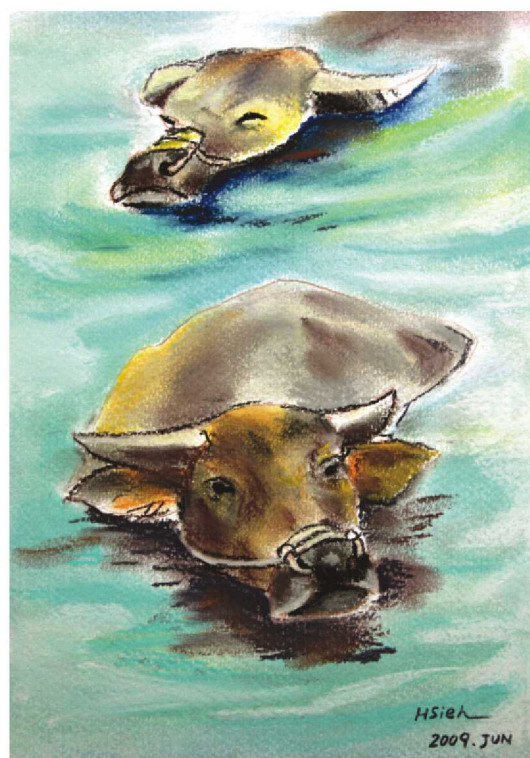


期貨人

2002年三月創刊 《總號第031期》 <http://www.futures.org.tw>

Taiwan Futures **2009**

第三季



人物專訪

積極促進兩岸期貨行業交流 共同探討行業自律發展經驗

專訪中國期貨業協會會長劉志超

封面故事

期貨公會頒發“期貨楷模獎” 及“期貨典範獎”

表揚資深期貨人之奉獻 表彰堅守崗位之毅力

專題報導

降低人員流動率 做好人才管理

特別報導

兩岸期貨業務員考照介紹及心得分享

鳳凰vs.梧桐



謝夢龍

期貨業發展至今已15年，今年期貨公會的會員大會上，頒發了“期貨楷模獎”及“期貨典範獎”，表彰這一群在期貨業界15年，其中有些甚至是始終堅守同一公司，不離不棄的默默奉獻者。

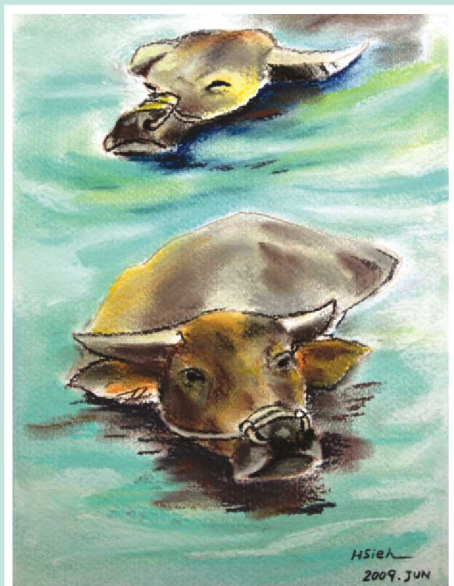
經營企業首要之務，也是最困難之處，就是解決“人”的問題。企業人才流失的主要原因，是忽視以人為本的用人之道，在心靈上，無法讓員工產生認同感；在環境上，無法讓員工看到更好的願景與發展環境，因此選擇離去。一個企業想要基石牢固，就得從人才培育做起，因為唯有自己培育出的人才，才能在理念上契合公司的企業文化，行為上符合企業的要求。

期貨業是一個新興行業，人員流動率頻繁、挖角風氣盛行，初期均屬正常，但是經過了這麼多年的發展，行業中能夠留下來的資深者竟是如此少數，不禁令人感慨；而挖角之風仍然當道，更令人嘆息。當期貨業經營艱困時，無法培育人才；當行業景氣時，還是沒有一套完善的人才培育機制。大家靠著挖角維持公司的績效，卻忽略了它造成的後遺症，如：墊高經營成本，造成舊有同仁不公平的待遇，以及破壞同業間的和諧等，這種“揚湯止沸”的作法，實不足取。為了

遏止挖角之風，公會還訂定了同業間的自律條款，以期約束各家業者，但此舉終究是“杯水車薪”，效果有限。事實上，想要端正此風，應建制完善的人才培育機制，落實人才的選用育留，才是“斧底抽薪”的作法。所謂“欲得金鳳凰，先栽梧桐樹”，期貨業者在目前營利狀態良好的情況下，應該重新檢視公司各自的需求，以全新的理念思考人才培育及管理之道，唯有如此，才是徹底解決人才荒，端正挖角風的正本清源之道。

本期期貨人除了探討業界人才流動率外，也邀請資深從業人員發表期貨生涯感言；針對人才管理的部分，訪問了幾位資深的董總，發表他們用人之道的理念及作法。因應兩岸金融監理MOU簽訂後，期貨從業人員如何取得對方的證照，本刊對兩岸負責考照業務的機構，以及考試資格等內涵做了詳細的介紹與報導，同時邀請了幾位臺灣及大陸從業人員，分別就如何通過大陸期貨從業人員資格考試發表心得，提供他們寶貴的經驗給大家參考。爾後，本刊因應兩岸的局勢改變，將重新定位為兩岸期貨人的專業刊物，讓這本發行多年的雜誌，與時俱進，成為金融西進後，兩岸期貨人共賞的刊物。

CNFA



封面畫作 謝夢龍 親情系列－逍遙自在

期貨人季刊

中華民國九十一年三月創刊

發行人 / 賀鳴珩

發行所 / 中華民國期貨業商業同業公會
台北市安和路一段27號12樓

電話 / 02-87737303

傳真 / 02-27728378

網址 / www.futures.org.tw

電子信箱 / cnfa@futures.org.tw

總編輯 / 謝夢龍

編輯製作 / 橙青印刷事業有限公司

地址 / 台北縣新店市中央三街72號5樓

電話 / 02-86676715~7

定價 / 每本200元

傳真訂購 / 02-27728378

匯款戶名 / 中華民國期貨業商業同業公會

匯款銀行 / 國泰世華銀行敦南分行

匯款帳號 / 053-03-000402-3

請將銀行匯款收據傳真至本會，並註明
訂購者姓名、電話、寄送地址。

中華郵政台北誌字第793號執照登記為
雜誌交寄

總編輯的話

1 鳳凰vs.梧桐

謝夢龍

人物專訪

積極促進兩岸期貨行業交流 共同探討行業自律發展經驗

4 專訪中國期貨業協會會長劉志超

葉紫華

封面故事

期貨公會頒發“期貨楷模獎” 及“期貨典範獎”

9 表揚資深期貨人之奉獻 表彰堅守崗位之毅力

葉紫華

永保工作新鮮感 重視工作成就感

11 大華期貨專業副總陳志岳期貨生涯感言

王克庭

態度決定高度，人生要有正面思維和作為

15 國泰期貨代總詹益青談如何成為成功的期貨人

Anita/Belle

大膽闖蕩期貨領域 貼近國際金融市場脈動

20 日盛期貨業務經理董錦綿談進入期貨業的心路歷程

李若彤

不用金錢收入衡量自我存在價值，才是真正贏家

24 華南期貨羅長武用熱誠、興趣及堅持，發揮「期貨精神」

王克庭

面對工作，堅持不懈，永遠以新人自居

28 寶來曼氏期貨台北分公司經理人黃金蓮分享期貨生涯之寶貴經驗

Anita/Belle

目錄 CONTENTS

專題報導

32 降低人員流動率 做好人才管理 李欣蓓

不講道義，要講道理；做人重品德，做事重品質

35 元大期貨副董事長兼總經理盧立正談人才管理之道 葉依青

符合企業經營理念，塑造共同價值觀

40 統一期貨總經理黃奕銘對人才留用的理念 Anita/Belle

唯有千里馬與伯樂擦出火花，才能彰顯各自價值

44 大華期貨總經理任俊行談人才培育及任用之理念與作法 衣芷縈

特別報導

兩岸期貨業務員考照介紹及心得分享

見證16年台灣期貨證照測驗發展史

51 專訪證基會測驗中心副主任陳曉珮 范加麟

66 大陸期貨從業人員資格考試介紹 中國期貨業協會

注重讀書方法 善用資訊平臺 強化理解及圖像

68 中糧期貨李卓蒙利用科學方法及積極態度通過證照考試 JM

學而不思則罔 思而不學則殆

71 大陸金信期貨吳志軍女士談掄元心得 吳志軍

西進勢在必行，取得證照是致勝先機

74 元大期貨陳明傳經理分享大陸考照經驗 Anita/Belle

西進要件 取得大陸期貨從業人員資格證照

77 康和期貨協理鄧衍輝、王世琦大陸考照心得分享 Anita/Belle



4



20



24



28



35



40

積極促進兩岸期貨行業交流 共同探討行業自律發展經驗

專訪中國期貨業協會會長劉志超

撰文：葉紫華



中國期貨協會與期貨公會多年來始終維持良好關係，此次本會邀請該會會長劉志超來台，主要是針對兩岸簽訂金融監理MOU後，就兩會未來合作項目，以及如何協助兩岸期貨業者間之交流與發展，進行初步具體之規劃。

就雙方經驗互換心得 促進行業未來互動與發展

這次參訪行程從3月起，兩會承辦人即全心投入，積極進行安排，為兩會交流做最周延之準備。氣氛上，希望賓主盡歡；實質上，將就雙方合作做具體之初步規劃，為兩岸金融監理合作MOU簽訂後，兩會及兩岸期貨業者間之合作預作準備。

中國期貨業協會和臺灣期貨業公會始終

保持良好關係，歷年來也累積相當多的互動與交流經驗，前兩任會長田源、朱玉辰先生均在任內，由公會接待來台參訪。此次劉志超會長來台，適逢兩岸政經大幅開放，金融監理MOU即將簽訂之時，來訪的意義更顯非凡。此次參訪最重要的目的就是深入瞭解臺灣期貨業的自律、監管機制；從業人員培訓、認證、管理；投資人教育宣導以及市場研究發展與糾紛調解等五大項。

劉會長謙虛地說到：「臺灣的期貨業在



此次劉會長率領該會辦公室主任孫明福、研究部主任劉濤、培訓部副主管王樂一行四人來台，此行專程拜會期貨公會，就會員服務及從業人員管理交換心得與經驗。

這些專案上的經驗及成熟度，都是我們要學習的。」從北京出發前，期貨公會即將臺灣期貨業目前的現況，以及各項資訊充分提供，希望在緊湊的行程中，讓來訪的貴賓能夠不虛此行。

中國期貨業協會係全國性的期貨業自律組織

首先，劉會長就中國期貨業協會（以下簡稱協會）做了詳細的介紹。他說，協會和臺灣的期貨業同業公會類似，都屬於非營利的自律組織機構。協會成立於 2000 年 12 月 29 日，註冊地和常設機構在北京，是根據《社會團體登記管理條例》設立的全國期貨行業自律性組織，為非營利性的社會團體法人。

該會會員有三類：期貨公司等從事期貨業務的會員、期貨交易所特別會員和地方期貨業協會聯繫會員。最高權力機構是會員大會，每四年舉行一次，休會期間常設權力機構則是理事會，現有理事 35 人，分別由非會員理事、會員理事、特別會員理事組成；根據工作需要，理事會下設：專業委員會，委員會為理事會議事機構，對理事會負責。協

會現設：紀律委員會、申訴委員會、期貨資訊技術委員會、研究發展委員會和期貨分析師委員會等五個專業委員會。

協會實行會長負責制，會長是協會的法定代表人，現有專職會長 1 名，專職副會長 3 名，兼職副會長 8 名，秘書長 1 名，副秘書長 2 名。秘書處為協會日常辦事機構，目前共有正式員工 31 名，分有：辦公室、會員部、培訓部、研究部、合規調查部、資格考試與認證部、資訊技術部等 7 個部門。

行業發展快速 協會肩負更多機制

近年來，大陸的期貨業發展極為快速，三大交易所在 2004～2008 年推出了 21 種新商品期貨，不論在農產品、貴重金屬商品類，都是眾所矚目的焦點，在全球期貨交易所排行榜上，排名更是大幅提升。期貨業也隨之水漲船高，交易量連年大幅成長，開戶人口數更是激增。對此，劉會長說：「一如現在，全球經濟焦點都在中國，相對地，中國就必須調整步伐，跟上這股潮流。」

目前協會共有會員 200 家，其中期貨公

司會員165家，期貨交易所特別會員4家，地方期貨業協會聯繫會員31家。在歷經期貨業的開創、摸索、成長等歷程後，協會的職能不斷豐富和完善，在行業自律，會員服務，溝通交流，促進發展等諸多方面發揮著重要作用，現在更進一步被賦予更多的職能。

劉會長說：「在國家對期貨業實行集中統一監督管理的前提下，協會肩負更多的責任。」自2007年《期貨交易管理條例》修訂以後，協會的地位從法規層面得到了確認，協會的職能定位也日益豐富和完善，並在實踐中逐步摸索出了一條既符合實際需要，又能充分發揮自律組織作用的道路。目前協會的基本職能有：

1. 教育和組織會員遵守期貨法律法規和政策；
2. 制定期貨業行為準則、業務規範及其它自律性規則，參與擬訂與期貨相關的行業和技術標準；
3. 監督、檢查會員行為，對違反協會章程和自律規則的給予紀律處分；
4. 負責期貨從業人員資格的認定、管理和撤銷；
5. 受理客戶與期貨業務有關的投訴，對會員之間、會員與客戶之間的糾紛進行調解；
6. 積極反映會員建議和要求，依法維護會員合法權益；
7. 組織期貨從業人員業務培訓，開展會員間業務交流；

8. 組織會員研究期貨業的發展、運作及有關內容等；

9. 開展期貨市場宣傳和投資者教育，為行業發展創造良好的環境；

10. 根據協會宗旨、會員要求和市場發展需要，從事相應的自律管理和服務職責。

“自律、服務、傳導”是職能定位

提到協會未來的功能，劉會長指出，隨著期貨市場的快速發展，協會當前的職能定位可以用“自律、服務、傳導”來概括。所謂“自律”，就是在政府主導下，發揮行業自律監管的作用，達到保護投資者的合法權益，維護市場公平、有效和透明，防範系統性風險的監管目標；所謂“服務”，就是要積極協調市場各方利益，督促協會成員達到監管要求，不斷提升經營管理水平和競爭力；所謂“傳導”，就是要充分發揮協會在政府與行業間的橋梁作用，促進監管部門各項政策措施的落實，及時反映行業的合理訴求，就監管部門和會員關心的問題進行溝通協調，促進行業和諧有序的發展。

劉會長認為，期貨市場不是一個大眾的市場，更不是一般人應該進入的市場。他強調，期貨業不僅是高度專業，更應該是一個專家理財的市場。因此，在期貨市場中必須要有嚴謹的制度、規定，更要能夠落實要求、執行，這才是期貨業發展之根本。

劉會長極度重視行業自律，他說：「我們常看到很多小孩，放了學到家，能夠自動自發、自我管理的，自然家長管理的就少；

那些總要大人在後頭叮囑，該做功課、該洗澡、該吃飯啦！這樣的小孩受到的管束自然就多。」他以這個生活化的小故事，闡述行業自律的重要性。他強調，“自律”也是監管機構和業者間的互信基礎。

五大工作重點

對於協會現階段的工作重點，劉會長說將從以下幾個方面展開：

1. 以促進經濟成長和服務產業發展的中心為目標，加強對期貨市場功能發揮的研究和宣傳，引導和推動期貨公司探索專業化中介服務發展模式，進一步提升服務現貨企業、現貨產業的水平。
2. 加強行業自律的力度，督促會員依法合規經營，建立健全風險預警、防範和化解機制。
3. 強化期貨行業誠信體系之建設，建立“誠信合規”、“對投資者負責、對行業負責”的自律文化；同時，研究解決手續費惡性競爭、期貨經紀人自律管理等影響行業良性競爭秩序的問題。
4. 深化投資者教育工作，建立長效機制，加強對投資者的風險教育和提示，引導培育機構投資者。
5. 實施“人才興業工程”，建立“個人成才、企業用才”的期貨業人才培養體系，全面提升行業的人才素質。

金融監理MOU 將開創兩岸期貨業更大發展空間

對於即將簽訂的兩岸金融監理MOU，

劉會長表達了他個人的看法。他說：「海峽兩岸金融合作協定，象徵著未來兩岸經貿關係的進一步深化，兩岸金融合作也將因此呈現出全新的局面。特別是在當前，兩岸共同因應國際金融危機衝擊的大背景下，這種合作更加具有重要的現實意義。具體到期貨業而言，金融合作協定的簽署將為兩岸期貨業的交流、合作與發展提供更大的空間。」

事實上，隨著大陸期貨市場的發展，期貨業的對外開放也在逐步推進，目前在CEPA協定下，大陸已有3家合資期貨公司和6家在港設立了分支機構的期貨公司。近年來，臺灣和大陸期貨業的交流與合作不斷增多，雙方在法規框架、行業文化、制度安排等方面具有較多的共通性。劉會長說：「我相信，金融合作協定的簽署將會進一步促進兩岸期貨業相互學習、相互借鑒，共同提高兩岸期貨業的服務水平。」

建立定期溝通機制與合作平臺

分享彼此經驗與作法

隨著兩岸金融合作協定的簽署後，作為行業自律組織的中期協會與臺灣期貨公會，未來在兩岸期貨業加強交流與合作方面，不但有廣闊的空間，更將有具體可行的辦法。劉會長指出，近年來，雙方在經驗交流、資訊分享、考察互訪等方面，已經建立了良好的溝通與合作關係。目前在兩會的努力下，這一關係更加密切。

從長期來看，劉會長認為兩會間還有極大的合作空間，例如：建立兩會定期的溝通和交流機制；聯合開展期貨行業人才的專業



中國期貨協會此次來台，不但舉辦專業座談會，也前往期貨商參訪及拜會，以深入了解臺灣期貨業者現況。

培訓；促進兩會會員間的交流與合作，分享彼此在市場發展、業務創新等方面的經驗和想法；相互學習和借鑒兩會在投資者教育、會員服務等方面的經驗和做法，共同提升自律和服務水平等。

在兩會具體的互動和交流方式上，劉會長認為可以相對靈活一些，既可以有定期的、面對面的交流，也可以有不定期的、網路或通訊形式的交流。例如：建立兩會溝通交流機制，促進資訊共用；組織開展兩岸期貨業研討會或交流會，就期貨市場發展形勢或熱點問題進行探討；通過兩會會刊《期貨人》和《中國期貨》，加強兩會及兩岸期貨業的交流等等。

期許兩岸期貨人以“職業道德”為最高圭臬

在這次短短的八天行程中，期貨公會及臺灣的期貨同業以臺灣人特有的熱情款待了劉會長一行四人，在參訪、晚宴，以及特地安排的座談會中，在在展現雙方溝通無障

礙，充分達到互相瞭解與學習的目的。

這次行程適逢端午佳節，劉會長等人度過了人生第一次在臺灣過端午的特殊經驗。他非常感謝期貨公會如此周到的安排，讓他體會臺灣同胞的熱情，也深入瞭解臺灣期貨業的狀況，有助於日後擬定兩岸期貨業合作的方向與目標。劉會長說：「在此，我也代表中期協會，歡迎臺灣期貨業同仁多來大陸參加研討會和交流會，共同促進兩岸期貨業的發展。」

談到對兩岸期貨人的期許，劉會長說：「兩岸期貨業者要有共榮共尊的心態，積極合作發展，創造華人最大的期貨圈，這個基礎必須建立在具有最高標準的“職業道德”之上，我期許兩岸所有期貨人，將它視為從事期貨業的最高圭臬。」

CNFA



劉志超小檔案

金融學碩士，高級經濟師

- 1993年 國務院證券委員會辦公室
- 1993年7月 中國證監會辦公室
- 1995年5月 中國證監會人事部副主任 主持工作
- 1998年 中國證監會組織部副部長 主持工作
- 2000年12月 天津證管辦 黨委委員、副主任
- 2003年6月 中國證監會期貨部 副主任
- 2006年10月 中國證監會期貨部 副主任（正局）
- 2007年2月 兼任中國期貨業協會會長
- 2007年9月 - 至今中國期貨業協會黨委書記、會長

期貨公會頒發“期貨楷模獎”及“期貨典範獎”

表揚資深期貨人之奉獻 表彰堅守崗位之毅力

- 今年6月4日，在公會每年一度的會員大會中，本會特挑選在專營期貨商服務，自1994~2009.6.30日為止，於本會期貨業務員登錄年資累積達15年，並從未中斷過登錄資歷的從業人員，共計6位，頒發“期貨楷模獎”，表揚他們對期貨業的奉獻；而登錄15年且堅守崗位，在同一公司服務者，共計12位，頒發“期貨典範獎”，表彰他們一路走來始終如一的精神。
- 期貨楷模獎頒發的目的，在鼓勵大家投入期貨業，努力不懈；期貨典範獎頒發的目的，則是呼籲大家，注重“滾石不生苔”的敬業精神，端正期貨業惡性挖角的風氣。



得獎名單

1.期貨楷模獎(登錄資歷累積滿15年(含)以上)

永豐期貨：張念祖
國泰綜合證券：蔡雨伸
康和期貨：王源讚
凱基期貨：鍾文翔
新加坡華大期貨：彭春華
寶來曼氏期貨：陳富國

2.期貨典範獎(登錄資歷累積滿15年(含)以上，且在同一公司服務)

大華期貨：陳志岳、魏都誠
日盛期貨：江文勇、李昌城、陳光彥、游懷玉、 董錦綿、蕭仲惟
國泰期貨：詹益青
統一期貨：陳威聖
新加坡華大期貨：鄭質榮
寶來曼氏期貨：黃金蓮

- 在期貨業界也有許多超過15年以上的從業人員，或因職務之故，或因公司政策之故，雖然沒有登錄滿15年之累積紀錄，卻仍執著於期貨業的工作。每次頒獎總有遺珠之憾，但我們對這些從業人員同樣致上最高的敬意。
- 本期期貨人挑選了一些得獎者進行了專訪，這些受訪者中也有上述遺珠的資深從業人員，讓大家各自發表在期貨業這麼多年的感想；同時藉由他們的經驗，傳承給所有期貨後進。

期貨市場從業十五世紀念

業界楷模

中華民國期貨業商業同業公會
理事長 賀鳴珩 敬贈
98.06.04

業界典範

任職同一公司達十五年

中華民國期貨業商業同業公會
理事長 賀鳴珩 敬贈
98.06.04

永保工作新鮮感 重視工作成就感

大華期貨專業副總陳志岳期貨生涯感言

撰文：王克庭



大華期貨陳志岳是這次期貨公會頒發的「期貨典範獎」得獎人之一。由於大華期貨是臺灣第一家成立開業的期貨公司，陳志岳不但是第一批期貨生力軍，更因為始終堅守在大華期貨，不曾異動，因此在這次得獎人中，登錄資歷堪稱第一名。

在期貨市場快速變遷、挖角跳槽風盛行的洪流中，陳志岳可說是難得的異數。在他的期貨生涯中，有許多的第一，任職第一家開業期貨公司，公會登錄資歷最久，同一公司任職最長。他笑著說自己是業界的“老賊”。「說來有點慚愧，我只是在這18年間連續登錄，沒有中斷、沒換公司而已，事實上，業界有資格稱為“期貨典範”的人很多。」陳志岳謙虛的說。

