

中信期貨業務副理周浚宇

用自律掌握一切變化！

◆ 撰文：陳雅莉 ◆ 攝影：李建豐

回想起剛回國一、兩年時，興沖沖的找好友投資，沒想到，不到一個月全賠光，幾乎快走投無路。這輩子捅過這個唯一摟子的中信期貨經紀公司業務部業務副理周浚宇領悟到：「一步路走錯，拖累很多人，」此後，他不再好高騖遠，並以這個失敗的經驗作為人生借鏡，轉而回到自己熟悉的期貨業，跟隨他在統一期貨的主管，一路走到中信期貨。「那個失敗的經驗是一種痛，但卻扭轉成激發向上的動力並讓自己走向屬於自己的道路，」周浚宇強調。

要有贏的決心

「進入業務這一行，要有誓死要贏決心，在業務員的世界中，沒有專家，只有贏家與輸家，」周浚宇強調，這一行沒有所謂的專業知識，所謂的專業可以透過經驗累積，他一直相信觀念和態度才是最重要的關鍵！周浚宇認為，業務員最大的好處是薪水彈性高，他的一位同事月薪可高達五十萬元。但是，相對的，業務員工作壓力大，業績表現要搶眼才能獲取高薪，所以，

要面對很多現實的、殘酷的事情，不像一般辦公族可以輕鬆度日。面對龐大的壓力，周浚宇並不以此為意，因為，期貨對他來說是絕對的刺激、好玩，他將期貨鎖定為自己的事業，一切的壓力對他來說都值得。

把時間花在對的地方

訊息萬變的資訊潮流中，身為業務員，周浚宇認為最重要的是投資自己，而他自我投資的方法就是把時間花在對的地方上：周浚宇說，有位前輩曾告訴他：「如果有個人每天下午找你喝下午茶，絕對不要和他做朋友。但如果這個人告訴你，我們一起努力投資、把市場



◆ 操作晚盤的周浚宇，投下所有的時間走在期貨業。

Special Report

做大，這個人就值得你跟他朋友。」前輩的一番話，讓他知悉要有好表現，必須犧牲自己的時間和睡眠，投資在期貨業上。

由於周浚宇從事的業務範圍屬於外國期

貨，上班時間是每天晚上七、八點到隔天早上六點。他通常一定在下午五、六點就會進公司，一天工作下來，往往要在隔天早上八、九點才回到家。回家後還不能馬上休息，要特別注意當天早上台灣股市行情。仔細觀察台灣股市與歐美股市的連動關係，直到中午十二點前才就寢，周浚宇認為：「多花時間是提升自己的不二法門，」以前他在美國西岸工作時，因為美東與美西時差四小時，為了美東股市開盤，他會特別早起，回到台灣後，卻很少看到業務員這樣做。

拓展客源並教育客戶

面對競爭如此激烈的業界，周浚宇如何讓自己成為Top Sales呢？在做客戶服務之前，要先懂得教育客戶的方法。他表示，在台灣，股票是全民運動，連菜籃族也朗朗上口，但是期貨不然，很多人對期貨具有負面印象，所以對客戶做觀念上的潛移默化是必要的，要解除客戶以為期貨是騙人的觀念。以前，在拜訪客戶時，常常會遇到對方不友善的說：「期貨根本就是騙人的！」這時候就要想方設法讓對方認知到，期貨業是幫人創造財富的行業。很多客戶了解股票、基金，卻不懂期貨，所以，周浚宇一定大量幫客戶蒐集資料，並適時的充當



關於>>
周浚宇

星座：射手座

最喜歡的一本書：Hernacki, M. (2001). The ultimate secret to getting absolutely everything you want. New York: The Berkley Publishing Group.

喜歡這此的原因：這本書告訴人如何心想事成。

人生的座右銘：「做就對了！」

最明顯的人格特質：樂觀、堅持、自律、誠信

客戶的資訊翻譯機，將國外資訊和情勢提供給客戶，久了，對方就會發現你的用心。

通過最困難的解除期貨負面印象後，接下來要尋找客源。周浚宇笑說，剛回國時，雖頂著國外大學學歷，也曾到街頭發傳單，挨家挨戶按門鈴，還曾經被人放狗追。但是，堅持的毅力讓周浚宇如今的客戶，有開計程車、賣香腸。一直到現在，他依舊不斷開拓新客源，周浚宇說，從事這一行，如果停止開發新客戶，就像路上有缺口沒填滿，走起來會坎坷不斷。

期貨帶來豐富的人生

周浚宇的客戶遍及各行各業，與客戶聊天，他不會只關心自己的業務，他跟客戶往往天南地北的談，除了可以談國際情勢、美伊戰爭對經濟的影響，更可以談客戶個人的人生經驗。與客戶這種相處方式，一來可以貼近客戶的心，再來可以讓自己學到許多人生經驗。周浚宇人生的座右銘是「靜、淨、進」心要靜，思想、信念才會清淨，像河流順流、自然的推動與進步。在期貨這一行，成功是自己定義的，對周浚宇而言，只要目標達成、心想事成，就是成功。每天睜開眼睛那一剎那，周浚宇告訴自己：「又有一天可以扭轉，今天一定要更接近目標！」