

第四章、開啟金融新視野

深化兩岸合作，共創金融願景

為促進兩岸金融合作發展，臺灣宜秉持開放、合作、競爭及互惠等原則，以「善用臺灣金融經驗，加速開放進程，輔助業務拓展與合作」為主軸，積極提出更具前瞻性的金融合作政策。推動兩岸共同發展金融市場，建立貨幣清算機制、資訊共享平臺及金融防火牆，並提出加速開放談判進程，鬆綁投資限制及強化金融人才培育等建議，以面對金融全球化的浪潮，達到兩岸金融深化合作，共創兩岸金融新願景。

召集人：林建甫

撰稿人：呂帛晏 李俊緯 吳中書

吳孟道 周信佑 張士傑

許振明 彭思遠 傅雅琳

(撰稿人依姓氏筆畫排序)



壹、前言（國際金融）

近年來，隨著中國大陸經濟快速崛起以及兩岸經貿密集交流，兩岸金融往來與合作的重要性也益加彰顯。尤其是二〇〇八年國民黨重新執政之後，對外經貿政策（特別是對中國大陸）主要採取積極開放的態度，更加促升兩岸經貿往來。兩岸頻繁的經貿交流伴隨龐大資金流動，連帶也對金融領域方面的合作產生強烈需求，而兩岸經濟互補的區位優勢更為金融交流與合作提供可行性及便利性。

就全球金融市場而言，目前臺灣金融市場的規模雖相對不大，但由於具備前進中國大陸市場跳板的優勢，故重要性不容忽視。因此，在面對金融全球化的浪潮下，未來臺灣金融市場如何結合中國大陸市場，深化兩岸金融合作，頗值探究。以下將此議題分別就現況發展、問題分析、因應對策及未來發展等四個面向加以剖析。

一、現況發展

當前兩岸金融間的交流合作自二〇〇八年國民黨重新執政以來，已經進入緊鑼密鼓的階段。除了各種形式的金融論壇紛紛舉辦外，攸關兩岸金融交流與合作的協議也陸續簽訂。而隨著相關協議的簽訂以及政策法規的鬆綁，兩岸金融業也爭相投入彼此市場，相關業務正洶湧澎湃地展開，分述如下：

（一）主要協議及辦法之簽署與公布

二〇〇九年四月二十六日，第三次江陳會談簽署「兩岸金融合作協議」，並發表「陸資赴臺投資」共同聲明，開創兩岸金融合作的新局。七月三日，經濟部訂定發布「大陸地區人民來臺投資許可辦法」，允許大陸地區人民、法人、團體、其他機構或其於第三地區投資之公司，可在臺灣地區從事投資行為。十一月十六日，金管會與中國銀監會、證監會及保監會以互遞方式完成包括兩岸銀行、保險、證券期貨等三項「金融監理合作瞭解備忘錄」（Memorandum of Understanding，簡

稱MOU)之簽署,同意未來兩岸金融機構從事跨境經營業務時,允許母國監理機關與地主國監理機關相互交換意見,並協助彼此履行金融監理職責,此也意謂著兩岸金融業的交流合作正式邁入一個全新的紀元。

二〇一〇年三月十六日,臺灣金融主管機關正式公布「兩岸金融業務往來及投資許可管理辦法」,面向涵蓋銀行、證券期貨及保險業,為臺灣金融業前進大陸以及大陸金融業來臺提供明確的法律規範。六月二十九日,海基與海協兩會於大陸重慶簽署兩岸經濟合作架構協議(Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA),揭示兩岸經貿正式進入「制度化合作」的新時代,同時也將金融服務業列入ECFA的早期收穫清單,更加加速兩岸金融合作的進展。七月十三日,中國大陸人民銀行決定授權中國銀行(香港)有限公司向臺灣提供人民幣現鈔清算服務,即指定中國銀行(香港)作為人民幣現鈔拋補銀行。同日,中央銀行也會同金管會同步修正「人民幣在臺灣地區管理及清算辦法」,開放符合條件之金融機構得與中國銀行(香港)簽訂人民幣拋補協議,目前國內已有臺灣銀行及兆豐商銀成為臺灣方面的人民幣現鈔拋補銀行。

(二) 兩岸金融業互設分支機構與資本市場發展情況

在MOU及ECFA簽署並生效後,兩岸金融業拓土開疆的腳步開始大幅邁進。以目前兩岸銀行互設辦事處及分行進度來看,大陸銀監會已批准臺灣的第一銀行、國泰世華銀行、土地銀行、彰化銀行、合作金庫及華南銀行等六家銀行分別在上海、昆山、蘇州及深圳設立分行。此外,中國信託商業銀行上海分行也已向銀監會提出申請,但尚未獲銀監會核准籌設;而兆豐國際商業銀行與臺灣銀行則受益於ECFA的早收清單,只要在大陸地區的代表人辦事處設立滿一年即可立即申請設立分行,目前已獲金管會同意在大陸地區分別設立蘇州及上海分行,並預計於近期向銀監會遞件申請,同時也跟中國銀行簽署MOU;另玉山銀行與臺灣中小企業銀行仍處於辦事處階段,其中臺灣企銀除與北京銀行簽署MOU外,亦成立大陸設點專案小組,替未來至大陸開展業務先行鋪路。

除上述已設立分行或有機會將辦事處升格分行的業者正捋臂張拳準備開展相關業務外，其他無法在ECFA生效後立即進入大陸市場的金融業者也竭盡所能，積極地與大陸金融業者簽訂各式各樣的合作備忘錄。例如，近期表現相當活躍的永豐金控除與大陸華融資產管理公司簽訂MOU外，旗下的永豐銀行也將申請設立南京辦事處，永豐證券則陸續與大陸上海證券、香港工銀國際及國信證券結盟。此外，臺新金控與南京市政府旗下的紫金控股結盟，預計成立租賃公司合攻大陸的租賃市場，目標鎖定小額貸款及消費金融業務，同時也與大陸首家外商獨資銀行——華美銀行簽署合作備忘錄；而遠東商銀則搶進西部的重慶地區，與重慶銀行簽訂合作協議，希冀藉由綠色通道的優勢，深耕重慶後再拓展至大陸其他地區。

面對臺灣金融業者摩肩接踵地赴大陸開展業務，大陸金融業者也處心積慮地想要前來臺灣發展，搶占一席之地。從ECFA生效至目前為止，金管會已通過大陸的中國銀行、交通銀行、招商銀行及建設銀行等四家銀行來臺設立辦事處的申請。不過，值得注意的是，這四家大陸銀行在臺辦事處的功能極為有限，只能從事聯絡臺灣地區銀行業者與客戶及蒐集臺灣地區金融市場信息等非營業性活動，不能營業，也無法使用臺灣的金融聯合徵信中心資料。

兩岸間的金融交流合作除彼此前往各自市場設立據點外，也涵蓋資本市場的發展。ECFA生效後兩岸資本市場聯繫更加緊密，目前在雙向開放方面已經取得初步成果。例如，二〇一〇年九月八日，在新加坡註冊發行的中國大陸民營造船業龍頭揚子江船業集團正式在臺發行臺灣存託憑證（Taiwan Depositary Receipt, TDR），成為第一家同時在新加坡和臺灣兩地掛牌上市的陸資企業，也是首檔登臺的陸資企業「紅籌股」。隨後，服飾功能布料龍頭中國泰山、電纜電線生產商滬安電力、水資源處理技術公司聯合環境、新加坡及香港的雙邊掛牌上市公司Z-Obee Holdings、中國最大資訊科技通路業者神州數碼以及大陸最大血

液醫療設備廠金衛醫療也紛紛來臺發行TDR。此也意謂著ECFA簽訂後，臺灣資本市場流動性佳、本益比高、股價表現優異的特性，正快速吸引已在香港及新加坡掛牌的企業轉向來臺籌資。

二、問題分析

ECFA簽署後兩岸金融合作正如火如荼地開展，雙方主管機關也陸續開放並鬆綁相關業務及規定。但由於雙方對於開放的項目及範圍存在認知歧異，加上自身金融體制及規範的限制，使得兩岸金融合作仍存在諸多問題與改善空間。以下分別從金融業西進、資本市場發展、貨幣清算及貿易結算、聯徵資料、政策不確定性及景氣連動等面向一一說明。

（一）金融業西進限制

第一階段ECFA早收清單雖已為金融業爭取諸多優惠，然主要受惠者為銀行業，相關的證券、保險並無太多優惠措施，加上大陸在開放金融准入的部份仍有諸多限制，此對亟欲拓展大陸市場的臺灣金融業者而言，不啻是一道緊箍咒。茲將相關限制說明如下：

首先，在銀行業方面，單一外資參股陸銀上限20%、全部外資參股上限25%；臺資銀行大陸分行在大陸開業兩年以上且提出申請前一年盈利才可全面承作人民幣業務；無法異地開設支行；貸款餘額與存款餘額的比率、流動性資產餘額與流動性負債餘額的比率、對同一借款人的貸款餘額與商業銀行資本餘額的比例之限制；分行營運的限制，如外債額度限制等。

其次，在證券業方面，中外合資基金公司外資持股比例不超過33%，三年內不超過49%；外資證券公司不能在大陸設立獨資公司；允許外資證券公司設立合營公司，但外資持股比例不超過1/3；合資的證券公司可從事A股承銷、B股承銷與經紀、債券（政府公債與公司債）之經紀與自營，以及基金發行等相關業務，但不能從事A股買賣（包括經紀與自營）、A、B股自營及財富管理等業務。

接著，在保險業方面，壽險業在大陸合資子公司，持股比重不得高於50%，合資對象僅限一家且須為當地企業；以分公司形式進入中國市場的臺資保險公司，只能在其所在地的行政轄區內開展業務，而以合資保險公司、獨資保險公司在其住所地以外開展業務的，應當設立分公司；臺資產險公司無法承作強制汽車保險。

（二）資本市場發展問題

歷經數十年的演進及改革，臺灣資本市場已逐漸朝向國際化、多元化與制度化的方向發展，尤其是在市場參與、業務規模和行為規範等方面，更是如此。在面臨金融全球化且彼此競合的趨勢下，資本市場的競爭情況勢將愈來愈激烈，主管機關勢必得在規模、策略等方面進行適度的調整。

目前臺灣資本市場國際化已有不錯成效，然相較國際主要資本市場，相關的制度、開放措施及金融商品發行仍明顯不足。而臺灣主管機關基於保護國內金融市場及金融產業的考量，而設下種種限制，是導致國內相關金融服務由國際金融業者及海外市場取而代之的主因之一，相關的金融管制政策之開放及解禁有其必要。茲將臺灣資本市場的問題說明如下：

1. 機構投資者（法人）比例有待提高：臺灣證券市場一直存在法人持股比例過低而自然人持股比例過高問題，此雖隱含證券大眾化的落實執行，但相對地也易造成股市波動加劇，不易維持市場穩定。

2. 市場規模、證券商品及金融專業人才略嫌不足：臺灣直接金融所占比重與先進國家相較仍有偏低情形，證券市場規模仍可擴充。此外，臺灣股票市場金融商品種類雖不斷增加，債券發行及交易量鉅幅提升，衍生性商品亦不斷擴充，但對個別投資者而言，避險工具仍略嫌不足，有待進一步創新推出。而金融專業人才是促進資本市場國際化的必備要件之一，臺灣在此方面明顯亟需加強。

3. 鄰近市場競爭激烈：面對金融全球化的當下，國際資金流動快

速，基於引資及健全市場的考量，各國紛紛採取擴大市場規模、延長交易時間並進行跨國交易與策略聯盟等方式，提升競爭力。其中日本、韓國、香港、新加坡及大陸市場在此方面更是積極，均已吸引許多外資投入，無形中也對臺灣資本市場形成極大壓力。

4.市場開放及國際化程度仍有發展空間：目前在證交所積極的推動下，外國企業來臺上市上櫃（包括第一及第二上市／櫃）家數顯著增加，但相較於鄰近市場（例如香港與新加坡）仍明顯滯後。此外，外資持股占全體總市值比率以及外資交易比重雖呈現成長趨勢，但與主要證券市場相比，仍略嫌不足，此皆說明臺灣市場開放與國際化程度仍有極大的發展空間。

5.發展策略不夠明確：臺灣政府在擬定資本市場發展策略時，經常形成多頭馬車，並未像韓國實施資本市場整合法，協助本國業者成為完整的金融投資業（投資銀行），進而提升國際競爭力。同時，也未仿效香港及新加坡將證券與期貨行業整合，大幅放寬業務範圍。另外，在國內產業政策方面，並未積極扶植相關業者創新技術、降低成本，並赴海外擴張市場。此都有礙臺灣資本市場的發展。

6.法規限制過多且成熟度不足：在資本市場管理方面，主管機關依行業別制定管理法規，造成太多重複繁瑣的法規，影響資本市場效率和業者競爭力。同時，外匯管理法規太過嚴格，限制資金流動和資本市場發展。會計規範雖逐漸朝向與國際接軌，但稅務法規仍有諸多改善空間。

（三）兩岸貨幣清算機制遲遲無法建立

所謂兩岸貨幣清算機制係指針對兩岸銀行間貨幣往來形成的債權債務關係，進行計算、兌換與結算的一種處理方式或途徑。貨幣清算機制的內容包括指定清算機構、明白劃分清算的債權債務項目、規定清算的程序與辦法，及指定清算貨幣及匯率等。對已然實現兩岸大三通的臺灣與中國大陸而言，資金流的開通趨勢難擋，未來有關貨幣之間的兌換

及交易也將更形重要。現階段兩岸貨幣現鈔的清算，確實為兩岸人民提供充足的便利性，也為兩岸貨幣管理合作與逐步建立兩岸貨幣清算機制奠定基礎。但毫無疑問的，未來包括匯款、存款以及貿易投資方面的業務需求，更亟需雙方主管機關戮力協商完成。

因為單就目前現鈔的清算而言，雖可滿足大多數觀光旅遊的個人小額人民幣現鈔的兌換需求，但對於已在大陸設廠的廣大臺商來說，人民幣現鈔清算的重要性遠比不上人民幣存款及匯款方面的業務需求。尤其是對毛利微薄的外銷導向型臺商而言，若可與大陸廠商直接使用人民幣結算，當可節省大量的匯兌成本，立即提高整體獲利。換句話說，對龐大的企業（廠商）人民幣需求來說，貿易結算、匯款及存款方面的業務開設，或許更為重要也更為殷切。因此，長遠來看，為滿足未來龐大的人民幣匯款及存款等需求，還是要建立一套全面性的兩岸貨幣清算機制。

