

證券金融交易員及經紀人（含理財專員）

重點摘要

- ◆ 金融自由化發展，銀行、證券及保險業彼此跨業經營，雇主需聘用具有專業素養的人員來協助客戶挑選屬於自己的投資組合，並處理買進賣出的下單程序。
- ◆ 擁有大學學歷、通過相關專業證照及不錯的英文基礎，是進入這個職場的基本條件。
- ◆ 雇主們希望能找到的人才，是具有相當的業務能力、良好的人際溝通技巧、誠懇認真的態度以及鍥而不捨想要成功的慾望衝勁。
- ◆ 為開發客戶、維繫客戶關係，常需利用晚間時段加班與客戶聯繫、提供投資分析建議等，尤其是初入行者，工作時間普遍較長，然而，若建立起良好的客戶群基礎，業績表現也將立即反映在薪資收入上。

職業特性

由於全世界金融自由化發展，銀行、證券及保險業彼此跨業經營，將原先分散的金融產品囊括成為金融控股公司的複合式商品，不論是手頭上有點閒錢的市井小民，或是擁有幾億資產的大戶，在這股多元投資、分散風險的潮流中，都需要有專業素養的人員來協助他們從五花八門的各式金融產品中，挑選屬於自己的投資組合，並替他們處理買進賣出的下單程序，因此證券金融交易員及經紀人或是所謂的理財專員、投資經紀人便應運而生，成為金融自由化下誕生的職業。

證券經紀人，負責的業務內容包含：買賣政府債券、公司股票、公司債券及經主管機關核定之其他有價證券；依照客戶指示買進或賣出的交易資料，透過電腦系統連線交易所的自動撮合主機、完成交易，並於撮合完成後、通知客戶成交

相關之交易情形。

主要工作內容除了接單與下單之外，通常會於交易開始的前 1 小時左右抵達證券商分公司，參加晨間會議，聽取證券商研究部門、或相關投資信託顧問公司人員，對於市場投資情勢的分析報告。同時，快速地吸收前 1 日及當日發生的海內外重大政治與經濟新聞資訊，了解海外股市的走勢表現，以擬定當日應投資標的與操作重點的概念想法。除此之外，證券經紀人於交易進行的過程中，亦需持續蒐集影響投資市場波動的新進資訊，以更新投資操作重點，並避免投資操作風險發生。

證券經紀人往往會利用交易結束後的時間，以電話或親自拜訪的方式，開發新客戶；並提供現有客戶客觀的投資分析或建議、協助客戶獲利，維繫自身與客戶之間的信賴與互動。如果現有客戶的交易狀況冷清，證券經紀人也會主動與客戶聯繫、溝通，以提升客戶交易的意願。



證券及財務經紀人在證券分公司的工作情況

財務經紀人的出現，與近幾年產業結構調整，發展大量金融控股公司有關。由於金融控股公司乃是整併銀行、證券、期貨、保險等全方位金融業務，造成銀行行員及證券經紀人現有工作內容被迫轉型：一方面，金融控股公司發展出專門負責接單、下單等行政服務性質的工作；另一方面，發展出需熟通多項金融商品，了解客戶的資產與需求，為客戶進行資產規劃、投資分析等專業諮詢能力的服務工作。財務經紀人即為從事後者工作，通常被稱呼為理財專員或理財顧問。

財務經紀人的主要工作是提供專業的意見給客戶，協助客戶了解自己的需求，並對資產作適當的配置，僅提供客觀的投資理財建議，但不保證客戶絕對賺錢，最後投資決策權還是客戶。然而，為建立顧客信心及信賴感，在推薦產品之前，經紀人務必掌握最新的財經資訊，加以分類、歸納，思考哪些可能是客戶所需要的，並將專業術語轉換為淺顯易懂、容易上手的方式說明，作為客戶投資的建議，同時告知客戶一般交易慣例及可能的風險。每個人的投資目標都不盡相同，財務經紀人除了了解客戶的資產之外，客戶的理財觀、金錢觀，甚至是人格特質、生活習性、成長背景，都可能影響面對投資時的抉擇，這些都要試著去分析、了解。

為推廣業務，通常財務經紀人需花費更多的工作時間去了解客戶需求、開發新客戶，並且透過親自拜訪或電話拜訪等方式，解說所提供的服務商品，及維繫良好的客戶關係。同時，為維持本身在這個工作中的競爭力，必須持續地吸收、分析整體經濟、投資市場資訊、金融產品資訊，熟悉各種理財工具、分析之間的差異性，方能針對客戶的需求及條件，提供最適的投資商品組合。

