

## 【專題一】



# 推動建置我國「基金網路銷售平台」之介紹

楊瓊年（證期局專員）

## 壹、前言

隨著國人理財觀念的建立，基金投資已成為國人重要的投資理財工具，然我國基金投資管道有集中於特定銷售通路之情形，特定銷售通路因具有穩定且廣泛客源之優勢，其經營基金銷售業務時通常可與基金公司議定較高額之通路報酬，而銷售通路亦可由投資人端所收取銷售基金手續費，均可能影響基金銷售通路之銷售策略。

為保障投資人權益及發展健全之資產管理市場，金管會近年來已實施基金銷售通路報酬揭露制度，並持續研擬及推行多項強化基金銷售通路之管理措施，另面對國際上數位化金融浪潮襲捲而來之趨勢，金管會亦推動金融業運用科技創造新服務，其中，發展多元化之基金銷售管道即是因應措施之一，本文乃就我國推動建置「基金網路銷售平台」政策作一整合簡要之介紹說明。

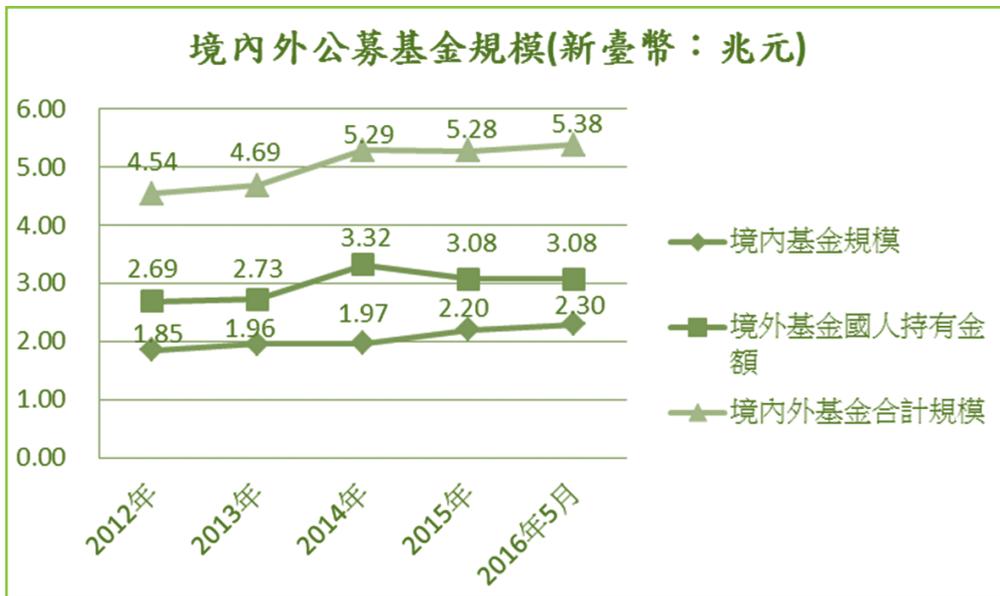
## 貳、我國基金發展概況

### 一、我國基金市場概況

截至 2016 年 5 月底，依基金檔數分析，我國境內外基金總檔數計 1,723 檔，38 家投信事業所管理公募境內基金計 695 檔，占基金總檔數 40.33%，44 家總代理人（包括 22 家投信、21 家投顧、1 家證券商）代理境外基金計 1,028 檔，占基金總檔數 59.67%。依基金資產規模分析，境內外基金總資產規模約達新臺幣（下同）5.38 兆元，境內基金規模約為 2.30 兆元，占基金總資產規模 42.75%，境外基金之國內投資人持有金額約為 3.08 兆元，占基金總資產規模 57.25%；整體而言，境內外基金比重約為四比六。

依投信投顧公會統計資料顯示，2012 年至 2016 年 5 月，境內基金之規模及檔數均呈持續穩定成長趨勢，境外基金之國人持有金額及檔數則呈現小幅波動趨勢，相關資料請參酌下列圖表。