但不容否認的，就現今兩岸政治的考量來看，全面性的兩岸貨幣清算機制之建立，仍有諸多限制亟待突破。例如，目前人民幣的現鈔清算，仍是透過香港人民幣清算行（中國銀行香港子行），雖然大陸人民銀行的說法是基於兩方面考量：「一是中國大陸仍實行資本帳戶管制，出於管理上的需要，目前境外人民幣清算服務主要通過香港人民幣清算行進行；二是香港已有一套較為完善的人民幣業務管理辦法，有關業務的啟動、運作、拓展及風險管理都較容易安排。」但實際上，政治考量或許才是正解。此外，在清算行的層級設定方面，一旦要開辦相關的人民幣業務，可能已非雙方商業銀行的等級可以勝任，而是須拉高至雙方貨幣主管機關（大陸人民銀行及臺灣中央銀行）的層級，進行直接清算。但臺灣中央銀行和大陸人民銀行的角色如何定位，政治上的限制似乎依舊無解。

此外，兩岸在ECFA簽署後，經貿往來愈加頻繁，但雙邊的貿易結算卻不是以人民幣或新臺幣結算，而是透過第三貨幣美元，此無異是徒

增困擾、風險與損失，實在相當不合理。

基於兩岸雙邊貿易頻繁且貿易數量驚人之理由，兩岸政府應該思考以人民幣或新臺幣作為貿易結算貨幣之可行性。透過兩國各自的貨幣結算，不經由第三方貨幣，除可減少匯兌風險外，亦可為兩岸企業經貿往來帶來極大便利，促進兩岸經貿發展。

（四）聯徵資料交流問題

大陸徵信資料缺乏及整合問題，將衝擊金融業的風險控管。首先，在徵信資料缺乏部分，大陸聯徵系統尚未完備，尤其各地方自行發展，難免會出現資料缺乏或期間過短等問題，此會造成銀行無法有效控制資產品質，弱化風險管理；其次，在資料整合部分，由於徵信資料系統是由各地方自行發展，所以當業務活動跨越省分，有可能會造成徵信資訊無法取得的情況。

此外，若兩岸聯徵資料開放，中國的金融業將可以很容易取得臺商的稅務及財務資料，這不僅形成當事人的困擾，也將引發臺灣金融資訊的安全問題。

（五）大陸政策不確定性的風險

目前大陸法治精神仍未貫徹，人治色彩濃厚，連帶使得政策產生高度不確定性。此種情況可能引發兩大風險：第一、法治程度不足可能導致政策的朝令夕改。銀行是管制程度極高的產業，所以必須依循相關規則運作，但不夠成熟的大陸金融體制，有不少地下的潛規則，容易肇生無端風險。

第二、政治問題容易造成政策搖擺。大陸政治影響經濟及法規深遠，金融市場亦是由政府主導，常因決策者的想法改變而影響市場規範，造成投資者產生劇烈損益，連帶疑慮肇起，進而使得多數外資出現適應不良之情況，甚或發生慘淡退出大陸市場之情事。且目前大陸正面臨政治交班局面，未來兩岸是否會持續朝開放方向進行仍有變數。再加

上大陸金融管制繁複，若國內金融業短期間大量投入，屆時卻又無法營運，有可能反向造成更大傷害。

再者，大陸中央政策方向，地方是否落實仍有疑慮。雖然大陸為了平衡區域發展，對臺資金融機構特別提出「綠色通道」，透過政策優惠，引導金融據點集中在二級城市或開發程度較低地區，但配套是否完善仍有疑問。不只據點設置需要地方行政機關審核，跨省的金融資訊不易流通問題，也需地方金融體系配合，此皆為臺灣金融業從投入到營運必須面臨的風險。

（六）兩岸景氣連動加深

兩岸金融業互設據點，勢必提升未來兩岸景氣的連動。目前臺灣金融機構透過辦事處、子行、分行或合資參股等形式至大陸設置據點，未來陸續取得之經營業務將會直接影響整體金融營運，此可能出現兩大層面影響。其一，大陸業務不只會影響金融機構損益，亦可能影響臺資企業放款及經營，此管道將加深雙邊景氣的連動性；其次，大陸分支機構獲利與資產品質將會衝擊國內金融機構營運，未來若大陸金融體系出現問題，國內金融業所受到波及程度亦會加深。

兩岸金融交流後，提高臺灣對大陸金融之依賴度，甚至可能主導國內金融體系的發展。一旦大陸發生金融危機，則易造成臺灣金融體系動盪不安，而大陸地區金融波動外溢，將嚴重影響國內金融體系安全。如何在「改革開放」與「設限保護」間選擇，主管機關需要審慎考慮。

三、因應對策

有鑑於兩岸金融合作仍存在諸多問題待解，為有效解決彼此歧異，並提升兩岸金融市場競爭力，以下將依上述所列問題徹底剖析，並提出相關的因應對策。

（一）爭取金融業西進限制之鬆綁

在ECFA後續階段的協商與談判中，積極爭取放寬臺資金融業者參

股陸銀、券商及保險合資子公司的持股上限等限制，同時在經營業務方面，也應大幅放寬，例如爭取擴大臺資銀行業務範圍、承作人民幣業務的規定期限與範圍放寬、合資的證券公司可從事A股經紀與自營買賣、臺資產險公司可承作交強險等。

此外，由於大陸臺商家數眾多，粗略估計約有十萬家，其中大多以中小企業為主，目前申貸情況雖隨經濟好轉而有所改善，但仍普遍面臨籌資不易的窘境。因此，如何為廣大的臺商提供較為快速與便利的直接與間接融資管道，也是未來臺灣金融業前進中國大陸應審慎思考的方向。

（二）兩岸共同發展資本市場

臺灣資本市場發展已有一段長遠時間，多年來在政府積極推動金融自由化、制度化及國際化的努力下，競爭力大幅提升，國際能見度也日益攀升。而大陸資本市場自一九七九年經濟改革後，經歷一九九〇年上海證券交易所以及一九九一年深圳證券交易所的成立，整體市場從無到有，各項制度不斷完善，市場參與主體漸次成熟，也逐漸形成多層次的資本市場。而近來在經濟快速成長以及外資瘋狂的湧入下，大陸資本市場的發展更是方興未艾，截至二〇一〇年底，上海與深圳證交所的市值加總高達四、〇三兆美元，已超越東京證交所，僅次於紐約。

面對大陸資本市場的蓬勃發展，臺灣政府實在沒有輕忽的本錢。尤其是在現今兩岸政府積極推動金融自由化與國際化之際，臺灣資本市場規模雖相對不大，但因具備前進中國大陸市場跳板的優勢，如何連結兩岸資本市場、共創彼此的榮景，是一個很重要的課題。

現今兩岸在簽署ECFA後，已經開始進行後續市場准入要件的協商，而相較於大多數國家所簽訂的FTA，ECFA除在商品、勞務及投資貿易的准入開放外，將來可能還會進一步建立市場的共同規格及標準，激發出所謂的「ECFA Plus」效應。亦即，未來兩岸有機會共同發展多元化金融商品、提供多樣化避險工具及促進金融商品國際化，藉此活絡彼此

的資本市場，進而擴大資本市場規模以提升競爭力。

兩岸資本市場各有特色，彼此之間具有很強的互補性，若能結合雙方交易所各自的發展經驗，未來資本市場成長潛力無窮。而雙方的合作面向，除主要的證券及債券市場商品開發外，還可進一步延伸至其他金融商品、人才與資訊等方面的交流。換言之，兩岸在共同發展資本市場方面，不應局限於開發新業務及新商品層面，而應更全面地考量如何創造具國際競爭力的金融市場或租稅環境、持續鬆綁相關法規、落實兩岸金融監理機制以及加強專業人才培訓等。

（三）建立兩岸貨幣清算機制並推動兩岸貿易以本幣結算

隨著兩岸週末包機直航、開放陸客來臺、企業赴大陸投資上限、開放陸資來臺投資等限制的鬆綁以及ECFA的簽署，未來兩岸貿易與資金的往來勢必會更加頻繁，貨幣兌換的實質需求將只會增加不會減少。一旦貨幣清算機制遲遲無法建立，只會平白增添有兌換需求民眾（或廠商）的匯兌成本。因此，建立兩岸貨幣清算機制有急迫性的需要，且對推動兩岸經貿關係正常化及制度化有正面意義。茲將建立兩岸貨幣清算機制可能帶來之好處說明如下：

1.降低兩岸貨幣兌換成本：目前兩岸現鈔清算機制已經建立，除解決人民幣短缺問題外，亦減少人民幣與新臺幣通過第三方貨幣（美元）兌換的匯損及相關手續費。未來一旦兩岸廠商直接使用人民幣或新臺幣作為貿易結算貨幣，更可節省大量匯兌成本，立即提高整體獲利，也可規避第三方貨幣波動的風險。

2.避免地下金融的猖獗：目前兩岸貨幣清算機制僅止於現鈔的收兌，亦即現階段兩岸銀行業者只能辦理新臺幣與人民幣現鈔的兌換，相關的匯款及存放款業務均還未建立。由於貿易結算、匯兌及存放款業務等在內的完整貨幣清算機制遲遲無法建立，兩岸資金移動仍有很大一部分透過地下金融管道進行匯兌，此易引發金融市場動盪。

3.有助臺灣金融市場之發展：兩岸貨幣清算機制之建立，長遠來

看，一方面可以建立兩岸遠期外匯市場，提供兩岸貿易往來的外匯避險管道，另一方面也有機會帶動臺灣金融業發展人民幣離岸業務之功能，有助臺灣建構完善的金融服務平臺，並進一步形成亞太資產管理中心。

此外，兩岸經貿往來日益頻繁，在ECFA簽署後，雙邊貿易量更是呈現顯著提升。然而，在如此巨量的經貿往來過程中，雙方卻是以第三方貨幣（美元）作為貿易結算的貨幣。面對近來美元的弱勢，此一作法除造成兩岸外匯資產可能大幅縮水外，還得面臨匯兌成本增加以及匯率風險提高的問題，徒增兩岸企業經營的風險。

因此，若能推動兩岸貿易以本幣結算，將有助於不是美元發行國的兩岸化解貿易信貸的瓶頸，並擺脫美元匯率波動所帶來的市場風險。尤有甚者，更可幫助兩岸企業降低成本，加速雙邊貿易之擴大，促進貿易往來。

從實際層面來看，此刻也正是推動兩岸貿易以本幣結算的一個絕佳時機。一來美國仍陷於金融海嘯的泥淖，仍未完全脫身；二來人民幣處於強勢地位，兩岸貿易以本幣結算，對兩岸具有正面效益；第三、臺灣與大陸貿易金額龐大，有利於兩岸企業（尤其是廣大的臺商）降低成本，並提振經濟；第四、可使兩岸免於積累過多外匯，擺脫對美國的依賴和影響，增強兩岸的自主能力和利益，進一步維護國內總體經濟和金融的穩定。

（四）搭建聯合微信資訊分享平臺

兩岸金融業的深入合作需要借助資訊溝通平臺，其中最重要的為聯合微信資訊相互分享。大陸聯合微信制度正在蓬勃發展，而臺灣聯徵制度建立已久，其完善程度頗受世界好評，但基於客戶資料保密與外銀對臺商客戶風險管理應集中在臺北等因素考量，均未同意將聯合微信中心資料提供外銀海外分行使用。

為解決此一資訊交流難題，兩岸可以共同出資設立另一個聯徵資

訊交流平臺；雙方聯徵中心可事先過濾敏感資料，並採使用者付費原則，互通徵信資訊。此外，或許可針對徵信制度建立輔助系統，用來銜接兩岸不同徵信系統所產生的落差；或者引進國際的徵信準則，在相同標準的前提下給予兩岸徵信系統明確的衡量標準，並制定個人資料保護的相關規範。如此一來，相信雙方銀行業都能從中獲得益處。

（五）穩健態度面對政策疑慮

面對中國大陸政策不確定性可能引發的風險，主管機關有必要事先做好防範的動作，以降低風險發生所帶來的衝擊。首先，政府應積極爭取優勢業務開放，開拓金融業營運空間。臺灣金融業發展的歷程較早，在各項業務領域發展均較為成熟，但目前部分業務受限於大陸規定仍無法承作，故建議臺灣應積極爭取業務發展空間。例如，以國內銀行擅長項目優先爭取，如信用卡業務等，並協助臺資銀行透過此項優勢業務快速拓展客群；另外，以具有發展潛力的業務為先，基於大陸經濟正逐漸開始進行轉型，未來消費金融大餅將會倍數成長，臺灣金融業應好好把握此利基。

其次，具體掌握開放時程，審慎放行金融業赴陸。針對各項業務開放部分，雙邊談判成果應該具體明確，尤其在各項業務細項方面更應詳實記載，以免發生雙方認知不同的情況。此外，針對優先爭取項目盡速達成時程共識，以讓臺資金融業可以充分準備。同時對於政策的不確定性，官方必須監管各金融業投資大陸的資金比例，有效掌握因政策風險可能引發的實質損失，並且定期檢視各業務的實際運作情形，讓大陸金融體系變動對臺衝擊降至可控制的範圍。長遠來看，雙方應盡早簽訂完備之投資保障協定，以確保互惠雙贏的經營利基。

（六）兩岸金融防火牆的設立

面對兩岸景氣連動加深之問題，建議政府應設立「金融預警」及「金融防火牆」系統，以減輕大陸對我國經濟的影響。金融預警系統之

建立有其必要性，因為大陸的經濟體系發展尚未成熟，諸多國際研究機構指出，大陸壞帳問題將可能是下一波金融危機的導火線，而未來大陸經濟活動與臺灣緊密的連動關係，勢將加大危機對臺灣的衝擊。有鑑於此，對未來大陸可能發生的經濟與金融問題進行更嚴密的監控，有效掌握可能發生問題與各種事項，並以各項統計方式，確實對赴陸金融機構與來臺陸資金融機構財務進行評估，且在問題浮現初期即刻要求金融機構進行處理，是政府責無旁貸之使命。

此外，設置金融防火牆，減輕危機發生對臺灣金融及經濟的衝擊，也是必需的。金融防火牆可朝兩大方向進行設計：

- 1.透過法令設計，賦予金融監管機構在特定時機下，可以有較大權力對特殊情況進行處置。例如在大陸發生危機時，來臺陸銀不能夠任意將資金匯回大陸，而國內銀行赴陸分行若遭遇財務問題，則國內總行不能無限制的將資金搬往大陸援助，以有效控制可能面臨的損失，避免國內金融失序之局面發生。