從無到有，歷經期貨業開疆闢土的艱辛

時間回到1991年4月時，陳志岳原在大

華證券服務，當時大華證券開始籌畫成立期貨公司，陳志岳興致勃勃和集團中的同仁一起去考期貨證照，成績公佈後，順利取得期貨證照，也是當時業界考取期貨證照的第一批人員。1994年4月28日大華期貨正式開業，經當時證券部門所屬主管徵詢，並取得陳志岳的同意後，他就加入以王中愷先生（現任臺灣期交所總經理）為首的大華期貨，而他的期貨證照，從那時起就一直登錄到現在。

由於大華是國內第一家開業的期貨業者，許多開業前的準備，都是自行摸索出來的，完全沒有前例可循，上手公司提供國外的經驗或是參考資料，也不見得能夠沿用在國內的制度上，等於要重新擬定遊戲規則，也必須設計出適合我國規範的報表及表格，可說是全新打造了一家公司的制度。陳志岳回憶起當時的辛苦，不過也由於工作節奏相當緊密，同事間所培養出的革命情感也特別濃厚。

陳志岳想起大華期貨開業的第一天，幾乎所有的同事都擠到營業廳，看著第一張黃金期貨委託單，下到紐約商品交易所，並於幾分鐘後順利成交，成為我國期貨史上，第一筆委託單、第一筆成交單，也是第一項成交的商品，讓他印象深刻。

永保「新鮮」，認同領導，創造價值

許多人在同一個行業待久了，難免會有職業倦怠，甚至會對自己的工作產生懷疑，對自己的未來方向感到迷茫。但陳志岳認為，期貨市場有太多新的商品、新的事件正在發生，若自己能對工作保持謙卑的態度、肯學習的精神，工作感受就會永保「新鮮」。

能在同一家公司待上這麼久，偶而也會產生同樣的問題。陳志岳說，他能夠在大華期貨不動如山，工作環境是讓他考量的關鍵之一。他深信，員工的黏著率，跟主事者的領導風格有很大的關係。大華期貨草創期，由王中愷擔任總座，在陳志岳眼中，王中愷是位紳士型的領導者，相當尊重每個人的專業領域及處事方式，並且完全授權。對同仁的無心之過，也會給予改進的機會及改善的空間。特別是在期貨產業開始起步的時候，犯錯的機率很高，又如行情波動過大，需要強制砍倉時，這些都是證券端無法提供的經驗。此時，王中愷總是扮演調和者的角色，願意給員工機會，願意尊重員工。

當王中愷卸任，現任總座任俊行接手時，陳志岳剛開始也會擔心轉換領導者的適應問題。沒多久，他就知道自己擔心是多餘的了。「任總屬於目標型的領導者，是機會給予者，讓你有舞台可以發揮，同時也會協助耕耘成果，很容易得到工作上的成就感。」陳志岳相當感謝任總的領導，讓他能夠持續正向成長。他說：「大華期貨並非家族企業，公司內沒有派系之分，後台人員的流動率非常低，共事的人都很nice，彼此會

互相督促學習、成長，共事相當愉快。」

金錢不是唯一，成長才是選擇工作的關鍵

在工作崗位上的傑出表現，陳志岳其實也遇到很多次外界的挖角及獵才，但是對於大華期貨已有多年感情的他，認為「待遇」不是決定工作的唯一要件，而是在工作環境中，得到了什麼，能不能舒舒服服的享受工作成就，能不能如魚得水，能不能繼續成長，才是考量的主要關鍵。

「就以我目前擔任的稽核工作來說，一般人認為都是事後性質的，查核別人、檢討別人，但我認為，真正的稽核，應該是要了解工作環境中，所有人的工作細節，如此才能夠知道工作者是否符合規定的要求，在事先就應該提供適當的建議，而不是僅僅了解法令規範而已。」陳志岳說。

因此，當一個新的規定通令下來後，陳志岳不僅是在第一時間通知相關單位主管而已，更會去分析這項規定影響的層面、層級，共同召集說明新規定的改變，讓大家都知道、討論，進一步取得共識，而這種共識，會從參與會議的人，逐漸擴大到更多的工作同仁，宣導效益才會顯現。

凡事遵循法令規範 落實執行各種規定

輔大日文系畢業的陳志岳，進入稽核領域工作後，為了公務打過的官司，甚至比許多從事法務工作的人還多。陳志岳也坦言，在他打過的官司中，常常是因為某位同仁沒

有確實執行規定的行為、或踰矩、或明知故犯，其實這些犯錯的人，都知道作業有瑕疵，但還是便宜行事，最主要就是不知道或忽視後果的嚴重性。

現在消費意識抬頭，投資人的精明與專業往往凌駕一般從業人員，一旦發生交易糾紛，進入爭訟時，他們會從開戶流程開始，檢閱所有的交易流程，每個環節都可以挑出毛病。被挑出的毛病越多，就表示期貨公司犯錯的地方越多，期貨商官司打輸的機會相對增高。現在的官司已不是零合遊戲，而是會參照過失比例原則進行判決。因此，有許多次，明明是可以全贏的訴訟，卻因為有某些流程瑕疵，而必須擔負法律上的責任。對於前台人員最常發生的錯誤，就是開戶程序不完全，陳志岳清楚的點出這是影響訴訟的關鍵點之一。

不僅是開戶的過程，陳志岳想起一些輸在營業員便宜行事的案例。他舉了一個早期營業員用手機接單的案例，進行說明。他說，某營業員用手機接單，該筆委託客戶虧損賴帳，卻因為無法舉證委託資訊的來源而失掉據理力爭的強力證據，這種忽略執行細節導致的嚴重後果，是最要不得的事情。

陳志岳還想到一次有趣的經驗，客戶下了一筆遠價位的單子後，就沒注意盤勢發展，一覺睡醒，發現價位已成交，但經查詢市場報價，認定該成交的時間中，根本沒有到達該價位的可能性，於是主觀認定期貨商亂作成交回報。為了這個案子，陳志岳還請



陳志岳認為，稽核工作不是守住最後的防線，而是應該將經營理念及所有規範結合，灌輸到每位同仁身上，保護他們，成為同仁的業務推手。

法院發函到中央氣象局求證，確實因為當時是美國實施「日光節約時間」，證明了成交時確有該價位，才打贏了這場官司。

稽核工作是預防勝於治療 扮演同仁業務推手的角色

期貨商的“稽核”常常必須直接面對客戶的抱怨。因此稽核的工作者必須擁有更高的EQ及溝通能力。陳志岳說「其實多數客訴的投資人，都只是想要了解一些簡單的疑問及解釋，等待答案的心情是焦急的，站在同理心的立場，只要儘快回覆，不要給些推拖拉的答案，幾乎大部分的案子都可以順利處理。」

陳志岳坦言，「稽核工作要面對的，常是在處理客戶糾紛同時要面對法庭，又要接受主管機關的查核，多重壓力下，難免真的會很受傷。」，認為「預防勝於治療」，稽核工作重心應該慢慢轉向前台，提供即時

的建議，希望第一線人員都能了解相關規範，遇到困難時尋找因應或變通的方法，在第一線就把事情解決，讓事情盡量簡單化。

陳志岳在很多年前就曾受訪於期貨人，內容主要提到，許多人把稽核當作業務推展的阻力。但他認為，稽核其實不應該只是守住最後一道防線，而是應該把經營理念跟所有的規範結合，灌輸到每一位同仁身上，保護每一位同仁，因此，稽核應該是每一位同仁業務的推手。

懂得紓解壓力 重視成就勝於金錢

在期貨產業打滾了十餘年，陳志岳能夠體諒每一位工作同仁的辛苦及壓力。尤其是營業員，雖然有職務代理人可以搭檔，但營業員通常跟客戶有相當高的默契、信任度及依存度，根本沒辦法離開第一線太久，可說是主要承受壓力者，因此一定要懂得尋找紓解的方式，壓力一定要有出處，不然就會像氣球一樣爆掉。

當工作遇到低潮時，一般人都會放空自己，但他會去想：為什麼會低潮？沉澱自己，檢視過去，把遇到的狀況搞清楚，有哪些外在因素影響自己，接下來把自己的角色定位清楚，並不急切地要求自己達成某項目的，在慢慢一步步去完成接下來的任務，隨著工作的進度，逐漸回復信心。

面對著高壓力及挖角風盛行，陳志岳在期貨業界看盡人來人往，他只能感嘆的說：「待遇固然是很明顯的比較基礎，但絕非唯

一的考量，當工作的內容能夠讓你學到更多的功夫時，獲得的必定會比金錢更有意義。」

機會是留給準備好的人 用信心激發潛能

從日文系畢業，毫無金融背景而進入期貨界的陳志岳，鼓勵想進入期貨界的新兵們：機會是給準備好的人！在取得證照、對行業有基本的了解後，才是真正學習的開始。他鼓勵新人，不要怕困難及挫折，面對問題，解決每一個問題都是經驗的累積。

「在工作的過程中，一定會有不喜歡的人或不順利的事情，但一定對自己要有信心，相信自己一定能夠解決，至少要給自己嘗試的機會，才能激發潛能。」陳志岳鼓勵所有期貨界的同業。

CNFA



陳志岳小檔案

學歷：輔仁大學日文系畢

現任：大華期貨專業副總 2008年12月~迄今

期貨公會調處委員會委員

歷任：

大華期貨稽核部協理 1996年6月~2008年10月

大華期貨結算部襄理 1994年2月~1996年9月

大華證券結算部專員 1991年4月~1994年2月

態度決定高度，人生要有正面思維和作為

國泰期貨代總詹益青談如何成為成功的期貨人

撰文：Anita/Belle



國泰期貨代總經理詹益青曾經創業失敗，但是他憑藉自己堅強的毅力，從一個毫無金融背景的門外漢，成為期貨公司的代總經理，並獲得第八屆金彝獎傑出期貨人才獎，他說：「期貨是值得一生投注的事業。」

記取失敗的教訓與經驗 才是人生的可貴

走進國泰期貨詹代總經理的辦公室，看到他一身輕便的穿著，臉上露出堅毅、穩健的神情，這位在臺灣期貨界超過15年，並任職同一公司的期貨菁英說起話來，也和他的

外型一樣，方正、有條不紊。談到期貨，他立即展現出高度的熱忱，言談之間的執著，令人感受到，在十幾年的期貨生涯中，雖然面臨過許多挑戰與磨練，非但沒有讓他退卻，反而讓他更加成長與茁壯。

這是一個令人好奇的結果，同樣的職場環境，有人成功，有人卻認為為期貨業是個難熬的行業，雖然早早上車，卻是匆匆下車，結果“差之毫釐，失之千里”。十幾年的光景，期貨業由一個經營艱困的行業，蛻變為金融業中獲利的金雞母，近年來，排名前幾家的期貨商每年每股獲利（EPS）動輒在五元以上。去年金融海嘯的肆虐下，第一家上櫃的期貨商，股價更一度成為台灣金融股的股王。詹益青在同一行業、同一家公司逐步爬到人生的巔峰，成功的原因是什麼，令人好奇；更重要的是，他堅持的動力來源是什麼？有哪些是值得後進學習的，且聽他娓娓道來。

二十幾年前詹益青退伍後，在一家國內知名的大型化妝品公司上班，從倉庫管理員，一路升到當紅的營業處處長，頗受上司的賞識與肯定。工作五年後，他覺得自己在化妝品的業務上已經得心應手，因此想要自行創業，希望能有更高的收入與獨當一面的機會。辭去工作後，他和一家擁有進口執照的藥商合作，展開代理化妝品的事業。但是，因為通路的經銷商無法全力配合而告失

敗，也因此賠上一棟房子，結束了創業的美夢。「付出了這麼大的代價，讓我了解到，之前，我做業務成功的原因，不全是因為自己的能力，大型公司的保護傘才是重要的關鍵。」詹代總回憶道。這件事情給他一個最佳的啓示——“謙虛”是職場上重要的態度之一。

挑戰性高、專業度足是選擇工作的兩大方向

當時適逢臺灣期貨市場將要合法化，創業失敗後的詹益青抱著孤注一擲的心情，從一個對金融完全不懂的門外漢進入期貨領域。他從取得期貨執照開始，苦讀相關書籍與法規，除通過Series 3考試（美國期貨從業人員資格考試）外，並考取臺灣第一屆的期貨營業員證照。

1993年，第一波期貨公司陸續成立籌備處，他先後應徵並得到六家期貨公司的錄取通知。同年稍晚，世華銀行（現在的國泰世華銀行）也在招募期貨人員，鑒於世華銀行是當時國內券商最大的交割銀行，詹代總認為該銀行十分專業，由其設立的期貨子公司前景較佳，雖然錄取門檻很高，他抱持著向高難度“挑戰”的心理前往應徵。

他說，當時全部應徵人數約有600~700位，第一關選出約130位參加考試，考試後就刷掉一半，剩下的60幾人參加第二關面試，再淘汰一半後，參加第三關第二次的面試，再刪一半剩下15人，最後一次面試僅僅錄取了8人，他就是其中的一位幸運兒。

這個過程對一個應徵期貨業務員工作者而言，實在是高難度的挑戰。詹益青以他的經驗提到，一個新鮮人選擇公司是很重要的，也代表個人的特質。當年他到世華期貨應徵，是對自己能力的“挑戰”，以及挑選夠“專業”的公司，他說：「我在同一家公司一待十幾年，到目前為止，我還是建議年輕人，不要以“錢多、事少、離家近”的想法挑選工作，而是應該以“挑戰性高、專業度足”，作為選擇工作的兩大方向。」這是他人生歷練中的第二個啓示。

職場經驗豐富 提出四大成功要素供後進參考

1994年3月世華期貨籌備處開始運作，當年9月28日正式營運。詹代總做了三年的晚盤營業員（下午上班凌晨下班，日夜顛倒），業績不錯，也受到主管的肯定，1997年獲拔擢為營業部經理，累積了十年的經驗後，三年前升任副總經理，現在則是代理總經理。

在臺灣期貨發展十幾年的歷程中，期貨界的高階主管或一般從業人員，流動率十分頻繁，挖角、跳槽之風甚行，有時甚至是板塊式的移動，像詹代總這樣從一不變的案例並不多見。談到這點，詹益青輕描淡寫的說到，16年來不是沒有其他公司找過他，但是他始終紋風不動，他歸納出幾個自己在職場上的經驗與看法，希望提供給期貨後進們作為參考。

第一、職場應有的理念與堅持 正視正面思考的力量

詹代總表示，在台灣，期貨是一個新事業體，每一個集團或公司價值體系差異不大。這個認知讓他了解，如果在A公司做不好，到了B公司，也許前面的問題沒了，但還是會有其他的問題。做的好，不用換公司；做不好，到那家公司的結果都是一樣的。詹益青說：「滾石不生苔，人與公司之間會有緣起、緣滅之時，但是每個人應該把焦點放在當下，過程中認真負責、盡其在我。若是一天到晚只想跳槽，這山看哪山高，往往會變成不切實際、一事無成。」對於工作環境，他秉持這樣務實的想法與堅持。

在期貨這些年，當他面對困難時，始終抱持正面思考的態度面對問題、解決問題。詹益青認為，每個人對事物的觀感不會一模一樣，若自己的心態無法改變，只想要藉變換跑道找尋適合自己的環境，終究是徒勞無功的。他引用曾看過的一本書中，一段非常有禪意的話：「水對魚而言是家，水對人而言還是水，水對神仙而言是晶瑩剔透的水晶。水的面相很多，但水的本質沒不變，只是人的心在改變。」由於一般人對於事物的了解往往流於浮面，無法深入探討與認知，因此極易在紛擾的世俗中隨波逐流，失去了人生的真諦，導致只見短利，不見長久規劃。反之，如果以正面積極的態度工作，適合的工作自然會找上你。

詹益青可以說是“秘密《The Secret》”一書的成功範例。他凡事正面思考，認同公司的價值觀，更重要的是，多年的工作經驗

使他懂得內省，也變得更謙卑。他說：「沒有人能夠在一個公司或行業裡一路順暢，唯有遇到挫折時，不斷調整、改變，強化自己正面的價值觀，最後面對的都會是正面的東西。」

第二、機會是給準備好的人 不斷學習才是進步的動力

在職場上人們往往迷失於名與利的追逐中，容易忘掉“實力”才是最好的晉身階。努力、誠信、堅持、專業、謙虛這些都是平時就要準備好的基礎。詹益青認為，名利都是虛妄的，與其追求虛妄、不實在的東西，倒不如把基本面備妥，名與利終將不請自來。在他的觀念裡，“機會”是隨時留給準備好的人。詹代總由基層做起，一路到現在的位階，就是最好的案例。他說：「每個人在職場上都有不同的機會，能否抓住，端賴自己的能力。」

如何保持進步的動力，不被市場淘汰？詹益青以自己為例，他始終維持閱讀書籍的習慣，他閱讀的書籍有專業、管理與心靈三大類。專業是指與期貨相關者；心靈則指宗教、精神類；管理則是與目前工作有關的類別，每個月他至少看完一本書，乍聽之下感覺不多，但持之以恆也相當驚人。對於閱讀，他認為這是最廉價的學習方式，畢竟一本書也不過數百元，但是裡面卻包含新的觀念、他人的經驗，而且閱讀也是最沒有時間與空間限制的學習方式，他鼓勵從業人員多多藉由閱讀來增加、學習新知。畢竟這是一

個資訊快速變化的時代，唯有掌握新的潮流趨勢與動脈，才能勝任愉快，並增加自己上進的原動力。

第三、熱心參與公眾事務 享受付出的快樂

詹代總多年來總是積極地參與各項公共事務，目前他是公會的監事召集人，同時擔任最繁瑣的經紀業務委員會召集人多年，這個委員會是期貨公會所有委員會中最重要，工作最多的，「不是我戀棧這個位子，而是沒有人願意接手。」他笑著說到。另外，他也擔任期交所交易委員會的委員，他說，藉由參與公眾事務，在與其他人的互動中，不但可以擴展人脈、吸取新知，透過與各類專業人士的溝通、討論，從中揣摩、學習，進而得到更多的經驗與知識，無形中讓他成長很多。藉由這些公眾事務的活動和主持會議中，能夠與同業、主管機關的長官和公會同仁互相切磋，從市場參與者與管理機關中，如何取得雙方的平衡與互利，這是很重要，也是他學習最多的地方。

參與這些公眾事務要付出許多時間與熱忱的精神，才能內外兼顧，多年以來，期貨業界對於詹益青的付出均給予高度的肯定。他說：「公會的理監事聯誼、考察活動我從未參加過，但是所有應該出席的會議，我卻從未缺席過。」對於這點，歷任理事長均覺得對他似有虧欠，每次活動均力邀他出席。但是詹益青認為，大家不想做、不願做的，只要在他公務允許的閒暇時間下，他願意全力為期貨業界付出，套句俗話，就是“犧牲

享受，享受犧牲”。也就是因為這樣的態度與作法，讓他在期貨業界獲得良好的口碑及風評，也有極佳的人緣。

對於社會公益活動，他亦不遑多讓，因為他認為社會責任也是一個成功人物的表徵。詹益青參加國泰集團一日志工活動，深入福山部落，讓他體驗前所未有的事情，更享受到參與及付出的樂趣，從中激發出很多新的價值觀。他說：「事實上，參加公益活動不是自己貢獻服務，而是從中學習並得到更多的經驗與好處。」

第四、培養領導特質 態度決定人生的高度

對於期貨後輩，詹益青以「態度決定高度」作為提醒。他指出，對工作的態度就是決定能否成功的關鍵。新進人員無論在哪個工作崗位，“態度”是非常重要的。如果你始終秉持著學習的態度、正面的態度去面對困難與挑戰，那“磨鍊”就成為一種學習機會，也是提升自己能力、修正自己做事方法的最佳方式。他建議大家，千萬不要用負面態度面對事情，這樣不但會吸附負面磁場，讓自己陷入難以掙脫的陷阱中，也無法改變既成的事實。他說：「正面思維就像插上一支天線，能夠吸取很多正面的能量，這對一般年輕人是極具參考的觀念。」

他也鼓勵新人多參與公共事務，不管是公司、社會或是公會的事務，多參與只是讓自己有更多的學習基會。換句話說，就是要懂得付出，學著做一個手心向下的人，不要

做手心向上的人。他建議大家，要勇於接受任務、勇於承擔，縱使任務看似困難，或是對自己沒有好處，但是只要付出，就能夠從中不斷地成長，累積自己的能力與量能，培養領袖特質，在職場獲得更多提昇的機會。

詹益青認為唯有一步一腳印，萬丈高樓平地起，才能夠紮實的成為一個臨危不亂、指揮若定的領導人。2004年總統大選的319槍擊案，是臺灣期貨市場的重大事件，當時他也面對客戶將近5,000萬的損失狀況，產生期貨商最擔心的超額損失（over-loss）。當時為了處理這件事，在一個星期中，他內心忐忑不安，吃不好、睡不好，但他還是坦然面對事情，協調包括長官、集團相關部門與同事各方、取得信任與協助，才安然度過，使整件事情圓滿落幕。後來檢討事件發生的過程，他痛定思痛，更強力的落實KYC（Know Your Customer），他說：「事實上，客戶交易期貨不僅只看財力，更要了解他的品行、價值觀…，因為這些都可能是潛在風險的來源。」

教育，藉由身體的活動領悟人生哲學，並養成在社會上生存所需的人格特質（例如：快樂、守法、合作、堅忍、勤奮等）。就像『第五項修練』書中的建議，公司的CEO應該像教練一樣帶領員工，而體育教練就像是各方都需要兼顧的領導者。

詹益青以自己出身體育系的背景，鼓勵所有期貨後進或是想要踏入期貨業的人士，他說：「想要在職場上發光、發亮，學什麼並不重要，重要的要學會在職場中應具備的良好特質。」

CNFA



英雄不論出身 人格特質是關鍵

在訪談將結束時，詹代總不經意提到，他不是金融科班出身，而是體育系畢業的大學士，這真是令人跌破眼鏡。誰能想像一個體育系的畢業生能夠過五關斬六將，成為期貨業的第一批生力軍，還能在期貨業如此出類拔萃。詹益青立即提出了澄清，他說，一般人對體育系的看法仍停留在四肢發達的階段，其實體育系也是通才教育，它是身體的

詹益青小檔案

學歷：輔仁大學體育系畢業

現任：國泰期貨代總經理
期貨公會監事召集人
期貨公會經紀業務委員會召集人
期貨交易所交易委員會委員

中華民國金彝獎第八屆傑出期貨人才

備註：2004年3月1日國泰銀行與世華銀行完成合併，
世華期貨更名為國泰期貨

大膽闖蕩期貨領域 貼近國際金融市場脈動 日盛期貨業務經理董錦綿談進入期貨業的心路歷程

撰文：李若彤



在整個台北市都還在沈睡的夜裡，期貨公司卻是燈光大亮、熱鬧滾滾，一群期貨新手忙著接單、下單，對未來充滿著期待，這是董錦綿回憶當年剛進期貨業上夜班的記憶。一轉眼，她從一個剛踏出校門、稚嫩的新鮮人，成為期貨市場中的資深人員，她笑道：「當年只是一個大膽的選擇，15年來，唯一沒有變的還是對期貨業充滿信心與期待的心情。」

