



網路交易資訊分析

網路下單期貨商致勝關鍵

◆撰文／范加麟
期貨公會業務發展組組長

網路交易衝擊每個產業，期貨業當然也不可避免，當市場充滿網路交易戰火味時，本文特別就期交所19個月以來網路委託交易資料，分析如何這場網路交易戰。

近十年來資訊產業蓬勃發展，不論是硬體的改良或軟體的研發，其速度可說是一日千里。其中最具革命性的進步當屬網際網路〔Internet〕的問世，經由個人電腦與數據機，即可不受時空的限制，輕鬆獲得想要的資訊，這樣的改變同時也衝擊了整體

的消費習慣。

當然，不僅是一般商品的消費習慣受到衝擊，這股風潮也迅速地燃燒到金融、證券與期貨等行業。如今，顧客可以利用網際網路傳輸的方便性與及時性，完成所需的交易。而且也由於手續費的降低，更使得一般

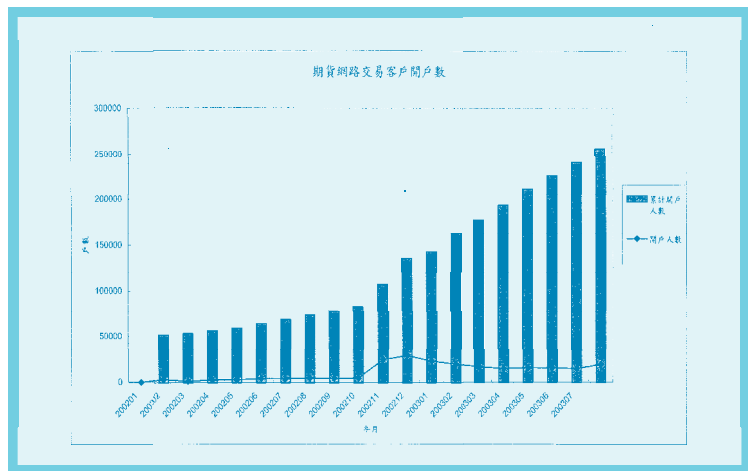
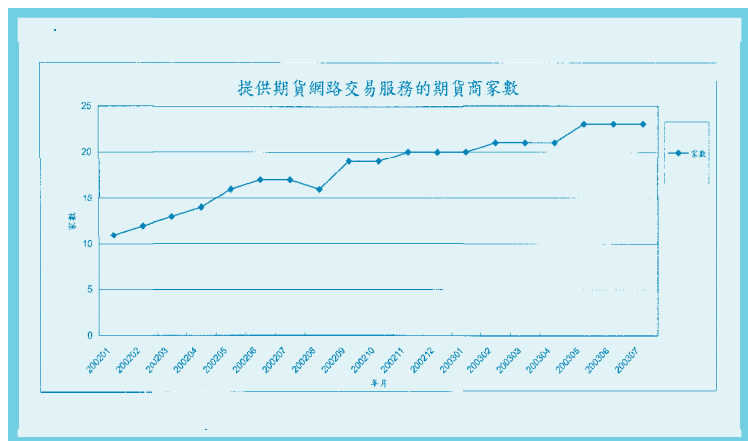
顧客可以享受原本只有大客戶才能擁有的優惠條件，也難怪網路交易的重要性與日俱增。

本文將分兩部份：首先分析網路交易應用於期貨市場的現況，以及探討期貨網路交易的優缺點。

期貨網路交易發展現況

要瞭解期貨網路交易的發展現況，可以從下列四個方向得出輪廓：

1. 提供網路交易服務的期貨商家數。
2. 期貨網路交易客戶開戶數。
3. 期貨網路交易成交量及其佔公司總成交量之比例。



4. 期貨網路交易成交量市佔率。

以下則針對臺灣期貨交易所最近十九個月的（九十一年元月至九十二年七月）期貨商網際網路委託交易資料，深入探討之。

提供網路交易服務的期貨商家數

九十一年一月提供網路交易服務的期貨商共有十一家，九十二年七月底成長至二十三家，在短短一年半內，成長幅度高達109.09%；在全體專、兼營期貨商（四十三家）中，已有53.49%的期貨商提供這項服務。這些數據顯示期貨業發展至今，網路交易已不再是聊備一格的附屬品，而是為了滿足更多的交易需求與提升競爭力，所不可或缺的一種服務型態。

