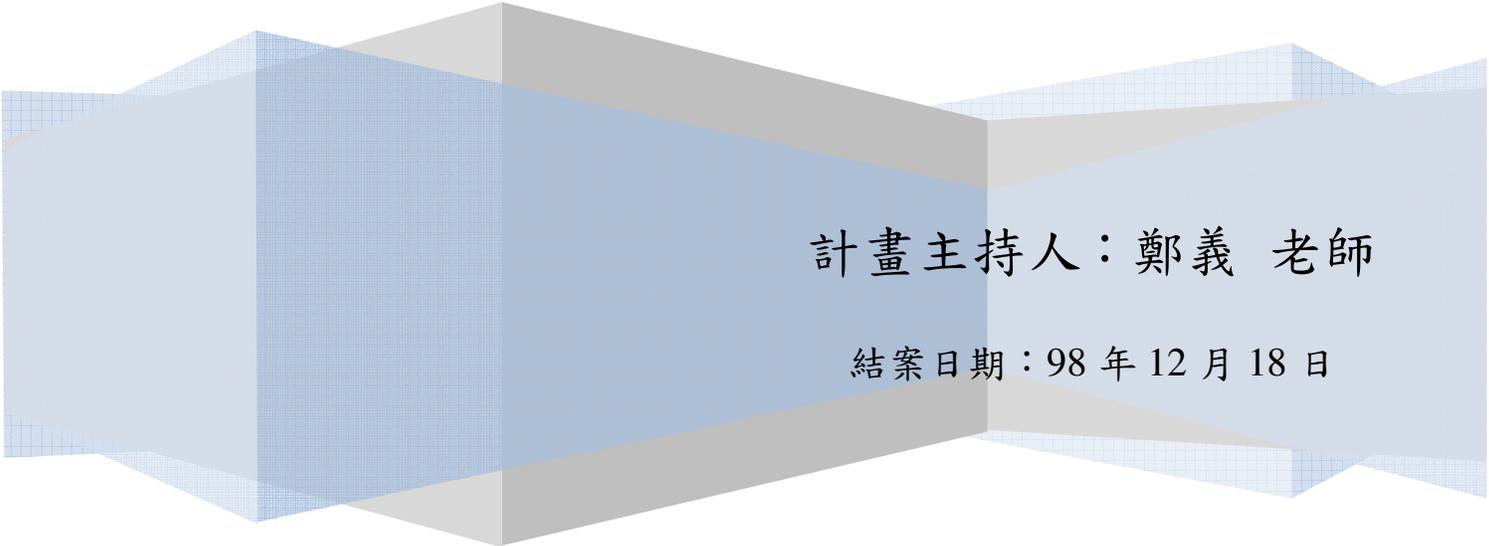


98 年 卓越教學小組—學生學習意願提升結案報告

中山大學財管系企業參訪



計畫主持人：鄭義 老師

結案日期：98 年 12 月 18 日

目錄

壹、 活動名稱.....	3
貳、 主辦單位.....	3
參、 活動對象.....	3
肆、 團隊成員編組.....	3
伍、 籌備情形.....	5
陸、 活動流程及規畫.....	6
柒、 企業參訪.....	7
捌、 附錄.....	23

壹、 活動名稱

中山大學財管系企業參訪

貳、 主辦單位

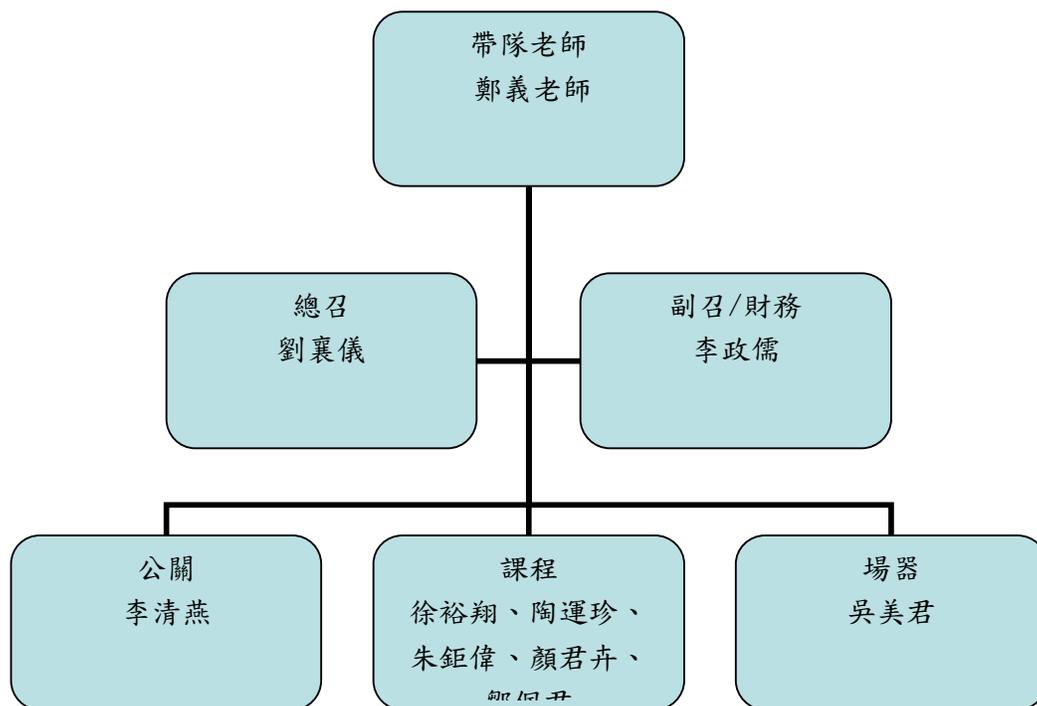
國立中山大學財務管理研究所

參、 活動對象

國立中山大學財務管理研究所
碩士班二年級學生 30 人

肆、 團隊成員編組

一、 組織圖



職務分配

- 1.總召 負責整個企業參訪的統籌、連絡老師及組長和其他瑣事
- 2.副召 協助總召企業參訪相關事宜，並負責控管活動所需經費及開支
- 3.公關組 負責企業參訪單位接洽時間和場地等對外宣傳事宜
- 4.場器組 負責接洽企業參訪住宿、訂車票等相關作業
- 5.課程組 負責針對企業進行了解及分析

二、各組工作內容與人員配置

總召：劉襄儀

活動的統籌、連絡老師和其他瑣事

副召：李政儒

負責協助總召企業參訪相關事宜，並負責控管活動所需經費及開支

公關組：李清燕

負責企業參訪單位接洽時間和場地等對外宣傳事宜

場器組：吳美君

台北住宿地點（一夜）、安排住宿名單、訂定車票

課程組：依照參訪的五間企業，將全班依志願序分成五組，每組負責認領一間企業。每組需負責針對該目標企業進行研究分析，並提出相關問題交由公關組匯整給企業。在行前會當中，各組需負責向全班同學簡介該企業，以利同學在參訪前對各企業有基本了解。

以下依照參訪順序列出分組情形，每組首位為該組組長，負責統籌該組進行企業研究分析，並擔任同學與總召的橋梁。

第一組：潤泰建設+大潤發

顏君卉、陳靜怡、林淑娟、黃杰駿、吳佩蓉

第二組：寶來投信

陶運珍、呂靜芬、李筱帆、楊朝智

第三組：HSBC 匯豐投信

徐裕翔、馮良雪、李峻易、陳志軒、姬慧婕

第四組：永豐金控

鄒佩君、黃致遠、呂士函、陳如茵、溫崇宇、劉人赫

第五組：元大證券

朱鉅偉、李忠和、陳翊禾、鄭新曄、周鈺傑、李晉寧

伍、 籌備情形

於 9/13 團隊編組完成後，即開始策劃工作時程表，規劃與掌握本次活動籌備進度，並可確實檢視準備工作是否如期完成和檢討進度成果。

本周目標	9/7 一	9/8 二	9/9 三	9/10 四	9/11 五
團隊編組					編組完成
本周目標	9/14 一	9/15 二	9/16 三	9/17 四	9/18 五
決定公司參訪名單	與老師討論參訪企業名單				
本周目標	9/21 一	9/22 二	9/23 三	9/24 四	9/25 五
第一波與公司聯絡/回報結果	向各企業提出參訪申請				第一次籌備會(組長到)
本周目標	9/28 一	9/29 二	9/30 三	10/01 四	10/02 五
第二波與公司聯絡/回報結果				確認參訪公司名單	第二次籌備會(組長到)
本周目標	10/05 一	10/06 二	10/07 三	10/08 四	10/9 五
準備參訪公司之提問	課程組各組開會討論			課程組各組開會討論	
本周目標	10/12 一	10/13 二	10/14 三	10/15 四	10/16 五
訂定住宿與車票/匯整課程組問題並向各企業提出	第三次籌備會(組長到)		訂定住宿與車票		安排住宿事宜與名單

	10/19 一	10/20 二	10/21 三	10/22 四	10/23 五
準備參訪公司之簡介	課程組各組開會討論				
	10/26 一	10/27 二	10/28 三	10/29 四	10/30 五
行前流程說明		行前說明會 (所有人員)		抵達台北 企參 day1	企參 day2

陸、 活動流程及規畫

Date	Time	Place	Address	Note
10/29	06:30-08:18	高鐵台北站		台北車站寄放行李
TAXI (2.2km/15-20min)				
10/29	09:30~11:30	潤泰集團	台北市八德路 2 段 308 號 11 樓	
TAXI (1.9km/10-15min) & Lunch break				
10/29	13:00~14:30	寶來投信	台北市民生東路 2 段 141 號 6 樓	
TAXI (4.6km/20-30min) ps.走建國高架橋				
10/29	15:30~17:30	匯豐投信	台北市敦化南路二段 99 號 24 樓 (敦南摩天大樓)	
Go Home/回飯店				
10/30	09:30~11:30	永豐金控	台北市八德路二段 306 號	距忠孝復興 0.66km 距南京東路 0.51km
WALK				
10/30	15:00~17:00	元大證券	台北市南京東路三段 225 號 4 樓	捷運南京東路站
自由活動				

