

策略經營 / 鄭大宇 打造IT戰隊 快攻FinTech

康和證券集團屬於中型券商系統，不同於金控集團旗下的證券商有許多資源可運用，康和證券董事長鄭大宇深知要切入利基市場，發展出自我特色才能在競爭愈來愈激烈的市場立足，經營重心放在金融科技基礎的建設，積極擴展承銷版圖之外，也不忘善盡企業社會責任。

強化客戶黏著度

FinTech浪潮來襲，鄭大宇早已整軍備戰康和證券資訊部門，現在已預見到2020年開始，股市採逐筆交易將改變現有股市下單生態，所以瞄準股市中實戶的客群，讓康和證券成為客戶的「IT軍火庫」；鄭大宇說：「現在沒人認為高盛證券只是一家證券商而已，它更像是證券金融資訊公司。」這也是對康和證券的期許。



康和證券董事長鄭大宇 記者侯永全 / 攝影

康和證券較過往以倍數擴增資訊人力，也吸引到優質的資訊人才投入。為了從源頭掌握關鍵技術，康和證券研究自行開發系統；目前已完成證券電子交易系統，讓客戶有更強黏著度，也降低中實戶與大戶間的資訊落差。此外，自行研製的權證交易系統更為智慧化，透過程式測知市場攻擊訊號，學習後做出適當防禦及回應。還規劃運用區塊鏈技術，參與國家金融監理沙盒專案，希望今年底有更具體的成果展現。

鄭大宇雖鼓勵康和證券自行研發金融資訊，但也做過仔細評估。相較委外開發，硬體費用大幅減少為原來的10%，電腦運算速度可提升10倍以上，等於用1/10的價格提升10倍以上速度，創造的效益更高達百倍。

康和證券承銷業務在日本與中國大陸市場都有不錯口碑，在鄭大宇支持下，承銷業務也響應政策拓展海外市場，從中國大陸華南到西部、從越南到日本都有。

承銷業務大衝刺

「IPO革命感情是雙方所重視的」鄭大宇說，透過輔導過的客戶、合作的會計師、律師事務所等口碑開拓客源，客戶因著這份感情願與康和證券有更多互動；例如，康和證券就與大拓-KY前往日本辦理說明會，鼓勵日本優質企業來台上市櫃。

鄭大宇培養承銷專業人員也特別重視語文能力，以往就聘用過英國人及日本人。為進軍日本市場，建立日文團隊由精通日文的同仁專案服務日本企業；建立日本各中介機構人脈，不定期赴日舉辦說明會，向日本企業介紹台灣資本市場。目前已有豐碩成果，2016年成功輔導大拓-KY第一上櫃，今年度與日本發跡的保健食品公司綠加利、日本電子零組件製造商等日本企業簽訂第一上市櫃輔導契約，期待日企來台IPO群聚效果。

用心培養青年軍

致力充實資訊實力、衝刺承銷業務之外，鄭大宇也用心經營管理企業內外的責任，康和證券培養出一批年輕的青年軍，為凝聚青年軍向心力，每周一天特別由所在分公司調回總公司，讓這些青年軍相互分享所遇到的挑戰與彼此經驗。鄭大宇也讓年輕學子接觸證券期貨市場，康和證券集團耕耘產學合作已11個年頭，超過600位學子參與，今年更有自美國、香港及中國大陸的學子跨海前來。

對外在企業社會責任方面，鄭大宇今年底將與六位同仁以接力方式，完成為期14天的單車環島偏鄉送暖進行公益慈善活動。不單是公益募款及單車環島，鄭大宇還要親身進行沿途的「急難家庭」探訪，對遭遇特殊急難或意外事故，導致生活造成困境的個人或家庭，提供心靈慰助與急難救助金。至於康和保代連續兩年舉辦「康和金融領袖營」、連續三年贊助北區舞展，都是著力於跟青年接軌，幫助學子圓夢。

資料來源：經濟日報 / 記者廖賢龍

<https://udn.com/news/story/7241/3429897>