財金小尖兵，等你來打拼！—金融控股業

隨著我國加入「世界貿易組織（WTO）」之後，政府開放外資進駐投資國內金融市場，以及金融六法通過並實施以來，對現今國內金融市場而言，一方面不僅要因應政策面所造成的衝擊，同時還要迎合全球經濟自由化、多元化的時代來臨，目前國內的金融產業正是一片全紅之際，不管是站在軟體經營層面或是市場需求層面而言，金融產業都可說是現下台灣經濟的產業之星。再加上自由經濟帶來所謂的「大者恆大、小者愈小」的邊際效果出現，使得一度沒落的金融行業，也早已由黑翻紅，成爲現今年輕人眼中的鐵飯碗。

但這些利多消息的背後，仍需值得深思，以台灣目前現有的金融消費市而言，是否真的有如此龐大的商機？同時對於新進一輩的年輕人，是否真有足夠的瞭解及專業知識，足以因應金融產業的各項挑戰？以下就讓我們來深入了解金融控股產業現下的產業分析及相關金融產業的職業介紹與未來的展望與趨勢。

金融控股業概況

自民國九十年七月立法院通過相關金融六法以來，國內各銀行就吹起了整合、合併風潮，依現行法規規定，我國金控公司本身並不直接從事金融業務，而是以投資、控股等方式，參與銀行業、票券金融業、信用卡業、信託業、保險業、證券業、期貨業、創投業、外國金融機構等，間接地進行跨業整合。

根據財政部統計，截至九十二年三月底止，共有十四家金控公司合併資產總額達十一兆三千八百十六億元，合併淨值達九千七百八十三億元。同期間，十四家金控公司整合了十五家銀行、十三家證券商、四家票券金融公司、三家產險公司、三家壽險公司、三家保險代理公司、二家證券投資信託公司、一家證券投資顧問公司、一家期貨公司、一家證券金融公司及七家金融週邊事業，共計有五十三家金融相關事業納入金控公司。

指標工作項目

個金服務專員

走在馬路上，隨時隨地可以看到有笑容可掬地業務員，手裡拿著 DM，不斷地向路過的民眾發送傳單，推廣各式各樣的消費金融產品，包括有小額信貸、信用卡、現金卡以及房貸等等業務。對個金服務專員來說，在入行前必先要瞭解公司內的各項金融商品服務外，同時還需懂得如何分析對手的產品競爭優勢，才能有效說服顧客申辦消費金融商品，並爲自己達成目標業績。另外，熟悉推廣通路、精通各項理財觀念，積極學習各項金融相關知識，都是決定能否順利開發新客戶的幾個重要關鍵。

由於其主要的工作內容是以推廣各項金融商品爲主，因此對產品的認識要非常的融會貫通，同時因爲是以主動式的直效行銷手法將產品宣傳出去，所以基本上要具有一定程度的業務開發能力與抗壓性，才能將商品成功地推廣出去，尤其當遇到難纏的客戶時，不僅要懂得銷售技巧，而且應變能力要快、要能及時反應，如果事後能將其轉換成自己內化的經驗值，將來必定可以闖出自己的一片天空。

另外，當成功將商品介紹給客戶之後，千萬要記得售後服務也是非常重要的，就如同營業員一樣，倘若使客戶在服務過程中，感受到服務人員的誠意與專業，將來很有可能當他的親朋好友有需要時，也會爲其推薦，如此客源也就會源源不絕，成功也亦非難事了。

目前整個國內投資市場大多以小額消費性貸款、個人信用貸款、現金卡、信用卡等爲火力，不管是各大金融單位或是整體消費面都是如此，所以消費性金融商品的多樣化與重要性早就超越傳統貸放款業務，再加上金融控股公司這一、兩年紛紛成立，所以目前各大銀行的消金部門都是一片人才荒，只要自己本身肯努力，辛苦幾年後所得到的成果，將完全不同於現在所看到的。

因此，懂得如何開創自己的人生，做好職業生涯規劃，相信在不久的將來，將可以品嚐到自己所努力之後的果實，並找到自己的一片天空。

經理人

※證券商經理人※

證券商目前是證券市場最主要的中堅支柱，也是證券就業市場最大的需求者。國內證券商（含分公司）目前已經將近突破一千家，競爭也可謂相當激烈，因此業績好不好成爲是否能獲取高薪的主要關鍵。