就證券金融交易員及經紀人的工作性質而言，資深人員與資淺人員的核心工作內容類似，差別僅在於資淺人員所負責客戶的規模、客戶數量較資深人員為少。一般而言，剛開始踏入這個行業的人，最重要的是去發掘客戶，並需建立一套客戶的基礎，因此要花費很多的時間，密集的電話拜訪，或是透過商場、社交場合結識更多的潛在客戶。有時也需參加一些民間、工會組織以擴展他們的人脈網，來提升新客戶開戶數及累積客戶群。而資深的證券經紀人、財務經紀人因其地位已穩固，主要以經營客戶關係，提高客戶的交易量、交易金額為目標，且由於資歷深，來自滿意客戶的推薦名單，更是發掘新商機的一個重要的來源。由於證券及財務經紀人工作本質上屬於業務性質，因此是以服務各自所屬的客戶群為主，偏向單打獨鬥而通常不具分工形式。

證券金融交易員及經紀人的工作過程中，除客戶為最主要的接觸對象外，亦需要常常接觸公司所屬研究團隊成員、聽取投資分析報告等。對於證券經紀人及

財務經紀人而言，營業櫃臺主管或分公司經理扮演直接監督、管理的角色；為順利完成交易，亦需要後臺財務行政人員的支援；一旦涉及其他金融商品的推薦交易，則需要進行跨部門、跨公司的人員聯繫。

工作條件

大多數的證券金融交易員及經紀人，都是在採光明亮、具有空調設備、座位舒適但工作壓力很大的環境工作。尤其當業務交易大量增加，或發生無法預期的經濟面變化時，經紀人的步伐就會跟著忙翻天，由於常常拜訪客戶，雖然不強調太嚴肅的衣著，但仍以整齊素雅為原則，女性以套裝為主、男性則以襯衫與西褲為主要服裝。工作時往往需長期久坐，較少站立、走動或使用額外的體力。

證券金融交易員及經紀人的工作時間，需配合所服務之銀行、證券商的營業時間規定，交易時間開始前，證券金融交易員及經紀人多半需要整理前 1 天的交易狀況、閱讀研究部門提供的分析資料、蒐集當天重大市場消息；交易過程中，證券金融交易員及經紀人必須聯絡客戶、提供客戶市場交易狀況、執行客戶交易事宜；交易時間結束後，證券金融交易員及經紀人則忙著整理相關交易資料報表以備客戶查詢，並進行訪客、維繫客戶關係。為配合客戶下班時間，因此常需要利用晚間時段加班與客戶聯繫、提供投資分析建議等。

證券金融交易員及經紀人於工作中所需操作的機器設備，屬於常見的辦公室設備，包括：電腦、電話、計算機、影印機、傳真機等。其中，最不可或缺的乃是電話與電腦。客戶主要透過電話通知證券金融交易員及經紀人交易內容，1 位證券金融交易員及經紀人可能同時擁有 3~5 支的室內辦公專線，以因應交易熱絡時、大量客戶同時來電要求進行交易。且證券金融交易員及經紀人也需透過電腦進行交易、查閱交易紀錄與市場資訊。除此之外，證券金融交易員及經紀人需學習操作特定作業軟體以隨時觀察股/匯市交易情形等。整體而言，工作中所使用的設備與軟體，操作方式皆相對簡單，經過學習訓練通常很快就能上手。

另證券金融交易員及經紀人需要即時為客戶進行交易，無法任意離開座位，所以可能會有憋尿的情況；此外，由於中午的用餐時間亦屬於交易進行時間，故進餐通常較倉卒，因此，部分的證券金融交易員及經紀人可能有腸胃不適的情形。但整體而言，並無特殊的職業性傷病。

由於證券金融交易員及經紀人得經手處理客戶的金錢財務、交易資料，因此雇主希望僱用能隨時掌握其狀況的人員，較少僱用部分工時、或非正職全時的員工。此外，由於證券金融交易員及經紀人工作的專業性質較高、法令對專業證照的要求較多，入行的門檻高。成為正式員工後，除開發客戶外，還需持續準備各種資格考式，取得銷售各式金融的資格，才能獲取較高的報酬。基於客戶通常依賴自己熟悉的證券金融交易員及經紀人進行交易，再加上證券金融交易員及經紀人往往也需要長期經營才能建立穩定的客戶群，因此，就業務性質工作而言，並不合適短期約聘工作的型態。

目前就業情況

依據勞動部統計資料¹顯示，民國 108 年 7 月受僱之證券金融交易員及經紀人（含理財專員）42,583 人，均任職於服務業部門，有 46.81%受僱於證券期貨及金融輔助業、有 29.97%受僱於銀行業。

