

# 期貨公會 25 周年紀念專刊



# 序言

我國期貨市場的發展最早可溯自民國60年財政部訂定的大宗物資國外期貨交易管理辦法，經濟部於78年開始進行期貨交易制度之研究，79年2月完成國外期貨交易法草案，完成立法後經總統於81年7月10日公布、82年1月施行。83年4月第一家期貨商開始營業迄今，年交易量從不到100萬口至今已超過2.6億口，除了主管機關扶持、期交所及業者的努力外，期貨公會也適時扮演著一定的角色。

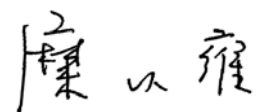
期貨公會創立於民國84年4月17日，時為「台北市期貨商業同業公會」，因應期貨產業之開放，業種、會員業務類別之增加，以及分布區域之擴大，遂於93年6月21日升格改制為全國性單一公會，於今（109）年4月17日成立滿25周年，本期「期貨人」雜誌特別企畫辦理專刊，以紀錄期貨公會與理監事們胼手胝足攜手打拼、為期貨產業努力的日子。

回顧公會初成立之時，公會的辦公室就借用首任理事長李洪鰲先生所屬的大華期貨辦公室中的幾個座位，那時月交易量沒幾口，總幹事還得先墊薪水。但期貨經紀商會員公司家數卻比現在多很多，尤其是國外複委託業者一度到達16家之多，然而期貨市場規模有限，僧多粥少的情況下，每家會員公司都在賠錢。

樂見這個行業經過這麼多年的努力有了些許獲利，過程中我們也歷經許多風雨，無論是89及93年二次總統大選、97年金融海嘯、99年美國次貸危機、100年明富環球集團破產事件，或107年0206爭議事件，我們都從中獲得了更多的經驗，風險管理與市場成長的衡平發展，將是我們努力不懈的目標。

本刊從期貨公會發展的過程出發，引領讀者一窺期貨業辛勤耕耘、一步一腳印的來時路，探本溯源，藉由公會歷屆首長及資深理監事們口述當時耕耘點滴，或從不同的領域聊聊各項業務推動軌跡與記憶深刻之事，再由會務同仁記撰編輯而成，希望透過這樣的軟性報導，留下期貨公會與期貨同業共同成長的足跡，並藉此感謝一路走來，在不同位置上，共同奮鬥的伙伴們。

中華民國期貨業商業同業公會 理事長



001 序言

## 祝福與勉勵

004 金管會黃天牧主任委員賀詞

008 金管會證期局張振山局長賀詞

011 期交所董事長吳自心賀詞

## 期貨公會紀事

014 公會沿革與簡介

017 公會之最

018 首長介紹與重要紀事

## 首長憶當時

022 筆路藍縷 說不完的故事 專訪韓開明前總幹事 莫璧君

027 人物側寫 - 證期局李啓賢前局長 談全新的業務從零開始 莫璧君

029 檔案文物(一)

031 從區域性邁向全國性 服務 2.0 專訪王中愷前理事長 范加麟

036 人物側寫 - 期貨公會謝夢龍前秘書長 談市場推廣與人才培育 范加麟

038 檔案文物(二)

040 做大規模 許期貨人一個遠景 專訪賀鳴珩前理事長 陳怡真

045 人物側寫 - 期交所邱文昌前總經理 談期貨商品及夜盤交易 陳怡真

047 檔案文物(三)

049 健全市場風險管理 創造期貨業價值 專訪糜以雍理事長 陳怡真

054 人物側寫 - 期貨管理組簡宏明前組長 談風控制度及明富環球破產事件 陳怡真

056 檔案文物(四)

## 業務推動點滴

- 059 監事會召集人陳立先生 從監事會職責看會務之推動 陳怡真
- 061 孫天山副理事長 談經紀業務的推動 謝美惠
- 064 黃正雄理事 談自營業務的推動 林惠蘭
- 067 檔案文物(五)
- 068 莊輝耀副理事長 談證券期貨業合作發展 張瓊文
- 071 葉黃杞常務理事 談期顧及期經業務的推動 沈素吟、湯志彬
- 074 林添富副理事長 談槓桿及期信業務的推動 游大慶、郭仙娟
- 077 檔案文物(六)
- 078 鄭質榮召集人 談複委託業務的發展及國際業務的推動 湯志彬
- 081 侯青志理事 談兩岸業務的推動 林惠蘭
- 084 檔案文物(七)
- 085 黃奕銘常務理事 談教育宣導及產業自律 華辰、杜月明
- 088 張雅斐常務理事 談財務及稽核法遵
- 091 檔案文物(八) 張佩瑜、黎衍君
- 092 附記:歷年會員(業務性質)家數資料及交易量資料
- 094 後記
- 095 會務隨記

## 金管會主委賀詞



**國**內期貨市場在經歷二十餘年的發展，成績斐然。商品不但涵蓋國內外指標，豐富而多元，交易時段更從日盤延伸到夜盤，成為一高度國際化市場，吸引國內外期貨交易人積極投入與參與。108年交易量已達2億6,076萬5,482口，日均量更達到107萬7,543口，已連續6年交易量突破2億口大關，表現穩健。老子道德經提到，九層之臺，起於累土；千里之行，始於足下，這樣的成就絕非一蹴可幾，它仰賴大家的投入與支持。回顧我國期貨市場之發展，係採分階段逐步建立法制推動建置我國期貨市場，首先國外期貨交易法於82年1月施行，開放設置期貨經紀商，接受國人委託至國外期貨交易所從事交易，以提供國人合法安全之交易管道，並累積期貨商經驗及培訓人才，因而吸引國內證券商或銀行轉投資設置期貨商，及國外期貨商來台設立分公司，84年4月17日「台北市期貨商業同業公會」應運而生。

86年完成期貨交易法立法並停止適用國外期貨交易法，同時建置我國期貨市場，正式開啟我國期貨市場的歷史，此後配合期貨產業發展需求及與國際接軌，逐步開放期貨自營、期貨顧問、期貨經理業務，並因應會員業務之增加及分布區域之擴大，「台北市期貨商業同業公會」於93年6月升格改制為全國性期貨公會。此後我國再陸續開放期貨信託及槓桿交易商等業務，期貨公會長久以來擔負主管機關所賦予之自律職責，積極配合政府政策方向，協助期貨業達成主管機關之監理要求，並充分發揮溝通協調功能，促進期貨業和諧情誼，為整體期貨業發展奠定穩健之基石，對我國金融市場貢獻卓著。

### 發揮期貨市場特色 優化產業競爭力

期貨交易市場具有避險及價格發現二大功能，在複雜多變之金融市場中，有助於提升市場效率、促進經濟穩定與健全發展，實為全球金融市場中不可或缺之重要環節。回顧歷史，每當國際上遇到重大事件，各類交易者利用期貨市場避險及價格發現功能，紛紛湧入期貨市場，使交易量屢創新高。因此展望未來充滿不確定性的整體大環境，期貨交易這樣的特色，對期貨市場及業者，將是機會也是挑戰。

我國期貨市場早期以股價指數、股票類期貨為主，近年不斷推出新種類的商品，如商品類、匯率類、國外指數類、能源類等，商品標的已涵蓋國內外各主要資產類別，不僅滿足國人多樣化交易需求，亦可作為相關權證、指數投資證券（ETN）及指數股票型基金（ETF）等之避險管道。此外，除了傳統的經紀及自營業務以外，期貨業尚可以透過期貨顧問、全權委託（期貨經理）、期貨信託基金等服務交易人，而101年開放的槓桿保證金交易業務，更讓兼營槓桿交易業務之期貨商可以進一步提供客戶店頭衍生性商品交易服務，讓市場之交易避險管道更趨多元化。

然而，誠如前述，面對未來充滿不確定的大環境，是機會也是挑戰，期貨業者推動業務的同時，能否持續強化風險控管至關重要，此部分需要期貨公會的協助，藉由期貨公會發揮自律功能，促使業者建立配套措施控管相關風險，才能維護市場交易安全。

### 協助政策推行 期貨公會扮演重要橋樑

數位化為全球的趨勢，而期貨業電子交易發展極早，目前有超過九成的交易使用網路交易，近幾年更推動交易人得採線上申辦業務。然隨著資訊科技不斷精進及運用，期貨業提高了服務效率及品質，吸引更多人參與期貨市場，然同時也須注意資訊科技運用所帶來的課題，包括應如何避免產生不公平的交易環境，如何降低衍生之資訊安全及風險控管問題，及如何落實認識客戶（KYC）、防制洗錢及打擊資恐等。

上述事項金管會係以法令規定揭櫫規範方向，並透過公會訂定的自律規則、範本、參考做法，輔以宣導說明會、在職訓練等方式，協助期貨業及從業人員落實執行。以防制洗錢及打擊資恐為例，係由各公會訂定注意事項範本及實務參考做法、召集法遵論壇、辦辦法規與實務宣導說明會、協助業者辦理風險評估等，強化業者防制洗錢及打擊資恐觀念，配合國家政策確實執行防制洗錢及打擊資恐，在各界通力合作下，使我國在APG第三輪評鑑得到佳績。

對於提升國內期貨市場國際化方面，期貨公會亦推動不遺餘力，除了每年辦理台北國際期貨論壇，邀請國內外業界及學界人士分享全球熱門的創新概念或實務發展，讓期貨業從業人員即時掌握國際脈動並瞭解金融產業發展趨勢，並與香港交易所及港務公司高雄分公司合作舉辦LME實務研討會，向

國內期貨界介紹國外期貨交易所之交易/交割/倉儲制度，以期國內期貨業者未來能串聯整合貿易、製造、物流、倉儲、銀行、期貨等上下游相關行業，開拓更多服務實體經濟之機會。

此外，為促進期貨產業升級，不可忽略人才的培育。期貨公會辦理對從業人員之在職教育訓練，隨時對業者更新法令規範或新商品、新制度資訊，以提升從業人員之職能；順應金融市場發展，未來期貨公會可進一步協助期貨業提升從業人員的外語能力，讓期貨業能接軌國際，提升產業國際競爭力。

金管會自108年起實施「金融服務業公平待客原則評核機制」，促使金融服務業在金融商品或服務之整體交易過程，以公平合理之方式對待金融消費者，希望期貨公會對內敦促期貨業積極落實公平待客原則，對外加強對社會大眾宣導，增進金融消費者對於金融服務業之信心，助益金融服務業之永續發展。

### 百尺竿頭 再上層樓

適逢期貨公會成立25周年，藉此機會對期貨業及全體從業同仁過去的努力與貢獻，表達誠摯之肯定及謝意，並期許期貨公會持續扮演金管會與期貨業之間溝通的橋樑，協助金管會推行有利於期貨產業發展的政策，相關監理措施亦得以落實執行，並希望期貨公會凝聚期貨業發揮自律功能，協助穩健經營，共同為國家的金融穩定及榮景而努力。金管會也將持續整合金融機構與金融周邊單位之資源，鼓勵金融業對各產業提供協助，達成促進實體經濟發展的目標。

金管會主任委員

黃天牧

## 金管會證期局局長賀詞

期貨公會成立以來，擔負主管機關所賦予之自律職責，積極配合政府政策方向，協助期貨業達成主管機關之監理要求，並充分發揮溝通協調功能，為整體期貨業發展奠定穩健之基石。適逢期貨公會成立25周年，在此謹表祝賀之意，並期許公會持續串接產官學界意見與維護期貨市場交易安全為職志，再創新猷。

面對全球國際金融市場情勢震盪，國內外經濟發展之不確定因素頻生，為了提升我國期貨產業之國際競爭力，金管會推動完成期貨交易法修正案，業經總統於108年1月16日公布，近年來並積極推動多項興利除弊措施；推動過程中，期貨公會持續參與、協調溝通及提供建議，對於制度之形成貢獻良多，其中重要措施如下：

### 一、新商品：

- (一) 集中市場：107年至108年持續推出英鎊兌美元期貨、澳幣兌美元期貨、布蘭特原油期貨、美國那斯達克100期貨及櫃買富櫃200期貨等商品，109年6月8日推出臺灣永續期貨及臺灣生技期貨，並規畫於109年下半年推出英國富時100期貨。
- (二) 店頭市場：101年開始逐步開放槓桿保證金交易業務，近期於108年12月18日開放槓桿交易商可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，並於109年4月15日再開放槓桿交易商得提供不涉及新臺幣匯率之無本金交割遠期外匯（NDF）交易服務。



## 二、新制度：

- (一) 擴大盤後交易適用商品：我國期貨商品盤後交易制度106年5月15日上線，當時夜盤占日盤之比重約5.15%，108年受到美中貿易衝突影響，市場波動增加，推升夜盤交易需求，比重曾一度高達46%，顯見國內交易人透過夜盤進行交易及避險需求日益增加，未來將再增加多樣化商品，以滿足交易人需求。
- (二) 建置店頭衍生性商品集中結算機制：為提升我國店頭衍生性商品交易安全、效率及透明度並與國際監理制度接軌，臺灣期貨交易所已開始著手建置國內店頭衍生性商品集中結算機制，俾降低交易對手風險、提高交易透明度。
- (三) 強化期貨市場風險管理效能：包括(1)將各商品保證金涵蓋風險天數由原本1日價格變動幅度99%信賴區間修正為2日；(2)考量選擇權賣方風險高，針對交易人賣出買權及賣權混合部位達一定標準者加收保證金；(3)對結算會員採壓力測試方式衡量其部位風險程度並對測試結果風險較大者加收保證金。
- (四) 期貨市場建置動態價格穩定措施：為防範交易人錯誤下單、胖手指及盤中委託簿流動性瞬間失衡而產生價格瞬間異常波動，期貨市場動態價格穩定措施自107年起分階段實施，108年已適用於所有股價指數期貨及臺指選擇權等主力商品，109年6月8日進一步納入匯率期貨及ETF期貨，將廣續研議推出下一階段動態價格穩定措施實施範圍。

(五) 放寬期貨經紀商經營國外期貨交易業務方式：金管會於108年8月19日放寬本國期貨商得採直接或間接委託方式，委由同一國際性金融機構，運用其集團子公司的全球結算會員資格辦理國外期貨交易及結算交割業務，可提高管理效能與保證金調度效率、集中資源建立長期業務關係、深化交易服務及增進雙方互惠業務。

期貨交易為高槓桿風險的金融商品，風險管理措施至關重要，感謝期貨公會持續與臺灣期貨交易所共同研議強化風險控管措施，與時俱進、適時調整，提升期貨業經營安全；另一方面，對交易人的教育宣導更是重中之重，期盼期貨公會持續進行教育宣導，促進市場安全與成長之衡平發展。

欣逢期貨公會成立25周年，藉此機會感謝期貨公會及所有期貨業者多年來持續不斷地共同努力，為期貨市場貢獻智慧、投注心力，創造我國期貨市場佳績。期許期貨公會未來仍能秉持強化自律機制，積極協調期貨業界團結合作，持續關注業界重要議題，做為主管機關與期貨業之間的溝通橋樑，協助我國期貨市場之穩定運作與健全發展，為期貨產業開創更加亮眼之佳績。

金管會證期局局長

張振山

## 期交所董事長賀詞

欣逢期貨業商業同業公會成立已屆四分之一個世紀，謹代表臺灣期貨交易所獻上最誠摯的祝福。揆諸期貨商同業公會二十五年來對期貨市場之貢獻，以及對會員、對期貨交易人之服務，堪稱確實實達到公會成立的四大宗旨：(一)保障投資大眾、(二)發展國民經濟、(三)協調同業關係、(四)增進共同利益。

回顧期貨公會沿革，由民國84年4月成立最初的「台北市期貨商業同業公會」，至86年3月期貨交易法頒布實施、9月臺灣期貨交易所開業，於93年6月擴大改組成立全國性單一公會-「中華民國期貨業商業同業公會」。一路走來，配合國內期貨市場發展，一同與臺灣資本市場成長茁壯。

國內期貨市場於87年7月21日正式推出臺股期貨以來，開創歷程堪稱筆路藍縷，回顧歷史，臺股期貨上市第1天成交量僅有211口，當年底日均量2,223口。二十餘年以來，規模已非當初成立時所能想像，107年國內期貨市場交易量突破3億口，創下歷史新高，108年雖略為回檔，交易量亦有2億6千餘萬口，連續第6年交易量突破2億口；在各類商品國際化表現上，除了主力商品臺股期貨、小型臺指期貨、臺指選擇權及股票期貨外，近年推出的國外股價指數期貨，包含日本東證期貨、美國道瓊期貨、美國標普500期貨及美國那斯達克100期貨等逐年成長，國外股價指數期貨於108年交易量達268萬餘口，較107年成長近六成，成為國內期貨市場成長新亮點。

國內期貨市場規模快速發展，是二十多年來我國經濟成長及期貨業界各機構共同努力的成果。為確保這得來



不易的成果及提供期貨市場持續成長的動能，臺灣期貨交易所期許與期貨公會共同努力，積極推展以下各項業務：

#### 一、擴展商品多元化並與國際市場接軌

鑒於國內股權類商品發展漸趨成熟，為尋找市場發展新契機，期交所擘畫接軌國際之多元化商品，近年陸續與國外交易所合作，取得授權，推出日本東證期貨、美國道瓊期貨、美國標普500期貨、美國那斯達克100期貨等國外股價指數期貨，且創新設計以新臺幣計價以免除匯率風險；推出人民幣、日圓、歐元、澳幣、英鎊等匯率期貨，及布蘭特原油期貨，使商品種類涵蓋國內股價指數類、股票類、國外股價指數類、匯率類、商品類等商品。

今年6月推出「臺灣永續期貨」及「臺灣生技期貨」，滿足國人交易永續投資指標與生技醫療產業，及提供交易人新的交易選擇及產業風險管理工具。為使期貨市場可持續注入成長動能，期交所研議新商品的腳步不停歇，期望期貨公會能持續提供多元化商品之建議，使期交所研發商品能更臻完善。

#### 二、持續推動各項新制度穩固市場發展

為因應市場發展需求，及提升市場交易安全、兼顧市場效率，期交所持續推動各項新制度，106年5月15日推動夜盤交易上線，國內期貨市場交易時間達到幾近全天候交易，並與歐美市場一般交易時間接軌，推出以來交易人善加應用夜盤避險交易下，夜盤交易量占日盤同商品交易量高達三成，成功挹注期貨市場動能，顯見夜盤交易使國內期貨市場邁向新的里程碑。

另為順應國際趨勢，於107年起分階段建置「動態價格穩定措施」，防範盤中價格異常波動風險與流動性失衡，以強化國內期貨市場價格穩定，穩固市場長期發展。凡此種種，與期貨業穩健發展息息相關，也非常感謝期貨公會在研議制度各方案過程中，就交易

結算實務給予寶貴建言，期望未來能持續提供制度興革之建議，使新制度能提升交易效率，及更貼近市場需求。

### 三、擴大業務推廣及促進國際交流

期交所持續辦理各類型避險實務研討會及新商品國際論壇等活動促進市場交流，另透過拜會法人機構、辦理法人培訓課程、協同期貨商向法人推廣等方式，促進法人運用期貨與選擇權進行避險及增益，108年法人機構在交易匯率類、國外股價指數類、商品類等三類商品日均量分別較107年成長148%、71%及81%，業務大有增長。

為提升國內期貨市場國際能見度，期交所參與各項國際組織會議及活動，包含期貨市場協會(AFM)年會、美國期貨業協會(FIA)年會、FIA期貨暨選擇權展覽會及FIA亞洲年會、國際證券管理機構組織(IOSCO)年會、國際選擇權市場協會(IOMA)年會、全球集中結算機構組織(CCP12)年會及世界交易所聯合會(WFE)年會等多項國際會議，了解國際重要議題及市場發展趨勢，並將國際交流所見所得，作為研發商品及制度之重要參考。

在期貨公會成立屆滿25周年的時刻，個人恭逢其盛，深感榮幸，期貨公會秉持一貫的熱忱與信念，匯集各方專業智慧，積極提出期貨市場發展建議，擔任主管機關與業者之間的橋樑，並與期交所協力推動各項期貨市場發展事務，在此就期貨公會對期貨市場發展的付出與努力，表達欽佩與謝忱，期許期貨公會秉持優質專業的基礎，繼續為期貨市場貢獻心力，再創新局！

期交所董事長



# 公會沿革與簡介

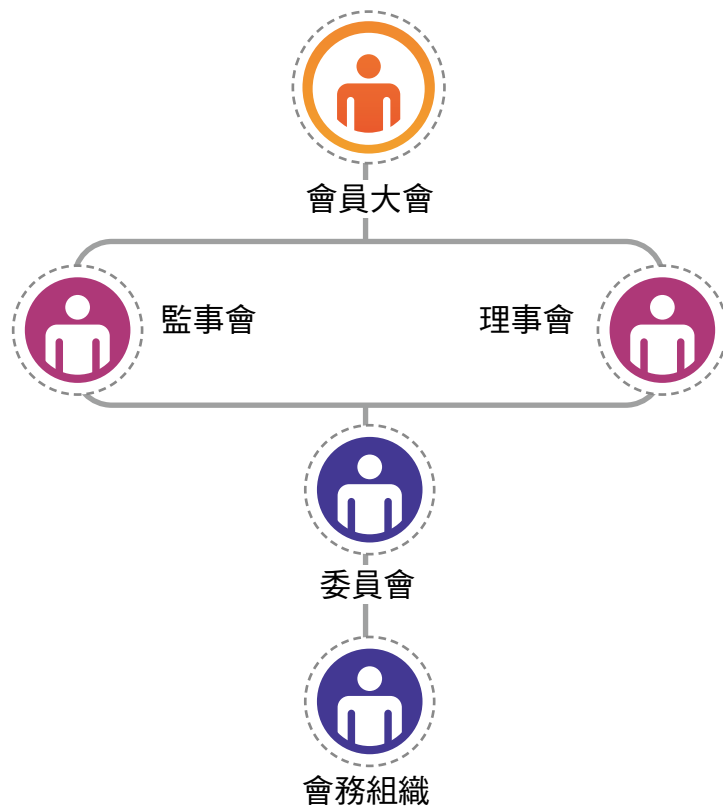
## 公會沿革與簡介

期貨公會之組織型態為全國性自律機構，除辦理會員證照登錄、場地設備勘查、從業人員教育訓練等服務功能外，更擔負了主管機關所賦予之自律職責、協調業界團結合作、促進業界與主管機關之溝通與互動，俾利期貨業發展奠定更穩健之基石。

期貨公會前身為創立於民國84年4月17日之「台北市期貨商業同業公會」，由國內經營期貨而依法取得證照之國內外民營期貨經紀商所組成，第一屆理事長為李洪鰲先生，民國87年6月6日第二屆第一次會員大會

改選理事長，由張永京先生當選，民國90年6月5日第三屆第一次會員大會選舉王中愷先生為第三屆理事長。

民國90年、91年期貨顧問事業、期貨經理事業陸續開業，期貨信託業務亦如火如荼的展開各項研擬工作，為配合期貨產業之開放，因應業種、會員業務類別之增加，以及分布區域之擴大，遂於93年6月21日升格改制為全國性單一公會，更名為「中華民國期貨業商業同業公會」，並於6月30日獲頒立案證書。第一屆理事長為王中愷先生，接續由鄧序鵬先生、賀鳴珩先生及糜以雍先生擔任理事長，迄今已邁入第六個屆次。