柒、 企業參訪

一、 企業參訪之目的

在當下金融自由化與國際化的時代潮流之下，企業各界對財務金融領域的人才需求殷切不斷，而學子們對未來的畢業之路反而是摸不著頭緒，對於未來的職場生涯反而產生了恐慌，若能將理論與實務結合，透過實際的企業參訪以及社會上具有優秀成就人士之交流，讓我們瞭解到教育並不只是把焦點放在學校的課業上而已，看看外頭的世界是如何變化及運作才是更值得我們注意的地方。

若能了解未來各產業的營運模式及發展趨勢、熟知外面世界的趨勢發展，如目前世界的產業發展潮流是在哪，該如何提升自己的競爭力、或是觀看別的學校是以哪一套教育機制模式來培育學生，學習別人好的教育措施並加以運用，提高中山學子們的競爭優勢，這些對於將成為社會新鮮人的我們，將會是一大助力，使我們更容易邁向成功之路。

二、 參訪情況與心得報告

在決定參訪企業前，與老師針對銀行、證券、投信、保險、一般產業、會計師事務所等產業決定該產業較具代表性公司，最後決定聯絡約 15 家企業。經過電話訪問、EMAIL 聯絡、系上老師代為聯絡等方式後，終於在 10/1 決定參訪的 5 間企業，分別是潤泰集團、寶來投信、匯豐投信、永豐金控、元大證券。以下針對參訪公司的簡介、內容以及參訪之心得進行說明與報告。

(一) 潤泰集團

1. 公司簡介

潤泰集團在民國 42 年成立，創辦人為尹書田先生，現任董事長尹衍樑先生。由紡織業起家的潤泰集團，透過多角化投資，發展至今已跨足六大事業群，包含紡織服飾、建設營造、金融、醫療、教育、流通量販。2006 年集團總市值已超過 1600 億台幣，超過長榮、遠雄等集團，旗下上市股票有 9945 潤泰新（建設、量販）以及 2915 潤泰全（紡織）。

2. 參訪內容

時間	行程	主講者
09:30-09:50	集團簡介影片	
09:50:10:50	潤泰創新／房地產	財務副總經理 葉天政
	潤泰全球／品牌代理	財務副總經理 李天傑
10:50-11:10	大潤發大賣場簡介	
11:10:11:50	參觀大潤發大賣場	

3. 參訪心得

參訪當天儘管大家搭了最早班的高鐵北上，但一到第一站「潤泰集團」時，大家仍舊難掩興奮期待的心情，似乎所有的倦容頓時一掃而空，個個精神奕奕的依序走進了會議室。首先由鄭老師代表向兩位副總致詞，接著便播放豐富且精美的簡報，包括了潤泰開發建設的簡介、研發團隊的合作及各項全球首創的技術，讓大家大飽眼福！於是同學們個個興致勃勃的舉手發問，從潤泰集團多元化的經營至公司財務部門的運作，兩位副總都耐心且詳盡的一一為同學們解答，尤其是跟我們直接攸關的避險操作、金融商品投資、資金調度，甚至是進入公司財務部門所需具備的能力與個人特質...等，兩位副總皆鉅細靡遺的為大家解惑，並提供個人的職場經驗與心得跟大家分享，我們個個聽得津津有味，更是獲益良多！

接著，我們來到了潤泰集團相關企業之一的「大潤發」。首先參觀了賣場特定的擺設與介紹，然後店長還端出一些特色小點心供大家食用，為已近中午而飢腸轆轆的我們送上一份貼心的禮物。在大潤發我們較多著墨在企業管理與業務性質的議題，讓我們了解了很多評估業務績效的指標與方法，同時如何在成本與提供更多服務間取得平衡更是一門學問！儘管我們以後主要工作環境是金融界，但裡面仍舊有很多職務是跟業務績效掛勾的，所以這部分的實務經驗是很值得我們參考與深思的。

我想，大部分學生常會質疑自己在校所學究竟是否對未來工作有幫助？而這份質疑或多或少會影響自己的學習動力。所以我們非常認同並感謝系上能給我們這個出外參訪、跟實務界親身接觸的機會，這些寶貴的經驗分享讓我們能更深入了解公司的內部運作，並提供我們檢視自己是否已具備實務界上所要求的資格與能力，如此才能更加確認我們該追求、努力的目標是什麼？也才能更有動力去朝目標邁進。這次的參訪不僅讓我們滿載而歸，更為我們學習動力注入一股強心劑，儘管舟車勞頓，卻意義甚大，希望這項優良的傳統活動能一直延續下去。

參訪學生—吳佩蓉

藉由這次到潤泰集團做企業參訪，對於即將畢業的我們有很深遠的影響。潤泰集團的目前現況(包含了:紡織服飾、建設營造、金融、醫療、教育、流通量販等)、賣場的實

地訪查和未來發展及傳產就業的競爭力都經由這次到潤泰企參有了深深的收穫，尤其是潤泰集團的多角化投資跟大陸版圖發展是潤泰企業成功的一大關鍵，「我是非常喜歡競爭的人，而且歡迎競爭！」坐在潤泰集團總部頂樓、可以遠眺陽明山的偌大辦公室裡，穿著深色襯衫和藍色毛背心的尹衍樑接受商週專訪時，剖析著自己的投資性格。從企參訪中也可知道財務長扮演著重要的舉足輕重的角色，因為潤泰創新國際的建築營造需要龐大資金調度，對於學財務管理的我們，產業的財務面經由財務長詳細為我們講解後，使我們能把理論與實務兩者做彼此間的結合。

實地的參訪賣場，讓我們學的不是空有的理論，而是實地的觀查與分析，經由大潤發賣場的經理詳細的為我們解說賣場的所有擺設都是經由一段時間的民調與分析才規劃出最好的商品區域，在訂價方面同一商品南北地區的價格也不一致，是因為北部競爭較南部強烈，故訂價當然就會比南部要低，這樣的市場區隔，造就了企業成功的一大步，也讓我們上了一個實務的課程。在這次的企業參訪不但讓我們大大開闊自己的視野，同時也是畢業後選擇發展方向的重要啟程。

參訪學生—陳靜怡

4. 活動剪影

左上：兩位財務副總分享實務經驗

右上：鄭義老師介紹中山財管所

左下：中崙大潤發經理帶我們參觀大潤發

右下：經理介紹大潤發和流通業管理經驗



(二) 寶來投信

1. 公司簡介

寶來投信成立於 1992 年，為台灣前三大資產管理公司，也是台灣最大的 ETF 發行商。截至 2007 年底止，共推出 22 檔公募基金，基金類型涵括股票型、債券型、平衡型、全球股票型、全球區域型、組合型與、指數股票型、不動產證券化型基金等等，產品線完整，總資產規模 2007 年成長 10.9%，遠勝國內整體資產規模成長速度。

在全權委託業務方面，拓展機構法人之客製化全委代操業務，提供客製化計量解決方案、投資配置，期望以台幣目標報酬，結合不同資產類別，發展追求「絕對報酬」及「目標報酬」之商品。相較於台灣基金業者以基金募集為主的經營策略，寶來投信則首創國內金融業，以「P-shares」、「P-MAX」做為子品牌，開發專屬的基金商品、資產管理技術與計量操作模組，為台灣唯一擁有紮實研發能力的基金管理公司。

2. 參訪內容

時間	行程	主講者
13:00-13:30	寶來投信簡介	陳澤誠 經理
13:30-14:20	ETF 基金及市場簡介	蔡玕玆 副理
14:20-14:30	Q&A	蔡玕玆 副理

3. 參訪心得

還記得碩一下時，我們的當前財金問題分析的課程便開始與寶來投信合作，每個禮拜邀請不同的講師南下高雄來為我們作演講，演講內容涵蓋甚廣，著實令我們獲益良多。藉由一年一度的企業參訪，我們終於可以實地參訪我們殷切期盼的寶來投信公司，大家都感到相當興奮；而且今天的講者，竟是中山財管畢業的學姊，更令人又驚又喜！學姊首先為我們介紹了寶來投信的經營概況及旗下商品：寶來投信旗下商品包含指數基金和 ETF，而且目前是台灣最大的 ETF 發行商。在全權委託業務方面，拓展機構法人之客製化的全委代操業務，並為客戶量身訂作的計量解決方案、投資配置，期望以台幣目標報酬，結合不同資產類別，發展追求「絕對報酬」及「目標報酬」之商品。相較於台灣基金業者以基金募集為主的經營策略，寶來投信則首創國內金融業，以「P-shares」、「P-MAX」做為子品牌，開發專屬的基金商品、資產管理技術與計量操作模組，是台灣目前唯一擁有紮實研發能力的基金管理公司。在概略介紹完寶來投信旗下商品與經營概況後，緊接著的問與答時間，學姊也相當熱心地為我們解答心中的疑惑，並與我們分享自身畢業後的就業歷程，最後也相當關心我們未來就業的問題，並給予一些建議：英文和專業能力都是不可或缺的要害，相當受用！經過兩天緊湊的參訪行

程，雖然感到些許疲累，但卻相當值得，因為實在是獲益良多！目前而言，距離畢業只剩不到一年，但我們對未來的就業還是感到茫然失措。但藉由實地的企業參訪，讓我們對不同的企業有更進一步的了解之外，也較能確立未來的就業方向，並提早做好規劃準備，取得進入職場的門票。

