

專訪大華期貨副董事長 姒元忠

「人才」是決勝的關鍵！

◆撰文／劉麗惠 攝影／鄭人和

期貨經理事業的開跑，即將為期貨人帶來什麼？雖然，短時間內不會有明顯的變化，但是，每個充滿能力的「人才」，卻暗藏著身價水漲船高的跡象。

期貨經理事業法規剛通過時，多家期貨公司陸陸續續召開董事會。趕著趕上這一波新事業。然而，這個衍生性商品的

另一片天地，背後帶來的影響，究竟是好是壞呢？『這一切都要看「人」怎麼做，』大華期貨副董事長姒元忠表示：任何一個行業的成敗都要看人怎麼去操作，在經理事業上尤其如此，因為這個行業是要由一群專業的人幫投資人做交易。所以，「人」的重要性不可忽視。

成敗與否，人才是關鍵

期貨經理事業法規通過至今，申請遞件的期貨商並不多。這樣的情勢，代表著任何意義嗎？「經理事業對期貨商而言，是知易行難。操盤技術的人好像都有了，但是還要更多」姒元忠說，期貨經理事業這一行的風險很大，只要開始的一、兩年，公司沒有辦法幫客戶賺到錢，之後，即時收再低的經理費用，客戶一樣不會上門。「是以，必須等到每個層面都俱足了之後，才開始行動，這樣會比較保險一點。」

事實上，一個經營者要考量的層面很多，首先要了解該產業上、下游的



◆姒元忠說，期貨事業的成與敗，就看「人」怎麼做。

關係，全面建立好上、下游的配合關係，接著再去做執行的動作，才不會過於莽撞。而這整個問題，最後還是牽涉到「人才」。

期貨經理事業所需的人才，指的是有哪些能力的人呢？「一種是管理的人才；另一種則是懂得獲利的操盤手，」姒元忠表示，管理人才是各行各業都需要的，而所謂獲利的人才，指的是幫客戶獲利的人，但是，他進一步表示，「真正的獲利，不只是短期的獲利，而是必須能夠長期並且穩定獲利的人，」要做到真正且長期獲利其實很難，從中外的經驗看來，能夠做到長期獲利的人也只有巴菲特一人而已。姒元忠認為，達到長期獲利這件事是經營者與操盤手都要謹記在心的。

整合「人才」，考驗經營者的智慧

講到「人才」，這真是困擾期貨界甚久的一件事，光是單純的期貨經紀事業，就已經有人才不足的現象了。現在，期貨經理事業的開展，更加速期貨商積極培養人才與整合人才的決心。事實上，培養一個新的人才，只要找對人，積極的培訓，就可以辦到，雖然有其難處，卻還算單純；然而，要整合現有的人才才是最困難的事情。期貨經理事業對於人員資格的條件是必須在期貨機構從事兩年以上經驗的人，要整合這批有經驗的人，確實考驗著每個經營者的智慧。

對於人才整合的問題，姒元忠認為：「這是對經營者的高難度挑戰。」因為，一個好的交易員，往往都會具備包括挑戰的個性，而且都是相當有主見的人，每一個交易員的交易方式都不同，操盤方式也不同，能

夠整合這批人才，看準每一匹千里馬的特性，將是成敗的重要關鍵。」

良性競爭，各憑本事

問到姒元忠看不看好這個新事業，他持相當正面的態度表示：「這個市場有其商機。」雖然說，以台灣的國情而言，人與人之間的信任度不比歐美高，而且，大家喜歡自己做決定的民情來看，對經理事業的未來似乎偏向負面；但是，因為操作衍生性商品，比其他投資工具來的複雜，舉例來說：散戶或法人如果要作避險該怎麼做；作價差，有那麼多的履約價格，投資人怎麼做，更何況，如今期貨商品愈來愈多，交易方式又不像證券市場那樣單一，在產品多元化，交易複雜化的趨勢下，經理事業勢必能夠突破民情的侷限。姒元忠笑著說，這個市場在複雜的交易策略下，要找到專業的經理人，才有可能做出獲利的投資方向，投資人無法運用個人的能力面對市場。

然而，經理事業一旦開跑，整個期貨界將會變成什麼面貌呢？姒元忠表示，到時，將會朝向正面的方向前進，期貨界將更加講究專業，一味削價競爭的惡性循環，對期貨業的影響，就不會像現在這麼大了。再以，因為有了經理事業，整個期貨市場更加健全之後，期貨經紀業務在成為經理事業的下游公司之後，業務也會跟龐大。

最後，姒元忠語氣慎重地說，面對一個新的事業，業界的每個人，都要保持著誠惶誠恐的心去看待，因為，新事業帶來的變化，或許將讓整個業界或業界裡的人，有著不同的人生。 □