

證券期貨業

重點摘要

- ◆ 包含的行業範圍與相關行業甚廣，以證券業、期貨業、證券投資顧問業、證券投資信託業等為主要範疇，各行業有其獨立的市場功能、經營業務範疇。不過，整體而言，最主要的職位乃是業務類人員與研究類人員。
- ◆ 屬特許行業，人員的任用、訓練、晉升等方面，皆受到相關主管機關的規範。因此，有意投入的求職者，需要特別仔細了解相關的法令規定。例如：證照的取得、相關工作經驗的累積、定期專業訓練的參與等。
- ◆ 未來核心業務及經營規模的變化，深受整體國家政治、經濟局勢、法規變更及社會因素等影響；除此之外，金融控股公司的成立、新興科技的發展、網際網路的普及等因素，亦會影響其發展機會。

行業特性

證券、期貨業顧名思義即包含證券業與期貨業。證券業主要從事有價證券的經紀、自營、承銷等相關業務，以證券商為主要營利機構的代表。期貨業主要從事衍生性商品之期貨契約、選擇權契約、期貨選擇權契約及槓桿保證金契約等交易之相關業務，以期貨商為主要營利機構的代表。而與證券、期貨業相關的行業尚包括：證券投資顧問業、證券投資信託業，以下就分類進行說明。

首先，在證券業部分，證券商係以股份有限公司方式成立，於證券交易市場從事受託買賣有價證券、有價證券之自行買賣、有價證券承銷等業務。依據證券交易法，證券商可分成：證券經紀商、證券自營商與證券承銷商。

證券經紀商是經營受託買賣有價證券業務，為協助投資人或法人下單買賣股

票的中介機構，經紀商利用電腦直接連線到集中市場的撮合電腦，如果受託買賣交易成交，則將成交情形作成買賣報告書給國內外投資人或公私法人，並從中抽取交易手續費。證券自營商則以自有資金進行有價證券或其他投資工具之買賣，期望透過證券價格差異賺取利得。證券承銷商是以輔導企業上市上櫃為主，同時也協助企業運用證券市場，提供辦理籌資、併購等財務顧問服務。

有些證券商僅從事其中之 1~2 項業務，但就證券業現況而言，規模較大之證券商多為同時經營證券經紀、自營與承銷三大主要業務，再以事業群方式分開管理。除此之外，外國證券商亦可經由主管機關核准後，於臺灣設立子公司或辦事處，經營證券相關業務，不過基於其全球化經營之優勢，他們所能提供的交易範圍、產品類別，包含全球最新金融商品與全球化通路，更能滿足特定投資人、法人的需求，也是本土證券商較難與其競爭之處。

證券商的收益來自經紀業務的完成受託買賣交易所得之手續費、承銷有價證券及辦理股務代理之手續費、自營業務的投資獲利以及新金融商品銷售之手續費等。整體而言，仍以經紀業務為主要營收來源，然因國內證券商在經紀業務方面受限於證券市場價格與交易量的低迷，也連帶造成承銷業務拓展不易，預期未來，發展新金融商品（或衍生性金融商品）¹業務，或是提供客戶全方位的財富管理服務等，以提高客戶交易金額與次數，將成為證券商提升未來營運績效的重點課題。

在期貨業部分，期貨商可以區分為專營期貨交易商、兼營期貨交易商 2 種主要營利單位。除此之外，外國期貨商亦可經由主管機關核准後，於臺灣設立子公司或辦事處經營期貨相關業務。專營期貨交易商為專門買賣、投資期貨的交易商，以經營期貨經紀、期貨自營、期貨顧問為主要業務²。除此之外，期貨經理業務為新興期貨經營模式，提供包括研究分析、交易決定或交易執行、推廣或招攬、內部稽核等服務，以接受特定人委任從事全權委託期貨交易業務。而外國期貨商以經紀、自營及活絡市場交易為主要業務。

領有證期局核發合法期貨交易執照之國內外金融機構與證券商，可兼營期貨

交易，此即為兼營期貨交易商；或以期貨交易輔助人（Introducing Broker, IB）身分接受期貨商之委任，從事招攬期貨交易人、代理接受期貨交易人開戶、接單與轉單業務等。

期貨業並非經營、販賣有形的產品，而是以提供完成期貨契約交易的相關服務為主。期貨契約的發行，由期貨交易所設計，且必須經過證期局核准。而期貨業的獲利來源，主要為經紀業務收入（受託買賣、受託結算交割手續費），以及其他業務收入（期貨自營、期貨顧問或業外收入）；目前經紀業務收入占整體營業收入比例有下降的現象，而其他業務收入則相對提升。