參訪學生—李筱帆

寶來投信是台灣前三大的資產管理公司，也是台灣最大的 ETF 發行公司，是投信業的指標之一。藉由參觀寶來投信希望能使我們對 ETF 商品的發行與製造有較深入的了解，也能藉由參觀寶來投信公司在投信業中的定位及未來方向有較明確的了解，另為一個重點就是了解我們以後在職場的定位、需要具備的能力與在學校我們所需要學習的重點。

在上午參觀完潤泰集團後與享用簡單的午餐後，我們前往寶來投信位於民生東路的總部。由於我們到達的時間仍是台股的交易時間，整個辦公室中仍然處於備戰狀態，員工們也在各自的座位上專心的處理手邊的工作。我們被安排在員工平常在開會的會議室中，今天的主题是『寶來投信的產品地圖與 ETF 的介紹』，雖然在學校時間藉由參與寶來金融講座的經驗，大家都對 ETF 已經有比較詳細的認識，但是對於整個產品地圖的規劃仍然還是存在許多的問號，對於公司發行某一個特定商品的目的、市場需求、獲利模式、產品優勢與劣勢都存在的許多的疑問。

今天的簡報主要是分成兩部分，第一部分主要是公司的簡介主要分成下列四個主題：『領導品牌』、『集團簡介』、『公司概况』與『產品與解決方案』，有別於之前寶來金融講座的主講人大多是技術端的人員，今天的兩位講者都是銷售面的人員，其中一位還是中山大學畢業的學姐。寶來在 ETF 的發行與設計上一直是台灣的領導品牌，尤其以『台灣 50』最為人所知，每天也有龐大的交易量，同時也是台灣第一檔 ETF。隨著指數化的商品需求逐漸上升，寶來也陸陸續續發行了許多的 ETF 商品，尤其在近期大陸市場的崛起，投資者對大陸股市的需求龐大卻苦無門路，寶來也發行了『寶來標智滬深 300 指數基金』來滿足投資者的需求，其中的發行方式也十分特別，為了規避台灣法規的限制，這檔 ETF 是採用 fund of fund 的方式來發行的，可以成功規避政府對大陸投資的法規限制，也可以滿足投資大眾的投資需求，在這邊我們學到寶貴的一課，如何在產品設計困難點中找到問題的癥結所在、找出可行方案、最後決定最好的解決方法來克服問題。

在第二部分是對於 ETF 商品在做更詳細的介紹，這部分是由畢業的學姐來負責，學姐首先介紹自己的職場歷程，及如何從銀行的銷售專員到寶來的產品銷售專員，而顧客也從原本的菜籃族與普通的社會大眾變成專業的銀行機構，這其中所面臨的問題與經驗做分享。然後是產品的介紹，不單單是介紹 ETF 的部分，這裡更把 ETF 與被動型基金來做比較，在產品模式、投資費用與投資方式都做了詳細的介紹。往往投資者都搞不清楚 ETF 與被動型基金的差異，學姐很詳細的從產品設計面、投資模式、投資費用與如何搭配做了詳細的解釋，讓我們覺得我們自己像專業的法人機構聆聽著報告。

最後不免還是要為未來的飯碗做準備，畢竟要有飯吃首先要從種稻開始。還是要對未來畢業後如何找到出路，及自己如何鋪路做準備。學姐也不吝嗇的與我們分享他的看法，也告訴他自己現在的工作性質、適合什麼個性的人工作、工作的優缺點都做了十分詳細的介紹，在找工作前要先衡量自己的個性與特質，而不是盲目的跟隨其他人一窩蜂的往不適合自己方向前進，這樣到最後會走了許多不必要路，我們在寶來投信的參訪行程讓我們學到許多東西，對未來不管是求學、職場或是態度上都有許多的助益。

參訪學生—楊朝智

4. 活動剪影

左上：蔡玕玳副理介紹寶來 ETF 並分享求職經驗

右上、右下：同學們仔細聆聽演講

左下：陳澤誠經理介紹寶來投信



(三) 匯豐投信

1. 公司簡介

匯豐投信成立於1986年4月，原名「中華證券投資信託股份有限公司」，最大股東為中華開發工業銀行。2001年8月，納入匯豐集團(HSBC)旗下，公司名稱正式變更為「匯豐中華證券投資信託股份有限公司」。2008年6月，配合匯豐集團統合全球資源，旗下的「匯豐投資管理」(HSBC Investments)，正式更名為「匯豐環球投資管理」(HSBC Global Asset Management)。截至2009年06月30日止，總管理資產規模為新台幣636億元。截至2009年06月30日止，旗下共有24檔基金，包含國內開放式股票及平衡型基金9檔，類貨幣基金2檔，海外股票基金6檔，海外組合型基金5檔，海外平衡型基金2檔。旗下台灣基金為我國第一檔在美國紐約證交所(NYSE)掛牌上市的基金。

2. 參訪內容

時間	行程	主講者
15:30-15:45	匯豐投信簡介	Tiffany
15:45-16:25	投資組合風險系統介紹 -BARRA	基金經理人-林經堯
16:25-17:10	計量管理團隊介紹 -sinopia	基金經理人-蕭若梅
17:10-17:30	Q&A	林經堯、蕭若梅

3. 參訪心得

這次參訪 HSBC 匯豐中華投信，幫我們進行簡介的分別有人資部門主管王松筠女士還有兩位基金經理人，蕭若梅小姐和林經堯先生(Julian)。

王松筠女士首先為我們介紹匯豐中華投信跟其他投信公司不同的地方。匯豐中華投信在組合型基金，亞洲新興市場還有計量基金管理這三方面，都比其他公司有優勢。組合型基金上的優勢是因透過 HSBC 集團的多重經理人(Multi-manager)操作，能夠確保選出績效好的基金；在亞洲新興市場上的優勢在於匯豐集團很早就在香港及中國大陸和印度有所佈局。最後則是 HSBC 集團旗下的 Sinopia 計量團隊能夠提供的技術，能夠帶給匯豐中華投信在計量分析上的優勢。

在公司定位介紹完畢後，接下來是由 Julian 為我們解釋匯豐中華投信在使用 Barra 計量風險管理系統上與其他公司的不同之處。Julian 講到，在國內其他公司可能傳統派的經理人和計量派的經理人會有點文人相輕，彼此不太能尊重對方的狀況，但是，在匯豐中華投信，由於計量系統的定位是一種提供支援的角色，譬如使用 Barra 系統幫助經理人確定投資組合風格是否與其所想的一致這樣的問題，而不會是限制經理人投資組合部位大小的一種手段，透過隨時與 Barra 系統相輔相成，經理人可以監督自己現在所進行的投資配置，並隨時進行調整，避免偏離目標，藉此達到有紀律的投資行為，而 Julian 也提出自己的看法，他認為計量投資其實就是一種有紀律的投資方式，我覺得他說得很

有道理，匯豐中華投信內部使用計量分析的態度也值得我們學習，我們不應該把傳統派或是計量派的操作方式做區隔，而是應該讓他們互相輔助，這樣才能達到更好的操作表現。

蕭若梅為我們介紹的是 Sinopia 這個團隊。這是一個法國的計量團隊，在計量上有很先進的技術，最為人稱道的地方在於當全球面臨次貸風暴時，Sinopia 團隊的模型仍然可以持續獲利。Sinopia 目前已經併入 HSBC 集團旗下，因此，匯豐中華投信在計量型的基金上，常需要跟他們討論一些模型上的細節。Sinopia 團隊的哲學是認為當有市場價格偏差(mispricing)存在時，便能夠透過買低賣高的方式賺取報酬，因此全公司都秉持一樣的邏輯去建構計量模型，捕捉 mispricing 的現象，因此不會像其他計量團隊，發生因模型設計者的想法不同而不能彼此通用的狀況。在風險管理上，Sinopia 也十分嚴謹，每一個模型都會把風險因子配式進去，且 model 設計出來後，都必須經過像壓力測試，情境分析等處理一再驗證，確定沒有問題以後，才會去執行，因此當經理人與模型的決策相左時，Sinopia 認為經理人不應該跟模型反向操作，比如當模型建議應該調低債券部位時，若經理人認為應該調高，則在 Sinopia 的想法中，經理人可以不調低，但不能夠調高債券部位，這點跟前面 Julian 所說的有紀律的投資方式也是互相呼應的。

參訪匯豐中華投信，讓我們了解計量模型在實務上的使用方式以及建構計量模型的時候，應該要怎麼做才會有一致性跟實用性。另外，也確實讓大家了解課堂上學到的許多艱深模型和理論，不論是投資組合理論或是機率統計中的分析，在實務上都的確是會用到的，因此也讓大家參訪完以後更能激勵自己在課程學習上的熱情。

參訪學生—陳志軒

這次非常難得有機會能夠到各家企業參訪，包括了傳統產業、證券、投信各個領域，其中匯豐是讓我非常印象深刻的一間公司，從門面到內部都是一個看起來非常舒適的工作環境，在茶水間還貼心的設置了飲料區，看起來是個非常重視員工福利的公司，然而要進入這樣的公司除了必備的外語能力、專業知識，沒有工作經驗的話看起來機會是微乎其微，這不經讓我為明年的畢業擔憂了起來，看來我還有很大的進步空間，在參訪內容中首先是接待我們的人資部主管，由接待我們的主管看出匯豐對於參訪人員的重視，再來他們報告的內容主要是在基金控管與風險控管上的一些東西，不同於其他產業使用 BARRA 的系統匯豐則是買下了 sinopia 這個系統，主講者講到說當我們可以把基金的表現是分做哪些因素的影響，則我們就可以更明確的去向投資人說明目前的狀況，讓投資人可以更理性的去判斷，也降低了基金因波動被贖回的風險，報告的內容中講到了許多與數量化模型有關的東西，雖然是我本身較為不熟悉的領域，但也讓我見識到數量化模型中的許多學問與奧妙，在企業參訪兩天緊湊的行程中參訪了各家不同風格的公司，唯一的共通點是英文的重要性，所以不管是未來的目標如何，英文都已成為我們進入職場的必備條件之一。