在證券市場男女平等，年齡也不重要，只要業績好、能力強，年紀輕輕就當上證券商副總、經理之類的高級主管，年收入數百萬者大有人在。

而證券商經理人爲高階主管，視總經理、協理、經理、副理等不同層級，而有不同的管理權限。主要工作執掌爲管理證券商之業務、財務、會計、人事管理及行政工作。

※期貨商經理人※

期貨商經理人爲負責期貨商總體業務之經營與管理的高階經理人，依所服務的單位不同(專營期貨商、兼營期貨商與期貨交易輔助人)，層級不同(總經理、協理、經理、副

理)，管理權限亦有所差別，主要工作職掌爲期貨的管理受託買賣、自行買賣及交割結算業務。

爲了提昇經營績效與品質，經理人必須經常進行期貨、衍生性商品的市場分析，交易策略研發。而爲了提昇營業據點的經營績效，期貨商經理人也須對旗下的業務員進行教育訓練，開辦說明會推展期貨商品。

而爲了讓商品更多樣化，期貨商經理人也須研究全球商品期貨之價格趨勢，經紀各國期貨交易所中有潛力的期貨商品，讓客戶擁有更多選擇性。

※基金經理人※

證券投資信託事業是指募集證券投資信託基金並運用該基金投資於有價證券市場的行業。證券投資信託事業是股票市場「三大法人」之一，其所掌理的基金規模高達數千億，因此若不想服務於壓力大、競爭多的證券商，證券投資信託（基金）事業也是一個很好的選擇，待遇一般來說也相當高。

基金經理人是共同基金的直接操盤手，爲了讓自己所管理的資金能績效好、報酬率高，基金經理人首先必須由券商

或公司的研究部門所提供的分析報告中，挑出適合的投資標的，並解讀市場與產品訊息，吸收證券分析師的投資建議，甚至還須拜訪具潛力或上市公司，最後再加上自己的研究結果與判斷，以彙整出基金投資策略與操作計畫。在基金操盤的過程中，基金經理人必須積極尋找更新、更好的金融商品，適時調整基金的持股比例或投資組合，讓基金能穩健獲利，替客戶爭取最大投資收益。

證券商經理人的此工作多半由學歷高、業界資歷完整豐富(大多數爲業務背景出身)，人脈網絡綿密，了解金融市場運作，能敏銳判斷大環境整體趨勢的人擔任。

期貨商經理人多半是由經驗老道、績效優異的超級期貨業務員晉升的，由於曾實際面對客戶，對於期貨市場的交易運作與投資策略也有實務經驗，再加上已長期觀察期貨商品的盤勢，通常較第一線的期貨業務員更能預測期貨商品的價格波動，能真正協助投資人獲利，並在正確的經營策略下，有效提昇營業據點的整體業績。

證券分析師

證券分析師最主要的工作是將市場、行業、公司的情況報告給投資者，讓市場的訊息更正確，且使市場更公開公平公正，幫助投資者不會因錯誤的訊息而造成風險。

證券分析師必須針對國內外證券市場進行基本分析與技術分析，長期觀察產業的景氣變化，以提供基金經理人或投資法人完整的投資決策建議。基本分析方向包括：國內外政經局勢、各國股市狀況、貨幣市場最新動態，並有能力由基礎的產業研究中嗅出景氣狀況。

此外，爲了解上市公司的營運狀況，證券分析師必須參與法人說明會，訪談上市公司主管，分析其財務報表，以便對上市公司的營運前景作出判斷和預估。技術分析則是依據指數或個股成交價量，輔以各項經濟指標，作價位分析報告，並推斷未來大盤或個股的變化走勢，提供客戶準確的買賣時機點與價位。

從業人員的資格條件通常是商學相關大學或研究所畢業，MBA 尤佳且具有清晰的數字觀念，豐富之個經、總經分析能力，另外則勤於吸收國內外訊息，對於大環境的變動

保持高度關注。

由於需大量閱讀國外訊息，故會要求英語聽說讀寫流利，具國際觀，最好能具備外商經驗。若無外商經驗則須具備扎實的財務與產業背景，對各產業資訊要有一定的解讀能力，並且具有敏銳精準的觀察與分析能力，有膽識，敢於預測或下判斷，應變能力、抗壓性高，在預測錯誤時，也可迅速彈性調整。

投資分析人員通常透過長期觀察的景氣變化及對擅長產業的了解，在產業出現起伏時，先行預測走向，給予投資人適當的資訊及分析。專業投資分析人最重要的就是爲投資人解讀及評估各種繁複且千變萬化的市場資訊，讓投資人可以做出正確的判斷，因此投資分析人員可以說在投資決策的過程中佔有極大的份量。

