



# 鴻圖擘劃 期貨永續

本刊專訪期貨公會理事長陳佩君，談期貨業永續發展現階段之關鍵任務。

期貨公會◎莫璧君整理

**金**融市場正發生各式結構性的變化，包括金融科技、跨域整合、客群年齡層結構改變、全球氣候環境與政經局勢變化等，突顯電子數位業務與資通安全、資料共享與資料開放、交易者需求與保障、ESG趨勢帶來的成本與機會等議題，如何因時制宜的改變，發揮期貨市場功能與特色，創造期貨業者及交易人共贏的局面？本刊特邀期貨公會陳佩君理事長談「鴻圖擘劃 期貨永續」。



## 期貨永續關鍵三大任務

期貨公會為積極推動期貨業永續發展，於今年6月10日成立永續發展委員會，由理事長擔任委員會召集人、常務理監事擔任委員，委員會下並成立工作小組，透過委員會及工作小組的組織運作，建立一個平台，以整合同業意見及需求，期能與業者攜手為期貨市場開創新局，共同提升期貨業永續發展能量。陳佩君認為期貨業永續發展在現階段有三大關鍵任務。

### 一、落實期貨業服務實體經濟重要功能

期貨是現貨市場的衍生品，它要跟著現貨連結，才能發揮價格發現與避險功能。透過期貨市場與現貨市場的結合，才能實現功能互補，期貨業者可以發揮風險管理專長，為實體業者提供一條新途徑，從而協助其營運規劃及轉移價格風險。

很感謝金管會在今年4月開放了期貨商可以轉投資貿易子公司從事倉單相關業務。本項業務的開放，不僅擴大了我國期貨業者服務範圍，更推動期貨商多角化經營、助益永續發展。



為落實服務實體經濟、發揮期貨市場避險功能，引入法人機構資金運用期貨交易避險，數年來公會有多項作為，包括辦理「中小企業如何利用期貨規避風險，提昇經營績效」說明會、與期交所共同辦理「保險業衍生性商品避險實務研討會」、開辦LME實務研討會，及委外辦理企業避險會計帳務、「中小企業原物料避險需求分析」、「槓桿交易商如何影響實體經濟的國際經驗」等研究。

今年我們也針對法人機構運用期貨市場進行避險，會計處理或溝通上所面臨的問題，從基本邏輯出發，加強企業避險的想法，從實務面，闡述企業如何開展避險業務以及如何管理避險經營，相關議題在「期貨人」雜誌上進行剖析，希望透過這樣的系列報導協助業者釐清觀念推動業務、協助法人機構建立避險會計作業，建構期貨市場服務實體經濟的良性發展，發揮期貨業的核心競爭力。

## 二、推動期貨業普惠金融

在推動普惠金融的實踐上，陳佩君從三個面向來看：(1)推出符合不同客群需要及量身訂做之多元金融商品；(2)滿足交易人需求，普及服務；(3)協助國人提升金融素養及善用金融服務。

1997年9月CME推出合約規格只有原型



為推動期貨商經營商貿業務，期貨公會連年辦理 LME 實務研討會，邀請具實務經驗的貿易商及相關單位說明交易、交割、倉儲與融資等作業。(左為期貨公會理事長陳佩君、右為國際業務委員會召集人周武華)

五分之一的E-mini S&P，以符合社會各界或不同客群的需求，我們也看到微小型商品持續發展到了2020年更成為全球主流商品，這是說明期貨實現普惠金融的很好例子。當然，臺灣期貨交易所不斷推出符合交易人需求的多元化商品，如近期推出的小型金融期貨、小型電子期貨，槓桿交易商也研發出多項客製化商品服務國人，如原油CFD、奈米金等，這都是期貨在普惠金融上的推行。

期貨公會在推動普惠金融上，我們提出放寬槓桿交易商對一般客戶提供的服務商品、新增如小型股票期貨契約及微型臺指期貨契約、簡化非當面開戶作業等等建議，就是希望業者的服務能普及；我們研訂「金融友善服務準則」及「金融友善服務準則實務作業問答集」、協助業者落實公平待客原則，就是希望強化期貨商對交易人服務的公平態度；我們針對國際焦點議題辦理論壇、對社會大眾宣導正確之期貨交易與風險控管觀念，除冀能幫助交易人降低模糊不清的不



## Cover Story

安，更期望能協助國人強化使用期貨工具的素養並善用期貨服務。

### 三、運用科技 優化產業結構

期貨交易人是最能夠接受數位化及電子化，自1999年開辦網路下單業務以來，到現在客戶網路下單比率已超過九成，如果金融科技只是狹隘的運用網路交易買賣來評析，期貨業早已躋身其中，但面對強大的新經濟型態所帶來的挑戰，決非「網路開戶、網路下單與競速」就可以滿足交易人需求。