參訪學生—馮良雪

4. 活動剪影

左上：人資主管 Tiffany 簡介匯豐中華投信

右上：林經堯經理人介紹 BARRA 系統和投資操作的心得

左下：同學們在匯豐投信前合影

右下：蕭若梅經理人分享 Sinopia 團隊投資哲學



(四) 永豐金控

1. 公司簡介

永豐金融控股股份有限公司（原建華金控）於 2002 年 5 月 9 日在台灣證券交易所掛牌上市（代號：2890），旗下子公司包括銀行、證券、客服科技、保險代理、創業投資、管理顧問、期貨及租賃等金融產業。

永豐銀行自 1992 年創行以來屢次獲得《銀行家》（The Banker）、《歐元》（Euromoney）、《亞元》（Asiamoney）、《全球金融》（Global Finance）、《財資》（The Asset）等國際專業財經雜誌評選為「台灣年度最佳銀行」、「台灣最佳公司治理企業」、「台灣最佳商業銀行」、「台灣區最佳企業金融網路銀行」、「台灣最佳銀行」

等殊榮。永豐銀行為永豐金融控股公司百分之百持股的子公司；由永豐金控旗下的建華銀行與台北國際商業銀行，於 2006 年 11 月 13 日對等合併而成。

2. 參訪內容

時間	行程	主講者
0930-09:45	永豐金控簡介	人資處
09:45-10:30	國際專業投資部門與業務介紹	將請 OBU 派員主講
10:30-10:40	休息	
10:40-11:20	MMA 投資管理帳戶介紹	行銷管理部 王盈婷
11:20-11:50	校友經驗分享	敦北分行 曾文聰 忠孝分行 游朝旭
11:50-12:00	中崙財富管理中心參訪	將請中崙分行派員介紹

3. 參訪心得

在參訪的五間企業中，永豐金控算是最又誠意的，他們一共請到 4 位同仁來跟我們分享，首先是請到永豐金控下的國際部門來跟我們說明有關於國際聯貸的相關業務，國際聯貸是一個比較少見但是是一個趨勢的業務，他很詳細的說明有關聯貸案的步驟，還有一些必須審慎評估的工作。國際聯貸是會由一間主要投資銀行對各銀行發出邀請，而各個銀行在依據其所開出的條件，以及周詳的評估之後，做出是否要參與聯貸案的決定。貸放部門一直是銀行很重要的業務之一，但其實在參訪前我們對國際聯貸案的了解實在是不深，經過了詳細的講解以及 Q&A 的解惑，讓我們更加清楚國際聯貸案中所要考慮的種種因素，其中有提到地區因素很重要，我們也都知道貸放的信用很重要，而因為是國際貸放很多當地情況我們並不了解，所以分析這個面向就變得非常重要，所以主講者也常常到各地去勘查，感覺是個充滿挑戰但是有趣的工作。

之後永豐也請到一位女經理，來跟我們介紹他們的得意商品，MMA(Money Management Account)，此項商品是標榜你可以藉由網路而達到一次購足的需求，說真的，對忙碌的現代人，這個商品可以說是非常便利，而且手續費又比較低，又會自動化管理完全以投資人的利益為主要目標；要是我以後要做資金管理，我可能也會用他們家的產品。

最後又請兩位一樣是中山大學畢業的學長來跟我們經驗分享，他們分別是財務管理部門與企金部門，他們都提到一開始都是要從業務建立基礎，從與客戶的應對到如何與企業交流的技巧，他們都說得很精彩，對原本想進銀行工作的同學有很大的幫助。

在我們要離開前，他們還請我們參觀他們的頂級財富管理中心，也就是專門提供給資金高達八百萬的顧客一個舒適且隱密的財富管理處，裡面的裝潢可以說是超高級，有舒服的沙發有鋼琴，有非常讓人放心的討論室，總而言之就是很為顧客著想的一間金控。

參訪學生—陳如茵

永豐金控準備的第一場簡報是以國際聯貸為主題，關於銀行領域是平常比較少接觸的部分，這次的參訪永豐金控公司派境外金融(OBU)單位的主管來跟我們介紹關於國際間貸款的相關業務與知識，讓我們了解相關的實務經驗。跟一般國內企業貸款最大的不同就是在進行國際貸款時，通常都無法直接觀察到目標公司的廠房、營運狀況等等，只能得到一些書面的資訊來判斷投資決策，有時候還必須去評估資料來源有無錯誤等，這個部分也是在國際投資領域中最困難的部分。而且在國際投資案的評估時，還要考慮到匯率、利率、國家風險等，執行起來比在國內的投資決策要複雜許多，但這也是讓金融國際化重要的關鍵業務。

財務管理學科裡面所學的主要都聚焦在投資決策、財富管理等等的，對於行銷這的部分通常比較沒有接觸，這次的參訪中也很高興能聽到 MMA 管理帳戶的介紹。MMA 就是 Money Management Account 的縮寫，直接的表達出他的功用—現金管理帳戶。我本身也是永豐金控的客戶，所以曾使用過這個 MMA 系統，覺得整合在一起十分方便。今天聽了簡報之後才知道背後有這麼多故事，這個設計說穿了就是以方便投資人為出發點，當然整合的好處也是為了讓公司帶來更大的利益，是種創造雙贏的策略。MMA 的開創，主要是把證券跟銀行的帳戶結合，讓投資人在投資股票時不用一直將錢轉來轉去，由 MMA 統籌分配，也結合了其他許多相關的服務，像房貸等等，讓一個帳戶多個功用。近期永豐金控也推出了線上標會系統，這就是將想法與民情結合的一個方法，同時也讓喜愛標會的投資人有更標準化與透明的平台可以使用，也可以避免倒會的發生可以降低一般大眾的風險。

在企業參訪的過程中，最讓人有親切感的就是畢業學長姐們的心得分享。因為我們曾經在同一個地方求學，所以會特別感同身受。這次永豐金控為我們作經驗豐想的是曾文聰學長和游朝旭學長，雖然他們已畢業多時，但能為撥冗來與我們分享心得真的讓我們感覺很溫馨。第一位學長主要是在分享在證券做業務員的經驗，讓我們對業務員的工作有更進一步的了解，而不像以前的刻板印象—業務員等於拉保險的，服務客戶才是現在最主要的賣點；而第二位學長則是分享在企業金融部門工作的經驗，因為是企金部門所以要面對的都是公司行號，跟面對一般投資人大眾不一樣，這類目標族群懂得更多，如何說服他們來進行借貸案是更困難的事情，不過學長也有提到他進入企金部門的動機，就是希望能夠在這個部門訓練、學習企業金融的相關知識與實務，以期未來能在國內外財務部門高就。

結束前幾個簡報後，我們來到二樓中崙永豐金控財富管理中心參訪，一走進這個財富管理中心時就覺得整個氣氛很不一樣，原來這就是有錢人所享受的禮遇。財富管理中心主要是接待 VIP 級的客戶，由高級理財專員為客戶量身打造最合適的財富管理策略與計畫，而且財富管理中心美輪美奐，有舒適的沙發、漂亮的裝飾還有鋼琴伴奏，VIP 客戶在這邊談財富管理可以享受到最好的服務，若要求私密性的話也有小包廂的服務，窗外的明亮街景也可以令人精神為之一振。在參訪財富管理中心的過程中，也發現了高級理財專員也是一個很有潛力的職業，有別於一般的理財專員，這裡的理財專員必須有更專業且多元的理財知識，從投資工具、投資策略、財務規劃、稅務規畫等等都要能夠滿

足客戶的需求，更專業的服務可以讓客戶更安心，因此可以跟一般理財專員產生差異化，讓自己所學有所發揮，而不是只把投資人帶入門就棄之不理。

在永豐金控參訪完後，雖然永豐金控不是存在已久的大型金控，但他們在員工訓練、客戶服務方面下了很多苦心，以客戶為出發點來思考，這是很認同的企業文化。在參訪過程中，發現了很多書本上學不到的東西像是這些企業主管們的心得分享，是很難能可貴的體驗，他們的人生經歷也有許多地方值得我們學習。求學最主要的目的就是學以致用，很慶幸在畢業前可以有這樣的企業參訪活動，讓自己提前對業界有所認知，也可以利用剩餘的一年好好加強與做好自己進入職場的準備。

參訪學生—黃致遠

4. 活動剪影

左上：OBU 單位主管介紹國際聯貸的模式和經驗

右上：行銷管理經理王盈婷介紹MMA系統

左下：中山財管校友分享就職經驗

右下：參觀中崙財富管理中心



(五) 元大證券

1. 公司簡介

元大證券成立於民國 85 年，為國內首批證券公司之一，多年來已為華人最大券商，始終秉持著為投資大眾「掌握先機、創造財富、誠信服務、保障權益」的經營理念努力。在求新求變、群策群力的企業文化驅策下，早已成為台灣證券業的翹楚。成為國內最大券商的同時，也採股權投資的方式積極尋找海外合作夥伴，達到策略聯盟的目標，架構出完整亞洲區域性的佈局。對外資經紀業務，已建置英文研究團隊服務國外投資機構，提供國外法人客戶快捷、有效的服務內容及英文研究刊物，增加與國外法人間之互動，並隨時提供市場最新資訊。在大陸佈局方面，目前已在上海及北京設立辦事處。元大證券亦積極尋找大陸合作夥伴，冀望在政府開放券商赴大陸投資時，能以最快速度進軍大陸證券金融市場。