選擇適合的行業 發揮女性的特質

在公司綽號“綿綿”的董錦綿，1992年6月自東吳大學經濟系畢業。由於看好新商品與新環境的發展，她認為當時正是進入期貨業的契機，評估自己的個性與想要的工作

環境後，她確認自己想在期貨這個全新的領域闖蕩，於是她考取期貨執照，在1994年5月進入當時還在籌備階段的日盛期貨，正式成為期貨業的一員。

董錦綿回憶15年前，國內期貨剛開放，連摩根指數期貨都還沒有推出，白天只有新加坡的日經指數期貨可供交易，商品大多集中在晚上的美盤期貨上。為了配合美國開盤時間，國內期貨業的上班時間大都是晚上8點至隔天清晨5點，對女生來說，比較不便，因此當時期貨業的男性也占絕大多數。即便如此，董錦綿依然傾聽內心渴望的聲音，選擇自己想要的生活。

雖然是女性，進入期貨業對董錦綿來說，彷彿是順其自然的選擇。她說，當時國內期貨與新銀行正要開放，財經系的學生畢業之後，不是進入銀行，就是要考期貨執照，而當時考執照的人很少，不像現在金融界人手五、六張執照。董錦綿笑說，她喜歡身處期貨業中，貼近國際金融市場脈動的感覺。可能因為她是女生，且本身沒有太大的企圖心，每天在市場進出，又因為自身的專業，不至於衝動跳進行情，這也是處在這個行業的優勢。

15年的期貨生涯，董錦綿在不僅在日盛

期貨度過了花樣青春，也蛻變為成幹練的職場女性，現在，她已經是日盛期貨的業務經理。

業務收入取決自身努力 掌握心之所欲才能成功

上了五年的晚班後，隨著新加坡摩根指數，以及國內期貨陸續開放，董錦綿調到白天班，轉而以台股為工作的重心。此舉並沒有讓董錦綿流失客戶，她解釋道，因為公司有接單中心，若接到晚上的單，可以委託交易室幫忙處理。

不管是在哪個行業，難免會遇到工作倦怠期，董錦綿也不例外。她自承在工作第五、六年時，因為業務作太久，也動過念頭想轉調內勤。董錦綿解釋其間的原因說到：「期貨營業員的業務型態不同於壽險業務員，壽險業務員基本上只要一跟客戶簽約，通常客戶就會持續續約，然而期貨營業員開發到一個客戶只是第一步，之後還要希望客戶賺到錢，客戶才會持續跟營業員下單，否則賠了錢，這個客戶八成就會陣亡。」

雖然經營客戶不容易，幾經思考後，最後她還是選擇繼續當營業員，因為她覺得業務工作比較有挑戰性，也才是她真正喜歡的工作類型。董錦綿認為，內勤工作固然穩定，但薪水多寡的決定權在公司；相反地，業務工作的收入卻是取決於自己的企圖心與努力，收入高低決定在自己想要得到多少，而且她肯定業務是一項對自己負責、肯定自己成就的工作。

對於一個成功的業務員，要如何適應、度過低潮期？董錦綿說，知道自己想要過什麼樣的生活，知道自己喜歡扮演的角色，就能夠面對低潮。或許換個環境可以轉換心情，但最後如果不是自己想要的，還是會想離開，所以最重要的還是自己的心理層面，掌握自己的“心之所欲”，才能開啓成功之道。

獲利要訣：掌握市場特質、善用避險功能、秉持理性

15年來，她看過無數投資人在期貨市場中大賺大賠。董錦綿說：「坦白說，在這個市場有九成的散戶是賠錢的，僅有一成不到的人賺錢，能賺到錢的客戶一定是非常有紀律的操作，有決斷力，該砍的就砍，但一般人常常受到情感因素的影響，無法當機立斷。」

董錦綿以他碰過的一位客戶為例，這個很會賺錢的客戶自己會寫程式，當出現訊號時，就去下單，但他不是自己去下單，而是找工讀生去執行，因為這樣才能排除感情因素。有紀律的執行交易動作，這就是他能在期貨市場獲利的理由。這位客戶十年來在期貨市場持續獲利，而且只要行情有波段，他幾乎都能夠賺到大錢。

外行人總認為期貨風險較高，但董錦綿認為對有自制力的人來說，期貨的風險是可以被控制的，而且期貨可以用少量資金交易實際價格高達數倍的商品，保證金僅佔價格的11.4%。這麼一來，投資人的資金靈活度

不僅更高，而且投資人也可以預備更高比重的資金，降低槓桿倍數。

每當國際間發生大事，就是期貨營業員最忙碌也最刺激的時間。董錦綿說，911那次，大家打開電視看到飛機撞向世貿大樓畫面的那一剎那，對期貨敏銳度高的人，早就在美股封盤前的一個小時內，即已快速進場下單。921大地震時，國內股市期市都休市，但國外期貨沒有休息，摩根指數的標的是台灣股市，所以也有很多人下單。她還記得當時，所有日盛期貨的營業員是邊躲地震邊下單。每當地震一來，還在天搖地動時，電話就開始響不停，這是董錦綿難忘的回憶，不過現在大家都可以自行用下網路單，這種狀況就減少許多。

建議股票族改變投資習慣 善用期貨市場避險及獲利

看過許多客戶在期貨市場大賺大賠，董錦綿也學到了不少寶貴經驗。雖然有同事靠自己下單就賺到大錢，相較之下她則保守許多，她自忖並非最聰明，也非最努力的人，她說：「看別人賺錢很容易，自己進場就會發現難度不低。」因此，她雖然是營業員，自己本身卻很少下單。

董錦綿建議股票族還是應該開立一個期貨戶頭，平常不見得一定要用，但有狀況時，期貨戶頭將會是一個很好的避險工具。投資人可以利用摩根指數為股票部位避險，同時可以掌握獲利契機，因為當台股收盤時，摩根還可以繼續交易，這就給預先看到

行情的投資人，利用期貨介入，取得獲利先機。

但是國內股票族的賭徒個性，很容易在期貨市場虧損，這也是營業員難以掌控的部份。董錦綿觀察到，國內一般散戶的特質是，很敢買，而且不設停損，這些投資者在買股票時，就習慣一路買，轉到期貨市場之後，習慣改不過來，如果建議客戶作空，客戶雖然答應，但接下來還是坐立難安。

她說，事實上作空時，真正空到地板的機會很小，多數在期貨市場賠錢的人都是因為拗單，不肯立刻停損，期待價格能趕快回來。董錦綿強調，股票可以放長線，但期貨則偏短盤，變化速度比股票快很多，所以無法盯盤的人不適合進入期貨市場。

進入期貨市場要有“多池多竿”的觀念

作了15年的期貨營業員，董錦綿有許多難忘經驗，但她想到的都是客戶賠錢的例子。她說，雖然不是賠自己的錢，但也替客戶感到心疼。她提到有一次棉花因霜害的關係，一開盤就漲停板，客戶想買回來都沒辦法，接下來每天都開漲停，客戶每天都要補錢，直到好幾天後才終於買到，但已經賠了一大筆的錢了。董錦綿覺得，台指的資金了不起就是在國內移動，但那次卻是輸錢到國外去，讓她既心疼又無奈。

她表示，若有心成為投資者，就會發現期貨商品種類各式各樣都有，有原油、黃金、小麥、棉花等期貨，影響其價格的因素

不一，因此價格差異性大，不像台灣是淺碟市場，可以交易的期貨種類有限。在期貨市場就要有“多池多竿”的觀念，把不同的商品當做不同的魚池，多放幾個釣鉤，哪個池裏的魚肚子餓了開始波動，就是投資者可以開始注意行情的時候。這樣多池多竿釣到魚的機率會比只守著一個魚池要來的高，不像台股在同一個市場，狀況都差不多，國際期貨則表現出極大的差異性，在不同的條件下各有行情，所以在任何時機，都有機會可以賺到錢。

給新人的建議：汲取前輩經驗 切忌非法行為

根據統計，國內期貨從業人員，15年來沒換過公司的共有12位，其中有6位在日盛期貨。這點對董錦綿而言，並不意外。她說，日盛期貨的流動率本來就低，這是因為同事間彼此感情好，長官待人都很好，管理方式也頗具人性化。她說：「日盛期貨的主管會因材施教，對屬下十分照顧，且同事之間沒有勾心鬥角的狀況，工作環境愉快，是讓大家想留在日盛的原因。」董錦綿很感謝歷年來長官的照顧，用愛心與耐心，將她從一個毫無經驗的新手調教成期貨業的尖兵。

董錦綿指出，進入期貨的業務新人很容易陣亡，一方面是接不到單，另一方面則是自己愛玩行情，不甘於純接單而賠錢。早期營業員還需要去路上發DM，現在已經有很多營業員利用部落格或網路開發客戶，不過受限於法規，在網路上有一些撰寫上的限制。基本上，每位營業員都有自己獨特的本



董錦綿給股票族的建議是改變投資習慣，善用期貨市場避險及獲利；給期貨新鮮人的建議則是遵守法規，保護自己，才能長存於市場中。

事才能在這個領域中存活，而客戶的需求也不同，有的會希望營業員會提供一些意見，有的則只是要你下單快速正確就好。

作為資深期貨營業員，董錦綿建議新人，認真學習公司前輩的經驗，因為吸收別人的經驗，比自己花時間親身學教訓來得划算許多，尤其在累積投資經驗時，不要自己花錢買經驗，看客戶怎麼下單即可。因為新人在還不懂期貨時，自己就跳下去下單容易陣亡。她提醒新人，切忌代客操作，因為代客操作不僅非法，如果被告的話，營業員與公司都要連帶負責賠償，得不償失，所以新人一定要懂得保護自己，才能長存於市場中。

CNFA

不用金錢收入衡量自我存在價值，才是真正贏家 華南期貨羅長武用熱誠、興趣及堅持，發揮「期貨精神」

撰文：王克庭



15年的光陰，其實並不算特別久，但要在同一個工作環境，持續付出15年，就相當不容易了，華南期貨稽核室經理羅長武，就是典範之一。

歷經國外經驗 堅守崗位連過五關

從1994年進入期貨市場後，15年來，羅長武在華南期貨堅守崗位，他自嘲，自己在華南期貨是「過五關」，因為從進入華南期貨後，歷任業務部經理、交易室經理、綜合行銷部經理、高雄分公司經理，到現在的稽核室經理。一路以來，公司哪裡需要他，他就全力配合，絕無二話，敬業精神令人讚賞。與多數期貨人出身不同的是，羅長武是

少數從大宗物資採購業界轉進期貨界的專業人士。談到如何踏入期貨業的過往，羅長武將自己拉回來了時光隧道。

時間回到羅長武28歲那年，他正在上市公司九億紡織廠服務，卻不幸遇上證券史上第一宗強迫下市案，在曠日費時的財務作業終於告一段落後，他毅然決然的離開台灣，到了紐約，父親的好朋友安排他在華爾街旁邊的住所安頓下來，讓他暫時有了棲身之所。

由於離華爾街很近，羅長武時常跑到交易池旁觀，雖然沒有語言上的障礙，但是羅長武對於交易池內那些比手畫腳的交易員，喊著long來short去，buy來sell去的行為相當好奇。逐漸地，他慢慢了解到，原來期貨市場交易是怎麼回事。每天收盤後，那些衣著光鮮亮麗的營業員，更是讓他好生羨慕。於是羅長武透過各種管道，打進了這群營業員收盤後的生活，從他們透露的市場資訊，讓他有機會接觸到商品、期貨市場的更多面向。

在紐約華爾街學習四年後，羅長武回到台灣，藉著對大宗物資商品及期貨價格的熟稔度，他投身於雜糧公會。由於早期國內業者要向國外採購大宗物資，都必須透過中央信託局辦理統一採購，後來才開放自由進

口，大型食品企業，都是透過雜糧公會進行聯合採購，一個月雜糧採購量超過54萬公噸，非常驚人。當時他隸屬大宗物資聯合採購中高小組，規劃採購開標業務。由於對商品價格、期貨價格、選擇權價格、航運價格、期貨差價等十分專精，因此他在這份工作時，相當得心應手。在得知華南永昌證券正在籌備期貨事業，基於挑戰臺灣新興事業的一個熱忱，他毅然決然的投身期貨市場。

期貨人必備：良好的體力與高度的抗壓性

剛進入永昌期貨時，羅長武出任業務部副理。早期開拓期貨業務相當困難，他想盡辦法運用自己在金融業的人脈，再加上親朋好友，以及積極拜訪一些貿易商，灌輸利用期貨商品避險的概念，才逐漸打下業務基礎。不過，剛開始受理客戶下單沒多久，羅長武一下子就在市場上打出知名度。當時有位貿易商客戶，委託他下T-bond的單，而且一口單就成交276口，把當時CBOT的交易員都嚇了一大跳，驚訝地說台灣市場怎麼會有這麼大的單量。

回憶起這段難得的經驗，談到這位貿易商客戶，羅長武笑著說，現在大家都在談know your customer—了解你的客戶，這個客戶卻完全相反。他不但要求羅長武說明自己的背景，甚至要求雙方夫妻見面、充分了解，覺得ok後才同意開戶，並且要求不論何時，都不需要主動提供建議，也不能聯絡，只能被動的接受下單，對於自己的隱私保密要求相當高，讓羅長武感受到，在期貨市場中的人物都相當的不簡單。

在業務部發展兩年多，表現可圈可點，打下良好的業務基礎後，他轉任交易室經理，一待就是七年多。「身為期貨人，體力一定要好，最少要做到能夠撐過72小時。」在高壓的工作下，對於自身體力的要求羅長武有很深的體認。

對於體力有這麼高的要求，不是沒有原因的。提到在交易室主管任內，他遇到了娜莉颱風及911事件，每次都讓他心力交瘁，他笑說，老天爺簡直就是在考驗他的抗壓性。「當年納莉風災“泡”了許多期貨業者，我一連三天守著辦公室，大樓發電機跟抽水機的聲音從未斷過。畢竟淹水是國內的事情，國外可沒有跟著淹，爲了能讓客戶如期的下單，只好拼命的想盡辦法，豈能讓客戶失望。」好不容易颱風走了，水退了，公司一切恢復正常，三天沒回家的他回家後，面對的是家人的一句「你不用回來了」，把他嚇了一大跳。原來他家門口的水還沒退光，大樓門口也被垃圾堆滿了，舉步維艱，出入困難。爲了工作忽略家庭，引發家人抱怨的事，羅長武以玩笑的語氣說到：「只要期貨市場發生大事，那就是我不愛家的時候，遇到911事件時也是一樣。」

當時他剛下班回到家中就看到新聞報導，有一架飛機撞進世貿大樓，當時覺得可能是意外，但總是突發事件，保險起見，他又穿上西裝準備回辦公室待命，才到公司，又聽到廣播說第二架飛機撞上世貿大樓，才驚覺大事不妙。他十萬火急的協助客戶，將已下到新加坡的倫敦時報金融指數多單取消，任務完成也獲得客戶的大力讚賞，但是



羅長武建議所有期貨人，做好心理準備，培養抗壓性，強化風控概念學會主控能力；用熱誠、興趣及堅持不斷加溫，找出自我存在的價值。

他卻心力交瘁。原來羅長武的母親住在紐約，離世貿相當近，但是通訊中斷無法連絡上。他說：「承受著聯絡不到母親的煎熬，還要在高壓力下緊急處理各項事務，真的讓人備受煎熬。」羅長武的感受極深，期貨工作確實需要高抗壓性的人才能勝任。

做好心理準備培養抗壓性 強化風控概念學會主控能力

「人不可能永遠ㄍ一ㄌ的那麼緊，總會跟行情一樣，一定會有起伏，高低波自己要清楚，期貨市場不只是作多，相信這道理大家都能懂。」羅長武如是說到。因此期貨人一定要培養抗壓性，對行情隨時保持變盤的心理準備，有了完整的準備，再加上風險控管的概念，即使行情不照著自己的步驟走，至少能讓傷害減到最低。

在進入期貨界前，羅長武曾經經營過旅行社，還獲得當時的交通部觀光局長毛治國頒發的優良經理人獎，因此，羅長武放鬆自

己的方式，就是補充睡眠及出國旅遊。「套句大家都倒背如流的話：休息是為了走更長遠的路。」他非常認同這句話。

他還記得，1998年台灣期貨交易所剛開業時，再度站上第一線打拼，沒幾天，眼睛突然腫得跟像被人打了一樣，他特別找了一家眼科名醫看診，醫生什麼藥也沒開，只叫他“回家睡覺吧”，原來因為工作時間太長，用眼過度導致眼睛腫脹。

羅長武認為，期貨從業人員長時間面對變化萬千的行情波動，一定要學會自己主控一切，而不是被環境外在牽著走，行情起伏的衝擊才不會讓你無所適從，把期貨精神放入生活中，才會快樂，才會有所得。

用熱誠、興趣及堅持不斷加溫，找出自我存在的價值

投入期貨業界工作這麼多年，和臺灣期貨市場一同成長，共同面對一路走來的大風

大浪，羅長武卻從未退縮。他說：「工作都有高、低潮，也有幸運與不幸的時候，這就需要熱誠、興趣及堅持，不斷的加溫，隨時將期貨精神置放在生活中、工作中。最重要的是，不要用金錢收入的多寡，來衡量自我存在的價值，才會是真正的贏家。」在華南期貨歷任過多種角色，最後挑戰稽核室經理的工作，羅長武坦言，工作內容與以往不同，但壓力更大，責任也加重。期貨界的管理法令幾乎都是走在最前端的，未來規範訂定得越明確，效率越高，只是對於稽核工作來說，又是更大的挑戰。

以往，華南期貨的稽核報告僅有經紀業務，現在報告內容涵蓋期貨投顧、部門化後的期貨經理事業（獨立稽核報告）、分公司改為自行查核（總公司複查），以及期交所新增管理規則，內容日益複雜，且金融主管機關的查核也愈趨嚴格。

「期貨市場是講究效率的市場，發展過程中，幾乎都是以業務為重，衝太快的結果往往忽略了許多細節，因而發生許多內控的問題，所幸目前都逐漸步上軌道。」羅長武認為，要扮演好稽核的角色，除了專業外，還必須做到態度委婉、立場公正、心平氣和，才能達成溝通協調的目的。

做好準備，投入這個絕不令人後悔的行業

天安門事件前一年，羅長武站在上海和平飯店對自己說，這裡的期貨市場就是職場生涯的終點站，「再走一次，我還是會堅決

地選擇走期貨生涯。」他毫不猶豫的說到。他也鼓勵社會新鮮人，做好準備，投入這個千變萬化，走在國際前端，絕對不會讓你後悔的行業。

對於未來的生活，羅長武給自己一個期許與願望。他想要帶著一台筆記型電腦、一支行動電話，到一個好山好水的地方，保持一個愉快的心情下單，就算沒有獲利，還有美好的世界等著他。「如此境界，我夫復何求？」羅長武滿懷期望的對自己許下這個願望。

CNFA



羅長武小檔案

學歷：

東吳大學企管系畢業

現任：華南期貨稽核室經理

經歷：

華南期貨公司 2003~迄今

綜合行銷部經理

高雄分公司經理

永昌期貨公司 1994~2003

業務部經理

交易部經理

大榮證券投資顧問公司經理 1991~1992

備註：永昌期貨併入華南金控後更名為華南期貨

面對工作，堅持不懈，永遠以新人自居

寶來曼氏期貨台北分公司經理人黃金蓮分享期貨生涯之寶貴經驗

撰文：Anita/Belle



就決定轉換跑道。因緣際會地進入了羅盛豐，在交易部任職，開始對期貨市場有了初步的認識，自此也展開了她的期貨生涯。在交易部服務9年後，1997年被指派至結算部負責新部門設立，當階段性任務完成後，她請調至法人部，一做又是8年，2008年初才又轉任台北分公司經理人，負責外IB的經紀業務。掐指一算，20幾年的青春歲月全部奉獻給了期貨業，更可貴的是，她始終如一的待在同一家公司。

談到20幾年前，一個剛從高職畢業的小女生，提著皮箱，隻身到台北打拼的情景，就像是台語歌曲中「舊皮箱的流浪兒」的景象，一幕幕浮現在黃金蓮的眼前。當年的小女生，如今成為獨當一面的期貨公司經理人，大家看到她現在的成就，卻很難體會她的付出與堅持。黃金蓮說：「這絕對不是一個偶然就可以造就的，面對工作，我每天都以新人的態度自居，時時告訴自己要堅持下去。」

難捨革命情感 20餘年始終在寶曼期貨服務

當年北上後，黃經理的第一份工作是在一家工廠式的貿易公司當會計，由於環境相當吵雜，加上工作內容單調，一年多以後她

事實上，在1997年新加坡摩根台指期貨核准在台交易，臺灣的期貨市場掀起一波交易台指期貨的熱潮，也出現了第二波新期貨商的申請設立。當時市場上對期貨交易結算人員挖角的風氣鼎盛，很多有經驗的人員或因薪資、或因職位考量而大肆跳槽，黃金蓮自然也是被設定挖角的熱門人選之一。不過她並沒有選擇三級跳式的換公司，因為她捨不得已建立革命般感情的舊同事，以及當初用心栽培她入行的公司。她也不諱言，有時會羨慕當時轉換舞台至其他公司的同事，但是她也明白自己的個性，她認為自己在這個行業的腳步沒有站穩前，絕對不會想登一步登天的事，因為這樣反而更容易使自己陷入困境。

時時以新人自居 化壓力為助力 做稱職的員工

即使歷經了20餘年的期貨歲月，黃經理卻從不覺得自己是一個資深的期貨人，她說：「我總當自己是一個新人，每天以全新的態度面對一切，並想盡辦法解決所面對的問題，這樣才能不斷的學習新事物。」

她非常喜歡面對客戶的工作，因為客戶不可能是千篇一律的，每天都要面對不同的事務，要學的東西實在太多了。黃金蓮說：「我喜歡和客戶溝通、接觸，因為在互動的過程中，讓我學到很多，若因此而達成任務，那種成就感就是工作快樂的泉源。」

期貨工作總是給人極大壓力的印象，對黃經理這樣有20幾年經驗的期貨人而言，一定有許多獨到的見解。問到此點，她卻以另類的說法，輕鬆的講到：「我認為壓力就是助力，在職場上每天要面對問題、解決問題，遇到瓶頸時，絕對不要輕言放棄，在工作上堅持做該做的事。」這種說法看似簡單，但是要真正落實執行，卻不是每一個人都可以承受當下面對的磨練。

黃金蓮以交易員為例說明她的看法。當期貨行情大時，客戶下單指令不斷進來，我們就必須要以最快、最正確的方式執行。其實執行交易只要細心、專注的把每一個步驟做好，就不會有什麼大問題，比較費心的是如何滿足客戶的需求。對交易員而言，適當的壓力紓解是很重要的事，要懂得試圖化解工作上的不愉快，不要一味的鑽牛角尖，而

讓壓力變成工作倦怠。她建議大家，要懂得壓力就是助力，收起當下情緒，做好溝通角色。黃經理說：「稱職的員工或主管，不但要做好自己的工作，還要站在公司的立場，做好的溝通角色，符合客戶的需求。」

強化專業知識 放眼國際市場 成為全方位的期貨人

早期國內期貨市場只開放國外期貨交易，由於商品與金融期貨的多樣化，當時第一線期貨從業人員必須隨時掌握國際脈動，吸收與更新國外財經新聞及商品交易制度。長期下來，這樣一點一滴的努力下，不論在期貨專業、國際金融市場上，都有深入的了解與進步。黃經理說：「期貨最吸引人的地方，就是它的“多元性”，以及可以不斷鞭策自己學習成長。」