相關行業之一的證券投資顧問業，主要由證券投資顧問公司經營，一般簡稱為投顧。主要從事對有價證券或證券相關產品提供分析意見或推介建議，扮演著資訊的提供者與教育者，並透過專業分析人員，找出具有投資價值的股票，建議並教導投資人適當的投資區間及該有的風險意識。

其經營的業務包含：有價證券投資顧問業務（對證券投資有關事項提供研究分析建議、發行與證券投資有關之出版品、舉辦有關證券投資之講習）；境外基金推介顧問業務（境外基金的代理募集、私募、銷售及投資顧問等）；全權委託投資業務（即為代客操作業務，依照投資客戶的需求，為其資產量身訂做投資範圍或標的）；與其他政府主管機關核准之相關業務。然而，也有部分的證券投資顧問業者，不當提供內線消息，並透過與公司內部人員或市場操作人員，運用媒體共同炒作股票；或於媒體上宣傳不實的操作績效，提供所謂的明牌，反而成為股票市場亂源。

證券投資顧問公司的經營，透過多樣的媒體傳遞管道提供客戶投資建議服務，包含：架設投資投顧網站、買或租用有線電視臺節目時數、發行平面刊物、舉辦投資說明會或證券研習會及以付費電話提供投資建議等，而證券投資顧問業者的主要收入來源，便是投資者為獲得投資資訊而加入會員所繳交的會員費，或是透過提供證券投資顧問網站的服務，以販售點數卡，或間接收取部分網路下單手續費，以賺取利潤，而針對全權委託投資的客戶，以收取經理費及保管費為利

潤來源。

最後一個相關行業為證券投資信託業，主要由證券投資信託公司經營，一般簡稱為投信公司，或稱為基金經理公司或資產管理公司。主要業務是向不特定的對象，募集資金並代為操作管理，而投資操作的結果，不論損益盈虧，皆由基金的投資人按投資比例分享。其經營的業務包含發行受益憑證募集證券投資信託基金、運用證券投資信託基金從事證券及相關商品之投資、接受客戶全權委託投資事業（即為代客操作業務，依照投資客戶的需求，為其資產量身訂做投資範圍或標的），與其他政府主管機關核准之相關業務。隨著近年來的金融商品開放，投信公司紛紛基於各自核心能力，經營不同類型的基金產品，以差異化經營，建立競爭地位。

證券投資信託業之業務範圍主要為共同基金與全權委託業務的管理，因此，收入來源為基金與全權委託業務的管理費（又稱經理費）及銷售手續費，而銷售手續費中又包含匯兌手續費與轉換手續費，不過，由於市場競爭激烈，造成削價競爭的情況相當普遍。主要的基金銷售管道包括臨櫃購買、直銷、銀行與證券商通路、電子網路交易，尤其，在金融控股公司的整合之下，銀行通路漸成為主要的銷售管道，此種銷售通路的強勢，反應在申購手續費的收取，銀行不僅要求絕大比例的手續費收益、甚至更要求分享基金管理費。反之，對於缺乏實體通路的外資投信公司，則透過電子網路交易平臺，免去中間通路商剝削，同時提供更多的同業商品，以針對客戶需求，提供一次購足的全方位服務。

整體而言，證券、期貨業屬於特許行業，因此，無論是從事該行業的公司設置、所能經營的業務項目及工作人員的僱用資格，都受主管機關金融監督管理委員會與其下所屬證券期貨局監督，並有明確的法令規範。此外，證券、期貨業的獲利受到國家整體環境影響甚大，政治局勢、經濟發展、主管機關法令規範、股匯市表現等，皆會影響投資環境，進而影響其獲利狀況；另外，隨著社會大眾理財觀念的普及、新金融商品的開放，將可預期證券、期貨業獲利有上升的趨勢。

工作條件

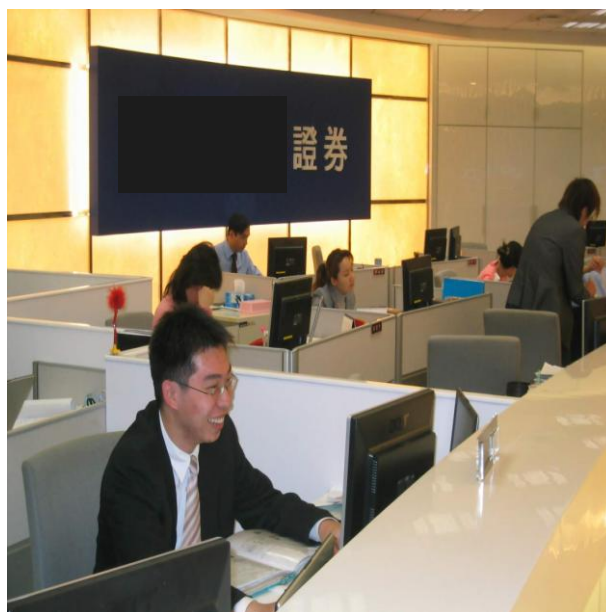
證券、期貨業從業人員以採光、空調、設備良好的辦公室為主要的工作地點，其次則是在客戶的辦公室裡。除非外出拜訪客戶，其餘少有體力勞動狀況發生，以久坐為主要活動。整體而言，證券、期貨業公司機構的上班時間約從上午7：30到8：00不等，至少必須工作滿8小時，於下午4：30到5：00之後下班。

