

台育期貨業務部副理王志正

幫客戶賺錢是我的責任

◆撰文：張鴻 ◆攝影：李健豐

面對競爭日益激烈且變化快速的金融市場，「自我定位清楚、對資訊的敏感度、得失心不要太重、容易取得他人信任」，台育期貨業務部副理王志正認為這些要素是成為Top Sales的必要條件。

民國85年取得營業員執照，即進入台育期貨服務的王志正，在努力耕耘了四、五年之後，終於開花結果，業績急速攀升，更在89、90年連續獲得公司年度總業績的前三名。王志正提到當初剛進入期貨市場時，由於國內期貨也正在起步階段，雖然同業競爭的人較少，同樣的，也較不被社會重視。加上大多數投資人對期貨的不了解，以及政策法令的諸多限制等等，讓王志正在業務的推展上遇到許多困難，最直接面臨的問題就是：根本不知道客戶在哪裡？

收集反對意見

也許是天生不服輸的個性，王志正土法煉鋼，翻開厚厚的電話簿，一通一通打；就像是大海撈針，其成功的機率可想而知。

王志正抱持著「10通會有一通成交」自我激勵，並把電訪當做自我磨練的機會。雖然剛開始時對客戶的疑問無法回應，但王志正會將每一次客戶的問題紀錄下來，詢問主管或同事回答的技巧，每天反覆檢討這些問題要如何解決……。如此經過半年多，客戶應對漸漸熟稔，慢慢的開發出潛在客戶。

善用電腦網路，客戶分層管理

由於本身對金融商品非常有興趣，王至正在唸書時就已從事期貨交易，到現在的台指、電子、金融、小台指、選擇權，一路走來，王志正服務的客戶已經有100多位。除了善用電腦分層管理客戶，透過電子郵件傳遞資訊、用電腦設定傳真，讓服務客戶的工作可以做的更好；並根據每位客戶的投資屬性給予適合的投資建議，比如對比較不需要服務的客戶可以請

關於>>
王志正

星座：處女座

最喜歡的一本書：德國投機大師安德烈科斯托蘭尼
Andre Kostolany 《一個投機者的告白》

喜歡此的原因：書中有許多投資策略讓他獲益匪淺。

人生的座右銘：留得青山在，不怕沒柴燒。

最明顯的人格特質：積極樂觀、不服輸

Special Report



◆王志正秉持著「為客戶賺錢」的觀念，屢創佳績。

他由網路下單，或是轉介到其他手續費更低的同業。王志正以「幫客戶賺錢是我的責任」，為出發點，所以，如果不是非常有把握，就不會建議客戶進場，同時將在報章媒體上或自己觀察到的市場變化及資訊提供給客戶。另外，王志正並定期更新個人網頁資訊（包括操作建議、績效統計、最新行情等），提供客戶大量資訊，研判多空策略。

目前，王至正積極轉型為投資顧問的角色，提供客戶更多的專業諮詢服務，提升自己的附加價值，才不會被淘汰。

留得青山在，不怕沒柴燒

連續兩年成為公司Top Sales的王志正認為，要成為像電影華爾街裡的超級營業員必備的條件包括四點：

第一要「大小通吃」，也就是高手續費也能夠掌握得住、便宜的手續費也要能服務，比如有些法人機構會要求較低手續費，雖然低手續費低獎金，但如果量大就能彌補這些損失。

第二就是要不斷充實自己，因客戶交易的目的不是要低手續費而是要賺錢，如何讓客戶賺錢，就要提高自己研判行情的能力；提供客戶有用且迅速的資訊，而不是以自己能夠賺多少錢為出發點。如果這個月沒行情，就建議客戶沒必要在市場上進進出出浪費手續費；如果有大行情立即通知客戶；如果客戶研判錯誤，便安慰客戶「留得青山在，不怕沒柴燒」，該停損時就停損，永遠和客戶站在同一陣線上，共創雙贏局面。

第三就是「本身個性要活潑」，具有容易和人打成一片的特質，做營業員會比較容易成功。期貨業務員和其他業務員不同，保險業務員、汽車業務員、房屋仲介業務員所賣的是實體的東西，而期貨營業員所交易的是虛的，如何將這個看不到物品賣給客戶，比其他行業的業務更需要取得客戶的信任。

第四就是「得失心不能太重」，因為市場不是一個人可以決定的，要能經得起失敗，如果錯估形勢，馬上更改再出發。

自我期許成為金融界的新星

因為憧憬「華爾街超級業務員坐小飛機上班」而一頭栽入期貨領域的王志正，進入這一行後更發覺期貨商品的操作空間大且交易靈活。最初想賺錢並嚮往華爾街超級業務員的動力，如今已轉化為「替客戶賺錢是我最大的光榮」除了幫客戶賺錢，王志正期許自己能成為金融界的金童！