- 2.加強兩岸法律與會計制度的銜接，訓練培養熟知兩岸金融法規的金融法律與會計專業人才，進一步建立稽核制度、退場機制及仲裁制度。此都有助防範兩岸金融機構互設可能衍生的問題，並降低兩岸景氣連動加深之不利影響。

四、未來目標

綜觀前述之現況、問題分析及因應對策，本文擬再以兩岸合作深化之目標，提出建立兩岸外匯合作機制、協助大陸建立中小企業融資體系、建立金融人員訓練認證、推動資本市場交流、建構臺灣成為人民幣離岸中心等更長遠的合作方向，以供相關單位參酌。

(一) 建立兩岸外匯合作機制

二〇〇八年金融海嘯的肆虐，使得各國對外匯的需求急遽攀升，為穩定匯率及因應實質的外匯需求，換匯合作機制大行其道。而ECFA

簽署加深兩岸金融的連動，有鑑於此，為避免將來金融危機可能對兩岸金融市場造成連鎖衝擊，建立兩岸外匯合作機制或有必要。因其除可互相幫助減緩金融危機之衝擊外，也有利兩岸金融之發展。

另一方面，自從二〇〇八年十二月中國大陸人民銀行與韓國央行簽訂一千八百億元人民幣的雙邊貨幣互換協定以來，迄今為止，中國已經陸續與八個國家簽訂貨幣互換協定，總金額高達八千億人民幣。二〇一〇年九月，馬來西亞更進一步表示，將購買人民幣債券作為外匯儲備。顯然地，隨著人民幣國際化的進展，未來人民幣將有機會晉升國際儲備貨幣的一員。面對此一趨勢，未來臺灣可以考慮將人民幣納入外匯存底的資產組合中。

（二）以臺灣經驗協助大陸建立中小企業融資體系

自金融海嘯以來，大陸已規畫成立國家中小企業銀行以便加強對民間中小企業融資；同時，大陸官方亦撥款擴大建立再擔保基金規模，以加強中小企業的融資保證，協助民間中小企業的發展。而臺灣在此方面擁有極為豐富的經驗，包括臺灣政府建構中小企業融資體系之相關政策及臺灣銀行業長期融資中小企業之實務經驗。故利用臺灣過往豐富的中小企業融資經驗，協助中國大陸建構中小企業融資體系及中小企業信用保證基金，對於欲扶持中小企業發展之大陸當局及目前仍偏重於放貸國營企業與基礎建設之大陸銀行業者，有著極為正面的幫助。

（三）建立金融人員訓練及金融專業證照相互認證

在兩岸金融持續合作交流下，雙方對彼此的金融技術操作及管理知識的學習是極為重要的。因此，針對金融技術人才及專業師資培訓開展，兩岸可定期開設培訓班，並推動金融專業證照相互認證，或合作設立專門認證之管理機構，以解決現階段兩岸金融專業證照無法互通，人才無法充分流動的問題。

（四）推動兩岸資本市場的交流與合作

近年來亞洲證券市場成長速度驚人，尤其是中國大陸的上海及深圳股市，成長率都是以倍數計。二〇一〇年上海及深圳的IPO總數即高達三百四十七家，籌資金額達人民幣四千八百八十三億元；第二上市共一百八十四家，籌資金額則高達人民幣五千三百九十三億元，遙遙領先其他主要國家的證券市場。相對地，歐美證券市場成長則是相當有限。此顯示大陸證券市場的驚人成長力道，也彰顯出國際資本市場的資金正在逐漸移轉，投資重心漸次由歐美轉到亞洲。

面對此一趨勢，現今臺資企業雖可在上海及深圳進行A股與B股的IPO，但由於臺資企業的股權結構、關聯交易等行為相對複雜，且在跨境監管上也有一定難度，因此在審核上市的把關上較為嚴格，也可能得面臨一些行政程序方面的阻礙。此外，相較於臺資企業可在大陸IPO，陸資企業則無法在臺灣IPO上市，只能透過TDR進行第二上市。且第二上市規範嚴格，除須在符合規定的十六家證券市場IPO上市滿六個月外，還不得是在大陸註冊登記、及陸資直接或間接持股超過30%或有主要影響力的上市企業。

有鑑於兩岸資本市場對彼此的開放仍存在諸多限制，因此未來適時的鬆綁相關規定有其必要。尤有甚者，利用彼此優勢，推動雙方資本市場合作，更可進一步創造雙贏的局面。例如，上海及深圳市場近年來雖然交易十分熱絡，但重心卻仍停留在傳統製造業或採掘業上，而臺灣證券市場則普遍以高科技產業為主。因此，兩岸企業或可依產業互補性分別在兩地掛牌，以收群聚之效。

此外，為進一步活絡兩岸資本市場，提升國際能見度，兩岸證券交易所也可共同建構兩岸投資平臺。由臺灣證券交易所和大陸上海或深圳證券交易所合作，雙方各別精選五十檔代表性股票，以第二上市或發行存託憑證方式互相掛牌。此一作法除可連結兩岸資本市場，增加兩岸投資大眾的選擇標的外，還可擴增證券經紀商的經紀業務範圍，從而提

高獲利來源。更進一步地，或可吸引外資的投入，提升兩岸資本市場的競爭力。

（五）建構臺灣成為人民幣離岸中心

看準人民幣未來發展的潛力及中國強勁的經濟成長動能，外資企業與外商銀行紛紛卡位發行或投資人民幣債券，一有人民幣債券發行，往往獲得超額認購。自二〇〇七年大陸開放金融機構在香港發行人民幣債券以來，香港至今已成功發行人民幣債券總額超過五百億元，成功地擔負起人民幣離岸中心及結算中心的地位。

相較於香港，以兩岸的貿易量以及未來雙向投資的啟動來看，臺灣更適合作為人民幣離岸或結算中心。尤其現今大陸持續加快人民幣國際化的進程，從二〇〇九年開始，即積極推動跨境貿易人民幣結算，預計以最短的時間讓人民幣成為國際貿易結算貨幣，緊接著再逐步開放資本帳項目的管制，進一步讓人民幣成為國際投資貨幣，最終再發展為國際儲備貨幣。未來人民幣的相關業務，可說是商機無限，面對此一機遇，臺灣著實應加緊把握。

此外，臺灣債券市場過往為人詬病之處往往在於債券發行機構過少、商品種類不多、交易不夠活絡、淺碟型交易市場等，若能爭取人民幣債券在臺發行，甚至進一步爭取臺灣成為人民幣離岸中心，除可活絡臺灣債券市場外，更可推動臺灣債券市場走向國際化。

貳、銀行業

近幾年來，我國銀行業經營環境快速轉變。在國內，金融自由化的政策主導下，大量開放銀行執照，使得金融機構家數快速增加，過度競爭削弱金融機構整體實力，雖然政府二次推動金融改革，但成效參半，國內金融環境仍待改善。

然而，兩岸金融MOU及ECFA的簽署，銀行業大展手腳的機會浮現，相對於國內過度競爭的環境，廣大的大陸市場商機無限。但金融業畢竟是高度管制產業，兩岸開放進程未如業者預期順利，且兩岸政經環境、政策、法制、資訊等均尚存許多差異，是以本篇由發展現況切入，分析問題根源，並提出因應對策及長期可行目標，以供相關單位參酌。

一、現況發展

一九八〇年代後，我國大舉解除金融業限制，不僅帶來了利率與匯率的自由化，更開放商業銀行設立，此舉雖然大幅提升金融服務的水準與程度，但也埋下了銀行家數過多的隱憂；反觀，中國大陸銀行產業仍舊封閉，即便加入世界貿易組織，外資銀行業務限制仍多，此也說明了中國金融業務仍有很大的開發與成長空間。

（一）我國銀行現況

臺灣目前的金融機構主要包括銀行業、證券業、保險業與其他金融機構等，根據中央銀行金融統計，截至二〇一一年一月底臺灣有四百五十八家金融機構，其分支機構有六千一百九十九家。在銀行業的部分，至二〇一一年一月為止，國內外銀行共有六十六家總行，分支機構三千三百零五家；其中本國銀行有三十八家總行，分支機構三千兩百一十三家；外國銀行有二十八家，分支機構九十二家，銀行分布十分密集。

顯然，我國金融市場的發展已經邁入成熟期，銀行業在業務與獲

表1 臺灣金融機構家數統計

機構別	總行	國內分支機構
一、貨幣機構		
中央銀行	1	-
本國銀行	37	3,213
中小企業銀行	1	124
外國銀行在臺分行	28	92
信用合作社	26	262
農會信用部	276	810
漁會信用部	25	42
小計	393	4,543
二、其他金融機構		
中華郵政公司儲匯處	1	1,321
人壽保險機構	30	129
中央存款保險公司	1	-
產物保險公司	20	170
票券金融公司	10	32
證券金融公司	3	4
小計	65	1,656
總計	458	6,199

註：1. 資料來源為中央銀行金融統計資料（2010年2月）。

2. 統計資料係指實際營業家數。
3. 外國銀行在臺分行之總行為其家數，分行為其在國內之營業據點。
4. 中華郵政公司分支機構不含其郵政代辦所。
5. 人壽保險機構含中華郵政公司壽險處。
6. 產物保險公司含外國產物保險業在臺分公司。

利的拓展上也遇到了金融機構密度高、產業外移及政經邊緣化等瓶頸。導致銀行間採取紅海式的價格競爭，也讓存放款利差持續下降，本國銀行一九八〇年存放利差還有3.71%，到了近三年利差就只剩不到2%，金融環境的惡化也使得近十年的銀行業資產報酬率皆未達到1%國際水準，顯示即便銀行持續有整併動作，但其效果仍相對有限。

（二）大陸銀行現況

依據二〇〇九年中國銀監會統計，大陸銀行業金融機構共有三千八百五十七間，其中規模最大的五間大型國有商業銀行，其資產約占銀行體系總資產五成。其他銀行組織，還包括政策性與國家發展銀行三間，股份制商業銀行十二間，城市商業銀行一百四十三間，其餘為信用合作社、農業銀行與租賃公司等。

大陸金融市場，近年來成長速度驚人，在8%以上的經濟成長率加持下，大陸貨幣供給量、金融機構資產總額、存款餘額、放款餘額等多項數據，過去這兩三年來，均呈現雙位數成長的亮眼表現。

其中銀行業表現搶眼，二〇〇八年，大陸銀行業稅後淨利潤達人民幣五千八百三十四億元（約新臺幣二・九兆元），較二〇〇七年成長30.6%，資本報酬率17.1%，比全球銀行業的平均水準，高出七個百分點以上，銀行業獲利總額、利潤成長和資本報酬率等指標，均名列全球第一。二〇〇九年銀行業稅後獲利六千六百八十四億元人民幣，資本報酬率仍高達16.2%。同時中國四大國有銀行，位居全球銀行市值排行榜前五強，為中國經濟與金融市場提供強力後援。另外，利差大、市場深及成長快等因素是臺灣銀行業者搶進大陸市場的主要誘因。

表2 大陸銀行家數統計

機構別	總行	機構別	總行
政策性銀行及國家開發銀行	3	金融資管理公司	4
大型商業銀行	5	外資法人金融機構	37
股份制商業銀行	12	信託公司	58
城市商業銀行	143	企業集團財務公司	91
城市信用社	11	金融租賃公司	12
農村商業銀行	43	貨幣經紀公司	3
農村合作銀行	196	汽車金融公司	10
村鎮銀行	148	農村信用社	3,056
貸款公司	8	郵政儲蓄銀行	1
農村資金互助社	16	總計	3,857

註：2009年中國銀行業監督管理委員會年報

（三）兩岸銀行業之差異性

首先由類型上看，因為大陸地域及市場廣大，在國家的主導下，銀行約可分為政策性銀行（含四大國有銀行）、股份制銀行、城市商業銀行以及信託投資公司等四大類型來滿足各種不同的金融需求；相比之下，臺灣在有限的市場下，僅分為商業銀行與專業銀行即可提供所需的金融服務。

在規模上，兩岸銀行差距極大，根據英國《銀行家》雜誌於二〇〇九年所公布之兩岸銀行規模來看，大陸最大的中國工商銀行資產規模比我國的臺灣銀行高出約十三倍之多，其次的中國銀行與兆豐國際商銀間相差約十六倍，位居第三的中國建設銀行與中國信託間更是存在二十二倍左右的差距，就連第十強的上海浦東銀行資產規模也為臺灣銀行的一·七倍，顯然大陸銀行的規模之大，並非臺灣可以相提並論。

而在績效面上，卻是臺灣銀行業者領先一籌，因臺灣金融經過數十年的演變競爭與國際化，不論是在金融人才與專業知識上有較完整的訓練，自由開放的金融環境，更能與國際市場接軌。此外，我國更在金融創新技術、產品的多樣化、電子化系統及網路銀行均較大陸領先，具有一定優勢，再配合較高的管理能力及人力素質，整體來看，臺灣銀行業的軟實力優於大陸同業。

不過，隨著全球金融生態的轉變，大陸經濟的快速成長，未來必將成為亞洲及全球最重要的金融中心，若兩岸高層能於此時摒棄政治上的成見，藉由兩岸互補的金融優勢，深化金融業的合作，必能創造雙贏且有助於兩岸關係。

兩岸銀行業務開放，無疑替我國金融環境注入新活水。ECFA簽定之後，讓銀行業務得以跨足大陸，金融環境將會出現三大轉變。首先，銀行可以跟緊布局大陸的臺資企業，不會因為產業外移造成客戶流失；其次，大陸金融業服務需求規模大，成長潛力亦高，將有助於改善國內銀行獲利；最後，過去國內銀行業務方向集中在臺灣本地，此造成過多

銀行搶食有限金融大餅，若部分銀行將業務重點放至大陸，將有助於國內金融環境改善。

但大陸市場不只有機會也帶著風險，國內銀行業應穩健踏實應對。兩岸間雖然語言及文化相近，但是長久分治的結果，亦造成金融體系、法規及商業運作上的歧異，此需要政府及銀行業者以正確的態度應對。建議以業務循序漸進、風險嚴格管控及資訊有效透明的三大宗旨進行交流，以求在穩健的步伐下有效掌握大陸帶來的新趨勢。

