

國立政治大學商學院經營管理碩士
學程
國際金融組碩士論文



證券業之財富管理
—以 F 證券財富管理業務為例

指導教授：張士傑博士

研究生：黃虹綺 撰

中華民國 106 年 1 月

致謝

此刻提筆寫論文致謝詞，才赫然發現自己即將畢業於政大校園，記憶中彷彿才剛剛報到入學，第一學期開始興奮的研究該如何選課、課堂上老師與同學間熱烈互動討論及學習，獲益甚多。在學校的二年期間，我參加許多活動，體驗眾多過去不曾經歷過的活動，如戈壁挑戰、日月潭泳渡、自行車環島及 113 鐵人賽等。在課業與社團活動同時進行下，我的論文進度相較於班上同學落後，很幸運的，我的指導論文教授張士傑博士，每每皆於百忙之中撥冗出時間，給予學生指導與建議，在我遇到瓶頸時，耐心的引導我寫作之方向，讓我能順利的完成論文，在此向老師致上我最誠摯的感謝，謝謝老師！另外，要感謝二位論文口試委員—凱基銀行魏寶生董事長與兆豐產險董事長梁正德董事長給予寶貴意見，讓本篇論文更為完整。

二年的學校生活，很開心有機會認識各個工作領域的學長學姐們，並向各位請益及增長許多的知識見聞。學校生活中，大家彼此互助，真的很感恩能在政大 EMBA 的學習過程中有您們的陪伴。

最重要的，我要感謝我的家人體諒，這期間，週末假期幾乎都被課程佔滿，平日的晚上亦需時常與同學一起分組討論作業及報告，長時間無法陪伴小孩，多虧父母親的協助照顧，因為有您們，我才能在安心且順利的完成學業。此外，感動子女們的貼心與獨立，讓媽咪能沒有後顧之憂，與你們一起學習成長。

虹綺 謹誌於

國立政治大學商學院經營管碩士學程

中華民國一〇六年一月

摘要

近些年來台灣股市成交量日漸委縮，據證交所統計，2016 年全年台股周轉率只剩下 64.4%，再破歷史新低紀錄，台股的流動率大降。同業公會資料顯示，我國證券商主要收入來源，經紀收入佔最大比例，其次為利息收入、自營相關收入、股利收入及承銷業務等。隨著市場削價競爭，低成交量與破歷史新低的周轉率，證券商勢必要拓展新的業務收入來源，另謀藍海。國內民眾有很高的儲蓄率，瑞士信貸銀行（Credit Suisse）近期發表報告指出，與全球數值比較，台灣的均富比率很高，財富不均的比率為中等；台灣的成年人口中，有 20% 的人的財富低於 1 萬美元，但遠低於全球的 73% 平均值。此外，台灣有 38% 的成人的財富超過 10 萬美元，是全球平均數字（8%）的 5 倍。台灣民眾於 2016 年的人均財富為 17 萬 2800 美元（新台幣 554 萬元），在亞太大多數國家的水準之上，與西歐水準相同。再者，現在資訊網路發達，國人有許多機會接觸新的金融商品，對新商品的接受度也較佳。由此見得，證券業應在現階段經紀業務已飽和的情形下，開始發展財富管理業務，不僅能創造新的收入，亦可為客戶帶來更加多元的投資商品，讓客戶在投資市場有更多的獲利機會。

本研究首先先探討證券業財富管理現況、現階段主要業務內容及相關法規，並討論證券業在發展財富管理業務時所面臨之各項困境，以 F 證券公司財富管理為個案，討論和其同業與銀行競爭對手的優劣勢，並分析其產品的特色與差異化，以 SWOT 理論基礎，整理其內部優、弱勢和外部之機會與威脅，希望能藉此研究分析，為 F 證券財富管理發現現有問題及瓶頸，思考最適的解決方案，期望能幫助 F 證券於未來繼續擴展財富管理業務並提高它的知名度。

目錄

誌謝	I
摘要	II
目錄	III
圖目錄	IV
表目錄	V
第一章 緒論	1
第一節 研究動機與目的	1
第二節 研究架構	2
第三節 研究流程	3
第二章 基礎理論與文獻探討	4
第一節 證券業財富管理業務之市場現況	4
第二節 證券業財富管理之業務內容	15
第三章 證券業財富管理業務之法規與困境	17
第一節 證券業財富管理業務之相關法規	17
第二節 證券業財富管理業務面臨之困境	21
第四章 F 證券財富管理個案分析	29
第一節 F 證券背景介紹與業務概況	29
第二節 F 證券財富管理商品差異化	38
第五章 F 證券之 SWOT 分析	43
第一節 內部優勢與弱勢	43
第二節 外部機會與威脅	46
第六章 結論與建議	50

參考文獻..... 52

附錄..... 54

附錄 1. 中華民國證券商業同業公會證券商財富管理業務人員資格條件及
訓練要點



圖目錄

圖 1-1	研究流程圖.....	3
圖 2-1	財富管理與理財規劃關係圖.....	5
圖 2-2	台灣 1%富人收入成長趨勢圖.....	7
圖 2-3	信託資產規模成長圖.....	12
圖 2-4	證券商金錢信託資產運用比例圖	12
圖 2-5	證券交割戶客戶分流之金流架構	14
圖 3-1	國人對外投資金額比例圖.....	26
圖 4-1	遠東集團.....	30
圖 4-2	F 證券三大平台	33
圖 4-3	F 證券受託買賣外國有價證券例年成長幅度	35
圖 4-4	綜合證券商交易方式統計.....	37
圖 4-5	證券商經紀業務網路交易成長圖	37

表目錄

表 2-1	財富管理發展歷程.....	8
表 2-2	證券商申辦財富管理業務現況.....	9
表 2-3	證券商申辦財富管理業務現況.....	10
表 3-1	證券商資格條件.....	17
表 3-2	交割專戶帳戶分戶帳優點.....	22
表 3-3	商品交易平台.....	23
表 3-4	現行辦理外幣間即期交易業務要求.....	23
表 3-5	我國境外金融中心業務開放比較表.....	27
表 4-1	證券商受託買賣外國有價證券成交統計表.....	34
表 4-2	2013~2016 年前 10 大券商受託買賣國外證券成交比重.....	35
表 4-3	F 證券商品面分析表.....	38
表 4-4	F 證券交易面分析表.....	40
表 4-5	Credit Ratings.....	41
表 4-6	F 證券客戶面分析表.....	42
表 5-1	F 證券 SWOT 分析表.....	50

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

台灣從七〇年代開放證券商設立，民國79年時達到證券商最高峰的階段，共有79家券商總公司及879家分公司和受託買賣營業員15,939人。過去的台灣證券市場，證券業主要以經紀業務為大宗，但隨著證券市場飽和與削價競爭之情形，加上近些年來，國際金融市場商品發展日益新穎，國內股票市場又因為政策及稅率影響及其他種種因素，造成台灣股市成交量不斷萎縮，證券商經紀業務慘淡，根據券商公會統計，近兩年證券商營業據點自1000多個，大幅下滑到800多個，受託買賣的營業員人數也由2011年的19,573人高峰逐漸下降，下降幅度18.6%。同時，境外投資市場多元化的產品不斷推陳出新，國人投資觀念日益改變，國內投資資金便開始慢慢大量的匯出。另一方面，國內少子化、老人比例增加，人口高齡化，家庭人口結構改變，使得金融業服務對象與內涵也有所改變，退休規劃需求愈加殷切，加上微利時代的來臨，讓眾多投資者積極尋求相對高獲利又安穩的投資管道，國內財富管理業務因而隨之興起。但是因為銀行財富管理進入時間較早，證券業在財富管理業務上的發展與步調相較於銀行業卻是緩慢許多的。

直到2005年7月27日，金管會訂定發布「證券商辦理財富管理業務應注意事項」，證券商首度取得經營財富管理業務的資格。2009年9月28日，金管會公告修正「證券商辦理財富管理業務應注意事項」，增加證券商可以信託方式從事財富管理業務，以及證券商分支機構可申請財富管理及信託業務相關規定，但是由於限制仍然很多，與銀行財富管理業務相比較，發展障礙較多。2014年3月5日自由經濟示範區上路，同時允許證券商得以設立國際證券業務分公司（Offshore Securities Unit，OSU），正式辦理國際證

券業務。證券業財富管理業務逐步發展，但在此發展期間，仍舊有許多困境尚待解決，本研究茲以F證券為個案，就目前證券財富管理業務所面臨之困境及未來發展方向做完整的探討。

第二節 研究架構

本研究內容共分六章，各章之內容綱要說明如下：

第一章說明本研究之動機與目的、研究架構與研究流程。

第二章將介紹證券商財富管理的現況分析及現有的主要業務內容。

第三章為證券財富管理相關的業務法規及目前面臨之困境。

第四章介紹F證券的背景及說明F證券的策略上如何發展財富管理業務並分析其商品之差異化。

第五章為F證券的SWOT分析，分析公司內部結構的強勢與弱勢及與外部競爭者的優、劣勢分析探討。

最後第六章結論與研究建議，是對本文之研究結果作一結論，同時提出本人的建議和想法。

第三節 研究流程

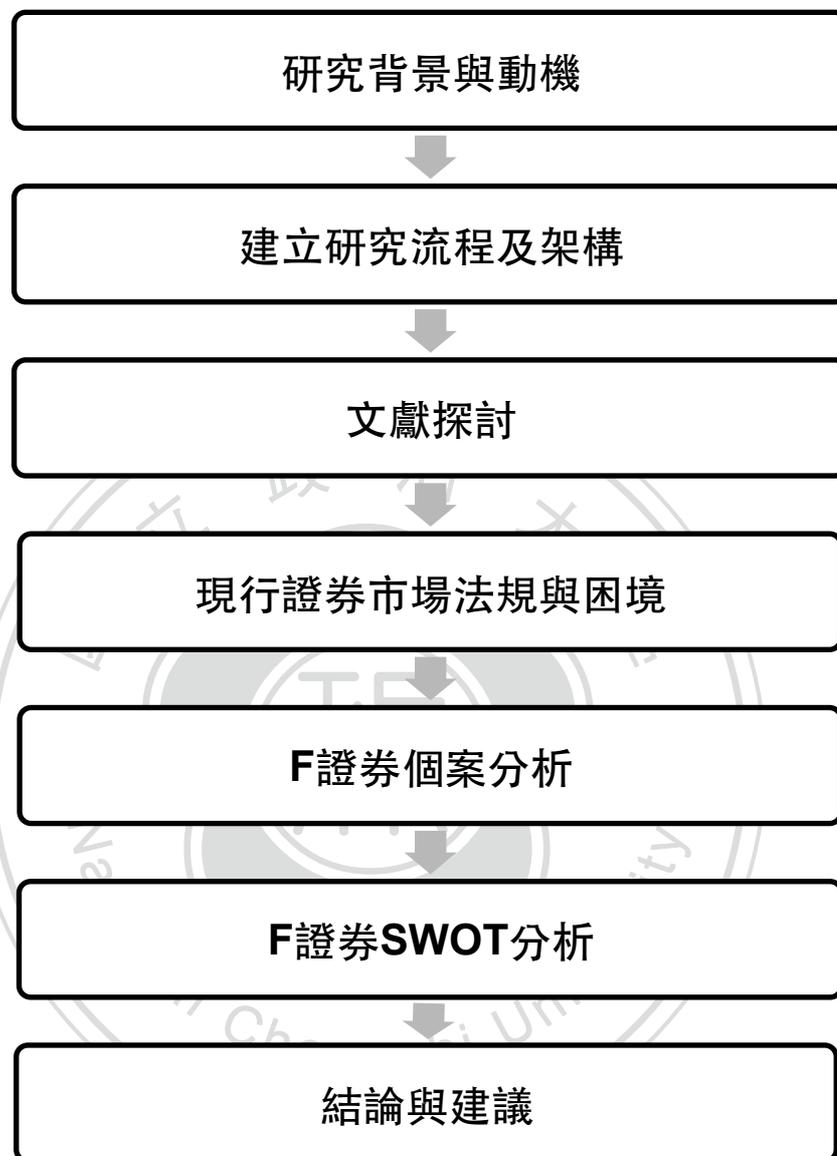


圖 1-1 研究流程圖

第二章 基礎理論與文獻探討

第一節 財富管理業務之市場現況

一、財富管理的定義

財富管理（wealth management），亦稱之為資產組合管理（folio management）或是投資管理（investment management），是在傳統銀行過去以存放款、授信為主的業務，另開發專區專則財富管理業務，目標則鎖定高資產客戶（high-net-worth clients）。商品包括：各種貨幣現金、證券、債券、基金、期貨、選擇權、衍生性金融商品、保險、信託等商品，進行財務、稅務、退休等規劃服務，且透過資產組合配置，達到穩健追求利潤與降低風險的目的。（李昀，2012）