圖一：境內外基金規模情形



資料來源：投信投顧公會

圖二：境內外基金檔數情形



資料來源：投信投顧公會

## 二、我國基金銷售通路概況

證券投資信託事業募集證券投資信託基金處理準則第 19 條及境外基金管理辦法第 18 條分別規定，境內外基金銷售機構之事業體，主要包括投信投顧業、證券經紀商、銀行、信託業…等。依投信投顧公會最近三年資料統計（如下表），境內基金之銷售以投信事業直銷為主，銀行通路銷售次之，境外基金之銷售則以銀行通路銷售為主，其次為投資型保單：

表：境內外基金主要銷售通路比率

年度	基金通路	境內基金			境外基金		
		投信直銷	銀行	其他（含投資型保單）	銀行	投資型保單	其他（含直銷）
2013		45%	29%	26%	71%	19%	10%
2014		43%	30%	23%	61%	24%	15%
2015		52%	27%	21%	56%	25%	19%

資料來源：投信投顧公會

## 三、我國基金銷售市場現象

我國境內基金於成立後常有基金規模迅速縮減之現象，目前基金保管銀行通常具備基金保管及銷售功能，新基金成立時，保管銀行銷售金額通常占基金規模 5 成以上，多

數新基金主要倚賴保管銀行銷售，而保管銀行雖於基金募集期間努力衝高銷售額，惟後續卻未維持客戶基金資產，致基金開放買回後，保管銀行持有之基金規模即大幅減少，顯見保管銀行有偏重基金銷售之情形。其次，國外研究亦顯示我國多數投資人持有基金期間小於 1 年較鄰近香港、新加坡為短。

再就基金通路報酬觀之，一般而言，通路報酬包括：銷售佣金、手續費、銷售獎勵金、教育訓練 / 產品說明會及其他贊助等項目。然特定銷售通路具掌握客戶之優勢，擁有較高之議價能力，可能影響投信業者合理獲利之空間，弱化其投入研究資源之能力，加以國人持有基金年限短，資產規模不易擴大，長期而言，對資產管理業及銷售通路業者，均會有負面影響。

### 參、國外強化銷售通路管理之相關經驗

#### 一、英國

英國為避免銷售佣金扭曲之銷售行為，自 2012 年底起實施 Retail Distribution Review（零售分銷審查制度，以下稱 RDR）措施，將所有提供零售產品之金融投資建議服務相關產業及人員全納入管理，規定提供零售產品之顧問僅得向基金投資人收取顧問費，不得向產品發行者收受通路報酬。據業者及國外研究 RDR 實施一段期間後之市場現象，發現基金經理公司發行經理費較低類股、基金經理費平均降低 5 成等對投資人有利益現象，惟亦發現小額投資人無法負擔顧問費致無人服務、銀行從顧問服務中退出或縮減業務等現象。

#### 二、日本

（一）日本自 2014 年初起，IPO 後基金規模迅速下降及銷售通路為賺取報酬頻繁勸誘投資人轉換基金之情形已大幅改善，主要因素為：

1. 主管機關修正通路自律規範並強烈要求通路遵循：為減少投資人短期轉換基金，自律規範修正包括：要求銷售通路向投資人解釋負擔費用，並向投資人分析中 / 長期持有基金，手續費每年負擔率相對較少、鼓勵客戶中 / 長期持有基金、投資人基金短期轉換時，通路需向投資人解釋及分析轉換的優劣供投資人決定參考，並保存評估結果、通路收入應為穩定的結構且降低受市場因素影響等。雖前開措施係為自律規範，然主管機關為配合日本政府活化日本金融市場政策，強烈勸說業者遵循自律規範已對銷售機構產生重大影響，據瞭解，日本主管機關定期請大型主要通路提出遵循自律規範的規劃，表達