2. 參訪內容

時間	行程	主講者
15:00-15:05	引導與接待	---
15:05-15:10	交誼及致歡迎詞	吳資深副總敬堂
15:10-15:15	致詞	鄭義教授
15:15-15:30	元大集團簡介	謝副理明修
15:30-16:00	意見交流 Q&A	吳資深副總敬堂

3. 參訪心得

經過去年的金融風暴後，世界的金融體系開始重新調整，很榮幸還能在這個時點參訪元大金控，而元大金控也為我們準備了專業且豐富的會談簡報。首先一開始先談到，元大證券為元大金控集團旗下最大的核心子公司，元大金控集團旗下的另兩家核心子公司則為元大銀行與元大證金，其它子公司則包括元大證券投信投顧，元大創投，元大資產管理，元大期貨。而元大金控是以證券業務為主導的公司，經紀業務市佔率約 12%，目前在台灣市場排名第一，領先第二的富邦證券約 6%，元大證金在融資融券業務方面，市佔率更高達 20%，也是居於市場之冠，大幅領先同業，具有強勢的競爭地位，在認購權證商品創新設計上，元大證券也囊括許多第一。而元大金仍將持續尋求好機會擴展證券市場版圖，未來將以經紀市佔率 3~5% 的中小型券商為主要購併對象，包括永豐金證、

寶來證、日盛證與元富證等，以經紀市佔率 20% 為成長目標。以國內證券業來看，台新金控旗下的台証證券，原擬將經紀業務分割出售給元大金控，但在台証證券出售消息傳出後，群益證、凱基證等中型券商，都加入搶親行列，結果凱基證後來居上以 290 億元的代價抱得美人歸，合併台証證後，凱基證市佔率由 3.8% 提高至 8.3%，擠下富邦證成為國內第二大證券商。元大金控集團廣泛的經營策略方向，是希望能透過內部組織的成長與向外購併，包括在台灣或透過區域策略聯盟方式，擴大該金控集團在國內外市場的業務規模。

在大陸佈局方面，目前已在上海及北京設立辦事處，亦積極尋找大陸合作夥伴，冀望在政府開放券商赴大陸投資，兩岸簽訂 MOU 之後，能以最快速度進軍大陸證券金融市場，參股大陸券商取得經營主導權為目標，兩岸三地法人交易與承銷業務將是元大金的機會。透過兩岸的券商比較，可以發現中國當地券商發展時間不長，相對台資券商至少都有 10 至 20 年經驗，在專業度、人才庫及執行效率上，都較對岸同業來得強，但因為中國市場「人治」氣氛濃厚，因此雙方結盟互取所需，將可發揮驚人的互補效果，台灣券商貢獻人才、制度，中國券商負責人脈、市場，在業務拓展上將所向無敵。

在聽完簡報後的 Q&A 時間中，副總也稍微透露未來元大金控公司徵才所須具備的條件，未來的競爭將會愈來愈激烈，充實和提昇外語能力及專業能力，更是刻不容緩的事情，因為在不久之後，我們也即將邁入職場，相關的實務體驗活動也是參訪企業的目的，可以對於企業的運作有更多的了解，更加確定自己未來職涯規劃的方向，俗話說：「讀萬卷書，不如行萬里路」，在學校所學理論的基礎，如何在未來將所學發揮，與實務相接軌，達知行合一，更是我們追求的理想目標。「聽君一席話，勝讀十年書」，副總的言行舉止即可透露出其專業知識和經驗的豐富，更讓我們體會到所學的不足，要學的東西實在太多，我們學子真的要趁年輕的時候儘量努力的去嘗試和學習，提昇和創造自己的價值和競爭力，這一趟參訪之旅，真的令人獲益良多。

參訪學生—李忠和

這一次台北企業參訪，讓我受益良多，除了瞭解各個產業的營運狀況外，更能獲得課本上所沒有的實務知識，尤其是參訪的企業都很熱心接待我們，而且盡其所能的回答我們想知道的事情，使我們提早了解目前社會工作的實況，特別是有關同學就業的問題，每家企業也就其所需要的人力特質提供給同學參考，讓同學提早準備自己所缺的能力與特質，加以補強自己所不足的地方，因此讓我覺得這次台北企業參訪受益匪淺，並且更增加未來就業的機會，因為就我而言，我會去準備相關證照考試，來增加未來的就業機會。

在這次企業參訪中，讓我印象最深刻的就是元大金控，尤其是最後面的 Q&A，元大副總特別強調在座的學子們，除了加強自己的專業能力外，外語能力更是必備技能之一，畢竟台灣未來面臨國際化與兩岸之間人才的往來，相信競爭只會愈來愈激烈，因此台灣各大金控徵才所須具備的條件也會愈來愈符合國際觀能力，面對即將邁入職場的我們，相關的企業參訪經驗，更能讓我們對企業的運作過程與所需人才條件有更進一步的了解，以確定未來生涯規劃的方向與目標。而目前的我們在學校所學的大部分以理論為主，如何將這些理論應用在未來工作職場上與實務結合，將是我們需要具備的技能之一。

聽完元大副總的一席話之後，覺得副總言行散發專業知識與歷經多次的戰役，才能有今日的成就，所以更加體會到自己所需要學習的事務還有很多，因此唯有趁現在儘量努力去吸引知識，才能提升自己的競爭力與價值，在這裡非常感謝系辦與這次主辦同學的用心，讓我們在畢業之前能有機會參訪各大相關企業，使我們更深入了解企业的實況與運作情形，以便瞭解未來自己就業的發展。

參訪學生—陳翊禾

4. 活動剪影

左上：元大證券副總和鄭義老師相談甚歡

右上：元大證券副總回答同學的問題

左下：贈送中山大學錦旗和紀念禮物

右下：同學們在元大證券合影留念





捌、 附錄

一、 各組對公司之提問

潤泰全球股份有限公司參訪 Q and A

◆ 問題一

潤泰集團所跨足經營之產業十分多元，包括流通量販、建設營造、醫療與教育等等產業，集團對於多角化經營之項目有無特殊考量？並如何進行可行性評估？

◆ 問題二

房地產為一易受景氣影響之產業，特別是其於興建至完工整體過程，有相當程度之時間落後性。對此建設公司在進行投資決策時，如何有效評估報酬率、成本等各項關鍵因素？

◆ 問題三

基於產業特性，一般來說，建設公司之財務槓桿比率會較其他產業而言較高。惟承上所述，在易受景氣影響下，如何進行現金流量管理，以避免暴露於過多之風險之下。

◆ 問題四

集團旗下之大潤發公司為一流通量販業，其對於存貨、物流管理之實務介紹

◆ 問題五

集團下之部分企業橫跨多地區，對此如何估算其投資的必要報酬率以衡量經營績效？(企業各地方採相同的必要報酬率，亦或各地區就其風險考量，設置不同的報酬率?)

寶來證券投資信託股份有限公司參訪 Q and A

問題一：經營策略

寶來投信在近年來致力於 ETF、指數類商品的開發，在台灣投信市場形象明確，但各家投信業也紛紛進入 ETF、指數商品市場，尤其最近匯豐投信引進恒生 H 股、恒生指數 ETF；另外國泰投信也與曼式合作推出期貨基金。請問寶來在目前市場競爭情況下，公司的經營策略及產品方向。

◆ 問題二：

寶來在近期推出「寶來標智滬深 300 基金」，由於這支基金是以 Feeder fund 方式操作，而母基金是於香港上市的「標智滬深 300 中國指數基金」，但「標智滬深 300 中國指數基金」是透過 China A-share Access Products 投資大陸 A 股，因此在這樣層層包裝下，是否「寶來標智滬深 300 基金」能確實捕捉到滬深 300 的走勢？且亦產生許多費用，則寶來有其它的方式彌補這部分的損失？另外可否介紹寶來標智滬深 300 基金從 China A-share Access Products 至寶來標智滬深 300 基金的操作流程。

◆ 問題三：

寶來投信在 200/6 獲得傑出風險管理團隊獎，寶來所使用的 FMS(Fund Management System)是由寶來獨立研發的，請問寶來在風險管理系統有什麼優勢在？國內的業者的風險管理系統較許多國際知名銀行來說還是有一段差距，未來在風險管理的方面還有哪些大目標要努力的。

◆ 問題四：

由於金融海嘯原故，使得多數投信業人力需求情況大受影響，而寶來在人力規劃是否也因此有大幅調整，可否介紹近年各年度的人力聘雇數量、各部門人力需求及明年的預期人力需求、徵才方向為何，又寶來近年來各部門新進人員的畢業學校、學歷分布情形，是否各別部門有偏好的學校。寶來所需求的數量化及指數人才需具備何種能力，如語言、程式設計或學經歷。

匯豐投信企業參訪之 Q and A

◆ 問題一

我們知道，在大陸新發行一檔基金，募集到的人民幣就可以達到四百億人民幣，約莫兩千億台幣，這樣的市場規模是台灣完全無法比較的，雖然兩岸金融，有日漸自由化的趨勢，但對於本土投信，要切入大陸市場仍有相當難度，HSBC 為一國際性金融集團，想請問貴公司在大陸市場的布局與策略?而匯豐中華投信相較於其他本土投信，如何更能與大陸市場連結?