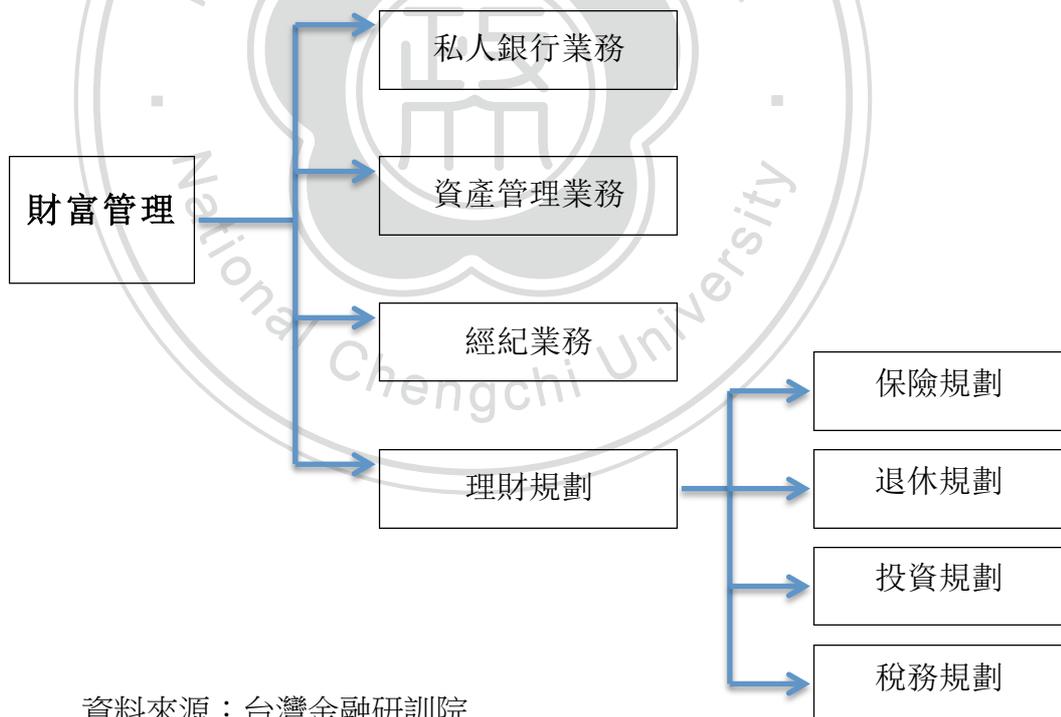
依據台灣行政院金融監督管理委員會所定義：「財富管理為向高淨值人士提供各種金融服務，以達保存、創造財富等目的」。此外，對證券商而言，所謂財富管理相對於證券受託買賣，財富管理是一種持續性的服務。基此，證券商藉由完整的瞭解客戶（Know Your Customers, KYC）之程序，可以提供更合適性之建議（Suitable Advice），以達到一次購足（One Stop Shopping）之全面性服務。並且定期檢討證券商所提出之投資建議、驗證先前之建議在時間經過之後，是否仍保有合適性等，以達成管理客戶財富的目的。（陳智泉，2008）

財富管理最高境界即國外所謂的理財規劃顧問（Certified Financial Planner；CFP）精神。除了能夠幫助客戶專注於投資規劃，同時也兼顧到保險、稅務、法律、退休金的運用，並將以上綜合起來，成為一個中長期的人生理財計劃。有些財富管理中心已經慢慢建立法律顧問、稅務顧問和保險顧問，作出一個和客戶更能在一次服務，全方位照顧的情況下，達成財富管理的計畫，如此的規劃更能落實財富管理精神。（陳智泉，2008）

財富管理 (Wealth Management) 針對富裕的中高階客戶，根據不同的人生階段需求來量身訂作適合個人的財富規劃、投資、節稅、信託諮詢與服務，整合私人銀行 (Private Banking)、資產管理 (Asset Management) 與證券經紀業務 (Brokerage) 等三大板塊，用以提供給高淨值客戶 (High Net Worth Individual, HNWI) 有關現金管理 (Cash Management)、信用管理 (Credit Management)、投資組合管理 (Portfolio Planning)、保險管理 (Insurance Management)、退休管理 (Retirement Planning)、稅務規劃 (Tax Planning) 及財產規劃 (Estate Planning) 等一系列的金融服務。

「財富管理」一詞也常常容易與「理財規劃」混為一談，從狹義的解釋來看，財富管理的範疇大於理財規劃。（林玲真，2015）

圖 2-1 財富管理與理財規劃關係圖



資料來源：台灣金融研訓院

簡而言之，財富管理是以全面性的金融服務，提供客戶個別需求的顧問式服務，不單是著重於短期的報酬率，而是以追求資產穩健成長為主要目的。

二、台灣高資產人口成長狀況

凱捷（Capgemini）與加拿大皇家銀行財富管理（RBC Wealth Management）發表的《2014年全球財富報告》指出，由於2013年主要市場持續表現出色，全球經濟前景看俏，加上投資人信心增強，整體發展強勁，全球可投資資產超過百萬美元的富裕人士，2013年大增近200萬人，成長率達15%，是2000年以來第二大增幅，其中又以亞太地區成長最快，而2013年台灣這批「富裕人士」人數已超過11萬人。

金字塔頂端的有錢人在全球人數超乎想像來得眾多，美國運通四年前於台灣推出俗稱「黑卡」的Centurion卡，鎖定「富裕人士」提供無框架式的服務。這批被定義為「富裕人士」的高消費族群，就是口袋中隨時有100萬美元（約3000萬台幣）流動資產可動用的有錢人，全球規模超過1300萬人。（自由時報電子報，2014）

瑞士寶盛私人銀行即預期亞洲高資產淨值人士的資產將在2020年達到14.5萬億美元，即直到2020年止十年間的增長為160%。就中國和印度來說，瑞士寶盛重申該行在2015年度報告中的預測，估計在未來四年中國及印度高資產淨值人士擁有的資產將分別達8.25萬億美元及2.3萬億美元。

2015年全球財富報告，超高資產淨值人士的數量部份，全台灣超高資產淨值人士83%位於台北，全台灣的超高資產淨值人士數量從2013年的1503名成長至2014年的1570名，在世界排名中位居第21名，預期到了2024年，全台灣超高資產淨值人士數量將會再上升37%。

瑞士信貸（CREDIT SUISSE）公布的《2016年全球財富報告》，台灣的總財富為3兆美元，以台灣成人人口計算，台灣人均財富為17萬2847美元（約552萬元台幣），遠高於大多數亞太地區國家，與西歐的水準相

當，台灣人財富的中位數則為6萬3134美元（約202萬元台幣）。由此可見，國內財富管理有極大的發展潛力。

圖2-2 台灣1%富人收入成長趨勢

台灣1%富人收入增長趨勢，與美國最像



資料來源：洪明皇，2013

三、證券業財富管理業務之市場現況

國內財富管理的發展主要從銀行開始，分為三階段，第一階段為萌芽期（1995-2000），由花旗銀行將財富管理業務的概念引進台灣，各家銀行開始銷售基金商品，此階段的經營主軸以服務為導向；第二階段為百家爭鳴期（2001-2005），此階段由於利差縮小，各銀行紛紛成立財富管理部門，推出各種金融商品，此階段的經營主軸以產品需求為導向，為銀行創造高額的手續費收入；第三階段為轉型期（2005～），專業化的財富管理銀行提供全方位的理財服務，此階段的經營主軸以客戶需求為導向，但也由於銀行熱銷各種複雜的結構型商品，使許多客戶在不清楚商品的情況下受到傷害。（黃婉婷，2011）

為強化證券商之競爭力，擴大證券商業務經營範圍，行政院金融監督管理委員會在 2005 年 7 月 27 日訂定「證券商辦理財富管理業務應注意事

項」。於新聞稿中提到，「環顧國內近幾年來金融市場之發展，在面對國際競爭壓力以及金融控股公司成立後金融版圖整併下，證券業無不在金融創新以及客戶服務上精益求精。對於瞬息萬變的金融市場及多樣化的金融商品，單純的證券投資模式不僅無法滿足投資大眾的需求，投資人的資金分散，不僅降低了股市的交易動能，連帶也使證券商的收益跟著萎縮。為強化證券商之競爭力，本會已逐步擴大證券商業務經營範圍，放寬證券商與其他相關金融機構之策略聯盟－合作推廣或共同行銷等規範，以持續貫徹自由化與國際化之目標，並制定「證券商辦理財富管理業務應注意事項」。

表 2-1 財富管理業務發展歷程

日期	事件內容
2005 年 9 月 2 日	舉辦「銀行業與證券業辦理財富管理業務研討會」，主要是討論如何提昇財富管理業務品質，加強財富管理業務人員的能力，進而促進財富管理業務的蓬勃發展。
2005 年 9 月 22 日	證券商業同業公會訂定「證券商財富管理業務人員資格條件及訓練要點」，並經金管會核可後公佈實施。
2006 年 5 月 30 日	金管會公佈修正「證券商辦理財富管理業務應注意事項」第二點及第十七點規定，開放專業經紀商得辦理財富管理業務，協助專業經紀商提升市場競爭力。
2006 年 9 月 18 日	證券商業同業公會第 3 屆第 17 次理事會議核備通過，將「財富管理業務專案小組」改制為「財富管理業務委員會」

資料來源：證券商同業公會，本研究整理

金管會 2005 年 7 月 24 日開放證券商從事財富管理業務，迄 2011 年 2 月 28 日止，計有 9 家證券商申請，並已陸續核發許可證照、開業，如表

2-2、表 2-3 所示。

表 2-2 證券商申辦財富管理業務現況

更新日：2015 年

證券商合計家數：18

證券商代號	證券商名稱	核准日期	核准文號	營業地址
180	東亞證券股份有限公司	2007/9/21	960051818	台北市敦化南路 1 段 2 號 8 樓
200	安智證券股份有限公司	2008/12/3	970065058	台北市信義路五段 7 號 51 樓
1160	日盛	2006/5/3	950114362	台北市南京東路 2 段 111 號 2 樓及 3、5、6、7、8、9、12、13 樓部分及台北市南京東路 2 段 139 號 6、7、9 樓及 8 樓部分
5270	群益	2006/9/27	950144276	台北市松仁路 101 號 4 樓、97 號 14 樓之 2
5510	永豐金	2006/10/2	950145213	台北市重慶南路 1 段 2 號 7 樓、8 樓(部分)及 18 樓(部分)
5720	大華	2006/3/7	950106683	台北市忠孝東路 4 段 565 號 7 樓
5820	金鼎	2009/1/14	980000628	台北市敦化南路 2 段 97 號地下 1 樓部分、31 樓部分、32 樓部分、99 號 31 樓部分、99 號 3 樓
5850	統一	2006/2/24	950105143	台北市東興路八號一樓部分、二樓部分、三樓部分
5920	元富	2005/10/25	940147486	台北市復興南路 1 段 209 號 1、2、3 樓

表 2-3 證券商申辦財富管理業務現況

證券商代號	證券商名稱	核准日期	核准文號	營業地址
代號	大眾	2009/9/9	980047727	台北市復興南路一段 2 號 10 樓
7000	兆豐	2006/1/27	950103126	台北市忠孝東路 2 段 95 號 2 樓、3 樓、4 樓〈部分〉、5 樓至 7 樓、11 至 13 樓
8450	康和	2007/11/23	960065203	台北市信義區基隆路 1 段 176 號地下 1 樓部分、2 樓
8880	國泰	2007/9/12	960048076	台北市仁愛路 4 段 296 號 17 樓
9200	凱基	2006/6/27	950125629	台北市明水路 698 號 3 樓
9300	華南永昌	2008/7/18	970032712	台北市民生東路 4 段 54 號 4 樓之 8、5 樓之 3 至 5 樓之 7
9600	富邦	2009/3/16	980011154	台北市仁愛路 4 段 376 號 10 樓部分
9700	寶來	2005/10/26	940147179	台北市大安區忠孝東路 4 段 270 號 3 樓、11 樓
9800	元大	2006/1/13	940161542	台北市南京東路 3 段 225 號 11 樓、12 樓部份、13 樓、14 樓

資料來源：中華民國證券商業同業公會

證券商因為缺乏信託架構，無法掌握客戶的金流，客戶須為不同商品開立多個帳戶使得證券商推行財富管理業務遇到許多障礙。為使證券商提供客戶一個整合性帳戶替客戶執行資產配置，金管會於 2008 年 4 月 11 日開放證券商以財富管理專戶為客戶執行資產配，並於 2009 年 9 月 28 日開放證券商得以金錢信託及有價證券信託的方式辦理財富管理業務。