期貨網路交易客戶開戶數

隨著提供網路交易服務的期貨商增加，期貨網路交易的開戶數也快速累積，合計自九十一年元月至九十二年七月止，新增期貨網路交易開戶數為204,174戶，佔這段期間內總開戶數的65%以上。累積開戶數則由九十一年元月的51,604戶，成長到九十二年七月的255,778戶，成長幅度將近四倍。

期貨網路交易成交量及其佔公司總成交量之比例

再就網路交易之成交量而言，九十一年元月份僅為123,078口，九十二年七月份已達2,337,042口，成交量大幅增加了17.99倍。

同時，網路交易佔公司整體交易比重，亦由原先的兩成不到（18.07%），到了九十二年七月達到四成以上（40.93%），這些數據在在顯示出網路交易對期貨商的重要程度已經不可同日而語。

期貨網路交易成交量市佔率

九十一年元月份，期貨市場利用網路交易模式成交之數量，僅佔整體期貨市場之10.11%，但到了九十二年七月時，經網路成交之數量幾佔整體期貨市場之三成(29.73%)。

綜觀看來，從前兩項數據可以發現，期貨商對於提供網路交易服務之態度已轉趨積極，超過半數以上的專、兼營期貨商，除了自行或與資訊廠商共同開發網路交易平台外，並且配合期貨商品的推陳出新，大肆展開降價促銷活動，極力拓展網路商機。同時，交易人接受網路交易的意願亦開始提高，在新開立之期貨交易帳戶中，有接近三分之二的客戶也同時開立網路交易戶，熱絡程度委實今非昔比。

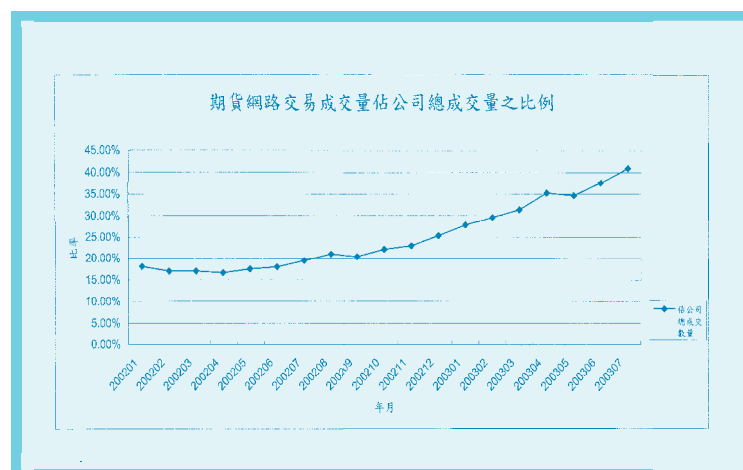
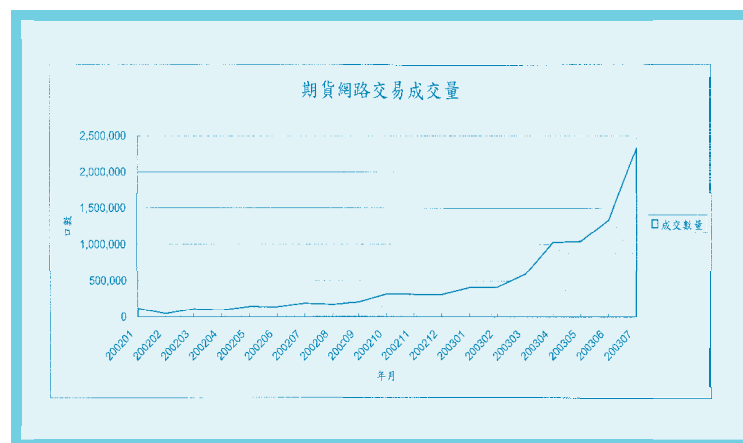
再就第三項數據來分析，對提供是項服務的二十三家期貨商而言，九十二年七月份經由網路交易之成交量，達公司整體業績的四成以上。換言之，放棄網路交易服務就是放棄百分四十的交易量，網路下單的重要性已急劇攀升，假以時日，可望與人工下單方式分庭抗禮。