二、問題分析

ECFA簽定確立了雙邊交流的方向與基礎，雖然此將帶來龐大的商機，但也會讓問題及風險浮現，尤其金融體系是一國經濟的血脈，若一旦發生問題，恐怕會造成經濟大幅的衰退，而身為金融體系要角的銀行，重要性更是不言可喻。以下由銀行早收清單、政策風險、業務商機、資訊交流及人力經驗等面向，分析在兩岸交流新局下我國銀行業可能面臨問題。

（一）銀行業早收清單的不足

在ECFA「早收清單」中對於臺灣銀行業的赴陸開放主要有四大具體項目。首先在人民幣業務上，臺資銀行分行開業滿一年，且有獲利即可對臺資企業承作人民幣放款業務，開業滿兩年且其中一年獲利，範圍則擴大到大陸其他企業；其次，綠色通道上，在大陸中西部、東北地區開設分行，可以一次多間分行進行申請；第三針對中小企業部份，臺資銀行可建立專營部門；最後在設立條件上，各項盈利條件資格是採多分行考核方式進行。

臺灣銀行業者赴陸開拓業務，其中是否能進行人民幣業務即是關鍵，此也說明了現在是業務發展的重大進程，唯有能夠順利獲利，才能讓臺資銀行擴大業務基礎，但在業務條件受限與客戶來源不足的情況下，增添了銀行達成目標的困難度。

（二）臺商業務商機的挑戰

為能順利籌措資金，多數規模較大的臺商早已和大陸銀行合作，國內銀行登陸承做大型臺商的業務機會恐怕已經不大。臺灣銀行業者因為地利之便，赴陸的首要客群都集中在臺資企業，尤其是母公司在臺灣且於大陸設廠的企業。但是大型臺商因為知名度及規模優勢，早就已經是大陸銀行的重要顧客，再加上臺資銀行目前仍未能經營人民幣業務，缺乏服務完整性的缺陷會增加銀行建立業務關係的困難度。

另外，小型臺商資產抵押問題，使其融資困難度提升。小型臺商在大陸的融資需求較高，但同時也面臨財務報表透明度較低與抵押品不足的問題，小型臺商的抵押品多為設備，廠房及土地自有的比例仍低，所以才會難以在大陸進行融資，而且中小企業的授信風險高，一旦廠商出現還款問題，銀行還必須面對大陸繁瑣的法律程序，這些都是銀行對小型臺商業務拓展上的難處。

（三）來自大陸銀行的競爭

臺資銀行赴陸推展業務有三大挑戰，分別為規模、知名度及據點。首先臺灣銀行業者資產規模遠低於大陸，中國工商銀行資產高達十二兆人民幣以上，相對國內最大臺灣銀行資產卻不到一兆人民幣，資產規模的大小有可能會影響銀行業務推展。其次大陸民眾對於臺資銀行較為陌生，知名度不高亦有影響往來意願的可能。最後在法令限制下臺資銀行據點無法快速擴散，此恐怕也是業務推展的負面因素。

此外，業務限制關卡多，也影響營運效應。大陸對於金融業的限制關卡仍多，臺資銀行必須開業滿一年且出現獲利，才可對臺資銀行進行授信業務，而對大陸企業放款則必須開業滿兩年，還不包括信用卡等業務。其次授信額度受限於銀行吸收人民幣規模，但目前臺資銀行業務重點在臺資企業，臺資企業擁有的人民幣相對有限，再加上國內銀行是否有能力吸收大陸民眾存款仍有疑慮，吸收人民幣存款能力亦會左右未來銀行獲利。

（四）會計制度的問題

會計制度的不同恐將是銀行業登陸首先將面對的問題。臺資銀行赴陸主要進行企業授信的業務，所以會計問題將格外重要。未來兩大會計資訊問題將逐漸浮現，其一兩岸在會計資訊計算及揭露的方式有所不同，但赴陸銀行對此方向著墨較少，彼此之間的差異有可能會形成資訊混淆，讓銀行無法有效落實風險管理。此外，大陸的會計體制雖然可以和國際接軌，但是細部的資訊透明度及正確性都讓人存疑，此亦可能影響臺資銀行業務的推展。

（五）大陸人才短缺及臺經驗優勢流失

大陸金融需求快速成長，但是金融人才卻未以同樣速度增長，人才短缺已經讓業務推展受阻。未來金融機構如何擁有足夠人才，其一可利用本身的系統進行培養，但金融業是在地化的產業，由臺灣體系培養出的人才，是否適合大陸市場有待檢驗。其次直接由臺灣金融機構調派，此有可能會出現轉換上的成本，尤其雙邊在金融證照互認等問題仍有待解決，對銀行業者來說也甚多不便。

臺資銀行優勢在於經驗與技術，一旦流失恐衝擊競爭力。臺灣與大陸的文化語言相近，減少了人才移動的成本，但是也增加了技術與經驗外流的風險。由於臺灣金融發展歷時較久，所以制度及技術已經成為保持競爭力重要關鍵，未來隨著臺資銀行大舉登陸，人才的移動勢必會更加頻繁，屆時經驗與技術有可能隨之流出，衝擊國內銀行業競爭力。

三、因應對策

金融業在ECFA「早收清單」中，以銀行業取得開放的程度最大，但也表示面對問題的迫切程度最高。未來分行只要開業滿一年且當年獲利，即可開始對臺資企業承作人民幣授信業務，滿兩年且獲利，授信對象即可擴大至大陸企業，首先在二〇一〇年十二月開幕的第一銀行上海分行，最快在今年年底即可開始進行人民幣業務，所以交流產生問題亦

會開始浮現檯面，顯示以各方應對刻不容緩，現針對上述問題擊畫出具體可行的因應對策。

（一）早收清單下的局勢對策

政府應協助銀行首年獲利，以增加銀行業務空間。政府以各項措施協助銀行達成獲利階段性目標，可以用兩大方向進行思考，其一適度放寬業務轉介條件，不要讓相關規定限制獲利商機；其次協助臺灣與大陸資訊互通，快速搶占目標客群。銀行必須先通過首年獲利，才能夠經營人民幣業務，如此才算掌握大陸本地金融業務商機。

兩岸合作再次深化，推展銀行發展範圍。目前早收清單談判結果只局限在人民幣與分行申請部分，對於更深入的信用卡與信託等業務卻未提及，未來政府應加緊談判腳步，有效擴展銀行經營業務範圍，尤其應以我方具有優勢的業務為談判的優先項目。

（二）建立雙邊溝通平臺及糾紛解決機制

兩岸經歷長久的分治，其金融體系一定會有許多不同的地方，所以加強溝通與了解將是合作順利的主要基石，此可以分兩大層面進行。其一，針對政府部門，雙邊對於金融監理的方式及做法有取得共識的必要，所以必須建立雙邊官員定期與會溝通的機制。其次，在民間部分，應利用銀行公會等各金融非官方組織力量，以此作為雙邊溝通的橋梁，並強化組織功能，有效解決非官方金融面的合作問題。

兩岸發生糾紛的解決不是透過成本高的訴訟程序，就是利用官方進行處理，目前為止仍缺乏兩岸皆能夠全然信任的解決平臺，未來應盡速建立雙邊的仲裁制度，以國際模式為基礎，選擇兩岸都能夠接受的地點進行，並以此共同協商出爭端處理的標準程序，且雙邊皆必須保證會遵從仲裁模式所作出的具體結論，公正且具執行效果的仲裁體制，才能讓彼此爭議問題有效減輕。

兩岸法令的認知差距大，未來應透過建置法令平臺方式來消弭差

距。兩岸應共同成立法令解釋平臺，此將有三大好處：首先，法令辭令的明確釋義，可以減少雙方的法令模糊地帶，明確的遊戲規則有助於降低糾紛發生機會；其次，兩岸法律交流，亦對大陸的法治基礎有所幫助，提升大陸的經營環境；最後，透過平臺設置，也能夠讓有爭議的地方具體出現，引起大眾的重視。

（三）協助國內銀行業務發展

政府可從資訊、業務項目及據點設置三大面向幫助臺資銀行發展。在資訊上，兩岸雖然很早就開始通郵與通航，但是國內銀行仍對大陸金融業的潛規則與法令不甚了解，未來應該增加相關資訊流通，以免在訊息不對稱的情況，造成國內銀行錯誤決策。其次，關於業務項目，依據調查中小型赴陸臺商對於銀行選擇的首要重點在於「銀行服務的完整性」，但目前大陸開放業務項目有限，臺灣應該更積極向大陸爭取可經營的銀行業務。最後，在據點上，大陸所提出的綠色通道，加深了臺資銀行在西部及二線城市設置據點的誘因，但是大陸地方政府是否會配合問題仍多，我國官方應協助銀行和大陸地方政府交涉，以求後續營運能夠更加順利。

此外，除了政府的協助，臺灣銀行本身在登陸發展策略上亦應該有所規畫，臺灣銀行業者雖然具有技術與經驗優勢，但是在兩岸金融體制與各地風土民情差異極大的情況下，臺灣經驗勢必無法完全複製。在面對截然不同的環境下，合適的發展策略將會有事半功倍的效果。以下以客群、據點及商機三大層面剖析銀行發展策略。

在客群上，面對大型臺商多有銀行合作之困局，臺資銀行可將目標鎖定為「中小企業」臺商，因中小企業臺商融資相對大型臺商困難，而臺資銀行可就地利之便，對企業的母公司進行審查，進而搶占關係集團的商機。其次，中小企業雖然規模小，但是其成長的速度也較快，亦有助於業務推展。最後，中小型臺商企業由於擔保品及規模問題，銀行可以取得較大的議價空間，亦有助於獲利空間擴大。

在據點上，大陸所提出的綠色通道，將有助於臺資銀行在大陸發展的格局，更切合業務成長及競爭的兩大優勢。在業務成長部分，大陸為平衡區域發展，將會加速二線城市的基礎建設投入，而綠色通道地點皆集中在重點發展區域，這將會有利於臺資銀行掌握大陸成長趨勢；在競爭上，長三角雖為大陸經濟水準最高的地方，但其競爭程度已經大幅壓縮金融業獲利，選擇綠色通道反而有助於避開大陸過度開發的區域。

在商機上，大陸本地業務的商機，才是成就未來銀行在大陸發展的基石。金融業是在地化的產業，國內銀行赴陸也不可能單純服務臺商，臺資銀行要成長必須要有足夠的人民幣基礎，才可以在大陸擴大規模，尤其臺資銀行的優勢業務集中在消費金融，所以確實接觸當地商機將是必需要面對的挑戰，以臺商為主要客群只是短期內的目標。

（四）強化國內銀行發展優勢

電子金融服務在大陸具有客群及據點的特性，適合臺資銀行發展。在客群上，大陸的所得分配不均，而擁有電腦的族群說明了其財務狀況在一定水準之上，臺資銀行將電子金融服務作為重點業務，將可增加與該族群的接觸。在據點上，臺資銀行初期無法快速設立據點，而導引顧客使用電子金融服務，正可以彌補該項劣勢。臺灣的電子金融服務發展已久，再加上大陸網路普及率逐年攀升，都增加此項業務的重要。

此外，臺灣主要金融機構多以金控的模式存在，所以組織對於交叉行銷的方式並不陌生。可透過銀行業務拓展，切入其他業務範圍，讓銀行業務成為金融業的開路先鋒。未來可以透過兩種做法，其一，與大陸金融機構合作，擴大業務服務範圍，讓臺資銀行也能提供多樣服務；其次，亦可以和臺灣業務結合，將極優質的顧客導引至香港或是其他海外分行，海外可進行業務種類較多，將有助於業務推展。

（五）強化資訊交流

兩岸的會計與信評標準並不相同，政府應積極與大陸進行磋商，

以國際標準的方式進行，建立兩岸對會計與信評制度的共識，並在初期由監管單位提供兩岸會計與信評制度的落差資訊，且協助臺資銀行設定大陸授信標準及管控風險狀況，在制度面向上的標準整合，才能夠讓銀行有效落實風險管理，有助於雙邊金融業國際接軌。

（六）善用臺灣金融教育優勢

大陸因金融人才短缺的問題，使得業務推展速度減緩，而臺灣在金融教育及人才培訓上的優勢將有助於銀行推展業務。國內如金融研訓院及相關公會都有舉辦相關課程的業務，官方可運用機構力量協助臺資銀行培育人才，此將會有兩大優點，其一，臺灣不只銀行赴陸進行業務，亦可以帶動金融教育等產業發展；其次，由國內金融教育系統培養出的人才，也可能使大陸金融體制朝臺灣方向發展，亦有助於國內銀行運作。

四、未來目標

ECFA不僅打開了兩岸產業開放的大門，對臺灣銀行業來說更是參與國際市場的好機會。過去臺灣銀行業有經驗與技術，但是卻缺乏市場基礎，而大陸龐大且持續增長的市場規模，正是臺灣銀行產業所需。此外，服務優質且技術先進的臺資銀行赴陸，亦有助於提升大陸金融水準。期盼雙邊在共同利益的根基中，逐步達成環境正常化、產業分工化及業務國際化三大層面目標。

（一）金融環境及制度正常化

轉移國內銀行業務目標，改善國內過度競爭化情況。過去國內銀行業者都將目光放在成熟擁擠的臺灣市場，未來在兩岸金融業開放的浪潮下，政府可逐步引導銀行業把目光移至大陸業務，這將會使得過分擁擠的臺灣金融環境得到適時緩解，有助於臺灣金融環境正常化發展，未來更近一步還能改善銀行經營成果，期待最後達到整體銀行產業的資產報酬率在1%以上、股東權益報酬率在10%以上的國際水準。

有效建構糾紛處理機制，加速雙邊金融交流。過去大陸政策及法令的不確定性，讓臺資企業最為困擾，而銀行業是風險管理的事業，尤其在債務處理等面向上更是需要有明確的遵行規則，若該部分能夠充分釐清，受惠的將不只是金融產業，更將能有效降低臺資企業的投資風險。

（二）兩岸金融產業分工化

臺資銀行掌握金融消費商機，提升銀行業格局。現階段臺資銀行赴陸的業務重點在臺商，但只一味的將目光放在臺商，將會大幅限縮其發展格局，尤其在大陸快速經濟成長的過程中，將會帶動消費金融服務需求的成長，而此部分也才是臺資銀行的主要優勢，未來在消費性貸款、信用卡與財富管理等面向上，臺資銀行可透過靈活策略與豐富經驗，來區隔和當地銀行的發展差異，以達到立足大陸市場的目標。