營業端的人員，包括：證券營業員、期貨營業員、自營交易員、基金經理人、全權委託投資經理人等，於每天交易市場開始前，需參加晨間會議、聽取研究人員的分析報告，以了解當天的投資市場交易重點、盤勢可能的發展等。整體而言，此類人員的工作時間是依照各類證券、期貨交易時間而定，於盤中處理客戶的交易事項、觀察市場動態趨勢，目前國內證券市場交易時間係自上午9：00至下午1：30。不過，從事國外交易、經紀事項的人員，則需依國外證券、期貨市場交易時間，排定工作時間。例如，日本盤於臺灣的早上時分開盤，歐洲盤則於臺灣的下午時間開盤，因此，人員多半採早中晚3班輪班以處理交易業務。

此外，由於營業端的人員承受相當的業績目標壓力，利用下班後的時間、或盤間閒暇之餘維繫客戶關係、推廣業務，出差拜訪客戶的情況相當頻繁。而研究人員、投資信託與投資顧問的基金或全權委託投資經理人，亦需要出差拜訪公司，參觀產業重要展覽，但他們主要的目的卻非業務推廣，而在於掌握第一手的營業資訊與產業動態。不過，有時，視需要也必須開設大型商品說明會、投資研習課程，以招攬客戶。

非直接營業相關人員，包括財務行政人員、後勤單位、研究人員、承銷人員、業務推廣人員，除需配合營業員、交易員上班時間，輔助處理盤中交易事項、投資決策備詢，更需於交易結束後，進行結算、交割，彙整一天的交易帳務；或是整理當天市場交易資訊、進行分析、規劃明天交易重點等。此部分人員工作時間較市場交易時間稍長，視工作情況偶爾需加班處理業務等，不過較沒有直接的業績壓力。

證券、期貨業從業人員最常使用的設備或機器，包括：電腦、電話、影印機、傳真機、手機、個人數位助理（Personal Digital Assistant, PDA）、筆記型電腦、各式統計分析軟體、各式投資試算軟體。各式設備的操作技巧不複雜，不需於任職前事先訓練學習。



證券、期貨業從業人員在辦公室的工作情況

由於中午用餐時間仍屬於市場交易時間，因此營業端的人員常輪流吃飯，造成營業端的人員可能偶有腸胃不適的情形；或由於工作型態緊張、交易時間過度忙碌、又承受相當的業績壓力，造成普遍憋尿的情況。就非營業端人員而言，工作的氣氛則較為和緩。整體而言，行業的從業人員中，並沒有特定的職業傷病產生。

目前而言，證券、期貨業中，僅有清潔與警衛的工作，由外包公司負責，也少有部分工時的狀況。大多數的工作由於專業性質較高、專業證照的要求較多、法令對從業人員資格的規範較多，入門的門檻較一般行業高出許多。另因該行業中的大部分職務的工作內容涉及金錢交易，需具備高度正直操守，且公司需要長期進行觀察與管理人員的工作情形，因此對於派遣員工的接受度不高；且法令亦規定大部分的人員皆需專人專任，不能有兼任情形，因此對於部分工時員工的接

受機會較低。

目前就業情況

依據勞動部統計資料³顯示，民國 107 年 7 月證券、期貨業的受僱員工 49,994 人，其中大部分屬於技術員及助理專業人員，以證券金融交易員及經紀人（含理財專員）受僱人數最多，占 40.20%，其次為財務、證券及保險事務人員約占 13.20%。按主要職業類別之證券、期貨業受僱人數及百分比列於下表中：

