



專訪元富期貨經理事業總經理柳健昌

整裝待發 用心經營

◆撰文／林潔禎 攝影／鄭人和

去（2003）年，元富期貨無論是在獲利與市佔率上，都有良好成績，前元富期貨副總經理柳健昌在成功經營經紀事業之後，未來還有許多策略，期許為新開張的期貨經理事業，打出一番成績。

回顧去（2003）年，台灣經濟尚處於低迷的環境中，尤以面臨嚴重SARS危機，但對台灣期貨市場而言，卻不是寂寞的一年，不僅市場規模持續大幅成長，法人交易比重及開戶數亦顯著提昇，成交量創新

高，仍屬於高度成長的台灣期貨市場中，具有標竿性地位的元富期貨在去年表現也不遑多讓，臨危受命的元富期貨副總經理柳健昌大刀闊斧斥資7000萬元更新電腦交易設備，雖然在選擇權交易起步比人晚，但在下



半年業績急起直追後，去年交易量在專業期貨經紀商排名第5名，站穩腳步後，柳健昌轉戰2月中旬正式成立的期貨經理公司，在與期經公司相輔相成下，元富期貨今年市佔率要搶進前3位。

雖然元富期貨也曾經面臨人員跳槽，業務嚴重流失階段，去年上半年更因電腦系統的差池，引發客戶諸多抱怨，甚至影響到選擇權推出時程，延誤商機，上半年業績明顯落後其他主要同業，但在電腦設備完成更新後，後來急起直追，全年經紀業務獲利1.05億元，在專業期貨商中排名第6，全年自營業務獲利排名也在專營期貨商中名列前茅。

尋求策略聯盟，向下紮根

細分元富期貨去年全年台指期貨在市場佔有率6.47%，市場排名第4名，公司內部希望今年此部份市佔率可提升至8%，並進一步挑戰9%，排名則寄望竄升至市場前3名；起步較晚的選擇權去年全年市佔率4.08%，在專業期貨商中排名第6，公司則訂定今年市佔率至少維持5%水準。另預計今年全年獲利1.5億元，比去年實際成長18%，每股要賺2元以上。

雖然台灣的期貨市場仍處於起步階段，與國際市場相較仍具有高度成長的空間，但由於部份法令規範限制市場發展，再加上投入者眾，手續費殺價聲四起，壓縮期貨商獲利空間，柳健昌也不可否認的指出台灣期貨市場發展

至今的確產生一些瓶頸，但希望元富期貨今年至少穩住去年既有市場規模外，且躋身市場前3大。

柳健昌指出，元富期貨為進一步提升市佔率，仍要積極擴充通路的佈局，目前元富期貨公司人員配置已達108人，以專業期貨知識服務投資人，至於包括內部及外部期貨業務輔助人（IB）服務據點近80個，內部IB以集團元富證券為主，3月份計劃再新增一個據點，全省據點擴編至44個，據統計，去年元富期貨在台指期貨部份業務有6成來自內部IB的貢獻，選擇權部份更高達8成，未來如何進一步整合集團力量讓元富期貨持續向下紮根一直是公司極重視的題材。

至於外部IB策略聯盟券商部分目前已有玉山證券、德信證券、富隆證券、北城證券、豐農證券、東勢證券、東興證券等等，據點達35個，未來仍會積極尋求新的策略聯盟夥伴加入，希望藉此將元富期貨服務觸角延伸更長。

期貨經理事業開跑

另一個影響元富期貨未來發展，則不可不提元富期經的成立，由元富證券轉投資

100%持股的元富期貨經理事業已於2月19日正式開業，這也是繼大華、元大京華、日盛、中信之後台灣第5家鳴槍起跑的期經業者，柳健昌由元富期貨轉戰出任期經公司總經理，推出集團期貨行業第一把交椅來打天下，顯見元富有意積極擴充集團在期貨市場的佔有率及其所展現的企圖心。

元富期經立志成為業界規模第一的目標，成立初期已聘請員工達40人，包括15位專業操盤手，和7位資深研究員，人員規模是其他已成立期經公司的2至3倍，希望在嚴格的風險控管機制下，以提供委任人長



柳健昌說，證券與期貨相較，後者風險明顯偏高；就代操業務比較，期貨代操亦比證券代操困難度為高，期貨代操操盤人必須隨時緊盯盤面變化。

期、穩定、合理的報酬為目標。柳健昌說，證券與期貨相較，後者風險明顯偏高，就代操業務比較，期貨代操亦比證券代操困難度為高，期貨代操操盤人必須隨時緊盯盤面變化，無法同時顧及太多客戶，所以元富期經初期即配置較多的操盤人；而研究員不僅研究操作策略、交易模組之外，也包含風險控管；另為避免重蹈元富期貨先前電腦配置不完全導致先機的喪失，因此在期經相當注重IT建置工程，令元富期經自豪的是包括程式交易、客戶管理軟體都是自行研發出來。

目前法令規定期期貨經理事業的代操金額上限為淨值孰低者之十倍，以各家期貨經理事業初期的資本額只有2億元換算現階段代操上限為20億元，元富期經則規劃今年8月

底前規模可達8億元，年底上看15億元，由於期貨經理公司靠的是經理費及穩定的績效報酬率，市場秩序較易維持，元富期經希望營運第1年能朝損益兩平前進。

提供投資人量身定做的理財服務

柳健昌比喻期貨與期經的關係像是孿生兄弟，兩邊客源或有區分，但可互相扶持與幫忙共享資源，元富期經成立除了可服務元富證券、策略聯盟券商及元富期貨經紀業務所需外，元富集團的特性更是重視風險控管，希望此舉能贏得法人客戶及專業投資人

青睞；公司內部訂出的代操年報酬率目標是15%-20%，雖可能不比同業為高，但風險比值一定較同業為低。

期貨經理事業的開跑後將改變國內期貨市場結構，對於散戶比重偏高的台灣期貨市場將是良性循環，透過期貨經理事業專業操盤人，法人比重可望提高，市場的成交量與規模也將因此大幅度增加。柳健昌表示，伴隨著元富期經正式成立，元富集團在期貨市場佈建完成，預期市場參與者將不斷加入。

此外，利率期貨等新商品陸續推出的情況下，台灣期貨市場成長空間仍十分寬廣，面對立足於e世代的多元理財尖端，期貨投資的重要性逐步凌駕於股票之上，今年元富期貨蓄勢待發，爭取不僅是在市場佔有率提升，更希望提供投資人個人化量身訂作的理財諮詢與服務。 □