

寶來期貨業務副理邱誼敏

擅用網路，精於觀察

◆撰文：徐敏馨 ◆攝影：林志騏

業務員進期貨業的原因不一而足，但哭著要進期貨業的，可能就不多了。寶來期貨業務副理邱誼敏入行時，精采得很。

民國八十六年七月，寶來期貨還在籌備階段，國人對期貨業的觀念都還在「那是地下的」階段，大學剛畢業的邱誼敏在面試後，捨下了先前談妥的好工作，決定闖一闖；可是一打電話回家，卻接到全然的反對。「我們家在苗栗，父親是務農的，他聽到去做期貨，當然反對」，出動全家族電話轟炸，邱誼敏在台北哭了一晚，「可是還是堅持要來寶來」；革命，是因為在老闆身上看到了未來無比的可能性。

八月寶來期貨正式營運，邱誼敏跟著總經理南北跑，準備演講資料、辦一場又一場的說明會，專業的課程持續進行，新的公司、新的行業、新的員工，「第一年真的非常辛苦」。苦的不只是在家人反對下堅持著，還有客戶熟悉期貨業必需的等待期，而後者，代表的是薪資的微薄，「曾經有一次，我和總機妹妹三千塊要過半個月」，一直到一年多後，情形才有了改善。

九成客戶網路下單

起初，情況再不好，邱誼敏還是撐著：「哭著要來的，總不能幾個月就放棄。」她還

是努力做每天應盡的本分。一年多後，並不是突然來了大戶，而是之前的耕耘都到了回收的時候，「我覺得老天很公平，你有在做，該你的就會到來」，業績在此時爆出。

邱誼敏說自己很少有大戶，都是散戶在前面排成銅牆鐵壁，小口小口的堆出她傲人的業績。她告訴我們，她的客戶很特別，九成是網



◆在全家人反對下進入期貨界的邱誼敏，已獲得好成績。

Special Report



關於>>
邱誼敏

星座：雙魚座

最喜歡的一本書：《交易冠軍》

喜歡此的原因：書中許多對投資者的小提醒，淺顯易懂，非常實用。

人生的座右銘：老天不會虧待好人

最明顯的人格特質：觀察力強

路下單的，也因此她照顧客戶便利得多，有什麼資訊就發e-mail給客戶，有行情來時，客戶收到訊息便可以馬上下單，「當別人出去拜訪客戶時，就看到我常常留下來發mail給他們」。不過，善用網路的邱誼敏也說，當網路斷線時，就考驗自己應變的能力，要通知客戶停止接單，趕快人工輸入，清楚告知客戶處理的情形，「這時的表現就很重要。」處理事情動作快而且完整，是邱誼敏在職場上很鮮明的特色，「我可以做的馬上做，做不到的也說清楚，人總有能力做不到的事，講清楚比拖著不講好得多，客戶都可以理解。」

五年全勤的超級業務員

郭台銘的執著、霸氣，以及林百里的「烏龜精神」，都是邱誼敏最欣賞的，這些也投射回她在工作上的特質：默默的做，總有一天會被人看到。

「以往常聽人家說超級業務員很多遲到早退，不守公司規定，我那時就想，等到我哪一天當上超級業務員，我就做個不遲到早退的業務員給大家看。」在寶來，她領了五年的全勤獎；同時在每周全省七十多名營業員的業績排名中，位居前三名。

覺得成功經驗無法複製的她，認為一個好

的業務員一定要找出自己讓客戶接受的人格特點，專業也好，有親和力也好，但一定要花時間了解自己，建立自己的成功模式。

找到自己的成功模式以後，在業務初期，把業績目標訂清楚，她的做法是找一個業績不錯的同事當目標，默默的與他競爭，「當然不

要一開始就找第一名，那會又太大的挫折感。」她笑著說。把目標具體化之後，再來排一個月要做幾口，一週要做多少，「我不喜歡訂月計劃，時間太長，變動性太大。我習慣的方法是這個星期三前訂好下週的計劃。」到了後期，邱誼敏成了全省第一名時，她花了好一些時間才想明白，「要以自己為目標」，不再執著於向外尋找假想敵，而是拿出報表，不斷的超越自己。

在邱誼敏嚴謹的經營下，在寶來六年，客戶折損率非常低，「一百多號的客戶，六年來很多都還在。」但客戶為什麼都跟著她，「我一開始就會把權利義務講得很清楚，不會讓客戶有模稜兩可的感覺」。除此之外，她對客戶的觀察也很敏銳，有一位客戶是短線高手，邱誼敏發現客戶平常操作都很準，偶爾方向錯誤時打電話去，言談中發現造成錯誤判斷的主因是客戶可供判斷的資訊不足，「客戶看得到的畢竟只有部分資訊，當時我就馬上請公司到客戶家裝單機，費用算在我身上。」這當然在客戶開口之前辦好。

這個不愛名牌、六年來只和客戶吃過兩次飯的超級業務員，用自己的堅持，走出她獨特的業務風格。現在家人認同寶來期貨的工作了嗎？「當然」，她的笑中有著無比自信。 □