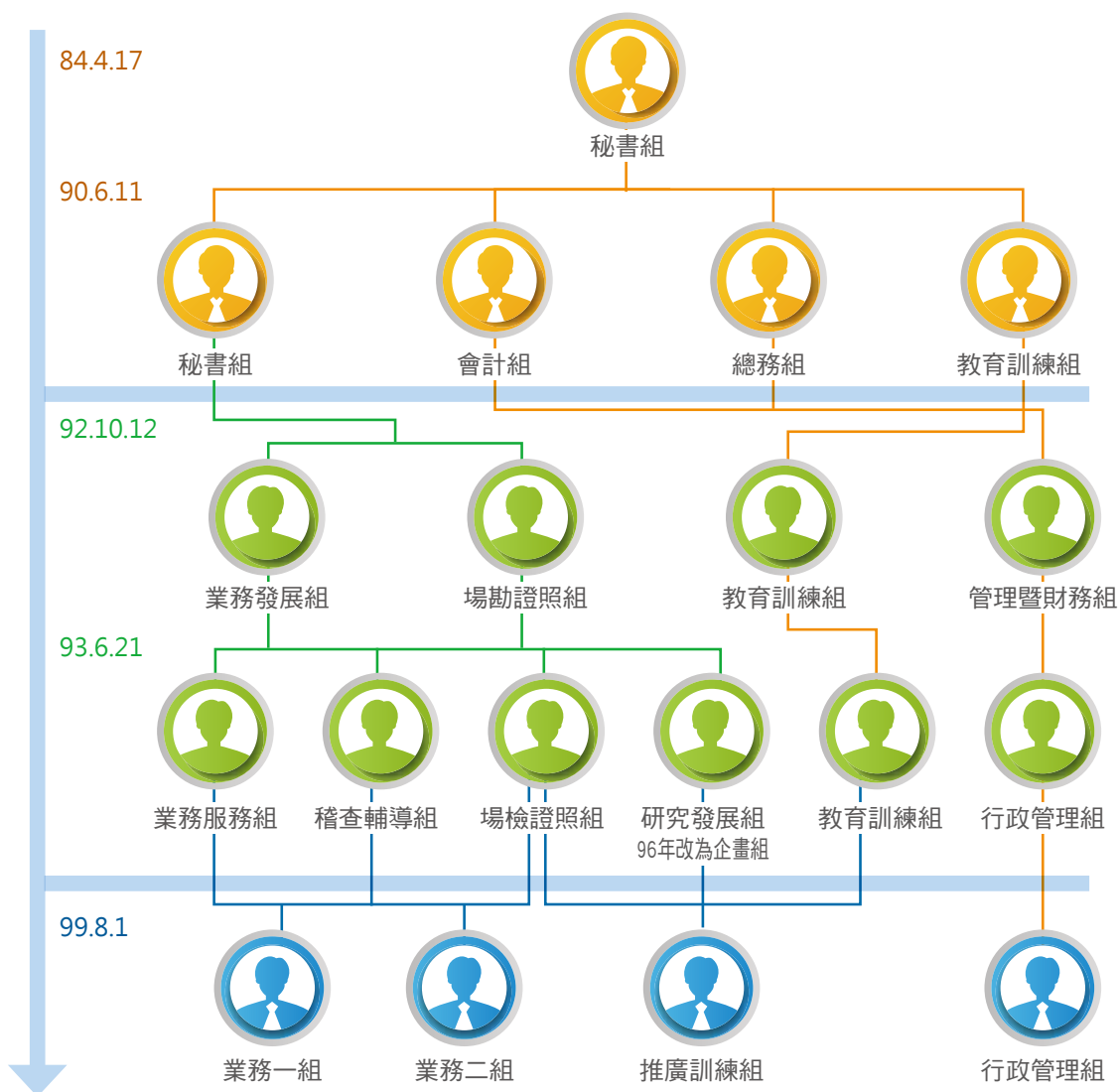
公會組織架構圖

會務組織沿革與簡介

期貨公會依據會務規模及階段性任務進行會務運作，成立之初以奠基為主，制定章程、委員會組織規則、交易紛爭調處辦法、違約客戶資料通報辦法…等等各項組織規章及自律規範；其後因應會員場地檢查、人員

登錄、在職訓練等業務，及期貨業務種類的增加，公會改制後，也從純服務的地方性組織轉型為全國性的自律機構，不僅服務範圍及對象更為擴大，同時並擔負主管機關賦予的更多使命與職責，而有不同階段的組織改造與調整編制，以提升會務效能。

期貨公會歷年會務組織架構



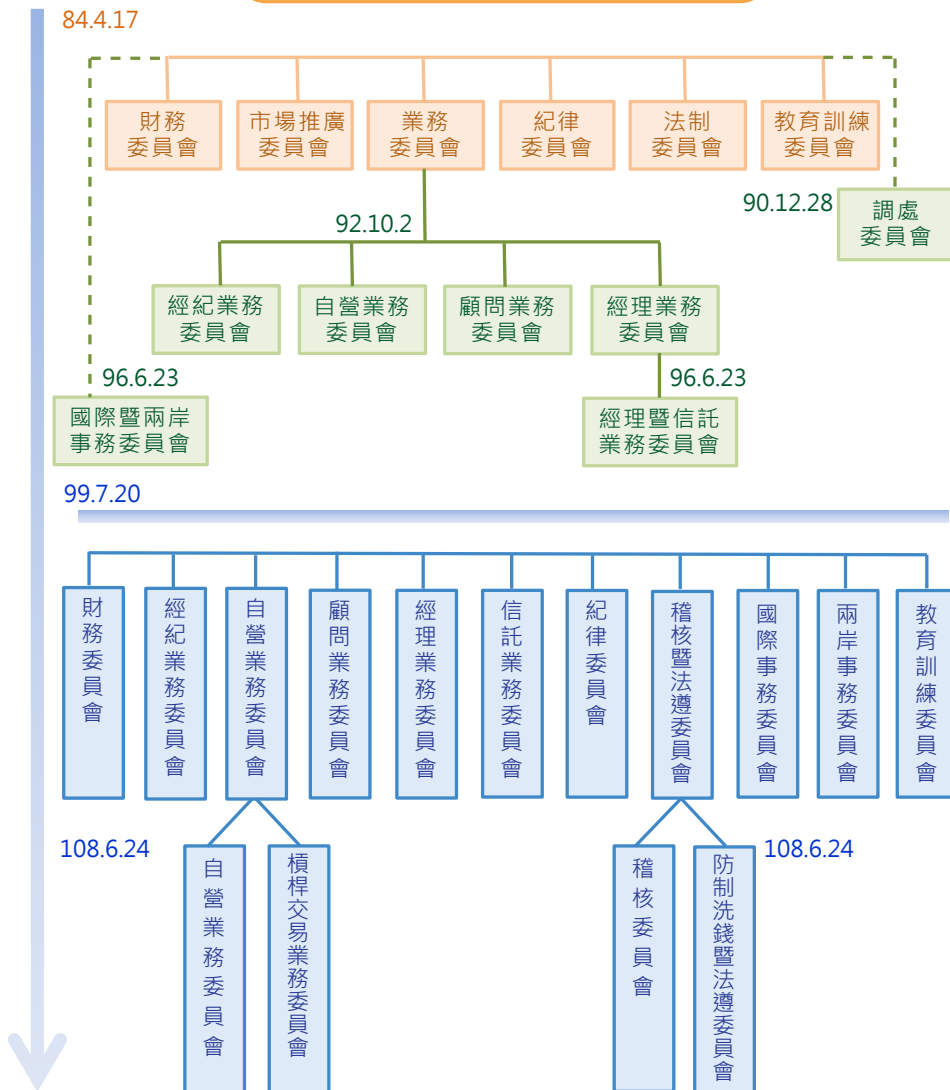
會務組織架構沿革圖（莫璧君整理製圖）

委員會組織沿革與簡介

草創初期，市場開發工作相當艱辛，尤其社會大眾對“期貨交易”有著極深成見，正本清源、提升外界觀感、擴大期貨市場是期貨公會首要工作，依據章程訂定委員會組織規則，當時編製六個委員會，其後隨著業

務增加及國際兩岸事務的推動，至96年陸續調整為十一個委員會；爾後推動公會「全能服務」化，重新調整委員會組織，將市場推廣功能融入各業務委員會中，並依屬性成立專業委員會，以提升運作效能，迄今已擴編為十三個委員會。

期貨公會歷年委員會組織架構



委員會組織架構沿革圖（莫璧君整理製圖）

# 公會之最

項目	事 項	簡 敘
1	擔任理事長最多屆的人 - 糜以雍	歷經全國公會時期第三屆、第五屆、第六屆等三屆之理事長，目前任滿 7 年。
2	擔任理監事時間最久的人 - 鄭質榮	自 84 年 4 月 17 至 108 年 12 月 20 日，擔任理監事時間超過 24 年。
3	擔任委員會召集人最多年的人 - 黃正雄	台北市公會第三屆紀律委員會；全國公會第一屆經理業務委員會、第二屆經理暨信託業務委員會，及第四～六屆自營業務委員會（第六屆任期自 108 年 8 月 30 日起），共計 16 年。
4	擔任單一委員會召集人最久的人 - 黃奕銘	全國公會第三、四、五屆紀律委員會召集人，共計 9 年。
5	理事長競選最激烈的選舉 - 102 年全國公會第四屆選舉	賀鳴珩先生與糜以雍先生繼 96 年理事長對決後，再次狹路相逢，媒體交鋒、競選拜票，疾疾催票聲中，出席情況極為熱烈，出席率高達 97.6%，為歷年最高紀錄；最終二人僅以 2 票之差，由賀鳴珩先生登上理事長大座。
6	發生最多重大金融事件的屆次 - 全國公會第三屆	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 99 年 12 月下旬美國次貸危機觸發全球金融風暴（歐債危機、美國長期主權信評調降、歐元危機）。</li> <li>◆ 100 年 8 月 5 日、8 日連續兩天股市大跌，暴發臺灣期貨史上最大違約案（杜總輝臺指選擇權事件）。</li> <li>◆ 100 年 11 月 6 日明富環球集團宣告破產，震撼全球，臺灣期貨交易人近 20 億新臺幣客保金陷入危機。</li> <li>◆ 101 年歐債危機持續發展，引起全球股市挫跌，投資人拋售新興市場資產。</li> </ul>
7	最早邀請大陸同業來臺參訪的金融同業公會	85 年 12 月底大陸期貨業參訪團獲發入境許可證，86 年 3 月成行。
8	國際最不同，同業公會成立後才籌設期貨交易所	臺灣期貨業始於 83 年國外期貨經紀業務，84 年成立同業公會，86 年臺灣期交所成立，87 年上市第一檔本土期貨契約。

# 首長介紹與重要紀事

歷屆理事長	簡介	重要紀事
 <p><b>李 洪鰲</b> 84.4.17-86.5.16</p>	<p>時任 大華期貨董事長</p> <p>簡要經歷 財政部主任秘書 臺灣中小企銀總經理 第一銀行總經理 財政部政務次長 中小企業信保基金董事長 中國農民銀行董事長 大華證券董事長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 成立期貨公會</li> <li>· 制訂各項組織規章，如委員會組織規則、會費繳納辦法</li> <li>· 制訂各項自律規則，如自律保證金設置辦法、期貨交易紛爭調處辦法</li> <li>· 參與證券期貨聯合教育宣導活動</li> <li>· 推動國際、兩岸期貨業交流，如金融大展邀請五家國外交易所參展、與大陸北京期貨業者共同辦理研討會</li> <li>· 引進國際知名交易所成為期貨公會贊助會員</li> </ul>
 <p><b>張 永京</b> 86.5.16~90.6.5</p>	<p>時任 金鼎期貨總經理</p> <p>簡要經歷 洛杉磯工程局 加州哈崗市議員 永昌期貨副總經理</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 爭取法定業務，包括會員場地勘查、人員登錄、教育訓練權、考試權</li> <li>· 期貨自營業務上路</li> <li>· 89年5月首度爭取期交稅調降成功，由買賣各萬分之5調降為各萬分之2.5</li> <li>· 開辦期貨推廣巡迴宣導說明會</li> <li>· 辦理「第一屆國際選擇權年會」</li> <li>· 與美國 Illinois at Chicago 大學簽署合作協議書，提供從業人員取得 MBA 碩士學位，提高期貨業人力素質</li> </ul>
 <p><b>王 中愷</b> 90.6.5~95.6.28</p>	<p>時任 大華期貨總經理 復華期貨總經理</p> <p>簡要經歷 美國添惠公司期貨與選擇權部門副總經理 美國芝加哥商業交易所亞太區主任</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 成立全國性期貨公會</li> <li>· 期貨顧問事業上路</li> <li>· 期貨經理事業上路</li> <li>· 95年1月股價類期貨契約交易稅自萬分之2.5降為萬分之1；期貨選擇權自萬分之12.5降為萬分之10</li> <li>· 主管機關賦予期貨公會期貨顧問事業及期貨經理事業查察輔導的任務</li> <li>· 開辦期貨交易分析人員資格測驗</li> <li>· 發起期貨稽核人員聯誼會</li> <li>· 創刊「期貨人」季刊，為國內當時唯一屬於期貨業的專業刊物</li> <li>· 推動會務工作電腦化</li> <li>· 開創指定帳戶入金制度</li> <li>· 首次舉辦「前進期貨市場 - 人才招募群英會」</li> </ul>

歷屆理事長	簡介	重要紀事
 <p><b>鄧序鵬</b> 95.6.28~96.6.20</p>	<p><b>時任</b> 康和期貨董事</p> <p><b>簡要經歷</b> 康和證券發言人 康和證券董事長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 開辦「期貨業務人才養成班」</li> <li>· 推動成立「期貨業務人才聯誼會」、「臺灣期貨專業交易員聯誼會」藉以凝聚各個不同層面之期貨從業人員的共識與力量</li> <li>· 舉辦期貨業徵才博覽會暨慈善園遊會</li> <li>· 知名藝人模仿秀，宣導期貨交易安全</li> </ul>
 <p><b>賀鳴珩</b> 96.6.20~99.6.18 102.6.14~105.7.1</p>	<p><b>時任</b> 瑞富羅盛豐期貨董事長 寶來曼氏期貨董事長 元大期貨董事長</p> <p><b>簡要經歷</b> 美國羅盛豐公司政府公債經理人/合夥人 美商羅盛豐柯林斯期貨臺灣分公司總經理 羅盛豐期貨董事長 瑞富羅盛豐期貨董事長 寶來曼氏期貨董事長 元大寶來期貨董事長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 配合期信開放，增修訂 40 項自律規範</li> <li>· 期貨信託事業上路</li> <li>· 購置會所</li> <li>· 推動 SPAN 制度、造市者制度</li> <li>· 推動期貨商上櫃及上市</li> <li>· 推動期貨商經營證券交易輔助業務</li> <li>· 推動證券商承作國外期貨交易</li> <li>· 97 年 10 月股價類期貨契約交易稅由萬分之 1 降至十萬分之 4。</li> <li>· 開辦「台北（國際）期貨論壇」</li> <li>· 建置數位化金融環境，推動多項線上簽署文件或線上申請期貨交易相關服務</li> <li>· 推動期貨商參股大陸期貨商</li> </ul>
 <p><b>糜以雍</b> 99.6.18~102.6.14 105.7.1~108.6.27 108.6.27~ 迄今</p>	<p><b>時任</b> 凱基期貨董事長</p> <p><b>簡要經歷</b> 凱基證券歷任研究部、自營部、商品開發部及總經理室主管及公司發言人 凱基期貨董事</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 重新調整內部編制與委員會組織，修正公會組織簡則與委員會組織規則</li> <li>· 打擊地下期貨，推動「合法期貨」標章</li> <li>· 明富環球集團破產事件，與主管機關溝通合作，並召集業者開會討論，順利解決問題</li> <li>· 杜總輝臺指選擇權違約事件</li> <li>· 期貨商交易及風險控管機制專案</li> <li>· 102 年 4 月股價類期貨契約交易稅由十萬分之 4 降為十萬分之 2，每三年檢討一次；自 108 年 1 月 1 日起，股價類期貨契約期貨交易稅十萬分之 2，常態化</li> <li>· 推動高雄港成為 LME 遞交港</li> <li>· 槓桿交易商上路</li> <li>· 配合盤後交易上路，修正「期貨商交易及風險控管機制專案」並研擬對交易人之告知事項</li> <li>· 配合新版洗錢防制法，增修定各項相關自律規範及作業</li> <li>· 配合金融科技，研擬資通安全相關規範</li> <li>· 0206 期貨交易爭議事件</li> <li>· 成立期貨產業發展基金</li> <li>· 原油負值事件</li> </ul>

## 歷屆總幹事/秘書長介紹



**吳桂茂** 108.2.15~迄今

### 學歷

政治大學會計研究所  
東海大學會計系

### 簡要經歷

金管會檢查局、保險局局長；金管會  
主任秘書；證期局組長、主任秘書  
會計師考試及格  
公務人員高等考試及格



**黃台瑾** 84.4.17-84.7.11

### 學歷

政治大學公共行政學系研究所

### 簡要經歷

大華證券董事長特助  
大華證券總稽核



**韓開明** 84.7.11~90.6.22

### 學歷

政治大學法律研究所  
中興大學法律系司法組

### 簡要經歷

大華證券高級專員  
中國農民銀行法務專員  
公務人員高等考試金融法務  
類科及格



**盧廷劫** 99.3.1~108.2.14

### 學歷

政治大學會計研究所  
政治大學會計系

### 簡要經歷

金管會參事、主任秘書、處長  
證期會專任委員、組長  
會計師考試及格  
公務人員高等考試及格



**謝夢龍** 90.6.22~99.2.28

### 學歷

政治大學商學研究所學分班結業  
東吳大學電算系

### 簡要經歷

漢昌科技執行副總經理  
新寶證券資深副總經理  
元大期貨總經理  
元大證券副總經理  
天利證券總經理

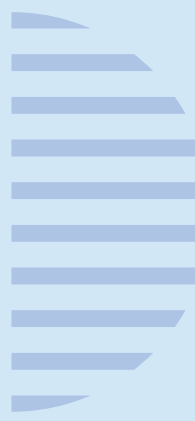


## 首長憶當時

期貨公會走過25年，一路與期貨業共成長。

從期貨公會發展的過程，足以窺探期貨業辛勤耕耘、一步一腳印的來時路。各屆理事長居畫龍點睛之位，本刊特邀歷任理事長話當時，留韻傳卷。

惟首二屆理事長李洪鰲先生及張永京先生已歸仙鶴，爰洽商當時之總幹事代為喉舌，聊聊草創時期點滴。



# 筭路藍縷 說不完的故事

專訪期貨公會前總幹事韓開明先生

撰文/莫璧君

**韓**開明先生擔任期貨公會於台北市期貨公會第一、二屆時期之總幹事，理事長分別為李洪鰲先生及張永京先生。其任內，適為期貨公會草創、財務困頓，產業待興時期，為利期貨業長遠發展，諸多困難、義無旋踵，以發揮公會核心功能為首要，立基於後。

## 期貨公會成立了！

民國81年總統令頒行國外期貨交易法，臺灣合法期貨經紀商得以開始運行，83年4月28日大華期貨經紀股份有限公司開業，揭開臺灣期貨序幕。業務開辦當時只能從事國外期貨商品經紀業務，交易國外期貨商品，又本國期貨經紀商無任何一家具國外交易所會員資格，故需經由具國外交易所會員資格之外國期貨業者居間交易，於是形成複委託關係。



83年一年之內即成立22家期貨業者，其中14家為國外複委託期貨經紀商；依商業團體法第8條規定，在同一縣市任一行業達5家以上者，應成立公會，於是催生「台北市期貨商業同業公會」，推舉大華期貨李洪鰲董事長為發起人，並由其特助黃台瑾先生協助

各項籌設工作，84年4月17日獲台北市政府社會局頒發台北市人民團體立案證書，期貨公會正式成立，李董事長獲選為期貨公會第一屆理事長，聘任黃先生為總幹事。

84年2月韓開明先生始承辦期貨公會規章制度建立事宜，7月接手總幹事乙職，李理事長交待的第一個任務也是唯一的任務，就是：「讓期貨公會活下去！」。

### 筆路藍縷，什麼都沒有的公會

「窮啊、真窮！我到期貨公會任職時，公會什麼都沒有，月交易量不到3.5萬口，全公會收入加一加夯不啣嘴只有新臺幣15萬元來維持生計，辦公室是大華期貨劃了一小塊區域相當便宜的租給我們，水電及多數硬體設備也都是用大華的，公會除了我、就只有一位會計、一位行政助理。」韓總回憶當年說著，「這唯一的任務不好幹啊！」。

#### 2300萬孳息，維繫期貨公會的運作

韓總繼續說著：「公會成立前之籌備階段，財務吃緊、捉襟見肘，於是黃總幹事提案各期貨經紀商捐助成立「期貨業務發展準備金」，以利期貨公會之運作，由於是捐助款項，退會時捐助之本金將不會退回公司，當時有複委託商向社會局反應，以致這基金運作停滯，也就是公會暫時無法動用這筆基金，且必須將每家會員公司所繳交之100萬元發展基金（23家會員，共計2,300萬元）立

即返還。

而當時期貨業正值磨拳擦掌、蓄勢待發階段，業者共識到行業形象之重要，自律意識升高，於是我著手研擬設置期貨公會會員自律保證金，保證自己公司的交易行為合法，退會時無息退回，並一一與內政部及社會局溝通，始通過「會員自律保證金設置辦法」乙案。

在獲得業者同意下，期貨業務發展準備金轉為會員自律保證金，以其孳息挹注公會財務，以維繫期貨公會的運作。」。

#### 協辦國外交易所、期貨商來臺辦理期貨商品說明會、論壇、研討會

當時臺灣期貨業交易的都是國外期貨商品，提昇從業人員對國外市場、商品、交易及結算等作業的認識是公會相當重要的任務，然而在當時經費缺乏的情形下，邀請海外專家來臺授課所費不貲，怎麼做又是一項考驗。

幸而當時國外業者看好臺灣期貨市場，歐美、日商、新加坡商紛紛申請複委託業務，在外商亟欲打開臺灣市場，且複委託商又比本國業者還多<sup>1</sup>的情形下，外商的付出對推動期貨市場的成長，助益相當高，像是提供本國期貨經紀商名額參訪國外總公司或交易所、每天提供市場資訊或研究報告給國內期貨經紀商參考。

同時，國外交易所及期貨商也積極的辦理期貨商品推廣說明會，期貨公會自然當仁

<sup>1</sup> 截至84年12月31日，期貨公會計31家會員公司，其中16家為複委託商。

不讓地協助辦理，藉由這樣的合作模式提供更多的學習管道給從業人員，並且同時推廣期貨市場，所以前面幾年公會協辦了相當多的說明會、論壇或研討會，如我國期貨市場未來之發展座談會、參與工商時報主辦的新世紀金融理財大展邀請國外交易所參展。