要掌握千變萬化的期貨市場脈動，必須付出相當的努力，這也是早期期貨人面對國外各種商品必須的訓練。雖然這些國外商品仍在交易中，甚至有更多商品被核准，但是目前國內97%的期貨交易量集中在台指指數相關產品，相較之下，從業人員對商品期貨所下的功夫，比以往少得多。黃金蓮對於這個現象，感到可惜，她認為期貨商品包羅萬象，不但能運用在工作上，也可以成為投資理財的判斷依據，其間還包含了與生活息息相關的題材，可以成為親朋好友、投資客戶、同儕間互換訊息、聊天的好題材。她說：「在台灣，期貨可能是唯一能夠讓從業人員快速具有國際觀，而且商品資訊又能密切貼近日常生活的行業。」在未來兩岸金融

MOU簽訂後，大陸的期貨市場也是大家嚮往的，而他們到目前為止也只有商品期貨，因此黃經理建議，除了指數相關產品外，大家也要把關愛的眼神轉移到商品期貨，畢竟從業人員擁有全方位的期貨專業能力是必需的。

業務工作—淬煉期貨人的基礎

談到這麼多年的期貨生涯，黃金蓮最喜歡的還是服務客戶，雖然這是一項挑戰性及難度都高的工作，但她總是樂在其中。談到業務工作，她有許多酸甜苦辣的經驗，但是最難忘的就是在法人業務工作時，有機會服務一位交易很成功的大戶，透過兩人良好的互動，彼此間建立了深厚的信任關係。黃經理一直強調，這位大戶是他職場中最重要的貴人。在法人部八年，這位大戶給她許多的建議和指導，同時敦促她不斷地進步，讓她在各方面均受益良多。黃經理說：「在互動過程中，客戶有許多嚴厲的要求與責難，但基於對工作的堅持，當下只有想盡辦法面對，盡量將問題圓滿解決，有時覺得很挫折，但是這樣的過程，就是一種學習。」

她認為，公司每天要面對不同的客戶，滿足他們在交易、服務、價格上的種種要求，這並不是一件容易的事。尤其是大戶，要滿足並留住他們，營業員與交易員都必須真心付出、全力以赴，方能成就不可能的任務。這位大戶到目前為止，還在寶來曼氏期貨下單，雖然她後來調職至外IB服務，他們還是經常相約喝茶、聊天，兩人早已從單純的客戶關係變成了好朋友，黃經理說：「這

對從事業務工作的人來說，就是一種最大的安慰與成就。」

很多人不願意從事業務工作，因為必須直接面對業績的壓力外，還得應付客戶各種不同的要求，在金融蓬勃發展時，業務工作都是退而求其次的選擇。但是我們檢視在期貨界有傑出成就的人，幾乎都經過業務的洗禮。畢竟，歷練過業務工作後，較能承受壓力，並勇於面對挑戰。因此，黃金蓮鼓勵所有想要進入期貨業的後進，從期貨業務員開始做起。

敬業專精 創造公司最高附加價值

在同一公司一待20餘年，對大多數的人而言，是很難置信的，尤其是跳槽風氣盛行的期貨業，令人好奇，究竟是什麼原因讓她對寶來曼氏期貨這樣不離不棄，始終如一地度過了這麼多個年頭？

黃金蓮莞爾一笑地說到：「很多人換工作的原因是因為老闆要求太多，我卻相反，我認為老闆要求高，才是自己不斷成長的動力來源。」她慶幸有一個帶著團隊不斷向前衝的老闆，正是因為他在業務上身體力行和不斷督促，自己才有更多的動力。她說：「雖然當下面對老闆的教誨、期許，壓力與挫折感也很大，但事後靜下心想，要是沒有這種鞭策，就沒有現在的自己。」她認為自己能夠在職場上走到這一步，大半要感謝賀董，除了經常給予的教導外，也給了她轉調法人部工作的機會，除了讓她對期貨有更深層的認識外，更讓她發揮了自己的專長。

20餘年的交易、法人生涯中，黃經理有很多深刻的體會與回憶。例如：921大地震、911恐怖事件、319槍擊事件...等都是令人難忘的緊張經驗。行情大幅震盪時，她領受到的是大戶的應變能力；當損失發生能夠當機立斷停損出場，甚至反向下單而大賺其錢。相反的，散戶大多是猶豫不決，一等再等，最後不得不砍倉，卻往往砍在最差的點上。黃金蓮對客戶交易的最大感受就是，能夠堅守“交易紀律”就是存活的最大利器；能夠嚴格恪遵風險控管者，總有下次獲利的機會。

還有一件最令黃經理難忘的事，有一次在IBM大樓上班時發生謊報炸彈事件；由於當時客戶仍有部位，且都處於虧損狀態，若臨時請他們平倉會讓客戶感到不舒服，於是她一再向警察拖延下樓的疏散時間，直到客戶出場後，她才倉惶下樓。事後雖然證實是虛驚一場，但是當時只考慮到維護客戶的權益與公司的利益，根本無暇顧及其他。「現在回想起來，雖然覺得似乎太冒險了，但是在工作時，往往只會想到如何維護客戶的權益，創造公司對客戶的附加價值。」她對自己的工作期許，在不經意中流露了出來，讓人充分感受到她的敬業精神。

找出適合自己的路 踏實熱忱向前邁進

黃經理很樂意分享自己的經驗給期貨後進者與社會新鮮人，她認為期貨業是有趣的行業，從事期貨工作能夠讓自己成長，更具國際觀，她積極鼓勵新鮮人進入這個行業，

因為真正投入後，可以掌握國際財經發展動態，成為一個國際人。黃經理說：「我要給後進人員最衷心的建議就是，凡事一步一腳印，堅持自己對工作的熱忱，了解自己的個性，找出最適合自己的路，不要為了眼前的近利，尋尋覓覓地不停更換跑道。」她強調，年輕人要有企圖心、上進心，對於有這樣特質的員工，每家公司都願意提供適合的機會，如果一個員工能夠在壓力中成長，將會有更多的機會接觸不同的職務，成為未來職場上的明日之星。

黃經理在期貨生涯中的表現，是因為她擁有職場成功者所擁有的特質。她認為，無論從事哪一個行業，只要腳踏實地，努力扮演好自己的角色，就能成就圓滿。遇到挫折時，要能夠堅持下去，才能獲得成功。她說：「不管自己是公司的哪一顆小螺絲，只要堅守崗位，努力把本分的工作做好，並勇於接受挑戰，勇於承擔任務，相信“有所堅持、有所回報”，一定能夠在職場上發光發熱。」

CNFA

黃金蓮小檔案

學歷：

好收國小
建國國中
北港高中
台北空中商專財金科系（就讀中）

現任：

寶來曼氏期貨 台北分公司 經理人



降低人員流動率 做好人才管理

撰文：李欣蓀

人才流動是企業發展過程中的正常現象，造成流動的原因很多，諸如：薪資待遇、個人因素、職涯發展、行業發展、業務調整，以及競爭對手的挖角。一般而言，新興產業的人才流動是較為頻繁的，因為業態發展未臻成熟，管理制度不健全，需要各種經驗的累積，因此流動率高應屬正常。而期貨業是臺灣金融服務業中最晚成立的行業，正符合上述特性。然而，若無法快速解決專業人員流動率高的現象，將不利於企業以及行業的健康發展。

自1994年起，公會即受理期貨從業人員登錄作業，根據15年來，以期貨商為主的統計數字分析，人員流動率，從最初幾年的80%；其間還曾因期貨商的合併，達到最高峰的300%；近三年間，由於各期貨商經營漸趨穩定，流動率已降至30%以下，這個數字和其他行業相較，仍是偏高的。事實上，隨著期貨行業的擴大，人才短缺以及高流動率的現象，在業界始終未見改善。回顧以往，檢視現今，期貨業要如何降低人才流動率的問題，又要如何在人才管理上有重新的省思，端正挖角之風，都是需要深入討論的議題。

期貨業發展之初，大家對這個新興行業抱持著極大的期望，因此在法令開放之際，期貨商如雨後春筍般設立，初期曾高達31家之多，當時每一家期貨公司都大肆招兵買馬，每家人員達數十人之多，辦公室動輒都是百坪以上，業者個個是磨刀霍霍，期待這個新行業能夠鴻圖大展。

當時期貨業務員的考試資格，學歷限制在大專畢業生，許多從國外回來，擁有高學歷的年輕人，一開始也是雄心壯志的投入這個新興行業，希望能夠為自己打下一片江山。從第一次期貨從業人員考照有一萬多人參加，錄取率卻僅有10%左右，熱門的程度，可見一斑。然而，當時期貨業並未如大家所預期中的盛況出現，究其原因，主要是因為當時僅有國外期貨商品，囿於語言、時差、專業及資訊取得困難等原因，業者很難開擴客源。

當時，不到一年的時間，幾乎每家期貨商都進行了縮編、裁員的狀況。許多業務員因為業績無法達到目標，薪水不如預期，獎金也沒有著落，對期貨業充滿了失望之情而放棄；也有許多人因為日夜顛倒的工作時

間，無法過正常的生活而離去，種種因素，造成期貨業開始之初，人才流動率過高的現象。而且臺灣的期貨業大多是證券業轉投資之子公司，母公司陸續合併，再加上二次金改，證券及期貨公司自然縮減，再者許多期貨公司隸屬金控之下，編制小，工作壓力大，除前臺的業務員有業績壓力外，後臺工作既不受重視，再加上工作負荷量大，種種不合常態的現象，都是導致期貨業長期以來，人才流動率居高不下的原因。

以往期貨商因為經營艱困，獲利甚少，在樽節成本的考量下，根本無法重視人才的培育的工作。每家專業期貨商的高層面對的是獲利績效與經營壓力，經營主管都是五日京兆，很難以永續經營的理念做好人才培育。因為培育一個人才耗費的成本極高，養成之後，一旦被挖，可謂人財兩失。在亟需用人的壓力下，只好以挖角的方式為之。

期貨業的挖角風氣之盛，早已造成各家私底下相互較勁的另一戰場，影響業界的團結氣氛。人員的流動，不單是一般的從業人員，高階主管亦然，從期貨公會的理監事名單中即可一窺究竟。每三年改選一次的理監事，在前兩屆時，44席次中即有22位因更換公司而喪失資格，不但候補的理監事遞補完，還再度進行了補選，才補齊原來法定的名額，高階主管的流動率之高，在期貨業界可見一斑。

在臺灣期貨交易所推出本土期貨商品

後，主管機關積極開放各項期貨服務事業的成立，使得期貨業的經營面相對多元化，在經過這麼多年來的宣導，期貨業漸入佳境，尤其在去年，更是創下全體期貨商均獲利的佳績，值此之際，應該在人才培育上多所費心，才是期貨經營長期發展最重要的策略。

根據Career就業情報進行的「2007年上班族離職台上台下原因大調查」，調查結果顯示，超過5成的人會因「待遇低福利差」離職（52.74%），其次依序是：「公司制度不佳」（40.30%）、「工作沒有成就感」（39.64%）、「沒有學習成長的空間」（39.29%）、「與主管理念不合」（35.83%）等。再根據美國萬寶盛華（Manpower）這家極著名的人才公司分析，企業若要取代一位表現平平的員工，只需花費原有員工90%的薪資成本，若是一位高績效的員工，企業必須付出的成本將高達300%至2,000%。更重要的是，高階主管的流動率高，將影響整個管理上的延續問題。尤其一個企業的文化無法傳承，業績充其量只能隨著行情而起伏不定，對企業的永續經營會有相當的影響。

我們提醒每家期貨商參考這些資料與數據，從中亟思，如何建構合理的薪資獎金制度，建立良好的人才培養機制和成長的環境，有利於人才的安頓與發展，才是經營管理的首要之務。畢竟，「人才」是企業最重要的資產，「人才」的定義會隨著經營環境

的不同，以及業種變化而有所調整。以往對人才的定義都是以員工績效為重要考量，但是經營企業必須具有前瞻性，尤其在期貨這個行業，變化快速、發展迭有更新，如何找出適合本身發展的評測方法，發掘能夠協助公司未來發展的人才，又如何培育、運用，讓人才願意、樂意奉獻，從工作中獲得成就，不但是一項重要，更是難為的課題，在在挑戰著每一位負責公司經營成敗的經理人。

經理人是公司的掌門人，必須看到市場、公司的發展方向，他們不但是制度的建立者，更是企業文化的引導者。一家公司的成就，在市場上的評價，關鍵繫於企業文化的良窳。“人事”永遠是最繁瑣、複雜、難解的習題，能否讓人成事，就在領導的智慧。本期期貨人同時也訪問了在期貨行業超過15年資歷的三家公司的經理人，請他們從不同的角度談人才培育、留用的觀念、作法及理念。

CNEA



元大期貨副董事長兼總經理 盧立正



統一期貨總經理 黃奕銘



大華期貨總經理 任俊行

不講道義，要講道理；做人重品德，做事重品質

元大期貨副董事長兼總經理盧立正談人才管理之道

撰文：葉依青



1989年起，盧立正即已在當時唯一一家經政府核准，合法經營國外期貨業務的美林國際臺灣分公司任職。在期貨工作的合法經歷，他早已超過了20年。當他轉換跑道至國內期貨商服務時，他採用中西合併、兼容並蓄的管理方式。一年前獲元大金控前總經理馬維建先生的賞識，元大期貨何富雄董事長的邀約，他就任了元大期貨副董事長及總經理一職。

長官信任及團隊合作 創下亮麗成績

翻開統計資料顯示，2008年期貨經紀市場整體電子交易成交比重約58.72%，前四大專營期貨商的成交比重皆超過70%，元大期貨更是從去年的73.44%，快速成長至目前的85.73%，凸顯了電子商務競爭力是該公司在經紀業務中勝出的主因。今年以來，期權市場交易難度增加，尤其在4月底、5月初，不少期貨自營商與專業投資機構出現大幅虧損，然而元大期貨的自營操作還是締造了佳績，實屬不易。

元大期貨今年1至6月以期權市占率5.68%的優異表現，勇奪同業經紀業務第一名，自去年10月至今，已連續九個月蟬聯經紀業務冠軍。元大期貨副董事長兼總經理盧立正將這項成績及榮耀，歸功於長官的信任及全體經營團隊的努力。

在台灣期貨市場尚未合法開放前的

由於元大期貨的亮麗業績，去年甫上任的副董事長兼總經理盧立正，面臨最多的詢問就是，如何把業績和獲利都推升到第一

名？盧立正認同外界一般的解讀，電子商務的競爭力和自營的獲利能力，是該公司兩大競爭優勢。他也同意，致勝關鍵就在於專業的操作、多元化的交易策略，以及完備的風險與資金控管等。但是他更謙虛的說到：

「我認為最重要的是長官與同仁的信任。沒有馬維建先生和何富雄董事長，我不會有機會登上這個令人羨慕的舞台；沒有同仁的信任和團隊的努力，元大期貨也不可能有這麼好的成績。」

靈活運用中西管理之長 兼容並蓄納百川

從一家外商台灣分公司的總經理，轉換跑道至國內期貨商擔任總經理，其中的轉變真的是非常大。談起自己當年未帶一兵一卒，勇闖國內期貨公司的決定，盧立正不禁莞爾地說到：「現在想起來都會覺得自己當年的行徑，套句現在最流行的用語，真的是“膽很大”。」也因為當年的抉擇，讓他的期貨生涯有了重大的突破，累積的經驗，讓他不斷地進步，在經營管理上更加得心應手。

以他在國外與國內公司任職的經驗，盧立正認為，兩者不論在觀念上、作風上、管理上，皆有極大的差異。這20餘年來，他歷經了外商的美林國際、嘉吉、飛馬等期貨公司；國內的中信（現更名為凱基）、永豐到目前的元大期貨，每個階段都有不同的想法與作法。對於中西管理的差異性，他早已了然於心，並且將這兩者的優劣，截長補短，兼容並蓄地運用在他的管理哲學中。

每新到一家公司，盧立正的第一信念就是保持行政中立，將自己設定為無黨籍，不具任何色彩，他相當體諒一般人對於一個外來空降部隊指揮官的想法，但是他也秉持、貫徹“帶人要帶心”的理念。曾經有一位同仁在新公司開會時，總是提到以前公司和現在公司的差異，他當即糾正，並嚴格禁止這樣的行為，他說：「先分彼此，劃地自限的說法和作法都是犯了大忌。」他希望營造的工作環境是不分背景，只要對公司有貢獻的，就是這個工作大家庭的一份子。

找對的人、放對位子、作對的事

鑒於國內企業多是以家族經營起家，因此在管理上都是集權式的領導方式，隨著時代的潮流與趨勢，目前也漸漸開放，朝向權力愈來愈分散的西方管理模式，重視制度的建立。盧立正強調，中國式管理有其可取之處，在中國人的土地上，還是要以固有的社會環境與文化背景為主，再配合現代化的管理觀念，以漸進的方式，綜合中西方管理上的優點，才能發揮管理的最大綜效。

由於他有國內外期貨公司的管理經驗，因此特別能感受中西管理的異同。但是歸納管理的原則，唯有一點卻是中西相同的共識，盧立正引述美國管理協會曾經詮釋：「所謂企業管理，最終就是人事管理。」因此他始終秉持對人的尊重。

盧立正到任後的第一件事就是和所有的主管面談，瞭解他們的專長與績效。他最大

的利基，就是20年來在期貨業累積的工作經驗和人脈。元大期貨很多同仁都是他的舊識，所以在做組織調整時，可以更準確的做到適人適用。很多同仁在調整職務後，一夕之間發光、發亮，展現了極佳的績效，讓盧立正與有榮焉。他更加肯定，讓同仁做自己真正喜歡的工作，才能激發他們無限的潛能；讓同仁在工作上具有主導性，才能獲得更高的成就。

當然，這一年間，他也檢討了許多不適任的人員，這點他非常堅持，且完全採取西方作風。他說：「要找對的人、放對位子、作對的事情；但是對於那些不對的人，就應該儘快讓他下車，以免破壞組織氣氛，阻礙團隊合作的動力。」他強調，元大期貨不僅需要人，更需要優秀的人才。

以信任、授權、珍惜，創造優質團隊

盧副董始終堅信，真正的領導人，絕對不是能力有多強，而是要懂得信任、懂得授權、懂得珍惜。“信任”就是在嚴謹的制度下，畫定好授權的範圍，放手讓部屬去做；“珍惜”團隊所創造的一切成果，並且把成功的光環歸諸於長官和部屬。在職場上這麼多年，擔任的都是高階領導的職位，他非常感慨地說到，在這個社會上，總是邀功的多，感謝的少，他常聽到有人將公司的績效歸功於自己。盧立正對此十分不以為然，他強調，現在的金融業早已不是 one man show 的時代，這個行業不再有超級明星的存在，因為沒有強而有力的團隊，是無法成就

任何事情的。

盧立正說：「把光環留給長官、同仁，團隊才会有向心力，才會更努力去創造更大、更亮的光環讓大家分享，團結力量大，領導人就是要創造這樣的團隊，從而提昇自己的身價。」

重視人才 建立良好的管理制度

他常見到一些能力非常強的人，認為什麼人都不如自己，流於追求完美而事必躬親，最後頂多成為一個很好的承辦人或部門主管，卻無法更上層樓。盧立正認為，一個優秀的領導人，只需要將目標清楚溝通，充分授權，尊重員工，讓他們在工作中，藉由不斷嚐試、學習，充分發揮潛能及專長。他說：「一個團隊中，必須要有不同專長和特性的人才，因應每個部屬的不同，主管必須運用靈活、彈性的方法，找出最合適他們的培育計畫。」

盧副董引用一個寓言故事闡述他的想法。故事的主角是一隻豬，為了討好主人，非常努力的苦學十八般武藝，它會學公雞叫，在早上叫主人起床；又學會了牧羊犬的本事，幫主人趕羊和照顧羊群；還會學了貓的功夫，去捉穀倉裡面的老鼠。可是有一天，主人還是打算把這隻豬殺掉。豬很不解，為何它會做那麼多事情，主人還是要殺他？主人只是淡淡的回答：因為我想吃豬肉。

這個故事很多人解讀成，專業經理人的

能力再強，具備再好的專業知識，創造再好的績效，最後還是要仰人鼻息。但是盧立正卻有不同的看法，他認為這個寓言故事，最主要的意義是告訴大家，專業經理人的所作所為，要吻合公司的經營宗旨，解決老闆的問題，才能贏得支持，否則即便有再多的才能，終究無法持久。當公司有眾多營運議題亟待解決時，唯有發自內心地重視人才管理，獲得同仁的認同，建立良好的人才管理機制，堅持不息地運作下去，讓制度生根與深根，這才是優秀領導人應該扮演的角色。

擴大影響力，不講道義，要講道理

盧副董談到，人與人之間的交往，是意志力與意志力的較量。在職場上也是一樣，不是你影響他，就是他影響你，想要成功的人就一定要培養自己的影響力，因為只有影響力大的人，才能成為強者。

「一直以來，我都深信“不講道義，要講道理”這句話。」盧立正深入的解說這個觀念。“道義”會因人、因事、因地而不同，一個人只問道義，不辨是非，日久天長就成為“濫好人”；“道理”則是黑白分明，是非清楚，不會因為對象、立場、親疏而改變。他強調，做人做事都必須只問是非、只問黑白、不問個人利害。這樣的觀念，他不但落實在自己的日常生活中，也深植於工作環境中。

因此之故，盧立正在期貨業界是出了名的爽直，他毫不介意他人的評價與看法。他

認為，就是因為他這種是非分明的個性，在工作時，讓同仁能夠清楚、明確的掌握來自主管的訊息，也正是因為他爽直的個性，讓他帶領的團隊更易達到溝通的效果。他說：

「做人要像老子，短短五千字，卻極為深奧，充滿智慧；處世則要像論語，字字珠璣，饒富哲理，讓人信服；說話就要像三字經，淺顯易記，讓員工清晰易懂。」

塑造良好工作環境 建立人才管理機制

進入元大期貨轉眼已滿一年，他自謙貢獻有限，因為元大期貨早已在設立之初，就建立許多良好的制度。只是隨著時間、環境與法令等因素，必須適時的調整，他還是給予前幾任的領導者高度的肯定。

盧立正說，這一年中，他所做的就是重新檢視人員調整與配置，檢討各項制度的合理性，溝通協調，建立同仁的信心，鼓勵大家除了學習能力之外，還要能夠複製學習模式。他自己則藉由和同仁一起進步、成長的機會，養成大家良好的習慣，以期形成制度，蔚為風氣，甚至演變成優良的傳統，確保良好的企業文化能夠長久延續。

提到自己的工作展望，他希望能夠為同仁建立一個樂在工作的環境，塑造一個愉快的工作氛圍，讓所有的人才都能夠無後顧之憂地努力工作。元大期貨2009年的經營策略有四大方向，第一是持續強化電子商務競爭力；第二是強化IB通路服務；第三是發展產品核心價值；第四則是積極拓展國際業務。

盧立正指出，未來兩岸期貨業的發展方面，也是值得期待的一塊新業務，他認為這些工作都需要更多的優秀人才加入，他希望能夠為元大期貨建議一套完善的人才管理機制，讓元大期貨能夠有源源不絕的人才資源。

盧立正指出，「人才管理」是決定公司競爭力的關鍵。以往員工是被動接受公司調職，現在講究的員工參與，因此，盧立正說：「我們必須要讓同仁了解自己的職涯發展，做好協助工作，要求他們做好準備，讓每個人都為自己的職涯發展負責。」他建議，平日就要深入瞭解同仁能否認同公司文化，能否達到公司核心能力的要求，全面、客觀地檢視各個人才的優劣點，做好培育發展計畫。