臺資銀行赴陸搶占商機，成為完整金融服務的灘頭堡，也是兩岸金融產業分工的第一步。臺灣的競爭優勢在開放的環境，尤其國際化且彈性較高的資本市場更是大陸所缺乏的，未來臺資銀行赴陸後，將能夠更直接的和當地廠商接觸，此也會延伸出臺灣資本市場籌資的商機。目前，大陸直接融資的制度尚未完善，臺資銀行可趁其優勢，有效搶占籌資商機，落實優勢產業分工，成就臺灣籌資中心的金融格局。

（三）臺灣金融業務國際化

以臺資銀行的技術與經驗優勢，有效搶占大陸本地商機，成就亞洲金融視野。大陸在成為全球第二大經濟體後，有機會在亞洲經濟整合的浪潮中扮演主導者角色，未來亞洲有機會逐漸形成一大市場，而臺資銀行赴陸，不僅可以直接面對大陸本地商機，更可以透過大陸主導整合地位，順利將業務推向亞洲金融版圖，成就更高的金融格局。

雙邊銀行產業制度整合經驗，將可適用於其他國家，真正實現銀行國際化最終目標。臺灣銀行國際化的程度不高，也鮮少有和不同制度

區域整合的經驗，未來兩岸間的整合將會是國際合作的最適範例，未來臺灣不只要走向大陸，更要透過大陸經驗走向國際。



參、證券期貨業

二〇一〇年一月十六日「兩岸金融監理備忘錄（MOU）」已經生效，兩岸證券及期貨監督管理機構將在信息交換、機構設立、協助調查以及人員培訓和交流等方面開展監管合作，共同維護兩岸證券期貨市場的穩定發展。

接著透過海基會與海協會兩會的多次協商，兩岸於二〇一〇年六月二十九日正式簽署兩岸經濟協議（ECFA），同年九月十五日ECFA正式生效。ECFA簽訂後，兩岸金融進入嶄新的階段，進行實質市場之准入協商，達到促進兩岸證券期貨市場互利與雙贏之目標。

以下，本文將自兩岸證券期貨現況發展談起，進而分析兩岸證券期貨發展之問題，接著探討兩岸證券期貨發展之因應對策，最後，即針對兩岸證券合作的契機，提出兩岸證券期貨發展之未來目標。

一、現況發展

臺灣金融開放較早，證券及期貨基礎也相對完整，但受限於臺灣市場的規模，我國證券市場的潛力終究還是難與大陸市場相提並論。在此，先介紹一下兩岸證券及期貨市場的發展軌跡與現況，以作為後續分析之基礎。

（一）證券市場

臺灣證券交易所自一九六二年正式開業起，迄今已屆滿五十年，爾後國內證券市場經各項相關制度、規章的逐次研修，市場規模日益擴大，管理措施更臻健全，尤其是一九八九年開放證券商設立申請後，證券市場可以說是飛速成長，空前繁榮，形成國人投資證券的熱潮，股票成交量值均屢創新高。而大陸證券市場從一九九九年實施證券法以來，至今十餘年，但其開放的腳步之快加上快速經濟成長的帶動，使得大陸的證券市場成為亞太地區，甚至是全球，重要的投資市場，目前以上海及深圳兩大交易所為主。

1. 臺灣證券市場

臺灣證券市場自一九六二年證券交易所（簡稱證交所）正式成立至今已近五十年，一九六八年通過「證券交易法」，使我國股票證券交易正式邁向法制化，證券交易開始有組織的集中交易，並接受政府的監督。此後幾十年間，隨著臺灣經濟起飛，企業直接金融需求急速增加，配合適時引進電腦交易系統，減少人為疏失與交易爭議，提升證券市場公平性與交易效率，使得證券穩定且快速的成長。

一九九〇年後，證券市場進入國際化與自由化的開放時期，引進外國券商來臺設立分公司與外國專業投資機構（Qualified Foreign Institutional Investor, QFII）投資，使得證券市場更具國際化。截至二〇一〇年止，臺灣上市公司家數已達七百五十八家，上市股票市值達二十三兆新臺幣。

臺灣證券市場的發展及對外資開放，不但比大陸早，且開放的業務內容也更全面，臺灣發展過程中所累積的寶貴經驗與法規制度，在兩岸間具有相同的語言文字與共同的文化基礎上，已成為大陸資本市場有關部門制定法規制度不可或缺的參考標的，也為大陸證券業者對業務發展與管理運作模式，提供寶貴的學習與觀摩機會。

2. 大陸證券市場

過去大陸實施計畫經濟，金融體系相對封閉，在鄧小平的改革開放後，金融觀念卻仍相當薄弱，金融人才仍相當缺乏，以「摸著石頭過河」的精神，在計畫經濟體制內每五年的計畫經濟藍圖中，主導並影響著大陸證券市場開放政策思想，並以依法治國的法治原則，引進境外（含臺灣）先進的金融經營管理理念及經驗，不斷的調整政策，及時修改路線、清理整頓，在經歷多次起伏後，終於成功的走出了大陸證券及期貨市場發展的路。

這段發展期間，對內以扶持多家大型國企背景的股份制證券公

司，經由上市籌資壯大資本規模，以各種指標評比排名為依據，開放新業務、允許設立境外分支機構、有次序的推動擴大國際市場影響力，並以創建成為世界級有影響力的投資銀行為目標，形成以中國大陸為重心的世界資本市場。

對外則與歐美日知名券商頻繁的交流互動，大陸證券業在國內吸引大量精英優秀人才，在海外吸引華人留學生及金融人才回國任職，無論視野與整體水準都大幅提升。加上國內法規逐年趨向完善，但對外開放的尺度並未放鬆，似乎是有計畫、有步驟的對大陸證券業者提供有利的保護政策。大陸證券業者，在缺少海外證券業者參與競爭的市場中獲利頗豐，員工平均薪資逐漸接近國際水準，高階管理人的薪資已能媲美臺灣。

（二）期貨市場

臺灣於一九九八年建立臺灣期貨交易所，但因臺灣並無原物料資源，故臺灣期貨交易所一開始即推出金融期貨商品，期貨市場的交易制度、結算交割制度均朝金融期貨的特性發展。反觀中國大陸，於一九九〇年開始試點發展，目前三大商品期貨交易所（上海期貨交易所、大連商品交易所和鄭州商品交易所）的發展均以商品期貨為主軸，其交易、結算交割等制度均以商品期貨實物交割的特性來建立。大陸上市交易的商品期貨主要有：銅、鋁、大豆、小麥、橡膠和豆粕等六大類，其中銅、大豆和小麥比較活躍。

1. 臺灣期貨市場

在臺灣的金融版圖中，期貨交易量超過了新加坡市場。臺灣期貨市場在短短十一年間，排行躍升全球第十七名，與臺灣證券市場在全球的排名相當。但受地域限制，臺灣期貨市場規模並不大，經紀業務競爭異常激烈，臺灣期貨業的主要盈利手段是自營業務。相較於臺灣業界對大陸市場的濃厚興趣，大陸期貨業對赴臺投資可能更加謹慎。

2.大陸期貨市場

大陸期貨主管機關應市場需求，在完全沒有期貨法規措施下開放試點，以致造成盲目發展，期間充滿了人治的色彩，相應的法規遲至一九九九年國務院才頒布「期貨交易管理暫行條例」及相關辦法，才開始有次序的發展期貨。二〇〇一年三月，大陸「第十個五年計畫綱要」中提出要穩步發展期貨市場，為期貨市場的發展指明了總的方向。到二〇〇七年新修訂的「期貨交易管理條例」，已具備相當完整的規範，但在開放的進程上，相對於臺灣期貨管理，仍有相當多的發展空間。

雖然金融期貨在大陸還是空白，但在國際期貨市場上，金融期貨的市場份額已占到90%以上。未來兩岸期貨的交流，將有助於大陸期貨市場調整結構，逐漸增加金融期貨的比重與未來發展。

(三) 兩岸股市與證券商規模比較

1.兩岸股市規模比較

首先就兩岸股市規模來看(如表3)，大陸「總人口」為臺灣的五十七倍，但「投資人開戶數」卻僅為臺灣的五·一倍，也就是說臺灣的股市投資密度高於大陸。在臺灣可以看到許多菜籃族，甚至不少大學

表3 兩岸股市規模比較表

單位：新臺幣

2009年	大陸	臺灣	大陸／臺灣
上市公司家數	1,786家	1,287家	1.4倍
股市市值	1,144,074億元	208,996億元	5.5倍
交易值	滬交所168.5兆元 深交所91.9兆元	36.4兆元	7.2倍
GDP	157.3兆元	12.5兆元	12.6倍
總市值／GDP	80.73%	183.20%	0.44倍
總人口	130,000萬	2,300萬	57.0倍
投資人開戶數	7,100萬	1,400萬	5.1倍

資料來源：中華民國證券商公會2009年統計資料。

學生都有在玩股票，有線電視的頻道也每天在播放著許多股市分析與投資資訊，這在大陸卻是難得一見的。

另外，由國民生產毛額（GDP）之比較來看，大陸是全球第二大經濟體，其GDP是臺灣的十二·六倍，但「股市市值」卻僅為臺灣的五·五倍，說明臺灣的股票市場的發展程度高出大陸甚多，金融業發展是臺灣重要的經濟基礎。

2.兩岸證券商規模比較

接著再看到兩岸證券商規模比較（如表4），大陸「證券商總公司」僅有一百零六家，只比臺灣多二十家，但是其證券業的「分公司」卻有三千兩百八十八家，遠比臺灣的九百六十五家多出了二千三百二十三家，由此可看出大陸因為地理廣闊，使得證券業分布密度遠低於臺灣。

此外，大陸從業人員總數為臺灣的二·七倍，但總盈餘卻是臺灣同業的十一·二倍，可看出大陸證券商的規模及市場潛力都遠高於臺灣，平均每位從業人員所創造出來經濟效益甚高，這都歸功於規模經濟所帶來的好處。再以「全體淨資本額」與「平均每股盈餘」之間的倍數差距來看，凸顯出大陸券商資本較大，且創造的利潤也較臺灣來的高。

表4 兩岸證券商規模比較表

單位：新臺幣

2009年	大陸	臺灣	大陸／臺灣
證券商總公司	106家 (9家合資)	86家 (17家合資)	1.2倍
分公司	3,288家	965家	3.4倍
從業人員	81,000人	30,000人	2.7倍
總盈餘	4,374.4億元	389.6億元	11.2倍
全體淨資本額	17,971億元	3,316億元	5.4倍
平均每股盈餘	2.43元	1.18元	2.1倍

資料來源：中華民國券商公會2009年統計資料。

二、問題分析

在探討兩岸證券期貨市場時，需了解其本身的條件。以臺灣證券市場來說，發展優勢在於上市櫃掛牌成本低，且股票流動性高、交易成本低，利於吸引外資投入股市；再加上金融人力資源豐沛，對各項金融開發極具優勢。然臺灣由於上市櫃審查作業繁瑣，加上大陸市場開放，使得企業轉向大陸其他地區籌資意願增強。

中國大陸基金市場版圖雖然相當廣大，但中國基金市場的商品較為單純，操作技術相形原始，投資範圍亦局限於國內。相較之下，臺灣基金產品由於經過多年沿革，目前發展已遠較中國基金業者領先，再加上臺灣與中國兩地同文同種，彼此法令架構類似，在法令框架的調整與適應上遠較歐美業者為易，因此未來在某些產品的發展上，如：ETF、組合基金、計量模組基金，臺灣基金業者有很大的機會擔任大陸產品的合作伙伴或技術顧問。以下將針對兩岸證券期貨發展之問題，提出探討。

（一）臺灣登陸執業及業務大幅受限

依據ECFA早收清單、兩岸金融三法及大陸證監會發布的「外資參股證券公司設立規則」來看，我國證券及期貨業能赴大陸設立辦事處，包括元大、寶來、金鼎等十三家已在對岸設立辦事處，代表人辦事處於大陸僅可從事證券、期貨業務相關商情調查、研究、資訊蒐集等，無法在當地營運證券、期貨業務。

其次，大陸證監會嚴格限制外資證券期貨業於大陸執業，僅能以參股合資方式登陸，並且合資券商中，境外股東持股比例最高為33%；證券商參股比例則是有20%的上限限制。此外，目前中國對外資僅開放承銷A股，但自營與經紀業務卻未開放，大幅限制外資券商在大陸的經營範圍。國內券商在無法取得經營主導權且業務範圍受限的情況下，至大陸參股證券公司具有相當風險，影響其投資意願，爰積極向陸方爭

取提高參股比率及放寬業務範圍，否則證券商無法於大陸市場中施展拳腳。

另外，在期貨業務方面，稍早大陸方面曾開放香港、澳門持牌中介機構參股大陸期貨公司，而該等合資期貨公司的香港、澳門持牌中介機構的持股比率可至49%，且業務範圍與大陸內資企業相同。但其後大陸官方表示上述開放香港、澳門持牌中介機構參股大陸期貨公司，已因成效未如預期而停止，未來將就外資參與大陸期貨市場進行整體檢討，故現階段對開放期貨業相關事項暫不予考慮。因此，臺灣期貨業者無不期盼能比照參股投資大陸地區期貨公司及承作業務，但目前仍在管制中。

綜上所述，顯現大陸對於證券期貨業有著嚴格的管制，目前臺灣僅能以參股合資的方式登陸，且參股合資比例及能承作業務均有相當的限制，此為當前兩岸證券期貨交流中最需突破的難關。

（二）證券投資金額管制嚴格

兩岸金融MOU及ECFA簽署後，臺灣投信業者便積極向大陸申請QFII（Qualified Foreign Institutional Investor，合格境外機構投資者）資格。自二〇〇九年以來，共有群益、富邦、寶來、國泰、復華、元大和保德信七家業者，提出申請文件，其中，大陸證監會正式發函先後核准富邦、群益及寶來投信正式取得QFII資格，不過，投信業者若要實際投資股市，仍要得拿到QFII額度才行。直到最近富邦獲得一億美元的投資額度，一直被國內證券業認為大陸對臺灣證券業無實質開放的質疑，終於有了新的突破。

但事實上，未來開放程度，仍是在中國大陸當局掌控下，舉例而言，中國目前有超過七十家之境外投資機構排隊申請QFII，但就二〇〇九年，僅有十九家獲准，批准額度僅十一．五億美元，即使是能赴陸投資，仍受到大陸當局的嚴格限制。或許現況申請大陸投資可能允許快速