主管機關解決問題的決心及由大型業者帶頭改革。

2. 大型銷售機構改變主要銷售通路獲利及商業經營模式：大型銷售通路由賺取交易手續費及佣金收入的商業模式改變成以客戶資產管理規模收取費用的“wrap account”型式。現採用 wrap account 的通路多為大型金融機構，wrap account 係由通路直接幫客戶作資產配置，可能係因中小型通路提供的產品不夠，只有大型機構才有能力提供完整的商品和顧問型式的專家。
- (二) 日本 wrap account 簡介：wrap account 係依據客戶帳戶的資產規模收取管理費或顧問費，故能降低通路為賺取手續費佣金而不斷勸誘投資人轉換基金之誘因。在 wrap account，中介機構將依客戶投資及風險偏好定期檢視客戶資產，提供客戶投資決策並替客戶交易，所有的客戶交易係依據與客戶簽訂的合約及投資範圍，由中介機構決定，投資計畫通常只包含日本境內基金。

### 三、韓國

韓國基金市場係以境內基金為主，且主要投資於韓國資產，基金銷售通路主要集中於證券公司（約占六成以上），銀行及保險業次之，而證券銷售機構主要銷售同集團之基金商品，據調查與銷售機構有集團關係之資產管理公司掌握全市場基金資產規模的八成以上。韓國為改變通路主導市場、解決利益衝突、改善通路缺乏提供專業建議等問題，由政府主導建置獨立基金網路平台 Fund Online Korea（以下簡稱 FOK），僅簡要介紹 FOK 之成立及運作概況如下：

- (一) FOK 由韓國金融投資協會（Korea Financial Investment Association；KOFIA。性質類屬我國投信投顧公會）發起，於 2013 年 9 月成立，設立資本額 218 億韓元（約新臺幣 6 億餘元），員工計 40 餘人，為確保業務獨立性，股東成員涵括韓國 41 家資產管理公司持有約 80% 股權、韓國證券金融公司（Korea Securities Finance corporation）、韓國證券集保公司（Korea Securities Depository）及其他股東持有約 20% 股權，該平台於 2014 年 4 月開始運作。

## FOK 股權結構：

## Shareholders

As of November 31, 2013 (unit:shares)

Name of Shareholders	Number of shares	Percentage
41 Asset Management Companies	3,486,200	79.86%
Korea Securities Finance Corporation	200,000	4.58%
Korea Securities Depository	199,800	4.58%
Other	479,600	10.99%
<b>Total shares issued</b>	<b>4,365,600</b>	<b>100.00%</b>

(二) FOK 平台計銷售韓國 52 家資產管理公司所管理超過 1,000 檔以上之基金，達市場基金總量的 95% 以上（貨幣型基金與小於 50 億韓圓之基金除外），即投資人可於 FOK 申購不同資產管理公司發行之基金，且手續費相較傳統通路為低，平台交易的投資人多具備較高之財經知識與理財能力，年齡分佈以 30 ~ 40 歲為主，FOK 目標 5 年內將市占率提升至 3%，此外，FOK 提供投資人基金篩選工具及基金投資資訊，為避免投資人短期投資，投資人如於 1 個月內贖回或手續費後收型基金持有 3 年內贖回，FOK 將另外收取費用。對資產管理公司而言，FOK 為一個獨立、直接之銷售通路。

(三) 韓國主管機關將 FOK 列為政府核心 3.0 指標公司，為 FOK 之運作順利，於資本市場服務法規定，基金公司可發行僅於 FOK 平台銷售之低分銷費用的基金級別，並提供投資人以年金於 FOK 購買基金得享稅賦優惠等措施。惟 FOK 之運作亦遭遇下列困難：

- 1.FOK 於成立時，遭韓國主要基金銷售機構（證券商）的反對，嗣於 KOFIA 之積極說服下同意主管機關推動設置 FOK 之政策。
- 2.FOK 屬資本與技術密集行業，隨著金融科技的進步，FOK 需要較高的資本提升平台交易技術（如行動裝置的交易方式），包括資訊設備的精進及技術的提升等，惟公司成立初始為確保業務獨立性，採股權分散作法（41 家資產管公司、4 家評鑑機構、集保公司、證金公司，單一股東持股均未逾 5%），在資本不足的情形下，增資計畫需獲得原始股東認同具相當困難性。

