

專訪日盛期貨副董事長黃正雄

期貨經理事業將活絡 衍生性商品市場

◆撰文／劉麗惠 攝影／邱如仁

本季，期貨經理事業可說是期貨界的一門熱事，趕在第一家申請成立期貨經理公司的黃正雄，對於期貨經理事業的未來，持以相當樂觀的態度。

當證期會通過期貨經理事業法規之後，日盛期貨在最快時間就做出遞件動作。「當第一家遞件並沒有特別的目的，除

了獲得小小的廣告效果之外，主要還是想要表示對這個產業的使命感。」一直以來就相當重視做第一的日盛期貨副董事長黃正雄說，就跟九年前成立期貨公司趕在第一家遞件的想法一樣，「使命感」使然。

看好經理事業的發展

當初，期貨正式合法之時，對於經營期貨公司抱持正面看法的人並不多，但是，黃正雄卻相當看好期貨公司。如今，黃正雄看待期貨經理事業的態度也一樣，他認為期貨經理事業未來的發展必然可以像現在的期貨經紀事業一樣好，他樂觀的說，「現在許多期貨公司的獲利都很好，甚至有EPS接近3元的。」

黃正雄拿出筆在紙上一面劃一面說，如果將證券、期貨經紀事業與期貨經理事業做一比較：證券市場已經到達頂端，一如70年代那種高達2千億資金的盛況不會再現；而期貨經紀目前正往



◆談到期貨經理事業，黃正雄抱持相當正面的看法。

TOP端走；期貨經理事業則正要起跑。是以，經理事業剛開始一、二年會因為處於爬斜坡階段而較為辛苦，但是，並不代表這個事業不被看好。

接著，黃正雄再以美國期貨經理事業為例表示，美國CPO剛開始幾年的市場資金規模也都很低，直到了第七年才開始呈現明顯的成長速度。第七年之後的成長，更是明顯而快速。「要經營一個事業急不得，要把眼光放遠」黃正雄強調，將時間拉長至5年來看，台灣的期貨經理事業勢必可以有好的發展。

經理事業的必要性

在做金融投資的人都懂得2、8理論，也就是說進場投資的人，百分之80的人都賠錢，只有百分之20的人賺錢，甚至更低。黃正雄也認為，目前投資衍生性商品的人，有百分之90的投資人都是賠錢的，這是因為期貨、選擇權交易相當複雜，大部分的投資人並不懂這個市場，衍生性商品市場不像證券市場那樣單純，所以更需要有專業的人，為客戶服務。

然而，正因為複雜度高，所以市場的流通性便無法像證券市場般，連菜籃族都可以進場。黃正雄認為，「衍生性商品市場，一旦有了專業的期貨經理事業幫客戶代操，整個市場結構將會不一樣」。現在，進入衍生性商品市場的投資人絕大部分都是散戶，一旦有了專業的期貨經理公司，將使法人放心進場之外，並且會吸引有資金的中實戶以及透過期貨基金引進一般無資金實力的散戶，市場結構將全面改觀。再以，市場活絡之

後，身為期貨經理公司下游的期貨經紀公司，也將一併受益，期貨市場將趨向健全。

專業將是唯一的出路

為客戶的資金進行代操，生存的唯一法則就是懂得如何幫客戶獲利。但是，「獲利」並不容易，黃正雄說，「衍生性商品操作複雜，風險又大，所以想要獲利，培養專業的人才是首要任務。」此外，因為期貨經理公司成立之後，期貨市場的操作型態會產生變化：以往投資方式偏向人為判斷，較為主觀；未來，將因應網路趨勢而走向程式交易。因此，需要大量的人才做出諸如套利模型、價差模型、避險操作模型、投機模型…等交易程式。

黃正雄說，不只操作模式不一樣，市場的投資組合也將趨向多元，以往國內市場可能只有股票型基金、債券型基金，而將來，可能陸陸續續有衍生性商品基金、避險基金等投資組合。在這麼複雜的投資方式及投資組合下，必須培養數量相當可觀的「專業人才」。雖然，培養人才不易，但是，因有培養人員的經驗，黃正雄表示：「欠缺專業人才這件事，我們會努力培養。」

對期貨經理事業相當看好的黃正雄，滔滔不絕且充滿信心的表示，期貨經理事業帶來的正面效應實在很多，舉凡可在多空、盤整時創造相對報酬、帶動衍生性商品市場國際化、並讓期貨市場與現貨市場達到相輔相成的互動……等。當衍生性商品市場有了期貨經理公司所具有的專業度之後，將不只是活絡整個期貨市場而以，還能使台灣金融市場更加健全。 □