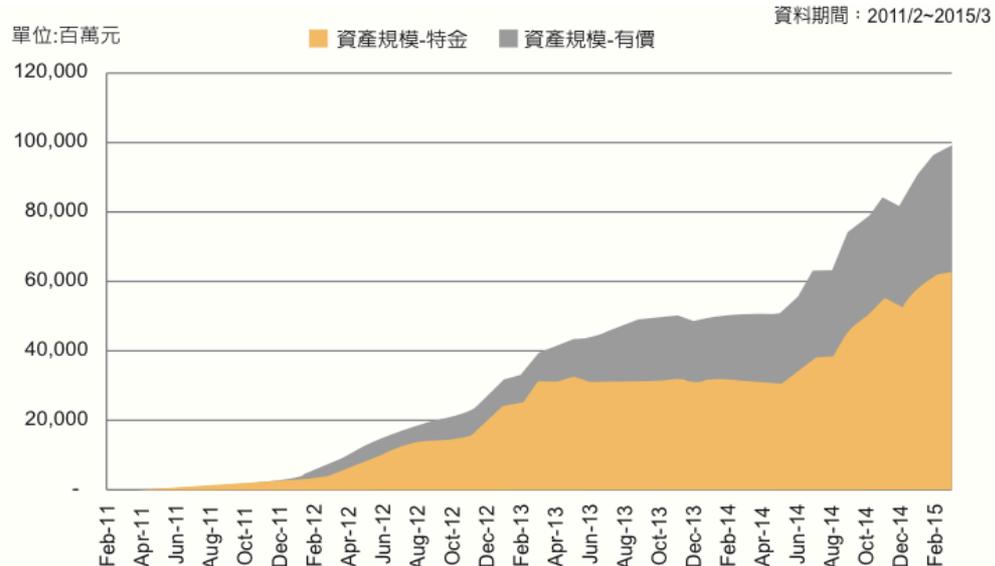
2014 年 8 月 28 日金管會修法增列證券商得辦理委託人指定營運範圍或方法之集合管理運用業務，未來證券商在主管機關核准開辦之後即能將相同營運範圍或方法之信託資金設置集合管理運用帳戶，依其專業能力與客戶需求進行集合管理運用。（謝俊欽，2014）

截至目前為止，有日盛、統一、元富、兆豐、群益金鼎、凱基、華南、永昌、富邦、元大寶來及永豐金等 10 家證券商開辦以信託及顧問諮詢的方式辦理財富管理業務。遠智、大眾、康和及國泰等 4 家證券商則僅辦理顧問諮詢業務。

財富管理業務雖已逐步成長，但受限於證券商辦理財富管理業務，應於設置專責部門，人員不得辦理專責單位以外之業務，或由非專責單位人員兼辦之限制，使得證券商空有為數眾多的受託買賣業務人員卻無法執行財富管理業務，財富管理業務規模仍無法與銀行相較，反觀銀行得以單一窗口提供客戶完整金融商品交易服務，證券商卻受限於行業屬性，無法提供客戶完整金融商品服務，使證券商於跨業競爭之環境中處於不利地位。終於，經過經公會的努力，主關機關 2013 年 12 月 30 日修正「證券商負責人與業務人員管理規則」第四條，放寬證券商業務人員應為專任的限制，讓證券商加速投入財富管理業務，積極鼓勵營業員取得財富管理及信託業務人員證照投入財富管理業務。截至 2015 年 3 月底，整體證券商信託資產規模已達 998 億元，其中特定金錢信託資產規模 629 億元，有價證券信託資產規模 369 億元，其中 2012 年增加 234 億元、2013 年增加

221 億元、2014 年增加 330 億元、2015 年第一季增加 179 億元。（黃朝豐，2015）

圖 2-3 信託資產規模成長圖

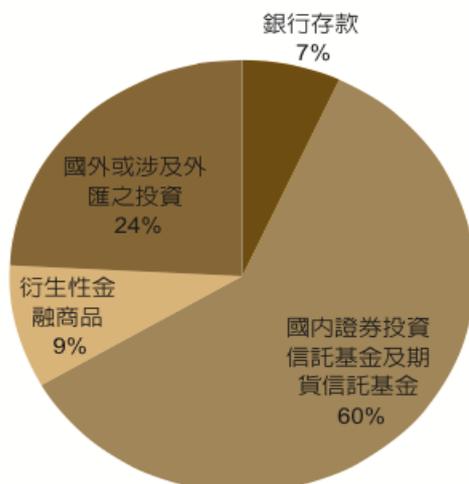


資料來源：中華民國證券商業同業公會

2015 年 3 月底的統計資料顯示，證券商特定金錢信託資產運用標的主要集中國內證券投資信託基金（主要以貨幣型為主），其占整體金額比重 60%，投資境外基金比重 24%，投資國內證券商發行之 ELN 即 PGN 占 9%。

圖 2-4 證券商金錢信託資產運用比例圖

資料期間：2011/2~2015/3



資料來源：證券公會季刊

2013 年 12 月中央銀行發布證券業辦理外匯業務管理辦法，開放證券商得申請辦理外匯即期及衍生性外匯商品；2014 年 4 月通過第一批證券商國際金融業務分公司之執照。另外，財團法人中華民國證券櫃檯買賣中心證券商營業處所經營衍生性金融商品交易業務規則於 2014 年 12 月 31 日公告修正；相關法令的修訂，主要精神是主管機關將證券商在衍生性商品法令面的規範與銀行業歸於一致，然而實務上，證券業在業務面開放的程度與銀行業仍有若干差距，相關商品實際的交易量，亦未見成長。（白清玗，2015）

2014 年 7 月 31 日，金管會曾主委於上任週年記者會中宣布推動「亞太理財中心」政策，規劃透過由國際金融業務分行 (OBU)、國際證券業務分公司 (OSU) 及國際保險業務分公司 (OIU)，推動臺灣成為亞太理財中心。（王儷容、沈中華，2015）

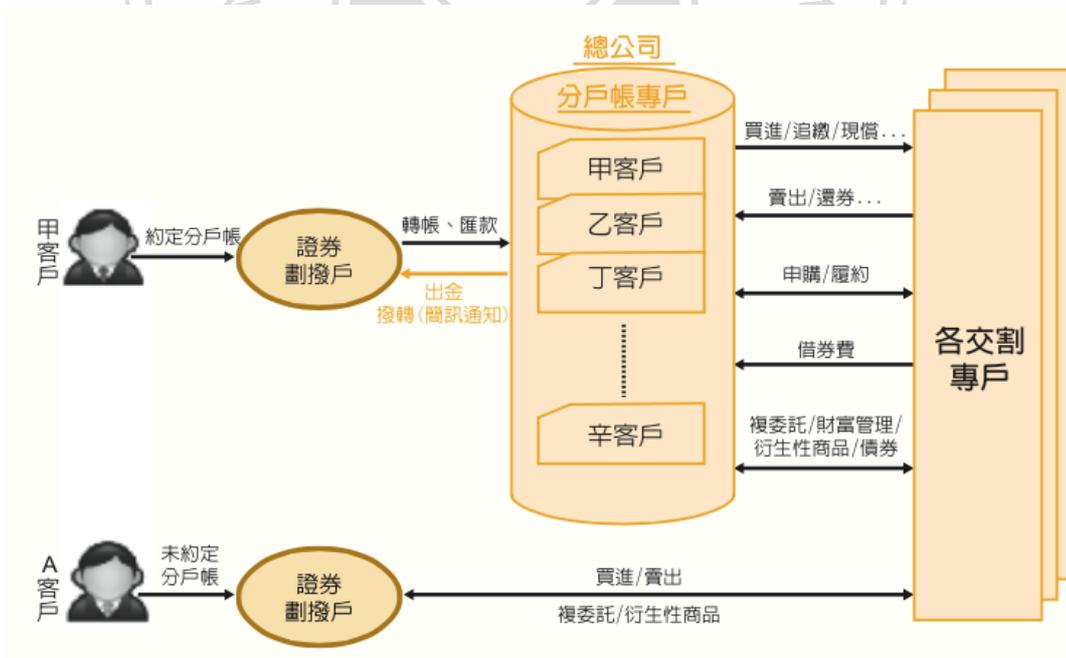
過往台灣證券商承作業務多以傳統新台幣證券經紀、自營和承銷業務，內容著重於新台幣計價產品，地區亦多以台灣為主，使國內證券商獲利逐漸不易，由金管會證期局統計證券商 2014 年平均 ROE 僅 6.53%，與國際大型投資銀行如 Goldman Sachs 的 11.2% 差距甚大。而近年來可看到越來越多國際發行人來台發行國際債券，發行人國家分布越來越廣，而此類發行人過去難以在國際金融市場看到台灣證券商的角色。藉由國際債券市場發展，台灣證券商能開始接觸到國際級的發行公司、國際級的投資銀行，而國際市場發行人也能開始了解台灣地區的證券商，奠定未來台灣證券商參與境外債券承銷市場利基。（瞿玉娟，2015）

2015 年 1 月 21 日開放「證券商接受客戶委託辦理證券業務應付客戶交割款項運用以行紀關係買賣國內貨幣市場基金」，證券商就客戶買賣證券相關業務完成交割義務後之應付客戶交割款項，證券商依據與投資人事先約定之國內貨幣市場基金，於當日將尚未撥付至客戶在金融機構開立之

存款帳戶前，先行撥入證券商之「證券商受託客戶投資貨幣市場基金專戶」，再依不同委託人所為同種投資標的之委託，以證券商名義執行，如金額未達約定門檻，應於當日劃撥至客戶於銀行所開立之證券劃撥帳戶。證券商經客戶同意將客戶交割款項留存於證券交割專戶，證券應於專戶內設置客戶分戶帳，每日逐筆登載款項收付情形，並留存紀錄。

在此制度下，證券商可瞭解投資人資金狀況及財務能力，降低交割風險，並進一步提供符合投資人所需的金融商品，滿足客戶理財需求替其創造資金運用效益。另一方面可簡化投資人與證券商間款項收付作業，證券商交割專戶與投資人款項劃撥帳戶可無需每日撥帳，投資人於子帳戶款項不足支應交割款項時，再以原已開立之銀行帳戶轉帳、匯款等方式至證券商交割專戶之子帳號下，減少與投資人帳戶間撥轉之作業成本。(劉瑞興，2015)

圖2-5 證券交割戶客戶分帳之金流架構



資料來源：證券公會

第二節 證券業財富管理業務之業務內容

本章將分別就證券業財富管理業務之服務對象、服務提供方式及服務範圍的內容說明。

一、服務對象

財富管理的服務對象為高資產客戶。而高資產客戶定義，則由辦理財富管理的金融機構，如，銀行、證券商及保險業者自行訂立。在台灣，財富管理的業務不以自然人為限，法人也是服務的對象之一。

二、服務提供的方式

1. 瞭解客戶（Know Your Customers）

所謂瞭解客戶(Know Your Customers)評估作業程序之原則是：券
商必須採取合理的注意(reasonable care)以確認其建議之合適性。為了
遵循此項原則，券
商必須有效取得關於其客戶之資訊俾能符合其給予
合適建議之責任。正因為客戶提供之資料對於證券商能否提供合適的
建議有決定性之影響，因此，如果客戶拒絕提供相關之個人及財務資
料，原則上，證券商不應提供相關服務。從客戶處收集而得之資料，
最少應包含客戶個人及財務狀況之分析，而得以清楚確認其需求及財
產狀況，並結合其對風險之態度，而能提供適當之投資建議。

2. 合適性之建議（Suitable Advice）

證券商基於一個為客戶擔任投資管理者之身分，必須採取合理的
步驟以確認客戶之投資組合或帳戶，基於客戶提供之事實及其他證券
商已經或依據合理的推論應該知道的相關事實可知，仍保持合適性。
另一方面，證券商亦必須提供最合適商品組合給客戶。亦即，如果市
場上有更佳之商品，證券商亦應該建議該等商品，而非局限於自身所
屬集團之商品。（陳世英，2008）