證券期貨及金融輔助業受僱人數—按主要職類分

107 年 7 月		單位：人、%
職業別	人數	百分比
總計	49,994	100.00
主管及監督人員	5,746	11.49
中階主管（經理）	2,454	4.91
監督人員	2,785	5.57
專業人員	9,034	18.07
會（審）計師（含會計稽核）	30	0.06
風險控管人員	599	1.20
財務、經濟及投資分析研究人員	1,351	2.70
稽核人員	1,920	3.84
軟體開發及程式設計師	2,228	4.46
技術員及助理專業人員	22,172	44.35
證券金融交易員及經紀人	20,100	40.20
事務支援人員	12,507	25.02
財務、證券及保險事務人員	6,600	13.20

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

附註：1.僅列示主要職業，故有細項加總與總計不符現象。

2.本表統計資料包含其他金融業（金融輔助業、基金管理業）。

相關職業介紹

證券、期貨業的主要職業包含：證券營業員、期貨營業員、自營交易員、承

銷人員、衍生商品設計或交易人員、研究人員、基金經理人、全權委託投資經理人、顧問業務員、業務推廣人員，另也包含行政財務人員、後勤單位人員等。

證券、期貨業的經紀業務，皆需由營業員從事。他們的主要業務項目係依照客戶的需求下單、買進或賣出股票，除此之外，此類人員從事受託買賣時，也會依據公司研究人員提供的投資建議，給予客戶適當的投資建議，但依法不得推銷、推薦；並且需利用非營業時間，聯絡客戶、鼓勵客戶進行交易，以提升個人業績、創造個人與企業的獲利。此類人員的工作模式，就是要求快速且仔細，能夠為客戶在最佳時間，正確地完成客戶要求的交易事項。

在自營業務方面，以各類投資工具的交易員、衍生商品設計與交易人員為主要工作者。自營交易員是操作公司自有資本，以買賣證券相關期貨契約、選擇權契約、有價證券、債券交易、債券承銷等為主要業務。另外一種交易員，則是執行各型金融商品投資的專業工作者，依據公司投資部門規劃的下單量、下單價格，透過電話語音或是電腦下單的方式達成任務。

在承銷業務方面，以提供企業上市櫃、籌資、併購及財務顧問服務等之業務規劃、輔導執行人員為主要工作者。承銷人員須對整體產業動態與發展有概括性的了解，從中爭取有意願上市櫃或辦理籌資、併購及財務顧問等業務之企業，並代投資大眾與主管機關評估企業之產業、業務、財務、法令遵循等狀況，以確保整體證券市場之品質，最後尚需提供企業有價證券銷售服務，以協助企業於證券市場中募得資金。

衍生商品交易人員則可向投資人銷售債券、衍生性新商品，以創造利潤收入、活絡市場交易、又具避險等功能。尤其，近年來盛行將傳統金融證券商品，由衍生商品設計人員進行重新定價、拆解，設計組合成為新的衍生性商品，增加投資人的選擇性、提高附加價值。而在證券投資信託公司中，也同樣設置一批專門負責設計基金商品的商品設計人員。

另一種研究人員，是在各大證券商、期貨商、證券投資信託公司、證券投資顧問公司中都會僱用的。他們負責分析國內外總體經濟局勢的研究，包含政治、

經濟、金融及產業情勢、個別產業研究、個股研究、有時也需要親自拜訪公司，以掌握第一手的營業資訊、追蹤業績變化。研究人員還需要根據研究調查結果，撰寫研究與調查分析報告，以作為自營投資、經紀營業員、證券投資信託與證券投資顧問公司的基金經理人、全權委託投資經理人投資建議的參考。各家證券商、期貨商、證券投資信託公司所出版的研究報告，只能呈現客觀的事實資料、分析，不能作為推薦或行銷某特定投資標的，也不得公開販售。而對於證券投資顧問公司而言，研究報告就可以成為對外販售的商品。

對於證券投資信託、證券投資顧問公司而言，基金經理人與全權委託投資經理人是最為關鍵的職務之一。基金經理人專門負責證券投資信託公司的基金操作，透過親自拜訪具產業前景與發展潛力的公司，或參考研究部門的研究報告，以選出合適的投資標的、建立投資組合、降低潛在的風險，並做出適當的投資決策。不過，也有部分的證券投資信託公司，為節省人力成本，由基金經理人兼做研究分析的工作，而不另行設置研究人員。

全權委託投資經理人，一般又稱為代操經理人，專門負責辦理全權委託投資有關業務的投資決策，服務於證券投資信託、證券投資顧問公司或證券商兼營證券投資或期貨顧問業務部門。由於代客操作業務是為個別客戶的資產，進行客製化的投資決策，有別於基金集結眾多投資人資金運作，根據募集發行計畫的投資標的運行，因此全權委託投資經理人為了集中心力，往往無法同時負責很多位客戶；加上必須面對眾多訴求幾乎完全不同的客戶，需要全權委託投資經理人和委託人不斷溝通，資金更會不斷地進進出出，在在增加全權委託投資經理人操作的困難度，這也是與基金經理人的工作不同之處。也由於面對個別客戶的壓力與相當強調短期績效表現的性質，全權委託投資經理人需要具備比基金經理人最佳的抗壓性與能力，也更需謹慎小心。