除此之外，盧副董認為還要訂定適當合宜的績效衡量指標，每一階段性的任務完成後，即應透過PDCA（Plan、Do、Check、Action）的循環，如此人才管理機制才會不停地運轉，建立良好的人才庫。他建議，凡事大家用正面思考，發揮正面的影響力，強化自己的工作態度，才會是職場上所需的人才。他建議期貨後進，做事時拉高自己的思考層次，放低自己的職位，切忌眼高手低，凡事都要抱持追根究底、腳踏實地、落實執行的精神。

做人重品德，做事重品質

盧立正以他的老長官，建華金控董事長洪敏弘先生說過一句話：「做人重品德，做事重品質。」作為他的座右銘。一直以來，他的所作所為都是遵守這個原則。他堅信，做事是一時的，做人是終身的。

CNEA

■ 盧立正小檔案

學歷：美國德州達拉斯大學 企業管理碩士

■ 專業資格

美國基金/證券/期貨業務員資格
台灣證券高級營業員資格
台灣期貨業務員與期貨顧問資格

■ 經歷

現任：元大期貨副董兼總經理 2008年7月迄今

■ 曾任

永豐期貨股份有限公司總經理 2002.3~2008.6
中信期貨股份有限公司總經理 1997.11~2002.3
法國國際飛馬期貨(股)公司台灣分公司總經理 1996.11~1997.11
美國嘉吉期貨(股)公司台灣分公司總經理 1992.8~1996.11
美國美林證券(股)公司台灣分公司財務顧問 1989. 2~1992.8



符合企業經營理念，塑造共同價值觀

統一期貨總經理黃奕銘對人才留用的理念

撰文：Anita / Belle



期貨業人才流動頻繁，優秀的期貨人才更是各公司爭相挖角的對象。“良禽擇木而棲”，如何吸引、留住優秀人才，是高層管理者重要的課題。優秀人才的定義，不再侷限於學歷與專業能力的有形條件，對公司的向心力與核心價值的認同，更是重要的無形條件。

統一期貨總經理黃奕銘是期貨界黃埔一期的前輩，在業界超過十五年，擁有期貨經

紀、研究和自營等業務之豐富經驗；且歷經各部門主管之職，在實務上有獨到之歷練，四年前接任統一期貨總經理一職，在人員管理上有其寶貴的見解。

“資訊”與“人才”是期貨業兩大重要資產

黃奕銘認為期貨業有兩大重要資產。由於期貨業下單資訊的競爭比其他金融行業更為激烈，因此“資訊”是最重要的有形資產；而公司的經營需要全體員工共同努力與合作才能實現，因此“人才”是最重要的無形資產。

企業要如何了解員工需求，有效激勵員工，使其發揮最大潛能，盡心盡力為公司服務，是企業經營者必須正視與重視的課題。黃總經理認為，要營造良好的工作環境，才能留住人才，讓這些無形資產充分發揮專長，創造公司更大的利益。

“誠信”是不可抵觸的天條 “三好一公道”是經營理念

黃總一向秉持的最高經營原則就是“誠信”，對客戶要待之以誠、言而有信，絕對不能涉及不法情事。經營公司最大的目的是要“賺錢”，期貨公司賺錢的最前線戰鬥部

隊就是業務員，追求業績是重要的訴求點。黃奕銘說：「在追逐更好的業績下，還是不能違反公司的最高經營原則，這是最基本的前提，更是不可抵觸的天條。」

統一集團的企業文化是穩扎穩打，經營理念是“三好：品質好、信用好、服務好；一公道：價錢公道”。黃奕銘認為，這種企業文化與理念不但適用於傳產企業，也適用於服務事業。企業一定要有永續經營的理念，才能真正培養與留住好的人才。

專業並恪遵法規是優秀人才的兩大要件

由於每家公司的經營重點、經營策略不同，對於優秀人才的定義也不同。黃總眼中的優秀員工，除了在個人工作上要有出色的表現外，遵守法規及紀律也是同等重要。對統一期貨而言，有能力且恪遵法規的人，才是他們認定的優秀人才。

他要求統一期貨的每位員工都要在符合法律，不違反公司內部規定下執行任務，尤其是第一線工作人員，面對客戶更應該確實遵守規定，做好各項溝通，避免產生糾紛。黃總表示，現在的客戶對期貨法規都有一定程度的了解，甚至有些客戶鑽研相關法規，利用對法規的熟稔，針對細節提出異議。如果營業員不了解法令或忽視規定，小者造成公司的困擾，大者引起訴訟，嚴重損害公司整體形象。因此他要求所有第一線人員在面對客戶時，每一個業務流程與步驟都要符合法規，且要遵守公司內稽內控之要求。他強

調，對於員工守法、守規的精神，絕對不能有任何妥協之處。

尊重與自我實現是留才的基本要件

大部分的員工在選擇公司時，第一個考量是薪資與公司福利制度，接下來關心的是，公司能否提供良好的工作環境，以及具有發展性的工作機會。因此滿足員工需求，創造良好工作環境，適時的激勵管理，以及公平的績效評估，都是留住優秀人才的方法。黃奕銘將馬斯洛的需求理論引用到他的日常管理，他說，員工會從初期的薪水及穩定工作環境的有形需求，逐步提升到希望受人尊敬及自我實現的無形需求，因此，在管理上必須建立公開且公正的績效評估方式，並輔以實質的獎勵，有效的激勵員工，讓他們在受到尊重與信任的環境下，才能致力於具有前瞻性的工作。

一個有企圖心的員工，會非常在意公司是否能幫助自己成長，以及未來在工作上是否有升遷的機會。提到升遷，黃總說：「員工應以平日的績效作為升遷的基本依據及機會，在完善的考核制度下，才能達到公平的拔擢。」他非常重視主管人員的挑選，因為這也是經營成功與否的關鍵因素之一。主管是附加價值高，且難以被取代的員工，一個傑出主管，除了要具備足夠的專業能力，還要有良好的溝通技巧，這其中包括：對下屬、對上司，以及各部門之間的溝通協調，黃總補充說到：「優秀的主管必須與各部門主管和員工有良好的互動，才會使公司順暢

運作。」

積極開發員工潛能 協助員工與公司一起成長

由於期貨商品遍佈全球，新的商品與交易制度日新月異，從業人員必須不斷學習，才能跟得上國際腳步，因此平時的教育訓練非常重要。在統一期貨，除鼓勵員工定期與不定期參加期貨相關的教育訓練外，也鼓勵員工再進修，該公司還提供實質獎勵措施，讓員工更有動力參加在職進修，目前幾乎有一半以上的主管修畢EMBA或正在進修中，現階段還有很多人準備報考。

黃總強調，有上進心的員工，會主動積極追求成就感，若公司能夠激發他們的潛能，協助其成長，公司同樣也會受惠。鑒於現階段兩岸金融市場交流日趨頻繁，未來有機會將台灣金融期貨的發展經驗複製到大陸，因此還需要更多的優秀人才加入，該公司正未雨綢繆，加強員工的專業能力，做為進軍大陸的本錢。黃奕銘說：「公司有一定的經營目標與理想，但是個人還是最重要的，師傅領進門，修行在個人，每個人應該為自己的生涯發展負起首要責任。」

認同核心價值與經營理念才是留才的關鍵

對於流動率高的期貨業，黃奕銘根據他的經驗，將員工離職歸納為三大原因：對薪資不滿意、對公司的管理制度不滿意、認為工作沒有前瞻性。他笑著說到：「最好的工



黃奕銘說：「公司有一定的經營目標與理想，但是個人還是最重要的，師傅領進門，修行在個人，每個人應該為自己的生涯發展負起首要責任。」

作是大家所說的：錢多、事少、離家近。」公司講求的是效率與獲利，員工要的是報酬與發展，如果公司與員工的期望差距越大，人員流動率就越高。

當他面對員工的辭呈時，通常會去了解，此人是否是優秀人才、未來是否有發展潛力後，才決定是否要留。其實，留才是一門藝術，每一家公司留才的標準與步驟不一，不過大部分還是會依據公司對人才需求的方向而定。一般而言，對於想要離職的優秀人才，大部分公司都會盡力挽留，對此，黃奕銘就有不同的見解，他說：「對於員工提出辭呈，我的看法比較隨性。若離職原因是對公司的獎金或是管理制度不滿，我就不留。」他強調，畢竟這些制度是經過審慎、嚴謹程序所訂定的客觀標準，他不可能因獨惠某人而任意改變，這樣對其他員工有失公允。

黃總認為一個人要轉換公司，通常是別人能提供更好的條件，當事人也經過仔細思考才下的決定。「不過，若員工事先與我溝通，我會和他懇談，深入了解箇中原委，並設想是否有其他替代辦法。如果員工離職不是因為薪資或是制度，而是主管或同事的問題，這還有轉圜的餘地。」黃奕銘如是說到。他也同意，若員工離職頻繁，主事者就要慎思，甚至應該檢視，是否制度面需要檢討改進，畢竟員工流動率高，將增加營運成本，對公司形象也有負面影響。

黃總在2004年重返統一期貨擔任總經理後，除了初期的部份人員異動外，四年多以來，員工的流動率非常低。他認為能夠長久留下的人才，獎金的多寡已經不是唯一的考量點，認同公司的核心價值與經營理念才是關鍵。因此對於工作態度佳，個性與專長都符合公司需要的員工，若能塑造與公司相同價值觀，那將是公司寶貴的資產。

具共同信念與價值觀 才能有更強的執行力

黃奕銘認為，公司經營績效的指標應該是留住優秀人才的比例。因此在人才選、用、育、留的過程中，必須在“符合企業經營理念，塑造共同價值觀”的原則下進行。企業本身應依據其核心價值與願景，建立一套人才選用的標準。他認為，所謂優秀的員工，不僅能獨挑大樑，達成公司賦予的任務；更重要的是，必須認同企業核心價值，貫徹經營理念。他以“物以類聚，人以群分”做為這個觀念的註腳，他說：「唯有價

值觀相同者組織的團隊，才容易凝聚共同理念，發揮更強的執行力，創造成功的經營績效。」

CNFA



■ 黃奕銘小檔案

現任：統一期貨 總經理 2005.3~迄今
期貨公會常務理事

■ 學歷

淡江大學數學系
台灣大學EMBA財金組

■ 曾任

中信期貨 副總經理 2004.7~2005.3
統一期貨 1994.1~2004.6
業務部 襄理
營業部 經理
研究自營部 協理
期貨自營部 副總經理

備註：中信期貨現更名為凱基期貨

唯有千里馬與伯樂擦出火花，才能彰顯各自價值 大華期貨總經理任俊行談人才培育及任用之理念與作法

撰文：衣芷縈



歷經期貨業務員、交易員、交易部主管、業務部主管、法人部主管、研究部等基層工作，十五年的光陰，扎實的歷練，豐富的經驗，成就了任俊行的期貨生涯。現任大華期貨總經理的他，是業界少數從基層一路升上總經理的期貨人。從一個受培訓入行的新鮮人，到現在負責培養人才的管理者，他如何從“受”與“施”的轉換，扮演好他目前的角色？且聽他細說當年與現在的心情

感受，以及如何做好人才管理的心得。

懷念美盤生涯 憂心商品期貨市場人才斷層

談到自己退伍後，一頭就栽入了期貨這個行業，任總經理最懷念的是以前美盤夜間上班的那段時光。他說，那時大家都是菜鳥，但是憑著一股興趣和熱忱，雖然每天過著“日出而息，日沒而作”日夜顛倒的日子，常常上班到中午才回家休息，傍晚又得起床上班，但是從來沒喊過累。雖然有時真的很累，但還是帶著新鮮的心情工作，大家都像一塊海綿似的，不斷地透過工作中吸收期貨專業知識。回憶起這一段在元大期貨任職的光陰，任俊行似乎又回到了那個青澀、充滿幹勁的歲月中。

回憶雖是美好的，卻同時引起了他的感慨。他提到，現在整個期貨市場的焦點都專注在本土期貨商品，對全球最大、最古老、最完整的美國期貨市場已漸漸淡忘，除了資歷在十年以上的人，對美盤可能還有些記憶外，放眼全市場，熟悉歐美期貨市場的人才越來越少。

雖然台灣期貨市場是一個極具爆發力的市場，但是只有指數期貨及選擇權，其他金融商品及商品期貨仍是一片荒蕪，導致人才

的斷層，對於未來期貨公司或期貨市場邁向國際化是非常不利的。任總擔憂的說，如果只專注在台指期貨或選擇權，台灣期貨商的發展似乎已快到瓶頸，無論從經紀面或自營商角度來看，期貨商想要創造下一個高峰，國際期貨市場是不應該被遺忘的，但是人才的缺乏卻會使期貨商的發展受到限制。他從一個的宏觀角度看人才培養的重要性。

人才經訓練而來，培訓是“施”與“受”的行為模式

時間、環境、主管的願景與管理能力都是人才培養的重要因素。在這個市場中，人才是可以被訓練出來的，機會的掌握十分重要。他引述當年招募他進入元大期貨的老長官，現任期貨公會秘書長謝夢龍（時任元大期貨總經理）的說法，作主管的會先丟出一個軟球，接得住的人，他會再丟出較強的直球，一次一次的測試、磨練，接得住球的人自然可以繼續接受挑戰，不行的人即使不至於被開除，也難以再向上發展。這是訓練者跟被訓練者之間的磨合遊戲，沒有對錯，只有認同及信任的問題。簡單而言，任何任務的交付都是一種訓練，前提是你必須認同且願意接受。

任總提到現在職場中，太多的人用自以為是的想法，認為訓練應該是計畫的、是特別規劃的、是有代價的，他直指這是錯誤的觀念，也是時下年輕人常犯的毛病，訓練有時是無形的。他強調，人才培訓其實是一種“施”與“受”的行為模式，也就是說，訓

練跟被訓練者之間，存在著一種無形報酬率的關係。在過程中沒有固定的訓練模式，雙方關係有可能因正向循環而更加緊密；也有可能更加疏離，各自尋找合適的合作夥伴。

挑戰與磨練就是機會之所在

他回憶自己當年被培訓的經驗。十多年前他只是一個小小的交易部主管，當時台灣期貨交易所正準備開業，各家證券商業務員幾乎都沒有期貨業務員的執照，輔導考照成為集團中期貨公司的責任。為了日後推廣期貨業務，當時的謝總在集團中舉辦考照班，找了幾位同仁擔任講師，原則上以日班居多。但是謝總卻以他是交易部主管，實務經驗豐富，且主管要多培養外才為由，要求他要上台當講師。當時的他不但難以接受，且非常地排斥，並以上課時間多在下午，怕體力不勝負荷，想盡辦法躲過。「事實上，是恐懼多過一切，因為從未在那麼多人面前講課，何況實務經驗和授課是截然不同的事情。」任俊行露出捉狹的笑容說到自己當時的心境。

就是因為擔心自己凸槌，丟了長官及公司的顏面，他反而準備的更仔細，慢慢的，一次又一次，一班又一班的開課，學員的反應也越來越好，講課反而成為任俊行自信的來源。到現在，他能非常從容的上台講課或做presentation，其實都是在那時候打下的基礎。他非常感念當年謝總給他的磨練，以及對他的要求，讓他受惠至今。感念在心的他，同樣的將這個觀念與作法帶入日後的工

作中。他告訴他的屬下，不要拒絕接受任何的挑戰跟磨練，因為這些都是“機會”。

創造被利用的價值 作一個業界的伯樂

自古以來，“千里馬”與“伯樂”的故事流傳數千年，古文觀止裡講到，世上“千里馬常有，而伯樂不常有”，但是在職場上，不論是“千里馬”之於“伯樂”還是“伯樂”之於“千里馬”，必須兩者相遇，才能擦出火花，彰顯出各自的價值。

事實上，天生我才必有用，從這個角度來說，每個人都是人才。任總說：「在職場上，什麼叫做人才呢？」他認為應該是在特定的條件下，特定的方面，具備團隊中需要的專長，還能把才能發揮出來，創造被利用的價值，這樣的人就可以叫做“人才”。什麼叫做伯樂呢？以現在的觀點來說，應該是懂得用人的人。他以親身經驗，時時警惕自己，要發覺每個同仁的優點，放對位子。他提到當年期貨公司經營艱困，每家都要裁員，元大期貨一口氣要裁掉一半的人員，總經理謝夢龍一一詢問同仁，你有什麼專長值得公司留你，任俊行以良好的英文取勝。他開玩笑的說：「如果當年不是自己有一個值得被利用的價值，也是團隊中所需要的專長，或許我早已消失在這個業界；如果不是謝總的慧眼，自然就沒有今日我這位英雄了。」

談到用人，任俊行再度引用古文觀止中的「策之不以其道，食之不能盡其材，鳴之而不能通其意，執策而臨之，曰：天下無

馬！嗚呼，其真無馬邪？其真不知馬也。」這段話的意思是說：『鞭策牠，不能依照御馬應有的方法；飼養牠，不能滿足牠材質的需要；牠鳴叫又不能了解牠的意思，卻拿著馬鞭在牠面前說：「天下沒有好馬。」唉！是真的沒有好馬嗎？恐怕是那些人真的不懂馬吧！』

在這行業中誰才是真正的伯樂呢？套用上述的話“經理人常有，伯樂經理人不常有”。其實在整個期貨的生態鏈中，優秀、專業、盡責的高階經理人並非最重要的角色。任俊行指出，一個稱職的經理人能夠順利的完成任務，老闆可以放一百二十個心把部門或公司交給他，但是退休後呢？這個專業經理人能給這個產業留下什麼？也就是說，身為專業經理人，不但要做自己公司的伯樂，更要做一個能夠為行業培育傳承、發揚光大人才的伯樂。

人才可以經由環境及互動中學習及訓練

對於“千里馬和伯樂”間的關係，任總提出了一個新解。那就是千里馬之所以為千里馬，並非全然因為資質優秀，而是可以訓練的；伯樂之所以為伯樂，除了能夠辨識資質優秀的人才外，重要的是在“訓練能力”。任俊行說：「再好的千里馬，沒有經過伯樂的訓練、磨練及賞識，終究只是一隻比較會跑的馬而已。」

現在期貨業的經營環境和設備工具和以往大不同。過去無論在業務、交易、結算及

資訊等各方面，一切要靠人工，通通都需要人力做備援，一旦有狀況，除基礎應有的專業外，應變的能力立即受到考驗。當時的環境，從業人員在互動的過程中，隨時都在學習及被訓練。

任總回憶他擔任交易員時，客戶的委託都要由交易員透過電話，將委託下給在國外交易所接單的上手交易員，一切都是口頭傳遞訊息。當時在數據公告或聯邦理事會FOMC會議結束前後，遠在台灣期貨商及客戶，一切的資訊都落後於國外，根本無法搞清楚發生什麼事或影響為何，所有的資訊都靠一支電話與國外交易員聯繫，中間的交易員自然而然的成為資訊中繼站。任俊行說：「儘管當時的資訊不如現在快速，卻因為有一大群人在交易所跑單、撮合，讓資訊極為豐富。」

由於台灣期貨業務員要問一堆問題，國外交易員忙著敘述市場狀況，在這過程中，獲益最大的就是交易員，任總說，他的期貨專業就是在那時打下了厚實的基礎。有時大客戶在交易時，國外交易員會提供特別的服務，解釋一切狀況及分析第一手行情，然後他再轉述給客戶。「當時那個環境是得天獨厚的自我訓練場所，現在因為一切的資訊取得太方便了，市場也多轉為電子撮合交易，那時的盛況早已不復存在，等同喪失了一個自然的訓練環境。」任總甚為憂慮的繼續說到：「LME是全世界最大的基本金屬交易所，但現在還有多少期貨從業人員懂得LME交易呢？」

信任感與機會是千里馬躍上舞台的墊腳石

環境不同、時代在變，我們不能以過去的標準來衡量現在。目前市場的需求，分工越來越細，因此千里馬也應朝向專業分工的方向努力。任總認為，這點其實和學校修課一樣，剛進入行業，就像進大學當新鮮人時，大多選修通識或必修課程，再慢慢往專業發展。他以自己為例，從前檯業務再轉換跑道往後檯發展，從後檯再往其他部門接受訓練，最後成為全方位的管理階層，從千里馬轉變成伯樂的角色。他說：「其實每個人多多少少都同時扮演千里馬跟伯樂的雙重角色，只是程度不同而已。」

任俊行認為，千里馬有幾個重要的特質，資質是一回事，後天的努力才是重點。畢竟天才是少數，唯有比別人更努力，掌握機會、勇於任事、任勞任怨、盡全力完成每一項工作任務，最重要的是要給主管信任感。這是任總給想成為期貨千里馬之後進的良心建議。他還強調，一個新人，千萬別計較太多，也別怕被別人佔便宜，以過去的經驗來看，能力相差不多的情況下，主管往往會將責任或任務交給二話不多說的人，自然他的表現機會就多，舞台就大。『機會』是千里馬躍上舞台的最重要的墊腳石，千萬不能隨便放棄任何一個機會。

創意、授權的經理人才能發掘千里馬

對專業經理人而言，人才管理是一項重要的任務這其間包含了選、訓、育、留。謬

語有云：『龍生龍，鳳生鳳，老鼠生的會打洞』，任總說，這句話同樣適用在企業中。因為經理人的行為，形塑公司的企業文化，什麼格局的經理人就會培養出什麼樣的人才，因此經理人一定要有廣闊的胸襟培養人才。以往在武俠小說中，我們常看到，師傅在傳授武功時都要留一手，這個觀念在現在變化多端的市場中，早已不復存在。因為現在的期貨市場早已不可能一招半式走天下了，即使是伯樂，也需要變成千里馬再加強訓練。任總說，千里馬要把握各項機會；同樣的，伯樂型的主管就要創造更多的機會去操練千里馬，創造機會的難度顯然比掌握機會為高，也就是說“千里馬常有，而伯樂不常有，優秀的伯樂更少”。

任俊行發覺許多從基層一路爬到管理階層的人，一開始都有身分轉換的問題，因為擔心工作交由新人或他人執行時，無法達到一定的品質，甚或砸鍋，這種不安全感讓他們無法放手，將機會捏在手上而不釋出，其實最大的問題是在主管不懂得掌握重點。這就像小朋友學騎腳踏車，大人擔心他摔車而不敢放手；越不敢放手，小朋友就越難學會。主管無法放手，員工就永遠無法獨當一面、難以成功，導致員工沒有成就感而流失。因此，他建議，主管更應先被訓練如何當主管之後，才能訓練基層員工。他強調，一個稱職成功的經理人除了要創造機會外，另一個成功的關鍵就是『授權』，而授權背後的意義就是責任承擔及危機處理。

享受成功的喜悅 記取失敗的教訓與經驗



培養人才既費時又耗錢，往往還無法得到預期效果，因此是多數經理人最不願意做的事情。當伯樂在痛批千里馬不成材之際，卻完全忽略了問題和伯樂的心態息息相關。任總提到，曾有一位主管告訴他，「只要同仁提出可行的、方向對的計畫，就不要擔心成功與否，去做就對了。因為不做怎麼知道會不會成功呢？沒有人能夠有把握每個案子都會成功，成功有成功的喜悅，失敗會有失敗的教訓與經驗，不論如何，或多或少都有收穫。」這個觀念讓他在人才培訓過程中極為受用。

像最近大華期貨如火如荼的舉辦的“海龜特訓班”，就是該公司同仁的想法和idea，任俊行依據前輩給他的觀念，全力支持同仁實現這個想法，結果出奇的轟動、叫座，頗受好評。這個案子踏出了成功的第一步，雖然距離目標還一段距離，但是卻給大華期貨的同仁們一個很棒的鼓勵，每個人都