三、服務範圍

證券業財富管理所提供的服務有：

1. 資產配置或財務規劃等顧問諮詢或金融商品銷售服務及退休金規劃與保險評估，稅務規劃。
2. 證券商以信託方式辦理財富管理業務，兼營金錢之信託及有價證券之信託。
3. 信託業務種類，除依相關法令或金管會另有規定外，以下列為限：
 - (1) 特定單獨管理運用。
 - (2) 特定集合管理運用。
 - (3) 委託人指定營運範圍或方法之單獨管理運用。
 - (4) 委託人指定營運範圍或方法之集合管理運用。
4. 證券商以信託方式辦理財富管理業務，兼營金錢之信託及有價證券之信託，其信託財產之運用範圍如下：
 - (1) 銀行存款。
 - (2) 政府公債、國庫券、可轉讓之銀行定期存單及商業票據。
 - (3) 債券附條件交易。
 - (4) 國內上市、上櫃及興櫃有價證券。
 - (5) 國內證券投資信託基金及期貨信託基金。
 - (6) 衍生性金融商品。
 - (7) 國內期貨交易所交易之期貨商品。
 - (8) 出借或借入有價證券。
 - (9) 國外或涉及外匯之投資。
 - (10) 其他經金管會核准者。

第三章 證券業財富管理業務之法規與困境

第一節 證券業財富管理業務之相關法規

一、證券商辦理財富管理業務應注意事項重要條文及修正內容

1. 業務定義及服務範圍，條文第二條：

財富管理業務係指證券商針對高淨值客戶，透過業務人員，依據客戶需求，提供下列服務：

- (一) 資產配置或財務規劃等顧問諮詢或金融商品銷售服務。
- (二) 以信託方式接受客戶執行資產配置。

前項所稱高淨值客戶之條件，由證券商自行依據經營策略或參酌境外結構型商品管理規則第三條所定專業投資人之條件訂定之。

2. 證券商資格條件（104.1.21 修正第五、六條文） 表 3-1

資格條件	顧問諮詢或 金融商品銷售服務	以信託方式接受客戶執行資產配置
資本適足 比率	150%	150%
信用評等	相當於中華信評評級 twBBB 級以上	相當於中華信評評級 twA-級以上
法令遵循	一定期間內未受處 分	一定期間內未受處分 (含信託業法部分)。
財務 狀況	無	財務狀況符合下列條件之一： 1. 最近期經會計師查核簽證之財務報告 顯示淨值達新臺幣一百億元以上，且不 低於實收資本額。 2. 最近期經會計師查核簽證之財務報告

資格條件	顧問諮詢或 金融商品銷售服務	以信託方式接受客戶執行資產配置
		<p>顯示總資產達新臺幣二百億元以上，淨值達新臺幣六十億元以上，且不低於實收資本額，最近三年均有獲利。</p> <p>3. 直接或間接持有證券商股份百分之百之控制公司，或對證券商具有控制性持股之金融控股公司，符合前二款條件之一，並出具聲明書以擔保其債務者。</p>
設置專責 法令遵循 單位及主 管	設立專責法令遵循 單位及主管	設立專責法令遵循單位及主管
動態管理 機制	無	<p>1. 經金管會核准辦理本項業務後，應停止辦理本業務之情形如下：</p> <p>(1)自有資本適足比率或淨值連續二個月未符合規定。</p> <p>(2)信用評等低於規定者。</p> <p>2. 自有資本適足比率或淨值連續三個月符合規定，或信用評等符合規定並報經金管會核准後，始得恢復。</p>

3. 經營策略與作業程序，條文第八條：

證券商辦理財富管理業務，應依據所提供之各商品及服務有關法令規範，訂定下列經營政策與作業程序，並報經董事會（外國證券商

在臺分支機構可由總公司授權人員)核可後辦理：

(一) 經營政策：其內容至少應包括本項業務之目標與策略、市場定位與客戶區隔、商品與服務項目及組織架構與責任分工等。

(二) 作業程序：其內容至少應包括下列項目：

- (1) 財富管理業務人員之人事管理辦法。
- (2) 瞭解客戶 (Know Your Customers) 評估作業程序。
- (3) 監視不尋常或可疑交易之作業程序。
- (4) 客戶資料運用、保密及客戶意見反映處理程序。
- (5) 業務推廣及客戶帳戶風險管理作業程序。
- (6) 防範內線交易及利益衝突之機制。
- (7) 內部控制與內部稽核制度及風險管理制度。

(三) 業務管理機制：包括設立專責部門，負責業務之規劃與執行及業務人員之管理。

(四) 洗錢防制：依洗錢防制法等有關規定加強洗錢之防範，並訂定洗錢防制教育訓練計劃。

二、 財富管理業務人員資格條件及訓練要點

目的：為提升證券商辦理財富管理業務之服務品質、確保客戶之權益、並落實風險之控管，依金融監督管理委員會頒布之「證券商辦理財富管理業務應注意事項」第十一點第一項第二款規定，特訂定本要點。

影響：可提升證券商辦理財富管理業務的服務人員的專業品質及道德規範確保客戶權益。

法規內容：請參閱附錄一。

三、專業投資人

結構型商品及具槓桿或放空效果之 ETF，需有專業投資人身份始能申購。專業投資人之定義敘述如下：

1. 專業機構投資人：係指國內外之銀行、保險公司、票券金融公司、證券商、基金管理公司、政府投資機構、政府基金、退休基金、共同基金、單位信託、證券投資信託公司、證券投資顧問公司、信託業、期貨商、期貨服務事業及其他經本會核准之機構。
2. 最近一期經會計師查核或核閱之財務報告總資產超過新臺幣五千萬元之法人或基金。但中華民國境外之法人，其財務報告免經會計師查核或核閱。
3. 同時符合以下三項條件，並以書面向受託或銷售機構申請為專業投資人之自然人：
 - (一) 提供新臺幣三千萬元以上之財力證明；或單筆投資逾新臺幣三百萬元之等值外幣，且於該受託、銷售機構之存款及投資（含該筆投資）往來總資產逾新臺幣一千五百萬元，並提供總資產超過新臺幣三千萬元以上之財力證明書。
 - (二) 投資人具備充分之金融商品專業知識或交易經驗。
 - (三) 投資人充分了解受託或銷售機構受專業投資人委託投資得免除之責任，同意簽署為專業投資人。
 - (四) 簽訂信託契約之信託業，其委託人符合第二款或第三款之規定。
4. 專業投資人除專業機構投資人外，買賣標以符合證券商受託買賣外國有價證券管理規則第六條第一項所定證券商接受專業投資人委託買賣外國債券之範圍（信評BB等級以上）為限，且不得為新台幣計價。

第二節 證券商財富管理面臨的困境

自主管機關開辦證券商發展財富管理業務之後，陸續開放許多新法令，但實際在執行層面上，仍遇到許多障礙與困境，使證券業在財富管理的擴展業務中，與銀行財富管理相較，處於不利的地位，需要我們來想辦法解決與突破。

一、無法掌握客戶金流

目前證券業的交割結算機制是十分不利證券商對於客戶金流上的掌握。客戶買賣證券的金流皆須經過銀行帳戶，一旦產生可動用的現金部位，銀行即可立即為客戶做有效的推介並爭取財富管理相關業務，再加上銀行營業據點較證券商為多，相形之下，證券商在推行財富管理業務上優勢盡失。

現階段為了解決這個困擾，有金控體系支援的證券商即透過集團資源，讓銀行與證券商的合作，由投資人出具同意書的方式，同意證券商查詢客戶證券款項交割帳戶餘額。但沒有銀行體制的專業券商，便仍無法解決此項困境。

為輔導證券商轉型，金管會開放證券商辦理交割專戶設置客戶的分戶帳戶制度，開放若投資人領回資金時，得不以證券款項劃撥帳戶為限，可另行與證券商約定一個客戶本人之存款帳戶。針對其中的風險控管機制，若客戶留存於專戶內款項之撥轉，當日單筆或累積領回資金達100萬元以上者，證券商另應以簡訊或電話通知客戶。客戶將交割款項留存於證券商交割專戶，證券商可掌握客戶金流情形，有助於降低違約風險，並可視客戶資金狀況，推介適合之理財商品，更有利推廣財富管理業務。客戶亦可由證券商代為辦理各類業務款項收付，減少帳款頻繁撥轉，簡化交割流程，享受證券商一站式購足服務。證券商交割專戶設置客戶分戶帳之證券商管理費費率及投資人利息之結算及給付方式，係由投資人與證券商自行約定，

投資人可慎選較有利之證券商開戶辦理，可享有較現行證券戶活期儲蓄存款帳戶高之利息給付。

表3-2 交割專戶分戶帳戶優點

投資人	有較優存款利率	證券活儲利率偏低，投資人可選擇提供最優惠利率條件開戶
	簡化股款交割流程	透過交割專戶支付，無須頻繁撥轉
證券商	控管違約風險	證券商可掌握客戶交割款項收付情形
	有利財富管理業務	證券商能掌握客戶資金狀況，與銀行財富管理業務一樣有競爭力

資料來源：證交所，本研究報告

二、國際化程度不足

國內證券商普遍對於國際業務的積極度普遍不足，各個公司組織架構上的國際化程度皆不若鄰近的日本、南韓等證券商。雖然有金控母公司支撐的證券商在國際業務拓展上較為積極，但是其內部組織架構卻不是以國際化為最高原則，大多只是設立海外事業部單獨處理海外業務。簡單來說，國內證券業雖然跨足國際業務，但卻沒有把自己定調成「國際型」的證券商，而是有海外部門的「國內」企業。每年皆有金控之下的綜合證券商榮獲『台灣地區最佳券商』等評價與獎項，在台灣地區具有高度的品牌形象與優勢，然而在國際舞台上的能見度與知名度仍相對較低，相對信用評等與國際投資銀行仍有相當大的落差，沒有足夠的信評與知名度，於海外拓展財富管理業務會很困難。

三、商品交易平台混亂

主管機關缺乏全面性的規劃，導致同樣商品多種交易平台的混亂現象。例如，境外基金可透過信託及複委託平台銷售等，不同的平台會有

不同的法規，銷售人員亦需要不同的證照，在業務推廣上造成許多的困擾。

表3-3 商品交易平台

資料來源：證券公會季刊

	代銷	複委託	信託
國內基金	✓		✓
境外基金		✓	✓
海外債券		✓	✓
海外股票		✓	✓
境外結構型股票		✓	✓
國內衍生性金融商品			✓

四、外匯業務限制過多且無完整配套措施

1. 現行辦理外幣間即期外幣業務之管理辦法雖已開放，但需比照銀行之規格，其門檻太高且所需建置的電腦設備及作業成本偏高，業務人員外匯業務資格亦屬嚴格，導致證券商的承作意願偏低。

表 3-4 現行辦理外幣間即期交易業務要求

業務申請 門檻	經許可經營外匯業務，並有實績者 綜合證券商且最近期經會計師查核財務報告淨值達新臺幣 100 億元 申請前三年無受重大違規處分紀錄
人員 資格	經辦人員 3 個月以上外匯業務經驗，或參加國內金融訓練 機構所舉辦之外匯法規相關課程 12 小時以上並在外匯指定銀 行實習 20 個營業日以上相關外匯業務經驗。 覆核人員 6 個月以上相關外匯業務經驗，或參加國內金融訓 練機構所舉辦之外匯法規相關課程 12 小時以上並在外匯指定 銀行實習 40 個營業日以上相關外匯業務經驗。

電腦設備及作業環境	電腦設備及作業環境應符合相關交易憑證製發與媒體申報需求，申辦前並應經連線測試成功
憑證製發及媒體申報	證券業辦理外幣間即期交易業務，應製發交易憑證，並應於次營業日中午 12 時以前，以媒體方式檢送交易相關資料向央行申報 另其他非涉即期交易之外幣商品交易，有涉資金移動者仍可能應產製、傳輸相關水單

資料來源：證券公會季刊

2. 僅開放外幣間即期外匯交易

日、韓、港、星等國之金融主管機關，於核准該國證券業者辦理之外幣金融商品服務，均得涉及本國貨幣即期外匯交易，不需額外再申請外匯交易執照，中國大陸亦於 2014 年核准國泰君安證券取得結售匯業務資格，包括即期結售匯業務及人民幣與外匯衍生性產品業務。但國內現行「證券業務辦理外匯業務管理辦法」，限制證券商僅承作外幣間即期外匯交易業務，不得承作涉及新臺幣即期外匯交易。現在證券商客戶交割若有外幣需求，都需證券商代客戶向銀行結匯或客戶自行向銀行辦理，往往無法取得較優惠的結匯價格。