證券投資顧問公司也僱用大量顧問業務員，其工作內容包括對有價證券或其他證券相關商品提供分析意見與推介建議，從事證券投資分析活動、講授或出版，推廣招攬全權委託投資業務或證券投資顧問業務之客戶。而證券投資信託公

司中，也同時僱用業務推廣人員，從事建立銷售通路、招攬基金客戶、募集資金。

此外，證券、期貨業中也包含大量的財務行政人員，主要配合營業員、交易員協助完成交易，包括執行交易的清算或交割作業、協助投資人開戶作業、信用交易與融資融券額度的控管、當日交易帳務彙總處理等日常事務。為了有效精簡人力成本，證券、期貨業的財務行政人員與銀行櫃檯辦事員類似，皆採取全能櫃員制，每位人員都必須能夠處理所有業務種類。除此之外，為協助各公司的運作良好，證券、期貨業的組織架構中，也包含數個後勤部門，包含資訊部門、人力資源管理部門、行政管理、財務管理、稽核、法務、風險管理等。

訓練資格及升遷

對於證券、期貨業經紀業務的業務員而言，證券商業務員、期貨商業務員證照，是最基本的從業門檻。除此之外，並無特定學經歷要求，反而較看重是否具備典型的業務員性格，例如：高挫折忍受度、企圖心強、反應機敏、良好的人際與溝通能力、廣泛的人際交往，甚至是外型條件較佳者，都有助於從事證券、期貨業。此外，部分雇主樂於僱用二度就業的人士擔任營業員，主要是因為這類人員的社會歷練較深、社會網路較廣，有助於業務推廣工作；反之，也有部分業者認為初出社會的新鮮人，儘管沒有廣大社群的網絡，但憑藉其對金融新知、金融商品的適應力、快速學習力，與拜訪客戶的豐富熱忱與體力，也同樣具備相當的競爭力。

由於業務員需要背負業績壓力，加上薪資型態屬於「底薪＋獎金」，且以獎金為主，因此，缺乏固定客戶的新進從業人員轉職流動率相當大。對於無法達成業績壓力的營業員，雇主會加強他們的銷售訓練，或視其個人能力、特質，安排營業員調任於其他部門，若還是無法勝任，才會予以資遣、優退。反之，具有相當客戶群的營業員，往往是各家證券商、期貨商的挖角對象。

證券、期貨業的自營業務，以各類投資工具的交易員、衍生商品設計與交易

人員為主要工作者。交易員至少必須具備證券商業務員或期貨商業務員證照，才能從業。由於操作的金額相當高、且為運用證券商、期貨商自有資本，故除需擁有相當的金融、證券、期貨等專業知識與能力外，更要具備謹慎、冷靜、膽大心細、道德操守佳、不輕易受市場行情干擾交易決策等人格特質。因此，儘管沒有特定的學經歷要求，交易員多為部門內較資深之人員擔任。

各證券商僱用的承銷人員，除至少需具備證券業務員證照外，雇主對學歷要求也相當高，必須具備大專或碩士以上的學歷，與基本會計、財務分析與產業研究能力。此外，由於承銷人員常會到一般企業拜訪或出差，因此還需具備的人格特質，包括企圖心強、反應機敏、良好的人際與溝通能力、邏輯思考能力、持續追求新知與學習等。

而衍生商品設計人員，必須具備優秀的數理、邏輯與創新能力，才能從事各項傳統金融商品的拆解、重新設計，並包裝成其他新金融商品出售。衍生性商品的交易人員更必須依客戶需要量身訂做，為客戶設計最大適當的商品組合，且需經常吸收國外最新的新金融商品資訊、知識，因此良好的英語能力是必備條件。通常，雇主對於此類人員的學歷要求較高，較喜歡僱用具有大專或碩士以上商科背景者，尤其是具備財務工程專長者。

各大證券商、期貨商、證券投資信託公司、證券投資顧問公司僱用的研究人員，除一般業務員證照、投信投顧業務員證照外，亦常要求取得證券商高級業務員證照或證券分析人員證照，雇主對學歷要求也相當高，必須具備大專或碩士以上的學歷，與專業的研究能力、統計分析能力；尤其，同時具備理工科、商科等雙學歷背景的人員，將享有求職優勢。其他還需具備的人格特質，包括：對未來經濟局勢的遠見及敏銳度、思考邏輯的周延性、不斷學習最新資訊、數據管理的敏銳度。

