



Celebrity 人物專訪

專訪中信期貨副總經理陳瑞珪

## 視期貨為終生志業

◆撰文／沈心怡 攝影／鄭人和

本屆金彝獎「期貨傑出人才」得獎人陳瑞珪，年紀雖輕，卻因及早立定志向、投身期貨界，在同一體系內深耕長達八年才離開原單位，踏實努力、屢創佳績，是業界難得一見的傑出人才。

所謂「十年樹木，百年樹人」，要在行情起伏、競爭激烈的期貨界成為傑出人才，除了極大的熱情，擁有實

現理想的能力和持續努力，才能出類拔萃。陳瑞珪在期貨界歷經業務、企劃、結算、風控、管理和經營等實務經驗，在不同階段都能為所屬單位創造可觀的成就，並且帶領旗下同仁齊心協力、共創佳績，這些便是他榮獲傑出人才的主要原因。

### 期貨業第一批尖兵

大學攻讀國貿的陳瑞珪，早在學生時代就立定志向，要以金融業為日後生涯發展的目標；退伍時適逢國內金融市場新氣象：股市熱潮已過、期貨即將開放業務員資格考試，因此在通過考試之後，83年便入行成為國內第一批合法期貨從業人員。

當時由於大多數人對於「投資」的觀念還只停留在股票，因此期貨業務的推廣相當不容易，但是對行情有看法和理解的陳瑞珪，不但沒有選擇簡單的路走，反而毅然投入從業務員做起。他以長久經營的理念努力，持續交出亮麗的成績單，並曾在84年達到單月1,500口以

上的紀錄，榮獲公司年度第一名，從此之後，陳瑞珪便認定期貨將是自己的終身志業。

談到自己的第一個客戶，剛退伍的陳瑞珪並沒有同學朋友可以開發投資，因此也和其他社會新鮮人一樣，是從配合公司的活動得來的。當年的業務開發，除了公司的說明會、座談會之外，大概就是自己找名單作陌生電話拜訪或是親自登門開發，這些基本的功夫成為日後業績亮麗的重要基礎，而真正的大客戶也是從這些原本陌生的客戶群當中逐漸出現的。

「開發客戶，一半要靠運氣，」陳瑞珪談到許多人對於「大客戶」的迷思，認為只要好好照顧手上每一位客戶，將來的大客戶就可能從這些現有的客戶當中輾轉出現。

而開發客戶另外一半成功因素，就是要找對方法。當年的投資市場剛剛開放期貨，許多人不是完全不懂、就是還停留在當年地下期貨的負面印象中，因此陳瑞珪鎖定已經養成投資習慣的股市投資人作為目標客戶群，以他們所熟悉的股市術語切入，來教育客戶認識期貨投資，效果奇佳，從此客戶開發也就順遂許多。

### 業務轉企劃 前鋒變後衛

經過三年半的業務洗禮，陳瑞珪體驗到期貨投資其實是個零合市場，有人賺一定有人賠，大多數投資人對於投資結果總是「報憂不報喜」，賺錢的時候怕

人知道，賠錢時則是到處吐苦水；加上當時瞭解期貨和擁有正確投資觀念的人還是極少數，因此造成許多人認為作期貨一定賠錢的印象。因此陳瑞珪決定從衝鋒陷陣的戰士轉進幕僚企劃工作，擔任公司業務推廣的推手、教育訓練、輔導考照和後台作業流程的改善規劃等工作。他對於期貨這門學問的思考角度，從此也由個人業績和商品行情，擴大為公司業務發展和整體市場的觀察。

當時市場正推出台指相關的摩台指商品，業界求才若渴，除了內訓業務員的專業程度之外，輔導相關的證券商營業員考照更是刻不容緩。陳瑞珪獨立編纂全套輔導考照講義，讓證券營業員的期貨持牌率一舉突破50%，為業界注入一股生力軍。值此同時，陳瑞珪也將推出規劃多時的國外台股期貨系列講座，吸引眾多投資人前往參與。

86年國內期貨市場建構期間，陳瑞珪便多次代表所屬證券集團參與相關研討會以及申設事項辦理，並且肩負提升人員素質的責任。在公司內部教育訓練方面，陳瑞珪編纂多種教材（期貨業務資料夾、對話集及作業標準化手冊等），並且規劃辦理內部業務和作業人員教育訓練的工作。為了集團未來業務發展，出任風險控管中心主管，首開業界風氣之先，並且帶領同仁投入相關訓練活動長達半年之久；期間並密集推出台股期貨系列研習營，為即將上市的TX/TE/TF作奠基推廣的準備，在各方好評之下，連續辦理了四個梯次，場場爆滿。

這一路走來，陳瑞珪總有「欲窮千里目，更上一層樓」的心情，對於期貨產業，他堅定以其為「終身志業」的理想。



## Celebrity 人物專訪

### 從幕僚成為領導 視野不同

轉任風控之後，陳瑞珽開始另一段路程，這段路程可說是經營者的養成教育。在風控中心成功推動各種作業、業務推廣和訓練活動之後，更進一步開始經營IB業務申請、建置作業以及各種相關的教育訓練；接著回到睽違已久的營業部擔任主管，綜理集團內期貨避險、價差、套利程式交易策略和各種業務推廣，更重要的是，著手建立訂定制度和全力推動國外摩根台指期貨業務。



此後更在風控和經營之間轉

任職務更高的高級主管，從幕僚人員成長為領導，雖然任職的單位不變，但是因為站的位置和高度不同，視野自然也就開闊不少，思考模式也自然不同於以往。

從前當業務，只要專心衝鋒陷陣、單兵作業，站穩自己的立足點，和公司之間的線維繫穩固，便是做好分內工作；轉任幕僚之後，看見公司整體發展所具有的潛力以及欠缺的條件，為了業務成長做出各種規劃，看見的是一個面；擔任經營職務的主管之後，除了要持續發展公司業務，更要綜觀產業動向和決定公司發展方向，則是考量到更為複雜的立體結構。這一路走來，陳瑞珽總有「欲窮千里目，更上一層樓」的心

情，對於期貨產業，除了堅定「終身志業」的理想，此時更是難分難捨。

### 千里馬遇伯樂 海闊天空

在瞬息萬變的期貨市場中，陳瑞珽能夠在同一集團內穩定發展長達八年、並且悠遊於各種不同職務間勝任愉快，其實要歸功於賞識自己的主管——朱士廷。朱士廷不但大量提攜後進，更不吝給予各種機會，自認個性和主管有強烈互補性的陳瑞珽，便認為自己的主管在事業規劃上有遠見、並且能看到部屬的潛力，大膽給予嘗試的機會；善於計畫執行的陳瑞珽則是能夠貫徹主管的心意，在被激勵之後，將主管的藍圖徹底落實。

從新人開始，陳瑞珽便一直追隨朱士廷，多次被升職、轉任職務，彼此從來沒有懷疑猜忌，往往是主管交代什麼，陳瑞珽就照做，並且絕不拖延、秉持苦幹實幹的精神，勤勤懇懇努力達到目標；而在每一次職務變動之後，陳瑞珽的迅速學習能力和進入狀況，更讓主管放心交付給他下一個任務。

在新任務交付的當下，陳瑞珽不去問「為什麼？」而是思考如何讓自己迅速進入狀況，並且給予自己適當的心理建設，成為主管能夠信任的執行者；執行過程不懷疑不抱怨，有的只是不斷思考如何能讓任務執行出更漂亮的成果，這，就是陳瑞珽成為傑出人才的主要原因。 □

開發客戶一半靠運氣，一半靠自己找對方法。