3. 現行開放的外幣間即期外匯業務，有所限制

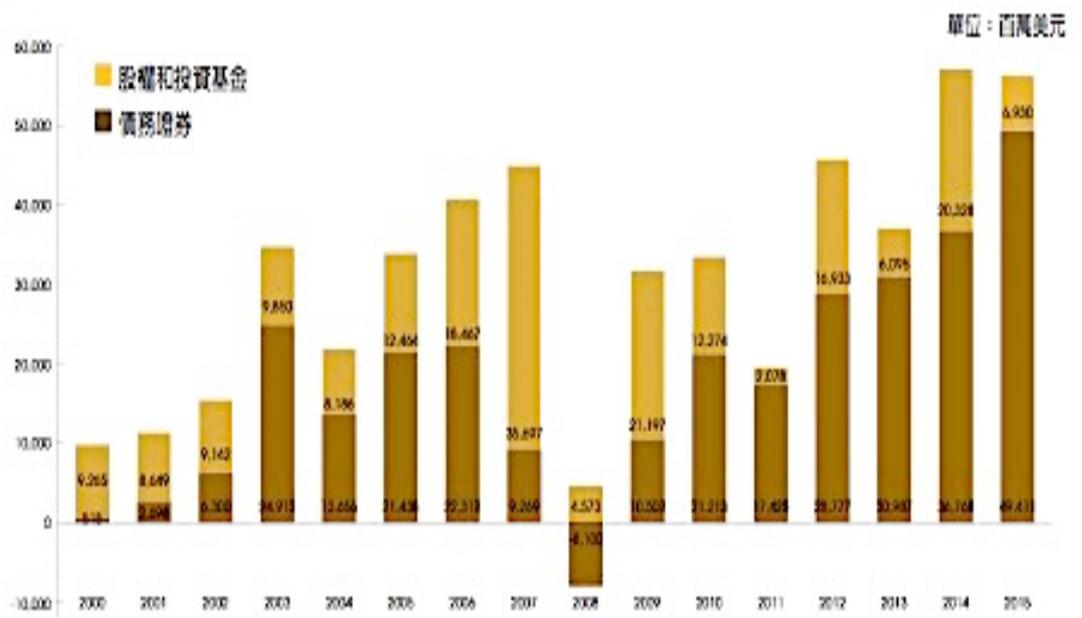
依管理辦法第 24 條，僅限「有價證券交易目的要件」，此要件限制需符合下列要件(1)即期交易金額不得逾外幣有價證券交易金額及其相關費用(2)相關外幣間即期交易與外幣有價證券交易係與相同客戶同時進行，並於外幣有價證券交割日期前完成交割。(3)非屬槓桿、保證金或融資性質之交易。但於證券商實際運用上，造成許多不便問題。例如：

- (1) 證券商辦理即期外匯業務未包含衍生性商品之交易，造成客戶從事衍生性商品交易之不便。
- (2) 若投資人交易採取分散風險分次下單方式，但限制於有價證券交易時間及金額嚴格，換匯時間僅有下單成交確定金額至交割前此段時間，客戶需逐次小額換匯，無法有較好的匯率價格，使換匯成本增加亦增加券商後檯作業成本。
- (3) 現行規定需有有價證券交易文件才能辦理即期交易，在商品賣出後，因暫無下次有價證券交易，若欲換回原幣或轉換幣別，則無法由證券商提無外匯即期服務。反觀銀行於此部份之業務，則有較大之彈性，證券商處於不公平的競爭地位。

五、債券產品之類型侷限

現行國內外金融機構於國際債券平台發行之外幣計價債券，僅限於傳統型債券，並未包含結構型國際債券，因而國內專業投資機構及財富管理客戶對結構型債券雖有實質投資需求，但無法完全滿足。根據中央銀行統計，就海外證券投資部份，過去十年國人平均每年投資海外有價證券約 3,618 億美元，其中債券市值就有 2000 億美元，由此可見國內對外幣計價債券有極大的投資需求。台灣外幣計價商品大部份由境外引入，主要皆是外商銀行，國內證券商應重新思考產品設計定位，開發更多新型態並符合投資人需求的固定收益商品，以創造更多元化的獲利來源，以財富管理業務取代過去傳統獲利來自經紀業務之情形。投資銀行 Morgan Stanley 其 2014 年財富管理業務之 ROE 高達 27.5%，較 2013 年 9.9% 大幅成長，且較自營業務 ROE 之 12.8 高出許多。藉此業務發展，亦可以創造出大量的財務工程人才需求，帶動國內就業市場。

圖 3-1 國人對外投資金額比例圖



資料來源：證券公會

六、鬆綁衍生性商品之法規限制

香港和新加坡等地資金不斷流入其金融市場，主要是其擁有相對台灣寬鬆的法規，也因此能有較多元的融商品，來滿足市場的需求。其中國內業務法規所面臨之問題如境外結構型商品，不得以新台幣計價，不得連結國內利率、匯率、個股及股價指數，不得連結至未經國內主管機關核准之基金、辦理外匯貸款需憑客戶提供其與國外交易之文件或央行核准之文件辦理，不得提供以投資為目的之外幣資產融資服務等，都應參考國外作法，鬆綁證券業衍生性商品法規限制，才能留住資金於國內。

2014 年主管機關開放證券商 OSU (Offshore Securities Unit, OSU) 可承作涉及台股之衍生性金融商品，此業務有助於證券業國際業務的發展，並有利爭取境外的客戶群。

表 3-5 我國境外金融中心業務開放比較表

境外業務	相關規定
OSU（證券）	對象：境外非居民、境內專業投資人 業務內容：希望爭取開放更多業務，如推出連結台股、匯率等衍生性商品
OBU（銀行）	對象：境外非居民 業務內容：不涉及新台幣的負面表列業務

資料來源：本研究整理

七、落實台資金融機構以人民幣合格境外機構投資者（RQFII）投資大陸資本市場

大陸在「兩岸證券期貨監理合作平台首次會議」對我方承諾，允許台資金融機構以人民幣合格境外機構投資者（RQFII）方式投資大陸資本市場，但因服貿之因素卡關，金融業未能取得資格額度，導致高達 3,168 億元之人民幣存款回流機制受到限制，影響台灣要發展成為人民幣離岸中心之進度。法令應儘速落實台灣金融機構以 RQFII 資格投資大陸資本市場，才能讓台灣财富管理市場商品更加多元化。

八、質借投資限制嚴格，財富管理業務侷限

質借投資在香港、新加坡投資市場是常態性且已施行很久的時間，在國際金融市場上，高端的財富管理客戶以投資資產設質擔保取得融資業務已推行超過二十年，在海外私人銀行，客戶設立境外公司買入長天期債券後再以債券向私人銀行融資取得資金是非常普遍，但在國內證券商财富管理只能銷售客戶商品，無法提供相對應的融資，讓國內證券業财富管理業務相對於海外投資銀行處於相對弱勢的情況。開放質借投資，投資人可以以資產取得融資進行再投資，不但可活化資產、強化收益，並能分散資產

集中風險。更重要，在於當有緊急資金需求時，無須處分投資資產，亦可取得資金之流動性。國際上最常見的質借投資產品為基金與保險等風險低、流動性高之金融商品。主管機關應盡速開放此業務，投資之資金才不會大量往國外流出，並可吸引更多的金流匯入。



第四章 F 證券財富管理個案分析

第一節 F 證券背景介紹與業務概況

一、F 證券背景介紹

1. F 證券發展沿革

F 公司創立於 2008 年，原為隸屬於荷蘭國際集團 ING 持有之「ING 安智證券」，藉由全方位產品平台，提供客製化的私人銀行等級財富管理服務。

2009 年自開業以來，持續在海外有價證券市場交易量取得名列前茅成績，表現為同業標竿。ING 證券 Wealth+ 貴賓中心位於台北 101 大樓的 51 樓，裝潢雅緻並充滿藝術氣息，還可以盡覽台北盆地繁華風光。

2011 年遠東集團旗下之遠東國際商業銀行為落實積極佈局財富管理業務的策略，於 2011 年 8 月 29 日宣布將投資購買 ING 安智證券 100% 股權。希望在銀行和證券的相互支援和合作之下，架構完整的產品線，以與市場具差異性的財富管理服務，創造新需求，協助客戶進行有效的資產配置規劃。此交易案正式於 2011 年 12 月 14 日完成股權移轉，並於 2012 年元月完成申請更名為「遠智證券」。

2012 年以「遠智證券」新品牌整合遠東集團資源，為客戶提供更佳服務。不同於台灣一般的本土或外資券商，F 證券並非以台股經紀或自營承銷業務為主，而是專以提供財富管理服務為出發點所設立的證券公司。由於完全專注於財富管理業務，且熟悉台灣金融市場發展歷程，因此在台灣創造出財富管理新模式。本著誠信精神提供符合客戶需求之專業財務規劃與投資建議，為客戶財富增值。

2. F 證券所屬之集團介紹

遠東集團(FE Group)為台灣前三大集團，事業體系橫跨金融服務(遠銀)、通訊網路(遠傳)、百貨零售(太平洋SOGO、遠東百貨)、石化能源(東

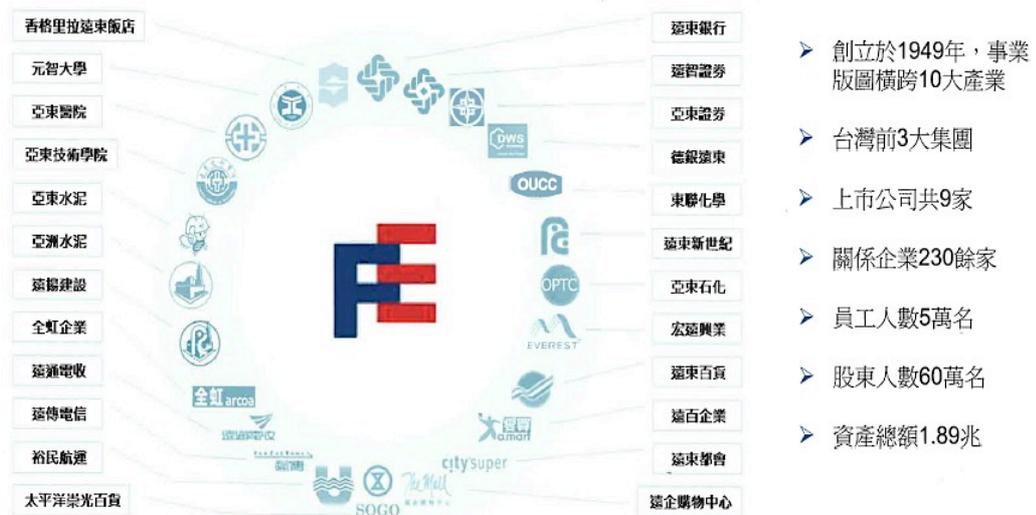
聯)、紡織人纖(遠東新世紀)、營造建築(遠揚建設)、觀光旅館(遠東飯店)、水泥建材(亞泥)、海陸運輸(裕民)、社會公益(亞東醫院、元智大學)等，在十餘個國家及地區共二百餘家企業，其中有九家於海內、外交易所掛牌上市。遠東集團向以卓越的管理著稱，以「誠勤樸慎」的企業精神著重創新，更是少數能維持不斷成長與重視風險管理的大型集團。

遠東國際商業銀行為遠東集團金融服務事業體系的代表，近年來積極透過併購進行成長。2011年投資購買ING集團所屬安智證券，為繼2009年購買AIG友邦信用卡業務、2010年併購慶豐銀19家分行後之第三件投資併購案，亦為近三年第二度接軌國際級金融集團業務。在金融海嘯爆發後連續完成三件併購案，也顯現經營團隊積極的企圖心，經由外部併購與內部成長相輔相成，並由接軌國際級企業業務以持續充實雙文化的經營理念。

圖4-1 遠東集團

遠東集團·成立超過60年的台灣前三大集團

遠東集團秉持著「誠、勤、樸、慎、創新」的企業精神在台灣服務超過一甲子



資料來源：本研究資料

遠東銀行於2011年今週刊與世新大學財務金融研究所共同舉辦評鑑的財富管理銀行評比中，獲得「最佳成長銀行」的肯定，是國內五家人選財富管理銀行中唯一非金控業者。如今再投資購買以財富管理為主要業務之F證券，足見遠東商銀積極佈局財富管理業務的策略落實。

二、 F 證券發展特色

F 證券主要理念為發展以客戶為中心的服務理念，創造「客戶導向」和「產品中立」的財富管理新模式。F 證券之發展特色如下：

1. 全球開放平台，零時差下單服務

F 證券所提供即時交易服務遍及全球 38 個國家，57 個交易所服務、24 小時交易室。

2. 專業財務顧問

F 證券的專業財務顧問皆有豐富的金融市場資歷、完整的金融證照及良好的職業道德，為客戶做一完整的理財諮詢。

3. 豐富的集團資源

F 證券有著遠東集團豐富的資源，遠東商銀為 F 證券母公司，為提供高資產客戶更完整的「一次購足」之私人銀行業務服務，特於 F 證券在台北 101 大樓 51 樓的同一樓層設立 101 分行，為得是要提供客戶全方面的商品服務。