基金經理人與全權委託投資經理人，需具備對全球及臺灣總體經濟的了解，因為對於大環境的判斷是決定基金持股水位與投資方向的關鍵；其次，需具備相當的產業基本面專業知識，充分掌握產業景氣與市場發展潛力的變化；此外，需

要具有一定的市場敏感度與豐富的金融知識，才能掌握進出市場的時機。雇主較希望基金經理人、全權委託投資經理人至少具備大專以上商科背景；不過，也有部分雇主認為由於理工背景人才具備對科技產業變化的高敏感度，因此若能同時具備對財報數字的敏銳度，更有獨特的優勢。

基金經理人的工作壓力相當大，對於績效的表現要求也相當高，因此，嚴謹的投資紀律和誠信的人格、情緒管理能力、壓力舒解方法的培養，也是必備的條件。此外，全權委託投資經理人的業務更為複雜，需要具備比基金經理人更佳的抗壓性與專業能力。

證券投資顧問公司的顧問業務員、證券投資信託公司業務推廣人員皆屬於業務推廣性質的工作，除了專業知識外，更要具備顧客關係維護與良好的銷售能力。由於顧問業務員常需要對一般民眾開設投資課程，因此必須能夠清楚地解說各項投資產品、投資趨勢，良好的溝通能力、人際魅力也是必備條件。業務推廣人員則需要能夠與通路人員建立良好的關係，才有利於募集資金。

證券、期貨業中的財務行政人員則需要了解、並能夠處理所有後勤支援等工作，而且依其從事業務類別，持有相關基本證照，例如：證券商業務員、期貨商業務員、投信投顧業務員；有些則必須通過相關法定的資格、能力課程檢定，才能從業，例如：股務人員須通過股務專業能力測驗，稽核人員也需要企業內部控制基本能力測驗合格。雇主對於此類工作者的學經歷沒有特別要求，較注重是否具有細心、準確處理數據資料及耐心等特質。

政府主管機關對於證券、期貨業的從業人員資格都有相當明確的規範，散見於各項法令條文中，主要法源包括：證券交易法及其施行細則、證券商負責人與業務人員管理規則、期貨交易法及其施行細則、期貨商負責人及業務人員管理規則、證券投資顧問事業負責人與業務人員管理規則、證券投資信託事業負責人與業務人員管理規則等。

有意從事證券、期貨業工作的人，應查明各項從業資格條件，不必拘泥於必須持有某特定證照。不過，一般而言，證券商業務員證照、期貨商業務員證照、

投信投顧業務員證照，是進入此行業的門檻與從業的必備條件。

依據部分業者表示，大多數的雇主希望有意投入證券、期貨業者，能在學生時代就考取以上必備的證照。部分雇主願意招募沒有具備證照的應屆畢業生，提供密集的訓練、協助通過證照，並於訓練期間給付薪資與進修機會，以培養人員對於證券商的認同與投入。除此之外，還需視其人員從事的業務項目，考取其他相關證照，例如：壽險業務員、產險業務員證照。所以，從業人員常利用假期、晚間進修，以考取業務相關的各種執照。

此外，就外國證券商、期貨商而言，由於他們服務的客戶，以國外公私法人、外籍人士等對臺投資者為主；或受國內投資人委託，以交易國外的期貨、投資標的為主，除了優異的專業能力外，更要求具備流利的英語能力；而且，外國證券商、期貨商對於從業者的學歷，也有較高的要求。不過，相較於本國證券商、期貨商，外國證券商、期貨商的確能夠提供更好的升遷機會、報酬條件，並且吸引優秀的人才。

證券、期貨業從業者所接受的訓練包括 2 類，分為法定職前訓練、在職訓練。由政府主管機關單位指定某些機關團體，例如：財團法人中華民國證券暨期貨市場發展基金會、中華民國證券商業同業公會、中華民國期貨業商業同業公會、中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會與臺灣金融研訓院等，舉辦從業人員的法定在職訓練、職前訓練課程，或是相關法令規範宣導課程。若未經受訓合格不得從業，且在職人員應定期參加法定在職訓練，若從業人員不參加在職訓練，或參加訓練成績不合格，且於一定期間內再行補訓仍不合格者，由訓練機構通知從業人員所屬公會撤銷其業務員登記資格。

