TISA：坑國庫以肥業者？

陳國樑
政大財政系教授／政大財稅研究中心主任

07 Nov. '26

台灣錢滿為患，近年來超額儲蓄規模更急遽攀升。二〇二四年，台灣超額儲蓄金額首度突破四兆元；主計總處預估二〇二六年將達八．五兆元，較兩年前增至兩倍有餘；二〇二七年更將突破十一兆元。

這組數字揭露台灣經濟極為嚴重的結構問題：龐大的儲蓄，找不到足以承接的國內實體投資；不斷累積的資金，未能有效轉化為帶動產業發展的動能。然而，面對這項結構失衡，政府政策的重心似乎不在改善投資環境、引導資金投入產業，反而是鼓勵民眾購買更多的金融商品、儲蓄更多的錢。

政府大力推動的「臺灣個人投資儲蓄帳戶」（TISA），正是這套政策思維的具體展現，並被納入「亞洲資產管理中心」的策略性布局。但一味擴大金融商品銷售與資產管理規模，究竟是在幫全民存老本、促進資本市場發展，還是替投信業者打造專屬的吸金管道？

TISA 壓根不是什麼新的政策構想，其前身包括「好享退專案」及「好好退休準備平台」，同樣是透過定期定額基金投資，提供民眾累積退休資產的管道。然而，無論過去的平台或如今的 TISA，始終未能帶動市場熱度。與此同時，被動式 ETF（ETF）市場異軍突起，憑藉持股透明、費用低廉及交易便利，掀起一波波全民追逐 ETF 的熱潮。相形下，TISA 主打的傳統共同基金更顯銷售困境。

那為何投信業者在 ETF 大獲成功之際，仍積極推動 TISA？首先，兩者的獲利空間大不相同。ETF 多採被動追蹤指數，在市場激烈競爭下，經理費率不斷下探，業者獲利空間受到壓縮；而傳統主動型基金由經理人挑選投資標的，經理費率通常較高，即使提供了費率優惠，仍可能保有相對較可觀的管理費收入。說得直接一點，同樣是管理一筆基金，主動型基金相對於 ETF，可能可以為投信業者帶來更高的利潤。

其次，TISA 對於投信業者更大的吸引力，在於能將單筆基金申購轉化為長期、持續的資金流入。ETF 可以隨時買賣，投資人看好哪個市場、哪種商品，就能自由進出；TISA 則限定透過定期定額申購，並以連續扣款廿四個月作為優惠條件，綁定民眾長期投入。這不僅有助於業者持續擴大資產管理規模、增加管理費收入，更能開拓原本沒有固定基金投資習慣的客群，打造源源不絕的資金流。

因此，為了替 TISA 基金開拓銷路，投信業者一方面重新包裝商品，另一方面則企圖撬開國庫後門，爭取租稅補貼。

從專案、平台到 TISA，名稱雖不斷翻新，賣的仍是滯銷的傳統基金；藉由級別重新設計、政策背書及退休儲蓄的華麗包裝，搖身一變成為金融新寵。業者不遺餘力地推銷，政府更不惜動用公共資源助陣，說穿了，不過只是替傳統共同基金另闢一條公權力加持的銷售管道。

競爭激烈、金融商品賣不動，就打起壞主意，想把租稅優惠變成自己的促銷工具與競爭優勢。業者管理費穩穩入袋，投資人證券交易所得享有所得稅免納、利息與股利皆有優惠，這些都還不夠，竟然還要政府犧牲稅收，補貼投資人購買基金、替業者創造商機，豈有此理！

總結：投信業者透過政策倡議推動 TISA 轉型，並藉主管機關的行政資源助陣，將自身商業利益包裝成國人退休保障與台灣資本市場的未來，進而爭取租稅優惠，為特定金融商品創造市場優勢。當業者不再以商品爭取投資人，反而積極爭取政府補貼扶植，便是不折不扣的金融尋租。政府應謹守公共利益立場，切勿淪為業者追逐利潤的工具。