4. 國際級的合作夥伴

F 證券在股票、債券和新金融商品的合作夥伴在國際上都以歷史悠久、高品質服務著稱。合作夥伴有梅隆紐約銀行（Bank of New York Mellon）、巴克萊（Barclays）、彭博（Bloomberg Tradebook）、摩根史坦利（Morgan Stanley）、Pershing LLC、交銀國際證券（BOCOM International Securities）、澳洲聯邦銀行（Commonwealth Bank Australia）、瑞士信貸（Credit Suisse）、花旗銀行（Citi Group）、ING 銀行（ING Bank

N.V.)、麥格里證券(Macquarie Securities)。

5. F 證券得獎記錄

《今周刊》與世新大學財務金融系共同主辦的第九屆「財富管理銀行暨證券評鑑」,F 證券獲得了 2015 年證券組「最佳商品獎」、「最佳服務獎」、「最佳潛力獎」三項大獎的肯定,2016 年榮獲金鉅獎「年度十大績優企業」、「年度十大績優經理人」二項大獎。F 證券排除境外基金下單量,受託買賣外國有價證券金額在業界排名第六,僅以一個營業據點,即做出不輸給具金控富爸爸券商的成績,讓對手不敢小覷。

三、 F 證券財富管理業務概況

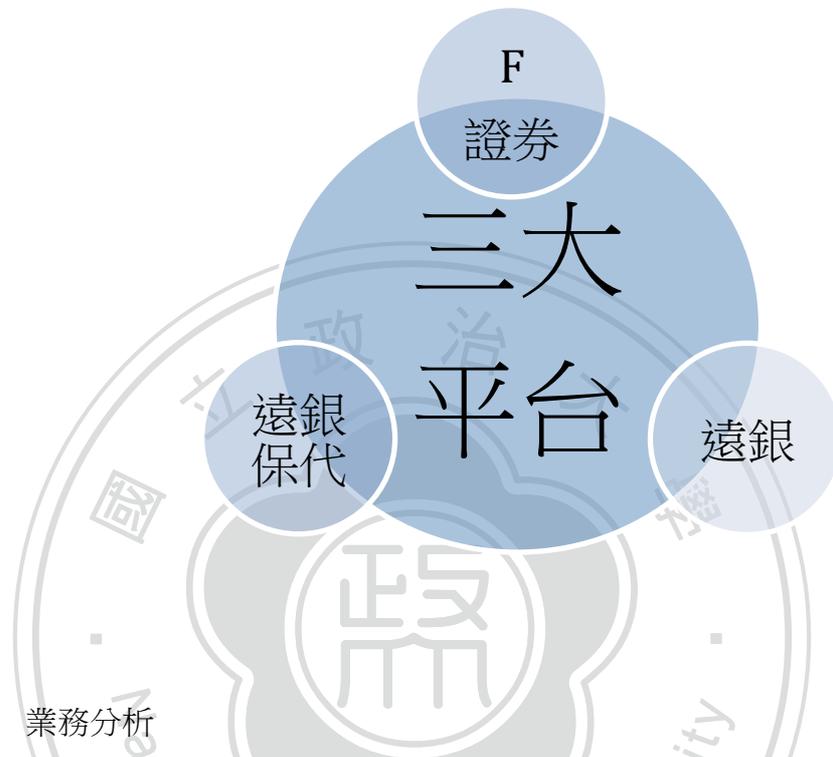
1. 業務範圍

F 證券結合集團資源,建置三大平台提供全方位的商品服務。

- (1) 遠銀保險代理人:選擇優質且適切的人壽保險和產物保險合作伙伴,如安聯人壽、中國人壽、南山人壽與泰安產物保險。
- (2) 遠東商銀「101 分行」:與 F 證券共同手提供全方位服務如存款(FE Direct 高利活存、一般台幣存款、外幣存款),放款(房貸、信貸、中小企業放款),外匯,投資(雙元貨幣、外匯保證金交易、遠期外匯、結構型存款、基金),信託(不動產信託、金錢信託、證券信託),信用卡(無限卡、世界卡、Happy Go 聯名卡等各類信用卡)。
- (3) F 證券:透過眾多國際伴在全球開放平台提供 24 小時無時差的交易服務,包括美股、港股、日股,英國、澳洲等交易市場,海外 ETF(產業型、槓桿型、放空型…),多種幣別的海外債券(政府債券、公司債、金融債、永續債),特

別股及量身訂做的境外結構型商品(ELN、SN、DACN、FCCN
...)。

圖 4-2 F 證券三大平台



2. 業務分析

在中華民國證券同業公會總計 40 家證券商受託買賣外國有價證券成交量統計中，從 2013 年到 2016 年 11 月底為止，F 證券在每年累積成交量排名為第六（表 4-1），2014 年，2015 年成交比重皆佔前十大 9%。但相對於前十大證券商的分公司數量來比較（表 4-2），如元大 148 家、永豐金 59 家、國泰 10 家、凱基 83 家分公司，皆相對於 F 證券的單一個營業據點差異甚大。F 證券目前尚無電子化交易系統，這是一大弱勢，預計今年度即將建置電子化網路及 APP 交易系統，趨時 F 證券的成交量肯定會快速的增長。由圖 4-3 中可看出 F 證券受託海外證券交易也是逐年穩定的成長增加。

(表 4-1) 證券商受託買賣外國有價證券成交統計表

單位：新台幣

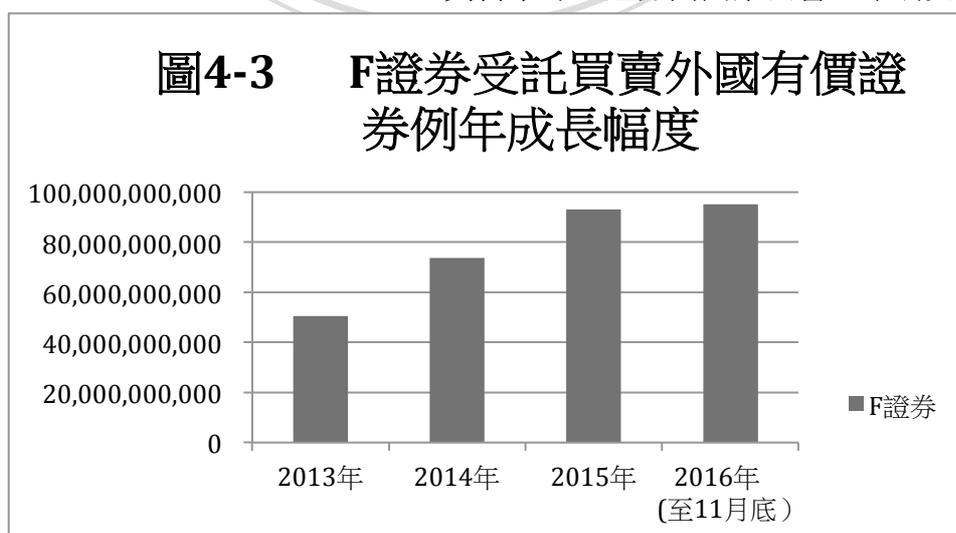
證券商名稱	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 (至 11 月底)
F 證券	50,511,002,115	73,746,993,040	93,216,156,362	95,143,683,905
凱基	82,069,339,606	104,528,464,790	98,310,372,138	118,671,105,805
富邦	65,329,684,106	88,280,176,238	119,645,095,947	148,555,980,453
元大	105,837,711,009	128,677,004,624	199,963,329,688	184,810,539,757
永豐金	45,619,292,049	66,958,642,505	103,505,278,363	158,541,796,917
國泰	23,460,421,477	91,712,207,709	174,705,547,123	271,046,585,315
群益金鼎	41,623,977,784	62,540,367,292	48,440,115,365	44,880,250,620
元富	42,554,011,900	64,489,604,899	63,868,316,008	57,867,414,233
新加坡瑞銀	72,554,011,900	119,446,088,869	91,091,412,103	70,449,119,425
兆豐	8,530,387,138	13,579,849,019	26,023,391,871	30,382,778,007

資料來源：證券商同業公會、本研究整理

表 4-2 2013~2016 年前 10 大券商受託買賣國外證券成交比重

證券商名稱	2013 年	2014 年	2015 年	分公司家數
F 證券	9%	9%	9%	1
凱基	15%	13%	10%	83
富邦	12%	11%	12%	52
元大	20%	16%	20%	148
永豐金	8%	8%	10%	59
國泰	4%	11%	17%	10
群益金鼎	8%	8%	5%	55
元富	8%	8%	6%	48
新加坡瑞銀	13%	15%	9%	1
兆豐	2%	2%	3%	44

資料來源：證券商同業公會、本研究整理



四、業務發展計劃

1. 擴充理財顧問人員

F 證券業務單位分為證券經紀部與財富管理部，財富管理部之下有二個部，各部之下又分為二組，理財顧問人數全數共約 33 人。未來業務發展仍計劃持續擴充理財顧問人員，亦歡迎同業之業務主管自行帶人來建立新的業務團隊，期望能找尋有豐富市場投資經驗的好手加入團隊。

2. 增加市場知名度

F 證券在金融業的知名度上遠不如其他大型綜合券商，未來計劃透過媒體增加曝光度，設計各型態講座及餐會，邀請原有客戶及 MGM 客群來參加，希望能藉此在高資產客群中增加市場知名度。

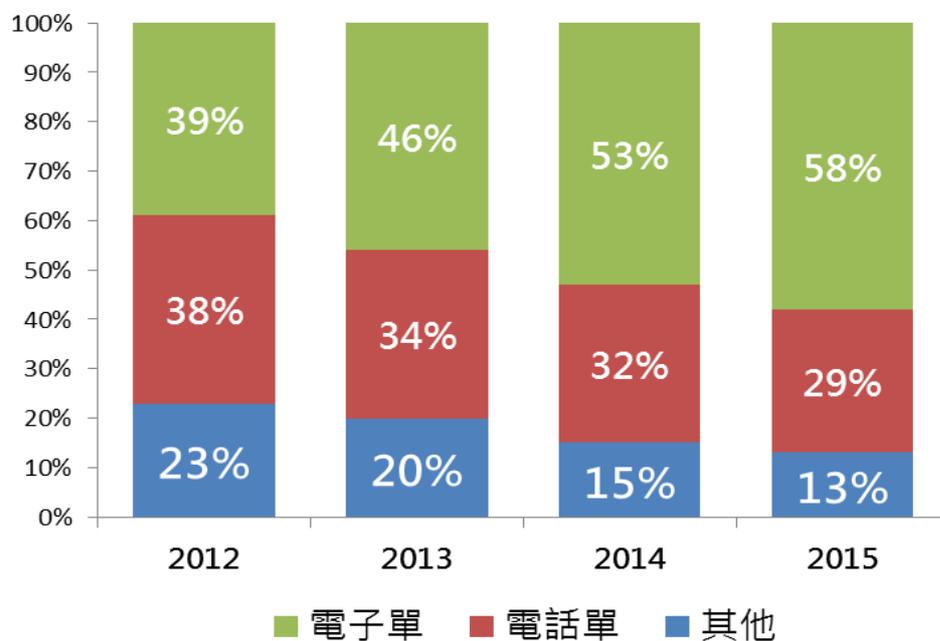
3. 建置電子化交易系統

檢視台灣證券業、銀行業、保險業金融數位化的現況發展，以證券業最早投入網頁下單、AP 下單及 APP 下單，電子交易量占比已超過 58%。近年來科技與金融業緊密發展，許多新競爭者藉著先進金融科技（FinTech）技術與平台，逐步跨入傳統之金融領域及資本市場。因應此金融科技發展之趨勢，F 證券必要運用科技來創新轉型服務，預計在 2017 年網路及 App 下單系統上線，這部份業務急需加緊追趕上。

4. 設計更簡易之交易流程

F 證券為了縮短交易時間與簡化交易建單程序，提高每次的成交機率，計劃再增加 FIX 交易系統。證券交易市場盤中價格變化十分的迅速，能快速掌握時間且縮短交易流程並減少錯誤機率是十分重要的。