其次，證券、期貨業的雇主，多半提供一般的教育訓練課程，訓練內容包括：行銷技巧、新金融商品知識、推廣業務事項等，課程相當豐富多元，能滿足各式需求、與從業所需之知識技能。另外，專業知識、考照課程等，則由雇主開設相關課程、或補助受訓費用，從業者依個人學習意願自行決定是否參與。尤其，對於營業端人員的訓練，主要集中於非交易時間，以避免影響其業務與上課意願。

如欲晉升各部門之主管或各部門之副總經理、協理、經理及分支機構負責人、總經理，除了必須具備良好的績效表現、通過某些訓練、取得相關證照、具備相當年資外，更需符合相關法令規範之資格；另外，從業人員接受法定訓練的成績也將作為考績、升遷及工作指派的參考。

薪資收入

依據勞動部統計資料顯示，證券、期貨業受僱員工於民國 107 年 7 月平均總薪資 99,586 元。按職類別分類之證券、期貨業的薪資資料列於下表中：

證券期貨及金融輔助業受僱薪資—按主要職類分

職業別	107 年 7 月					
	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)
總平均	99,586	100.00	67,624	67.91	31,962	32.09
主管及監督人員	212,084	100.00	122,249	57.64	89,835	42.36
中階主管（經理）	281,550	100.00	135,590	48.16	145,960	51.84
監督人員	119,478	100.00	86,434	72.34	33,044	27.66
專業人員	125,875	100.00	64,536	51.27	61,339	48.73
會（審）計師（含會計稽核）	140,772	100.00	140,772	100.00	—	—
風險控管人員	82,719	100.00	57,757	69.82	24,962	30.18
財務、經濟及投資分析研究人員	294,436	100.00	84,624	28.74	209,812	71.26
稽核人員	102,242	100.00	51,590	50.46	50,652	49.54
軟體開發及程式設計師	103,946	100.00	62,946	60.56	41,000	39.44
技術員及助理專業人員	78,550	100.00	67,555	86.00	10,995	14.00
證券金融交易員及經紀人	79,282	100.00	68,245	86.08	11,037	13.92
事務支援人員	66,605	100.00	45,977	69.03	20,628	30.97
財務、證券及保險事務人員	75,293	100.00	45,564	60.52	29,729	39.48

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

附註：本表統計資料包含其他金融業（金融輔助業、基金管理業）。

證券、期貨業的從業人員，可大致分成營業端的人員、非直接營業相關的人員。營業端的人員，例如：證券營業員、期貨營業員等，他們的薪資組合，多屬於「底薪＋獎金」的型態，並以獎金為主，與公司以一定比例拆帳交易手續費；或是，以無底薪、定期獲取高額獎金的薪資型態，視從業員所服務的機構而定；

而基金經理人的薪資組合，主要係管理費與投資績效獲利抽佣計算之業績獎金；全權委託投資經理人則領取代操績效獎金。整體而言，變動薪資的彈性相當大，取決於其工作績效表現。

一般而言，一名營業員需歷經 1~2 年的歷練，才能累積足夠的客戶數目，賺取可觀的報酬。資深營業員會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，資淺的營業員收入較低。根據受訪的證券公司業者表示，一名營業員通常需要數百名客戶，才能維持一定的收入水準，或藉由掌握某些重要的大客戶，獲得相當豐厚的報酬。

而非直接營業相關人員，包含：後勤人員、行政財務人員、研究調查人員、交易員等，薪資項目包括底薪與績效獎金，但是不含業務獎金。不過，各家證券商、期貨商會依照其對於整體營運績效的貢獻，給予額外的激勵獎金，金額較為彈性。整體而言，後勤人員、行政財務人員的整體薪資水準較營業員為低。

前景與展望

證券、期貨業的主要獲利來源，是完成相關交易的手續費。所以，證券、期貨業的景氣榮枯，受國內股市行情、成交量、國家整體環境等因素影響甚鉅。隨著成交量的萎縮、外國券商的競爭，經紀業務占整體的獲利比重，將有下降的趨勢。未來，證券商將更加投入期貨、選擇權市場、新金融商品與債券交易等新興業務，以提升整體獲利來源。另外，就承銷業務而言，近期承銷制度改變後，由原本賺取包銷股票之資本利得改以固定手續費為主，因此預期其對獲利的貢獻，將逐漸減少。

隨著主管機關開放外資進入國內市場、放寬外資與資金匯出入的限制後，國內證券、期貨商面臨相當的競爭、經紀市占率的下滑。為因應競爭壓力、滿足投資人國際投資需求，國內證券商紛紛拓展國際業務、積極發展新金融商品，並且透過金融控股公司成立，進行集團內商品跨售、交叉銷售，提供客戶更加全方位