## 肆、我國基金網路銷售平台之建置

世界各國之基金銷售市場問題或有不同，然為保障投資人權益，避免銷售機構與投資人間產生利益衝突及禁止不當銷售行為之管理原則是相同的，在蒐集各國銷售通路管理措施後，瞭解韓國政府主導建置之基金網路平台與金管會 2015 年啟動「打造數位化金融環境 3.0」計畫，開放證券期貨業得轉投資國內外金融科技產業，推動建置多元化基金投資管道之政策相合；且為提供投資人多元化及合理手續費之基金銷售管道，並引導銷售機構強化自身對商品認識及提供投資建議的專業能力，以吸引有顧問需求之投資人，爰請櫃買中心及集保結算所參考韓國基金平台，研議以轉投資方式成立特殊目的公司（SPV）經營我國基金網路銷售平台。

考量我國基金銷售之實務作業、資金與資訊系統之運作效率，金管會同意由集保公司、櫃買中心及投信投顧業者共同出資成立「基富通證券股份有限公司」（以下簡稱基富通公司）經營基金網路銷售平台。

#### 一、基富通公司組織情形

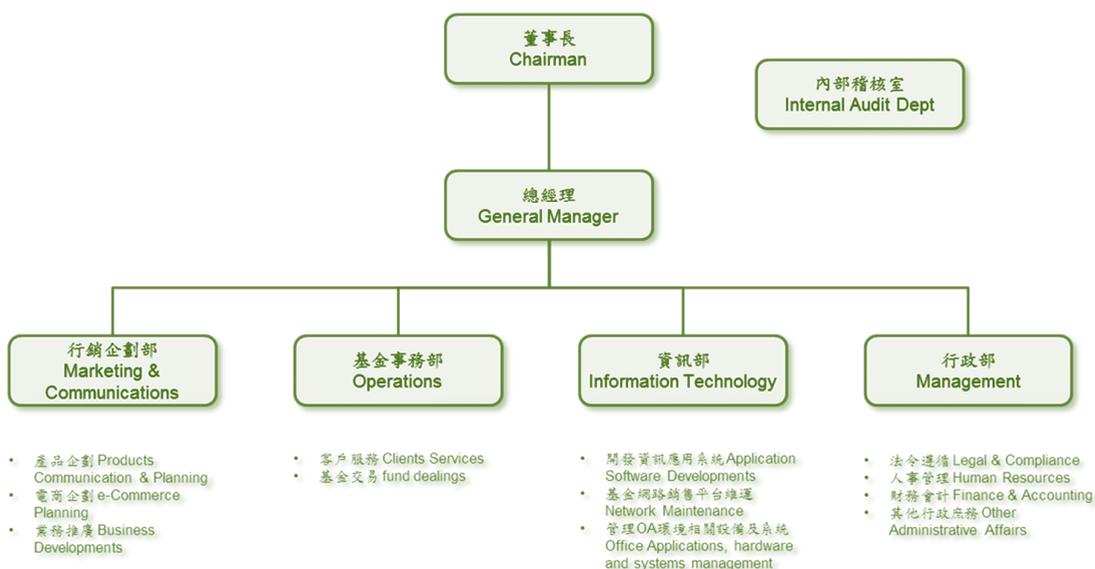
（一）組織型態：證券商

（二）組織歷程：

時 間	公 司 發 展 歷 程
2015 年 10 月	金管會同意成立「基富通證券股份有限公司」
2016 年 1 月	取得證券商許可證照
2016 年 4 月	正式開業
2016 年 6 月	增資引入投信投顧事業股東
2016 年 8 月	基金網路銷售平台預計正式上線

（三）資本額：成立時，集保公司出資 1.8 億元及櫃買中心出資 3,000 萬元，資本額為新臺幣 2.1 億元，為經營運作之資金需求，2016 年 6 月辦理增資新臺幣 1.4 億元，由國內 34 家投信事業及具境外基金總代理人身分之投顧事業參與入股，增資後資本額為新臺幣 3.5 億元。

（四）組織架構：



(五) 人員配置: 目前除董事長及總經理外, 配置法令遵循人員 1 位、資訊人員 5 位、行銷人員 8 位、作業及客服人員 2 位, 行政人員 3 位, 內部稽核 2 位, 合計約 23 位, 未來將視人力需要適時調整。