網路交易對整體期貨市場的重要性又是如何呢？可從第四項數據窺見一二。網路交易的成交量幾近全市場成交量的三成，其舉足輕重的程度不難想像。

綜合前文的數據及分析之後，相信應能對期貨市場的網路交易現況，描繪出初步的架構。

期貨網路交易的優缺點

就現階段而言，從事網路交易之優勢



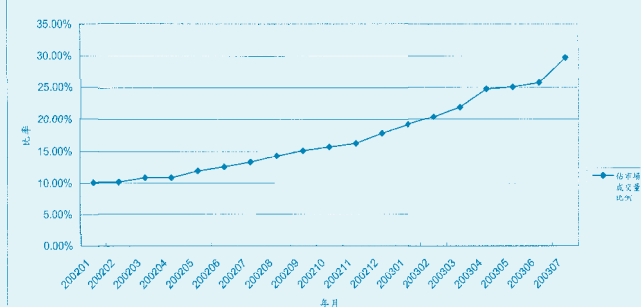
為：期貨商營業成本降低、期貨交易人手續費降低、交易平台可提供多元化的資訊及交易組合，以及交易的便利與準確性提高等。而缺點則是對期貨商營業員定位的衝擊、期貨交易人交易習慣的僵化、交易平台的人性化程度不足，以及網路系統穩定性的疑慮等。為了更加了解這些狀況，下面更細部分析之。

網路交易之優勢

(1) 期貨商營業成本降低：

為了建置網路交易功能，期貨商必須支出一筆龐大的固定成本，其中包括軟硬體設備、交易平台設計及連線費用等。然而一旦建置完成，在可承載範圍內的所有交易行

期貨網路交易市佔率



為，將不需再增加固定成本，至於變動成本的增加幅度也極為有限，因此透過交易量的提升達到經濟規模，將使得每口交易的營業成本降低。

此外，透過網路交易模式，交易人幾乎不太需要期貨商業務員的直接服務，因此對期貨商來說，營業人員的編制數量、人事成本以及獎金支出也相對減少。

(2) 期貨交易人手續費降低：

以目前的市場交易狀況來看，各家期貨商為了搶食網路交易這塊大餅，手續費的折扣戰早已到了短兵相接的地步。由於提供網路交易服務的固定成本幾乎是不變的，因此只要有邊際效益的成交口數，便可為公司帶來獲利。

對期貨交易人而言，能夠以較低廉的價格享有同樣或是更適合自己的服務模式，何樂而不為呢？而且對於一般小客戶而言，傳統下單方式的折扣並不高，而經由網路下單，小客戶也可以享有與大客戶相同的優惠。尤其在行情瞬息萬變的期貨市場，較低的手續費率更意味著較大的操作彈性以及獲利可能。

(3) 交易平台可提供多元化的資訊及交易組合：

網際網路的最大突破是，只要擁有個人電腦並完成連線，任何人均可隨時隨地取得想要的公開資訊。對於無法抽空前往期貨商營業處所觀看行情的交易人而言，透過網際網路將可迅速得到即時的訊息以利判斷。

而在金融商品快速推陳出新的今天，市場上可供交易人選擇的期貨商品種類實在太多，同時每一項期貨商品又可能與其他金融證券商品相互關連，對於一般投資人而言，根本不可能有時間去蒐集或是運用所有的資訊或商品，而使得交易組合品質未盡理想。現在，經由期貨商所設計的交易平台，許多可能的交易組合均已被考慮其中，交易人需要做的就是判斷大方向，同時利用已設定之交易組合策略進行交易，一旦行情變化方向與交易人預期相符，交易人將可獲得利潤。即使行情變化方向與交易人所預期的相悖，交易人也可能因為該交易組合策略而降低風險，使得損失減少。