要成爲證券分析師，除了擁有執照外，通常還要有擅長的領域（例如光電類股、生技類股），最好能具備特定產業相關背景或工作經驗，如此才能有效觀察該產業景氣的變化，並在影響股市起伏的眾多訊息中（例如公司營運、政治環境），評估真正能夠左右個股變化的決定性因素，提供給投資人正確的市場資訊。

金融控股業的未來趨勢

想必對有心從事金控業的職場新鮮人而言，金融控股產業的前景只能用「遍地黃金」來形容，甚至肯定金控業有可能會是未來台灣產業的閃亮之星，對於未來經濟的發展，也佔有絕對的影響力。但是，在這些肯定的背後，是否也需要冷靜思考分析一下，金控業整體未來的發展與趨勢，當做過全面性地深入瞭解與審慎評估之後，再依照個人性向決定工作屬性，也許會較來得穩健與安全。

當金融六法開放之後，國內各大銀行、保險、證券、期貨等業者，均紛紛積極整合旗下資源，希望藉由金融控股公司的成立，可以將資財擴張，創造更大經濟利益，但是在經過這兩年各家的策略聯盟、垂直或水平整合、合併之後，不難發現，在自由經濟體制之下，出現「大者恆大」的競爭態勢，亦即目前國內的金融市場，在國內外金融集團的競爭壓力以及金控法的效應下，勢將朝向「大型化」發展，所謂「大型化金融集團」是以控股的方式經營，其共同的特點在於股權集中及營運多角化，並提供多項金融商品，以供旗下各相關聯的子公司跨業經營與共同行銷，它其實是利用一種「金融百貨」的概念在營運，並在取得競爭優勢之後，繼續以此種規模經濟方式主導金控市場的發展走向。由於在目前的金

融體系中，各項業務所需的資源重疊性相當高，因此規模大型化可降低成本，並且強化金融機構的獨佔利益，所以目前全球機構合併的風潮，更是一波接著一波。

所以，如果金控公司藉由合併來擴大經營範圍與業務的話，那麼其所產生的規模經濟、範疇經濟和 x 效率，也能因此而減少營運成本，具有成本效率，其中成本效率的來源主要是來自產品多樣化。當金融機構合併後，不僅可以將營運範圍重疊之處加以整合，其他在人事精簡以及硬體設備等共享之處，也將減少鉅額的成本支出。因此，如果金控公司在購併後能有效地整合內部所有金融業務，將有助於提昇其經營績效，達到規模經濟的效益。另外，藉由購併行爲以增加本身的分行家數，拓展營業據點，尤其當吸納地方性的金融機構之後，其在地方上的人脈累積以及豐富的當地資訊，就可以幫助金控公司成功打進該地區的金融市場，從而減少許多無謂的進入成本。

目前國內的金控公司，除了積極擴大營運版圖之外，金融服務產品也朝多元化與多樣化的方向發展，如此一來，才能有效發揮規模經濟與範疇經濟的相乘效果。因此透過策略聯盟來增加金融服務產品是一個相當可行的方式。透過策略聯盟，金融業者可以引進新技術、開發新產品、增資及拓展

行銷通路，與彼此間具有互補性及關聯性的業者結合，藉此分散彼此的成本與風險，進而發展技術及開發新產品，提高企業本身的競爭力，維持或提昇彼此競爭優勢。

另外還有一種異業整合方式，它是將各不相關的金融個體，如：保險、證券、銀行等，用異業結盟的形式，將整體邊際效益發揮到最大。亦即藉由金控公司將銀行與證券商、保險業結盟合併，金控子公司則可以進行交叉銷售(cross selling)，使金融商品多元化，提供給客戶包含保險、股票、信用卡、基金、債券等金融商品套餐，這些多元化的金融商品與服務，不但能滿足投資人需求，更能提供客戶一次購足的服務，金控公司亦可藉著交叉銷售擴大市場占有率及降低經營成本，進而強化整體獲利。

一家好的金控公司，其致勝關鍵絕對不在於這家金控公司擁有多少種的產品，而是要將這麼多不同的產品，選擇性地行銷到有需要的客戶身上。所以，若是真的要從事金融控股產業，除了專業知識、證照外，審慎地評估、再加上對產業的研析，將會是你能否「掌握致勝」的臨門一腳。