通過，讓臺灣嘗到ECFA下兩岸金融交流的甜頭，但未來的政策仍舊充滿不確定性。

（三）大陸與外資券商的競爭

在大陸加入WTO之後，大陸的證券市場逐步開放，已有不少國際大型券商透過參股的方式進入大陸證券市場。在ECFA的簽署之後，臺灣券商終於也得到進入大陸市場的機會，但立即面臨的考驗就是大陸券商及外資券商的挑戰。

一方面，臺灣券商在大陸的知名度、人脈、客戶及資金豐沛程度不如大陸在地券商，另一方面，臺灣券商在海外關係與技術層面上，亦難與國際型的大型券商相比，面對如此雙面的劣勢，將成為臺灣券商登陸後，業務拓展上最需要克服的挑戰。

（四）期貨市場環境差異大

由於大陸期貨市場初期僅以試點方式推行，法規法令並不完備，主管機關證監會對期貨不嫻熟，跟不上市場發展，以致曾發生多起重大違規事件，影響市場及投資人甚鉅。

臺灣則是在以成熟的資本市場環境下，市場與法規法令同步進行，在有完善的規章制度下，期貨市場得以有秩序的發展，投資人獲得了相對的保障。但因臺灣期貨商在大陸分支據點太少，而大陸法規又要求客戶須至營業場所開戶，故期貨商展業速度受到很大的限制，開展業務極為不便。

大陸在經過十幾年的整頓發展後，至今整個期貨市場參與者仍以一般投資人及欲從事避險目的的公司法人為主，其他如外資、銀行、證券及投信基金等，在加入WTO後的市場開放之下，才逐漸開展其他期貨服務事業。相對於臺灣開放的進程，臺灣期貨屬於高端部份之人才、技術（如程式交易、研究部）等皆已成熟，但要以技術合作方式進入大陸，將面臨市場環境差異的問題，未來還有一段整合之路要走。

三、因應對策

兩岸證券及期貨發展仍然存在許多阻礙，而且因為體制環境的不同、競爭條件的不同，未來在磨合上仍需要加把勁。在此也提出幾點因應對策，包括加速兩岸證券交流談判、證券市場及交易深化合作、強化臺灣優勢、開放期貨市場交易與合作，作為未來合作發展的參考依據。

（一）加速兩岸證券交流談判

針對臺灣證券業登陸限制的鬆綁，此時需要政府積極加速協商兩岸談判，鬆綁臺灣證券商參股大陸證券公司的限制，繞過「外資參股證券公司設立規則」的限制，以確保臺灣證券商之經營權。這些限制鬆綁包括將臺資股東須近三年未受證券監管機構或行政司法機關重大處罰期間調降；讓臺灣證券商的合資對象不限定須有一名內資證券公司；合資證券公司之持股比例，由33%增加至51%以上。

兩岸談判市場准入時，希望依相關比例決定兩岸證券市場相互開放業者進入經營業務，在業務範圍、可營業地區、參股比例及允許幾家業者進入等項目，必須依所謂的加權的方式計算，這樣才真正符合對等、互惠原則。這也就是目前金管會對外說明的「加權對等」及「實質對等」原則。

臺灣目前給予外資證券商國民待遇，且法令規章均對外資證券商較為優惠，但大陸對外資證券商卻有參股比例、業務範圍等諸多限制。未來雙方若在兩岸證券合作互相開放時，若要達成實質業務對等，大陸應放寬臺灣證券投資大陸市場的法規，給予臺灣證券商「全資、全照」的「準國民待遇」。「全資」就是資本可以完全獨資，「全照」就是各項業務都可以營運，特別是A股經紀業務、股票自營買賣、投資銀行業務及資產管理業務。

（二）證券市場交易深化合作

臺灣證券市場發展相對大陸證券市場早，在市場經驗與法令規範

的架構皆為大陸學習對象。臺灣證券商擁有豐富的歷史操盤經驗，對於股市波動的風險控管，已有一套自我防範機制，證券商的監理制度與資訊透明化的特色，皆為大陸證券商學習之項目。

臺灣商人前進大陸已二十多年，替臺灣企業未來布局大陸與拓展市場管道立下基礎，未來臺灣證券商若順利進入大陸境內市場，可提供臺商籌資相關服務，透過兩者的相輔相成，於大陸市場奠定成長動能。

（三）強化臺灣優勢

針對兩岸證券商的差異，來強化臺灣的優勢。首先，兩岸在證券業務中，最大的差異在於大陸證券商以經紀、自營業務收入比重較高，大致維持約60%以上。二〇〇八年大陸證券商營業收入八成以上來自手續費和佣金收入，其中又以代理買賣證券業務的經紀業務佔66.58%，自營投資收益占22.46%為次要收入來源。可見大陸證券商收入結構是以傳統經紀業務為主，承銷業務又屬大型國有券商為主，外資券商與小型券商能承銷的案件較少。

相較之下，臺灣證券業經紀收入比重亦過半，但因過去數十年來，臺商西進大陸市場，在承銷業務萎縮下，反而刺激券商在認購權證、期貨與衍生性商品的創新與多元化的發展，其平均收益已占兩成以上，也造就研發新金融商品或是提供全方位的財富管理成為臺灣券商提升營運績效的重點。大陸券商集中於傳統業務上，臺灣證券商則在競爭激烈的市場中，以衍生性商品及新金融產品的發展作為新的業務拓展重點；並且臺灣證券業發展精緻的客戶理財服務，無論是衍生性商品或是財富管理業務等多元化的服務，都是臺灣證券商的優勢。

其次，臺灣證券商在電子交易系統上有相當程度的經驗，從網路下單與交易，到安全性的控管，臺灣無論是在人才或是技術上，都有一定程度的水準。除此之外，臺灣券商在行銷、風險控管及員工訓練系統都相當完備，憑藉著經驗，臺灣在電子商務合作上仍有很大的空間可以發揮。未來臺灣券商應繼續強化這些優勢，才能與外資及陸資爭取龐大

大陸市場的這塊大餅。

（四）開放期貨市場交易與合作

臺灣期貨業務經驗領先大陸，期貨業務經驗是臺灣赴陸的重要利基，此項業務無論是經驗還是規模大小，臺灣期貨商都占優勢，期貨業可稱是臺灣金融業最具競爭優勢者。大型與小型臺指期、金融期貨、電子期貨，以及黃金期貨都是先驅。而大陸市場則是剛開放滬深三百股指期貨。另外選擇權市場，雖然大陸尚未有商品出現，但隨著大陸多層次的金融市場逐漸形成，以及市場活絡度與健全度的發展，有朝一日，選擇權市場的建立勢在必行，臺灣期貨商應把握機會，而政府應積極向大陸爭取證券期貨業登陸，與開放其業務上的限制。

為因應兩岸期貨市場實質的交易合作，首先應積極爭取臺灣期貨業能以具實質控制權的持股比例，參股大陸期貨公司。而合作參股方式有以下幾種方式：

- 1.全資全照：爭取設置分支機構或100%持股之子公司，並開放經營全部業務種類，不限區域經營。
- 2.若合資，爭取超WTO條件，讓我方得以超越現行QFII或CEPA模式，以優於CEPA條件之51%持股比率，開放臺灣對大陸期貨公司參股。
- 3.爭取跨業合資與參股。

其次，兩岸期貨交易所互相開放交易，也應爭取將臺灣期貨交易所納入大陸證監會認可的境外交易所，以利將臺灣期貨交易所的期貨與選擇權商品列入境內投資者所得投資之金融產品。而大陸期貨業及人民來臺灣從事臺灣期貨商品交易的管制，也應考慮逐步放寬管制，以順暢交易活動。

關於大陸期貨專業證照的認證方面，如果能爭取大陸承認臺灣證照，以及開放臺灣業務員資格之取得、登錄或轉換，將對兩岸金融人才的流動幫助非常大。如果再進一步，也能將考照地點開放到臺灣地區，對從事金融業務的人員將是一大福音，大大減少交通往返之不便。

四、未來目標

兩岸發展之大未來簡單兩句話，就是「海峽無限商機，兩岸共創雙贏」，這個願景包含了許多的意義，將可打造黃金十年的榮景。

（一）鬆綁兩岸投資限制

過去基金投資大陸上限為40%，對境內外基金都不利，根據統計，二〇一〇年之前共有二十四檔境外基金因中國投資上限問題被迫下架，我國投信公司投資大陸證券市場受到許多限制。ECFA簽署後，投資上限預期將逐步鬆綁，將使過去被迫下架的境外基金有機會於臺灣重新發行，除使投資人選擇更豐富外，另外本國資金亦可透過正式管道，投資大陸股市合宜標的。

倘若真如預期，兩岸投資上限可以大幅度的放寬，其鬆綁所帶來的實質意義，是讓臺灣境內資金可以投資大陸證券，讓大陸過剩的資金可以登臺買股，透過資金流通的效率，達到促進兩岸經濟運作的綜效。同時兩岸資金的鬆綁亦代表兩岸資金的交流自由化，減低兩岸投資成本，也使國內資本市場自由化及國際化更向前邁進一大步。

（二）共同提升兩岸的國際金融競爭力

全球經濟趨勢發展逐步走向區域整合的自由貿易經濟，區域內的國家資金如流通順暢，會加速區域內金融發展。面對兩岸金融交流的提昇，兩岸同文同種的低磨擦成本，由ECFA所帶來的區域整合，是兩岸合作提升共同競爭力的展現。

綜合上述問題分析及因應對策，不難看出兩岸證券及期貨市場均尚有許多的互補空間。如大陸的融資融券交易於二〇〇九年才開始試行，不但資格審核嚴格，其試行範圍亦相當有限；相較之下，融資融券業務不但為臺灣證券商提供重要槓桿與避險機制，亦是主要獲利來源之一。如能將融資融券經驗順利導入大陸市場，必能減少大陸證券業許多成本。

且過去十年來，臺灣金融業陸續開發認股權證、指數期貨、指數選擇權等新型金融商品，這些商品不但可有效平衡多空雙方風險，更進一步增加金融商品線的多元性，增加證券商收入來源的可能性。

另外，包括電子網路交易業務、海外商品及資產投資等這方面經驗，均是大陸證券業未來急欲補強的技術，因此面對來自於全球的區域合作的壓力，兩岸證券業若能快速開放並積極合作，必將可以大幅提升雙方的競爭力，共同面對國際的激烈競爭。

（三）建立雙方金融監理合作機制

近年來金融控股公司快速增加，金融集團的規模發展越來越大，並從事跨國際、跨行業經營，國內傳統分業監理及分工檢查的管理模式，已難以對橫跨銀行、保險與證券業的跨國企業進行有效監理。金融監理的重點不外乎金融檢查、業外監控，金融檢查是要了解金融機構之營運狀況與營運項目，而業外監控則是透過管理面的執行，來導正金融機構經營方式。目前的ECFA早收清單雖未對金融服務業的監理有太多的討論，但未來兩岸金融監理仍將是重要項目之一。

（四）持續修正與完成階段性任務

由於兩岸金融市場不僅在對外開放幅度上仍存有落差，雙方市場更存有結構性差異，所以兩岸金融議題的協商必須循序漸進，不可能在早期收穫協商階段，就完全滿足國內金融業者的所有期待。未來，一方面還要謀劃和大陸方面展開「服務貿易協議」的協商工作，另一方面也要積極和國內業者討論下一階段的協商策略，繼續為國內金融業者爭取有利的條件與機會。

肆、保險業

近幾年來，我國保險業經營環境快速轉變。在國內，由於長期利率過低，壽險業「利差損（或稱負利差）」讓外商壽險公司紛紛撤離臺灣。

不過，兩岸金融MOU及ECFA的順利簽署，兩岸保險業進入嶄新的階段，相對於國內已接近飽和的保險環境，大陸市場隨著人民經濟能力提高，產險、壽險需求與日俱增，除了具有十三億人口的廣大市場，現今大陸金字塔頂端的客戶，消費力不可小看，大陸保險業市場商機無限。

此外，兩岸語言相通，文化及觀念相近，對於臺灣保險業而言，進入成本相對低，且大陸並無「利差損」之問題，結合臺灣壽險公司高素質的專業人才與服務品質，多元化的通路管理，商品開發與資訊結合的創新能力，強調公司治理與風險管理，兩岸發展利基互補，共同開發兩岸保險市場，並互相培訓技術人才與加強交流，促進兩岸保險市場互利與雙贏之目標。

但保險業目前登陸門檻仍高，兩岸政經環境、政策、法制、資訊等也尚存許多差異性，是以本文將先探討兩岸保險業之現況，並提出問題、對策及未來目標，以供各界參酌。

一、現況發展

本文依臺灣保險市場、大陸保險市場及兩岸保險差異作分析，作為後續問題分析之基礎，並提出因應對策及長期可行目標，以供參考。

（一）臺灣的保險市場

保險業在國內可分為人壽保險與產物保險，截至二〇一〇年十一月底止，本國人壽保險在臺有三十一家、一百二十九家分支機構，外國保險業八家分公司；本國產物保險公司在臺有十七家總行、一百六十三家分支機構，外國保險業則有八家分公司，另外於一九八五年成立一家中央存款保險公司，保障存款人權益和維護金融安定。

隨著國人所得增加，國內保險業發展亦日趨成熟，根據保險事業發展中心統計（見表5），可知臺灣地區二〇〇九年保險密度（平均每人保費支出）已達九萬一千一百九十五元，保險滲透度（保費收入占GDP比率）更是高達16.83%，顯示臺灣保險市場發展已臻於完整。此外，由表6可知二〇〇九年底，保險業資產總額占金融機構總資產達23.53%，表示金融機構每一百元資產中，有二十三・五三元資金來自於保險業，可見保險業在金融機構地位中之分量，且比率從二〇〇二年13.09%至二〇〇九年23.53%，成長幅度超過七成，顯示保險業在金融市場地位愈來愈重要。

表5 保險密度、滲透度及人壽保險、年金保險統計資料

年度	保險密度（元）	保險滲透度（%）	人壽保險及年金保險	
			投保率（%）	普及率（%）
2000	32057.77	7.12	121.41	238.76
2001	36584.80	8.31	135.40	259.64
2002	43990.94	9.52	143.70	256.77
2003	54948.95	11.61	158.87	274.50
2004	62759.84	12.53	166.21	281.12
2005	69224.93	13.43	176.13	294.22
2006	73340.34	13.70	184.01	299.68
2007	86578.97	15.40	196.03	313.25
2008	87970.82	15.96	203.27	331.23
2009	91195.44	16.83	204.84	339.67