除此之外，並戮力參與證期會<sup>2</sup>籌設之「財團法人中華民國證券暨期貨市場發展基金會國際化發展基金」，共襄盛舉而為成員之一。

### 爭取法定業務

「但只有這樣是不夠的，公會只是個沒有牙的紙老虎，什麼事都做不了，爭取法定業務回歸是必須的，而且是不可延宕的，公會必需先一一落實商業團體法第5條及公會章程之法定職權，始能逐步架構臺灣期貨市場基礎。」韓總表示，於是兵分四路，同時前進。

#### ◎ 爭取會員公司（含兼營期貨業務的證券商、及期貨交易輔助人）場地勘查業務

「這又是一段辛酸的過往！」韓總說。時序回到民國86年，臺灣期貨交易所準備開業階段，「場勘這事兒在現貨市場是證交所辦的，你們期貨公會跑來爭什麼？」當時相

關單位多有這樣的聲音，還好當時的證期會也是依「法」辦理，幾經溝通，這業務取得了眉目，但在收費上面卻產生了歧見。

怎麼說呢？派員場勘勢必會產生舟、車、食、宿等出差費用，於是參考其他單位相關支出，訂定北、中、南收費標準，當然，最主要的原因只有一個：「就是公會在當時，根本沒有預算足以支應這筆龐大的開銷。」，但因為沒錢就要放棄應有的職權嗎？在極力溝通及李理事長協調之下，基於期貨公會係自律組織之法人，並非他律法人，主管機關也就敬表尊重。

#### ◎ 人員登錄業務回歸

人員登錄83年期貨經紀商開業就要辦啊！但那時沒有公會，所以一開始是由證管會先行處理核發經理人及業務員工作證事務，後來移至證基會協助辦理，86年底，公會略具雛型，這項業務移回公會。

在訂定作業規則時，購買工作證申請表、核發工作證都是要費用的，這個部分也和目的事業主管機關溝通良久；那個年代以紙本作業為主，一箱一箱的文件從證基會接回來，請當時建華期貨林詩仁先生協助建置一個基本的系統，將人員登錄的資料整合其中，而這個系統也成為日後辦理業務員在職訓練的重要工具。

<sup>2</sup> 「金融監督管理委員會證券期貨局」之前身。「證券管理委員會」（證管會）最早隸屬經濟部，70年改隸財政部，86年更名為「財政部證券暨期貨管理委員會」（證期會）；92年行政院金融監督管理委員會成立，證期會改隸該會並改制為「行政院金融監督管理委員會證券期貨局」，101年更名為「金融監督管理委員會證券期貨局」。

### ◎ 爭取教育訓練權

這和人員登錄業務是一樣的時空背景，不同的是，人員登錄作業繁瑣，是個没人要的孩子，那兒有地方待就待著吧！但教育訓練不同，尤其是臺灣期交所成立在即，教育訓練前景看好，要業務統整並非易事，而且當時證基會已經著手辦理期貨業務員職前訓練，於是全力溝通協調在職訓練這部分，擬定課程規畫報會核備實施。

這部分遇到的問題，就不是收費而是「把人找來上課！」。83年第一家業者開業到87年公會接回在職訓練並開辦，近4年，期貨元年的業務員都要上兩輪課了，於是一方面和會裏溝通處理方式，一方面處理業務員流動的問題，資料兜不攏怎麼抓人上課？

前面提的登錄系統，這時起了大效用，公會同仁再加上工讀生全力鍵入並核對資料，於是成了第一代的訓照合一資料庫。

### ◎ 爭取考試權

「考試權這部分没能爭取到一直是我遺憾之處，雖然證書上面核發單位掛的是公會名字，但它就只是個掛名！在對公會功能發揮架構上「考訓照合一」的目標，實質上意義是不大的。」韓總回憶的說。

我來舉個例子，前面講的人員登錄，當時我們要核對證書、再一筆一筆鍵入系統，證書有可能造假、輸入資料也會有錯率，時效上就差，再來資料統合也不完整，無法做數據分析，達不到對市場業務員素質結構及

前景分析的目標需求，也沒法做最有效率的產業發展與會員服務。

## 說說故事 話當年

### 第一個邀請大陸同業來臺參訪的金融同業公會

「這事我得說說，很不容易的！」提起這事，韓總有些得意。

李理事長交待韓總想想辦法、找找資料，大陸14個交易所20幾位高管有意來臺參訪，兩岸多交流、臺灣期貨業就多些機會、多些發展空間。

從先總統 蔣經國先生開放大陸探親、兩岸交流，臺灣金融同業公會也多次參訪大陸，這，他們怎麼不能來？當時交流的對象主要是文化交流與教育交流，雖然我們可以赴大陸參訪，但卻沒法邀請他們過來，卡關之處在於「於法無據」。

探查了許多法令規範，終於找到財政部的一紙行政命令，「大陸財金人士來臺參觀交流訪問辦法」；韓總拿了這個辦法找了內政部、境管局、證期會溝通協調，終於在86年3月完成接待參訪，並將上開辦法之規定，按程序先後手繪成流程圖，這也成為金融同業公會日後邀請大陸專業人士來訪的重要參考依據。

### 遷址，開啟了期貨公會的黃金歲月

公會一開始租了大華期貨幾個座位就開始辦公了，隨著公會法定職掌業務回歸、期

交所成立，公會必需要增加人手，而大華期貨也有擴編的計畫，公會需要找自己的辦公處所，但當時面臨的財務缺口卻相當大，理事長張永京先生隨即著手募款，各業者都不賺錢景況下要募款談何容易，其任職之金鼎期貨成了最大的苦主，陳淑珠董事長捐了200萬給期貨公會，解了這個大危機。

韓總也透過法務朋友找到一處東區市中心，但快面臨法拍命運的房子，房租只要夠還銀行利息就可以的100坪處所，這地方他是相當滿意的！但，有理監事建議：「這地方做什麼倒什麼，換了這麼多公司都倒了，公會可是代表著期貨業，三思三思啊！」。

「沒得思啊！」韓總展現了他的高八度，對沒錢的公會，又要讓會員往來方便，實在找不到物美價廉物件了，一句「福地福人居」，租不出去的房子，成了期貨公會安身立命所在，開啟了期貨公會的黃金歲月，第一屆選擇權年會、第七屆亞太金融財經論壇、各項業務的開辦都是在這裏。

### 臺灣期貨交易所開業

期交所的誕生對臺灣金融界可是件非常大的事！86年成立、87年開業，太多事可以聊，韓總就二件對期貨市場發展重要、但人們可能已經不記得的事來說說。

「先說調降期交稅這件事！」韓總說。期交所開業，87年交易量單邊不到60萬口、88年大約220萬口，期貨自營商、他業兼營期貨商、證券經營期貨交易輔助人也都陸續開業，會員達184家，這樣的量要如何養活

這麼多會員及從業人員；當時公會理監事中聯邦期貨的總經理韋月桂女士具會計師資格，領著業者，牽手主管機關、期交所及證公會，向賦稅署溝通、爭取調降期貨交易稅，終於在89年5月期貨交易稅由買賣各0.05%調降為買賣各0.025%，這件事在當時可是為期貨商打了一針大大的強心劑。

「再來說個刺激的，期交所股東大會，這事兒很有意思的！」韓總繼續說著。期交所股東有銀行、證券、期貨及證券暨期貨相關機構這四類，現在的股東大會相當平順，但89年第二次的股東大會，董監（董事長）選舉氣氛是很競爭的，期貨公會當時在張理事長依照民主選舉程序統籌下，再加上他業股東的委託，足夠的選舉權數使期貨商一度取得4席董事，然金融機構應受國家管理，在一些因素影響下，最終只保有3席董事，但這場選舉給人相當深刻的感受。

### 完美的轉身

韓總幹事自84年2月開始草擬期貨公會成立規章、90年7月離開，年交易量從單邊69萬口到1,200萬口，六年成長近20倍，期貨公會也從薪水都付不出的窘境到有盈餘做購置會所計畫，不辱使命地完成李理事長交待的任務：「讓期貨公會活下去！」。在韓總完美轉身的同時，期貨公會進入了另一個新里程。



## 人物側寫

證期局前局長李啓賢先生

## 談全新的業務 從零開始

撰文/莫璧君

79年2月經濟部完成國外期貨交易法草案，二讀時將主管機關由經濟部改為財政部證券管理委員會，81年7月總統令公布，隨後於證管會法務室下成立期貨小組，李啓賢先生自此就與「期貨」結了緣份，隨後歷經五組副組長、證期局局長，及證基會董事長，每次的交集都成就了「緣」。

李董事長：「我與期貨公會的淵源，就先從我與「期貨」的結緣說起吧！」。

## 全新的業務

82年從證券業務的專門委員調任法務室副組長，當時法務室下設有期貨小組，證券監理轉任期貨監理，一切都陌生，再加上期貨在臺灣的監理上是新種業務，對當時的李董事長可說是個大考驗，只能靠著汲取國外經驗加強相關能力，最有印象的莫過於抱著原文書探究「期貨」，雖笑說紙上談兵，但卻是最快進入箇中領域的竅門。

「了解期貨制度花我了一番功夫！」李董事長說，像是期貨交易保證金制度、每日洗價與結算機制、期貨商整體經營風險評估指標ANC、違約的定義和證券相關制度都具有相當差異性，其中特別是保證金交易制度



## 李啓賢小檔案

## 現任

華南永昌證券董事長

## 經歷

證基會董事長

證交所總經理、董事長

櫃買中心總經理、代理董事長

金管會證期局副局長、局長

財政部證期會副組長、組長、委員

財政部證管會專門委員、法務室副組長

著實讓我鑽研許久，而期貨監理的精髓也就在這幾處。

李董事長提及在市場監理上，臺灣並非以國際慣用的綜合帳戶管理架構，而是採個別交易人管理架構，這是有淵源的。其實一開始金融期貨的管理是打算放在證交法，由證交所研擬規劃商品上市交易，雖然後來國外期貨交易法、期貨交易法陸續制定，並成立期交所，但市場監理架構循著證券交易模式，於是建立了這套全透明的期貨交易監理架構，表現在後來期交所市場監視管理上，確實幫助很大。

### 一紙公文催生期貨公會

83年國內外期貨經紀商陸續開業，證管會依國外期貨交易法及商業團體法指示業者儘速成立公會以保障投資大眾權益，維護期貨交易之公正，並協調同業關係，增進共同利益，催生了期貨公會。

「期貨公會成立大會那天，我可是全程參與，在選舉事項時並擔任監票的工作，見證了歷史上的一天。」李董事長說，當天在座的會員公司超過三分之一是外商，有英商、美商、新加坡商，相當國際化，這是個很特別的經驗。

之後在證管會改組為證期會前，李董事長與期貨公會的互動增加，時值臺灣期貨交易所成立在即，為利期貨業務之推動及自律功能之發揮，將人員登記工作撥回期貨公會，並指定期貨公會為辦理期貨商業務員在職訓練之機構，李董事長說：「這段期間同

時面臨兼營期貨商及期貨交易輔助業務之開放，為符合業必歸會之規定，發函明定如該屬區域尚未組織期貨同業公會者，應加入台北市期貨商業同業公會，不只解了業者燃眉之急，也助益期貨公會日後的發展。」。

### 再續前緣

李董事長於擔任證期局副局長時開放了期貨信託事業、任局長時期開放了槓桿交易商業務，而櫃買中心訂定槓桿交易商業務經營部分相關子法時，也正是他擔任總經理時期，這二項業務的運作更是做大了期貨的未來性。

李董事長表示：「金融公職，不管我位在那個職務，只要能協助資本市場良性發展，我是一定繆力以赴的。期貨公會對這些業務的努力，我也都看在眼裏，不管是期信40項自律規範的研議，或是對槓桿交易相關子法的溝通及建議，都發揮了良好的協調功能、整合了業界的意見。」。

在證券暨期貨市場人才培訓與教育推廣方面，證基會是肩擔大任，李啓賢先生轉任證基會董事長那年，期貨市場正發生交易爭議事件，期貨公會邀集業界全面檢討了期貨交易的風險控管機制，並捐助款項成立「期貨產業發展基金」，由證基會管理及運用，透過辦理相關政令宣導、市場教育、制度推展等宣導事項，以持續與社會各界溝通。

期貨公會一路走來，25個寒暑，最初的朋友-李啓賢先生，時至今日，依然同行，期貨公會感謝有您！

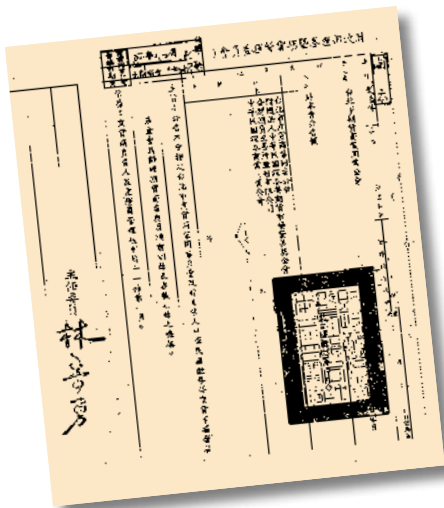




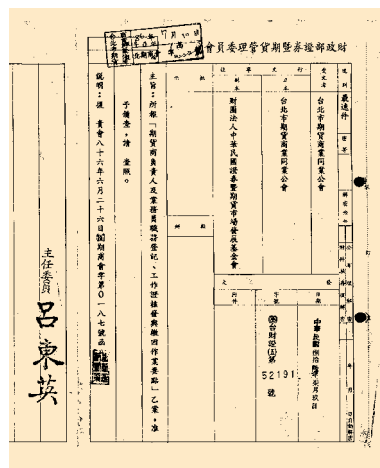
84.4.17 期貨公會成立大會



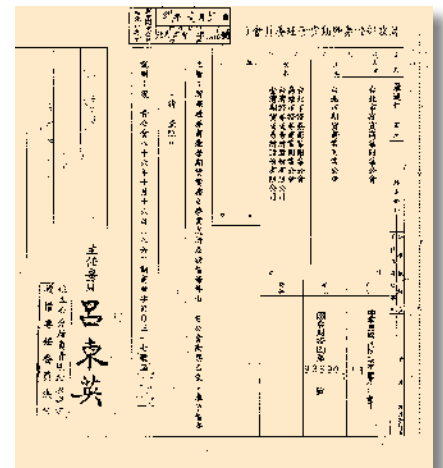
84.6.26 台北市政府社會局核發公會立案證書



87.11.27 業務員在職訓練



86.7.9 人員登記



86.1.31 場勘業務



85.9.15 期貨公會首次赴大陸(北京)與期貨業者交流



期貨公會於86年3月邀請首批大陸金融(期貨)業者來臺交流



86.10.2 假國產實業大樓宴會廳敦聘前理事長李洪鰲先生為期貨公會永久名譽理事長



87 年李洪鰲名譽理事長協同張理事長及韓總幹事、姁副總幹事，赴中國大陸參加亞洲資本論壇第二屆大會



89.3.1 東穀東工橫濱交易所記者招待會及說明會



89.6.15 日本中部、關門交易所來臺舉辦商品交易說明會



89.5.8 美國芝加哥選擇權交易所「股票選擇權實務操作說明會」台北場



88.3.4 期貨公會與政大財管系合辦第一屆國際選擇權研討會

# 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。 

期貨公會前秘書長謝夢龍先生

## 談市場推廣與人才培育

撰文/范加麟



**謝**夢龍先生是唯一擔任過台北市期貨公會總幹事與中華民國期貨公會秘書長的人，也是唯一期貨業界出身的秘書長，嫻熟業界的經營管理及需求。相當注重市場推廣、教育宣導與推陳出新的他在近9年的任期內，帶領會務人員開展了多項創新的會員服務工作，具體的事蹟包括：

#### 辦理贏家系列全省巡迴講座

為了協助推廣期貨，公會除了印製各式刊物（交易手冊、海報、季刊、學刊等）外，自91年度第二季起，開始辦理「贏家系列－期貨成功經驗傳承」全省巡迴講座，目的是灌輸民眾正確的交易觀念，使民眾掌握

期貨市場之相關動態。

公會負責安排場地、印製文宣海報、刊登報紙廣告及發函邀請會員公司、機構及大專院校參加；同時為了擴大參與度，每場均邀請一家專業期貨商支援講師，擔任協辦單位。

活動推出後，會員公司多給與正面及肯定的評價，並希望擴大辦理，為期貨市場爭取更多客源。因此場次由剛開始的每週一場，擴充到每週兩場次，而且也增加晚間場次，方便上班族的參與。

在91及92年間，全省共辦理153場，參加民眾超過兩萬人次。

#### 開辦期貨人讀書會

為了提倡讀書風氣及提供期貨業從業人員心靈交流的機會，公會自94年第二季起，每月定期舉辦期貨人讀書會，邀請業界具有豐富閱歷與人生體驗之從業人員，任選一本書籍，分享閱讀心得。首場於同年5月份舉行，邀請時任元大京華期貨副董事長的姒元忠先生，為「孫子兵法與企業管理」擔任導讀，向與會聽眾分享心得及印證他在業界的經驗，提供大家參考。

公會希望期貨同業平日在積極爭取業績之

餘，也能撥空閱讀，累積知識，拓展思路，以更好的方式經營自己的工作與生活。因此藉由組織閱讀同好，定期辦理分享會的方式，透過借鑒他人的生活經歷來使自己的人生變長與變寬，讓閱讀的習慣深入從業人員生活中，成為充實心靈、持續進步的催化劑。

### 開辦期貨業務人才養成班

為了穩定供應優質的期貨業務員，公會（規劃課程內容、辦理就業輔導）、臺灣期交所（贊助經費）與證基會（執行課程）三方結合，自94年起開辦期貨業務人才養成班，招收大專畢業生、社會待業或欲轉業之人士。

養成班的特色是：一、學員需通過性向測驗及口試之篩選。二、輔導學員考取期貨專業證照。三、專業課程時數超過100小時，包括：交易流程、交易策略、行銷技巧、道德與工作倫理、排解壓力、法律知識、禮儀訓練、潛能激發訓練、客戶關係管理、實際參訪、經驗分享等。四、安排聯合徵才，輔導學員投入期貨市場。

人才是期貨業決定勝負的關鍵，期貨業務人才養成班舉辦至今，共辦理32期，培訓938位人才，為期貨商招募395位即戰力。

### 舉辦期貨業徵才博覽會及慈善園遊會

公會於94~96年間，連續三年舉辦年度徵才及慈善園遊會。活動現場共有徵才攤位、慈善攤位、舞台表演及摸彩活動等4大主軸。徵才方面由期貨公司向求職者介紹公

司概況，當場選才；邀請立案合格之公益團體販售手工食品、精油香皂、皮雕等特色商品，以增加其收入；公會也邀請多位曾在國家音樂廳演出之視障、身障人士表演節目，展現多元化、高水準的才藝面；並且準備了包括32吋液晶電視、DV攝影機等上百個獎項進行摸彩，以炒熱現場的氣氛，吸引人潮。

一年一度的徵才及慈善活動，每年均吸引數十位求職者前來應徵工作，為業者提供不少徵募新血的機會；同時更有數百位民眾參加園遊會，也為慈善團體帶來收入，可說是一舉數得。

### 知名藝人模仿秀 宣導期貨交易安全

公會為求推陳出新、不落俗套，向大眾宣導正確的期貨交易觀念，特別商請知名藝人邵智源先生，模仿當紅節目「全民大悶鍋」的場景，率領「水果亂報」記者群，以生動逗趣的方式，向民眾訴求「期貨三千萬，安全有保障」。

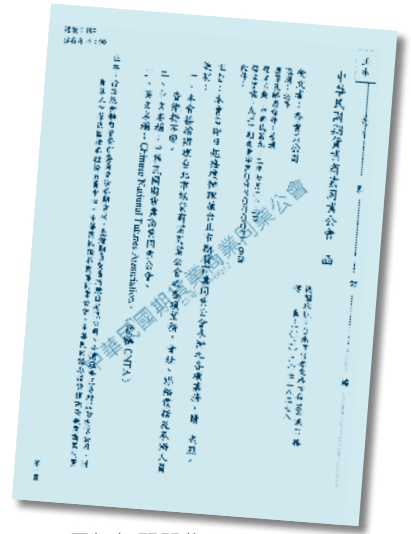
期貨三千萬是指：千萬不要去玩地下期貨；千萬不要讓期貨商營業員代客操作；千萬要透過和期貨商約定的帳戶來存入保證金。民眾牢記這三千萬，從事期貨交易才有保障。

該支30秒宣導短片95年8月下旬於工商時報「2006全民理財博覽會」會場試播，反應良好。9月起透過捷運站、電視台及網站等管道，全面強力播放，希望讓觀眾莞爾一笑之際，同時慎選合法的管道與正確的程序從事期貨交易，達到寓教於樂的目的。

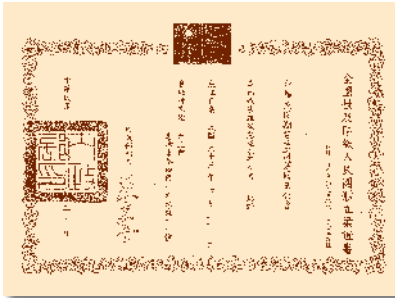




93.6.21 全國公會成立大會



93.7.23 周知相關單位



93.6.30 內政部核發全國公會立案證書



91.12.7 第一家期貨商經營期願事業會員證書



92.12.17 第一家期經事業入會證書



90.6.5 市公會時期第三屆新任王理事長致贈紀念獎座感謝前任張理事長



93.4.28 期貨市場 10 年有成慶祝酒會，表彰在業界服務 10 年的資深人員



91 年首發會訊、期貨人



93.12.17 及 18「金融服務業 Off-Site Meeting 座談會」會場外合影



95.5.21 期貨公會假台北市府廣場辦理期貨業徵才博覽會暨慈善園遊會



96.3.13 第一場校園巡迴講座(中原大學) 由當時業務組陳孝傑組長主講



93.8.5 會務電腦化，辦理會員服務系統使用說明會



95年7月「期貨業務人才養成班」(第二期)首辦聯合徵才活動



94.12.3 首屆中國(深圳)國際期貨大會王理事長受邀演講



94.6.25 首次辦理從業人員登山健行聯誼活動，當時參加人數為 150 位從業人員及眷屬

# 做大規模 許期貨人一個遠景

專訪期貨公會前理事長賀鳴珩先生

撰文/陳怡真



**賀**鳴珩先生堪稱期貨業界元老，民國83年臺灣的期貨市場萌芽之際，即創立羅盛豐期貨。期間公司與瑞富集團、寶來期貨合併、與英國曼氏集團合作，96年寶來曼氏期貨成為臺灣第一家上櫃的期貨商。101年元大與寶來合併，先後擔任元大期貨、元大證券董事長，現任證券公會理事長。

賀理事長在期貨公會發展過程中也參與超過20年時間。改制前的台北市期貨公會時代擔任第一屆到三屆理事，改制為全國性公會後擔任第一屆到四屆理事，並當選第二屆、第四屆理事長，之後再轉戰證券公會。

