



# 承先啟後 務實發展 -專訪期貨公會理事長糜以雍先生

期貨公會◎莫璧君



**這**是糜以雍先生第3次當選期貨公會理事長了，他說：「被選任為期貨公會理事長一職，是榮譽、也是責任。多謝期貨同業的信任。未來仍將以期貨業的整體、長期利益為依歸，致力於推動市場制度的與時俱進，並努力扮演好與期貨交易人、社會大眾、立法機構及主管機關之間溝通橋樑的角色。」

### 承先啟後 責無旁貸

糜理事長回顧首次出任理事長的任內，在2011年發生了美商「明富環球控股」（MF Global）公司申請破產事件，對於國內期貨業者造成相當大的衝擊。當時期貨業透過公會運作機制，積極協商且迅速地達成共識，期貨業者彼此間也互相合作，對於客戶的權益提供了完整保護，並鞏固了整體期



貨市場的信用。同年為減少期貨商與期貨交易人之糾紛，並強化期貨市場之風險控管，邀集期貨商前後台主管，成立專案小組，積極與期交所、主管機關三方溝通，歷時近二年完成期貨商交易及風險控管機制，並積極進行教育宣導，要求每一會員掌握在線業務人員完成相關訓練，以提供期貨交易者正確的期貨交易風險管理觀念。另一方面也積極協助臺灣經濟發展，推動高雄港成為倫敦金屬交易所（LME）銅、鋁、鉛、鋅、鎳…等非鐵金屬商品之實物遞交港，帶動高雄港業務成長動能，同時亦藉由LME的交易、交割及倉單質借等三個層面，為國內期貨業者開拓更多服務實體經濟的商機。

2016年他再度擔任期貨公會理事長職務，「這一屆理事會三年的任期，自己都有點驚訝這麼短的時間裡居然發生了這麼多事，完成了這麼多工作！基本面、市場面、技術面全到齊了。」糜理事長說。除了全力推動公司治理與洗錢防制文化、金融科技創新與資訊安全等穩定發展的基本面，在市場面則有國際局勢、期交所盤後交易及新商品的加持，國內、外期貨交易量雙雙創下歷史新高、期貨業獲利出色，並陸續開辦槓桿交易商業務，朝向落實服務實體經濟努力，另配合主管機關政策全面檢視期貨交易的風險控管機制，在保證金的收取納入了流動性風險的考量後，去年下半年經歷不止一次的股市大幅波動中，期貨市場的風險均能控制在一定範圍之內；在期交所對選擇權契約加入了動態價格穩定機制後，更是大幅降低市場異常波動的發生機率，對提升市場交易安定性帶來很大的助益。

「接下來任期，仍將著重做好業者與主管機關間的橋樑，努力於業者自律與期貨交易市場安全、彰顯期貨服務實體經濟功能。」糜理事長表示。

### 放眼未來 創新精進

#### 一、增設委員會加強推動期貨市場發展

考量業務發展的專業性，增設「防制洗錢暨法遵委員會」及「槓桿交易業務委員會」，由原本十一個委員會擴編為十三個委員會以推動期貨市場發展。

- (一) 配合主管機關推動洗錢防制作業及健全期貨業法律遵循觀念，期貨公會特增設「防制洗錢暨法遵委員會」，期望藉由法遵人員瞭解業務、熟悉行業整體運作及良好的溝通能力等特質，以強化業者自律與公司治理，期許委員會能協助會員業務合規推展，並扮演會員與會員、會員與外部溝通橋樑，進而提高全體期貨從業人員合法合規意識，及對法令規範窒礙難行之處提出建言。
- (二) 槓桿交易業務乃集期貨市場創新、財務工程、風險控管等技術之大成，透過國際觀摩、長期人才養成及研究實體經濟業者需求等面向，對實體經濟提供量身打造客製化產品設計等高品質的服務。為促進期貨槓桿交易業務發展、商品創新及競爭力提升，本公會增設「槓桿交易業務委員會」，除協助槓桿業務推動順利外，更期實質發揮槓桿交易服務實體經濟功能，推升期貨市場深度、以健全期貨業發展。



## Cover Story

### 二、多管齊下，強化期貨教育宣導與交易人保護事項

- (一) 提升從業人員風險管理觀念以達到協助交易人之目的。期貨公會運用業務員在職訓練課程不斷反覆講述風險管理觀念，期望透過一次又一次的說明讓從業人員充分明瞭期貨交易相關觀念、風險控管作業、及其他必要作為，藉以提供交易人正確期貨交易資訊，以共創雙贏。
- (二) 以社會大眾為對象，宣導期貨交易特性與風險。由證基會規劃，透過各式媒體管道及期貨商交易人理財講座等，用直接或間接方式向社會大眾及期貨交易人傳遞正確期貨交易知識、風險管理觀念及市場安全機制，以減少因認知差異而產生的無謂損失或爭議，進而達到保護交易人的目的。
- (三) 消費者保護措施。主管機關透過公平待客原則政策之推動，督促業者建立以「公平待客」為核心之企業文化，業者需要學習從法規教條的管理方式，昇華至自我管理模式，擬定政策及策略並落實執行，明白我可以做什麼保護交易人？而我做到了什麼？以增進交易人對業者之信心，助益期貨業之永續發展。

