



編者的話

依據證基會 107 年對基金投資人的行為調查發現，國內投資人於 29 歲以下即開始投資基金的比例逾 60%，投資基金經驗逾 10 年以上之比例為 48.6%，投資人獲取基金資訊的主要管道來自報紙雜誌以及銷售機構之理財專員，且多數投資人會參考理財專員推選之基金進行投資。顯見基金已為國內投資人重要的投資工具，而銷售機構對投資人進行基金投資決策也具有重要的影響力。為保障基金投資人權益，各國主管機關均要求基金銷售機構應盡責提供專業服務、為投資人最大利益考量、不得有不當銷售行為等，並依市場實務情況推動各項強化銷售機構之管理措施。本期月刊特以「強化基金銷售通路管理」為主題，分別介紹國外主管機關推動有關強化基金銷售機構之措施及國內目前研議推動之相關措施，以饗讀者。

本期專刊邀得證券期貨局蘇科長詩雅撰寫「強化基金銷售通路之管理措施」及投信投顧公會羅組長雪慧及呂組長秀蘭撰寫「因應業務開放及銷售通路管理自律規範修正」等二篇專題。

第一篇作者首先概述我國基金市場狀況，其次說明國外強化基金銷售通路之管理措施，包括歐盟「金融工具市場指令修訂版 (Markets in financial instruments directive II, MiFID II)」及英國金融行為監理總署 (Financial Conduct Authority, FCA) 發布「資產管理市場最終研究報告」等，最後說明我國強化基金銷售通路之管理措施，包括檢討修正通路報酬項目、檢討「教育訓練 / 產品說明會」項目及檢討「其他報酬」項目等。期許推行各項強化基金銷售通路之管理措施，確保資產管理業者提供之基金商品經由銷售機構能正確銷售予適合的投資人，並提升銷售機構正確銷售責任與專業，促進基金商品普及化及基金投資市場理性成熟發展。

第二篇作者首先簡述投信投顧公會對於基金募集銷售、全權委託、證券投資顧問等業務相關自律規範，並從「投顧事業以自己名義為投資人申購投信基金」、「基金通路報酬之改革」、及「境外基金之手續費後收級別費用結構揭露與投資人簽署聲明書」等

近期重要業務發展之事由，進一步說明相關自律規範之修正內容，最後介紹投信投顧公會會員及其銷售機構從事廣告及營業活動行為規範增訂全委業務包括類全委保單相關規定。期望投信投顧業者與銷售機構在面臨客戶時，秉持誠信原則為投資人提供符合其需求的服務，以創造資產管理業者、銷售通路與客戶之三贏。

本期論著部分，邀請臺灣證券交易所蔡業務委員德發撰寫「韓國資本市場流動性提升機制與退場機制整合規劃之探討」，該文介紹韓國資本市場流動量提供者（Liquidity Provider）機制及造市者（Market Maker）機制推動背景與規劃內容，並闡明資本市場流動性提升機制與退場機制整合規劃之必要性，建議我國資本市場就流動性提升機制與退場機制展開整合規劃，未來在第一階段先行推動流動性提升機制，俟其產生具體成效後，再於第二階段依整合規劃方案推動退場機制。

法令輯要部分，計有：有關證券商、期貨商、期貨信託事業、期貨經理事業、證券投資信託事業、證券投資顧問事業及證券金融事業分派盈餘或撥補虧損規定、修正「會計師防制洗錢辦法」，名稱並修正為「會計師防制洗錢及打擊資恐辦法」、訂定「證券期貨業及其他經金融監督管理委員會指定之金融機構防制洗錢及打擊資恐內部控制與稽核制度實施辦法」、廢止「證券期貨業防制洗錢及打擊資恐內部控制要點」、廢止「會計師防制洗錢注意事項」、修正「公開發行公司股東及監察人召集股東會所涉股務疑義」之令、廢止前財政部證券暨期貨管理委員會九十二年三月二十一日台財證一字第○九二〇〇〇一一五一號令及修正「公開發行公司取得或處分資產處理準則」等 9 項。