適逢期貨公會設立25周年，特別邀請賀理事長分享擔任期貨公會理事長時期令他印象深刻的事。

## 第二屆（96.6~99.6）

### 經紀服務優化

「主管機關先開放國外期貨，等大家熟悉期貨市場的運作之後再開放國內期貨，我認為是非常明智的決定。」賀理事長說，那時期貨從業人員上班時間日夜顛倒，現在回想起來，別有一番滋味。直到民國86年臺灣期貨交易所設立，87年7月第一檔國內商品—臺指期貨上市，90年臺指選擇權上市同時採行逐筆撮合、推出造市者制度、組合式委託單，加上92年至96年之間，期交所每年推出新商品、新制度，國內期貨市場經歷10年飛躍發展期後，漸趨成熟。

為了讓從事國內期貨交易的客戶在保證金使用與交易流程上更有效率，96年起公會陸續爭取開放國內期貨當沖交易減收保證金制度、特定法人得採授權委託（CD單）、期貨商可以提供客戶電子式專屬線路下單（DMA）；97年則有交易人以SPAN計收保

證金、有價證券抵繳保證金等。這些制度在國外已行之有年，適用於國內商品，不但意味著國內市場已有能力提供交易人進階的服務，也代表期貨業進一步與國際接軌。

### 期信業務開放

賀理事長也記得當年與公會范副祕一起推動期信業務的過程。新業務的開放，必須預先規畫完整的制度與配套，為此公會在96年成立期信專案工作小組，第一階段每週二、四召開會議，其中週二研討重要議題（約30項），週四進行公聽凝聚各界共識；第二階段則為訂定自律規範，內容涵蓋事業管理、基金管理與內控制度。

96年7月期貨信託業務開放，公會同年配合增、修訂完成的自律規則達40項之多。另外，新業務發展初期，汲取國外經驗也是必要的過程，因此96年9月公會邀請業界操盤菁英，組團到紐約參訪兩家CTA、兩家CPO及高盛集團，瞭解美國資產管理公司之實務運作，做為期信事業營運規劃的參考。98年7月主管機關核准第一檔期信基金，同年8月開始募集，至今期貨信託基金已經有正向、2倍、反向，涵蓋國內外指數、商品類等多樣性產品。

### 爭取降稅

臺灣是少數課徵期交稅的國家，鄰近的香港、新加坡皆未課徵期交稅，影響臺灣的國際競爭力，因此賀理事長任內便透過辦理研討會及擬具說帖，爭取調降。而當時的情況是股價類指數期貨稅率與選擇權稅率皆已

達法定區間下限，若要調降期貨交易稅率，必須先修法。

公會積極奔走，以各種管道為期貨業發聲。首先在97年5月上旬舉辦「期貨業未來發展政策建言」研討會，由賀理事長主持，針對四大方向進行討論，其中在「稅制及法令」層面，與會者首推調降期交稅為第一要項，並一致認為降稅對期貨市場將是非常大的激勵。

其後97年7月15日立法院三讀通過期貨交易稅條例第2條修正案，股價類期貨契約交易稅法定稅率區間下限調降為百萬分之0.125，為了早日達成降稅目標，當時公會除了撰寫說帖提供主管機關參考，並與主管機關、期交所一起努力向財政部賦稅署說明降稅的正面效應。在各界全力推動下，財政部終於在97年10月將股價類期貨交易稅率由萬分之1大幅調降為十萬分之4。

### 購置會所

說起公會搬到現在會址的過程，尤其令賀理事長印象深刻。接任第二屆理事長時，期貨公會已從台北市公會草創時期的經濟拮据狀態，隨著國內外期貨業務逐年成長，收入增加，「感謝歷任的理事長，公會存了非常多的錢。」當他知道在公會的錢都是以實體定存單，放在公會保險箱保存，著實感到驚訝。他說，這樣風險太大，萬一定存單滅失，要怎麼辦？於是第一步先將實體定存單轉存在銀行信託部，降低保管風險。

「公會存那麼多錢，就是準備要買不動產啊。」剛好那時，91年公會針對之前歷年

結餘款項一千三百多萬以購置會所的名義，向國稅局申報經費結餘使用計畫，並獲准得保留5年，該款項若未於96年底前使用完畢，依法就要被核課所得稅三百多萬元。

原本公會在忠孝東路四段承租辦公處所，賀理事長留意到附近安和路的公會現址，坪數及地點都很適合，更重要的是，價格合理。當時有人反映，位置是不是有點像路沖？「金融業是帶刀的，不怕路沖。」，「當時我告訴理監事，若公會不買，我自己可以買。」賀理事長笑說，在他的推動下，公會於96年、98年分別購入12樓及13樓會所。

現在看來，賀理事長對於房地產的判斷的確精準，購入公會會所的價格不但低於當時市價，由於近年房地產價格飛漲，公會擁有不動產的帳面價值也隨之增加。公會有了4百多坪的自有辦公處所，召開理監事會議更方便，也有自己的在職訓練教室，可以更便利的服務會員公司及從業人員。

### 國際與兩岸交流

除了深耕本土市場，期貨業應積極走向國際化，因此96年賀理事長提議成立國際暨兩岸事務委員會，專責辦理國際與兩岸相關事務。同年11月公會首次參與美國期貨業協會（FIA）芝加哥展覽活動，公會理監事23人組團與會，公會並承租攤位，共有7家業者（中信、元大、永豐、日盛、台証、群益、寶來曼氏）參展。

公會定期舉辦台北國際期貨論壇，也是賀理事長的構想。97年開始首次台北國際期

貨論壇，至今仍然每年持續舉辦，以當時業務發展重點或國際市場趨勢規劃主題，邀請國內外專家學者經驗分享，強化業者與從業人員的國際觀。

另一方面，這段期間國外交易所、公會及業界也非常積極地到訪公會，例如巴西交易所98年來臺，公會積極安排到多家期貨商參訪，了解實務運作；另外大陸期貨相關協會與業者幹部，也數次來臺訪問，瞭解期貨顧問、期貨經理、IB業務、國外期貨交易、從業人員考試及培訓交易人等等。

### 第四屆（102.6~105.6）

#### 槓桿業務開放

期貨業的最後一塊版圖-槓桿保證金交易業務開放之前，早在97年主管機關就請公會研究槓桿式合約交易業務的監理規範，當時公會委外進行了「開放槓桿交易商之研究」乙案，蒐集國外制度做為日後監理的參考。

後來配合主管機關訂定槓桿交易商管理規則，公會從101年起著手修訂自律規則，增加槓桿保證金業務的相關規定。「說到這裡，」賀理事長表示：「當時與證券商店頭衍生性商品最大差別，就是槓桿交易商可以承作外幣保證金交易。」，期貨業本就在經營具有槓桿性質的衍生性金融商品業務，外匯期貨又是國外交易所已發展成熟的商品，對從業人員及交易人而言，外幣衍生性商品再熟悉不過了。因此槓桿保證金交易業務開放後，槓桿交易商推出的第一項商品就是外

幣保證金契約，其最大的特色就是業者可以設計不同規格、槓桿倍數的契約，滿足交易人需求。

另外，104年舉辦的台北國際期貨論壇，也配合槓桿交易商新種業務開放，且國際原油走勢為當時全球矚目的議題，特別以原油衍生性商品為主軸，探討石油現貨及衍生品市場之現況與展望。

隨著業務發展，除了外幣保證金，近年槓桿交易商陸續推出結構型商品、商品類差價合約等，主管機關也逐步放寬特定商品的通路及銷售對象，今年開放了槓桿交易商可以承作不涉及新臺幣的外幣計價無本金遠期外匯契約（NDF），提供業者發揮服務實體經濟功能的利器。

### 深化國際合作

賀理事長回憶起任內共三次訪問歐交所：第一次是98年理監事組團考察，汲取歐交所股票期貨發展成功經驗；第二次是在102年代表公會參加期交所與歐交所歐臺期、歐臺選上市簽署合作主架構協議；第三次則是103年5月帶領理監事組團參加歐臺期、歐臺選商品上市典禮。

期交所103年與歐交所共同推出的一天到期的歐臺期、歐臺選，為期貨市場開啟了新的國際合作模式。國內臺指期、選擇權下午1:45收盤，一小時後，交易人就可以在歐交所交易同規格、同樣以臺幣計價的商品，當歐交所收盤後，留倉部位再轉回臺灣期交所繼續交易。

歐臺期、歐臺選讓國內交易人遇上歐美股市遇有特殊狀況時，可以透過進行避險，另一方面，臺灣的期貨、選擇權契約在歐交所掛牌，可以增加國際上的能見度，吸引外資進行交易。「當時我積極促成歐交所成為臺灣期貨交易所5%的股東，是希望臺、歐交易所可以深化業務合作交流。」近年期交所積極引進國外著名指數在臺掛牌交易，「並且是以臺幣計價、結算，我認為這是其他交易所可以向其學習的。」賀理事長說。

### 業務推廣活動

另外公會也辦理各項活動，提升期貨商品的能見度。例如：為了讓投資人瞭解股票與個股期貨可以多空搭配交易，讓投資更靈活，102年12月至103年3月公會推出「股票配個股期」活動，並邀請證交所、期交所及證券公會合辦，透過簡單易懂的slogan、活潑生動的期股達人小遊戲、抽獎活動、廣泛的宣傳通路（平面、電子媒體、網路），活動合計超過6萬人參與，成功推廣股、期多空交易。

期信基金與期經全委專業服務，向來是交易人資產配置不可或缺的利器。105年3月，公會與期交所合辦「期貨信託基金與期經全委代操宣傳活動」，並規劃宣導活動及獎勵辦法，推廣期經期信業務。活動的另一亮點，是同時推出為期6個月免費製發期信基金銷售人員工作證，鼓勵期信基金銷售人員踴躍登錄，以擴大銷售通路，達到強化期貨資產管理發展的目的。

## 爭取法規鬆綁

86年期貨交易法公布時，就將證券商兼營的期貨交易輔助人（IB）納為期貨經紀業務的通路，當中只有短暫的期間讓IB承作國外期貨交易業務，之後很長一段時間，IB只能承作國內期貨交易。「客戶透過證券商開戶的，要交易國外期貨必須再到期貨商開戶，非常不方便，而國外期貨少了IB的通路，成長有限。」經過積極爭取，主管關在103年開放IB業務範圍包括期貨交易法的國外期貨交易（台股指數為標的之國外期貨、選擇權契約除外），讓IB跟期貨商一樣，可以提供國內外期貨交易服務，成為業務發展的助力。

另外，以前期貨自營商跟其他期貨交易人一樣，只能交易主管機關公告的期貨商品；反觀證券自營商自行買賣有價證券的規定則是採負面表列，交易範圍較廣。經過公會積極爭取放寬限制，104年終獲主管機關同意開放期貨自營商的交易範圍，不以主管機關依期貨交易法第五條公告範圍為限。

響應主管機關金融3.0建置數位化金融環境的政策，104年公會推動了多項線上簽署文件或線上申請期貨交易的服務，例如：申請使用SPAN計收保證金、當沖保證金減半、有價證券抵繳、保證金提領、以電子憑證辦理線上開戶、簽署期顧契約或期信契約等等線上作業開放，使交易人與期貨建立業務關係時更為便利。

在期貨經理事業部分，則是包括爭取降低期經委託門檻，放寬指撥營運資金達3億

元以上之期貨經理事業接受全權委託期貨交易總金額，不受淨值10倍之限制，將期經委任門檻由新臺幣250萬元放寬為100萬元，以及建議開放期貨自營商得全權委託期貨經理事業操作等，增加期經業者的展業空間。

## 結語

期交所成立之初，開放證券、期貨、銀行及其他投資認股，當時各界對於我們自己的期交所前景如何，態度較為保留，二十年過去了，國內期貨市場蓬勃發展，期貨商當初的認股，每年為公司帶來不少業外收入。「期交所的特殊性就是自己發展產品掛牌，其他兩個交易所則是等產品掛牌。」賀理事長呼籲他們可以參考期交所，朝向自行規劃產品掛牌。

賀理事長語重心長的表示，每當遇到全球金融海嘯，或像是最近幾個月的發生的市場大崩盤，股、債全跌，惟有期貨可以避險，期貨業可以善用此特點發展資產管理業務，如果仍守著傳統經紀業務，未來將會受限，「這也是我對於期貨業的祝福與期待。」

賀理事長指出，回顧過去25年，除了權證、臺指選擇權、ETF，應該思考什麼是下一個明星產品及業務？而每年有這麼多的財金系所畢業生進入職場，證券期貨業提供他們的就業機會不應侷限於銷售已經上架的產品，可以從風險管理、資產管理等領域切入，吸引更多優秀人才，促使產業升級。



## 人 物 側 寫

期交所前總經理邱文昌先生

## 談期貨商品及夜盤交易

撰文/陳怡真



邱總經理與期貨市場的淵源可從民國85年說起。那年9月，他到證管會期貨小組當科長，當時期交法已送進立法院，隔年3月期交法通過，緊接著半年內就要施行。

「半年之內要訂定相關子法，包括期交法施行細則、期交所、結算機構、期貨商的設置辦法及管理辦法等等，時間非常緊迫。」邱總說。這段期間，他也同時參與期交所的籌備成立，到87年完成法規各項訂定，發出期交所及結算機構的執照後沒多久，就調到財政部任職，90年再到期交所工作，一直做到107年退休。

## 臺指選擇權上市

民國90年，期交所推出臺指選擇權，配合選擇權的特性，同時推逐筆撮合、組合式委託單以及造市者制度，邱總說：「臺指選擇權是在12月24日上市，像是送給期貨市場的聖誕禮物。」他也提到，後來因為市場的動盪變化越來越頻繁，考慮到月選擇權避險成本較高，期交所便參考國際趨勢，在101年推出週選擇權，來因應市場變化。

成功推出臺指選擇權之後連續幾年，期交所每年都上新商品或新制度。93年期交所被亞洲風險雜誌評選為「2004年度風雲衍生性商品交易所」，當時他在期交所擔任主秘，期交所是證券期貨金融市場第一個獲得該雜誌獎項的單位，「可說是臺灣之光，感到與有榮焉。」

## 與歐交所合作掛牌

103年歐交所來亞洲找合作對象，看中了期交所，當時期交所把兩個最活絡的商品－台股期貨、臺指選擇權掛到歐交所平台上交易。這樣的做好處是，利用國外與臺灣

的交易時差，透過國外交易所平台，讓商品的交易時間可以延續。國內收盤後可以在歐交所交易，而且歐交所掛牌的商品是一天到期，隔天凌晨再轉回臺灣，轉回之後就可以進行避險部位的調整，或策略部位的增加。

當時國內夜盤尚未成形，邱總表示：「設計這樣的商品，讓交易人能夠因應國際市場的變化，及時利用期貨避險，同時透過國際知名交易所的平台，也可以把國內商品推向國際。」與歐交所合作掛牌，也有助於期交所先了解夜盤交易可能發生的狀況，提早做準備。同時期交所逐步規劃自己的夜盤系統，因此後來與歐交所結束合作關係時，夜盤也就順利銜接上了。

## 推動夜盤交易

夜盤推出之前，期交所還有一項預先準備動作，就是延長部分商品的交易時間，與現貨市場同步，包括104年將陸股ETF延後到下午4：15收盤，105年再延長黃金ETF交易時間到下午4：15。

當時期交所已經上市多項商品，其中還有國外指數，像是美國道瓊期貨、標普500期貨，在夜盤交易時段，這些商品標的指數在美國正處於一般交易時段，相反的，台股指數相關商品，像台股期貨、臺指選擇權，夜盤交易時段，國內現貨市場早已收盤，該如何洗價？怎麼風控？邱總記得，期交所與公會經過密集的討論，並多次與主管機關溝通。

風控制度的訂定，必須符合整戶風控原則，又要以「不影響沒有交易夜盤的客戶」為前提，經過研究，「決定分成『豁免』及

『非豁免』商品。」邱總說：「被期交所指定為豁免代為沖銷的商品，期貨商在夜盤時段不必執行代為沖銷作業；非豁免代為沖銷的商品，則要執行代為沖銷作業。」還有，考慮到業者的需求，針對期貨商與IB分工、不參加盤後交易的期貨商怎麼告知交易人等等，也研議了配套措施。

夜盤交易制度於106年5月順利上線，提供交易人國內現貨市場收盤後的避險管道。目前夜盤交易量占期交所同商品的日盤交易量將近三成，邱總表示：「夜盤的推出對於整個市場發展性，是很正向的。」

## 資訊揭露與穩定機制

由於臺指選擇權交易活絡，價格具有代表性，95年12月期交所取得S&P公司授權，編制臺指選擇權波動率指數（VIX），每天收盤後揭露給交易人參考。且為讓交易人從市場上得到交易決策有用的資訊，97年起期交所推出三大法人交易量及未平倉量揭露，這是國際上期貨集中市場的一大創舉。

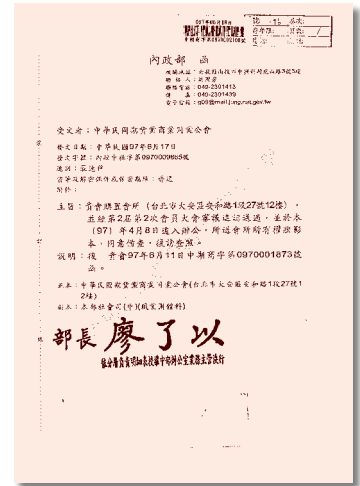
講到動態價格穩定措施，邱總說，為了因應胖手指、委託簿流動性失衡等事件，近年來各國紛紛推出價格穩定機制來防範價格異常波動的風險，該制度雖然是在107年1月推出，但事實上花了將近兩年時間研議，建置動態價格穩定措施，有助於強化國內期貨市場價格穩定，提升國際競爭力。

邱總自我國期貨市場籌設立法、市場成立、商品上市、制度創建、夜盤上線、資訊揭露、價格穩定、接軌國際等等皆親身參與，戮力以赴，見證了我國期貨市場創建發展繁榮史！





97.5.16 期貨公會新居落成喬遷儀式



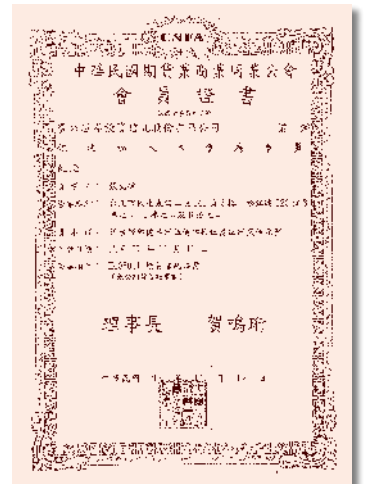
97.6.17 會所搬遷內政部同意備查



102年第四屆第一次會員代表報到場面熱烈。



選舉事項計票作業



第一家期信入會會員證書



96.11.15 期貨公會首次辦理「台北國際期貨論壇」



期貨公會辦理個股期貨推廣活動，為提高曝光度增加活動效果，於102年辦理起跑記者會。

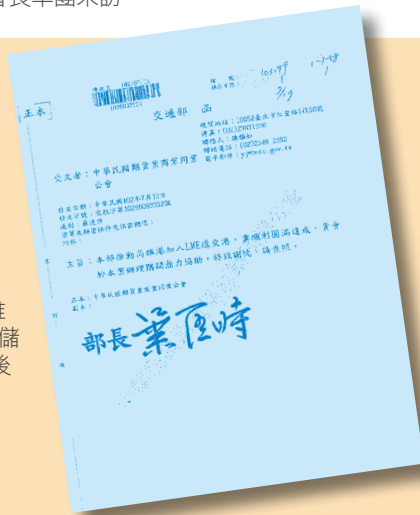


98.5.24 中期協劉志超會長率團來訪

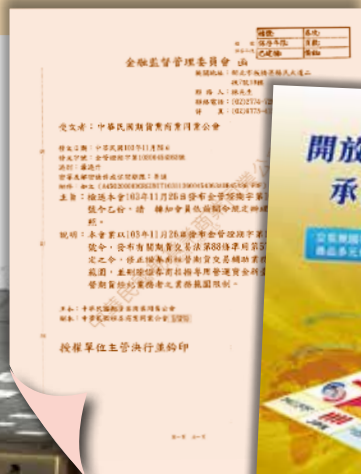


99.1.22 專營期貨商自律聯合宣言

102.7.12 交通部感謝期貨公會協助高雄港成為 LME 遞交港，為服務實體經濟，期貨公會 104.4.10 首次於高雄港區辦理「LME 倉儲及實務課程」，爾後每年辦理。



103.11.26 開放證券商得承作國外期貨，104 年 4-5 月全臺灣辦理巡迴說明會推廣相關業務



# 健全市場風險管理 創造期貨業價值

專訪期貨公會理事長糜以雍先生

撰文/陳怡真



## 與期貨市場的緣起

糜理事長與期貨業結緣可追溯自民國七十幾年。那時期貨交易尚未訂定專法，其任職公司提供的服務主要為介紹客戶於美國期貨經紀商（FCM）開戶，客戶直接填寫由FCM寄來的開戶契約，寄回美國審核，開戶完成後由客戶自行匯款到FCM提供的segregate-fund帳號，公司再幫客戶下單到海外。

此種營業模式有些類似現在的複委託制度，提供客戶服務過程完全透明。理事長回憶，因為與當時大部分的地下期貨業者的做法不同，「當時，我還真遇到過黑道帶著斧頭、帶著槍來砸店，臨走時還潑紅油漆、警告的意味濃厚。」差不多同一時期，政府眼見地下期貨猖獗卻無法可管，對社會已產生不良影響，於是要求經濟部著手訂定法案，由商業司主導草擬國外期貨交易法，幾經波折，案子送進立法院，到二讀時主管機關才改為財政部。

這個階段理事長轉到國內知名資訊公司的子公司工作，主要業務為輔導想成立期貨公司的國內業者與國外期貨商建立關係，以及引薦國外交易所及期貨商來臺開課，講授國外期貨交易，他表示：「當時我身兼數職，要當即席翻譯，要帶團參訪國外期貨商及期貨交易所，還要協助從業人員報考美國證照。」甚至還請美國證券商協會（NASD）來臺灣辦考試，由美國在臺協會（AIT）監考。

後來理事長與中信證券有了接觸，民國

82年到中信證券任職，暫時離開期貨業，直到86年期交所開業，隔年臺股指數期貨上市，期貨與證券有了連結，也重啟他回到期貨業的契機。本來中信期貨為中國信託銀行的子公司，經營國外期貨一段時間後，當時的總經理奉派籌備中信票券，於是理事長向公司提議，由中信證券承接中信期貨的股份。「隨後中信期貨以中信證券子公司的身分復業，開啟了我另一段期貨歲月，這也就是後來大家所看到中信證券子公司的中信期貨。」

### 理監事席次規劃

理事長也分享了公會理監事席次安排的由來。在只有國外期貨交易的時代，初期交易量非常少，在市場規模有限的情況下，每家期貨商都在賠錢，不知何時結束營業，但國內期貨開放時就不一樣了，期交所規畫的首檔商品就是臺股指數期貨，這在當時是多有意思的一件事，令證券商引頸期盼，多了兼營期貨商、期貨交易輔助人，會員家數瞬間大增，也讓公會的財務狀況改善許多。