(4) 交易的便利與準確性提高：

傳統期貨交易必須在期貨商營業人員提供服務的時間內委託下單，而網路下單就沒有這種限制，交易人在一天二十四小時均可將委託單送出，比起傳統交易模式可說是便利許多。而交易成交回報也可隨時透過網際網路來查詢，不需再經由營業員的回報。

除了便利性外，經由網路交易所產生的錯帳風險也十分低，根據台灣期貨交易所提供的資料顯示，自九十一年一月至九十二年七月止，經由網際網路交易產生的錯帳筆數為二百零三筆，佔委託筆數六百九十七萬筆

的萬分之零點二九，由於交易指示均是由交易人自行輸入，簡化傳遞的過程，因此錯帳比率可說是非常的低。低錯帳風險相對地也減少了許多期貨商、營業員及交易人之間的糾紛。

網路交易之缺點

（1）對期貨商營業員的衝擊：

期貨商的營業人員，其主要職責為開發客戶、接受客戶交易委託、回報客戶交易結果及客戶相關服務。但是在網路交易模式誕生後，業務員與交易人之間的互動就減少了，而新型態的交易模式也衝擊了營業員的實質收入，使得營業員必須重新思考本身的定位問題。

（2）客戶交易慣性不易改變

雖然科技日新月異，但是仍有許多的人不願去接受新的交易方式，愈是年長者愈是如此。而這些年長者又通常具有一定的經濟實力，也是期貨市場上的重要支柱。除了利用傳統方式下單外，在證券期貨商營業處所走動，也成為另一種社交及休閒的方式。因此新型態的交易模式雖為他們提供更多的選擇，卻不一定能讓他們接受。這也是網際網路目前還無法完全取代傳統期貨交易模式的原因之一。

（3）交易平台人性化程度不足

由於交易商品及交易策略的多樣化，使得期貨商必須設計一個能兼具資訊查詢、委託交易、交易策略組合等功能於一身的交易平台。然而功能愈是齊備，操作方式就愈複雜，讓許多交易人必須閱讀冗長的操作說明後，才得以實際上線，萬一對操作方法有所誤解，更可能導致錯帳及交易損失。因此，

對於希望從事網路交易的期貨交易人而言，人性化、容易操作的交易平台，將是在選擇期貨商進行交易時的首要考量。

（4）網路系統穩定性的疑慮：

期貨商品交易不同於一般商品，交易人所面對的是高度財務槓桿運用的交易，因此任一秒鐘的延遲，都可能導致無法預知的後果。不僅是交易人端，甚且網路系統廠商以及期貨商端的連線品質便成了期貨交易人最大的隱憂。期貨商為了提升服務品質並加強交易人的信心，對於網際網路系統的維護及更新等環節也是缺一不可的。

如何獲得客戶青睞

網際網路從出現到現在，雖然發展時間僅有短短的十年，但是對於人類在生活上的改變，尤其是在經濟活動上的改變更是明顯。對於期貨業而言，網際網路所扮演的角色日形重要。根據近十九個月的統計數據資料顯示，不論是從期貨商與交易人的參與程度來看，或是從期貨商的貢獻度比重，甚至從全市場的貢獻度比重來看，網際網路的影響程度正以爆炸性的速度在成長。

即便目前已有半數以上的期貨商提供網路交易之服務，然而個別的成效卻相當懸殊，若以提供是項服務已達一年的期貨商作為對比，九十二年七月份網路交易成交量最高與最低的期貨商，相差82.29倍（397,366／4,829）。

因此，交易平台的操作愈簡易、功能愈齊備、資訊愈豐富、系統愈穩定、速度愈快捷、收費愈合理，將是未來期貨商能否獲得客戶青睞的致勝關鍵。 □