願意繼續努力、持續改進，希望往成功之路邁進。任俊行非常引以為傲的說，大家在這個過程中都成長了許多，這就是人才培訓的精神；更重要的是，整個經營思維跟團隊的氣氛因此而活絡起來。。

他回想到當年元大期貨在經營困頓時，許多同仁還被指派到新加坡、美國等地受訓，任俊行至今仍非常佩服當年謝總的眼光與魄力，因此在他擔任伯樂角色後，始終抱持「取之社會，用之社會」的觀念，他說：「我們都曾享用過主管給予的資源，因此造就出自己目前的成績；同樣的，我們也有責任將資源放到下一個人身上。」任總感心所有曾經栽培過他的主管，他也以此心態去培養他人，讓經驗專業傳承下去。

以德服人 讓自己成為良木與賢主

任總說，自己也是自己的伯樂，從過去的外在機會、資源訓練自己外，自我訓練能力的培養，也是人才培訓中很重要的一件事。他認為，一個好的管理者，應該是以德服人，德才兼備之人，不但要當伯樂發掘千里馬，且不能讓明珠蒙塵，當真正的人才出現時，要懂得善用，更要懂得創造具有激勵、成長的環境，讓人才為你所用。任俊行以「良禽擇木而棲，賢臣擇主而事」作為自己用才、育才、留才的座右銘。

CNFA



任俊行小檔案

學歷：

政治大學經營管理碩士

文化大學氣象系學士

現任：

大華期貨總經理 2003～迄今
期貨公會常務理事
期貨公會顧問業務委員會召集人
期貨公會經紀業務委員會委員
期交所交易業務委員會委員
期貨公會期貨業務員在職訓練講師
證基會期貨業務人才養成班講師
集團期貨業務員考照講師

曾任：

群益期貨資深副總裁 2002～2003
中信期貨協理 2001～2202
元大期貨 1994～2001
期交所結算業務委員會委員

備註：中信期貨現更名為凱基期貨

兩岸期貨業務員

考照介紹及心得分享

■「證照」是資格的表徵，每一張證照代表的是該項工作的內涵，以及專業的認定，在重視專業分工的潮流中，證照的取得是獲取工作的基礎門檻及認同。隨著兩岸政策的開放，臺灣期貨業者對西進充滿著期待，一切的準備工作中，首要之務仍是取得證照為優先考量，畢竟，成事在人。

■為了解兩岸期貨業務員考照之內涵及所需資格、考試方式及內容等，本刊邀請兩岸主辦機構做了充分的說明；其間特別將臺灣舉辦期貨業務員考照的歷史沿革、現行方式、未來發展，做詳細的介紹，讓大陸期貨人了解臺灣期貨業務員考照之嚴謹度。本刊同時邀請幾位前往大陸考照，以及對岸的期貨從業人員，就如何通過大陸期貨證照之考前準備做一心得分享，以提供給對大陸期貨市場有興趣之從業人員，做為參考及借鏡。

98年版

期貨交易 理論與實務

98年版

期貨交易法規

期貨業務員資格測驗

學習指南與題庫

期货市场教程

【第四版】

中國期貨業協會 編

期貨法律法規汇编

【第三版】

中國期貨業協會 編

見證16年台灣期貨證照測驗發展史

專訪證基會測驗中心副主任陳曉珮

撰文：范加麟



前言

台灣期貨業的專業資格測驗共有三種。凡通過“期貨商業務員”資格測驗、“期貨交易分析人員”資格測驗者，即可進入期貨業界，如：期貨經紀商、期貨自營商、期貨顧問事業、期貨經理事業、期貨信託事業、期貨交易輔助人（Introducing Broker, IB），以及期貨信託基金銷售機構處服務；通過“期貨信託基金銷售機構銷售人員”資格測驗者，則可至期貨信託基金的銷售機構處，如：期貨經紀商、證券經紀商、期貨顧問事業、證券投資顧問事業、銀行、信託業與壽險業等，擔任公開募集期貨信託基金之銷售人員。

目前這三種資格測驗，均由期貨公會委託中華民國證券暨期貨市場發展基金會（以下簡稱證基會）辦理。為了讓讀者深入瞭解這三項專業測驗的發展沿革、辦理現況與未來展望，我們特別專訪證基會測驗中心的陳副主任曉珮，且聽她細說從頭，娓娓道來。

期貨專業證照測驗的辦理沿革

「台灣期貨專業資格測驗是配合整個期貨業的發展與需要，由最早期的期貨商業務員資格測驗，逐漸擴增成目前的三種測驗。」陳副主任說道。這三種測驗以期貨商業務員資格測驗的歷史最為悠久，早在1993年4月18日就開始舉辦。初期僅有筆試

的測驗方式，固定於每年3、6、9、12月，分別於臺灣北、中、南三個考區各辦理一次。1999年7月23日起，因應實際需求，增加電腦測驗，提供考生更多的時間選擇。目前已在台北與高雄¹兩地分設固定考場，考生得依本身的需求，自行選擇應試日期，大幅提高應考時間的彈性與便利性。

為使考生有一定的依循範疇，證基會也邀請專家、學者及業界人士，設立題庫，編撰考試用書。在2000年1月正式公佈期貨商業務員資格測驗題庫，以及出版學習指南與題庫叢書共兩本，叢書內容包括章節導讀及題庫與解析(期間歷經多次增刪、修訂改版，截至98年6月，期貨交易法規題數為1,000題，期貨交易理論與實務題數為1,578題，每次測驗各類科測驗題目皆有90%由題庫叢書中出題。)讓考生瞭解測驗的題型與提供考生準備的方向。同時，為了配合國際化潮流及因應WTO之開放，滿足外國人士來台從事期貨業，須取得期貨證照的需求，自2005年起開辦期貨商業務員英文資格測驗，定期測驗日期為每年5及11月，另輔以不定期包場測驗²。

期貨交易分析人員資格測驗，是為了配合期貨經理事業的成立而開辦的。當時，擔任期貨經理事業的業務員，必須取得期貨商業務員資格，並且在期貨業有2年以上的資

歷；其中接受客戶全權委託，進行期貨交易的交易決定人員（即俗稱的操盤人），在期貨業界的資歷還必須超過三年以上。為了提供另一條取得資格的途徑，縮短工作年資的要求，期貨公會於2003年10月份開始研議本項測驗的報考資格、考試科目、測驗重點與範圍、測驗題型與時間及格標準，並委託證基會於2004年起正式辦理。

2008年7月主管機關開放期貨信託事業成立，為了協助期貨信託事業得以順利募集期貨信託基金，也一併開放了期貨經紀商、證券經紀商、期貨顧問事業、證券投資顧問事業、銀行、信託業與壽險業等7個行業³，得以擔任公募期貨信託基金的銷售機構。由於期貨信託基金的銷售作業與證券投信基金頗為類似，因此，目前具有銷售證券投信基金資格之人員，只要再加考一科「期貨信託法規及自律規範」，通過後即可取得銷售期貨信託基金之資格。證基會接受期貨公會之委託，自2009年起，每季定期舉辦本項測驗，並與其他證券及期貨相關資格測驗一併辦理。另外配合市場的發展與業者的需求，於2009年元月11日加辦一場測驗。

測驗辦理現況與報考資格條件

為了讓大家充分瞭解期貨專業證照測驗的辦理情形，陳副主任特地提出相關資料，就報考資格、測驗內容、及格標準、報考與

¹ 高雄電腦應試考場於2003年3月31日正式啟用。

² 包場者須在測驗45天前提出需求，費用由所有應試者共同分攤。這種方式之費用頗高，原因為翻譯成本及審題成本很高。

³ 期貨信託基機銷售機構應符合期貨信託基金管理辦法第25條規定。

合格統計等項目，做了以下的分析與說明。

一、報考資格：

此3項測驗中，以期貨商業務員資格測驗之報考門檻最低，僅須高中職畢業，既無相關工作資歷之要求，也毋需於應考前先取得證券或期貨業之相關證照；通過期貨交易分析人員資格測驗者，由於可不受限於“須取得期貨商業

務員資格，並從事期貨相關工作一定年資以上之經驗”之規定，即可進入期貨經理或期貨信託公司，負責運用客戶資金從事交易，因此報考資格相對較高。至於期貨信託基金銷售人員測驗，則是建構在讓現有證券投信基金的銷售人員，得以順利銷售期貨信託基金的基礎上，所以必須先取得銷售證券投信基金的六項資格之一者，才得以報考。（附表1）

附表1、期貨專業證照測驗報考資格彙總表

測驗名稱	報考資格
1. 期貨商業務員資格測驗	1. 教育行政主管機關認可之高中或高職以上學校畢業者。 2. 普通考試或相當普通考試以上之特種考試及格者。
2. 期貨交易分析人員資格測驗	1. 專科以上學校或經教育部承認之國外專科以上學校畢業，並從事期貨相關工作二年以上經驗者。 2. 公務人員高等考試或相當高等考試以上之特種考試及格，並從事期貨相關工作一年以上經驗者。 3. 取得期貨商業務員資格者，並從事期貨相關工作一年以上之經驗者。
3. 期貨信託基金銷售機構銷售人員資格測驗	1. 取得證券投資分析人員資格者。 2. 通過中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會委辦之證券投資信託及顧問事業之業務員測驗合格者。 3. 通過中華民國證券商業同業公會委辦之證券商高級業務員測驗合格者。 4. 曾擔任國內、外基金經理人工作經驗一年以上。 5. 通過中華民國信託業商業同業公會或其認可金融專業訓練機構舉辦之信託業務專業測驗合格，及中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會委辦之證券投資信託及顧問法規測驗合格者。 6. 經教育部承認之國內外大學以上學校畢業或具有同等學歷，擔任證券、期貨機構或信託業之業務人員三年以上。

註：期貨交易分析人員資格測驗所稱「從事期貨相關工作」係指：

於期貨商、期貨交易所、期貨結算機構、期貨業商業同業公會、全國期貨商業同業公會聯合會、槓桿交易商及期貨交易法第八十二條所定之期貨服務事業或行政院金融監督管理委員會證券期貨局，從事期貨相關工作者；或於金融事業（金融事業係包括銀行、票券公司、信用合作社、農會信用部、漁會信用部及郵政儲金匯業局）、保險業從事期貨交易等專門性業務者。

二、測驗內容與合格標準：

期貨業的3項證照測驗中，各單項測驗科目之滿分均為100分，不過由於通過證照測驗後，進入期貨業所能執行的職務不同，因此測驗科目的多寡與題型⁴也有所不同。（附表2）

期貨商業務員資格測驗是進入期貨業的入門磚，考試科目有「期貨交易法規」與「期貨交易理論與實務」兩科，測驗題型均為四選一之單選題，答錯不扣分。兩科得分合計須達140分，且單科不得低於60分才算合格。如與證券商業務員資格測驗相比，兩者的總分標準雖相同，但期貨商業務員的單科最低得分要求，較證券商業務員及投信投顧業務員⁵資格測驗要高出10分，因此考生在準備時，除了需要多花些功夫之外，答題時也要多加謹慎才行。

期貨信託基金銷售機構銷售人員資格測驗只考「期貨信託法規及自律規範」一科，同樣也是單選題，合格標準為70分。

在期貨交易分析人員資格方面，測驗科目有「期貨法規與自律規範」、

「衍生性商品之風險管理」、「期貨、選擇權與其他衍生性商品」及「總體經濟及金融市場(含產業經濟)」等4項。測驗題型除選擇題外，尚有非選擇題至少2題，比重各佔50%。經參酌證券投資分析人員資格測驗、考選部會計師考試及建築師考試，自2008年12月起合格標準有重大改變，從原本的總分制，即4科合計總分須達240分，單科不得低於40分或所有應試者的平均分數，改變為分科及格制：各科以60分為及格標準，及格的科目可以保留2年。

究竟期貨交易分析人員資格測驗改採合格標準新制後，對於考生會不會比較有利呢？陳曉珮做了這樣的分析：「各有利弊，改制前，考生可以拿得分較高的科目彌補得分低的科目；改制後，考生每科都必須達到一定的水準，才能通過該項測驗。但是改制後的考試型態較具彈性，容許考生有較多的時間分階段準備測驗內容，不一定得一次通過4科，比較符合趨勢（如香港及大陸均已採取類似的評量方式）。」

⁴ 最新期貨業各項資格測驗須知請詳證基會網站：<http://www.sfi.org.tw>

⁵ 投信投顧業務員資格測驗之測驗科目共計3科，包括：「投信投顧相關法規〔含自律規範〕」、「證券交易相關法規與實務」與「證券投資與財務分析」。

附表2、期貨專業證照測驗內容與合格標準彙總表

名稱	測驗科目	測驗題數/ 時間	報名 費用	測驗 題型	合格 標準
1. 期貨商業資格測驗（中、英文版）	1.期貨交易法規： （1）期貨交易法 （2）期貨交易法施行細則 （3）期貨交易所設立標準 （4）期貨交易所管理規則 （5）期貨結算機構設置標準 （6）期貨結算機構管理規則 （7）期貨商設置標準 （8）期貨商管理規則 （9）期貨商負責人或業務員管理規則 （10）證券商經營期貨交易輔助業務管理規則 （11）期貨顧問事業設置標準 （12）期貨顧問事業管理規則 （13）期貨經理事業設置標準 （14）期貨經理事業管理規則 （15）期貨信託事業設置標準 （16）期貨信託事業管理規則 （17）期貨信託基金管理辦法 （18）期貨信託事業募集期貨信託基金公開說明書應行記載事項準則 （19）期貨交易所股份有限公司業務規則 （20）美國期貨交易法 （21）日本期貨交易法	50 題 每題 2 分/60 分鐘	中文版： 筆試 750 元 電腦 1,100 元 英文版： 固定場次 16,100 元 包場 322,000 元	四選一單 選題 總分 100 分	二科總分需 達 140 分，其 中任何一科 分數不得低 於 60 分
	2.期貨交易理論與實務： （1）期貨交易概論與各國實務 （2）臺灣期貨交易所期貨交易實務 （3）避險交易 （4）投機性期貨交易、價差交易 （5）選擇權基本概念與交易策略 （6）臺指選擇權契約規格、交易結算制度與相關規定 （7）債券期貨。	100 題，每 題 1 分/120 分鐘			

名稱	測驗科目	測驗題數/ 時間	報名 費用	測驗 題型	合格 標準
2. 期貨交易分析人員資格測驗	1.期貨法規與自律規範： (1) 期貨交易法 (2) 期貨交易法施行細則 (3) 期貨商設置標準 (4) 期貨商管理規則 (5) 期貨商負責人及業務員管理規則 (6) 期貨顧問事業設置標準 (7) 期貨顧問事業管理規則 (8) 期貨經理事業設置標準 (9) 期貨經理事業管理規則 (10) 期貨信託事業設置標準 (11) 期貨信託事業管理規則 (12) 期貨信託事業管理辦法 (13) 期貨信託事業募集期貨信託基金公開說明書應行記載事項準則 (14) 期貨公會「會員自律公約」 (15) 期貨公會「期貨經理事業經營全權委託期貨交易業務操作辦法」 (16) 期貨公會「期貨經理事業內部人員從事期貨交易管理辦法」 (17) 期貨公會「會員宣傳資料及廣告管理辦法」 (18) 期貨公會「期貨經理事業全權委託交易帳戶帳務處理要點」 (19) 其他與期貨交易相關之制度、規範及國內期貨商品常識	90 分鐘	1,250 元	選擇題及非選擇題，各 50%，非選擇題至少二題，總分 100 分	採科別及格制，各科應試成績，應以各達 60 分爲及格，部分科目及格者准予保留 2 年，其效力自測驗日起 2 年內有效，各科期限屆滿皆須重新應試
	2.衍生性商品之風險管理： (1) 整戶風險管理 (2) Var 之定義、模型及測試 (3) 風險衡量	90 分鐘		選擇題非選擇題各 50%，非選擇題至少四題，總分 100 分	
	3.期貨、選擇權與其他衍生性商品： (1) 國內外選擇權 (2) 國內外期貨 (3) 基本分析與技術分析 (4) 店頭衍生性商品	90 分鐘		選擇題非選擇題各 50%，非選擇題至少三題，總分 100 分	

名稱	測驗科目	測驗題數/ 時間	報名 費用	測驗 題型	合格 標準
	4.總體經濟及金融市場(含產業經濟)： (1) 利率理論 (2) 貨幣市場 (3) 債券市場 (4) 貨幣供給、銀行體系 (5) 中央銀行體系 V.S.貨幣供給 (6) 貨幣需求理論 V.S.貨幣流通速度 (7) 央行所採取的貨幣政策，主要有那幾種？ (8) 財政政策公共投資支出與經濟景氣 (9) 經濟成長與景氣循環 (10) 國際收支及外匯市場 (11) 臺灣、國際金融市場發展概況 (12) 失業、通膨、菲力普曲線 (13) 物價與失業 (14) 利率期限結構 (15) 時事分析 (16) 總體政策之乘數分析 (17) 景氣訊號登所代表之意義	90 分鐘		選擇題非 選擇題各 50%，非選 擇題至少 三題，總分 100 分	
3. 期貨 信託 基金 銷售 機構 銷售 人員 資格 測驗	※期貨信託法規及自律規範：(1) 期貨信託事業管理規則 (2) 期貨信託基金管理辦法 (3) 期貨信託事業募集期貨信託基金公開說明書應行記載事項準則 (4) 與期貨信託基金募集、銷售有關之主管機關相關函令及期貨公會自律規範（詳如題庫叢書）	50 題， 每題 2 分/60 分鐘	550 元	四選一單 選題 總分 100 分	成績需達 70 分

三、報考情形與合格統計：

期貨商業務員資格測驗之合格率⁶，筆試約為4成、電腦應試約為5成（如附表3）。相較證券商業務員約20~30%左右，以及投信投顧業務員約30~40%，本項測驗合格率較高。

會影響證券及期貨相關證照測驗合格率的原因很多，其中之一是證券商業務員及投信投顧業務員，並無五年未登錄即喪失資格之限制，因此吸引很多大專在學學報考，由於並無實務經驗，準備起來較為吃力，是以合格率會受到影響。報考期貨者多半是任職於證券或期貨業，有執業需求者才來報考，「就內容而言，期貨業務員的資格測驗算是困難的，但合格率相當不錯，應該是考生有不得不考上的需求，且本身對證券及期貨有所涉獵或參與所致，所以合格率

相對較高。」陳副主任對此一現象表達了這樣的看法。

英文版期貨商業務員資格測驗是證基會於2005年，接受期貨公會之委託開辦的。有別於外國人參加證券商業務員測驗，係以資格認可之測驗方式(即在國外已有對等證照之證券從業人員僅須加考一科證券法規，通過測驗者即可取得執業資格)，這項測驗要求國外人士比照國內考生，一律都要接受「期貨交易法規」與「期貨交易理論與實務」兩項科目的測驗。為了方便國外人士閱讀，題目改以英文方式出題，由於命審題委員必須兼顧期貨專業與英文句意的精準，證基會在執行上的難度很高。畢竟，精通這兩項要求的出題及審題專家不多。舉辦至今，通過英文版期貨商業務員資格測驗者的比例約為25%。

附表3、期貨商業務員資格測驗報考與合格統計表

測驗類型	年度	報名人數	到考人數	合格人數	合格率
中文版 筆試	1993 年	15,836	11,715	1,864	15.91%
	1994 年	10,764	6,561	1,558	23.75%
	1995 年	5,312	3,432	1,006	29.31%
	1996 年	17,729	10,772	2,929	27.19%
	1997 年	43,109	26,812	7,406	27.62%
	1998 年	90,855	57,501	15,078	26.22%
	1999 年	33,885	20,655	6,741	32.64%
	2000 年	19,081	10,831	3,450	31.85%
	2001 年	19,715	13,349	5,452	40.84%

⁶ 合格率=合格人數÷到考人數

測驗類型	年度	報名人數	到考人數	合格人數	合格率
	2002 年	18,034	12,579	6,095	48.45%
	2003 年	15,564	10,445	3,986	38.16%
	2004 年	16,000	10,646	4,097	38.48%
	2005 年	12,775	8,343	2,985	35.78%
	2006 年	17,224	11,046	4,216	38.17%
	2007 年	10,790	6,721	2,574	38.30%
	2008 年	11,187	7,581	3,349	44.18%
	2009 年 3 月	2,269	1,628	671	41.22%
	2009 年 6 月	2,659	1,893	749	39.57%
	累計	362,788	232,510	74,206	31.92%
中文版 電腦應試	1999 年	382	284	78	27.11%
	2000 年	2,229	2,063	461	22.35%
	2001 年	3,322	2,835	1,511	53.30%
	2002 年	3,896	3,119	1,902	60.98%
	2003 年	5,002	3,948	2,314	58.61%
	2004 年	5,550	4,307	2,126	49.36%
	2005 年	5,584	4,519	2,100	46.47%
	2006 年	10,814	8,024	3,531	44.01%
	2007 年	6,355	4,656	2,263	48.60%
	2008 年	7,163	5,595	2,794	49.94%
	2009 年 (至6月14日)	2,725	2,079	1,173	56.42%
	累計	53,022	41,429	20,253	48.89%
英文版 電腦應試	2005 年~ 2009 年 5 月	33	31	8	25.81%

期貨交易分析人員資格測驗以2008年第4季為分水嶺，在此以前係採總分合格制，歷年來的合格率約為3成；在此以後採行分科及格制，其中「期貨法規與自律規範」的合格率（43.67%）最高、「總體經濟及金融

市場」（32.63%）次之、「衍生性商品之風險管理」（27.39%）也接近平均水準，但「期貨、選擇權與其他衍生性商品」（13.26%）一科則遠低於平均合格率。（詳附表4）

至於證券分析人員與期貨交易分析人員資格測驗之合格率，到底孰高孰低，陳曉珮說，由於期貨交易分析人員資格測驗改採評分新制後，僅實施過3次，樣本數過少，要下評論還言之過早。但僅以數據來看，目前是改制前的

合格率較高。有人認為證券分析人員資格測驗的考試題型中，選擇題的比重達70%，較期貨交易分析人員資格測驗之50%為高，有可能影響合格率的高低。她強調，「最好再多觀察幾次，才能有比較客觀的答案。」

附表4、期貨交易分析人員資格測驗報考與合格統計表

測驗類型	年度	報名人數	到考人數	合格人數	合格率
筆試	2004 年	498	209	77	36.84%
	2005 年	752	304	122	40.13%
	2006 年	467	213	53	24.88%
	2007 年	340	159	29	18.24%
	2008 年 9 月	265	121	22	18.18%
	累計	2,322	1,006	303	30.12%

註：期貨交易分析人員資格測驗自 2008 年第 4 季起改採科別及格制。

測驗類型	年度	測驗科目	報名人數	到考人數	合格人數	合格率
筆試	2008 年 12 月	期貨法規與自律規範	164	86	29	33.72%
		衍生性商品之風險管理		79	16	20.25%
		期貨、選擇權與其他衍生性商品		79	15	18.99%
		總體經濟及金融市場(含產業經濟)		88	25	28.41%
	2009 年 3 月	期貨法規與自律規範	167	65	44	67.69%
		衍生性商品之風險管理		71	32	45.07%
		期貨、選擇權與其他衍生性商品		83	4	4.82%
		總體經濟及金融市場(含產業經濟)		85	5	5.88%
	2009 年 6 月	期貨法規與自律規範	247	78	27	34.62%
		衍生性商品之風險管理		91	18	19.78%
		期貨、選擇權與其他衍生性商品		117	18	15.38%
		總體經濟及金融市場(含產業經濟)		112	63	56.25%
	累計	期貨法規與自律規範	578	229	100	43.67%
		衍生性商品之風險管理		241	66	27.39%
		期貨、選擇權與其他衍生性商品		279	37	13.26%
		總體經濟及金融市場(含產業經濟)		285	93	32.63%

