

大華期貨經紀部襄理許若涵

突破自我改變人生方向

◆撰文：藍浩益 ◆攝影：林志騏

雖是實踐管理學院財經系出身，大華期貨經紀部專業襄理許若涵在1997年踏進大華期貨時，一開始的身份卻是總經理秘書。經過幾年來的歷練與自我要求，如今的許若涵，已經為一名穩健的期貨營業員。

雖然原本秘書工作相當穩定，也讓當時剛畢業的許若涵增加了不少見聞，但她心中總是

想著：「自己還有哪些可能性？」擔任稱職的秘書一年半之後，經紀部出現空缺，需要增補一名營業員，在同事們的鼓勵之下，許若涵決定「給自己一個機會」。自認為「膽子比較大」的許若涵沒想太多，就決定轉換跑道，從較為穩定的秘書工作，忽然成為天天面對著瞬息萬變的行情數字，處理著龐大交易金額的營業員。雖然起初受到父母的反對，許若涵的生涯，還是從此轉了方向。

勇敢的自我突破

其實，為了成為一名專業的期貨營業員，許若涵歷經許多的自我突破。首先是必須克服自己的個性。個性中庸，不算太外向也不算太內向的許若涵，說話總是不疾不徐。但她發現，做業務工作時，卻非得要主動、外向一點不可。另外，金融市場變化太快，新商品不斷推出，讓許若涵深覺自己在專業知識上必須不斷學習、不斷成長。

「期貨營業員必備的，是清楚的頭腦，與高度的抗壓性。」她說，由於手上處理的，是客戶的大筆資金，如果沒有清明的心思，很容易出現錯帳，造成客戶或公司的損失。許若涵總是在每天晚上十點半入睡，每天睡足八小時，就是為了在工作時保持最佳狀態。



◆許若涵不顧家人反對，堅持從事期貨業務工作。

Special Report



關於>>
許若涵

星座：牡羊座

最喜歡的一本書：《我的野生動物朋友》

喜歡此書的原因：嚮往無拘無束生活
人生的座右銘：多一次經驗，多一次成長。

最明顯的人格特質：親切、耐心、盡一己之能

剛成為營業員時，節奏極快的工作型態，讓許若涵感受到莫大的壓力。在第一個星期內，甚至就出現三筆錯帳。但在同事們的扶持，以及主管的刻意磨練下，許若涵很快適應營業員的緊張生活。漸漸的，許若涵學會在出現錯帳時，也能先冷靜下來，按照標準程序予以處理，馬上以市價平掉。甚至在處理錯帳時，還能同時處理不斷湧入的交易。

從事期貨多年，對於許若涵來說，最大的壓力，是客戶能不能賺錢。有一段時間，受到大環境景氣低迷影響，許若涵服務的客戶總是賺不到錢，使許若涵愈做愈累，一整年的時間陷入低潮，甚至開始考慮是否該換跑道。但是，最後許若涵還是克服了瓶頸，走過低潮，從此之後，她在面對工作時，也更成熟。她也在這一次經驗中學習到如何渡過工作低潮：多向前輩請益，先預備好自己，等待機會再次來臨，是她給同業人員的建議。

與客戶成為朋友

對於許若涵來說，工作收入帶來的成就感，也許還比不上與客戶成為好朋友時，那種受到信任的感覺。有一些客戶，是從許若涵還是菜鳥業務員的時候，就一直跟著她，四年多來一起成長，現在已經成為朋友，也給她許多

鼓勵與幫助。

雖然營業員的收入主要來自手續費，但是許若涵總是保護著客戶，常常勸告客戶，真有閒錢時，再拿出來投資。她不希望客戶拿養家活口的活命錢來「放手一搏」，甚至借錢來投資，她希冀能跟每個客戶長久走下去就像細水長流一樣，而且她常勸導客戶，不求大賺，只要有賺就好。有一次，一位客戶損失了一筆資金，許若涵事後才知道這位客戶損失的錢，竟都是借來的，這件事讓許若涵難過了許久，至今仍然無法忘懷。

在專業與服務上不斷突破

在快節奏的營業員生活中，許若涵常在下班後，到公司附近的健身房運動，流流汗，讓自己放鬆。對工作的高度投入，讓許若涵雖然常常嚮往著放個長假，到國外旅遊，總還是因為心裡放不下客戶，假期也就一直延後，只好翻翻旅遊書，看看幾米的繪本故事書，讓自己在想像中徜徉在未知的國度裡。一位法國小女孩Tippi的「我的野生動物朋友」，小女孩在非洲草原上與動物們無拘無束的相處，更是讓許若涵嚮往不已。

對工作懷著無比熱忱，認定金融業會是自己一直走下去的道路，許若涵深刻體認，現在金融業賣的，除了專業，還有服務。「我的臉皮太薄，還需要磨練！」她說。

現在的許若涵，仍不斷尋求自我突破，希望能夠更積極地接觸客戶，突破自己的個性。「六年級」的許若涵，在眾多期貨營業員中，資歷雖然不算最深，卻已在工作中，顯出令人印象深刻的專業與成熟。 □