◆ 問題二

貴公司在 2001 年由原本的中華證券投資信託股份有限公司納入匯豐集團 (HSBC) 旗下成為現在的匯豐中華證券投資信託股份有限公司，這樣一個國內投信與國外企業結合而成的投信公司，與純粹國外投信，和國內本土投信相較之下，在經營策略與願景上有些怎樣的差異與優勢?如公司整體管理上的問題，商品設計與開發上，是依整個 HSBC 集團 global 布局角度出發，還是 local 公司目標出發，?經理人的績效獎勵制度?或是貴公司特有的企業文化、人才養成與社會責任?...等等。

◆ 問題三

數量化的投資操作，在國外的資產管理公司已發展了許久的時間，相較於國外，國內資產管理，在這一方面是相對落後許多，多數基金仍是以傳統型的投資模式。HSBC 是國際知名的金融機構，匯豐投資管理為集團旗下重要核心事業之一，整體基金管理規模 (Asset Under Management) 高達 3,901 億美元，貴公司在 2001 年由原本的中華證券投資信託股份有限公司納入匯豐集團 (HSBC) 旗下成為現在的匯豐中華證券投資信託股份有限公司，想請問貴公司，在基金操作與管理上，如何整合母公司較先進的計量投資技術?此外數量化投資，是不同於傳統型的基金操作模式，想請問貴公司，在傳統型的基金經理人與數量化基金經理人及基金團隊的培養，有些什麼不同的方向，或是特別的整合方式?

◆ 問題四

Barra Aegis 風控系統是一套整合性的風控系統，計算投資組合的風險總體狀況和各因素的風險結構，並提供投資組合在各因素上的風險曝露和邊際風險，對風險進行監控，對投資組合進行即時風險評價。可以幫助主動式基金經理人進行投資組合策略的擬定，匯豐中華投信在台灣境內基金的操作上強調使用了 Barra Aegis 風控系統。但是這樣的一套系統也可以為其他的投信公司所使用，想請問貴公司的是：匯豐中華投信本身內部是否有另一個類似的計量團隊或是自己的風控系統能夠與 Barra Aegis System 的分析相對照，或是使自己量化投資系統，在基金管理上更為差異化?此外，寶來，國泰等國內投信機構，也致力於開發自身的數量化管理系統，對於越來越競爭的資產管理市場，貴公司有些怎樣的策略?

◆ 問題五

Sinopia Asset Management 團隊於 1989 年成立，現為匯豐環球投資管理旗下的專門量化投資專家，專注於創新及以研究導向，貴公司的基金商品，其投資顧問多數為 Sinopia Asset Management，想請問貴公司，透過 Sinopia Asset Management 的相關資源輔助，對於基金產品的設計，可以做到哪些不同的量化管理，在其風險管理上，與絕對報酬的追求，有哪些不一樣的優勢？

◆ 問題六

保險公司在這幾年一直推銷投資型保單，關於投資型保單收集到的保費，基本上是與保險公司分離，而其允諾給保戶的投資報酬率，通常是保險公司委託投信公司操作去實現，想要請問匯豐中華投信在這一方面的業務上對公司的定位為何？金控公司成立之後，許多公司本身便有投信子公司，是否對這方面的業務產生衝擊？又影響之程度如何？

◆ 問題七

匯豐中華投信有許多基金商品，在市面上受到廣泛的歡迎，不管是投資題材創新，與基金績效，都有很好的成績，可否請基金經理人或是相關的先進與我們分享資產管理的心得與對我們的勉勵？

◆ 問題八

資產管理市場競爭激烈，相關技術發展也越來越快，匯豐中華投信，在人才的徵選上，會考慮到哪些面向，身為學生的我們，應具備怎樣的特質、專長，才能成為貴公司，或投信業界需要的人才？

永豐金控企業參訪—國金部門之 Q and A

◆ 問題一

請問貴單位在全球市場的分佈、業務發展等展望為何?

◆ 問題二

請問貴公司在評估海外拓展計畫時，是如何挑選據點與合作對象？其面臨的最大風險與挑戰為何？

◆ 問題三

若預計未來 MOU 將簽訂，請問貴公司進入中國市場的策略為何？在競爭激烈的中國市場中，請問貴公司的競爭優勢為何？

◆ 問題四

反觀台灣市場，貴公司在這裡的定位為何？觀察據點的分佈，絕大多數都以北部為主，請問未來打算如何增加台灣市場其他地區的覆蓋率？

◆ 問題五

針對 SIV 事件之後，貴公司在風險控管上有何修正或加強之處？

元大證券企業參訪之 Q and A

◆ 問題一

目前台灣的券商在大陸還不能承做相關業務，但往後 MOU 若如期簽定便可借此進入大陸市場承做證券業務，對於券商的成長與影響之大可想而知。故此我們想了解在台灣為市佔率第一的券商—元大證券，對於即將簽定的 MOU 對於貴公司將有什麼影響以及對台灣市場會有哪些衝擊。

◆ 問題二

在大陸布局考量上國內許多券商選擇以台商所集中的區域做為考量，有些也以離台灣最近的海西經濟特區做為選擇，對於不同的區域經營策略也會有所差異，故此我們想了解貴公司在大陸的布局上有哪些考量，是否與國內其他券商有所差異以及有哪些特別的因素是在大陸市場設點上須特別注意的。

◆ 問題三

MOU 若簽定後是雙邊的開放，金融市場競爭激烈且通常大者恆大，以台灣券商的規模遠小於大陸的券商來看，貴公司有哪些利基點(人才、管理、與技術等)可以面對將來在中國可能的挑戰。

◆ 問題四

貴公司在台灣為市場的領導者必然是大陸許多券商爭相合作的對象，故我們想了解貴公司在合作夥伴上有何選擇考量以及如何運作，是相互入股、合資成立新公司、還是其他項目等。

◆ 問題五

貴公司在台灣為證券業龍頭，故我們想知道貴公司的利潤結構與獲利情形，有哪些與同業的差異而造就了今日的成就。

◆ 問題六

貴公司目前新產品有『恆中國 ETF』權證與『恆香港 ETF』權證，我們想了解將來還會陸續推出哪些新金融商品供投灣民眾投資。另外對於新金融商品上大陸市場還未開放，在這方面將來大陸的發展貴公司有何看法。

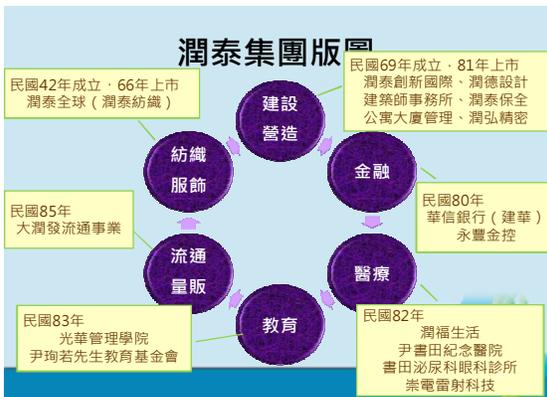
二、行前會各公司簡介之簡報

1.潤泰集團



潤泰集團簡介

- 創辦人尹書田，現任董事長尹衍樑
- 民國42年成立，由紡織業起家
- 多角化投資，跨足六大事業群
- 2006年集團總市值已超過1600億台幣，超過長榮、遠雄等集團
- 旗下上市股票
 - 9945潤泰新（建設、量販）
 - 2915潤泰全（紡織）



潤泰創新國際簡介



當前表現與未來發展

- 過去旗下量販與營建營收比重各半的潤泰新，由於去年房地產表現不佳，相對中國大潤發快速成長，營建佔營收比重大幅滑落至16%

(五)最近二年度銷售量值：

單位：銷售量：戶/銷售值：仟元

主要 業務 項目	96 年度				97 年度			
	內銷		外銷		內銷		外銷	
	量	值	量	值	量	值	量	值
房地	67	4,735,248	—	—	113	1,431,032	—	—
租金收入	—	125,645	—	—	—	102,486	—	—
量販收入	—	7,035,368	—	—	—	7,284,413	—	—
合計	67	11,896,261	—	—	113	8,817,931	—	—

潤泰創新國際

• 2002年—2008年



大潤發發展史

1996年

• 成立大潤發流通事業股份有限公司，隔年第一家大潤發開幕

1998年

• 在上海開設中國第一家分店

2001年

• 與法國具有40年零售流通業經驗的法國歐尚集團(Auchan)合資，引進更具國際觀的營運管理模式

2003年

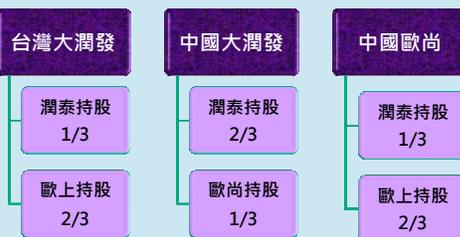
• 台灣總店數22家，中國近40家

2009年

• 台灣總店數25家，中國114家
• 09年中國大潤發營收約300億，成為中國零售業龍頭

大潤發流通事業

大潤發與歐尚的合作關係



大潤發VS家樂福

經營集團	潤泰集團	法商家樂福 統一集團
營業據點數	台灣 25 中國 114	台灣 61 中國 140
賣場類型	無分類	大型批發 (工業區) 超市量販 (住商混合區) 社區型 (規模較小)

產業與市場概況

2008年房地產市場概況

成屋市場

• 投資客逐漸退場，對長期購屋動機結構可望保持相對穩定。以目前購屋搜尋趨勢來看，成屋為主要搜尋對象

預售市場

• 市場買氣轉趨保守，建商開始以調降牌價或提高議價空間以刺激銷售率，惟買賣雙方的認知差距過大，去年底預售市場呈現交易停滯現象

商用不動產市場

• 企業縮小承租面積或業搬離市中心商業區的警訊出現，租金因面臨市場需求萎縮及租戶降租要求的雙重壓力，於2008年呈現下滑趨勢

營建產業概況

- 營建產業為國家經濟建設主要基礎，不僅與國計民生息息相關，更牽動著相關產業之發展。
- 房地產景氣綜合指標方面，97年度個別指標中生產面、交易面、使用面微幅下降，投資面則為大幅下降；至於領先指標綜合指數為94.07，屬於大幅變動狀態，預期至98年第4季房地產景氣仍將不佳。
- 預期：超額住宅存量持續維持高檔，市場已無法快速消化持續釋出的住宅供給，自然會造成整體住宅房屋市場呈現供過於求的狀況。未來景氣將視政府振興經濟措施及消費者信心而定，市場供需仍需時間調整