公會會員從幾十家一下子增加到將近二百家，理事會的組成是一門學問。若依一般選舉模式，手上掌握票數愈多者影響力愈大，恐有失公平，於是他向當時的理事長王中愷先生提出建議，在理監事席次安排做了一個對日後期貨市場有著深遠影響的決定。

「我們的構想是，理事會的組成講實力也講道理。集團會員代表數夠多的，當然應

該要有席次，但我們還要講道理，公會的選舉是全額連計法，如果聯合了過半的選票致使其他人一席都無法取得，將造成理事會代表性不足。」理事長說，從那時起建立了慣例，除了專營期貨商外，也為具有業務代表性(如外資、期顧…)及地域代表性的業者保留一定席次。

也因此期貨公會的理監事選舉向來不需要過多的角力，然而相對的理事長選舉就比較辛苦，「但無論哪一任理事長，當選之後絕對是為大家服務、廣納各方意見，融合協調，取得最大共識與利益。」即使遇到理事長選舉激烈競爭的時候，大家也不會打破這個理監事席次合理安排的共識，這是一個很好的傳統。

### 風險控管機制建立

說起理事長任內期貨市場重要的事件，不能不提到風險控管機制。民國100年8月因為國際金融情勢影響所及，期貨市場波動劇烈，引發多筆大額違約，交易人與期貨商之間因為保證金追繳或執行代為沖銷作業產生爭議，當時主管機關請期交所洽公會針對徵信、交易風控、追繳、代為沖銷作業，共同研議並提出具體建議。

這是國內期貨市場開放以來，第一次如此全面性地檢討相關作業，若希望訂出來內容可執行，與同業充分溝通討論是不可少的。回想那段歷程，理事長說，100年8月事件剛發生時大家都很緊張，第一個禮拜開會

時想法都一樣，第一個月開會大家意見也還一致，但過了三個月，就會有業者覺得好像沒有必要了，因為有業績壓力，愈嚴密的風控制度，管理成本愈高，客戶也愈不喜歡。

「所以通常必須利用某個重大事件發生的時候，才有辦法推動制度改革。」

9月公會召開首次專案會議，邀請全體具有結算會員資格的期貨商派代表參加，大多數業者是由總經理親自出席，可見對本案的重視，當時決議由公會密集召開專案會議檢討制度，盡快取得業者共識，落實一致性之原則，研議內容並需參考國際做法，避免削弱期貨業的國際競爭力。理事長表示：

「100年那次風控改革的核心精神是，我可以在服務上競爭、我甚至可以在價格上競爭，但我不應該在風險上競爭，因為期貨市場有聯保制度，如果業者在風險上競爭的話，後果將會非常嚴重。」

後續將議題分為十個子題，定名為「風險控管十大建設專案」，分為四組，每組成員包括業者代表及公會會務人員，針對十個子題進行細部的討論，訂定初步規範。經過緊鑼密鼓的研議，100年11月下旬，公會於陽明山天籟溫泉會館進行兩天一夜的研討會，由風控小組成員向理監事報告風控專案初步成果。天籟會議後，緊接著就於12月召開的理監事聯席會議討論並決議通過。

風控專案內容獲得理監事會議之授權後，下一步就是與期交所溝通達成共識，再向主管機關報告取得其認同。談起那段往事，理事長表示：「我覺得主管機關很有勇

氣，當時我跟期交所范董事長就條文一條一條的辯論，主管機關也一條一條的來裁示。」經過數次的溝通與討論，將「期貨商交易及風險控制」相關細節分別訂定於公會自律規範與期交所的函文中，主管機關並於101年12月准予備查。

在這件事讓理事長感到最有成就的部分，就是大家把事情講清楚，同意不要在風控上競爭，雖然現在各家的做法並非百分之百相同，也沒有明文規定業者執行代為沖銷作業時要多迅速，但要求業者在時間內一定要開始執行。那時建立的模式一直沿用至今，日後只要涉及風控機制的調整，大致上就是循此做法，將業者的共識與期交所先討論，再報給主管機關取得其同意後實施。

另外，考量本次調整牽涉層面極廣，有不少事前準備工作，例如：受託契約內容變更、對交易人通知、新制的宣導、期貨商系統調整、內控修訂及從業人員訓練等等，都需要花費一定時間，主管機關採納公會的建議，同意風控新制於公告後6個月開始實施，並請公會及期交所加強宣導、擬定問答集，並要求從業人員參加相關課程，落實強化整體期貨市場風險控管。

因此接下來的6個月，大家緊鑼密鼓的進行各項前置作業。公會與期交所分工，公會負責開辦從業人員訓練課程，培訓種子教官，再由種子教官進行公司內部教育訓練，且要定期向公會回報執行進度；期交所則負責對交易人宣導，在各地辦理了多場說明會；公會與期交所也共同研擬了相關問答

集，供業者使用。業者的部分則包括交易人受契約條款的變更、與交易人增加約定事項、利用各種管道告知交易人風控新制、修訂內控及內規、人員訓練、系統調整等等，在業者、公會、期交所通力合作之下，新制於102年7月1日起正式實施。

### 明富環球破產事件的處理與啟示

100年11月初，美國期貨商明富環球控股公司（MF Global Holdings Ltd.）申請破產保護後，集團旗下關係企業也進入清算與解散程序，複委託商明富環球期貨臺灣分公司（MF）及其總公司新加坡商明富環球期貨（MFGS）也進入清算狀態，國內期貨商存放於MFGS的客戶保證金，約有6,400萬美元在新加坡遭到凍結，客戶在MFGS的在倉部位也無法平倉。

當時公會以不影響交易人之權益為第一要務，研議相關處理方式。理事長首先邀集期貨商董、總，就處理方式有了共識，向主管機關提出建議，期貨商可以將客戶的平倉委託下單至其他兩家上手（愛德盟期貨、大華期貨），計算平倉損益，客戶了結部位後出金，若有不足，期貨商得以自有資金代墊，此處理措施獲得了主管機關同意。

處理MFGS的客戶保證金與未平倉部位，卻遇到難題。掛在MFGS帳上的部位要轉倉或將其強制平倉，EUREX、CME、NYSE-LIFFE等交易所的做法各有不同，且即使處理了，也不對外揭示轉倉或平倉價

格，對期貨商造成非常大的困擾。為了使後續作業順利進行，理事長說，一方面先請期貨商提供複委託契約檢視其內容，並於11月8日邀集業者召開會議，決議由公會組織專案會議平台，負責財務及法務意見交流、訊息傳遞，及同業協調等重要工作。

另一方面，也著手瞭解MF集團的組織架構，以及該集團在臺灣是否有資產可以用來抵償MFGS對我國期貨商的債務。當時發現，該集團在臺灣雖有四大塊資產，然因MFGS多次整併，大部分期貨商持有的是早期簽署的合約，契約他方並非MFGS；此外，上手解散、清算時我方是否有權終止契約，僅少數幾家期貨商的合約有類似條款，故對MF在臺資產採取假扣押程序難度頗高，也無法對MF集團追償。再者，按照清算的目的及過去經驗，我國期貨商若單獨針對MF在臺資產提起法律程序，恐會影響到後續債權的請求。

公會瞭解到此事件在短期內應無法解決，在101年初邀請法律顧問與業者協商討論，並委請法律顧問隨時注意本案發展，並就取回保證金事宜提供法律意見。此後經歷了101年4月期貨商獲得有條件的部分還款、期貨商代表至新加坡參加債權人會議、業者再度主張對MF聲請假扣押或提起訴訟、MFGS通知須從客戶保證金支付清算費用、102年7月底MFGS終於通知已算出期貨商之最終權益等過程，原本預計可能如同雷曼事件糾纏數年，沒想到出現戲劇性的轉折，MF集團關係企業出面向公會提案，買斷我國期

貨商對於MFGS的債權。經過公會分析利弊得失，與業者協調之後，偕同律師與買方進行談判，終於在102年10月底完成契約簽訂，12月款項匯回期貨商帳戶，歷時兩年，近新臺幣20億的跨國債權，終於全數追回。


理事長說，MF Global破產事件對期貨商的國外期貨業務衝擊相當大，但業者之間非常團結，從處理未平倉部位、研議財務會計處理原則到債權的追償，雖然肩負沉重的壓力，仍不忘顧全大局，維護了期貨業的商譽，也因為這樣的信念，才促使本案圓滿落幕。而主管機關在此事件中不但迅速核定緊急處理作業，優先保護交易人權益，阻絕了期貨商與交易人產生糾紛的可能性，且果斷的對MF在臺資產採取緊急措施，成為期貨商後續處理與談判時最堅強的後盾，展現的高度與魄力，使我國金融監理制度得到交易人更多的信賴。

### 順勢而為 創造行業價值

理事長也談到公會協助政府爭取高雄港成為英國倫敦金屬交易所（LME）之遞交港的過程。公會在開放前一年便積極運作，101年11月派員至高雄參加立法委員舉辦的公聽會，瞭解申請之進度、面臨的瓶頸與提供必要的資訊，在香港交易所（港交所）同年12月完成收購LME之後，立即透過會員公司在港高階主管居中安排交通部官員、港務、期交所、理事長、秘書長等人於隔年1月拜訪香港交易所，並獲得善意的回應。之

後5月份由秘書長陪同交通部及港務公司再度拜訪港交所，希望港交所支持本案。

經過各界極力爭取，港交所於102年6月17日宣布高雄港成為LME認可的交割港。後續產生的效益創造了政府、業者與勞工三贏的局面，對期貨商而言，當時廠商多半是直接透過海外的期貨經紀商進行LME商品的交易及交割，倘若廠商指定高雄港完成交割，透過國內期貨商就近與高雄的港務及倉儲等公司接洽相關事宜，相對而言較為方便、有效率，也創造了國內期貨商與非鐵金屬實物交割需求的製造業接洽辦理交易及交割業務的機會，加上近年來期貨商紛紛設立槓桿交易商，將來相關廠商除了透過期貨業交易期貨集中市場規格化的產品以外，也可以經由槓桿交易商設計的客製化產品，滿足其交易及避險需求，進一步發揮服務實體經濟的功能。

理事長認為，未來國際間無論是政治、經濟或金融仍存在許多不確定因素，期貨市場在此環境下，價格發現或避險功能的重要性將大大提昇。從做生意的角度來看整個國際趨勢，期貨業將會愈來愈好的，但生意愈好同時意味著風險愈高，這是另外一個必須思考的面向，這個時候業者更應確實做好風險管理，穩健經營。「臺灣期貨市場發展至今已經超過25年，經由過程中的風風雨雨，我們累積了足夠的經驗，或許對個別從業人員或個別公司來說可能不記得了，但對於一個行業來說，一定要特別記住。」 

證期局期貨管理組前組長簡宏明先生

## 談風控制度及明富環球破產事件

撰文/陳怡真

**現**任證券商公會簡秘書長於100年4月至103年8月擔任證期局期貨管理組組長，共三年四個月。他表示，證交法立法目的「發展國民經濟，並保障投資」是他從81年到證管會任職時起一路以來抱持的理念：「不但要讓業務做得起來，同時也要兼顧投資人保護，投資人對業者有信心，業務做起來就會順暢，更能帶動市場蓬勃發展。」在期貨組時他常鼓勵同仁，業者所提建議盡量就「市場風險」、「利益衝突」、「交易糾紛」等各面向進行評估，如有疑慮則應併同研議配套措施，儘量協助業者在風險可控管、沒有利益衝突或發生重大糾紛情況下推動業務，以滿足投資交易需求，並促進期貨市場發展。

### 風控制度調整

100年8月初美股大跌，波及國內股、期市重挫，因而發生部分交易人重大違約情



形。當時總違約金額約3.77億，其中三家期貨商的客戶損失情形較為嚴重。「當時我們先輔導業者，盡量把影響降到最低，再來就是檢討制度。」

風控制度有太多細節要處理，因此經歷多次溝通討論。簡秘書長記得，原本盤中保證金追繳通知（現在的高風險帳戶通知）是用電話通知，他要求增加其他方式，用簡訊、電子郵件…等，儘快通知及協助客戶做

後續處理。另一方面，期貨公會與期交所對於執行代為沖銷時點意見不同，已影響檢討進度，他擔心若再有大行情造成交易人違約，甚至導致期貨商營運發生問題，對市場會有重大負面影響，於是邀請公會與期交所一起溝通，終於達成共識。從那時候起，開啟了主管機關、期交所、公會（業者）會議溝通模式。經過各界的努力，風控新制終於在102年7月順利上路。

## 明富環球事件

100年11月，明富環球控股公司申請破產保護，在無人願意接手的情況下，關係企業紛紛進行清算及解散程序，當時國內期貨商上手明富環球期貨（MF）在臺分公司，以及總公司新加坡商明富環球期貨公司（MFGS），也隨之進入清算盤點狀態。

簡秘書長說，主管機關得知此消息，第一時間先瞭解國內期貨商在上手的資金總共有多少，清查之後發現有大約6,400萬美元在MFGS拿不回來。另外還有一個問題，就是明富環球期貨不再收受委託單，使得客戶的部位無法平倉。


「第一步先保障交易人的資金及部位，降低交易糾紛。」簡秘書長說，他請期貨公會與業者協調出應變措施：客戶要平倉，期貨商可先以自己名義在其他上手下單；客戶要出金，不夠的部分期貨商可先代墊，以不影響客戶為原則，因此，當時沒有發生客訴或重大糾紛。

然而，期貨商代墊造成的資金缺口，放在MFGS的6,400萬美元拿的回來嗎？一問之下才知道，原來期貨商存在MFGS的客戶保證金，也要被用來支付MFGS的清算高額清算費用！這與我國法令保障交易人資金安全的做法，顯然不同。隔年簡秘書長剛好到新加坡開會，也順道拜訪清算人，表達應該全額退還交易人的客戶保證金。

當時也採取緊急措施，清查MF集團在臺資產，讓資產先留置國內，以利後續談判，並請期貨公會出面聘請法律顧問進行協商。經過兩年多的談判，最後該集團在美國的大股東接手承購債權，事件終於圓滿解決，留置在MFGS的錢全部順利拿回，也無需負擔MFGS的清算費用。

## 發展國民經濟

簡秘書長表示，他在期貨組組長任內，業者反映希望推出黃金現貨ETF，但欠缺法律授權，難度高，且緩不濟急，經綜合評估後發現「商品期貨」ETF較為可行，於是修正期貨信託基金管理辦法的規定，並在103年核准了第一檔商品期貨ETF－黃金期貨ETF。

另外為推動槓桿交易業務，除了訂定槓桿交易商管理規則，並請期貨公會增、修訂自律規則，同時積極向央行爭取槓桿交易商承作外幣保證金，並獲得同意，這也成為槓桿交易商經營業務的一大特色。 



100.11.26 風險控管十大建設專案會議



辦理巡迴宣導說明會



101.12.28 風控機制實施函文



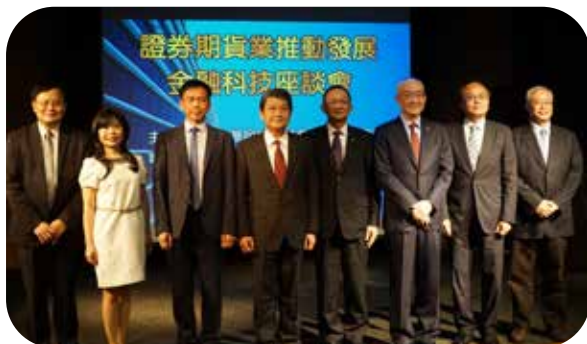
第一家槓桿交易商入會會員證書



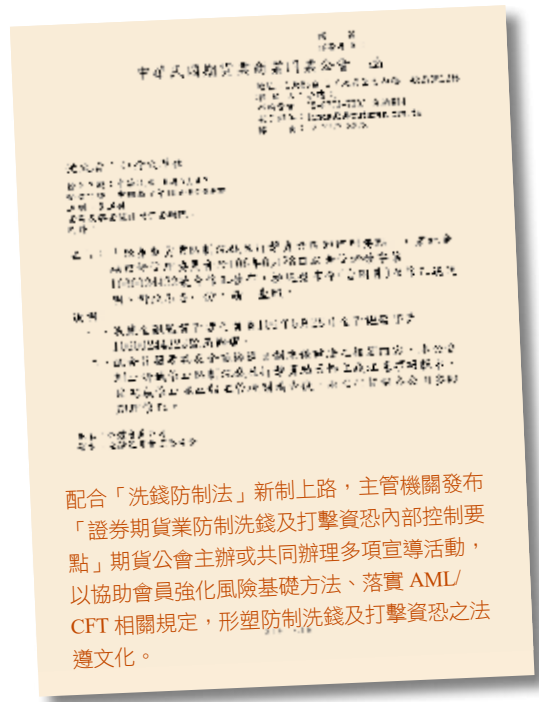
期貨業界為善盡社會責任，107 年底捐助款項成立「期貨產業發展基金」，辦理相關政令宣導、市場教育及制度推展等事宜。



配合政府推動金融創新，期貨公會主辦或共同辦理多項宣導活動，108 年台北國際期貨論壇並以「FinTech 於衍生品市場之未來趨勢與展望」為主題進行探討。



金融創新聚落論壇



配合主管機關打擊地下期貨，運用實用物品辦理「合法期貨」宣導，在當時可說是金融業創舉



配合期貨商財報將於 102.1.1 起適用 IFRSs，為協助業者導入 IFRSs，自 100 年起辦理多場宣導課程。



## 業務推動點滴

感謝有您！

回首期貨公會走過的25年、9千多個日子，感謝眾多伙伴的相挺與扶持。

尤以一路上與期貨公會並肩攜手，經歷歡笑與風雨的理監事及委員會召集人，對於各項業務的推動更是不遺餘力。

本刊特別邀請期貨公會資深理監事，從不同的領域聊聊各項業務推動軌跡與記憶深刻之事。



期貨公會監事會召集人陳立先生

## 從監事會職責看會務之推動

撰文/陳怡真

**監**事會為公會最高監督單位，其組織沿革在民國84年台北市公會成立時僅設置監事5人，未設置常務監事，監事會召集人由監事輪流擔任；85年公會修正章程，增額至9人，並選出監事會召集人1人；至93年再擴大為監事11人組成監事會，其中設常務監事3人，由常務監事互推1人為監事會召集人，此制度沿用至今。今年為公會成立25周年，特邀請監事會召集人—元富期貨陳立董事長，與我們從監事會之角度聊一聊期貨公會過往的重要事項。

### 會計師簽證 財務透明化

公會的財務處理原則主要是依據「工商團體財務處理辦法」辦理，年度決、預算，是由公會自行編製報表，理事會通過、監事會承認、會員大會同意後，報社政主管機關，直到民國92年目的事業主管機關訂定「期貨業商業同業公會管理規則」之後，有了重大變革，年度的決算報表必須委請會計師查核簽證後再報主管機關。

陳召集人表示，透過會計師簽證的過程，可確實查核公會財務狀況的適法性、真實性及正確性，更重要的是，經過會計師簽證的報表還多了一份可信度，有助於提升組



### 陳立小檔案

#### 現職

元富期貨 董事長

#### 經歷

元富證券 執行副總

元富證券 副總經理

織的公眾形象。有了制度化的程序及透明化的報表，更能防止弊案發生，提高會員的向心力。

### 妥善運用資源 提升服務品質

陳召集人提到，依據公會章程，監事會的職權包括監察理事會會務執行情形、審核理事會各種會計報告書類，及稽核理事會的

經費收支狀況…等，因此監事會對於公會的業務及收支皆必須從程序及實質兩方面善盡監督的責任，程序面是指案子必須符合公會規定的程序始能執行，實務面則是需要檢視案子是否符合公會設立的宗旨與任務。

期貨公會的收入來源主要是會員公司繳交的事業業務費，隨著期貨市場規模擴大，會員數增加，交易量成長，財務狀況獲得改善後，採取漸進式的調整相關收費，例如調整場勘費、業務員工作證登錄費、在職訓練課程費用…等，減輕業者負擔；此外，衡酌上半年已實現損益及下半年收支情況，也會適時的將事業業務費打折收取；另外，為了提供會員更優質的服務，過去曾採取每年提撥經費結餘款的方式，用於提升服務品質。

### 會所修繕與購置

舉例來說，早期公會的會所是用租的，民國92年因應期貨服務事業陸續開放，服務對象增加，為提升工作效率及服務品質，著手研擬改制為全國性公會事宜，並進行內部組織調整，由原有的四組擴編為六組、增加會務人員，但如此一來，舊有的辦公處便不敷使用，因此公會將原有之辦公處所重新加以修繕，並開始規劃購置辦公處所。

提案經會員大會通過，將經費結餘款申請保留，擬定使用計畫書，用於購置會所，至民國96年及98年，分別購置12樓及13樓會所，公會終於有了屬於自己的服務據點，由於新的據點所在地鄰近捷運，召開委員會及理監事聯席會議更加方便，新會所也規劃了在職訓練教室，讓部分台北課程就近於公會上課，增加了從業人員在職訓練的便利性。

### 會務電腦化

「會務服務電腦化是相當值得一提的事。」陳召集人說，因應全國性公會的研擬，公會也積極規劃會務資訊電腦化作業，結合會籍管理、營業點管理及從業人員登錄管理、法定在職訓練課程管理，並將這些資料做了點、線、面的連結，不僅使得會務作業更方便、正確以及有效率，也強化了會員會籍及從業人員登錄資料的完整性，更提升了自律及監理效能。

同一時間公會也建置了公文系統及官方網站，對內整合會務及業務訊息，不只資料保存完善，也便利會務人員資訊的取得；對外提供會員公司及從業人員完整的會務相關資訊，便於各界了解期貨業最新動態，同時亦可做為會員公司或周邊單位期貨相關活動或是宣導事項之推廣管道。

電腦化讓會務工作採用標準化的程序，提升處理的速度，減少人為疏失及錯誤的風險，使得會務工作達到最大的效能。而除了軟體部分，也建置擴充系統所需的機房及硬體，包括採購新的伺服器、防火牆、備份裝置等硬體及應用程式，及提升網路頻寬。這些規劃，讓公會在務執行上更安全、更有效率。

### 結語

陳召集人表示，監事會肩負監督公會財務、業務及選舉事項的任務，未來將持續督促公會落實「保障投資大眾、發展國民經濟、協調同業關係、增進共同利益」的宗旨，使公會持續往提升服務品質、協助產業發展的方向邁進。



期貨公會副理事長孫天山先生

## 談經紀業務的推動

撰文/謝美惠

**綜**觀臺灣金融市場發展，我國股票交易啟蒙甚早，在50年代時，加權股價指數就已掛牌上市，但直至民國81年國外期貨交易法頒布後，才正式將期貨交易納入金融法規監管。86年3月期貨交易法公布，隔年7月期交所推出第一項期貨商品--臺股期貨契約，至108年國內期貨年交易量已逾兩億六千餘萬口，市場熱絡程度可見一般。交易人的身分涵蓋專業投資機構、國內外法人及一般投資人，期貨交易已是臺灣金融市場中不可或缺的一塊齒輪。

