

# 境外基金業者深耕 6 月底截止

## 預計有逾 10 家送件

工商 黃惠聆

境外基金業者「深耕台灣」年度考評將於 6 月底截止報名，預計有逾 10 家送件。

然這一套深耕台灣制度設計用意雖良善卻有些盲點。碁石智庫負責人陳如鈞表示，整個境外基金深耕的機制設立，是「強者恆強、弱者恆弱」的催化劑，對未設有據點的境外基金機構鼓勵他們找規模大的總代理人，對已設有據點的外資，若是營收及境內管理資產規模達不到要求在此深耕台灣制度下就會愈來愈達不到，最後將只能退出台灣。

根據碁石智庫的統計，境外基金機構在台灣設有投信的在 39 家投信中占 19 家，在 82 家投顧中佔 9 家。以 2018 年為例，在已設有據點的 19 家外資投信中，僅有 11 家達到營收中位數 5.92 億台幣要求，此外還要每年送台灣人到國外受訓達 36 個人月，或花在教育訓練及培訓年費用不低於 500 萬台幣，對財力不夠雄厚的業者可以自動放棄不用浪費時間申請。

境外基金業者也認為，金管會訂有一三大面向、八大指標，但這些評分標準乍看明確，但卻相當制式化。

「深耕台灣」最重要二大指標即在人才培育和資金投入，然而在台灣繳稅多或者投資金額多都不是金管會認可的標準，在金管會「深耕台灣指標」規定細如牛毛，如要境外基金業者申請時要附多少金額的統一發票。據聞，幾家境外基金業者因為人才培育附上的發票金額「沒有算好」而低於金管會的標準以及因人員異動沒有達到人才培育要有 36 個人月次的標準，因而無法取得「深耕台灣」認可。

「深耕台灣」無非就是希望境外基金業者的資金多投入台灣、多培育本國籍人員，因此，即有境外基金業者認為，「深耕台灣」標準若可以再多面向，並針對規模不大的境外基金業者有其他能達到的標準，即能讓更多境外基金業者都能「深耕台灣」。