就槓桿交易商的競爭優勢，櫃買中心陳德鄉副總經理表示：國內目前可以做金融衍生性商品業務的包括銀行、證券商、槓桿交易商及票券商，但票券商只能從事利率相關產品，而外幣保證金業務只有槓桿交易商可以承做。槓桿交易商的CFD契約，包括原油、黃金、股價指數、農產品…等也都非常具有優勢與發展性，值得槓桿交易商積極推展。

關於槓桿交易與現有期貨客戶是否會有衝突？群益期貨孫天山董事長表示，槓桿交易通常是小資族希望用小資金買一個交易的體驗，包括大專院校學生、年輕族群都有機會參與交易。因為資金規模不同，槓桿交易與現有外匯期貨客戶存在區隔，彼此之間不會有衝突。但小資族熟悉槓桿交易、成長茁壯後，將可望成為期貨市場的客戶。

針對槓桿交易未來發展，元大期貨許國村總經理指出，建議可朝五大方向努力：(1)產品面的豐富：以健全產品面與保障客戶權益為主要考量；(2)業務團隊擴大：希望主管機關針對轉介進一步開放；(3)期貨商的顧問業務可以服務槓桿業務，提供客戶更多程式交易與買賣訊號的協助；(4)呼籲主管機關強力監管、取締不法業者，將客戶導到合法經營公司，避免交易糾紛；(5)期待公會協助業者，增加線上模式的法定課程，再輔以測驗，以利具備相關知識跟正確態度的人才加入。

凱基期貨陳瑞珺總經理舉例，以運動來說，剛開始是做暖身操，慢慢就希望更專業，而期權就像激烈運動，槓桿交易則像極限運動，從名稱「槓桿」就可知，槓桿有機會得到幾十倍甚至數百倍資金運用的空間，這就是槓桿交易的特點。建議交易人應該從初階入門到登堂入室，經過教育訓練及逐步的歷練，推升專業知識後，再進行槓桿交易。

新加坡輝立期貨張賜政總裁就如何推展槓桿業務分享發展經驗，這幾年輝立期貨在外匯、黃金CFD契約發展的相當好，但特別要提醒臺灣業者預留政策調整空間，例如：現在槓桿可以做到100倍，但當政策突然緊縮的時候，槓桿交易商是否有足夠的能力支應？而在發展過程中，投資者教育更是重中之重，因為凡是有槓桿的商品，都希望客戶能清楚瞭解自己面對風險的程度，不要一次把槓桿拉得太高。

整體而言，與會人士一致認為，擴大槓桿交易業務是期貨產業未來發展的重要課題，隨著槓桿交易商品的多元化及業務成長，其所帶來的實質效益與日俱增，除可豐富期貨業之服務品項、讓實體產業有更多避險工具外，亦可將其引導至財富管理領域，成為民眾資產配置中不可或缺的一環。期貨公會也期許，未來將繼續扮演協調整合的角色，與各方合作，推廣宣導槓桿交易業務，希望為市場參與者提供優質的環境並促進集中與店頭期貨市場的平衡發展。