## 經紀業務委員會的奠基

期貨公會成立之初為推動期貨業的發展，設立各委員會。初期依功能組成六個委員會，其中「業務委員會」負責期貨業務的推動與發展、「市場推廣委員會」則是負責法規面開放與鬆綁建議事項，而後因應發展為期貨單一公會，92年12月調整委員會架構，將「業務委員會」依業務別分為「經紀業務」、「自營業務」、「顧問業務」及「經理業務」四個委員會。

其中，經紀業務一向是期貨業發展重心，經紀業務委員會也是公會討論議題最多



## 孫天山小檔案

## 現職

群益期貨 董事長

群益期貨(香港) 董事

## 經歷

群益證券企業金融部 資深執行副總裁

群益證券經紀部 副總經理

寶來證券自營部 副總經理

的委員會。本文特地專訪經紀業務委員會召集人也是公會副理事長--群益期貨孫天山董事長，與我們分享委員會歷年來推動的重要事項。

## 資金運用及作業效能的提升

保證金預收制度為我國期貨市場的特色，因此提升交易人資金運用的效能一直是經紀業務所關注的議題。民國95年至97年期間，我國期貨市場陸續參考國外做法，引進了幾項提升交易人資金運用效率的制度，例如：將SPAN推行至交易人端、開放以有價證券抵繳保證金、國內期貨契約當日沖銷減收保證金…等，當時期交所與公會的分工大致是期交所負責規劃制度，公會則著重在如何讓期貨商與交易人約定清楚。那段期間，透過委員會密集的討論，除了訂定自律規則（SPAN自律規則、國內當沖自律規則、有價證券抵繳自律規則）、風險預告書以外，還研擬中英文版約定書參考範本給業者使用，以利業務推動。

早期客戶開戶或辦理各項變更作業，都需要到期貨商的營業據點現場辦理，對交易人甚為不便，因應科技的進步，確認客戶身分、契約內容說明以及風險解說不再是只能面對面進行，101年委員會率先提議開戶前置作業由開戶經辦外出辦理，受託買賣業務員在營業場所內同步視訊確認；104年再進一步爭取開放以非當面方式辦理開戶、變更基本資料、申請當沖交易減收保證金、申請SPAN、申請使用API服務、申請使用語音或網路出金、簽署以有價證券抵繳保證金同意書等。

## 強化風控與資安 保障雙方權益

孫副理事長表示，因期貨商各自之風險

管理原則及做法不同，於行情劇烈變動時，極易造成期貨商與交易人間的爭議。有鑑於此，期貨商提議統一風控規範。100年公會成立「風險控管十大建設專案小組」研擬相關內容，與期交所溝通，完成了風控專案決議事項，並獲得主管機關的支持。風控專案決議事項之後分別訂定於公會自律規範及期交所相關函文，於102年7月起全面實施，自此有統一的名詞及計算公式，開戶徵信作業、盤中及盤後風險控管措施有了一致性的做法，有助於期貨商業務執行及減少與交易人的爭議。此後，當期交所推出新商品、新制度時，委員會也會再適時的對風控制度進行滾動式檢討。

此外，現今電子交易已成為全世界金融市場主流，資訊的安全及維護與交易平台的穩定性皆至關重要，對此孫副理事長認為，期貨商應每年固定提撥盈餘一定比例作為資訊技術的預算，用來強化系統安全及效能與提升資訊人員專業能力，保障期貨商與交易人雙方的權益。

## 爭取法人參與 擴大業務規模

回憶起剛進入期貨業的情景，孫副理事長說，當時正逢SARS疫情肆虐，國內外投資人對於我國金融市場展望悲觀，金融交易活動大幅停滯。為爭取法人從事積極從事國內期貨交易，經紀業務委員會向主管機關提出了幾項建議。

例如建議開放外國人以開立綜合帳戶方式從事國內期貨交易，提高外資客戶參與我國期貨市場的意願，於95年得到主管

機關同意；還有因應主管機關96年同意開放期貨商可以接受特定法人客戶授權委託（CD單），公會也訂定了相關自律規則；又例如在兼顧安全性與交易效率前提下，委員會建議期交所開放電子式專屬線路下單（DMA），便利國際投資機構進行交易，協助期貨業者拓展海外市場等。

談到近年積極推動的槓桿交易業務，孫副理事長表示，將經紀受託買賣業務員成為槓桿交易商的通路，應是落實服務實體經濟成本最低、效果最好的做法。目前專營期貨商的營業員已可轉介部分槓桿保證金契約，正是經紀業務委員會爭取的成果，下一步則是以開放轉介外幣保證金契約及增加證券商通路為努力的目標。

## 不分彼此 國外交易限制鬆綁

當年針對期貨商從事國外期貨交易的方式，同業有數次透過委員會的平台進行討論與意見交流。106年主管機關終於開放具有國外期貨交易所交易會員資格的本國期貨商，可以接受其他期貨商的委託從事國外期貨交易，讓國外交易方式的開放出現一道曙光；107年開放本國期貨商可以直接複委託國外期貨交易所結算會員進行交易並辦理結算交割；108年再放寬本國期貨商得間接複委託國外期貨商具有國外期貨交易所結算會員資格之關聯公司，進行期貨交易並辦理結算交割…等，讓期貨商從事國外交易的管道有更多選擇。


另外，過去證券商、投信業有從事主管機關依期交法第5條公告以外商品的交易需

求，無法委託期貨經紀商下單，為服務此類專業機構投資人，經過委員會爭取放寬相關規定，主管機關於106年放寬證券商、證投信投顧事業期貨業、槓桿交易商及其他經核准之機構，在符合法規前提下，期貨商得接受其委託從事經當地主管機關核准設立之國外交易所期貨交易契約。

孫副理事長說，委員會的建議不能僅強調業務開放的效益，同時也要預先規劃配套措施，措施愈完備，開放機會就愈大。例如建議放寬證券商從事國外期貨期貨交易的範圍，包括放寬兼營期貨經紀商業務範圍與專營期貨商相同、IB得從事非以台股指數為標的之國外期貨契約乙案，就是經過了多次溝通，讓相關配套愈來愈完整，103年終獲主管機關同意開放。

## 與時俱進 面對未來的挑戰

孫副理事長表示，經紀業務委員會提供一個不分期貨商規模大小可以交流意見的平台，委員會人才薈萃，每位委員對於經紀業務有著最全面的認知；而年輕化的組織形態更能夠掌握最接地氣的經濟潮流與社會脈動，透過良性的溝通，共同為期貨市場帶來更多元化的面向、注入更多的活水。

「改變需要時間，但是不能不改變，因為趨勢就是這樣。」孫副理事長說：「過去是如此，未來更是。」，唯有不斷地與時俱進、共同進步，主管機關與期貨業者一同寫下期貨交易的下一個美好篇章。 

## 期貨公會理事黃正雄先生 談自營業務的推動

撰文/林惠蘭

**黃**正雄先生現職元富期貨總經理，曾經是國內期貨業界最年輕總經理，在國內期貨市場創立之初，即從證券自營商跨入期貨界，在美國研習期貨3個月後，回到臺灣一展所學，從經紀、自營業務，再跨足期貨經理業務。黃理事對證券自營及期貨自營業務均相當熟稔，他自102年起擔任期貨公會自營業務委員會召集人，至今已第8年（歷任3屆），可說是期貨公會在推動自營業務的元老，本刊藉此機會專訪黃理事，分享自營業務推動過程的點點滴滴。

### 期貨自營業務的進程

臺灣的期貨自營交易員很辛苦，算是赤手空拳打天下。86年自營開業時，自營交易員主要是靠著對行情的研究與對市場的反應能力進行交易，必需具備高度抗壓性，「適者生存、不適者淘汰！」。

黃理事說：早期期貨自營交易人員多來自證券自營部，因為沒有國外期貨衍生性商品的操作經驗，剛開始都在摸索階段，尤其是期貨選擇權產品更是陌生。然而在選擇權隱含波動率很高（約36%-37%）的情況下，做選擇權賣方相對而言是較有利的，績效可



### 黃正雄小檔案

#### 現職

元富期貨 總經理

#### 經歷

群益期貨 執行副總經理

日盛期貨經理事業 總經理

日盛期貨 總經理

見，所以操盤人交易選擇權時，部位以賣方居多，但卻疏忽了風險值。

然每當市場發生重要事件時，考驗自營操作能力，也促使其更趨成熟。像89年與93年2次總統大選，對期貨市場產生重大影

響，尤其是93年的319槍擊事件，使得未做避險策略的自營商受傷慘重，並讓大家領悟到流動性風險的重要，同時也使得自營邁向交易策略與風險控管的團隊戰。

而101年槓桿保證金契約交易業務<sup>1</sup>的開放，使期貨自營商從市場交易者搖身一變成為市場的發行者，可以因應交易人的需求為其量身訂製產品，讓期貨自營商發展更加多元。

## 產官合力 打通任督二脈

翻開公會歷史檔案，有關自營業務推動，始於84年5月29日台北市期貨公會第一屆第二次理監事聯席會「建請主管機關准許期貨自營商之設立許可及作業方案」。國外期貨交易法時代，期貨商指的就是期貨經紀商，所以那時候的期貨公司名稱都會加上「經紀」字樣，如：○○期貨經紀股份有限公司；爾後隨著本國期貨交易法的誕生，開放了期貨自營業務，86年底主管機關核換發第一家期貨自營商許可證照，公司則更名為○○期貨股份有限公司，但實際上的第一筆自營交易，則是到了87年7月期交所「臺股期貨」的上市。

然一開始只能交易臺灣期貨交易所的商品，為滿足期貨自營商對期貨市場提供流動性、價格穩定性、價格發現性之造市功能，期貨公會自89年起多次提案爭取放寬得進行

證期會已公告開放之國外期貨交易，之後伴隨期交所選擇權造市制度規劃案，有了明顯進展，直至91年得以有條件從事國外期貨交易，以利期貨自營商在配合本國造市者制度之實施，並可兼顧風險管理之衡平性。

爾後，為利期貨自營商自有資金運用更加靈活，爭取放寬運用上限及範圍一直是公會努力的目標。黃理事還記得，有個案子是建議爭取放寬自營商從事任一國外交易所期貨交易，未沖銷部位不得超過淨值10%的規定，第一次105年7月在委員會提案未獲同意，隔了兩年多，在108年5月再次提案，這次除了擬定完整配套措施減少弊端外，也請委員從實務上舉例說明該項限制已經影響到造市者進行避險交易，表達開放的迫切性，經與主管機關幾次溝通，釐清相關問題後，終於在同年9月獲得放寬。

黃理事相當感恩的說：「這些建議案對業界幫助很大，回想每個案件的爭取，件件都是個挑戰，每位委員都是代表公司，提案即代表公司有需求，因此我們都很重視。雖然有些案子爭取過程很艱辛，而且自營的建議案通常具有高度專業性，需要委員提供寶貴意見、分析數據及訂定相關配套措施，再由公會進行資料整合與溝通協調，當然最重要的是主管機關的認同」，根據這些年的經驗，黃理事表示只要我們的爭取是合理、對市場是有正面助益，主管機關都是予以支持的。

<sup>1</sup> 101年開放槓桿保證金契約交易業務，依相關法規屬於自營業務之一環，爰納入自營業務委員會，後配合槓桿業務之發展，於108年7月成立槓桿交易業務委員會，槓桿業務移至該委員會廣續辦理。

## 臨門一腳——造市者制度

除了法規適時鬆綁外，尚需輔以合宜的制度，提到自營業務，當然會聯想到造市者制度，黃理事肯定地說，造市者制度的推出是臺灣期貨市場成功的關鍵因素之一。該制度係由期交所提供造市商（自營商）雙向報價獎勵，讓自營商願意進場報價，有了報價就有人進場交易，於是創造了流動性，讓更多交易人願意進來交易，當然外資也會願意進到這市場，良性循環下，市場當然就活絡起來了。

黃理事回憶期交所規劃選擇權時，當時他以期交所董事身分，積極向高抗勝董事長建議參考國外建立造市者獎勵制度，以提高流動性，後來期交所於90年臺指選擇權上市同時推出造市制度，事後證明因造市者制度的推出，讓臺指選擇權成功發展。近年選擇權的交易量占國內期貨總交易量近7成，而自營商在選擇權的市占率約近4成，臺灣選擇權的成功發展，自營商功不可沒。


分析造市者制度對自營商角色發揮，黃理事總結有三個面向：除了創造自營商收入外，也培養了衍生性金融商品人才，以利金融市場人才之疏通；此外，造市者制度也使期貨市場避險功能更能充分發揮，因為商品有了流動性，很多交易人自然就會進入這市場，進而促使許多金融商品願意透過選擇權進行避險。

## 落實風險控管 才是王道

近期因新冠肺炎疫情影響致國際金融市場變化多端，美國股市多次觸動熔断機制、

原油期貨跌到負值，令人措手不及，交易部位若未能防患於未然、管理風險，後果難以想像。這也讓黃理事憶起他當年在日盛期貨開辦前，受派到芝加哥嘉吉（Cargill）期貨受訓，在受訓結束前，該公司總裁Mr.Hal Hansen傳授其期貨經營之道，分別是Never believe your customers（永遠不要相信你的客戶，意指嚴守風控底線，該砍就砍）、The futures business is risk control business（期貨業務是風控業務），黃理事表示因為一直謹記在心且奉行不悖，讓他安全度過多次系統性風險。

看似簡單的兩句話，不僅隱含深奧道理也是前輩的經驗分享，即使已事過多年，依舊是黃理事從事衍生性商品交易奉行之圭臬，雖然有多年經驗，但說到衍生性商品風險，還是需要審慎以對，訪問過程中他再三強調，從事自營交易這項業務，除會操作商品外，風控一定要落實執行。

總結自營業務一路來的推動歷程，黃理事最感謝的還是主管機關的支持、委員們貢獻其專業及經驗和會務人員的協助，造市業務之推出讓自營業務得以發展成功，由自營商帶動交易成長及流動性，並吸引外資法人進場，促進市場活絡。而自營業務及期經、期信業務最重要的是操作人才，黃理事表示希望業界能再加強培養優秀人才，共同協助期經、期信業務之發展，以完整期貨各項業務之服務功能，期待業界共同努力。 



保險業衍生性商品避險實務研討會



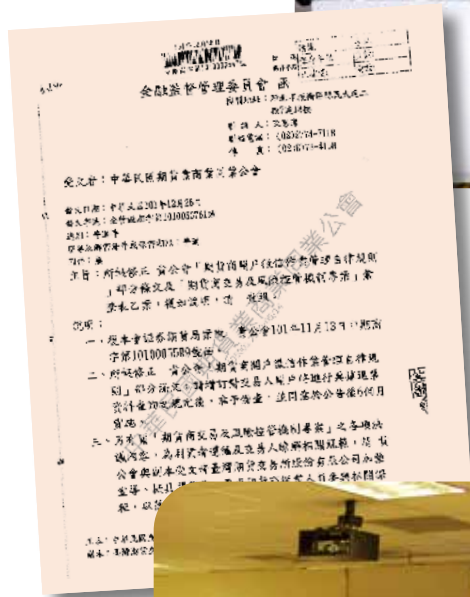
股期交易策略推廣活動



股票期貨推廣宣傳活動



臺灣期貨市場造市制度與功能研究案  
期末報告



開戶徵信自律規則宣導說明會



期貨商風險管理實務守責宣導說明會



證券商承作國外期貨宣傳說明會

期貨公會副理事長莊輝耀先生

## 談證券期貨業合作發展

撰文/張瓊文

回顧證券商參與期貨市場的歷史，可溯及自民國86年起。國內期貨市場初開放時，證券商就可以兼營期貨商或期貨交易輔助人（IB）參與期貨市場，多年來證券商一直是期貨商推動業務上非常重要的夥伴，雙方通力合作，促進證券期貨市場蓬勃發展。

莊輝耀先生現為證券商公會及期貨公會副理事長，並自96年擔任證券商公會經紀業務委員會召集人至今。莊副理事長102年至105年間亦曾擔任期貨公會經紀業務委員會召集人，憑藉其證券經紀業務豐富的經驗，提出多項具建設性的建議，協助證券期貨業共同發展。本文特以「證券期貨業合作發展」為主題，邀請莊副理事長與我們談談過往歷程。

### 合作分工擴展業務

莊副理事長表示，證券期貨經紀合作與分工的演變，可以分成幾個不同階段。由於



### 莊輝耀小檔案

#### 現職

大昌證券 董事長

#### 經歷

證券商公會副理事長、經紀業務委員會召集人

金犇獎「傑出企業領導人才」獎

經濟部「金商獎」

期貨商營業據點有限，需要證券商的廣大通路開拓業務，因此早期IB的工作只有「業務招攬」、「代理開戶」、「將交易人委託交付期貨商執行」三項，風控作業及盤中高風險帳戶通知、盤後保證金追繳通知、代為沖銷都是由期貨商執行。

隨著國內期貨市場日趨成熟，民國98年以後，法規再增加「通知期貨交易人繳交追加保證金及代為沖銷交易」、「其他經主管機關核准之有關業務」，期貨商得委任IB辦理風險控管、盤後保證金追繳通知、執行代為沖銷等作業，使得期貨商與IB在整個交易流程合作更為緊密。而期貨公會爭取各項業務開放時，從未忘記證券商可扮演的角色，將IB納入相關規範研議，因此時至今日，IB已經可以代期貨商受理客戶出金申請、辦理場外開戶前置作業、也可以接受客戶授權委託（CD單）、接受特定客戶授權執行部位組合及拆解作業申請等，充分發揮交易輔助人的功能。

103年開放證券商從事國外期貨業務，為了提供客戶不中斷的服務，當時公會提出配套，在證券商營業時間外轉由上手期貨商接單並進行風控，106年夜盤交易上線後也是以同樣模式辦理，不但減輕證券商人力負擔，也可藉由證券商的通路可以吸引更多證券投資人參與期貨市場，創造雙贏。

講到證券期貨合作的業務推廣活動，莊副理事長不忘提起102年至103年間推出的「股票配個股期」，當時期貨公會邀請證券商公會、證交所及期交所合辦，透過簡單易

學的策略、生動活潑的遊戲，向投資人推廣如何利用股票期貨來避險，活動吸引數萬人次參與，引起熱烈迴響。

### 線上作業同步放寬

為打造數位化金融環境，響應主管機關金融3.0政策，莊副理事長率先於證券商公會提出開放非當面開戶及辦理變更作業的建議，並獲得交易所及主管機關的支持，其後他建議期貨業比照開放。當時主管機關對於沒有當面確認客戶身分方面有些疑慮，「為此我們研議提出業者可用視訊等方式來確認客戶身分，以及限制交易金額等配套措施來維護交易安全。」莊副理事長說。

開放後就算是距離較遠的客戶，也可以提供即時的服務，後續在公會積極爭取下，客戶也可以線上、通訊等方式變更基本資料，以電子方式申請當沖、有價證券抵繳、API、或網路出金等多項作業，業者提供客戶便利之數位化服務，不再受到傳統營業時間與地點的限制，不但增加客戶便利性，也為業者省下成本與人力。

### 參考證券規定 延續證照效力

莊副理事長表示，有些人取得期貨業務員證照後，因為在學或其他因素未於5年內到期貨業工作，或是從業人員離開期貨業超過5年，導致證照失效，這樣的規定將會降低在校生或其他金融從業人員取得期貨業務員

證照的意願，影響期貨業延攬人才，因此建議取消期貨業務員證照失效的規定。

莊副理事長也建議「以訓練代替考試」的配套措施，考取證照或是離職太久的從業人員，不需要重新考照，只要完成原有的職前訓練課程，額外加上期貨市場最新法規與制度介紹的課程，加強對於新法規、新制度的瞭解，提升其專業度，就可以執業。歷時4年的努力爭取，在108年終獲開放。

### 證期規範一致利於業者遵循

「證券期貨業常有互相兼營的情形，從業人員要同時瞭解二個業別的相關作業，但證券期貨有些作業項目卻有不同規定。還有些早期的法規因為金融環境改變，常有不合時宜的情形。」莊副理事長說，為提升從業人員相關作業的效率、降低同業的法遵成本，因此期貨公會在104年針對證券期貨市場之相關法規、作業規範、內控等有差異的地方，或是在業務處理上有需要調整或修訂的地方，進行委外專案研究。

「當時經過委外單位研究比對及提出的報告內容，期貨公會提出多項建議並修正相關規定。」莊副理事長舉例，像是期貨媒體申報系統僅能查詢開戶數5戶以上及違約的資訊，不夠充足，建議參考證券商聯徵系統所提供的內容，來提昇期貨業徵信作業品質；比照證券規定，增訂交易人下錯帳號時，更正帳號之作業規範；參考證券之規定，調整了期貨從業人員電子下單須使用期

貨商內部網路、固定IP之規範；建議將期貨對於受任人之資格條件修正為曾因違背期貨交易契約或證券交易契約未結案且未滿五年者不得為受任人…等等。

### 提升資金運用效率兼顧風險控管

期貨市場開放至今，在證券期貨合作下，期貨新商品和新制度都能順利推動，帶動國內外期貨交易量逐年增加，業者在業績成長獲利出色的同時，做好風險控管及降低營業成本也很重要。「在降低營業成本方面，由於越來越多的客戶以電子下單，為了降低同業電子下單的憑證費用支出，我發起成立專案小組，為同業爭取調整憑證費用的計費方式。」莊副理事長說。

「提供客戶一站式購買各種金融商品的服務，是未來發展趨勢。」莊副理事長建議期貨市場可參考證券市場之建議內容，例如證券公會目前持續爭取開放投資人可購買更多項金融商品，此外也建議開放證券商以有價證券或其他商品擔保融通業務，在客戶進行投資有資金需求時，可即時提供貸款給客戶，避免發生因行情波動被斷頭的違約風險，不但能協助提升客戶資金運用效率也兼顧風險控管。



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。



期貨公會副理事長林添富先生

## 談槓桿及期信業務的推動

撰文/游大慶、郭仙娟

元大期貨是首家取得兼營槓桿交易商執照之業者，多年來一直致力於發展外幣保證金、差價合約、牛熊權及結構型等多元化的店頭衍生性商品；該集團中的元大投信，亦發行多檔期貨信託基金，為期貨市場挹注豐沛的動能。因此，本刊特別專訪元大期貨董事長同時也是公會副理事長的林添富先生，分享槓桿業務與期信業務的重要推動歷程及展望。

### 期貨槓桿業務之推動

#### 期貨店頭衍生性商品市場之發展

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，期貨公會亦著手爭取開放店頭衍生性商品市場，例如於94年時就我國期貨商承做OTC衍生性商品可行性、96年就期貨商承作店頭衍生性商品之可行種類及配套措施，98年就開放槓桿交易商等議題陸續進行專案研究。

金管會、期交所、期貨公會及櫃買中心歷經數年之研議，於101年7月12日發布訂定「槓桿交易商管理規則」，考量槓桿保證金契約之業務型態為自營業務，規劃槓桿交易商由期貨自營商兼營。期貨公會101年底發