證券金融交易員及經紀人（含理財專員）受僱人數

一按主要行業分

108 年 7 月

單位：人、%

行業別	人數	百分比
總計	42,583	100.00
服務業	42,583	100.00
金融及保險業	42,583	100.00
銀行業	12,761	29.97
其他金融服務業	9,719	22.82
證券期貨及金融輔助業	19,931	46.81

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

附註：僅列示主要行業，故有細項加總與總計不符現象。

訓練資格及升遷

因為證券金融交易員及經紀人必須要對經濟環境與趨勢有充分的知識，通常需具有大學以上的學歷，若具備商學相關背景或具有金融相關產業工作經驗尤佳。在新鮮人方面，曾主修企管、經濟及金融財務等相關課程的商學院畢業生較受青睞，但非商科出身者只要擁有相關證照，仍然具有相當的優勢；此外，因全球化影響，世界經濟成為一共同體，各國政治、經濟因素都交互影響，牽一髮動全身，具有不錯的英文基礎的，對於國外第一手資料的取得具有絕對的優勢，也將成為各銀行、證券商優先考慮的基本條件之一。

財政部規定，要銷售金融商品必須先取得該商品的相關證照，所以身負跨售重任的證券及財務經紀人，擁有的證照越多，可販售的商品也越多，提供給客戶的服務就愈多。因證券及財務經紀人必須以客戶利益為導向，提供客戶理財諮詢、規劃資產配置方案，並設定出可以保本、增值、節稅的投資組合，以協助客戶規劃人生各階段的理財活動，扮演好稱職的資產管理者角色，因此目前的雇主多半希望證券金融交易員及經紀人能夠具備至少 5 張核心證照，分別是：證券商業務員、期貨業務員、人身保險業務員、理財規劃人員、投資型保險業務員²。

學歷僅是成為證券及財務經紀人的基本門檻，真正攸關個人升遷與發展的重要因素，還是來自業績表現。業績表現優良的人員，得以獲得職級上的升遷或底薪的調升，並且可以依照個人意願及能力，選擇成為管理職主管或是業務職主管。此外，如果證券經紀人或是財務經紀人希望能夠升遷到證券商分公司主管或是部門主管，通常需要具備證券商高級業務員證照。

許多雇主對於證券金融交易員及經紀人的人格特質要求也頗注重。雇主們希望能找到的人才，是具有相當的業務能力、良好的人際溝通技巧、誠懇認真的態度以及鍥而不捨想要成功的慾望衝勁，因為自信、努力不懈及勇於面對挫折的能力，是想要在這個職業開創出一片天不可或缺的要素。有些雇主，希望申請者必須要有良好的信用歷史，及乾淨清白的紀錄，因為證券及財務經紀人需經手處理

客戶的帳戶與交易事宜，若無高度的道德操守，可能造成客戶及雇主的財務風險。

證券金融交易員及經紀人有機會接受的教育訓練相當多元，整體而言，可以分成法定訓練與一般訓練。對於證券及財務經紀人而言，由於其必須具備證券商業務員和期貨商業務員證照，因此需要遵循法令規範，接受法定職前訓練及在職訓練，若未經受訓合格者不得從業。而且一旦受聘成為正職從業人員，還需要定期參加法定在職訓練。若從業人員未參加在職訓練或訓練成績不合格，必須於1年內再行補訓1次，若補訓成績仍不合格，將由訓練機構通知所屬公會撤銷其業務員登記資格。

其次，就一般訓練而言，銀行與證券商常會提供一些新的金融商品知識課程，使證券金融交易員及經紀人定時補充有關各項新興金融商品的資訊、銷售的流程、售後處理的作業，以提高證券金融交易員及經紀人的專業程度，進而提升金融商品的銷售業績。除商品知識之外，雇主亦會提供部分人際關係軟性技巧的課程，例如：銷售能力、顧客關係管理、壓力管理等，有時也會安排證券及財務經紀人參加輔導課程，以利考取更多樣的金融相關證照。

除此之外，對於證券金融交易員及經紀人而言，需要不斷更新專業知識、保持與市場同步的資訊靈敏度。因此，除公司提供的訓練外，有時也會參加外部機構提供的訓練課程，例如：台灣金融研訓院、中華民國證券商業同業公會、財團法人中華民國證券暨期貨市場發展基金會等。