圖 4-4 綜合證券商交易方式統計



資料來源：台北國際資訊協會

圖 4-5 證券商經紀業務網路交易成長圖



資料來源：台北國際資訊協會

第二節 F 證券財富管理商品差異化分析

本節就商品面，交易面及客戶面以個案 F 證券財富管理商品為主，與各個不同的金融銷售市場（包括銀行及國內其他證券業）做差異化分析。

一、商品面：分別就投資、保險二個部份來討論

1. 投資商品：

表 4-3

	F 證券	綜合證券商	銀行財富管理
國內股票 /ETF	無台股股票交易。因前身 ING 證券當時設立之策略主要是以境外為主。	有。且 6-7 成以上營收皆以台股經紀業務為主。國內 ETF 種類繁多。	沒有國內經紀業服務。ETF 則偶有代銷售，但選擇性有限。
海外股票 /ETF	選擇性多元豐富，遍及 38 個交易國家和 57 個交易所，皆可投資。	交易主要集中於美、日、港、英、新加坡等幾個國家。	海外股票僅有少數標的，ETF 商品選擇性有限，且有下單時間與價格限制（如收盤價）
結構型 商品	1 年以下短天期為主，多為不保本，連結標的以海外股票及指數為主，以研究個股未來趨勢與客戶屬性當準則為客戶量身規劃設計。皆需有專投資格。	1 年以下短天期為主，多為保本型，商品變化不大。	以 10 年以上長天期保本為主，大部份連結匯率或指數。若要個別客制化，起單金額較大，且商品條件較無彈性，同質性高。

	F 證券	綜合證券商	銀行財富管理
海外債券	交易佔比大，各類債券皆可詢價銷售，為各大法人戶之上手券商。因交易種類繁多，且有眾多合作國外證券商，故能議到較優惠的債券價格。 A- 以下評等的債券都需專業投資人資格。	交易量不大，大多以國內債券承銷及可轉債為主。	可選擇的債券種類十分有限，價格每日固定，無議價空間，對於客戶交易成本較高。但外商銀行的債券種類則較多。
國內外基金	可透過遠銀通路以信託方式來申購、或選擇證券自行代理銷售之基金，但因無信託模式，需分別開戶，十分不便利。	透過證券財富管理信託方式申購基金，選擇性眾多。	信託方式申購，配合之投信投顧眾多，選擇性大。為主力商品之一。

資料來源：本研究整理

F 證券主要經營海外市場投資業務，投資商品皆以外幣，尤其是美元為主，台幣部位的金融商品，便無法與國內綜合證券商或銀行互相抗衡，此部份便需以集團遠東銀行的商品來彌補 F 證券商品無法提供的部份。

2. 保險商品：

金控體系下的證券商因自有保險公司，因此主要銷售以自家金控

保險公司單一家保險商品，如富邦人壽、國泰人壽等公司只能銷售單一人壽保險商品。F 證券大股東為遠東銀行，其不屬於金控，集團內亦無成立人壽保險公司，主要銷售的保險商品，皆是透過遠東銀行保險部代銷多家人壽保險公司之商品，相對在保險配置的選擇性較客觀且可選擇市場上條件相對佔優勢之保險商品。例如在投資型保單可選擇以投資型保單著名的安聯人壽保險商品，躉繳美元保險商品則選擇條件較佳的南山人壽，分期繳人壽保險則有中國人壽或遠雄人壽可供選擇。以幫客戶規劃完善資產配置的角度來看，財務顧問在沒有一定要銷售自家集團保險商品的壓力下，較能客觀且適切的為客戶配置優良之保險商品。

目前各大銀行財富管理皆以保險為主力銷售商品，主要是因為保險商品對於銀行的收益貢獻較多，便將其當成類定存商品銷售，或是未清楚告知商品特性及風險（如近年熱銷的全權委託保單），而在其後造成客戶莫大損失，客訴亦由此產生。

二、 交易面

表 4-4

	F 證券	國內其他證券商	銀行財富管理
交易成本	單位交易成本較低	單位交易成本較低	單位交易成本較高
分公司據點	僅台北一個據點	遍佈全省，通路優勢佳	分行眾多，優於證券商分公司

資料來源：本研究整理

F 證券海外股票交易保管銀行為紐約梅隆銀行（The Bank of New York Mellon），是一家全球性金融服務公司，在全球 36 個國家超過 100

個市場提供服務。紐約梅隆銀行是美國歷史最悠久的持續經營金融機構，成立時間逾 226 年，成功渡過無數次經濟轉型和市場動盪。其資產管理規模為 26.6 兆美元，私人客戶資產管理規模達 1,760 億美元。客戶於美股交割後，款項入帳戶後，若沒有立即下筆交易，會將款項先停泊於貨幣基金中，無需立即匯回台灣的外幣交割帳戶中，可節省中間匯款費用。紐約梅隆銀行的信評如下表所示，屬於投資等級。

Credit Ratings

表 4-5

BNY Mellon N.A.	Moody's	S&P	Fitch
Long-term Deposits	Aa1	AA-	AA
Long-term Senior Debt	Aa1	AA-	AA-

資料來源：bloomberg

三、客戶面

分別就客戶的角度分析證券財富管理與銀行財富管理之差異。首先，以產生之費用來看，客戶於證券申購商品所產生之費用皆較銀行低，舉例來說，同樣一檔美元海外公司債券，若於證券下單，則可比銀行下單省去外加的手續費及申購期間之信託管理費用。再者，銀行或其他證券商，債券價格是每日固定之牌告價格，事實上於美國交易時間內，債券價格是隨時波動，F 證券則有專業理財顧問為客戶觀察盤中價格，協助客戶尋找較佳之買賣價格，幫客戶以節省交易成本，但銀行則無法。

商品選擇方面，證券因商品較具多元性且彈性大，為客戶規劃投資標的時能依客戶之需求及屬性選擇，但銀行則因為公司政策性因素，幾乎完全是強制性銷售，不以客戶立場及投資屬性為主要，導致近些年因為專員不當銷售而產生許多的客訴事件，也因此造成專員流動率大增。

表 4-6

	F 證券	銀行財富管理
手續費用	較低，有議價空間	偏高，較無議價空間
信託管理費	無	有，約 0.2%/年
客戶屬性	偏積極	保守，定存族
投資時間	短、中、長期	中、長期
品牌知名度	弱	高，客戶有較高的信任感
投資研究	全球股市及潛力股分析 研究、匯市、海外公司債	主要以世界各國指數為主、匯 率、保險商品
產品選擇	商品多元，從風險低到高 之商品皆具備，實際依據 客戶投資屬性為其挑選 標的	『Hot Sale』 站在銷售的角度選擇商品，未 必符合實際投資市場及客戶 需求

資料來源：本研究整理

第五章 F 證券之 SWOT 分析

前章介紹 F 證券的公司背景與目前業務分析，亦就其公司的商品與其他金融產業商品做一差異化的分析。本章就 Ansoff (1965) 提出的 SWOT 分析，為 F 證券找出財富管理之競爭核心力，突顯自特色及差異化，讓 F 證券未來能穩定擴大成長。

第一節 內部優勢與弱勢

一、 F 證券內部優勢

1. 財務顧問擁有豐富的市場經驗

F 證券所招募的財務顧問，皆是以具備豐富投資市場經歷者為主要對象，近一年來，公司更大動作擴編財務顧問人員，在市場上不斷找尋具備基本客戶群與多年經驗的同業人員，其領域不僅僅是原本在證券市場之同業，更擴及銀行財富管理及投信投顧相關之業務人員，其企圖心十分之強烈。

2. 獎金制度較金融同業吸引

證券商的客戶資源不如銀行來得豐富，銀行因有龐大的存款（活儲、定存等）金流，分行據點又多，資源與證券商自然差異很大，在此資源不平等的情況下，F 證券勢必要以高獎金來吸引金融同業人員。相對 F 證券理財顧問的業績目標與銀行及同業相較偏低，在此高獎金制度的吸引下，人員流動率自然也偏低。

3. 多元化外幣投資商品

F 證券有十分多元的外幣商品，如海外債券種類共包括了公債、投資級公司債、金融債、高收益債券、永續債、coco bond 等國際債券市場上之債券，幣別亦含括美元、澳幣、歐元、南非幣、巴西幣、盧布等等多種幣別。F 證券專注經營海外有價證券投資平台，提供客戶

直接投資世界各主要股市，直接參與國際金融市場的管道，包括美股、港股、日股，英國、澳洲等多個交易市場及國外存託憑證券(ADR、GDR)及海外 ETF（有產業型、放空型、槓桿型、區域型等）。因其交易服務遍及全球 38 個國家，57 個交易所服務，擁有極佳的多元外幣投資優勢。

4. 具有專業的投研團隊

每日提供市場指數報告，並分析個別市場現況及未來發展趨勢。每周專題報告市場新發行債券、潛力股分析與匯率走勢，讓理財顧問有即時投資訊息，有助於對客戶資產之最適配置。

5. 衍生性商品的彈性設計

F 證券可以為客戶量身訂做彈性且多樣化的衍生性商品，如 ELN、SN、DACN、FCCN 等。針對客戶的偏好及投資習慣設計出各式條件以適合於不同客戶族群的短期衍生性商品。在此方面商品的設計靈活度與銀行相較，銀行發行之商品如結構債皆屬長天期（10 年以上），商品的變化上不若 F 證券活潑多選擇性，F 證券依據內部市場研究，挑選合適之標的股票連結，不會為了吸引客戶，以高收益高風險方式設計商品來誘導客戶，讓客戶承擔極大之風險，F 證券主要是以專業的市場分析，協助客戶找尋未來具備成長潛力的投資機會。

6. 24 小時零時差下單環境

具備 24 小時零時差交易室，每日有三班制輪班的交易人員及免付費 0800 交易下單電話，讓客戶可以即時了解下單買賣成交狀況，知悉目前交易的市場買賣價格，以最理想之市場價格成交。

二、 F 證券內部弱勢

1. 市場知名度不足

國內證券商營業據點大多位於辦公大樓 1 或 2 樓明顯位置，且還有清楚的招牌讓過路人看到，再加上平面媒體廣告宣傳，知名度自然較高。但 F 證券辦公室位於台北 101 大樓 51 樓，廣告媒體的曝光亦不高，市場知名度不足，對於新開發客戶這方面而言，顯得較為艱困。

2. 只有單一個營業據點

前幾大金控體系下的證券商，其營業據點（分公司）全數都是五十個以上（如：凱基證券 83 家、元大證券 148 家、富邦證券 52 家），相對照這些金控證券商的眾多營業點，F 公司的單一營業點，在交易量及新客源拓展方面，都是處於劣勢的處境。

3. 現階段沒有電子下單系統

目前幾乎各大券商都具備電子化交易系統，擁有網路或 APP 交易系統，這可以在節省人力費用支出的情形下，創造出更多的交易量。F 證券現階段仍在建置電子化下單系統，若能儘速建置電子下單系統（網路或 App），便能使交易方面的人力節省更多的時間，並創造更大的效益。在交易量部份，也有機會發揮螞蟻雄兵的力量。現階段 fintech 已慢慢的發展成形，若不致力讓金融科技化更迅速發展，只會使公司未來產生更大的危機，阻礙其擴展。

4. 沒有金控集團背景

在金控集團下的證券商，有豐富資源可以善加利用，透過金控下各事業體的相互合作，對於業務發展會有加乘的效果。雖然 F 證券有遠東集團的集團資源，但與金控相比較，仍稍嫌不足。例如金控下之成員較完整，其可投資控股的範圍包括銀行業、票券金融業、信用卡業、信託業、保險業、證券業、期貨業、創投業、外國金融機構等，

其整合後可透過交叉行銷，在同一個行銷通路上完整配置保險、證券、債券、信用卡等各種金融商品以產生綜效。F 證券在這個行銷通路中，缺乏了保險、期貨業等等，為其弱勢之處。

5. 缺乏台幣投資商品

F 證券主要經營海外複委託業務為主，提供多元化的海外商品，但在台幣投資商品部份，因為沒有申辦經紀業務，所以台幣資金部位除了基金與保險商品之外，便無其它的配置方式。

第二節 外部機會與威脅

一、 F 證券外部機會

1. 民眾投資理財觀念提升，意識到通膨問題

近些年來國人薪資增加之幅度遠趕不及物價上升的速度，民國 100 年的物價上漲幅度為 2.03%，看起來好像通膨並不怎麼嚴重，但是如果把一年期定存利率 1.35% 納入考量，就可以發現把錢存在銀行，可以買到的東西會越來越少，因為物價上漲的情況比存款的本息成長幅度還要高，大家開始留意通膨問題，意識需要增加投資理財來對抗通膨。

2. 國人財富增加，有利財富管理

根據 WTID 的資料，全台灣最富有的 1% 族群的收入佔全國所得比例為 12.99%，而前 0.1% 以及前 0.01% 的富人收入佔全國所得比例分別為 5.86% 及 3.09%。除了 2008 年遭逢金融海嘯出現明顯的跌幅外，其餘時間頂尖富豪收入佔全國所得比均是一路向上攀升，台灣財富正逐漸往少數富人集中，這對於財富管理是有利的機會。

