

專訪證期會第七組科長陳麗玫

規劃期貨經理事業的 看法與過程

◆撰文／劉麗惠 攝影／邱健成

經過長達兩年的研議規劃，期貨經理事業終於正式開放，在過程中，陳麗玫與第七組訂定相關法規。其中，配合期貨交易之特性，考量市場發展狀況及交易人之實際需求，以達到蓬勃期貨選擇權市場為目的。

走進證期會，第七組科長陳麗玫正拿著文件，與同仁談論工作，忙碌於繁雜的業務。從今年期貨界不斷推出新業務看來，證期會第七組同仁的忙碌可以想見。然而，在這許許多多的業務中，令陳麗玫感到

最具挑戰性的，莫過於規劃期貨經理事業的過程。「自90年12月法規草案的擬定到發布，光是內部會議，前前後後總共召開了46次，」陳麗玫說，從被派遣到美國考察CTA的制度開始，接著陸陸續續的會議與法規的研議，終於在今年（2003）完成開放期貨經理事業。一路走來，雖然面臨很大的壓力，卻也不失為很棒的學習經驗。



◆陳麗玫表示，規劃期貨經理事業不失為一個很棒的經驗。

處於起跑階段，萬事應謹慎小心

由於國內期貨界尚處於發展中階段，是以，陳麗玫與同仁們，無一不兢兢業業的規劃法規內容，在規劃期貨經理事業時尤其如此。

「其實，在證期會的各部門中，第七組的同仁常常會被其他組的同仁認為過於保守。」陳麗玫語重心長的表示，期貨業不像證券已經到了穩定成熟階段，所以，前進的腳步原本就要比較小心。

她舉例說，在規劃的範疇中，原本是連同期貨信託事業與期貨顧問事業一起進行，最後先開放期貨經理事業與期貨顧問事業，就是慎重考量期貨市場的成熟度，決定以逐步開放方式來做。此外，暫不開放他業兼營期貨經理事業，也是謹慎考量為主，其主要原因有二：一來，投信、投顧公司也沒有開放給期貨業界兼營；再來，投信與投顧公司的資本額分別為三億元與五千萬元，在這麼大的落差下，如果開放給投信、投顧公司兼營，那麼，在訂定期貨經理事業的資本額時，將相形複雜。事實上，不只不開放投信、投顧業者兼營，也不開放期貨商兼營，目的也是為了避免期貨商與期貨經理事業之間的利益衝突問題。

高度的專業資格

除了在整個大方向慎重考量之外，曾經考察過美國制度的陳麗玫被問到，「美國經理事業只要個人有執照就可營業，而國內何以訂定高達兩億資本額？」陳麗玫說，美國與台灣民情不同，所以無法完全參考其制度，為了做到更適用於台灣期貨的法令，我們以台灣證券市場過去的相關經驗來做這一方面的評估，最後以二億資本額門檻，期使期貨經理公司具備「高專業」。陳麗玫說，在期貨經理事業中，「專業度」是產、官、學三界共同的認知，避免市場「削價競爭」

的惡性循環。

誠然，「專業」正是本世紀邁向成功的不二法門，這在金錢滾滾的期貨代操事業中，更是如此，因為有沒有能力幫客戶賺錢，是斷定這個事業成敗的關鍵。是以期貨經理事業之法規在人員的資格要求上，也有相當的標準：舉凡從事招攬、研究分析、交易執行或內部稽核人員都必須具備期貨商務資格外，也要有兩年以上的期貨相關從業經驗，（從事交易決定者，更需三年以上經驗）；或必須取得期貨交易分析人員資格。陳麗玫強調，嚴格要求從業人員的資格，才可以保障委任人權益，期貨市場才能壯大。

收益匪淺的過程與期貨同仁共勉之

在整個期貨服務事業的研議過程中，陳麗玫從中體會到要規劃出一個事業體，必須具備的專業知識非想像中的簡單。經過這次的研議過程，她深深的體會到自己所學相當有限，從深入了解期貨交易法令、探究國內證券服務事業制度、到國外蒐集資料並規劃出符合國情的法規……，凡此種種，都花費了很多的精神去了解與學習。她慶幸有證期會第七組同仁的共同努力與長官的指引、教導。在圓滿完成這個工作之後，陳麗玫清楚知道，要為台灣期貨業邁向更成熟的方向盡一己之力，往後還要繼續學習。

她希望期貨經理事業可以為期貨界帶來正面的幫助，以企盼為期貨市場注入心力。最後，陳麗玫仍然不忘告知期貨業的從業人員們，「有了期貨經理事業之後，代客操作已經正式合法化了，以往不合法的期貨代客操作行為，希望就此消聲匿跡。」