薪資收入

要從事證券金融交易員及經紀人的工作，必須考取多種金融證照，始可從業，且因其工作時間長，甚至晚上或假日都得拜訪客戶或整理相關投資資訊，又有業績壓力，市場汰換率頗高，因此薪資普遍不錯。依勞動部統計資料顯示，民國108年7月受僱之證券及財務經紀人（含理財專員）平均總薪資80,981元。證券金融交易員及經紀人薪資組合，包含固定薪資與變動薪資。變動薪資主要來

自於介紹客戶購買金融商品完成交易的手續費。資深證券金融交易員及經紀人擁有長期經營的穩定投資客戶群，普遍賺取較高的報酬；相對而言，資淺者的收入較低，客戶流動率也較高。

證券金融交易員及經紀人（含理財專員）受僱人數 —按主要行業分

108年7月

單位：元、%

行業別	總薪資		經常性薪資		非經常性薪資	
	(1)=(2)+(3)	結構比 (1)/(1)	(2)	結構比 (2)/(1)	(3)	結構比 (3)/(1)
總計	80,981	100.00	66,007	81.51	14,974	18.49
服務業	80,981	100.00	66,007	81.51	14,974	18.49
金融及保險業	80,981	100.00	66,007	81.51	14,974	18.49
銀行業	104,764	100.00	73,177	69.85	31,587	30.15
其他金融服務業	65,660	100.00	65,412	99.62	248	0.38
證券期貨及金融輔助業	73,232	100.00	61,672	84.21	11,560	15.79

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

附註：僅列示主要行業，故有細項加總與總計不符現象。

前景與展望

證券經紀人的交易量受到股票市場成交量的直接影響。在近年成交量銳減的情況下，經紀業務面臨衰退；未來，證券商將投入於期貨市場、選擇權市場、新金融商品、與債券交易等新興業務，以提升整體獲利，對於證券經紀人的收入與未來的受僱機會將可能造成直接的衝擊。

因此，對於證券經紀人而言，單純僅從事證券交易的工作型態已不復見，逐漸轉型成為財務經紀人乃是必然的趨勢。尤其，在國內金控公司的發展成熟後，將會對於相似的業務單位進行整合管理，採取由單一財務經紀人作為面對客戶的單一窗口、整合後臺所有金融服務，包括：證券、期貨、基金、產險、壽險，提供客戶一次購足的服務。因此，對於證券金融交易員及經紀人而言，需要具備更加全面化的金融商品知識，並且取得多種類的金融商品證照，方能保有在就業市場上的競爭力。

根據某證券公司業者指出，未來的證券市場中，散戶客戶將持續減少，改以法人客戶為主流。由於客戶的性質不同，證券及財務經紀人所提供的服務內涵也會有所差異。法人客戶較要求基本盤面的分析、產業與個股的投資分析，由法人客戶根據提供的客觀資料，獨立進行投資決策；散戶客戶則希望證券經紀人能夠給予明確的投資標的建議，並單純地依照該建議、進行投資。整體而言，綜合以上趨勢，證券及財務經紀人職業生命的延續，在於不斷地充實專業本職學能、提供專業的投資建議、考取多樣執照以及擴大經營產品線。

尤其，隨著年輕世代漸成為投資市場主要客戶、網際網路與電腦資訊設備技術的成熟，透過電子交易下單將成為未來主流。證券及財務經紀人，必須增強個人的專業性，方得保持就業的競爭力。

相關職業介紹

與證券金融交易員及經紀人工作內涵相似的相關職業為財務規劃師、財務經理人。其主要的工作內容，乃為客戶做整體財產規劃服務，包含：保險、稅務、基金理財、存款理財、信託等金融商品，以協助客戶達成資產配置等理財目標。此外，存匯作業人員、金融商品設計人員、徵信授信人員、金融機構業務人員也都是可以考慮的方向。

相關資訊來源

中華民國證券商業同業公會

<http://www.csa.org.tw/>

中華民國期貨業商業同業公會

<http://www.futures.org.tw>

中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會

<http://www.sitca.org.tw>

證券暨期貨市場發展基金會

<http://www.sfi.org.tw>

台灣金融研訓院

<http://www.tabf.org.tw>

財團法人台北外匯市場發展基金會

<http://www.tpefx.com.tw/>

證券暨期貨法令判解查詢系統

<http://www.selaw.com.tw/>

備註

¹ 勞動部（民國 109），職類別薪資調查報告（資料時期：民國 108 年 7 月）。

² 各類金融證照的報考資格、考試科目、時間、地點等資訊，請參考：

財團法人中華民國證券暨期貨市場發展基金會網站(<http://www.sfi.org.tw>)、

台灣金融研訓院網站(<http://www.tabf.org.tw>)。