2009年房地產市場概況

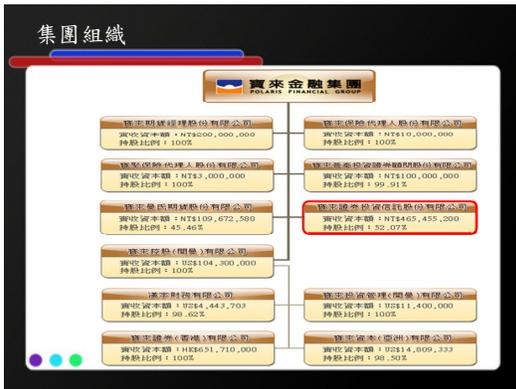
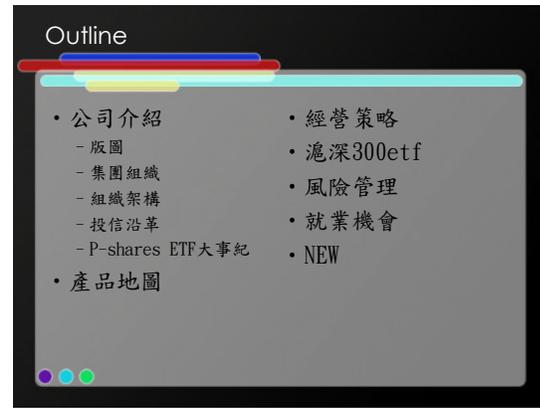
截至九月底，房價已經比年初上漲10%到30%。在衡量收入及房價後，多數民眾只能選擇觀望，因此進場購屋的時間點會逐漸延至2010年

目前市場顯示，房價在高檔盤整，買賣雙方對價格認知仍有落差

目前台灣的經濟復甦力道還不夠強，但因陸資來台效應，使台北房價將呈鋸齒狀盤整到第4季，預料2010年第1季可望正式脫離谷底，並呈微笑曲線緩步上升

THANKS FOR YOUR ATTENTION

2. 寶來投信



投信沿革

- 成立於1992年，台灣全三大資產管理公司和最大的ETF發行商。
- 首創國內金融業，以「P-shares」、「P-MAX」做為子品牌。

為台灣唯一有能力提供ETF產品設計發行、投資管理、借券通市協助、投資顧問及資產配置等專業服務。旗下商品技術包括價值ETF、高股息ETF、區域型海外ETF、主題式ETF，以及槓桿與放空型ETF等等，資產規模占台灣ETF總資產達九成以上。

為台灣最大的計量投資研究團隊，並整合寶來投信旗下股票、固定收益、新金融商品及被動式管理等研究單位之資源與產品。推展以計量方法嚴控「風險」的資產配置方案，並運用計量方法提供客戶「整體投資組合」分析服務。

Question：未來前景

Q3

寶來投信在200/6獲得傑出風險管理團隊獎，寶來所使用的FMS(Fund Management System)是由寶來獨立研發的，請問寶來在風險管理系統有什麼優勢在？國內的業者的風險管理系統較許多國際知名銀行來說還是有一段差距，未來在風險管理的方面還有哪些大目標要努力。

Question：職能需求

Q4

由於金融海嘯原故，使得多數投信業人力需求情況大受影響，而寶來在人力規劃是否也因此有大幅調整，可否介紹近年各年度的人力聘雇數量、各部門人力需求及明年的預期人力需求、徵才方向為何，又寶來近年來各部門新進人員的畢業學校、學歷分布情形，是否各別部門有偏好的學校。寶來所需求的數量化及指數人才需具備何種能力，如語言、程式設計或學經歷。



3. 匯豐投信

HSBC
Global Asset Management

匯豐中華證券投資信託
股份有限公司

環球金融 地方智慧

HSBC Global Asset Management
(Taiwan) Limited

Presenter: Shaun Hsu

HSBC
Global Asset Management

匯豐中華證券投資信託
股份有限公司

環球金融 地方智慧

匯豐投資管理：

- 匯豐集團總部位於英國倫敦，成立迄今超過 145年，為全球首屈一指的銀行及金融投資專業服務集團之一。
- 服務及產品架構完整範圍涵蓋：個人金融、企業金融、投資銀行與市場，以及私人銀行，在全球 86個國家和地區，設有超過 9,500個辦事處，客戶數超過 1億人，其中網路理財客戶超過 4,600萬人，而旗下資產高達 2.52兆美元。
- 提供合計高達400檔以上的共同基金，整體基金管理規模 (Asset Under Management) 高達 3,901億美元

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

匯豐中華投信：

- 成立於1986年4月。
- 原名「中華證券投資信託股份有限公司」最大股東為中華開發工業銀行。
- 2001年8月，納入匯豐集團(HSBC)旗下，公司名稱正式變更為「匯豐中華證券投資信託股份有限公司」。

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

匯豐中華投信：

- 2008年6月，配合匯豐集團統合全球資源，旗下的「匯豐投資管理」(HSBC Investments)，正式更名為「匯豐環球投資管理」(HSBC Global Asset Management)

匯豐中華投信英文名稱同步改為HSBC Global Asset Management (Taiwan) Limited，以更準確的反映匯豐集團於投資管理領域的廣泛業務範圍及雄厚實力。

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

匯豐中華投信：

- 截至2009年06月30日止，總管理資產規模為新台幣636億元。
- 截至2009年06月30日止，旗下共有24檔基金，包含國內開放式股票及平衡型基金9檔，類貨幣基金2檔，海外股票基金6檔，海外組合型基金5檔，海外平衡型基金2檔。
- 旗下台灣基金為我國第一檔在美國紐約證交所(NYSE)掛牌上市的基金。

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

投資專長與優勢——組合基金專家

- 引進集團海外匯豐多重經理人管理團隊資源 (Multi-manager)
- 「匯豐多重經理人」資產管理規模：
 - 總管理資產規模逾 163億美元。
 - 投資顧問服務資產規模逾500億美元。
- 投資研究資源
 - 43位投資分析/資產組合專業經理人。
 - 超過56位經驗豐富的研究人員。
- 匯豐中華旗下組合基金，均透過「匯豐多重經理人」嚴謹高效、質量化兼具的投資流程，精挑細選好且對的子基金。

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

投資專長與優勢——新興市場專家

- 總計匯豐投資管理旗下，新興市場總資產管理規模高達 857億美元
- 管理世界規模最大的印度股票型基金、中國股票型基金。
- 近200位專業投資經理人，駐守在14個主要新興市場家。
- 設置新興市場股票投資研究小組，核心成員經驗豐富，投資資歷合計超過50年。

HSBC Global Asset Management
匯豐中華證券投資信託股份有限公司

環球金融 地方智慧

投資專長與優勢——新興市場專家

- 總計匯豐投資管理旗下，新興市場總資產管理規模高達 857億美元
- 管理世界規模最大的印度股票型基金、中國股票型基金。
- 近200位專業投資經理人，駐守在14個主要新興市場家。
- 設置新興市場股票投資研究小組，核心成員經驗豐富，投資資歷合計超過50年。

主要股東

法人股東之主要股東 (1)

法人股東名稱	法人股東之主要股權
永豐金融控股股份有限公司	永豐前建銀股份有限公司 (3.46%)
	國泰全球信託有限公司 (2.28%)
	滙豐外國機構信託基金A (1.97%)
	滙豐外國機構信託基金B (1.84%)
	本國商業銀行 (華商) (1.69%)
	滙豐外國機構信託基金C (1.68%)
	國泰國際信託股份有限公司 (1.55%)
	滙豐外國機構信託基金D (1.47%)
	滙豐外國機構信託基金E (1.25%)
	國泰全球信託有限公司 (1.19%)

註：主要股東包括前建銀、國泰及滙豐共計十二位股東，此外尚有股東為法人機構，未詳列於表。(2)

永豐簡史

- 永豐金融控股股份有限公司（原建華金控）於2002年5月9日在台灣證券交易所掛牌上市（代號：2890），旗下子公司包括銀行、證券、客服科技、保險代理、創業投資、管理顧問、期貨及租賃等金融產業。
- 永豐銀行自1992年創行以來屢次獲得《銀行家》(The Banker)、《歐元》(Euromoney)、《亞元》(Asiamoney)、《全球金融》(Global Finance)、《財資》(The Asset) 等國際專業財經雜誌評選為「台灣年度最佳銀行」、「台灣最佳公司治理企業」、「台灣最佳商業銀行」、「台灣區最佳企業金融網路銀行」、「台灣最佳銀行」等殊榮
- 永豐銀行為永豐金融控股公司百分之百持股的子公司；由永豐金控旗下的建華銀行與台北國際商業銀行，於2006年11月13日對等合併而成。

營運概況 (1)

- 個人金融業務
 - 2008年房貸額超過3,300億元，為國內第四大
 - 零售金融：MMA櫃檯理財網
 - 以LGD模型估計客戶違約後可能的損失及重估價模型對既有擔保品定期重新估價價值
- 企業金融業務
 - 提供企業或無擔保之各項短期營運週轉金、中長期融資，以及保證、承兌等授信業務
 - 2008年企業授信餘額3,216億元，其中外幣授信餘額之比重已超過四成
 - CPA(Cross Pacific Account)「洲際管理帳戶」
 - MMAb2b
 - FBI (Factoring by Insurance)
- 財務運籌業務
 - 外匯即期交易及債券現貨交易

