

專訪寶來瑞富期貨執行副總郭育宏

# 網路，真的帶來商機嗎？

◆撰文／徐敏馨 攝影／林志騏

自從寶來期貨推出網路下單，市場呈現交易量激增與削價競爭兩面的反應。有人認為擴大交易量有助於期市發展；有人認為削價競爭是在扼殺市場，本文專訪寶來瑞富期貨執行副總經理郭育宏，以了解寶來對網路下單所持的樂觀看法，所謂何來？



◆郭育宏表示，寶來瑞富特地派人前往南韓取經。

八十八年，寶來期貨率先推出網路下單，在這之後，各期貨商紛紛設立網路下單平台，使得網路下單蔚為風潮，而這個趨勢，證諸國外，正是未來掌握期貨市場的利器。

九十一年十月，寶來再推出選擇權樂透，使得寶來期貨的市佔率一下衝到期貨業第一，說寶來期貨是因網路而成為第一大期貨商，相信沒有任何人會反對。

## 網路下單是趨勢

早在寶來期貨推出網路下單之前，寶來證券已在民國八十六年推出了證券的網路下單。當時網路正熱，在有了現貨市場的成績之後，再加上看準年輕人大量使用電腦及上網的趨勢，寶來期貨便於八十七年開始測試平台，並於八十八年正式開放網路下單。

當時使用網路撥接的人較多，傳輸速度慢、時常塞車，加上一開始server當掉的情形常有，在傳輸上斷線的情形確不少，但這幾年在國人上網多改用寬頻、系統穩定度

提升後，網路下單早已成為許多上班族及學生的首選。以現在的情況看起來，網路下單平台似乎已是期貨商必備的下單工具，但是在一開始，建置網路平台要付出高成本，在業界尚未行動前，寶來當初是如何做這個決定的？

「這其實是寶來集團白文正董事長看準了未來的趨勢，也是寶來前瞻性經營理念所引導出來的。」寶來期貨執行副總郭育宏這麼告訴我們。白文正董事長的風格是看準了就做，在建置成本的考量上，因為瞭解這是應該要投資的部分，而且預估未來可以創造高收益，所以寶來期貨在為網路下單做準備時，不惜重金、放手去做。

## 對經營方向的影響

開放網路下單之後，對寶來的整體經營模式有沒有產生變化？「目前我們網路下單客戶的量，佔50%，」郭育宏說，「也就是說，我們的營業員省下了一半的時間。」在這個比重下，寶來提醒營業員，未來的工作重點不再只是Key單，接單的手續早晚要被IT取代，營業員要有能力去提供專業服務及行銷活動。

此外，手續費也是一個眾人注目的焦點。從每口手續費128元，到寶來推出選擇權作莊版的同時，並丟出權利金10點以下，手續費每口50元超低價的策略，此舉震驚業界，並造成一波手續費降價風潮；業



◆郭育宏說，寶來瑞富期貨的前瞻性策略來自寶來集團董事長白文正。

界質疑，這超低的手續費，要如何賺錢？

然而寶來說明，手續費50元只針對網路下單且成交價在十點以下的投資人，並透過決策輔助工具進行，是一種配套手法，其他交易每一口手續費還是128元，因此寶來仍有相當大的利基。手續費的策略，讓寶來的量上衝，郭育宏說「那時是創造話題，吸引客戶到寶來，但如果現在仍採削價，錯過了話題性，恐怕效果有限。」

## 南韓取經，為求繼續領先

由於期貨網路交易市場大餅變大，今年寶來的網路市佔率較去年下降，約佔20%，加上近日才與寶來合併的羅盛豐，寶來目前的網路市佔率約為市場的1/4，當其他同業也建置完成網路下單的此刻，寶來要如何保有目前的領先地位呢？

「系統忠誠度是很重要的事」郭育宏副總說，「事實上當客戶習慣這套網路下單平台後，要更換是非常不容易的。」寶來在網路平台上不斷建置新的功能與新的模組，例如提供「隱含波動率」的選擇權報價區，直

接提供客戶判斷參考；寶來期貨的交易平台還曾受到國外業界讚嘆為「全世界唯一具有教育性質、最好的一個的交易平台」，除下單功能外，還包含財務風險、理論基礎等功能，這是寶來吸引客戶的利器。

之前寶來期貨多次前往韓國取經，找出南韓選擇權成功的原因，但在建置時都是自行研發，但目前也已經與南韓最大的網路期貨證券商「大信證券」技術合作，南韓的選擇權合約規格與台灣類似，同時客戶也和台灣一樣大部分是散戶，也因此南韓的經驗可以當做台灣的借鏡。

除了平台的推陳出新外，吸引新客戶是必要的經營重點。在網路平台下苦心的寶來，看中的是年輕上網族群未來的潛力，在校園說明會的舉辦上不遺餘力。以商學院三、四年級的學生，以及商學所、MBA、EMBA的學生為主要目標群，藉由說明會讓學生瞭解寶來在期貨選擇權上提供的功能，「還有教選擇權教授在課堂上跟學生說，你們去聽寶來的說明會，上網看一看、再開個戶試一試，就明白什麼是選擇權了，比我上課說一堆理論還能理解。」郭育宏副總說，「這樣的推薦是對我們擁有教育功能平台的肯定。」在平台上多花的心思得到正面的回餽與最佳的廣告效果。

### 網路安全重於一切

由於期貨網路下單沒有像股票或現貨有違約的風險，加上營業員不用接電話和key單，所以沒有錯帳的風險；公司接單最大的兩個風險，在網路下單後，全然避免，使公司經營成本及經營風險下降。然而網路最大

的問題便在安全性，針對這一點，寶來告訴我們，除了多道防火牆及盤中嚴密監控外，資訊室主管的嚴謹也是重點，「目前有許多教授研究出許多套利模組，我們積極使模組成為下單工具時，但工程師非常堅持安全性的考量，所以我們推出的速度無法如預期。」在安全性與業務量的考量上，寶來還是以安全為重，「也因此，我們從來沒有被駭客入侵過。」郭育宏副總說。

在網路下單的趨勢下，未來營業員的任用資格上有沒有異於以往的部分？「我們要求業務員要有以下特色，首先當然是對電腦要了解、有業務員資格」郭育宏說，並且能夠喜歡新產品、新東西，「因為我們不斷的推出新的模組、產品，所以這個特質很重要。」商學背景不是絕對必要的，寶來會提供完整的教育訓練，「我們喜歡自己培養營業員，比較少從業界挖角。」除此之外，很重要的就是要有網路行銷的能力，因為寶來就是往網路發展，營業員就要往這個方向學習，「目前韓國一天的口數是一千兩百五十萬口左右，台灣目前約十到二十萬口，假使有一天台灣的口數到達南韓的十分之一，也就是一百二十五萬口時，要如何key單？營業員如果還把自己定位在key單，那麼絕對跟不上未來的變化。」

網路交易已是顯而易見的趨勢，只有在技術、行銷、認知上完全的體認到這一點，並且關照到每一個在網路時代具競爭力的要點，才能打好未來更激烈的戰爭。面對業界對網路下單而產生削價競爭的質疑，只有留待歷史的結果，才能證明寶來此舉，對於期貨界的整體發展是好或壞。 □