的金融服務。隨著證券業業務越發多元化，對於證券商的營運發展及獲利將有所助益。

另外，由於政府對新金融商品的管制開放，證券商、期貨商紛紛利用財務工程設計新金融商品，也成為未來的獲利趨勢之一，又加上國人的理財概念漸趨普及，預期衍生性金融商品業務也將蓬勃發展。也因此，未來對於金融商品設計人員的需求，將會提升。未來，證券商的研究調查報告，將作為券商間差異化經營、吸引投資人的利基，培養投資人的忠誠度、避免因為業務人員離職而喪失客戶群。

由於網際網路與通訊科技發達，證券、期貨商也積極發展電腦化、電子交易平臺等業務，以減少部分的人力成本、也有助於提升營運績效；另一方面，年輕世代對於電腦下單的接受度高，而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逐漸成熟，電子交易、下單將成為未來主流。並且，電子化交易平臺的功能設計與運作機制，也將成為證券商、期貨商差異化的利基來源，所以，對於優秀的電腦相關人才需求也大幅提升。然而，電子化交易也有可能讓部分工作轉型或消失，目前可見的趨勢是：營業員的工作將逐漸轉型成為理財專員，傳統負責輸入客戶訂單人員的工作機會則有可能消失。

受訪證券公司業者預測，隨著金融控股公司發展漸趨成熟，證券、期貨業務將被金融控股公司整合，整體金融業將形成「金融百貨公司」的形貌，以理財專員為主的工作型態會越發明顯。由於，併入金融控股公司體系的證券、期貨業業務產品線，囊括了銀行、證券、保險、期貨等，更加多元化，因此營業端人員也必須轉為多元性的工作者，成為單一窗口的理財專員，對外負責招攬投資客戶，滿足其交易需求，並依照資產狀況、投資需求、總體經濟環境等，為客戶規劃合適的投資理財計畫；對內則尋求金融控股公司內所有合適的投資商品、跨越多種領域之商品，甚至為客戶量身訂做合適的金融商品，代客戶與公司內部單位聯繫溝通，以協助客戶執行投資理財計畫。

因此，未來的證券、期貨業營業端人員，不僅得了解所有的金融相關業務及各式產品，更須同時專精某商品領域，才能突顯個人競爭力。此外，財政部也特

別規定，若要販售各項金融商品，一定要取得相關證照或通過資格測驗，所以，獲取多種類的金融證照已成為從業者面對激烈競爭的必備工具。金融控股公司的趨勢下，也將造成證券、期貨等相關金融機構的行政財務單位，被整合成為單一後勤辦公室，也將使得後勤行政財務單位人員的就業機會減少。

根據經濟部的說明，政府簽署「海峽兩岸服務貿易協議⁴」後，我國放寬大陸來臺灣設立代表處所應具備的條件，並考量我國整體證券市場規模，適度提高其投資限額及放寬有關的限制，尚不致衝擊我國證券期貨市場；大陸開放我國更有利的經營條件拓展大陸市場，提昇臺資金融機構人民幣計價商品的競爭力。政府對陸資來臺訂有嚴謹管理機制，業已規劃因應放寬陸資來臺之相關措施，並持續協助業者拓展大陸市場。

相關資訊來源

臺灣證券交易所股份有限公司

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

臺灣期貨交易所股份有限公司

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

財團法人中華民國證券櫃檯買賣中心

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

臺灣集中保管結算所股份有限公司

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

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>

證券基金會

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

臺灣金融研訓院

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

證券暨期貨法令判解查詢系統

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

備註

-
- ¹ 新金融商品（或衍生性金融商品）：主要為開發與設計各項衍生性金融商品，包括：認購（售）權證、結構型商品、資產證券化、轉換公司債、新臺幣利率交換等業務，以滿足投資人多元的需求，提供多樣化的投資工具與避險管道。債券業務，主要提供各項債券相關業務，包括：公債買賣業務、公債附條件交易、公司債與金融債券承銷業務、債券投資諮詢服務。
- ² 期貨經紀、期貨自營、期貨顧問：期貨經紀，包括：受託買賣、結算交割、交易執行、推廣招攬、內部稽核業務；期貨自營，包括：自行買賣、自行結算業

務；期貨顧問，包括：研究分析、出版講習、推廣招攬業務。

³ 勞動部（民國 108），職類別薪資調查報告（資料時期：民國 107 年 7 月）。

⁴ 已於102年6月21日由財團法人海峽交流基金會、海峽兩岸關係協會簽署，惟仍待雙方各自完成相關程序並以書面通知另一方後始生效、實施，相關文件、活動及影響評估報告等資訊可由「ECFA兩岸經濟合作架構協議」專屬網站取得，網址為<http://www.ecfa.org.tw/>。