期貨業數位發展趨勢下，已經在運用科技打造敏捷的數位營運體制，包括：交易平台行動化、客製化服務、提升數據資料應用價值、強化產品差異化與創新力等面向，來滿足客戶服務需求；我們也掌握新興科技技術能量降低成本、提升效率，包括加強風險管理、進行身分識別及KYC作業、優化客戶使用體驗。

接下來我們的工作重點將放在：「利用金融科技創造機會點」、「資料共享與資料開放」、「資訊系統穩定與資通安全」、「交易者需求與保障」、「藉由學習協助從業人員與科技合作」五個方向。

而業者也必需掌握服務即時性、一致性、精準性及提升效率，優化數位能力提供差異化服務。也就是當客戶的狀態、交易行為、交易地點發生改變，業者要能立即瞭解及掌握，藉由數位科技的能力讓每項往來或是內部流程加速，縮短處理時間，提升服務質量。

### 積極凝聚向心力 充分創造業界利基

陳佩君表示，凝聚向心力，最重要的是溝通，透過彼此意見交換、取得共識，在「壯大期貨市場」的目標下共同努力。公會本身就是溝通協調的平台，原本就有運作模式，而將各個組織、各個環節直線橫向的連結起來，成就好的溝通平台，就是我要做的事。我從三個面向來說：

1. 為業者發聲。透過功能性委員會的分工，將提案細緻化、比對分析後提出可行性建議，再進入議事程序，我上任後至今已蒐集業者對期貨市場發展有關之新業務、新商品、新制度及電腦資訊工程相關重要基礎建設38項建議事項，公會已著手進行相關溝通運作、部分事項已有成果。
2. 與從業人員溝通。期貨業屬金融服務業，儘管期貨交易有九成為電子交易，但是仍然需要依靠專業與溫度，要有同理心、以客戶為導向為交易人設想，才能善盡金融消費者保護，避免金融消費爭議；所以公會也會持續透過教育訓練、各項講座、委員會、理監事會等管道，來與從業人員溝通。
3. 與社會大眾的溝通。期貨是良好的避險增益工具，但是若不了解就貿然交易期貨、選擇權，反而會讓自己承擔更大的風險。所以公會調整了風控制度、交易人保護措施，深入校園進行宣導，從工作經驗分享、服務實體經濟面向、國際觀帶領同學進入期貨行業領域，介紹期貨市場發展前



景、產業發展人才需求、業務種類與工作性質，風險管理實務作業，並且加入最新時事議題與同學討論。

## 展望未來

這些年我們看到期貨市場產品多元發展、市場規模增長，發揮越來越重要的風險管理作用，「期貨」服務實體經濟之功能日益突顯，成為資本市場重要金融工具之一。

公會將持續與業界一起努力，深化、廣化期貨市場的角色定位，做大期貨市場。目前已整合的產品面、業務面或制度面的興革意見等議題，包括建議開發符合交易人需求的新商品，如新增小型及微型商品、夜盤增加股票類商品、增加集中市場掛牌或複委託商品、新增桿槓交易商可提供一般客戶商品類差價契約服務等；建議如放寬期貨自營商從事店頭衍生性商品、開放期貨商受託買賣業務員轉介槓桿交易商差價契約種類等；研議交易簡化措施、建立斷線立即刪單之機制、與國外期貨交易所洽談報價資訊源接收及使用事宜等。

在永續發展的部分，陳佩君指出：期貨公會除了針對期貨商董監事、高階主管辦理座談會及研擬董監進修地圖，為協助會員落實執行策略之具體措施，刻正與證券公會、投信投顧公會共同委外辦理「氣候變遷情境及資訊揭露研究報告、指引與範例」、「溫室氣體排放範疇三研究報告、指引與範例」



## 陳佩君小檔案

### 現職

期貨公會理事長  
兆豐期貨董事長  
兆豐證券董事長  
臺灣期貨交易所董事

### 學歷

政治大學法律學系學士  
美國波士頓大學法學碩士

### 經歷

兆豐證券總經理  
兆豐證券總稽核

提供會員參考，研訂供應鏈風險管理、銀髮族客戶保護自律規範；於網站設立專區揭露各項執行永續發展資訊，提供從業人員及社會大眾參考。

陳佩君期許能在任內協助業者爭取更多政策的開放及法規的突破，並在主管機關的加持及臺灣期貨交易所的推動下，積極為業者開拓商機，打造優質的經營環境。