3. 主管機關法令鬆綁

為因應國際金融市場，主管機關逐漸開放相關法令，如證券商可

以信託方式辦理財富管理業務、開放設立 OSU、為滿足 one stop shopping 訂定交割專戶設置客戶分戶帳等相關法令鬆綁，對於證券業財富管理是一大利多。

4. 市場低利環境

近幾年來，各國家皆實行低利率政策，傳統靠定存領利息的想法已無法滿足投資者需求，市場資金逐步投入股票市場中。這是個不錯的商機，應該要加緊把握。

5. 趁早開始規劃退休金

國人逐漸開始重視未來退休的生活品質，了解應該提早為退休金做規劃，讓退休生活可以有固定的收入以維持良好的生活品質。長期投資的觀念開始被重視，在財富管理配置方面，長期與短期投資都應該是一樣重要的。

6. Fintech 業務發展

Fintech 的發展可以讓金融業能創新商業模式，擁有數據優勢與強勢通路，創造更成功的網路平台。

二、 F 證券外部威脅

1. 同業競爭

原本既有競爭者銀行財富管理，其在通路規模、資源、一次性購足的各方面，都是較優於證券商。除此之外，各大證券商也卯足全力爭奪這塊財富管理的大餅，不斷設計各種的行銷活動，在手續費率也有削價競爭的情形產生。

2. 部份法令限制的障礙

主管機關仍然有部份法令限制，侷限證券業在財富管理的發展，如辦理外匯業務之限制、兩岸金融往來法規、專業投資人商品法規諸多限制、資產質借之限制……等，造成財富管理很大的瓶頸。

3. 科技化發展，機器人投資顧問（Robo-Advisor）

機器人投資顧問是一種線上投資平台，該平台提供線上操作介面由投資人自行操作，並以電腦演算法為運算基礎，結合客戶所提供之所得、年齡、投資目標、風險承受度等資料，提供投資人投資組合建議，投資人可自行下單，或由該平台為投資人自動進行投資管理。此模式發展下，僅需極少之人力，它能降低過去人為誤導或誤判的情形。除此之外，電腦程式可快速且大量解決各類數據運算，機器人投資顧問能提供一般低門檻、低費用之投資理財顧問服務。目前美國約有 200 家機器人投資顧問公司，英國、日本、韓國、香港等國家機器人投資顧問亦持續成長中。機器人投資顧問提供投資人低成本、低門檻、便捷管理資產之方式，且年輕世代對於網路依存度高的情形下，機器人投資顧問必會蓬勃發展。我國目前雖尚無專營機器人投資顧問平台之業者，但以國際競爭及產業發展的狀況看來，未來對於證券財富管理勢必帶來很大的衝擊。

4. 新競爭者加入

主管機關政策的鬆綁，許多交易平台陸續增加，像是基金交易的基富通、海外股票交易平台如：Scottrade（史考特證券）、Firstrade（第一理財）、Charles Schwab（嘉信理財）、Etrade、SogoTrade等，都有中文介面，幾乎沒有語言障礙且這些海外券商幾乎都有二十四小時中文服務，在手續費部份也相對低廉，對於國內證券商造成極大的威脅。

F證券SWOT分析

表5-1

優勢(Strengths)	劣勢(Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> 1.財務顧問擁有豐富的市場經驗 2.獎金制度較金融同業吸引 3.多元化外幣投資商品 4.具有專業的投研團隊 5.衍生性商品的彈性設計 6. 24 小時零時差下單環境 	<ul style="list-style-type: none"> 1.市場知名度不足 2.只有單一個營業據點 3. 現階段沒有電子下單系統 4. 沒有金控集團背景 5. 缺乏台幣投資商品
機會(Opportunities)	威脅(Threats)
<ul style="list-style-type: none"> 1.民眾投資理財觀念提升，意識到通膨問題 2.國人財富增加，有利財富管理 3.主管機管法令鬆綁 4.市場低利環境 5.趁早開始規劃退休金 6.Fintech 業務發展 	<ul style="list-style-type: none"> 1.同業競爭 2.部份法令限制的障礙 3.科技化發展，機器人理財 4.新競爭者加入

資料來源：本研究分析

第六章 結論與建議

本研究第五章個案 F 證券的 SWOT 分析，知悉 F 證券之優勢與劣勢，並於了解第三章目前證券業所面臨的困境後，運用本身之優勢於大環境中創造更多機會，並避免與改善原本之劣勢以對抗外來之威脅，提出以下之建議。

一、建置電子化交易平台

目前前十大證券商幾乎都有電子化交易系統，證交所105年1月26日公布，2015年集中市場證券商電子式交易成交金額達19.2兆元、年增5,544億元、約3.0%；占市場成交總金額約42.6%。近期證交所配合「打造數位化金融環境3.0」計畫，陸續開放券商新客戶可採電子化方式免臨櫃辦理開戶等，由此可見電子化交易平台的建置是勢在必行。雖然F證券要發展以專業顧問為導向的私人銀行等級尊貴服務，但若更能全方位的提供客戶在財富管理方面之附加服務，對於F證券會有加分效果。再者，可透過電子化交平台之發展，以較低成本來創造更多的交易量，亦可以低成本的網路行銷方式，增加F證券品牌曝光度，讓其客群多樣化，一旦品牌形相建立成功，客戶自然會加深對F證券印象，客群自然容易增加，業務量才能更擴大。未來年輕族群會逐漸成為社會主流，以目前網路盛行的情況來看，數位化服務是十分重要。

二、增加台中與高雄二個主要營業據點

F 證券單一營業據點在台北 101 大樓 51 樓，環境高級典雅，給人外界一種神秘感，對於高階客群注重隱私是有加分效果的。但在財富管理現階段高競爭的環境下，各大銀行分行及綜合證券商分公司分佈台灣各據點，在增加市佔率與增加客源的考量之下，且 F 證券主要以高階客戶為主要客群，建議於台中及高雄二大主要城市增拓營業點，在地深根，與客戶增加黏著度和親密度，更能貼近且便利的服務財富管理貴賓們。增設營業據點之外，可將其特色化，2017 年 1 月 2 日，券商分公司不只

可以經營財富管理業務，券商營業處所還可以「分租給異業」，讓券商當起房東或二房東，增加招攬客戶來源並增加租金收入。例如，硬體部份可以和咖啡業者合作，軟體部份則可與會計師合作設立一個稅務諮詢櫃台，讓客戶在輕鬆舒適的環境之下，聆聽他的理財顧問報告為其所規劃之資產配置。

三、 結合集團資源，配置完整的投資商品

國內綜合券商除了台股經紀業務之外，還有許多台幣計價的衍生性金融商品。F 證券主要以海外複委託為主要業務，缺乏台幣相關金融投資商品，若整合集團銀行之資源，相互搭配，定可以有個絕佳的資產配置。F 證券應與銀東銀行達到共識，共同建立彼此間之協銷制度，資源互相整合利用，以期望達成資源使用效益最大化。F 證券可借力於銀行的通路行銷與信託商品，而銀行亦可運用 F 證券在國外市場的平台及專業研究，讓遠東銀行面對其它金控體系銀行能更具有競爭力。F 證券亦能與遠東銀行企業金融相互搭配，引介客戶資源，為 F 證券創造新客群，並同時能增加遠東銀行的存款部位；協助房貨部門轉介房貨等，充份運用集團資源，為客戶及公司創造雙贏局面。

四、 結合機器人理財創造更大的商機

機器人理財可以為客戶做專業投資，諮詢並降低成本與費用，未來建議可以充份運用機器人強大的邏輯分析能力，分析投資市場龐大的商品資料，並建構處理大數據資料庫，透過精算協助客戶交叉分析自己的投資風險，投資顧問可以將機器人建議的資產配置與投資模組，進一步與客戶討論與建議。未來在財富管理領域中，能讓理財機器人發揮其最大功效的便是投資顧問，『人』是最有溫度的，應要跳脫原有的思考邏輯框架，利用科技的方式客觀分析整理資料，再以投資顧問專業的判斷及和投資者相互討論，選擇出最適切的投資方案。

參考文獻

一、中文文獻：

1. 李昀（2012），「台灣綜合證券商財富管理業務差異化競爭策略分析」，國立成功大學高階管理碩士在職專班碩士論文。
2. 黃婉婷（2011），「證券業財富管理經營策略之個案研究」，國立台灣科技大學財金融所碩士班論文。
3. 胡馨文（2008），「台灣銀行、證券及保險業從事財富管理業務之比較研究」，國立台灣大學管理學院碩士在職專班財務金融組。
4. 羅絳瓊（2006），「從銀行發展財富管理業務經驗看證券商從事該業務之關鍵性因素」，國立中正大學企業管理研究所碩士論文
5. 洪雅萍（2012），「證券商產業競爭優勢之研究」，國立台北大學國際財務金融碩士在職專班碩士論文
6. 洪姓忠（2014），「證券業擴增財富管理業務影響因素之研究～以 Y 券
商為例」，朝陽科技大學企業管理系碩士論文
8. 陳世英（2008），「證券商辦理財富管理業務架構之發展與展望」，證券櫃檯月刊，第134期
9. 陳智泉（2008），「財富管理在台灣發展的趨勢與未來的方向」，證券櫃檯月刊，第135期
10. 台灣領先的不動產仲介及顧問公司瑞普萊坊發表2015年《財富報告》。
11. 天下雜誌549期
12. 謝俊欽，「證券商提供客戶理財的新選擇財富管理」，證券服務635期
13. 劉純斌（2009），「證券商辦理財富管理業務應意事項」，證券暨期貨月刊，第二十七卷第十二期
14. 周冠男、林楚彬（2012），「我國證券業發展困境與改革方向之探討」，證

券櫃檯月刊，第161期

15. 王儷容、沈中華（2015），「面對競爭，證券商如何布局OSU業務」，證券公會季刊，104年第二季
16. 劉瑞興，（2016），「提升證券商交割專戶功能以便利投資人」，證券暨期貨月刊，第三十四卷第五期
17. 林玲真（2015），私人銀行與高資產顧問的第一本書：私人銀行基礎篇，台北，財團法人金融研訓院
18. 許心婷（2016），「證券商辦理外匯業務現況與未來展望」，證券公會季刊，105年第三季
19. 徐政義（2015），「證券商待事境外金融業務之發展與挑戰」，證券公會季刊，104年第二季
20. 瞿玉娟（2015），「國際債券市場與證券商發展」，證券公會季刊，104年第二季
21. <http://www.businessweekly.com.tw> 商周.com
22. 行政院金融管理監督委員會網站 <http://www.facey.gov.tw>

二、英文文獻

1. World Wealth Report 2014 from Capgemini and RBC Wealth Management

附錄

附錄一：中華民國證券商業同業公會證券商財富管理業務人員資格條件及訓練要點（104年4月1日修正發布）重要條文。

第三條 證券商辦理財富管理業務之主管人員及業務人員應符合下列所有資格條件：

- 一、主管人員應具備證券商負責人與業務人員管理規則第五條規定高級業務員資格；業務人員應具備證券商負責人與業務人員管理規則第六條規定業務員資格。
- 二、須參加本公會所舉辦之 24 小時「證券商財富管理業務人員訓練班」，通過訓練考試後，取得財富管理業務人員訓練及格證明書；或取得國際認證理財規劃顧問（CFPTM，Certified Financial Planner）專業證照者。

證券商辦理財富管理業務之其他人員應符合下列所有資格條件：

- 一、應具備證券商負責人與業務人員管理規則第五條規定高級業務員資格或證券商負責人與業務人員管理規則第六條規定業務員資格。
- 二、須參加本公會所舉辦之 12 小時「證券商財富管理業務基礎課程」，通過訓練考試後，取得財富管理其他人員訓練及格證明書；或取得第一項資格者；或取得國際認證理財規劃顧問（CFPTM，Certified Financial Planner）專業證照者。

取得訓練及格證明書或國際認證理財規劃顧問專業證照者之上開人員，經該人員所屬證券公司加強該公司金融商品專業知識及其內部道德考核後，由該所屬證券公司遴選，申

報本公會備查後由本公會發給財富管理業務相關人員登記執照號碼，主管人員及業務人員，應將執照號碼印製於名片上，以供投資人辨識。

證券商以信託方式辦理財富管理業務，信託業之督導人員（含內部稽核部門主管）、管理人員、業務人員及內部稽核人員，應符合信託業負責人應具備資格條件暨經營與管理人員應具備信託專門學識或經驗準則（以下簡稱信託專門學識或經驗準則）之相關規定。

證券商辦理應注意事項第四點第一項第三款業務種類，涉及全權委託投資業務者，相關人員之資格條件應符合證券投資顧問事業負責人與業務人員管理規則及證券投資信託事業證券投資顧問事業經營全權委託投資業務管理辦法之規定。