### 三、促進合理稅制，提升參與意願

期貨市場流動性與交易人參與意願有著互為因果的關係，透過交易人的參與提供市場流動性，而市場流動性卻也影響交易人參與意願。

現行全球主要期貨交易所如美國、英國、日本等國際間主要期貨市場皆不課徵期

貨交易稅，我國競爭對手包括新加坡、香港及韓國，除不課徵期貨交易稅，對外資亦不課徵期貨交易所得稅，但我們卻要課徵期貨交易稅！其所影響的不僅只是臺灣交易成本相對偏高，且使與國外期貨交易所推動跨境商品合作案、或爭取國內外法人業務時處於競爭劣勢，還影響市場流動性，「我認為流動性所代表的意義，不僅是臺灣期貨發展的關鍵因素，更是期貨交易人保護的重要指標。」慶理事長說，當期貨市場流動性更大時，期貨避險功能發揮得會更好、期貨交易安全效果會更佳。

### 四、加強期貨服務實體經濟功能

自2008年國際金融風暴以來，可以發現每遇國際政經事件，國內期貨交易量明顯增加，期貨為資產管理工具之一已是不爭事實，是現代理財交易與避險不可或缺的一環，期貨經紀商可以提供交易服務，期貨顧問事業提供專業的建議分析服務，期貨經理全委業務可以協助有資產規模的客戶規劃與執行專業期貨投資理財，期貨信託事業可以設計績效良好的期貨基金供投資人參與，而期貨槓桿交易商則可針對實體經濟量身訂做，提供符合需求的產品服務客戶。

「本屆工作重點將放在法人機構運用期貨市場避險及增益之業務爭取，包括瞭解其實質作業困難點、需求所在及協助業者推出符合需求的產品。」慶理事長表示。舉保險業為例來說，保險業可運用資金規模龐大，所從事之避險或增益交易金額很大，但運用於國內期貨市場的比率相當低，於是我們想積極瞭解原因並尋求解方。



在法令規範的限制方面，我們積極與主管機關溝通，針對保險業投資期貨信託基金之限額已參考證投信基金規定予以放寬，而其他作業成本面之規範，目前還在努力溝通中。針對產品面需求，我們看到壽險業投資於國外產品比例逐年增加，須經常性承作換匯及外匯避險，但是傳統避險工具並不能符合需求，但在槓桿交易商成軍後，即可協助保險業設計替代避險配置模式，來滿足其資產配置需求。

## 五、人才培育

「我所認為的人才培育分為二大區塊：培育他業期貨人才與培育本業期貨人才。」糜理事長表示，「期貨」在臺灣發展也不過是近二、三十年的事，過往我們專注於本業期貨人才的培育，現在我們也要努力培育他業期貨人才，有了相對應的人才，才能加深彼此合作的機會。

- (一) 培育他業期貨人才：透過多方溝通交流與參訪，增進他業對期貨行業的瞭解，尤其是他業管理階層的認同感；開辦相關課程，提供國際法人或本國法人運用期貨工具從事避險或增益的交易策略及資產配置規劃案例，安排他業人員至期貨公司觀摩學習，以深化他業對期貨市場服務實體經濟功能及實務作業面的瞭解，以增加期貨交易之機會。
- (二) 培育本業期貨人才：協助期貨從業人員瞭解他業，包括現行作業及痛點、從事期貨避險增益可行與窒礙難行之處，知己知彼後方能提供符合需求的產品；開辦相關課程提升從業人員設計產品或交

易模組的能力，協助期貨業者適法合規地讓產品順利上市或建議期交所開發新商品等。

## 有為有守 共創未來

「在這裏我想利用這個機會說說我在全力處理去年爭議事件中的幾點感想與收穫，並對主管機關表示最深的敬意與謝意。」糜理事長說。

「首先，加強風險管理與業績、獲利的成長並不必然有所衝突，相反的行業持續的成長必然得以成熟的風險管理為基礎，否則更高的業績只代表了更高的風險，並不符合行業的長期利益。

其次，所謂的“教育推廣”不應該只是“找客戶、拉生意”的另一種說法。與社會各界的持續溝通是做為一個被高度監理的行業長期生存的必須。去年上半年我就曾在理事會中提出應加大對社會溝通的力度，感謝主委的登高一呼，讓行業有了更多的資源可以投入在這一方面。除了社會大眾之外，對學界、新聞媒體甚至執法人員的溝通，目前都已經積極進行中。

最後，我深刻的感受到監理機關與業者之間，只是在行業發展上有不同的分工而絕非是站在對立面。經過了過去一年多與主管機關的密切互動後，我體會到在理解彼此的主要目標與限制之後，共同協作真的能大幅加快市場的進步，有為有守才能共創未來。」