### 林添富小檔案

#### 現職

元大期貨 董事長

#### 經歷

元大證券 總經理

元大證券 執行副總

元大證金 副董事長

復華證券 總經理

布槓桿交易商自律規則、104年訂定槓桿保證金契約交易風險預告書範本。103年櫃買中心亦公告「槓桿交易商經營槓桿保證金契約交易業務規則」、「槓桿交易商風險管理審查作業程序」、「槓桿交易商對一般客戶

辦理槓桿保證金契約交易業務應注意事項」等細部規章後，槓桿交易商之基礎法規才算完備。

店頭衍生性商品商機龐大，因此各期貨商陸續申報開辦槓桿交易業務（104年元大期貨、105年群益期貨、106年凱基期貨）。外匯CFD商品在國外蓬勃發展且行之有年，但國內投資人並無合法接觸管道，甚至有非法券商坑騙客戶之情事。因此，順應此國際趨勢，群益期貨於105年底推出外幣保證金交易，元大期貨於106年3月、凱基期貨於108年3月亦陸續開辦外幣保證金交易服務，提供客戶合法從事外幣保證金交易之管道。

雖然槓桿交易商係由期貨商自營部門兼營，會員家數規模尚小，但涉及之法規與業務議題與自營業務仍有差異，且店頭市場期貨交易已成為我國期貨市場發展之重要環節，故公會於108年修正委員會組織規則，增設槓桿交易業務委員會，專責聚焦推動槓桿交易商之業務發展。

### 槓桿交易商面臨之課題與發展方向

林副理事長表示，國內從事店頭衍生性商品交易之金融機構眾多，競爭激烈，槓桿交易商如何做出差異化，是必須面對之課題，另外在槓桿交易之商品面及通路面亦尚有可努力及發展之空間。

#### 一、連結匯率之槓桿保證金契約仍有發展空間

我國是以貿易為主的國家，進出口貿易發達，而且臺商遍布全球，實體企業於經貿活動中有匯率避險需要。因此，公會在108年第4季實地拜會多家實體企業，了解其外匯避險需求，並積極向主管機關爭取槓桿交

易商得辦理無本金交割遠期匯率（NDF）。該項建議於109年4月正式公告開放，槓桿交易商得經營新臺幣以外的外幣NDF業務，是銀行以外唯一能辦理本項業務之機構。

#### 二、發展商品類及股價類之差價契約（CFD）

差價契約在國際上是相當流行的槓桿交易產品，因此公會108年向主管機關建議開放連結原油與黃金之CFD。經主管機關開放後，國人又多了一項除原油黃金期貨、ETF以外的交易新選擇。未來可再發展如股價指數類差價契約等。

#### 三、擴大期貨商及證券商（IB）業務員得轉介槓桿保證金契約種類

雖然開放期貨商得經營各項期貨業務（經紀、自營、顧問、經理、槓桿），但期貨商主要員額通常配置於期貨經紀業務，受託買賣業務人員往往是期貨商之業務推廣前鋒單位。因此，公會希望未來能擴大期貨商受託買賣執行業務員轉介槓桿保證金契約業務範圍，能擴及外幣保證金交易。此外，證券商（IB）通路據點眾多，如能開放證券商業務員得轉介槓桿保證金契約，亦可擴大行銷通路，促進槓桿業務發展。

### 期貨信託業務之推動

#### 主動式與被動式基金相繼問世

96年7月10日主管機關發布4項期貨信託事業及期貨信託基金相關子法，開放期貨信託公司可透過銀行及券商等通路募集期貨信託基金。為了迎接新紀元與更多活水的到來，公會配合研議38項相關自律規範，積極

協助業者做好開業前的準備工作。

林副理事長說，期信基金開放初期，國人對於期貨信託基金相當陌生，因此各家業者紛紛與國外高知名度專業機構合作，希望提高國內投資人的參與度。例如：國泰與Man AHL、新光與Winton、寶富與Aspect結盟等。我國第一檔期貨信託基金國泰Man AHL組合基金於98年8月問世，隨即造成熱銷。

104年4月元大投信發行首檔被動式期貨信託基金S&P黃金期貨ETF，短短五年之內，期貨ETF挾著交易成本低廉、與股票相同的交易模式、盤中進出方便等優勢，一舉成為期貨信託基金的主力商品，交易量及規模快速增長，創造臺灣金融史上的發展奇蹟。

公會與期交所為提高期貨資產管理業者的知名度，於105年3月中至5月底合辦大型宣導活動，協同期信、期經業者透過媒體及網路大量曝光，提供民眾對於期貨信託基金與期經客製化代操業務的正確認知，以爭取小資族及高資產客戶之認同。在此同時，公會也協助業者開拓客源，爭取保險業資金，並且進行多項規範之簡化作業，希望讓業者的運營空間更加寬廣。

### 締造多項佳績

期貨信託基金現有19檔，ETF為主力共有17檔，追蹤之標的涵括黃金、原油、黃豆、銅、白銀等商品以及美元指數、日圓指數等外匯，109年4月整體基金規模為新臺幣400億元、受益人數超過25萬人。林副理事長細數期貨信託基金所創造的重大成就包括：

一、108年臺灣期貨ETF的成交量占全球ETF成交量的三成以上。

二、我國有3檔期貨ETF規模在全球同類型基金中名列前茅，包括元大S&P原油正2 ETF（109/2/20規模達388億，全球同類排名第一）、街口投信S&P黃豆ETF（109年4月規模約20億，全球同類排名第一）、富邦VIX ETF（108/5/15規模245.8億，冠居全球同類ETF）。

三、採用改良後的二代指數，元大S&P原油ETF績效領先全球最富盛名的原油ETF-USO約12.37%（109/2/10）。

### 未來努力方向

林副理事長指出，我國期貨信託基金經過11年發展，其中期貨ETF的規模已躋身全球前段班；元大、街口、富邦、新光及國泰等投信公司，紛紛展現拓廣期貨信託基金業務之熱情、積極開發產品。未來公會還有許多協助期信業者發展的方向，包括：

一、產品多元化：參考國際趨勢，發展更多的期貨信託基金，如以股指期貨去追蹤以股指期貨價格所編製之指數ETF，提高追蹤效果準確度、策略指數ETF及另類資產ETF（如加密貨幣、能源…）等，以提供投資人更多選擇。

二、制度健全化：ETF有時會產生折溢價過高及募集額度分配等問題，公會可以與業者共謀解決之道，也可參考國外分割/反分割之機制，加以制度化，讓期貨信託基金的經營之路更加順遂。

「最後，希望投資人可以從眾多期貨信託基金中找到最適合的理財標的，建構自己的投資組合與交易策略，真正做自己基金的主人。」林副理事長為本段專訪做了總結。





拜會北歐商會展業



期經期信推廣宣傳活動



拓展期經業務研討會



避險基金策略研討會



期信法規說明會



槓桿交易商管理規則說明會



期貨公會國際事務委員會召集人鄭質榮先生

## 談複委託業務的發展及國際業務的推動

撰文/湯志彬

回顧我國期貨市場的發展，可以臺灣期貨交易所之成立（87年）作為分水嶺，市場開放初期（83年），本土期貨交易所尚未成立，係先開放國人以複委託方式下單至國外期貨交易所，以累積交易經驗及培訓人才，之後再開放國人從事國內期貨交易，因此複委託期貨商在市場發展初期扮演相當重要的角色。公會第6屆國際事務委員會召集人鄭質榮先生從我國期貨發展之初就參與這個市場，稱他為期貨業的長老一點都不為過，請聽他細數國人從事國外期貨交易的歷史演進。

### 複委託期貨商的美麗與哀愁

民國83年我國開放合法的國外期貨交易，最早期國人交易重心為美國盤，但隨著日本期貨商大舉來臺拓展業務，日本盤的成交量於84年達到單月10萬口的高峰；接著，是新加坡盤的崛起，新加坡國際金融期貨交易所（SIMEX，90年更名為新加坡衍生性商品交易所，SGX-DT）自86年推出摩根臺灣股價指數期貨之後，憑恃著交易時段零時



### 鄭質榮小檔案

#### 現職

大華銀證券投顧 董事  
大華銀投信 監察人

#### 經歷

期貨公會 理事/監事  
新加坡商大華期貨臺灣分公司 總經理

差以及國人普遍熟悉台股指數之優勢，立即獲致國人的青睞，輕易擊敗美國及日本盤，成為國人交易最為熱門之海外期貨市場。而後，隨著臺灣期貨交易所於87年成立，國內外期貨市場的成交量開始有了明顯的變化，

在短短8年內，國內市場呈現一飛沖天的氣勢，交易量成長了411倍，交易比重也自原先的21.35%上升至97.72%；然而，儘管國人的交易重心大幅轉移至臺灣期貨交易所的臺指選擇權上，但國外盤的交易量卻不降反升，除90及91年略微衰退之外，其餘6年均逐年成長，95年甚至突破535萬口，創下歷史新高。

84年12月共有16家複委託期貨商在臺設立分公司，投入大量的人力、物力、時間與金錢，準備大展鴻圖，可說是國外期貨交易的全盛時期；但由於競爭激烈，交易量成長的速度遠不及手續費殺價的速度，到了87年7月底，只剩下8家業者（請參下表），尚在勉力支撐，後再由於法令的更改，開放更多

元的國外期貨交易管道，導致109年1月複委託期貨商在臺設立分公司僅剩美商愛德盟期貨經紀商一家。

儘管絕大多數曾在臺灣留下身影的複委託期貨商逐漸退出市場，然而，為服務交易人並完成不間斷的全球交易，臺灣本土的期貨商紛紛取得國外交易所會員資格，提供交易人多樣的交易機會及服務實體經濟等客製化服務。

### 臺灣期貨邁向國際化

跟全球接軌有那麼重要嗎？鄭召集人說，100年8月4日可以說是歐美資本市場慘烈的一天，歐洲債務危機重燃、美國經濟重陷衰退、債信瀕危，投資者對歐美金融問題憂慮加深，爭先出脫持股，恐慌拋售，美國股市一路狂瀉崩跌。

美股開盤重挫，此時臺灣正好是寂靜的深夜，臺灣的交易人眼見國際股市行情劇烈波動，卻因無盤後避險管道，只能忐忑地面臨臺灣市場8月5日一早開盤大跌時刻的到來。

有鑒於此，為滿足交易人於盤後時段交易及避險需求，臺灣期貨交易所考量在不影響現行期貨交易人的部位風險、價格波動以及我國期貨市場國際化發展的綜合考量之下，在103年5月15日與歐洲期貨交易所（Eurex）合作，於臺灣期貨市場收盤後，將我國的主力商品台股期貨（TX）以及臺指選擇權（TXO）授權Eurex 以Daily Futures on TX（以台股期貨為標的之一日到期期貨契約）及Daily Futures on TXO（以臺指選

複委託期貨商統計資料

	84年12月	87年7月	92年8月	103年3月	109年1月
1	美商羅盛豐	美商羅盛豐	美商愛德盟	美商愛德盟	美商愛德盟
2	美商芝加哥	美商芝加哥	日商聯貿	新加坡商華大	
3	美商愛德盟	美商愛德盟	新加坡商華大		
4	美商花旗	日商小林	新加坡商明富		
5	美商信孚	日商岡藤			
6	美商事必得	日商聯貿			
7	美商嘉吉	日商東京綜合			
8	日商小林	新加坡商華大			
9	日商岡藤				
10	日商聯貿				
11	日商東京綜合				
12	日商業益實				
13	日商國際				
14	英商飛馬				
15	英商倫敦				
16	新加坡商華大				

※新加坡商華大期貨於104年8月24日更名為新加坡商大華期貨。資料來源：期貨公會整理

擇權為標的之一日到期期貨契約)之形式在Eurex掛牌交易。

透過這種合作模式，不僅可延長臺股期貨(TX)以及臺指選擇權(TXO)的交易時間，提供交易人於臺灣期市盤後時段交易及避險管道，得以即時反應國際行情之風吹草動。再者，藉由臺灣指數類商品之國際曝光，可提升知名度，使更多國際投資人瞭解我國市場，進一步吸引新的外資客源，鄭召集人這麼說。

### 汲取國際經驗、提升國際競爭力

鄭召集人指出，在臺灣，期貨業是個小而美的行業，規模不大，但服務客戶的交易範圍遍及全球主要市場，因此，如何提升臺灣期貨商的國際競爭力並且與全球接軌，是國際事務委員會非常重要的課題之一。

鄭召集人表示，公會為協助臺灣期貨商擴展國外期貨市場，國際交流亦是促使業者邁向國際化與國際接軌的墊腳石。重要的管道有四：

一、大型Seminar，公會歷年來多次邀請國際專家來臺分享經驗，所舉辦之國際論壇主題包括：歐美期信事業發展(96.11)、CME穀物期貨(97.3)、股票期貨(98.12)、高頻交易(99.11)、期信基金(101.5)、短天期選擇權(102.4)、國際衍生性交易所(103.8)、石油(104.9)、黃金(105.9)、外匯(106.10)、農糧

(107.10)、FinTech(108.6)等領域之發展趨勢與展望；

二、參訪國外期貨交易所，公會多次組團參訪國外交易所或期貨同業：CME及CBOT(93.3)、Eurex(94.5、98.9、103.5)、ASX(97.8)、Liffe(99.11)、MEFF(100.9)，考察新種業務或商品之發展經驗；

三、參加國際期貨會議，公會定期派員參加的其他國際性會議有：FIA Boca年會(美國)、LME亞洲年會(香港)、FIA臺灣年會(台北)；

四、接待國外交易所來臺交流：歷年來共有東京穀物交易所、東京工業品交易所、日本商品交易所、橫濱商品交易所、中部商品交易所、關門交易所、大阪證交所、東京金融交易所、CBOT、CME、CBOE、NYSE Liffe、Eurex、SGX、HKEx、韓國交易所、馬來西亞衍生品交易所、泰國與大陸等期貨同業來臺交流，均是我國業者邁向海外爭取機會的方式。

對於如何提升期貨業國際競爭力，鄭召集人提出一些想法。期貨業要在全球期貨市場取得一席之地，應該提升交易與結算效率及安全性，並增加外資法人使用臺灣期貨商的服務或交易我國期交所上市的期貨產品，藉以擴大商機。此外，對於期貨產業未來的發展，鄭召集人表示，除了改善法制環境外，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的一環。



## 期貨公會理事侯青志先生 談兩岸業務的推動

撰文/林惠蘭

**侯**理事青志自期貨公會籌備階段，即參與其中，一路陪著公會從無到有、成長茁壯，並積極推動臺灣期市、參與國際及兩岸相關業務，無論是各項參訪交流活動，或招商展業都有其身影。本刊特邀侯理事分享他在兩岸事務的親身經歷或聽聞有趣的事情。

### 獨樹風格—複委託交易

「說到國際及兩岸交流，期貨業是很特別的！」侯理事說。國外期貨交易法民國81年立法通過，美、英、新加坡及日商來臺從事複委託意願就高，前置作業期間外商就在辦說明會、研討會了，83年期貨元年，就有8家複委託商開業。

那時，在臺灣可以交易的國際期貨商品就相當豐富，不管是國際指數、外匯、債券、農產品、金屬能源類商品都是交易人相當關注的商品。「對中國而言，臺灣期貨市場的發展是很特殊的，自己沒有期貨交易所、沒有期貨商品，而是以複委託方式交易



### 侯青志小檔案

#### 現職

凱基期貨 顧問

#### 經歷

勝元期信息科技(上海) 負責人

元大期貨 副總經理

寶來曼氏期貨 副總經理

寶來瑞富期貨投顧事業 總經理

富邦期貨 總經理

京華期貨 總經理

泛亞期貨 總經理

美商曼氏期貨 總經理

國外期貨商品，這樣的模式引起中國同業的興趣，取經意願高，於是展開兩岸互訪交流活動。」侯理事表示。

### 金融期貨一帶動交流風潮

臺灣因客觀環境因素關係，沒有發展商品期貨之動機，所以期交所成立後第一檔商品是臺指期貨，隔年上市電子期貨及金融期貨，爾後再推出的小臺指、臺指選擇權都是金融類指數，而臺指選擇權在臺灣的發展也是國際間有目共睹的，反觀當時中國的期貨品種多屬於避險需求的國內農產品期貨，在金融期貨方面之發展，雖然1992年轟動推出金融期貨（國債期貨），但上市2年多後因327國債期貨違約事件而使金融期貨宣告終止，相對中國同業而言，臺灣金融類期貨經驗成熟，於是在中國籌備金融（股指）期貨時，同業積極來臺取經學習，因此造就那些年兩岸交流之活絡景象。

### 兩岸交流 互動熱絡

回憶起兩岸業務交流過程，侯理事表示，臺灣的金融同業公會中第一個邀請中國同業來臺的即是期貨公會。自民國85年起，兩岸期貨業即開始交流，初期多為相互考察參訪活動，隨著中國金融期貨上市及各項創新業務之發展進程，88年至102年間交流最活絡，來訪者包括中國期貨業協會、各地區協會、四大期貨交易所高管及許多期貨商，

來臺了解的範圍涵蓋金融期貨、國外期貨業務、期貨顧問、期貨經理、期貨信託、IB業務、期貨商風控作業、從業人員教育培訓及考試、公會對於會員服務和管理之經驗等。

那段期間公會亦辦理了多場座談會、研討會以進行交流並經驗交換，理監事亦多次組團至中國各期貨交易所考察，並受邀參加多項大型會議，包括深圳國際期貨大會。侯理事表示其中比較有趣的是，深圳國際期貨大會，期貨公會受邀組團前往參加，但是，主場卻不是會場，而是會場旁的咖啡廳，兩岸同業忙著業務交流與心得分享，多年下來，更深化了彼此的情誼，為往後業務合作奠定良好的基礎。

### 兩岸政策 推波助瀾

隨著兩岸業務往來頻繁及政府兩岸政策的推動，期貨公會於99年正式成立兩岸事務委員會，專司相關事務。而兩岸簽訂ECFA、服貿協議、兩岸金證會等一連串重要協議、會議，期貨公會也多管齊下積極爭取兩岸期貨業各項合作之方式，除了大家所熟知的新設、合資、參股等議題外，也積極從其他方式的合作尋求突破，包括兩岸期貨指數商品相互掛牌、兩岸期貨商透過複委託參與彼此期貨市場交易、開放中國人士得來臺開立期貨交易帳戶以從事國際期貨交易…等各項議題。

在具體執行方面，依據『臺灣地區與大陸地區證券期貨業務往來及投資許可管理辦

法』規定，期貨公會自96年起陸續協助期貨商向主管機關申請赴中國地區辦理期貨顧問業務及期貨教育訓練事宜（計有14家業者取得主管機關核准）以推廣臺灣金融指數類期貨經驗交流至中國地區；另為推廣選擇權之業務經驗，期貨公會在103年規畫辦理「兩岸教育訓練合作課程規劃」，以開拓兩岸交流的深化及促進兩岸實質合作機會，並設立「兩岸期貨聯誼網」以推動兩岸業務及促進兩岸臺籍從業人員交流；同時因應實務需求，訂定「與大陸地區業務往來合作契約書範本」，作為國內期貨商提供中國法人有關教育訓練、交易分析軟體、風險管理、期貨商經營管理以及活絡市場交易之技術等各類業務往來合作服務時，雙方簽訂契約內容之參考。相關作業推動很辛苦，皆須經過縝密規劃與溝通，雖然最後兩岸未能有實質進展，但這過程已為兩岸期貨業留下一段精彩而深刻的回憶。

## 陸市發展經驗

雖然近年我們的期貨市場發展可圈可點，連年交出漂亮成績單，但中國期貨市場的成長也不惶多讓，侯理事表示，其在金融期貨方面起步比我們晚，但因政策的積極推動及從業人員的努力，近年中國期貨市場各項業務發展，有幾項可以說說：在業務開放方面，除期經紀業務外，從2011年起陸續開放了投資諮詢業務、資產管理業務、風險管理子公司（期差貿易、倉單服務、合

作套保、做市業務、場外衍生品業務）等創新業務，同時期貨公司還可以代銷公募基金、設立公募基金公司、兼營股票期權經紀業務，讓期貨商朝向多角化經營；在商品推出與市場規模方面，近年積極推出新商品，尤其2019年一口氣推出14項新商品，截至今（2020）年4月底，上市商品數量已達到78項，其中4項商品直接向國際投資者開放交易，另引入境外投資者、擴大「保險+期貨」試點及做市商制度；在期貨公司資本實力提升及國際化布局方面，除已有2家期貨公司在A股上市、2家期貨公司在香港（H股）上市、15家以上期貨公司在新三板上市，同時有21家期貨公司在海外設立了分支機構，部分期貨公司已成為CME、LME等境外交易所會員。

## 省思未來

今年全球市場發生了很多令人意料之外的事，譬如新冠肺炎引發全球經濟危機，美國股市多次觸發熔断再跌停、原油期貨崩盤跌到負值…等事件，侯理事表示顛覆想像的事件都發生了，未來的事無法預知，但期貨業是高度國際化行業，我們仍需與國際市場接軌，或許未來把中國期貨市場當作一個外盤交易的市場，也是個不錯的選擇，現階段首要之務當然是壯大自己、加強人才培育，提升我們期貨商之國際競爭力以迎接下一個機會與挑戰。

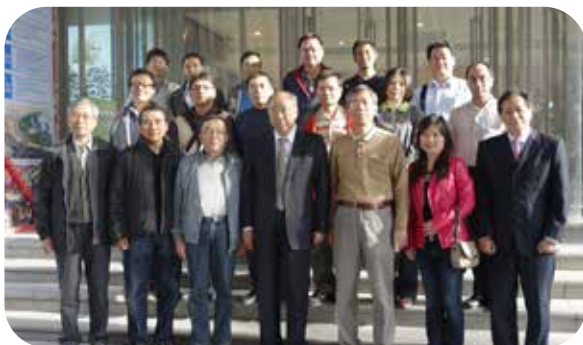




期貨公會主辦台北國際期貨論壇



理監事深圳年會考察



拜訪鄭商所



參訪上海國際能源交易中心



期貨公會常務理事黃奕銘先生

## 談教育宣導及產業自律

撰文/華辰、杜月明

**黃**常務理事於民國83年期貨元年即進統一期貨，跨足經紀、自營業務，擔任期貨公會理事，並參與多項委員會的運作，尤其在近十年的紀律委員會召集人期間付出心力最多；紀律奠基於良好的教育訓練，在市場發展或公司治理上這兩者有著唇齒相依之關係。

黃常務理事回憶起期貨元年，那個年代，地下業者氾濫，提正大眾視聽是合法業者首要之務。期貨公會辦理的大型宣導活動，最早應是84年假松山機場外貿協會舉辦的新世紀金融理財大展，邀請了五家國際交易所參展，在當時對期貨業形象具相當正面的意義。同時公會也協助CME、CBOT、SIMEX…等國外交易所辦理多場的商品、交易規則、法令規範或經驗分享等說明會，以提供業者教育訓練的機會。

