

## 聯邦期貨營業專員陳益豐

# 真誠關心，專業用心！

◆撰文：張鴻 ◆攝影：林志騏

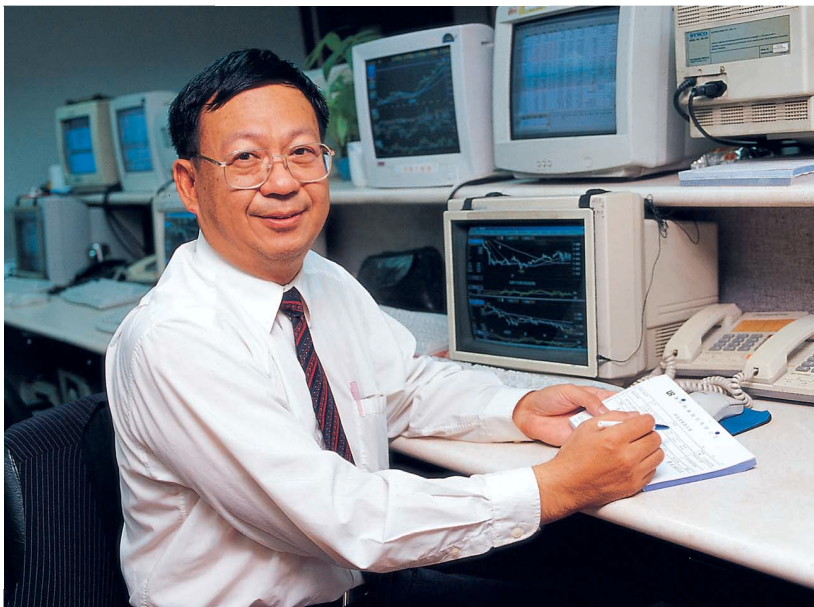
民國79、80年國內股價指數飆漲到一萬多點的盛況，相信大家記憶猶新。當時股市的一片長紅也帶動了國內整體經濟、各產業快速蓬勃發展，而那段時期正是陳益豐積極投入股票市場，深入研究金融商品的全盛階段。早在民國70年就已接觸股票的陳益豐，周圍親友因有從事國外期貨投資，加上他本身所學是國際貿易，雖然當時國內期貨尚未合法化，但有鑑於國外期貨長期且正向的發展，陳益豐經過仔細分析與評估，認為各行各業都有必要做這方面的投資管理與避險，看好國內期貨的未來發展潛力；因此當83年國內期貨合

法化的第一年即深入研究期貨，85年陳益豐即取得營業員執照，開始進入期貨業。

### 致勝撇步，抓穩死忠客戶

因國內期貨起步較晚，以及之前未合法化前，「地下期貨」給人的負面印象，一般中小企業或投資人大多認為期貨高風險、高利潤的特性，屬於賭博性質較高的商品而不容易接受，這也是目前在期貨業務推展上所面臨的最大挑戰。陳益豐自85年進入聯邦期貨至今，累積了不少「死忠」的客戶，業績不斷成長，當然有他致勝的「撇步」，那就是「真誠關心、專業用心，盡全力提供客戶所需的資訊與交易決策的參考」。

陳益豐認為，進入期貨之前，不論是從業人員或是投資人，都應先對期貨各方面有深入的了解與認識，以免懷抱了遠大的夢想乘興而來，結果敗興而歸。當然從業人員要做的功課更多，除了要讓客戶了解「期貨到底是怎麼一回事」而接受期貨，在行情的觀察上必須很專業，同時還須具備行銷、財務管理方面的知識及業務功能。期貨和其他行業一樣，都必須做業務推展的工作，但期貨又不像賣車子或電話商品，由於期貨是高風險、高利潤的投資商品，一旦進入後可能有賠有賺，因此在進場買



◆陳益豐認為，身為期貨業務員，就是要幫客戶贏錢。



## Special Report

關於>>  
**陳益豐****星座：**雙魚座**最喜歡的一本書：**財訊出版《短線交易秘訣》**喜歡此書的原因：**這是一本很好的技術分析工具書，如果能好好的體驗執行，絕對有益於技術分析能力的提升與交易策略的運用。**人生的座右銘：**保持動力，繼續努力！**最明顯的人格特質：**愈簡單、愈真實愈好

賣前應先做好所謂「防衛系統」的規劃，也就是投資有多少利潤？多少風險？以及能承受多少風險程度？

### 發現新行情、擬訂新策略

而實際的操作策略又牽涉到每位投資人所承擔的資金大小、投資循環快慢而有所不同。舉例而言，目前台指期貨約4600點左右，一點200元台幣，一口合約價值92萬元，如果同樣買價值92萬的商品，有的投資人資金就只有7.5到10萬元，有的投資人資金是75到100萬元，後者可能買了之後就一直抱到到期日決算或賺錢才平倉。但資金少的人就不同了，必須先考量他的風險承受度，事先做好規劃，才不會當市場發生變化時，資金一下子就全賠完了。

一般而言，針對保守型的投資人，陳益豐會建議買賣合約值比較小的商品，像小台指、選擇權、一些日本的商品、美國商品如農產品之類、軟性商品可可、糖類等；冒險性較強的積極型投資人則適合波動較大的像外匯、歐元、加幣、那斯達克指數、公債、台指等。但期貨市場瞬息萬變，隨時都有新的行情，對於期貨長、中、短多空方向的判斷，價差交易、套利的交易方式、選擇權交易的搭配方式，隨

時會出現新的交易策略。陳益豐認為，多花時間更用心去搜集資訊、去觀察行情、去研究策略，擬訂投資計劃，才能協助客戶在市場上成為真正

的贏家，並創造出業務員自己的競爭優勢。

### 繼續努力、保持動力

雖然國內期貨發展已漸臻成熟，但目前市場行情混亂、價格競爭激烈，而期貨的「高風險、高利潤、防衛系統三合一」特性，投資人需要一段時間的了解才能適應；因此從業人員本身的專業知識及對市場資訊的掌握不可或缺。每天早上6:45的中廣財經新聞，是陳益豐接收全世界財經概況的資訊來源，各有線電視的財經節目當然也是不可缺少的。

「以月為單位的業務目標，準備好了才進場，建立客戶對期貨的正確認知」，陳益豐以真誠關心客戶，用心展現專業，提供客戶必要的投資風險、策略及對行情研判較具正面性的經驗與知識。陳益豐強調，所有的關心、用心、真誠、專業，最重要的是「要讓客戶隨時找得到你」，除了正常的行情中時間要固定，隨時讓客戶能聯絡到，以化解危機狀況；另外就是與客戶保持密切聯繫，才能維持好的客戶關係。

從業多年，如果客戶因為他的一句話、一個行情判斷、一項進出口產品、一個合約的外匯進出口報價的幣別選擇，看對了行情，省下一大筆成本，就是陳益豐最大的成就感！