

## 元大京華期貨業務副理林莊景

## 穩健踏實才可以走得長久

◆撰文：劉麗惠 ◆攝影：王志騏

「昨天美國下雨了！」

如果你在台灣，突然說出這種天外飛來一筆的話，聽到這句話的人可能都會問「美國下雨關你什麼事？」但是，對於從事期貨的林莊景來說，卻意義非凡。林莊景回憶起曾經交易的一個案子，商品是美國黃豆，那時，美國黃豆產地正處於乾旱，黃豆價格飆漲，但盤中美國卻下雨，黃豆價格卻跌半根停板，真是天有不測風雲，這說明了風險控管的重要性，人生亦是如此。每當有人問到林莊景為什麼從事期貨時，他總愛用「昨天美國下雨了！」這一句話，來說明他熱愛期貨的原因。期貨那種高度與國際接軌的特性，令他深深著迷。

林莊景是政大國貿系畢業，大學三年級第一次接觸到期貨的課程後，就對期貨產生了強烈的喜愛，剛畢業就任職於元大京華期貨。很多朋友會問他，為什麼沒有從事一樣具備業務性質的國貿一行，卻從事期貨業呢？林莊景回答說：「國貿與期貨其實是一樣的東西，只是商品虛與實的差別而已。」

他雖然沒有從事國貿業務，但是從他美盤下單業務量特別大的現象就可以知道，國貿背景出身，對他從事期貨也有相當的幫助，更進一步證明，林莊景熱愛國際化的個性因子。

## 努力是唯一的途徑

從事期貨，要了解的商品可謂多不勝數。面對這麼多的商品種類，林莊景謙稱並沒有什麼特別的銷售策略。他說：「唯一的方法就是比別人花更多的時間，」從台股開盤前的研究資訊、開盤時注意行情波動、下午做call客、拜訪客戶的服務動作、下班後要注意美股行情，再加上看一些進修書等等每天的例行工作，讓他除了睡覺時間之外，其他時間幾乎都用在工作上，「工作是一種享受，所以雖然忙碌並不疲憊」，林莊景語氣振奮的說，趁著年

關於>>  
林莊景

星座：射手座

最喜歡的一本書：《攻守四大戰技》

喜歡此書的原因：人生亦是如此，做該做的事並且順勢而為，迅速知錯能改，並注意風險管理，把危機轉變成另一個機會

人生的座右銘：走在這條路上，不在於誰走得快，而在於誰走得久。

最明顯的人格特質：築夢踏實

## Special Report



◆年紀輕輕的林莊景，已是旗下帶有8人的業務副理。

輕，多點努力就多點收穫。

從事期貨業五年光景至今，公司報表中亮麗的業績，是讓林莊景一直努力不懈的原因。而在普遍不錯的業績中，可有讓他印象非常深刻的案子？林莊景似孩童般雀躍的說：「四年多前，我下過一張5百多口上千萬元的單子，」那時，下完單子之後，走在回家的路上，情緒依然起伏不已，他計算著，這麼大的一張單子，如果發生錯帳，要賠的金額好大，風險真的很高。所以，這一張上千萬的單子帶給他的不僅是利潤而已，更大的收穫是讓原本就謹慎小心的他，加倍謹慎處理每一張單子。

### 用平實的心接受挑戰

個性穩健踏實的林莊景，尋找客戶的過程，也不改其平實的作風，為了吸收一個客

戶，他可以連續半年不間斷的傳真市場資料給客戶，最後，這個客戶終於來到他這邊下單。林莊景表示，身為一個業務員，要懂得因應市場變化做變通，也要可以接受做一件需要一直重複同樣動作的事情，就是多call客，他常常勉勵自己，「做自己該做的事，不要計較太多，能做的盡量做。」

以林莊景平實穩健的個性，面對現今期貨市場變化之劇，「削價競爭的慘烈」及「客戶懂得愈來愈多」是讓他明顯意識到的困境。然而，面對削價競爭，林莊景雖有壓力但並不十分擔心，他認為，只要不停累積自己的經驗與實力，加強風險控管、行情分析的能力，就可以提高自己的附加價值。再加上配合運用公司行銷策略與資源如研究報告、行情分析、強弱指標等等，更能事半功倍。林莊景堅定的認為，一旦自己具備附加價值，就一定可以留住客戶，即使客戶出走，也隨時有回流的可能。而對於客戶愈來愈了解期貨市場的現象，林莊景認為唯一辦法就是讓自己永遠懂得比客戶多，而努力不懈是讓自己比客戶更懂市場行情的唯一途徑。

在這一行雖然才五年，林莊景已經是旗下帶有8人的業務副理，壓力雖大，但他常警惕自己「路難走才輪到你走，」所以，他相當珍惜在期貨界走的路，也深信自己會一直走下去。面對期貨這一行來來去去的人，他從不被別人影響，他說，「走在期貨界這一行的路上，不在於誰走得快，而是在於誰走得久。」所以，即使現在市場狀況變化多端，林莊景不改他平實的個性繼續走他該走的路。他相信，只要他認真踏實的走每一步，就可以繼續在這一行追求自己的夢想。 □