由於期貨信託基金銷售機構銷售人員資格測驗僅考一科，且題庫內題數有限（僅有190題），考生較容易準備，因此合格率超過

8成以上（如附表5），遠較其他資格測驗為高。

附表5、期貨信託基金銷售機構銷售人員資格測驗報考與合格統計表

測驗類型	年度	報名人數	到考人數	合格人數	合格率
筆試	2009年1月	4,764	4,548	3,718	82.75%
	2009年3月	51	45	38	84.44%
	2009年6月	3,971	3,525	2,908	82.50%
	累計	8,786	8,118	6,664	82.09%

辦理筆試的作業流程

期貨業專業證照測驗共有筆試及電腦應試等兩種方式，筆試的考生人數、考場規模均較電腦應試為多，因此事前的準備工作也相對複雜。至於到底有哪些準備工作？其中的甘苦又是如何？且讓我們藉由這次的專訪，一窺堂奧。

一、建置題庫：

要辦測驗前，須先完成題庫之建置，目前3項測驗中，僅期貨商業務員資格測驗已建置完整題庫，故90%之測驗題目係出自題庫。期貨信託基金銷售人員資格測驗之題庫則採分階段建置，預計在今年底完成全部題庫之建置。依據經驗，題庫數量應為出題數的20~30倍較為恰當。

在出題的難度方面，曉珮副主任表示：「在題目難易度參數之設定方面，目前多以『容易』的題目居多。」

二、遴選命審題委員：

為確保辦理測驗之公正性與客觀性，證基會內部亦建立一套極嚴謹之命審題委員遴聘標準，除為相關領域具聲望之學者專家，多數命審題委員均曾擔任過國家考試之典試委員。基於保密的考量，命審題委員的遴選作業僅有少數幾人參與，且每項測驗科目僅選出1位學者專家擔任命審題委員。作業程序先由承辦人員就各測驗科目，分別以密件方式簽報多位命審題委員參考名單及順位，名單經核定後再由承辦同仁按順位聯繫，若該學者專家不克擔任委員，則依序再連絡其他學者專家，所以順位在前的不必然就是該科測驗的命題委員。最後由誰來擔任該科目之命審題委員，只有承辦人員知曉，連其他直屬主管也不知情，以確保達到保密目的。

三、命審題作業：

已建置題庫之測驗，在命題上以題庫為主，由電腦自題庫隨機篩選出兩套考題後，

交給審題委員挑選，命題委員可以修改、調整或加註意見，目前選擇題有90%是從題庫選出。未建置題庫之測驗則由命題委員以單次命題之方式命題。「委員完成命審題後，加以彌封，鎖在證基會金庫內，金庫鑰匙基於內控目的，分別由不同人保管且需由多人共同執行並在高階主管之監看下才能開啓，考題直到入闈時才會開封。命審題控管作業十分嚴謹，慎防題目事先外洩。」說到此，陳曉珮的表情，一如作業般的謹慎。

四、闈場作業：

證基會目前將證券及期貨所有相關證照的筆試合併辦理，統一租用闈場，共同分攤固定成本，以達節省成本的目的。通常是租借考選部的場所來作為闈場，該處生活設備相當齊全，甚至還配置廚師，盡量滿足入闈人員的各項生活需求。

命審題委員準備好且彌封之試題，在交由進行排版作業校正後，還會安排數名研究所學生進行試考，以保試題內容正確無誤，若發現問題，則向闈長反映，並由闈長向命審題委員反應處理。

入闈人員包括：證基會測驗中心、資訊、研究等各單位的同仁、排版印刷人員、試考的研究生。入闈後就無法再與外界聯絡，手機一律收繳，所有對外聯繫事宜，統一由闈長處理。入闈的期間約為10天，一直到考試當天最後一科開始進行20分鐘後，始得離開闈場。闈長由證基會四個部室的副主

管輪流擔任，必須負責所有的作業細節，任何枝微末節的疏忽(如裝錯卷或裝箱錯誤)，都會嚴重影響測驗的進行與公平性。因此，闈長的工作壓力極大，除了仰賴良好的內部控制(如採取不同的防呆機制，協助闈場人員自動檢測錯誤)，有些不可預測的突發狀況，事實上也考驗闈長及證基會全體同仁的應變能力。

試卷印製完畢後，還必須雇用保全人員運送至各個考場，嚴謹程度完全比照國家級測驗規格。筆試的前置作業期間約為3到4個月，包括與各委任單位確認報名簡章之內容、印製及發售簡章、命審題委員之遴聘、命審題作業、入闈作業等。往往這一季的筆試前置作業尚在進行，就要同時辦理下一季的筆試作業了，證基會同仁的負擔相當地大，箇中辛苦也只有當事人才能體會了。

電腦應試之辦理現況

電腦應試分為固定場所及單機版兩種應試模式，證基會在台北及高雄分設固定電腦應試考場。高雄考場係租借券商公會場址，由證基會自行架設機器設備，自2003年正式啓用，以服務南部考生。為有效運用電腦應試之場地及設備，目前證基會的技術已可以做到在同一時段、同一考場中，同時舉辦證券、期貨等不同的測驗。基於建置成本，證基會無法在全台各地廣設固定的電腦測驗考場，為彌補其他區域考場的不足，該會於今年度開發完成單機版的測驗軟體，即測驗環

境可機動式遷移不侷限於固定場所及固定設備之測驗模式。目前最主要的服務對象是北、高兩市以外之銀行、學校等機關團體的考生。

目前證基會固定場所之電腦應試考場容量，台北考場計70個名額；高雄考場計35個名額，基於安全考量，每次測驗均會保留幾個名額，作為備援之用。固定式的電腦應試設備，安全性較易掌握，由網路聯上主機進行派題，前置作業需要半個小時即可；單機版的測驗模式，安全考量較多，通常證基會要先到提出申請的機關團體處嚴密地檢查場地與設備，場地及設備經證基會資訊處及測驗中心人員認證後，才能進行後續的測驗準備作業。

由於北、高兩地固定場地的電腦設備，都在證基會的掌控範圍之內，每場測驗只需2位現場工作人員及1位資訊人員即可。單機版測驗則是借用外部機構的場地、設備，儘管事前已經採取嚴格的防弊措施，但是為了徹底杜絕不法，證基會還是得增派人力至現場監控考試的進行。一般來說，每場需多派3~4位同仁負責檢測與擔任監考的工作，而且還要攜帶印表機等設備，以便當場列印成績單給考生。從今年4月推出此項服務以來，已經有多個單位申請辦理，但基於成本效益的考量，受測人數必須達到一定門檻，證基會才會受理。

雖然單機版測驗需要較多的人力來執

行，收費卻與固定場地的電腦應試相同，以致入不敷出；但其深具機動性的特色，可以適時適所提供便利的服務，節省非都會區考生應試的時間與成本，滿足應試者的需求，而獲得考生的一致好評。陳曉珮欣慰地說到，「看到這樣的結果，本會會認為還是值得不計成本，堅持地辦下去。」

一般而言，證基會會提早2個月，在網路上開放預約電腦測驗的場次供考生報名，由於每場測驗的名額有限，為避免延誤測驗日期，陳副主任給考生的建議是：「儘早上網預約測驗場次，如果要順利通過測驗，最好能夠提前3個月開始準備考試。」

辦理期貨專業證照測驗之展望

在辦理期貨專業證照測驗作業多年、累積豐富的經驗之後，陳副座也提出未來辦理本項作業的3項建議：

1.適度放寬期貨交易分析人員資格測驗之報考資格

曾經有考生反映，證券分析人員資格測驗之報考資格較為寬鬆，包括大專院校之教師，以及證券周邊單位從事相關工作者皆可報考；相對地，期貨交易分析人員資格測驗報考資格之範疇較為嚴格。關於這點，陳副主任的看法是，以國外的經驗，如CFA、CFP或CIIA皆可以讓考生先參加測驗，日後再補足工作資歷，亦即報考資格的門檻不會太高，目前金融領域已走向跨業發展，是否必須規範一定得在某一領域累積一定的資歷

後，才能參加此一領域的專業測驗，值得進一步討論。再者，期貨證照有5年有效期限制，即可自動過濾掉不從事相關業務者，因此在報考所需之工作經驗或資歷上，似可建議放寬以符合市場發展趨勢。尤其在大專院校教授期貨、衍生性商品、投資學、經濟學等相關課程之教師，應該優先放寬。陳曉珮說：「我們已經接到相當多的校園教師反映，希望可以讓他們報考，如此一來除了可以累積對於期貨實務的認知，結合理論與實務，除教導同學正確的期貨知識外，通過後，對於日後的升等也有加分的效果。透過學界種子教師，可以幫我們訓練及儲備更多的人才。」

2.比照國外模組化的測驗制度，整合相關的測驗項目

隨著金融商品不斷推陳出新，證照已成為從業人員銷售商品之憑藉，金融人才跨業發展日益普遍，也因此有不少考生向證基會反映，有些證照測驗的科目、內容及題型雷同，應可以比照國外採取模組化的方式加以整合，例如，期貨交易分析人員與證券投資分析人員，兩種人員測驗的科目均包括總體經濟學，且測驗內容及範圍相同，在分科及格制的架構下，應可以考慮互抵。關於這點，陳曉珮表示在執行技術的層面上，證基會都可以配合，前提是必須符合法令要求，即主管機關必須同意才行。

3.測驗範圍及內容應更明確定義，有助於考生預作準備

由於期貨業的經營環境、法令、制度與產品等，因應市場的發展與變化而有所增減或修訂，測驗範圍理應配合調整，她認為，如果期貨公會能定期邀集專家學者檢視測驗範圍是否符合現況需求，並且將測驗範圍及內容加以明確定義，相信有助於協助考生進行準備，進而提高通過測驗的機率。

工作心得與感想

陳曉珮在證基會工作已有10餘年，由研究處轉調測驗中心負責測驗業務也有5年多時間。考試涉及公平性，一有差錯，就會成為社會焦點所在，也因此測驗中心工作的同仁都是戰戰兢兢，以避免衍生任何爭議而損及測驗公平性。陳曉珮表示，雖然這是一項辛苦、壓力又大的工作，所幸一路走來有證基會丁克華董事長、邱靖博總經理、羅清安主秘及測驗中心郭宗賢主任等多位長官的全力支持，當然更重要的還是仰賴測驗中心全體同仁所發揮的團隊精神。未來她希望能在工作崗位上持續推動試務革新以強化服務品質，並克盡職守以全力維護測驗的公平性為工作目標。中國期貨協會會長在五月來台時，還指定要到證基會取經，她感到非常的欣慰，她說：「未來只要主管機關核准開放兩岸考照業務時，證基會將扮演好最佳的服務角色，提供足夠的考照訊息給兩岸的期貨人。」



附錄：通過期貨業專業證照測驗者，可以擔任之期貨業職務一覽表

資格種類	取得資格，但無業界資歷	取得資格，須另加業界資歷
期貨商業務員資格	<u>期貨商：</u> 招攬、開戶、受託、執行或結算交割、自行買賣、自行查核、法令遵循 <u>期貨顧問事業：</u> 招攬、出版講習、內部稽核 <u>期貨經理事業：</u> 招攬、研究分析、交易執行、主辦會計 <u>期貨信託事業：</u> 募集發行銷售、研究分析、執行交易或投資、主辦會計 <u>期貨交易輔助人：</u> 招攬、開戶、接單、轉單、內部稽核 <u>期貨信託基金銷售機構：</u> 募集發行銷售（限針對不特定人募集之基金）	<u>期貨商：</u> 內部稽核（加計 2 年證券、期貨、金融或保險工作經驗） <u>期貨顧問事業：</u> 分析建議（加計 2 年證券或期貨工作經驗） <u>期貨經理事業：</u> 內部稽核（加計 3 年證券或期貨工作經驗） 交易決定（加計 3 年證券或期貨工作經驗） <u>期貨信託事業：</u> 內部稽核（加計 3 年證券、期貨或信託工作經驗） 基金經理人（加計專業投資機構研究分析或交易決定 3 年經驗、或證券投信基金經理人或證券全委投資經理人 2 年經驗、或期貨經理事業交易決定人員 1 年經驗）
期貨交易分析人員資格	<u>期貨商：</u> 招攬、開戶、受託、執行或結算交割、自行買賣、自行查核、法令遵循 <u>期貨顧問事業：</u> 招攬、分析建議、出版講習、內部稽核 （於傳播媒體從事分析建議者須取得本項資格） <u>期貨經理事業：</u> 招攬、研究分析、交易決定、交易執行、主辦會計 <u>期貨信託事業：</u> 募集發行銷售、研究分析、基金經營管理（含基金經理人）、執行交易或投資、主辦會計 <u>期貨信託基金銷售機構：</u> 募集發行銷售（限針對不特定人募集之基金）	<u>期貨商：</u> 內部稽核（加計 1 年證券、期貨、金融或保險工作經驗） <u>期貨經理事業：</u> 內部稽核（加計 1 年證券或期貨工作經驗） <u>期貨信託事業：</u> 內部稽核（加計 1 年證券、期貨或信託工作經驗）
期貨信託基金銷售機構銷售人員資格	<u>期貨信託基金銷售機構：</u> 募集發行銷售（限針對不特定人募集之基金）	

大陸期貨從業人員資格考試介紹

撰文：中國期貨業協會

爲使臺灣期貨從業人員了解大陸期貨從業人員資格考試的資格、方式、內容等，本期特邀請中國期貨業協會撰文介紹大陸期貨從業人員資格考試的內涵，提供臺灣期貨從業人員，以爲參考。

應試資格與條件

期貨從業人員資格考試是期貨行業准入性質的考試。只有通過考試取得考試合格證，並經所在期貨經營機構向中國期貨業協會申請期貨從業資格的人員，才有資格在期貨經營機構對外開展期貨業務。

依照《期貨交易管理條例》和《期貨從業人員管理辦法》，期貨從業人員資格考試由大陸期貨行業自律組織－中國期貨業協會主辦。考生申請參加資格考試應具備以下基本條件，即：

- 1.年滿 18 周歲；
- 2.具有完全民事行爲能力；
- 3.具有高中以上文化程度；
- 4.中國證監會規定的其他條件。

測驗科目及內容方向

目前資格考試科目有兩項，即“期貨基礎知識”和“期貨市場法律法規”。

“期貨基礎知識”考察考生對期貨市場基本概念、基本原理、基本交易制度等基礎

知識的掌握情況。要求考生熟悉期貨市場發展狀況和市場組織結構，掌握期貨市場基本交易制度、交易流程；瞭解期貨行情基本分析手段、方法、期貨交易策略和風險控制手段等。

“期貨市場法律法規”科目主要考察考生對大陸期貨市場有關法律法規的掌握情況。要求考生瞭解和掌握期貨市場的基礎法律知識、主要法律制度和監管制度，以及行業自律規則和要求等，樹立期貨市場法律觀念、守法合規和自律意識，提高執業水平。

報名與到考方式

中國期貨業協會根據市場發展狀況，在每年年初通過中國期貨業協會網站 www.cfachina.org 以及《期貨日報》等媒體，公佈全年考試大綱和考試時間安排等。

由於大陸幅員遼闊，每年參加期貨從業資格考試的考生達數萬人。因此，考試的報名和准考證列印等均通過互聯網進行。考生可以在規定的時間內通過互聯網登陸中國期貨業協會網站 www.cfachina.org 進行報名，繳納報名費（每科70元人民幣），並根據自己的需要，選擇考試城市。中國期貨業協會根據考生報名情況，統一安排考場和具體考試

時間。考前一週，考生可通過互聯網列印准考證，根據准考證說明，在規定的時間到指定的考場參加考試。

測驗進行模式與成績合格標準與合格率

考試答題在電腦上進行。所有試題均為客觀之選擇題，題目類型為單項選擇題、多項選擇題、是非判斷題及綜合題。

每科考試時間為100分鐘，考題型態如下：

一、基礎知識科目：共 155 道題目

單項選擇題：60 道，每道 0.5 分，共30 分；

多項選擇題：60 道，每道 0.5 分，共30 分；

判斷是非題：20 道，每道 0.5 分，共10 分；

綜合題：15道，每道2分，共30分

二、期貨法律法規科目：共 155 道題目

單項選擇題：60 道，每道 0.5 分，共 30 分；

多項選擇題：60 道，每道 0.5 分，共 30 分；

判斷是非題：20 道，每道 0.5 分，共 10 分；

綜合題：15道，每道2分

各科滿分為100分，60分為及格分標準。只有在連續兩個年度內，兩科考試成績均通過60分者，方能取得考試合格證。

為適應電腦考試的要求，保證資格考試的客觀、公正、規範，每個考試科目建立了具有一定容量的試題庫，設立了命題委員會。每年，各科命題委員會委員根據考試大綱和從業考試輔導教材，結合期貨市場發展變化，對試題庫進行更新，及時調整補充試

題，保證題庫中試題的正確性。

總體上看，期貨從業人員考試難易適中，既保證了能夠設定一定的門檻，起到選撥人才，使擬從業人員掌握期貨知識和法律法規的目的，同時也能夠不斷滿足行業對人才的需要。近三年來（2006-2008年）期貨從業人員資格考試期貨基礎知識和期貨法律法規的參考人數分別為109,312人和115,236人，平均及格率分別為45.9%和42.6%，兩科均通過人數為26,648人；2009年第一次考試參考人數為8,173人和8,352人，通過率分別為34.27%和21.06%，兩科均通過人數為1,026人。

考試合格證長期有效。但取得考試合格證後兩年內，未在期貨經營機構從業的人員，需經過協會組織或認可的後續培訓後，始得在期貨經營機構從業。

因應業界對人才質量要求 成立資格考試與認證部

隨著大陸市場經濟建設的深化，期貨市場發現價格、規避風險的功能正逐步得到發揮，期貨業務種類必將隨著市場的發展而豐富完善，期貨市場對從業人員執業素質和執業資格要求也將逐步提高，新的從業資格考試種類也必將逐步推出。中國期貨業協會于2007年成立了專門的“資格考試與認證部”，具體負責期貨市場資格考試與資質認證工作。目前，除從業人員資格考試外，還開展了期貨公司高管任職資質認證工作，以因應未來期貨業發展，督促人才素質與質同步的提升。



注重讀書方法 善用資訊平臺 強化管理及圖像 中糧期貨李卓蒙利用科學方法及積極態度通過證照考試

撰文：JM



李卓蒙，今年剛從大陸清華大學研究所畢業，大學部她主攻的是熱能工程，研究所則是社會學，一個完全沒有金融背景的社會新鮮人，在2009年4月參加期貨從業人員資格考試，兩科成績總分獲得全國第三名。一個完全和金融無關的年輕人，能有如此亮麗的成績，令人好奇，更想瞭解她是如何做到的。

公司的企業文化是強大的推動力

李卓蒙說：「毫無基礎的我，在公司的關心與支援下，通過中國期貨業協會網站的

指導與幫助，通過採用合理的復習方法，取得了總分全國第三的成績。」她在2009年4月參加了期貨從業人員資格考試，有這樣優異的成績，以及在考試過程中的思考與收穫，李卓蒙總結成以下三個方面，給大家分享。

首先，中糧期貨經紀有限公司良好的企業文化給予她巨大的精神支援。她指出，公司完善的制度安排讓她有堅定備考的保障；公司的企業文化則是她備考的強大動力；中糧所倡導的“專業、專注、執著、團隊”精神不斷地督促著她，主動加強自身的專業能力，以專注的精神和執著的信念準備及看待這次考試，希望積極爭取成為中糧期貨團隊中合格的一員。

由於公司領導對新員工參加期貨從業人員資格考試十分關心，在百忙之中也給予了很多的引導和督促，對新員工來說彌足珍貴。從報名作業開始，公司的人事部門就鉅細靡遺地幫助他們準備各項備考工作，不論是教材的購買、准考證的列印領取、加強新員工的交流與分享，以迄適時的督促與提醒，這些細緻入微的工作，為新人創造了一個良好的備考環境。李卓蒙說：「這樣的安排，讓新人有不得不認真的無形壓力；對新

人而言，備受溫馨照顧，更增加考上的決心。」

善加利用中期周密的網路平臺

其次，中國期貨業協會的網路平臺在她備考過程中發揮了十分重要的作用。因此，她建議大家善用該會設計周密、嚴謹的網路平臺。李卓蒙說：「由於大學本科及碩士階段的學習並未涉及金融領域，對期貨行業及其相關知識所知甚少，但是在該會的網站上卻彌補了我許多的不足。」

對於中期網站上的資訊，她給予極大的肯定。首先，她提到，期貨業協會的網站為大家提供了大量的背景知識與考試資訊，可以有效地補充了在期貨方面知識的不足，拓寬了對於期貨行業的視野，更加深了對期貨行業的認識。該會網站上的公告，可以使考生清楚地瞭解到考試目的、時間、地點等資訊，以及提供考試類比題，讓考生親身體驗考試題型、考試題數，可以階段性地檢驗了復習的成果，並通過查漏補缺，鞭策考生深入學習。其次，協會網站上的FAQ論壇，為考生提供了一個充分交流的平臺，在這個平臺上，大家可以分享經驗，探討問題，共同進步。李卓蒙說：「學習的過程是一個思辨的過程，只有經過“引發思考→提出疑問→相互討論→解決困惑”這一反復過程，對知識的理解才會更加深入。」

注重理解 善運圖解 做好時間管理

在準備應考的過程，李卓蒙以她的經驗

告訴大家三項重點。首先她強調，“理解”是記憶的基礎。瞬間記憶、短期記憶也許可以採用死記、硬背的方式，但若想要形成長期記憶，通過專業知識的磨礪，增加專業素養，“理解”這一環節勢必不可少的。她以自己的經驗說到，初次接觸備考資料，她在很短的時間內將參考書籍進行通讀，瞭解每章的具體內容，對充滿疑惑與不解的地方，就對資料進行精讀，學習每個知識點的具體含義、應用的內涵與外延，並適當的結合背景資料，以及網路上相關問題的分析，加深記憶。

對於行情分析和計算等內容，她建議，要嘗試從基礎概念出發，進行思考與推算，並與書中的結論對照。這樣做，一方面，有助於理解並應用行情分析方法、市場走勢信號、套期保值、投機與套利交易、金融期貨等方面的內容；另一方面，也在一定程度上檢驗並加深對於基礎概念的理解與消化。

其次，圖形與表格是記憶的好幫手。李卓蒙指出，人們對形象事物的記憶，往往長於對抽象事物的記憶，在復習過程中，應善用表格與圖形，將知識點進行歸納總結，使其形象化。對於涉及時間的重要事件，例如：期貨行業的發展階段、易所的發展歷程、重要合約的推出等概念，李卓蒙均是採用表格的方式，按照不同主題，將它們以時間順序排列，將一個個散落的事件，通過時間線，形成脈絡，從而縮短記憶時間，加深記憶程度。對於涉及趨勢變化的文字或者公式，例如：技術分析法及主要指標，她則是



李卓蒙說：「如何把握時間、安排時間、使用時間，是我們每人每天都需要思考與實踐的問題。總而言之，運用適當的學習方法，合理統籌時間，不輕言放棄，是準備好資格考試不可或缺的環節。」

借助圖形的方式，將移動平均線特點、葛蘭威爾法則、平滑異同移動平均線，對行情的預測等概念形象化，幫助她瞭解信號、記憶趨勢。此外，在復習過程中，李卓蒙還嘗試梳理不同章節的知識點，形成期貨知識樹狀圖，瞭解各章節內容在樹狀圖中的位置，相互間的內在邏輯關係，這些方式，提高了她對期貨知識的整體把握和靈活運用的能力。