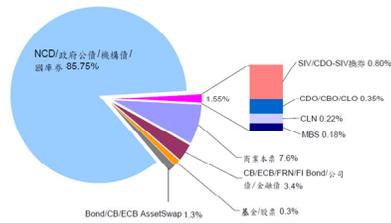
營運概況 (2)

- 09 年為改善資產品質、風險控管調整年
- 留意 09 年房貸資產品質
- 次貸相關減損認列壓力減少
 - 3Q/08 SIV 曝險金額約為新台幣18億元，已提列損失占原始曝險83%，CDO 剩餘曝險約新台幣4.3億元，已認列損失達57%，CDO/SIV 最大損失合計約新台幣22.4億元，EPS 影響數為0.25 元，09 年仍有資產減損壓力。
- 09 年缺乏明顯成長動能

圖一、永豐銀行資產品質

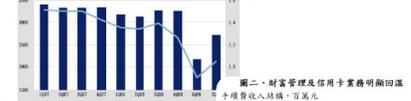


永豐銀行投資部位比例



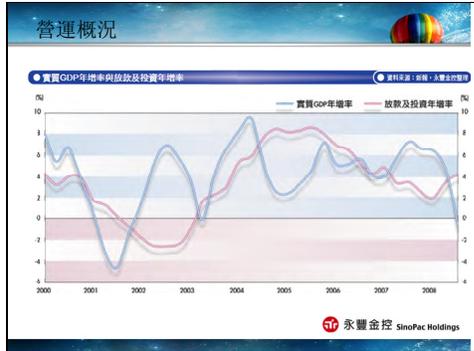
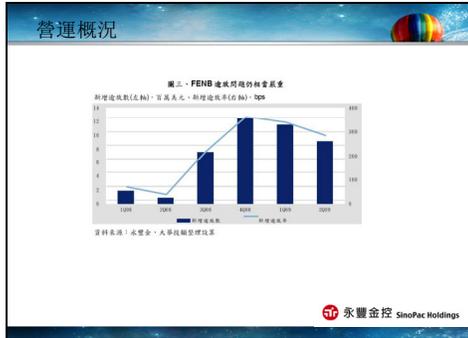
營運概況

圖一、淨利差已出現顯著回升



圖二、財富管理及信用卡業務明顯回溫





營運概況

(二) 簡明損益表

項目	最近五年財務資料					2009年12月31日
	2008年	2007年	2006年	2005年	2004年	
利息淨收益	12,500,078	13,381,615	14,886,672	14,636,198	11,163,617	1,470,371
利息以外淨收益	(1,980,553)	1,766,532	6,502,765	4,872,911	9,535,554	741,443
營業費用	1,351,969	8,824,000	8,860,896	3,092,236	1,810,887	467,000
營業費用	10,218,440	9,988,544	10,394,030	10,631,540	10,115,232	1,380,856
繼續經營部門稅前損益	(4,052,917)	(1,304,397)	2,374,512	5,725,334	9,063,152	373,956
繼續經營部門稅後損益	(2,757,123)	(491,574)	2,216,376	4,568,199	7,565,643	367,150
非常部門損益 (稅後淨額)	0	0	0	0	0	0
非常損益 (稅後淨額)	0	0	0	0	0	0
會計師事務所之二附屬公司 (包括所有稅後利益後之淨額)	0	0	294,839	0	0	0
本期損益	(2,757,123)	(491,574)	2,511,215	4,568,199	7,565,643	367,150
每股盈餘 (元) (註2)	(0.60)	(0.11)	0.55	0.98	1.61	0.08

資料：永豐金控 SinoPac Holdings

- ### 發展遠景
- 有利因素
 - 金融商品損失提列進入尾聲
 - 保險業成功進軍大陸
 - 銀行業亦可能獲准登陸, MOU的英文全名是Memorandum of Understanding, 中文為「備忘錄」
 - 不利因素
 - 企業放款風險升高
 - 國內房價出現鬆動
 - 法拍屋件數開始增加
 - 利率持續調降
 - 財富管理業務陷入停滯
- 資料：永豐金控 SinoPac Holdings

SIV & PEM

- 結構性投資工具/投資結構實體 (Structured investment vehicle, 簡稱: SIV或SIVs) 是銀行支持的一種投資業務, 主要銷售商業票據等短期債券, 購買次貸債券等長期債券。其利潤所得主要來自短期債券和長期債券之間的利差。
- 美國證管會日前指控台灣美國企業家彭日成(Danny Pang) 涉嫌詐騙投資人數億美元, 彭日成為加州保盛豐集團(Private Equity Management Group, PEMG) 董事長兼執行長, 該集團在2004年成立, 且7成投資者來自於台灣。

資料：永豐金控 SinoPac Holdings

Disclaimer

This presentation and the presentation materials distributed herewith may include forward-looking statements. 2009 Q2 financial data are preliminary. All statements, other than statements of historical facts, that address activities, events or developments that SinoPac Financial Holding Company ("SinoPac") expects or anticipates will or may occur in the future (including but not limited to projections, targets, estimates and business plans) are forward-looking statements. SinoPac's actual results or developments may differ materially from those indicated by these forward-looking statements as a result of various factors and uncertainties, including but not limited to price fluctuations, actual demand, exchange rate fluctuations, market shares, competition, changes in legal, financial and regulatory frameworks, international economic and financial market conditions, political risks, cost estimates and other risks and factors beyond its control. In addition, SinoPac makes the forward-looking statements referred to herein as of today and undertakes no obligation to update these statements.

資料：永豐金控 SinoPac Holdings

5. 元大金控



目錄

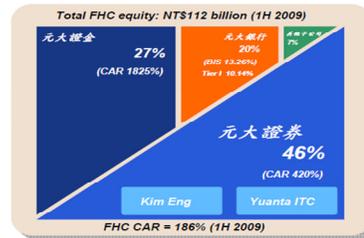
- 元大證券簡介.....3
- 證券業為主之金控.....4
- 兩岸新契機.....8
- 證券業之近年排名.....11
- 證券業之SWOT.....12

元大證簡介



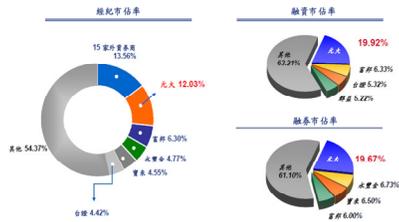
證券業為主之金控

主要子公司淨值占金控比重



證券業為主之金控

證券市場龍頭



證券業為主之金控

證券業務規模與市場定位



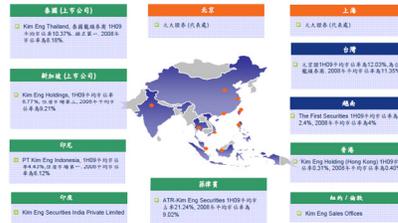
證券業為主之金控

證券業務營收多元化



證券業為主之金控

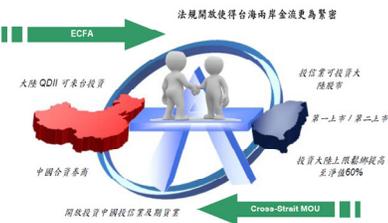
海外通路



資料來源：金銀證券、元大證券

兩岸新契機

法規開放



Source: Financial Supervisory Commission

兩岸新契機

台灣經驗



Source: Securities Association of China; 2005 data from KPMG Mainland Securities Survey 2007

證券業排名

排名	2008	2007	2006	2005	2004
1	元大證券	元大證券	元大證券	元大證券	元大證券
2	寶來證券	富邦綜合證券	群益證券	寶來證券	寶來證券
3	富邦綜合證券	中信證券	台証綜合證券	台証綜合證券	富邦綜合證券
4	凱基證券(中信)	元富證券	寶來證券	富邦綜合證券	台証綜合證券
5	永豐證券	寶來證券	富邦綜合證券	中信證券	永豐證券
6	大華證券	永豐證券	中信證券	日盛證券	元富證券
7	永豐金證券	台証綜合證券	日盛證券	元富證券	中信證券
8	台証綜合證券	大華證券	元富證券	永豐金證券	大華證券
9	日盛證券	群益證券	永豐金證券	群益證券	統一綜合證券
10	群益證券	日盛證券	大華證券	大華證券	日盛證券

資料來源：中華證券交易所 2009 年第 1 季 台灣地區大型證券商排名

證券業之 SWOT 分析

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weakness)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 主管機關積極推動證券業務，有利券商進行多角化經營，增加獲利來源。 2. 投資者資產管理觀念與理財觀念更加成熟，有利於產品行銷，券商發展空間擴大。 3. 摩根士丹利資本國際公司 (MSCI) 新興市場指數在 2009.5.14 新增 22 個台股，預期吸引外資加碼投資台股市場。 4. 法令持續開放新興業務以及拓展國外市場。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 證市市況未趨復甦，手續費收入、手續費收入、手續費收入與盈餘皆受影響。 2. 台股市場本利得市受市場波動影響甚大，造成整體獲利不穩定。 3. 法令對證券業經營等境況仍設有許多限制。 4. 國際股市走勢仍具不確定性，全球經濟復甦未獲確切。
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 政府的政策鼓勵多，加上中央銀行不斷降息，造成資金有機會回流上攻。 2. 提高經紀比率，積極與同業洽談合併事宜。 3. 國外證券業者與地產型的方式以求突破。 4. 投資理財產品越來越多元化，對投資理財的需求與日俱增。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 證券業競爭激烈，為吸引投資人開戶下單，競爭越來越激烈。 2. 證券業手續費等經紀收入在商業結構競爭下成長不著。 3. 失業率提高，投資者信心不足。 4. MSCI 新指數全球金融股影響。