註：1.資料來源：財團法人保險事業發展中心。

2.保險密度：每人平均保費支出。

3.保險滲透度：保費收入對GDP之比率。

4.人壽保險及年金保險投保率：人壽保險及年金保險有效契約件數對人口數之比率。

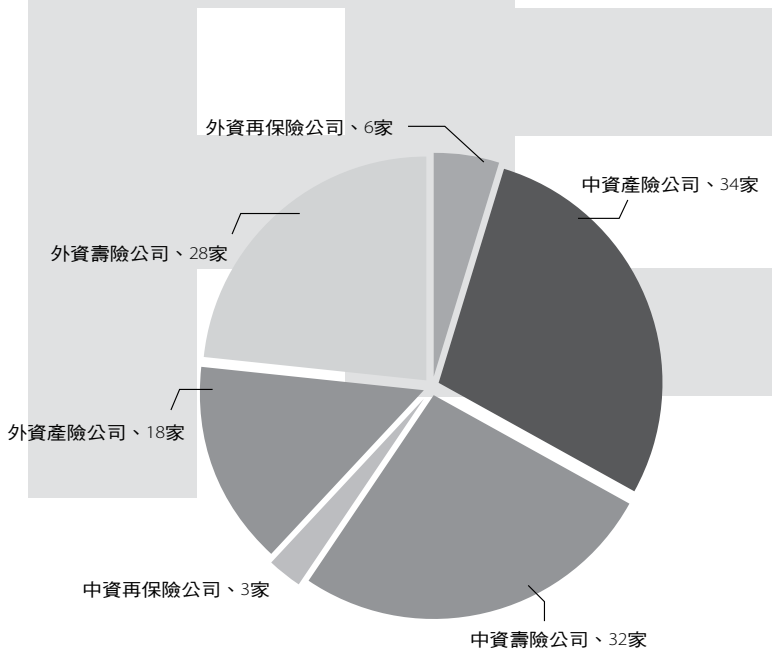
5.人壽保險及年金保險普及率：人壽保險及年金保險有效契約保額對國民所得之比率。

表6 保險業資產總額占金融機構資產總額比率

單位：百萬元（新臺幣）

年度	金融機構總資產	產險業資產總額	壽險業資產總額	保險業資產總額	比率（%）
2002	28,136,690	183,621	3,498,402	3,682,023	13.09
2003	31,376,130	187,816	4,576,263	4,764,079	15.18
2004	34,327,360	195,955	5,450,673	5,646,628	16.45
2005	37,578,660	206,935	6,485,405	6,692,341	17.81
2006	39,907,620	201,788	7,736,156	7,937,944	19.89
2007	40,811,355	209,384	8,712,975	8,922,359	21.86
2008	43,576,890	241,663	9,138,946	9,380,609	21.53
2009	46,916,683	255,228	10,782,439	11,037,667	23.53

資料來源：財團法人保險事業發展中心。



資料來源：2010年中國保險年鑑。

圖1 2009年大陸地區保險業資本結構圖

（二）大陸的保險市場

截至二〇〇九年底，大陸共有保險集團公司八家，保險公司一百二十一家，保險資產管理公司十家。從保險公司資本結構來看（圖1），中資保險公司共有六十九家，外資保險公司共有五十二家，外資保險家數占總保險家數43%，雖然比率不算低，但因外資與合資保險公司仍有經營區域與業務項目上的限制，總體的業務量上則無法與中資保險公司匹敵，中資保險公司仍占有絕對的優勢。但隨著新的市場主體進入和對外開放的進一步擴大，大陸保險市場局勢正逐漸變化中。

近年來，大陸保險市場的發展相當迅速，其中以人壽保險的發展最為顯著，而產險市場的發展則是呈現緩慢穩定的成長。由表7可知，二〇一〇年大陸全國保費收入達到人民幣一·四五二八兆元，成長30.46%，其中，財產險業務保險保費收入為三千八百九十六億元，較二〇〇九年增加一千零二十一億元，增加35.51%；壽險業務原保險保費收入為一·〇六三二兆元，較上年增加二千三百七十一億元，增加28.70%。大陸保險業的總資產數字成長更是速度驚人，即使二〇〇八年面臨金融海嘯，大陸保險業仍有39.06%的高成長。

WTO開放以來，大陸保險市場存在無限商機，隨著大陸人民經濟能力提高，產險、壽險需求遽增，高達十三億的人口，尤其是金字塔頂的尖端客戶，可望讓大陸保險業市場持續增長，使得外資保險業積極登陸。但大陸政府的制度與其操控下，再加上大陸人民對於外界的排斥心

表7 大陸保費收入表

單位：人民幣（億元）

年度	2005	2006	2006	2008	2009	2010年
壽險	3,645	4,132	4,132	7,447	8,261	10,632
產險	1,284	1,509	1,509	2,336	2,875	3,896
合計	4,929	5,641	5,641	9,783	11,136	14,528
成長率	14.02%	14.45%	14.45%	39.06%	13.83%	30.46%

資料來源：中國保險監督委員會（2010）。

態，外資保險業登陸表現並不如預期。

ECFA簽署後，兩岸金融交流逐漸頻繁，也為臺灣保險業者帶來許多利基、前景一片看好，加上臺灣保險業已有國泰與新光進駐大陸，對於市場的了解度更甚於銀行與證券期貨業。但兩岸金融交流也猶如雙面刃，有利亦有弊，所需考量的風險及衍生問題仍需注意，仍須以穩紮穩打方式進入。

（三）兩岸保險業的差異

兩岸保險業的最主要差異有三點。其一，由於人口及經濟規模之差異，兩岸保險市場規模及深度差距極大。其二，臺灣保險業成長速度慢，大陸成長速度快，臺灣不論是產險或壽險業，其成長率已趨於緩慢，二〇〇八年全球景氣低迷時，臺灣壽險僅有2.3%的成長率，相較於大陸48.3%的高速成長，差異極大。

最後，保險密度差異大，依據瑞士再保險公司（Swiss Re-insurance Company）於二〇一〇年公布之二〇〇九年全球保險業排名中，臺灣產險密度四百九十四．九美元高居世界第一，是大陸產險密度的十一倍多；臺灣壽險業更是大陸的二十七倍左右，兩岸排名差距甚大。然而在相同的中華文化思想之下，兩岸對於留下財產給後代子孫繼承的想法雷同，因此，大陸的保險密度僅排在全球第四十四名，顯現出大陸保險市場還有廣大的發展空間。

臺灣保險業赴大陸市場的限制主要根據「臺灣地區與大陸地區保險業務往來及投資許可管理辦法」，只要最近三年具有健全業務經營績效及安全財務能力及最近一年自有資本與風險資本之比率達200%以上的臺灣保險業，皆可以參股投資登陸。

ECFA簽訂後，在金融業早期收穫項目有關保險業及其相關業務中，允許臺灣保險公司經過整合或戰略合併組成的集團，參照外資保險公司市場准入條件（集團總資產五十億美元以上，其中任何一家臺灣保險公司的經營歷史在三十年以上，且其中任何一家臺灣保險公司在大陸

設立代表處二年以上)申請進入大陸市場。

臺灣保險業赴陸，不再需要過去嚴苛資產達五十億美元以上、設立期間滿三十年並且在大陸地區設立辦事處二年以上的「五三二條款」。允許臺灣保險業當中，如為金控底下的保險子公司得以用整合方式符合「五三二」，以金控資產規模來計算，更有利達到登陸設立子公司的門檻。非金控之保險業者，則可利用策略聯盟方式，組成集團來達到「五三二」，大陸證監會在門檻認定上，將會以合併計算。以上放寬准入條件，非常有利於未達門檻的保險業者。

在參股投資上，臺灣保險業登陸早有許多先例，國泰人壽首先在二〇〇五年與大陸東方航空以參股合資方式登陸開業。而國泰產險則是如同現在兩岸ECFA架構下的早收清單模式，在二〇〇八年七月大陸給予國泰世紀產險與國泰人壽特例，以合資方式登陸設立產險子公司。二〇〇九年三月新光人壽與海南航空在二〇〇八年經保監會核准的新光海航人壽也正式開業。君龍人壽則是臺灣人壽與廈門建發股份有限公司於福建廈門各擁有50%的持股組成的。而富邦產險則是繼國泰世紀產險後，又一家純臺灣合資保險業登陸。詳細據點如表8：

其餘目前已赴大陸地區設立辦事處之臺灣保險業，還包括富邦人

表8 保險業赴大陸參股合資現況

名稱	臺灣保險業者	合資對象	時間	總公司與分公司據點
國泰人壽	國泰人壽	東方航空	2005.01	上海、江蘇、浙江、福建、北京、山東、廣東、遼寧
國泰世紀產險	國泰產險	國泰人壽	2008.07	上海、江蘇、福建
新光海航人壽	新光人壽	海南航空	2009.03	北京
君龍人壽	臺灣人壽	廈門建發	2010.01	廈門
富邦財險	富邦產險	富邦人壽	2010.09	廈門

資料來源：各公司網站。

壽、大陸人壽、新光產險、旺旺友聯產險、明臺產險、臺灣產物保險、兆豐產險、新安東京海上產險、友邦產險等，多屬產險業者，至於壽險業部份，目前臺灣主要市占率排名前五的其中三家，國泰人壽、富邦人壽、新光人壽皆以搶在ECFA前被核准赴陸。相較於銀行業與證券期貨業，臺灣保險業登陸，似乎早已開始布局，並且在ECFA協商前，就已經開始正式營業。唯受限於保險業回收期慢與對外資保險限制眾多的特性，即使國泰人壽二〇〇五年迄今也不過五年多的時間，在大陸經營的業務與營收雖有成長，仍未能開始獲利，還待後續觀察。

二、問題分析

兩岸開啟金融交流後，其影響層面擴及海峽兩岸，本文歸納出其衍生問題最主要有四點：（一）登陸門檻高；（二）兩岸之法規存在差異性，提高金融交流之風險；（三）金融經驗技術外移及人才流失；（四）登陸時機落後。以下將針對問題加以分析討論：

（一）登陸門檻高

就已經簽署的ECFA早收清單內容來看，保險業必須符合「五三二條款」（即資本額五十億美元以上、設立滿三十年，且在大陸地區設辦事處二年以上），才能申請登陸開業。雖然我政府要求保險業登陸能放寬「五三二條款」之市場准入規定，唯陸方以雙方之WTO入會承諾而認為彼此不對等，最後ECFA早收清單中僅以「允許臺灣保險公司經過整合或戰略合併組成集團，參照外資保險公司市場准入五三二條件申請」，放寬部分審核標準，但若欲進入大陸保險市場開業仍須符合「五三二規定」，產業進入門檻高。

其次，大陸保監會對於營業據點設立的審核標準相當嚴格，約制登陸後業務的拓展空間。此外，在人才承認上，目前大陸保監會針對總精算師、法律負責人等條件資格認定嚴格，亦使得業務發展上受到一定程度的影響。

（二）兩岸之法規存在差異性，提高金融交流之風險

雖自中國加入WTO後，已漸漸提高對外開放標準，但截至今日，中國大陸監管當局對外資保險業者，無論在進入方式或者是業務經營上仍有諸多限制，監管嚴格。加上中國大陸金融發展成熟度低，體制變化劇烈，政策執行上變化度高，使得多數外資常有水土不服的情況發生。

再者，中國大陸法律與臺灣有相當程度的差異，當遇到法律問題時，難免雙方有認定上的不同。如何輔導臺灣企業到大陸發展或如何規範大陸來臺企業，將必須加強法令宣導與加強企業營運的監理，才能確保無違反法令之情事發生。

（三）金融經驗技術外移及人才流失

臺灣過去在金融業務的發展腳步較早，在財富管理、保險業務及投資管理等各領域仍具有優勢，加上兩岸語言相通，且文化及觀念相近，讓臺灣保險人才成為大陸或新加入外資同業的高薪挖角對象，加劇臺灣「金融經驗技術外移及人才流失」。

對於臺灣保險業而言，人才與技術是保險業最大資產。在人才的培訓上，訓練制度完善，資深管理人才亦較對岸多；業務拓展上，開放的經濟自由環境，讓多元化的通路推廣能力較大陸佳。但是透過兩岸金融交流，除了優秀人才之大量流失外，在專業技能上，大陸方面亦擁有強烈的學習力，若臺灣進步速度無法跟進，這項優勢很快地喪失。

（四）登陸時機落後

大陸自一九九〇年代初即引進外商保險公司，但因在營業範圍與項目上有很多限制，使外商保險公司在大陸營運情形普遍不佳；然而大陸在加入WTO的談判中承諾五年內逐步開放保險市場。二〇〇一年中國國務院公布「外資保險公司管理條例」，截至二〇〇九年底，中國大陸共有保險集團公司八家，保險公司一百二十一家，保險資產管理公司十家；其中外資保險公司共有五十二家，外資保險家數已占總保險家數43%。

臺灣登陸時間相對較晚，時機落後外資保險公司，恐將面臨中資

與外資保險公司強大的競爭壓力，加上多數保險公司需從業五到八年才會達到損益兩平，投資回收期長的風險；若以參股或合資進入大陸市場，合資對象難尋且合資雙方容易發生利益衝突，又有股權稀釋與中資化風險的疑慮。

三、因應對策

綜上所述之臺灣保險業登陸可能面臨許多風險，本文擬提出以下對策，做為政府及業者登陸之參酌。

（一）加速兩岸談判及開放

ECFA是兩岸經貿交流的第一步，兩岸資本市場的相互開放，將進入實質性階段，對臺灣的中長期經濟與產業發展將有重大的影響。此次ECFA協商結果，金融開放已有突破，但仍面臨「五三二條款」等限制，未來應繼續爭取金融開放，加速兩岸談判，提升保險業登陸的競爭力。

以保險業為例，爭取比照香港CEPA開放經驗，放寬「五三二條款」之限制，或甚至完全打開限制，讓臺灣保險業能於大陸完整推擴業務。從香港簽署CEPA的經驗來看，香港金融成分股在CEPA簽訂之後，獲利能力已明顯改善，ROE（股東權益報酬率）更有明顯提升。比照這種情形，臺灣若簽署ECFA，對保險業的長期獲利能力將有所提升；同時，兩岸簽署ECFA的「早收名單」中，臺灣重要產業亦納入雙邊談判的早期收穫名單中，ECFA簽署完成後，也有利於臺灣重要產業基本面改善，都有助於提升臺灣金融產業中長線投資價值。