## 二、基金網路銷售平台特色

- (一) 基金種類齊全：於平台上架銷售之基金包括境內外基金，基金數量約市場上可銷售基金之九成以上，基金種類齊全，可稱具有「基金超市」之功能，滿足投資人不同的投資需求。
- (二) 交易便捷又安全：隨著網際網路運用之普及已逐漸改變人們的消費習慣，透過網路投資基金不受時間及空間限制，可免除傳統臨櫃交易之不便；另透過集保公司之資訊平台辦理交易款項收付及資訊傳輸，亦提升平台交易之安全與效率。
- (三) 自主投資，費用合理：平台 24 小時全年無休提供各類投資資訊及下單服務，投資人隨時隨地可依自身需求篩選適合的投資標的進行自主投資。
- (四) 提供中性客觀之投資資訊：平台建置初期提供各類基金資訊、全球股匯動態、相關研究報告及新聞趨勢等投資資訊，以輔助投資人為投資決策之參考，未來規劃運用大數據分析等金融科技新技術，提供多元化之投資資訊分析及智能理財顧問服務。

## 三、基金網路銷售平台運作方式

- (一) 目標客戶區隔：平台係自主投資基金之管道，爰以 20 ~ 35 歲熟悉網路與高度使用智慧手機的小資族，及 36 ~ 50 歲擁有財富基礎與自主理財知識的新富族群為目標服務客群。
- (二) 開戶作業：投資人可於平台完成線上開戶或將開戶資料郵寄至基富通公司、或與基富通公司合作之金融機構遞交開戶文件等方式完成開戶。
- (三) 交易模式：平台建置初期提供單筆申購、定期定額申購、贖回、轉換等交易模式，未來規劃新增定期不定額申購、效率投資等進階交易功能。
- (四) 平台功能：
  - 1. 智能搜尋：協助投資人迅速便捷地搜尋適合的基金投資標的，包括：
    - (1) 依市場趨勢精選系列基金；
    - (2) 依公式計算績效優異基金；
    - (3) 平台熱門交易基金；
    - (4) 基金公司推薦基金等，或投資人可自行設定篩選條件選擇基金投資標的。
  - 2. 帳戶管理：提供交易查詢、對帳單查詢、投資報酬率、停利停損通知、理財試算等服務。
  - 3. 基金投資資訊：提供全球市場資訊、基金新聞分析、各類投資研究報告、基金績效 / 評等、熱門連結等。
- (五) 客戶服務：基富通公司配置客服人員提供投資人開戶作業、平台操作、款項收付等事項之諮詢，如涉及基金商品端之疑義可代向基金公司詢問後答復。
- (六) 基金後台作業：以基富通公司名義透過集保公司之基金交易平台辦理境內外基金之資訊傳輸及款項收付作業。

## 伍、結語

基金係集合投資人之資金由專業經理人運用投資組合方式為投資人獲取利益之金融投資模式，具有專業投資與分散投資風險之特性，與存款屬被動增值之性質不同，值逢全球低利率趨勢之環境，基金已成為投資人主要的投資理財工具之一，然於數位化資訊科技的發展帶動金融服務流程產生重大的變革，金融科技衝擊現有的金融運作體制，也帶來創新的商業模式，傳統的金融業務包括存款、授信、保險等已從實體服務擴大到線

上服務，線上投資管道亦為必然之發展趨勢。

金管會推動基金網路銷售平台之目的，除改善現行基金銷售市場因通路集中所生問題，及提供投資人與基金業者更具經濟效益之通路平台外，期藉發展基金網路銷售平台，打造基金種類齊全、費用合理、便捷交易、安全可靠及客觀資訊的基金交易環境，協助投資人提升自主理財能力，並擴大資產管理業者規模，發展多元銷售通路，以健全資產管理市場之永續經營。

## ～價購股東會委託書是違法行為～

以現金或其他利益價購股東會委託書，屬於違法行為！如發現違法取得及使用委託書，可檢附具體事證向集保結算所檢舉，經查證屬實者，最高給予檢舉獎金五萬元，檢舉電話：(02) 2547-3733