### 教育訓練 基礎建設

民國87年，期貨公會受當時證期會指定為期貨業務員在職訓練辦理機構，課程規劃以強化職能為導向，首重法制與專業，依業務性質分為業務、交易結算、稽核人員/主管班。



### 黃奕銘小檔案

#### 現職

統一期貨 總經理

#### 經歷

中信期貨 副總經理

統一證券期貨自營部 副總經理

統一期貨自營部 副總經理

統一期貨研究自營 協理

統一期貨營業部 經理

爾後隨著市場成長、經驗漸具，並配合法令兩年一訓的規定，於90年調整訓練結構，改採模組化課程，依業務人員資歷深淺

設計課程，由淺至深、循序漸進，並採計登錄年資，隨著登錄年資的增長，所參加的課程訓練時數將遞減，於是擬訂了初階班、進階(一)至進階(五)、資深班及高階經理班等一系列的期貨商業務員在職訓練課程；之後，再隨著顧問、經理、信託及槓桿交易業務種類的增加，加開相關課程。

「其中有二件事，在當時，應該算是金融同業在職訓練的創舉吧！」黃常務理事說道。早期為了提升學員學習效果，並強化學員從事業務活動時的適法性，期貨公會有委託傳播公司製作期貨微電影，分菜鳥篇、客戶篇、稽核篇及主管篇在不同的課程中播放，透過影片演繹，提醒業務人員工作中易觸的誤區，及宜熟知事項。

另外針對經理人規劃兩天一夜的高階經理班，邀請金管會長官、各業專家、學者，以分組討論方式進行，研討業界關注議題，同時透過課後活動，提供產官學一個溝通管道，助益期貨業良性發展。

## 社會宣導 發展關鍵

在調整業內訓練架構同時，期貨公會也著手規劃社會宣導作為，以提升整體大眾對「期貨市場」的認識，這個部分對期貨業長遠發展具有深厚意義，黃常務理事表示。

91年公會開辦贏家傳承系列全省巡迴講座，將各期貨商期貨交易成功的經驗分享及傳承出去；接著針對時下熱門議題開辦期貨論壇、重要法令規範或事件辦理宣導說明會；另製作宣導影片，強化社會大眾對期貨的正確交易觀念、告知社會大眾期貨安全交

易之重要性、宣導保證金的入金流程並打擊地下期貨以導正投機歪風，在當時這算是金融業相當創新的宣導方式，也獲得許多正面評價。

另外一方面，公會也針對從業人員辦理輔導考照班、操盤人培訓班；邀請期交所與證基會針對中途轉業或是有志進入期貨業的人才們，共同辦理期貨業務人才養成班，訓、考、工作媒合一條龍作業；針對大專院校同學辦理期貨業未來發展與就業機會校園巡迴講座，讓學生提早了解期貨業的工作內容及性質並提供未來的工作機會，也為業者提早預留人才做準備。

到了100年，調整了宣導方式，加入車站燈箱、廣播、手機APP、網路…等多媒體，主管機關整合資源督導辦理的金融知識普及宣導，加大社會大眾參與力度；期貨業界也在107年底捐助款項成立「期貨產業發展基金」針對社會大眾進行期貨交易規則、期貨交易風險宣導。黃常務理事語重心長的表示：「只有經由不斷的教育訓練與業務宣導，才能將期貨交易的正確觀念普及於社會大眾，行業才能良性發展。」。

## 產業自律 提升形象

為提升產業形象，同業深感自律的重要，公會84年就起草「會員自律保證金設置辦法」，要求期貨商不得有破壞同業信譽、不得有破壞同業共同利益之情事，要求期貨商之經營，應本誠實及信用原則，恪遵法令，以發揮主動自律功能。

86年訂定「會員自律公約」，以發揚會

員自律精神、提高商業道德、並加強同業合作，共謀期貨市場之健全發展，為達宣誓作用，全體專營期貨商負責人並於99年1月22日簽署自律聯合宣言，切實遵守自律公約，期許產業良性發展、共利共好。

另外像期貨交易糾紛調處辦法、手續費折讓自律規則、會員廣告管理辦法…，這些都是為了會員自律而訂定的規範。黃常務理事說：「自律最核心的價值在道德、再來是規範、再跨出去才是法律，如果每個人都能以道德為依循，就不會觸犯到規範，更不會違反到法律。」。

### 守分守紀 明天才更好

提到記憶深刻的事，黃常務理事說：「我擔任紀律委員會召集人這些年來，每每召開紀律委員會討論違規案，是讓我感受最沉重的。」大家拼來拼去，不就是為了業績。

民國70年代後期股市熱絡時，臺灣錢淹腳目，你看到那個業務員需要這麼拼，坐在那兒，客戶就一直來一直來。但現在環境不一樣，行業也不一樣，再加上早期地下期貨使然，期貨業發展受掣，廣告宣傳字字推敲，業務人員很不容易的。但是不能因為開發客戶辛苦而放任，為整體行業的發展、共利共好的遠景，把關是必要的工作，就如同孟子講的「不以規矩，不能成方圓。」，必須要有法令規範及相對的督導，維護產業紀律，才能達成期望的目標。

在金融消費者保護時代下，從業人員守分、守紀更加重要，它不僅保護交易人，它

更重要的意義是保護從業人員。黃常務理事說：「有過這麼一個例子：某期貨商從業人員非法代客操作，受主管機關解除職務處分，5年不能執行職務；等到期滿，期貨商業務員資格失效，可以重考，但是，公司敢不敢聘用？」。紀律委員會的意義也是在此，紀委會若能協助從業人員拉住剎車，就不至於衝出軌道。

### 雙管齊下 利基未來

公會現在送至紀律委員會的案件，委員間已經形成了一些共識，在違規案件認定跟懲處上也有一定的模式，並且針對受處分人員或主管辦理專題訓練課程，以協助會員及從業人員確實改善檢查缺失，期許能自我改進不要再犯，維護期貨市場交易秩序、保障交易人權益，並且保護自己、保護公司，更重要的是提升整體期貨市場的形象。

期貨業發展到現在，除了一般交易人的參與，專業投資人策略交易、法人機構避險交易，在在可以看出期貨在資產管理運用的功能，隨著期貨市場規模越大，話題性就越高，社會上正負面評價就會越多，這也表示，在金融業已經有了「期貨」一席之地。

黃常務理事說：「教育為主、紀律為輔，一直是我管理公司的理念。」同樣的，它也表現在這些年我參與公會運作的態度上，雙管齊下，相信期貨市場的正能量會越來越大，在經濟活動中的表現也會越來越亮眼。



## 期貨公會常務理事張雅斐女士 談財務及稽核法遵

撰文/張佩瑜、黎衍君

**張**常務理事雅斐現任富邦期貨總經理，談到期貨公會創立25周年，驚覺自己入行這麼久了。她在財務管理研究所還沒畢業就投身期貨市場，畢業論文甚至是在進入期貨業的時候完成的，而入行的第一份職務即是稽核，擔任總經理之前，負責業務多在公司內部制度的建立面；後來擔任公會財委會召委，常笑稱自己是產業的外部稽核，「這樣的緣份，也使我從台北市期貨公會到全國性期貨公會，始終與公會併肩作戰，並且在這裏渡過黃金年歲。」。

### 為產業把脈

張常務理事多次擔任期貨公會財務委員會召集人。張常務理事說，財委會在公會委員會組織運作中是很特別的委員會，只有這個委員會身兼為業界及公會財務把關的功能。多數時候處理公會決預算審議，包括財務運用的檢視、新種商品業務費收費標準，



### 張雅斐小檔案

#### 現職

富邦期貨總經理

#### 經歷

台証期貨 管理部經理、總經理  
世華期貨 稽核、管理部副理、  
業務主管

但在產業、期貨商財務相關制度或法令的建議事項上，財委會也會適時參與，像是調降期交稅、財務會計準則公報重要調整、建請期交所統一會計報表格式內容編制方式、ANC監理制度之檢視與建議。

張常務理事說，自87年以來，期貨公會多次為交易人發聲，向政府爭取調降期貨交易稅，希望透過期貨交易稅之調降，減少大眾之交易成本，擴大期貨避險功能，同時也希望吸引國外法人之參與，使臺灣期貨市場朝向國際化發展。89年是第一次調降期交稅、也是調幅最大的一次，就是財委會領軍出征的。

提升產業國際競爭力，除了稅制，ANC比率也是非常重要的指標，ANC為動態資本之概念，可即時反應期貨商的風險胃納及對風險承擔之能力，財委會針對這個部分，積極參與研議案，就監理規範與項目標準向主管機關提出建言，適度放寬規範，以強化國際競爭力助益期貨市場長期發展。

## 為公會把關

在財務運用檢視面，公會自84年成立至96年間，辦公處所皆為租賃，每年支付之租金可觀，且因期貨業務蓬勃發展，新的業務項目如顧問、經理、信託與槓桿相繼開放，不僅各級會議開會頻率增加，也須新聘會務人員負責承辦，資產負債表上又常年提撥購置會所基金，應是可為之時。

張常務理事說，當時購屋房地產之行

情，每坪介於新臺幣30~60萬元，經衡酌公會之財務情形與可動支的資金，足可在交通便利之大安區購買200坪以上之處所。故於第1屆第3次會員大會通過，授權理監事聯席會議先行決定購置會所事宜後再提報會員大會追認。現今公會的會所，分別於96年12月及98年9月第二屆理事長賀鳴珩先生任內購置，座落地點處於台北市捷運沿線交通方便的安和路，12樓是會務同仁辦公處所，13樓則為理監事開會用的大會議室及在職訓練教室。

另一方面，公會財務運用係依工商團體財務處理辦法，採定存為主，活期為輔的方式運用資金，其中，會務發展準備金、退撫準備基金及其孳息應按用途專戶存儲，非經理事會通過，報請主管機關核准，不得動支。然近年來期貨交易量大幅增加，公會的收入亦隨之增加，但銀行存款利率一直處於微利時代；因此公會向主管機關爭取擴大自有資金之運用範圍，可購買臺灣期交所與集保結算公司等週邊單位的股票，除了提高公會的資金運用效率外，同時也可成為一個平台，讓期貨商進入（須持有臺灣期交所之股份）或退出我國期貨市場更為便利。

## 遙想當年

聊到稽核制度的運作，張常務理事頓時陷於回憶的漩渦：「稽核業務繁雜而細微，要如何發揮應有的效能，剛開始真的不容易，想當年這可是期貨先進們胼手胝足，一點一滴從

無到有建置出來的。」，張常務理事說，國內期貨商自民國83年正式成立迄今已有26年，尤其是草創初期，公會尚未成立，遑論怎麼查核，是個連工作底稿都沒有的時代，當時稽核們自主輪流召集聯繫會議，這次聯邦、下次日盛…，由當時證期會稽核領著大家一起討論、漸次改善出來的。

那時交易不是現場單就是電話單，業務面查核重點一開始放在委託單執行、成交回報、聽錄音，漸漸的加入了防止代操、開戶與出入金作業是否合規，其後隨著臺灣期貨交易所的開業，稽核工作邁入另一個階段。在稽核先進們殷殷期盼下，「稽核人員聯誼會」在90年11月成立，作為稽核經驗交流、稽核業務改善與建議的平台。

直到99年期貨公會將「法制委員會」改為「稽核暨法遵委員會」，至此「稽核人員聯誼會」階段性任務完成並解散，爾後，隨著國際上對防制洗錢及法令遵循議題日益重視，遂與時俱進於108年將「稽核暨法遵委員會」分為「稽核委員會」及「防制洗錢暨法遵委員會」，期能更適切的發揮各個委員會的功能。

「這個關鍵時刻大約是在準備108年11月APG來臺現地評鑑的那段期間。」張常務理事記得，那一、二年間不只是整個金控動員，公會也有許多防制洗錢有關事項需要緊鑼密鼓的討論，為此，公會還成立了「防制洗錢工作小組」，由廳理事長擔任召集人，期貨商防制洗錢主管(即法遵主管)為小組成員，討論相關議題，「防制洗錢工作小組」就是「防制洗錢暨法遵委員會」的前身。

## 專業時代

由於委員會的委員係由各業者專業人士所組成，所以不管是主管機關或期交所研議討論事項，均會將委員會意見納入參考。張常務理事說：稽核們討論最多的就是內稽內控議題，以前稽聯會時代是稽核們自發性的，其後則是期交所在辦理年度內控標準規範及內稽制度修正前，公會召集委員會代表進行意見交流，提供期交所參考意見。

期貨商法令遵循制度始於97年，當時期交所為協助期貨商落實執行，並制定了法令遵循評估內容與程序、及自行評估表。107年期交所再增加了期貨商應「建立法遵風險管理架構」、「獨立法令遵循之權責」及於「落實法令遵循效能報告及監督」等內容。而公會也委託外部單位研擬「法遵風險管理架構及評估報告參考實務守則」給業者參考，張常務理事說，從委外單位的遴選，到「參考實務守則」草案的審視，都得仰賴各期貨商的法遵主管提供意見。

現今在「期貨商法令遵循制度」中規範了同時經營期貨經紀及期貨自營業務的專營期貨商、金控公司之期貨子公司及綜合證券商兼營期貨業務者，均應設置法遵單位及法遵主管（該主管得兼任防制洗錢專責主管），在公司治理面給了法遵明確的位置。近來主管機關積極推動「公平待客原則」並已規劃評核機制，今年期貨商即將受評，更需要法遵主管及人員的協助讓公司獲得好成績。稽核、法遵角色定位明確，專業時代來臨，公司治理更臻完善，將助益產業永續發展。





深圳市期貨同業來訪，就保障合法業者權益及資訊成本投入等問題分享台灣經驗



人才媒合活動



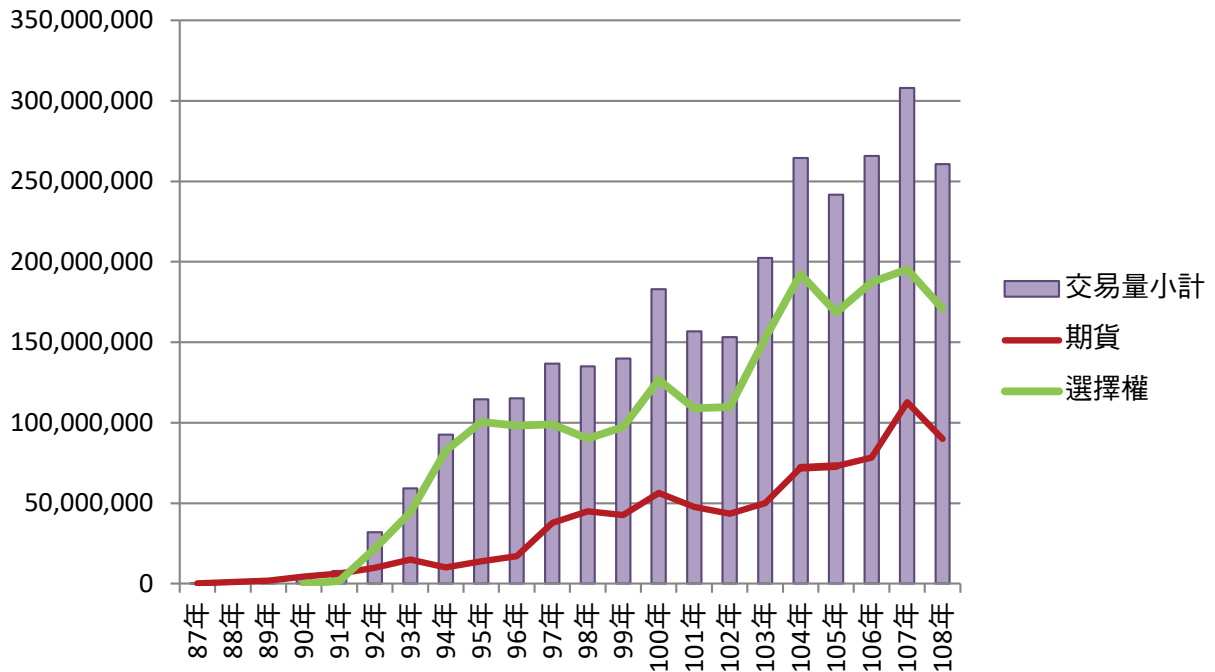
校園巡迴講座

## 中華民國期貨業商業同業公會

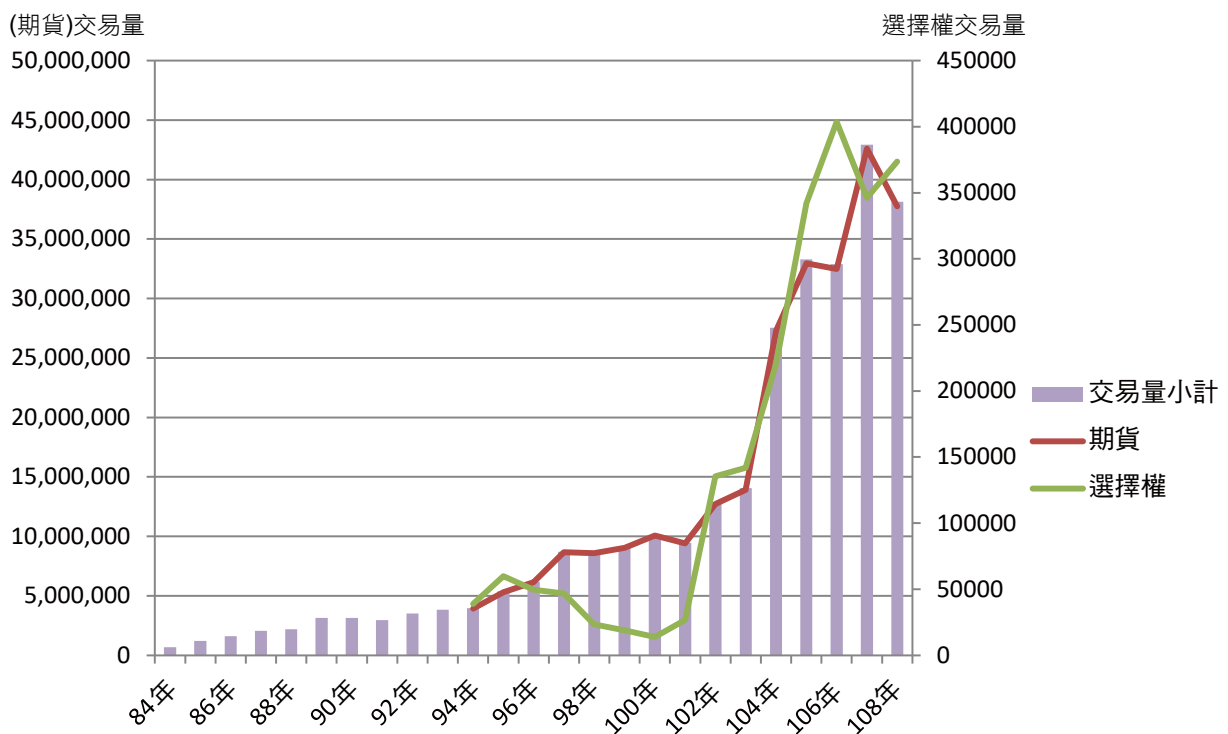
歷年會員(業務性質)家數統計表

年度	經紀商		自營商		槓桿 交易商	期貨顧 問事業	期貨經理事業		期貨信託事業		交易 輔助人
	專營	他業 兼營	專營	他業 兼營			專營	他業 兼營	專營	他業 兼營	
84	31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
85	28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86	32	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
87	35	43	6	3	0	0	0	0	0	0	87
88	33	45	9	2	0	0	0	0	0	0	106
89	32	31	9	5	0	0	0	0	0	0	106
90	31	28	8	8	0	0	0	0	0	0	105
91	28	22	9	16	0	23	0	0	0	0	91
92	29	17	11	19	0	21	1	0	0	0	84
93	28	18	12	22	0	23	14	0	0	0	78
94	29	19	13	27	0	23	14	0	0	0	75
95	27	19	12	26	0	26	13	0	0	0	66
96	23	20	11	28	0	27	11	0	0	0	62
97	22	19	12	29	0	28	8	0	0	2	63
98	23	19	14	28	0	31	3	10	1	8	61
99	21	20	12	25	0	34	2	10	1	10	59
100	20	22	13	23	0	36	1	9	1	9	55
101	19	20	12	23	0	37	1	7	1	9	54
102	18	20	10	21	0	35	1	8	0	9	52
103	17	20	10	22	0	33	1	8	0	9	49
104	17	19	10	22	1	34	1	7	0	9	49
105	17	18	12	22	2	34	1	8	0	10	49
106	16	17	12	22	3	32	1	8	0	10	48
107	16	15	12	21	3	32	1	6	0	10	48
108	15	15	12	20	3	31	0	6	0	8	47

### 歷年國內交易量統計圖



### 歷年國外交交易量統計圖





## 後記

91年春，期貨公會首發「期貨人」季刊，期許期貨界的每一份子，除了具備知性的期貨專業知識外，還賦有感性的人文品格素養；在擁有高明操作技巧的同時，更兼具有高尚的職業道德與倫理；使「期貨」能發揮市場功能及服務實體經濟效益，進而讓大家以身為期貨人為榮。

期貨公會伴隨著期貨市場的發展，在期貨業先進們胼手胝足打造的基礎上孕育與成長，一步一腳印地寫下「期貨人」的歷史。108年初我因緣際會來到期貨公會服務，多次聽聞理事長提及公會筆路藍縷草創期的艱辛過往，適逢公會成立25周年，乃起心動念希望能記錄公會這些年的成長軌跡，也期待讓過去點點滴滴、辛酸甘苦，轉化為期貨業未來成長茁壯的內涵及動能。

本次專刊，於去（108）年底開始籌辦，期間除召集籌劃會議及編審會議外，並多次開會研商架構與討論細節。惟因這些年經過幾次搬遷與整修，早年紙本檔案保存零散，相關資料及照片部分史料不復取得，為真切詳載過往，首先請公會同仁們分工彙集相關資料文物，續以業務分類集思廣益、就教於資深理監事們，再分項抽絲剝繭、理脈尋根、嚴謹求證。

在此首先要感謝受訪的理監事與期貨業先進前輩們，協尋久遠記憶並與我們分享這些舊事，為專刊注入養分；在史料試錯過程中，衍生枝節與諸多困難，幸好有怡真組長、小莫（莫璧君）鍥而不捨的努力與溝通協調，並在同仁們的齊心努力下，不懈不怠地歷時6個多月終於撰編完成此專刊，達成「為期貨市場發展留下歷史見證與紀錄」的使命，藉此機會向全體同仁致謝，也期許我們未來走得更穩、更踏實。

中華民國期貨業商業同業公會 秘書長





期貨公會**25**周年專刊  
CNFA 25<sup>th</sup> anniversary

---

發行人 / 糜以雍

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

電話 / 02-87737303

傳真 / 02-27728378

網址 / [www.futures.org.tw](http://www.futures.org.tw)

電子信箱 / [cnfa@futures.org.tw](mailto:cnfa@futures.org.tw)

總編輯 / 吳桂茂

執行編輯 / 莫璧君

編審委員 / 詹益青 · 范加麟 · 盧廷劼

設計印刷 / 震大打字印刷有限公司