最後，她強調，“時間管理”是完成任務的有效保障。鑒於現代社會資訊量龐大，每人每天都要處理大量繁瑣的事務，令人感到，要學的知識太多，要做的事情太雜，只恨沒有分身之術。李卓蒙說到，其實如果有足夠的時間，每個人都有可能將事情做得盡善盡美，但事實總是殘酷的，因此只能追求在有限的時間內，保質保量地完成必要的事務。她提到自己的經驗，首先，她總是精確地感知時間，清楚地計算自己有多少時間可以用於復習備考的；其次做好時間預算，明

確規劃自己需要完成的任務，將有限的時間合理的分配到不同的子任務中，減少隨意性的學習。最後，審計時間的開銷。在復習過程中，根據復習進度，參照復習計劃，及時調整。李卓蒙說：「如何把握時間、安排時間、使用時間，是我們每人每天都需要思考與實踐的問題。總而言之，運用適當的學習方法，合理統籌時間，不輕言放棄，是準備好資格考試不可或缺的環節。」

資格考試是入門磚 不斷學習是成功之道

李卓蒙非常感謝中糧期貨經紀有限公司和中國期貨業協會創造的良好環境，以及適當的復習方法，讓她有機會取得今天的成績。「路漫漫其修遠兮，通過資格考試只是進入期貨之路的第一步，未來還需要不斷的努力，在工作中提高業務水平和專業素質，才能與公司及協會一起，伴隨中國期貨行業的輝煌成長！」

CNFA

學而不思則罔 思而不學則殆

大陸金信期貨吳志軍女士談掄元心得

撰文：吳志軍



編者按：

在大陸，期貨從業人員資格考試是期貨從業准入性質的入門考試，是全國性的執業資格考試。其間競爭相當激烈，在中國期貨業協會公佈的考試成績資料顯示通過率並不高。

鑒於每個人的學習能力不同，學習習慣也不一樣，但是好的學習態度是一致的，好的學習的方法是可以效法的。此次本刊透過中國期貨業協會的安排，邀請了2009年大陸期貨從業人員資格考試的榜首，湖南金信期貨的吳志軍女士，專文撰寫其考照心得，分

享給所有讀者，藉由其經驗提供精神上的啓發，以供參考。

主文：

在來到湖南金信期貨經紀有限公司服務之前，我未曾深入瞭解過期貨。進入公司後，通過公司系統化的入職培訓，以及個人努力學習和工作實踐，讓我逐步掌握了期貨基礎知識、交易規則等相關知識點。期貨行業採用資格准入制度，公司在這方面要求非常嚴格。在期貨從業考試備戰之際，董事總經理劉丹岳第一時間召開動員大會，講解從業資格考試的重要性，並組織全體員工對考試教材進行系統化地綜合培訓，鼓勵資深員工協助我們積極備考。

期貨考試內容包括：期貨基礎知識和期貨法律法規，看似獨立，但其間存在必然的關連。基礎部分注重全面性的期貨知識，是整個行業知識的濃縮精華；法規部分則是期貨市場有法可依的保障體系。教材中每一章節、每一條法規都是各行業專家精心思慮的成果，因此我覺得記憶是必須的，理解性的記憶卻可以讓你事半功倍。用心體會新知識，將教材中的知識點與工作實踐相結合，可以使自己離成功更近一步！下面我和大家分享一下對期貨考試的心得和經驗。

一、知識重點介紹：

《期貨基礎知識》的重點章節是第四、六、七、八、九章，這五章的內容占了整個考題的70%左右，涉及到各類計算，因此學好這幾章是通過考試的關鍵。但是近40%的計算題是對基礎知識的測試，如漲跌幅、單利等等，這些題的計算很簡單，但題外的內容很豐富。因此，立足基礎，是做好計算題的關鍵。比如各類合約漲跌幅的限制、保證金的比例、每一張合約所代表的商品數量、金融期貨一點代表的價值等等，都是需要記憶的，下面就各重要章節做一概述。

- 1.第四章的重點在於期貨市場的交易制度以及結算、保證金的計算，計算比較簡單。
- 2.第六章的套期保值(套利、避險)是全書考試的中心，這是大家必須完全掌握的內容，這也是第八章金融期貨計算題的基礎。套期保值主要在於對“基差”的理解，知道什麼是“基差走強”，什麼是“基差走弱”，理解套期保值的效果和“基差”變化的關係：“基差不變”相當於完全保護，不賠不賺；強賣贏利，即在“基差走強”並且是賣出套期保值的情形下，會有贏利，其他情形以此為標準類推。
- 3.第七章期貨投機與套利交易，需要理解“價差”的概念，明白買入套利是買價格較高的一“邊”，賣出價格較低的一“邊”；記住“正向市場上的牛市套利就是賣出套利”，其他情形以此為標準類推。

4.第八章金融期貨的內容比較多，涉及的計算比較複雜，主要包括：A.貝塔係數的計算；利率計算；B.金融期貨的套期保值、投機、套利交易；C.利率期貨基本點的合約價值；D.無套利區間的計算。

5.第九章期權部分在於要深刻理解期權是一種權利，買方花費權利金買入了權利，而賣方由於獲得了權利金，只存在義務。期權買方不管是買入看漲期權還是買入看跌期權，都是花錢買入了一種權利，可以選擇三種方式處理這種權利，放棄、對沖和行權。對沖類似於期貨的平倉，放棄損失權利金，行權則是將權利付諸於實際。對買方而言，總是會以對己方最有利的方式處理買入的期權。

二、做題方法：

1.《期貨基礎知識》

因為考試時間是很緊張的，考題能夠全部做完的不多，此時必須要懂得取捨。我做題的順序是單選題、判斷題、綜合題，最後再多選。先做單選題能讓自己比較準確地把握考題的難度；判斷題比較容易把握，不過判斷題是兩個選項，有時候第一個選項是“正確”，有時候是“錯誤”，要特別注意看清楚，否則容易失分。相對來說，綜合題難度稍大，但也還有些是比較簡單的，先把簡單的分拿到，難度大的有時間再做；由於多選題一題也是0.5分，所以建議大家放到最後再做。

2.《期貨法律法規》

A.法律法規主要靠記憶，沒有太多捷徑可走。不過個人認為將重點的法律條文與期貨案例分析、結合，會比較有收穫。畢竟每一條法律、法規都是根據現有期貨市場為基礎而產生的，都是其來有自，並經過很多專家反復思考、論證而確定下來，是相當嚴謹的。

B.要牢記所有的法律條文確實不容易，《期貨交易管理條例》是基礎的條例，也很枯燥，這是大家共通的問題。我剛開始也很難看進去，這時候需要的是個人持之以恆的信念和考試必過的決心，只要邁過了這道坎，離成功就前進了一大步。先把教材認真讀三遍以上，才會對考點有充分的認識，在復習法律條文的時候，可以嘗試長短結合的方法，即先記憶比較短的條例，再記憶長的條例，另外新加的內容和修改了的內容肯定是一大重點。

C.在準備考試的過程中，做網路類比試題，以及輔助教材中的配套習題是很有幫助的。做類比試題有個好處，可以熟習題型，把握時間上的分配。我大約每門都做了有數十次左右的類比練習，這樣可以在臨場時，感覺沈穩，心裏有底。

我相信，任何事情都必須腳踏實地，才能夠順利過關，在我準備參加考試時，始終抱持此一信念。獲得第一名是有點喜出望外，但是我只有“付出必有收穫”的感覺。非常榮幸能夠獲得臺灣期貨公會給予我這次的機會，讓我分享自己的考照心得與經驗給大家參考。最後，衷心祝願所有的考友，認真復習，積極備考，早日通過期貨從業資格考試，讓兩岸的期貨人能有更好的合作機會。

CNFA

吳志軍小檔案

學歷

2004.9～2007.6 長沙理工大學 電腦應用 碩士研究生

2000.9～2004-6 湖南理工學院 電腦科學與技術 大學本科

經歷

湖南金信期貨經紀有限公司技術部員工

2009年 第一次全國期貨從業資格考試法規與基礎
一次性通過，並取得全國第一的佳績。



西進勢在必行，取得證照是致勝先機 元大期貨陳明傳經理分享大陸考照經驗

撰文：Anita/Belle



去年以來，兩岸政策開放，金融市場交流熱絡，中國期貨從業人員考試已是臺灣目前最熱門的金融資格考試之一，大家都想取得此資格證照，以便在中國金融期貨舞台取得先機，一展身手。

金融期貨實務是利基 登陸以提升職涯競爭力

元大期貨法人業務部經理陳明傳，在2005年即已取得中國理財規劃師執照（在大陸從事理財工作必備之證照），並且在2008年一次就通過了中國期貨從業人員資格考試。由於陳經理有充份且用心的準備，加上之前的考照經驗，因此極具心得。他表示，非常樂於將經驗給大家分享。

陳經理謙虛的指出，決定參加中國金融考試的動機和其他人一樣，主要是想取得登陸資格的先機。不過，他比一般人更早一步做好進軍大陸金融市場的準備，2005年的經驗，激勵他再接再厲，在2008年6月報名中國期貨從業人員考試，經過兩個月的準備，再度順利通過考試，取得了第二張大陸的金融證照。

陳明傳說，對臺灣而言，大陸期貨市場是一個全新的處女地，在兩岸關係緩和、金融市場交流頻繁的氛圍下，兩岸期貨業的對等開放，勢在必行。大陸金融期貨市場萬事具備，只欠法令開放的東風而已，台灣在這方面已有10年以上的經驗，從業人員對於海外期貨，金融期貨實務上，有一定的利基。為掌握先機、提升職涯競爭力，取得大陸期貨從業人員資格是必須的起點。

提到公司的態度，他認為這也是支持員工報考的動力。「所幸元大期貨非常鼓勵我們去大陸考照，很多位同事也有這種意願，有了同儕的共同參與和努力，更可以加強應試的決心。」陳明傳說到。

大陸期貨考試項目有「期貨市場教程」和「期貨法律法規彙編」兩科，如果只考過

一科，另一科只要在三年內通過，一樣可以取得資格，考試壓力減輕許多；而且資格考試一旦通過，即自動在期貨協會登錄，即使沒有到期貨公司或相關單位任職，資格依然有效。這點和臺灣取得證照後，五年內未任職，證照即失效，相較之下，大陸方面的規定較為寬鬆。

考前準備需充分 熟讀教材 多做模擬題

對於如何順利通過大陸考證，陳經理給大家幾點建議。首先，考試用書的取得最重要，台灣目前沒有販賣大陸期貨考照的用書，必須委託他人在大陸代購，因為中國期貨業協會幾乎每年都會更新考試用書之內容，因此購買時要注意，要買到最新的版本。考試的試題有一定的難度，即使在台灣已經從事期貨工作多年的老手，不花點心思做好準備，也不易考取。

根據陳經理的經驗，所有的考題都沒有超出「期貨市場教程」和「期貨法律法規彙編」這兩本書，只要把這兩本書讀好，通過考照應該不難。另外還有一本「期貨從業人員資格考試習題集」，也就是考古題，陳明傳建議大家，看完兩本書後，再做考古題。他說：「我不建議大家只做考古題而不看書，因為有的題目、甚至題型不一定會在考古題中。」

期貨法規雖然只是一小本冊子，但是大陸的簡體字和語法和台灣差異頗大，需要花一段時間去適應。在法規方面，還有很多商

品實物交割的考題，由於每個交易所不同的交割規定，這些是我們較少接觸的，所以必須仔細研讀。至於期貨市場教程（即期貨實務），有一些觀念和台灣期貨實務有點出入，例如：在台灣或是國外，價差=遠月份價格－近月份價格，而大陸的價差=最高價格－最低價格，所以大陸的價差一定是正數。陳經理強調，這些都需要仔細研讀。

獨自看書會有一些盲點與疏漏之處，陳經理建議，可能的話，最好和一起報考的同事或朋友組成讀書小組，共同研讀與討論。他說：「我和其他兩位同事組成讀書會，每星期開一次會，互相提醒應該注意的事項與小細節，這是最好的讀書辦法。」陳明傳花了兩個月的時間準備，他認為考試用書至少要讀過兩次，每個章節及細部都要徹底搞懂。

不拘泥於以往經驗 考試時掌握時間作答

考題難易是個人看法，若以整體成績來看，期貨界出身的考生，對於基礎觀的思考模式，和大陸的思考模式有相當大的差異，特別是在法規部份，在考題中，很多答案的選項只是一個字或數字之差，考生必須仔細看清楚，否則就容易答錯。陳經理提醒大家，不要拘泥於以往的觀念或思考模式。考試時，除了多重選擇題，還有一種不定項多選題（現改為綜合題），答案可能有1~4個，如果沒有徹底了解，單靠印象作答是不可能有的把握的。他說：「不定項多選題，每

題分數比重大，答案又不確定，這部份真是讓我們焦頭爛額！」他建議大家要特別注意時間的分配與掌握。

兩科考試的時間都是100分鐘，題目各有155題。若以平均時間計算，每一題都要在38秒內答完。對於實務（基礎知識）這一科較為吃力，感覺時間有點緊迫。陳經理建議，綜合題計分最重，若有把握，最好先從此處下手。由於沒有太多時間可供檢查，因此把握時間作答是很重要的事。

中國期貨協會在大陸35個城市安排考試地點，往往是借用學校當考場，有時交通並不是很便利，他建議考生要事先問清楚，並提早到場。若純粹前往考試，台灣考生會選擇距離較近的城市－深圳。現在兩岸已有直航班機，考生還可以選擇上海、北京、南京等大城市，考完後順便旅遊。但是，陳經理認為，大城市的考場因為考試的人數較多，環境較為吵雜。由於考試日期都訂在週六與週日，而且兩科各分兩天進行，如果被安排到週日下午場次，當天也趕不上回台灣的班機。他以自己到深圳考試為例，時間上最少要花三天兩夜；週五早上從台灣出發，下午抵達深圳，週日上午考完，就搭飯店的交通車到香港機場趕回台灣，一趟成本約在新台幣兩萬元以內。

對於較沒把握或是讀書較被動的人，尤其是期貨新鮮人，他建議，可以參加補習業者提供的考照班。一般而言，若是連基礎也要說明，可能需要兩個月約40小時的課程，



陳明傳說：「不管未來大陸期貨考照能否在台灣舉辦，有意報考者，儘早準備才是致勝先機。」

才是比較完整的輔導。不過，他認為考生還是要具備期貨基本常識，最好先考過台灣期貨營業員執照，對期貨有一些基本認識後再去報考，準備起來會比較輕鬆。

對於一般人最頭痛的簡體字，陳經理笑說，假如兩本考試用書都能看完並都了解後，再看簡體字的考題就不是問題了。在法規上，著重記憶背誦；期貨實務則要找出與台灣實務的差異點，這樣才能快速切入重點。雖然大陸的考照規定較為寬鬆，通過一科，另一科在三年內通過即可，但是他還是提醒大家，要以破釜沉舟的心情去應考，一次通過既省事又省成本。

為西進做好準備 取得證照是門檻

“西進”是目前最熱門的話題。在目前架構下，取得期貨從業資格應該是西進最基本的踏腳石，目前台灣擁有大陸期貨從業人員資格的人並不多，很多期貨公司對於這項考照都有一些實質的獎勵措施，陳明傳說：「不管未來大陸期貨考照能否在台灣舉辦，有意報考者，儘早準備才是致勝先機。」

CNFA

西進要件 取得大陸期貨從業人員資格證照

康和期貨協理鄧衍輝、王世琦大陸考照心得分享

撰文：Anita/Belle



王世琦非常感謝，該公司高層對員工前往大陸考照之支持及鼓勵。

在中南部有一群走在時代變革前端，願意接受挑戰的期貨從業人員，已經通過中國期貨從業人員資格考試。康和期貨台南分公司鄧衍輝協理與台中分公司王世琦協理，正是兩位中南部的傑出表率。

看準中國期貨市場 取得證照做好基本準備

基於對中國期貨市場的好奇，鄧協理在2008年6月即積極蒐集中國期貨的相關資訊，在網站上他看到中國期貨考照的公告。由於當時鮮少有這類的報導或說明，他完全靠自己在網路上摸索，並與同樣對中國期貨市場

有興趣的同事王世琦一起報名2008年9月的資格考試，且雙雙順利過關。

通過考試後，兩位協理也鼓勵同仁參與，並熱心協助報名與輔導，這種自動自發、熱心傳承的精神令人欽佩。鄧協理表示：「我鼓勵所有同事都去大陸考考看，凡是報考相關細節，或是考試內容的輔導，我都很樂意協助，希望大家能夠一起攜手前進中國市場。」王協理也說：「在台灣有經驗的期貨人如果對大陸期貨市場有興趣，就應該儘早準備，藉此深入了解對岸的期貨市場。」

兩位協理咸認為中國期貨市場是明日之星，做好準備才能積極參與，這是有企圖心的從業人員應抱持的態度。鄧衍輝指出，中國期貨市場是未來全球期貨的發展重心，尤其是中國官方，有意爭取很多商品期貨（如：期銅、鋼材、其他基本金屬等）的全球定價權，此舉將使中國期貨發展更有前景。

在北京奧運後，中國金融期貨交易所將推出滬深300指數期貨的聲浪頗大，然因全球金融海嘯而延宕下來，但目前兩岸局勢緩和，金融改革腳步加快，王世琦認為：「以台灣期貨市場發展的經驗來看，大陸金融期貨至少會有10年的蓬勃發展潛力。」台灣金融期貨交易成功的經驗，正是期貨商西進的利基，他建議從業人員要隨時做好準備。

備而不用，贏在起跑點

大家一致看好中國金融期貨市場的發展潛力，台灣期貨從業人員的西進是遲早的事，鄧協理提到，考大陸期貨執照不是為了給公司交代，或是對目前工作有立即性的幫助，最主要是備而不用，一旦哪天用得著，你就已經贏在起跑點了。

根據資料顯示，參加這項考試第一次就通過的比率約在三成多一點，但是也有低到一成七的記錄，顯見要一次通過，似乎不是那麼容易。台灣報考者因為要遠赴大陸應試，因此大家都希望一次就能過關，以免舟車勞頓。兩位協理一致強調，事前充分的準

備，精讀考試用書，注意簡體字的語法，以及了解大陸用語的表達方式，是達到目的最佳方法。

鄧協理花了兩個月的時間密集準備，王協理則花了三至四個月時間準備，他們認為，其實和準備台灣的考試並無太大差別。鄧協理說：「簡體字初期看來實在有點吃不消，不過看多了也就習慣了。簡體字表達方式不同，但仔細推敲並不困難。」王世琦說：「大陸的期貨法規大致上是參考國外及台灣的內容，因此讀起來並不吃力，比較麻煩的是實務方面的專業術語。」鄧協理也深表同意，他以選擇權的價平、價內與價外為例，在大陸的說法是平值、實值與虛值，這就有很大差異。

考試的科目就只有兩科，法規的部分較為容易，實務的部分，除了參考書籍外，王協理利用中國各大期貨交易所的網站，深入了解他們的產品規格與各項交易制度、交割實務。雖然在期貨實務上，兩位都已有相當的經驗，但是還是花了較多的心思與努力。尤其是中國商品期貨大部分以避險為主，不鼓勵投機交易，所以價差是以現貨為出發點來定義，這和他們以往的觀念截然不同。

由於對大陸期貨商品較為陌生，他們建議要多點時間了解避險與交割實例。在兩本書都看完後，鄧協理建議，上中國期貨業協會網站下載模擬試題，了解出題方式，藉著習作把書本中不熟悉的部份搞懂，這也是自我測驗的最佳方式。

熟讀教材 掌握考試時間

提到考題的範圍，王協理說，除了一些實務上的例子外，95%的考題均出自指定書本中，因此有經驗的期貨人，只要事先熟讀，通過考試並不困難。只是考試題目很多，應考時，單選與是非判斷題，有把握的，應該掌握在每題5~10秒完成作答，較麻煩的是不定向選擇題（現在改為綜合題，但性質應該相同），由於計分比例高，又是最後一大題，答案可能是單選也可能是複選，猜對的機率很小，因此答題時間必須要分配、掌握好。另外，因為考試時不能帶計算機，雖然可以用電腦上的計算器，但是對台灣考生而言，在電腦上計算很不習慣。

鄧協理也強調，不定向選擇題是一項挑戰，由於是電腦考試，有時看考題很吃力，考題也不能跳著做，因此迅速作答很重要。由於答錯不倒扣分數，他建議，如果不確定的考題，憑直覺去猜或是用消去法的技巧，總之就是要把握時間，否則到最後時間不夠，一旦心慌，難免影響作答。

其他報名、住宿、考場等注意事項

本項考試的報名費，僅能用中國各大銀行發行的銀行卡，或是以郵政劃撥支付，因此報考者必須先請內地的親友代為繳納。上網報名必須註明中國內地的手機號碼，因為報名後主辦單位會對所留手機發出四碼認證，考生再將此碼輸入報名網站，才算完成報名手續，而手機必須是全國通的門號。



康和期貨台南分公司鄧衍輝協理

通常台灣考生會選擇距離較近的深圳為考場，不過深圳腹地較大，交通上較不方便。兩位協理說，廈門也是不錯的選擇。目前兩岸直航的大陸城市很多，可以考慮選擇，以節省時間。住宿最好以四星級以上的飯店考量，以確保安全與衛生，一般城市一天的費用約人民幣400~500元。現在有一些旅行社提供機票加酒店的套裝行程，這也是不錯而且輕鬆的選擇。鄧協理建議，選擇飯店以地點為優先考量，距離考場越近越好，最好是用步行即可抵達。

考前一天，王協理建議一定要去勘查考場，以確實了解考試地點及距離。其次，要特別注意飲食及身體狀況，避免因飲食或氣候問題導致水土不服，影響考試情緒與成績。

克服兩岸文化差異 深入了解法規與實務

對於未來要考照的後進們，兩位協理提出了幾項建議。他們認為，以台灣期貨從業



康和期貨台中分公司王世琦協理

人員從事業務的態度，未來在大陸市場應該有很好的發展。但是入境隨俗，首先要深入了解內地文化與思考方式，克服彼此文化的差異，才有可能在當地發展。考證只是取得基本的門票，未來必須深入了解大陸期貨法規與實務運作。

鄧協理鼓勵期貨從業人員與社會新鮮人參與此項考試，王協理則表示，新鮮人最好再磨練幾年，至少要有2~3年期貨經驗的從業人員去考較為合適。另外，王協理也鼓勵金融待業人員去考，只要抱著破釜沉舟的心情去準備，應該很有機會的。

他們認為，現階段臺灣期貨從業人員擁有很好的時機與優勢，尤其是大陸即將開放的金融期貨市場，這對臺灣從業人員最有利基。對於大陸期貨市場的開放，從業人員應該表現強烈的企圖心，抱持開疆闢土的決心，深入了解大陸期貨市場，機會是給準備好的人，通過大陸期貨資格考試只是最基本且必備的條件。



鄧衍輝小檔案

學歷：

淡江大學 銀行學系

經歷

現任：康和期貨台南分公司經理人

曾任：

2001~2005 統一期貨

1999~2001 中信期貨



王世琦小檔案

現任：康和期貨台中分公司經理人

曾任：（1997~2006間）

統一期貨

聯邦期貨

中信期貨

中信期經

備註：中信期貨現已更名為凱基期貨

熱忱・積極・完美