（二）法規差異

兩岸金融交流在遵守當地金融法規的基礎上，面對雙方法規存在的差異，建議在ECFA「平等互惠」原則的架構下進行協商，確保兩岸金融交流的對等性與政策自主性。可借鏡相關國際慣例，並結合實際進行調整、協商和協調，制訂有利於兩岸金融合作的法規、條例和實施辦法，力求增強實用性、可操作性，並適時利用仲裁作為兩岸金融交流紛

爭的解決管道，增加解決問題的效率。

此外，加強監管流程，強化金融機構的自律行為，保證合作主體及其行為符合市場和金融業的運行機制，可以適當降低金融交流因體制不同所造成經營的風險性。因此，我們建議建立兩岸保險監理平臺及核保資訊機構。

（三）人才流失與經驗外移

未來兩岸金融的爭戰會更為激烈，和國際金融機構也會在大陸市場短兵相接，而這場戰爭的核心將會落在「人才」身上。

針對「金融經驗技術外移及人才流失」的問題，建議政府與業者合作建立良善薪酬制度與人才培育制度，以永續經營與投資的態度培訓人才，不因景氣影響而停止培訓計畫，並營造本土優勢金融環境，吸引並留住核心人才，掌握核心技術，即使公司或者部門遇到重大改組，亦可藉由這些人員穩住局勢，進而展現新機；良好的獎金制度，可提升人員的鬥志與效率，共創勞資雙贏。

而金融技術與創新的再提升，亦為必需要務，未來企業競爭力強弱的關鍵之一就是本身的技術與創新能力。政府對於企業人員儲備與培訓投資，部分支出也應給予減稅的優惠，如研發支出、教育訓練等，以提升產業競爭力。

我們建議政府應有保險產業發展政策，將保險事業發展中心建立為兩岸華人保險研發中心，不要變成保險局政策的執行單位。

（四）強化臺灣經驗優勢

臺灣和大陸語言相通，且文化及觀念也都有高度的重疊性，這相對於臺灣與其他外資有很大的優勢，加上強調公司治理與風險管理，具備商品開發與資訊結合的創新能力，結合高素質的專業人才與服務品質，多元化的通路管理，若能充分發揮這些優勢，都將是臺灣保險業者登陸的潛在利基。

更重要的是，保險優勢將決定於臺灣監理機關的政策，我們認為

政府宜有明確積極之兩岸保險政策的擬定與獎勵措施。

綜上所述，臺灣保險業的經驗與保險技術領先大陸同業，同時保險業乃以人為本的服務產業，而臺灣與大陸文化及語言的無隔閡優勢，將是國外大型保險業者無法比擬，在這些優勢下，臺灣保險業登陸未必沒有生存空間。而大陸市場規模大，不容許一絲絲的錯誤，只要一顆小螺絲釘的鬆落都可能導致整個市場的動盪，保險市場是穩定人民的重要金融要素之一，兩岸金融交流後，對於雙方而言，臺灣保險業登陸將會是相輔相成，達到雙方互惠互利。

四、未來目標

中國保險市場亦存在無限商機，隨著大陸人民經濟能力提高，產險、壽險需求遽增，高達十三億的人口，尤其是金字塔頂的尖端客戶，可望為國內保險業帶來一股豐厚獲利。

臺灣保險業布局甚早，較銀行與證券期貨業更早進入大陸，對於市場的了解度高，服務、創新與風險管理水準也確實遠高於陸資保險公司，只要以穩紮穩打方式進入，臺灣保險業必能蓬勃發展。

（一）加強兩岸金融交流，共同提升保險市場

大陸保險市場存在無限商機，隨著大陸人民經濟能力提高，產險、壽險需求遽增，高達十三億的人口，尤其是金字塔頂的尖端客戶，可望讓大陸保險業市場持續增長。兩岸金融交流逐漸頻繁也為臺灣保險業者帶來許多利基、前景一片看好，加上兩岸金融發展利基互補，開放後大陸可借重臺灣保險業的風險控管、創新、業務開發等長處，共同開發兩岸保險市場，並互相培訓技術人才與加強交流。

（二）兩岸共同推升保險市場

首先，由於大陸保險業正值起步快速發展時期，市場快速的成長，但保險業人才的養成趕不上市場、新據點的拓展，不論是行銷人才、精算人才及管理階層，均呈現不足的狀況，反觀臺灣壽險業的經

驗，已培養出許多保險正確觀念的經營及行銷人才。在人才的培養上，兩岸保險業有相當多合作的空間。

其次，大陸民眾尚無完整的保險觀念，對於新穎的投資型商品接受度不高，且大多仍為人情保險，以儲蓄型商品或佣金導向之商品為主，相較之下，臺灣保險市場已經相當成熟，可以接受各類型之保險商品，且臺灣保險業者具有將商品設計結合市場需求導向的實務經驗，若兩岸保險業能合作，臺灣業者提供經驗、創新及人才，大陸業者提供通路，必能共同推升保險市場。

（三）重視保險公司治理

鑑於亞洲金融風暴及美國安隆公司（Enron）等財務醜聞事件造成的廣泛影響，公司治理（corporate governance）在國際間受到高度重視。兩岸金融交流逐漸加深，我國大型保險業皆準備加強兩岸布局與營運，若要企業根留臺灣必須有良好的資本市場與健全的金融體制相互配合，公司治理為健全資本市場與金融體制之核心所在，也是促使優良企業根留臺灣及吸引外資擴大在臺投資的重要憑藉。

況且好的公司治理對企業而言，可以提升企業的經營績效和反映企業在資本市場之籌資能力。對整體經濟而言，有助於資本市場的健全發展，增加資源配置效率，提高經濟成長率，更攸關產業競爭力及國家長遠發展。

（四）強化創新能力

臺灣保險業者在商品開發與組合能力經驗豐富，這些經驗主要透過外資保險業者在臺發展業務的商品多樣化移植複製經驗與改良後，推出符合市場需求的商品，並且由本土保險業者所推出符合東方人特性的商品。

除此之外，臺灣保險業者的資訊技術亦相當發達，有完善的資料系統以及快速便捷的網路作業經驗，業務員只需透過公司內部資訊系

統，即可快速提供保費、保額等數據給客戶，達到效率與快速資訊傳達的功能，這些都是登陸後可複製到大陸市場的利基，而大陸地區存在的區域性差異，如何利用資訊傳達，將是未來保險業登陸後能否順利拓展業務最重要的能力之一。

（五）加強風險管理能力

保險業的風險管理在市場成長過程中是很重要的。臺灣在風險管理發展上，制度相當完整，其中，保險業的RBC保險制度就是依保險業資本適足性管理辦法第三條規定之風險資本，依照保險業實際經營所承受的風險程度來計算資本總額如人身保險業存在資產、保險、利率等風險，財產保險存在資產、信用、核保、資產負債配置等風險。

ECFA後，兩岸保險業未來相互交流、設點、合資或進行參股會逐漸頻繁，企業進行資金籌措、調度、避險與成本控制的風險控管也更受考驗，保險業對兩岸三地風險管理與保險監理等議題都應多加重視與分析對策。

參考文獻

- ◎ 中央銀行（2010），《金融統計月報》
- ◎ 中國大陸銀行監督管理委員會（2010），《中國銀行業監督管理委員會2009年報》
- ◎ 臺灣金融研訓院（2010），《兩岸銀行業務開放對大陸臺商及國內銀行之影響及政府對策》，行政院經濟建設委員會委託研究計畫。
- ◎ 李禮仲（2010），「兩岸金融交流與合作」，公評網。
- ◎ 林紹杰（2010），「綠色通道大評比」，臺灣銀行家2010年10月號，頁78~81。
- ◎ 宗建雄（2007），「兩岸銀行保險之比較研究」，淡江大學保險學系保險經營碩士在職專班碩士論文。
- ◎ 邱美惠（2005），「臺灣保險業布局大陸之契機」，財團法人保險事業發展中心。
- ◎ 黃姿裴（2009），「外資企業投資中國大陸保險市場之法規評析」，國立交通大學科技法律所碩士論文。
- ◎ 陳俊元（2007），「中國大陸保險業資金運用相關規範評析」，展望與探索期刊，第5卷第3期，頁103~120。
- ◎ 聶建中（2010），「研析兩岸金融交流後可能產生之問題與防範措施」，行政院金融監督管理委員會。
- ◎ 中國保險業監督管理委員會（China Insurance Regulatory Commission, CIRC），網址：<http://www.circ.gov.cn/>
- ◎ ECFA臺灣官方網頁，網址：<http://www.ecfa.org.tw/>
- ◎ 保險頻道—金融界，網址：<http://insurance.jrj.com.cn/action/SearchIP.jspa?insuranceTypeId=0&insuranceCompanyId=100011>
- ◎ 中國保險網，網址：<http://www.china-insurance.com/>
- ◎ 瑞士再保險股份有限公司，網址：<http://www.swissre.com/sigma/>
- ◎ 「資誠發布『外資保險公司在中國』報告—監管嚴峻仍將持續投入！」，資誠，網址：<http://www.pwc.com/tw/zh/news/press-release/press-20090930.jhtml>
- ◎ 「普華永道：外資保險公司在中國仍缺乏足夠規模」，中國財產規畫與管理研究會，網址：http://www.chinawealthplanning.com/index.php?option=com_content&task=view&id=5674&Itemid=32
- ◎ 「消息稱交強險有望對外資保險開放 外資險企苦笑」，人民網，網址：<http://big5.cnfol.com/big5/insurance.cnfol.com/100806/135,1517,8168868,00.shtml>
- ◎ 「是去是留？外資保險公司在華處境艱難」，華爾街日報，網址：<http://chinese.wsj.com/big5/20091024/hrd100735.asp?source=MoreInSec>

- ◎ 「拓展通路？外資切入中國銀行保險系統 愈合作愈危險」，鉅亨網，網址：http://tw.stock.yahoo.com/news_content/url/d/a/071018/2/ngl1.html
- ◎ 「兩家外資保險集團撤出中國」，BBC，網址：http://news.bbc.co.uk/hi/chinese/news/newsid_2487000/24879172.stm
- ◎ 「年金市場 外資保險緣何躊躇不前」，中國證券報，網址：http://big5.xinhuanet.com/gate/big5/www.cs.com.cn/pl/03/200707/t20070713_1162690.htm
- ◎ 「外資保險經紀中國掘金」，大公網，網址：<http://www.takungpao.com.hk/news/07/05/15/EF-736568.htm>
- ◎ 「外資保險抱怨中國處處監管 淘金夢難圓」，中央社，網址：<http://n.yam.com/cna/china/200909/20090902040256.html>
- ◎ 「外資保險拓中國市場進退兩難」，網址：http://the-sun.on.cc/channels/fina/20030116/20030116014136_0002.html
- ◎ 「加大與外資保險的資訊溝通」，中國保險報外資保險代表座談會的演講，網址：<http://www.chinareviewnews.com/crn-webapp/cbspub/secDetail.jsp?bookid=4224&secid=4361>
- ◎ 「友邦進軍北京ACE參股華泰 外資保險快馬進中國」，國際金融報，網址：<http://www.people.com.cn/BIG5/paper66/6333/624108.html>
- ◎ 「中國鼓勵外資保險公司到中國西部等地開展業務」，華夏經緯網，網址：<http://big5.huaxia.com/sw/rdtz/3/00205620.html>
- ◎ 「中國將進一步擴大保險市場對外開放」，國際線上，網址：<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.cri.cn/41/2004/02/13/109@67105.htm>
- ◎ 「中國完善對外資保險公司監管 擬出臺實施細則」，中新社，網址：<http://big5.chinanews.com.cn:89/n/2003-08-01/26/330447.html>
- ◎ 「中國外資保險業市場佔有率及保費齊降」，經濟部國貿局，網址：http://tw.stock.yahoo.com/news_content/url/d/a/081124/1/18nk7.html
- ◎ 「中國入世5周年 外資保險速增 未來5年競爭格局變化不大」，鉅亨網，網址：http://tw.stock.yahoo.com/news_content/url/d/a/061211/2/80zj.html
- ◎ 「上半年市場份額同比微增 外資保險苦尋藍海」，人民網，網址：<http://ins.finance.people.com.cn/BIG5/12356824.htm>
- ◎ 「上半年外資壽險份額繼續縮水至5.15%」，證券日報，網址：http://insurance.ccb.com.cn/insurance/20100805_1280979217.html
- ◎ 「40家外資保險公司進入中國」，文匯報，網址：<http://news.wenweipo.com/2006/01/14/IN0601140025.htm>

| 召集人簡歷資料 |

林建甫

最高學歷：美國 UC, San Diego 經濟學博士

現職：臺灣大學經濟學系教授、國家政策研究基金會財政金融組召集人

經歷：總統府財政諮詢小組委員、經建會諮詢委員、臺灣大學經濟系主任及研究所所長

| 撰稿人簡歷資料 |

許振明

最高學歷：美國約翰霍普金斯大學經濟學博士

現職：臺灣金融研訓院院長、臺灣大學經濟學系教授

經歷：經建會中長期資金工作小組委員、國家金融安定基金委員會委員、亞洲影子金融監管委員會委員

吳中書

最高學歷：美國西北大學經濟學博士

現職：中國信託首席經濟學家、臺灣大學經濟學系兼任教授

經歷：中央研究院經濟研究所研究員、東華大學管理學院院長、亞洲開發銀行臺灣顧問

張士傑

最高學歷：美國威斯康辛大學麥迪生校區統計研究所博士

現職：政治大學風險管理與保險學系教授、中華民國風險管理學會理事長

經歷：金融監督管理委員會專任委員、財團法人保險事業發展中心董事、亞洲泛太平洋風險管理與保險學會理事

吳孟道

最高學歷：臺北大學經濟學博士

現職：財團法人國家政策研究基金會高級助理研究員

彭思遠

最高學歷：臺灣大學經濟學系碩士

現職：財團法人國家政策研究基金會助理研究員

呂帛晏

最高學歷：臺灣大學經濟學系碩士

現職：財團法人國家政策研究基金會助理研究員

李俊偉

最高學歷：中山大學公共事務管理學碩士

現職：財團法人國家政策研究基金會助理研究員

周信佑

最高學歷：中山大學公共事務管理學碩士

現職：財團法人國家政策研究基金會助理研究員

傅雅琳

最高學歷：臺北大學經濟學系學士

現職：臺灣大學經濟學系碩士研究生