

**蔡咏董事长在国元证券与万得资讯
战略合作签约仪式上的致辞**

尊敬的陆董事长、各位来宾、同事及媒体的朋友们：

大家下午好！

在这春意盎然的五月、阳光明媚的下午，国元证券股份有限公司与上海万得信息技术股份公司签订为期三年的《战略合作协议》，双方在证券金融服务领域携手合作，共同谱写互联网金融远景未来。非常荣幸见证这一美好时刻，为此，我代表国元证券，向长期以来关心、支持国元证券发展的新老朋友们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

国元证券是一家综合性的全牌照券商，近百家证券经营网点遍布全国各地，并全资拥有国元香港、国元期货、国元直投和国元创新投，控股长盛基金，参股安徽省股权托管交易中心和不久前在香港上市的徽商银行，初步形成了金融证券控股集团的架构。公司总部虽在合肥，但省内、省外的业务及收入各占一半。十多年来，公司紧盯市场的创新步伐，积极稳健、埋头做事、深耕细作，努力做到传统业务不断发展，创新业务占据先机。截止2013年末，公司总资产303亿元，净资产155亿元，净资本73亿元，净资本、净资产实力均居全国证券行业前列。

2013 年以来，一个个掌握了更多客户资源、更具狼性文化、更懂得客户体验的跨界“对手”出现在金融证券市场，带来新意的同时也带来了担忧，市场惊呼“狼来了”。去年 11 月腾讯和国金证券进行战略合作，激起了互联网证券的波涛，也揭示了券商“零佣金”的新时代。面对严酷的市场竞争环境，对于券商来讲，别无选择，只得一手拿矛、一手持盾，也就是一方面紧抓传统业务不放，另一方面布局互联网金融，这是我们最好的选择。目前前端免费、后端收费似乎成了业内共识，就像四川茶馆，茶水是不收钱的，但客人其他消费，比如瓜子、花生、听戏是要收费的。如果我们能够给客户提供齐全的产品线，提供好的线上平台服务，提供好的投资咨询，提供包括融资在内的综合金融解决方案，提升客户体验，那么客户就会依赖你，客户也会心甘情愿地向你付出对价。从这个角度说，利用大数据挖掘，对未来行情及走势做出判断，加上我们自身现有的服务、产品、渠道及其他资源的有效整合，自然会成为未来证券市场客户挖掘竞争的关注点。

布局互联网金融，需要我们在人才、理念、服务平台、大数据处理、客户体验等方面借助外力，进行跨界合作。万得资讯是中国金融信息服务巨头，拥有全业务产品线，能够提供国内最完整、最准确的金融证券信息和系统服务。万得精于数据，以数据为起点，以金融工程和财经数据仓库为目标，在金融领域具有极强的大数据整合和处理能力。正是基于这一点，以及双方在互联

网金融上的共同认知和信任，我们选择了万得，万得也认同了国元，今天我们成功地走到了一起来。

我们认为，双方在金融服务产品、渠道和客户群等方面，国元与万得有着天然的互补性。为促进业务发展，发挥各自的资源优势和服务优势，双方投入各自的优势资源，集中于大数据在大资管、大经纪、大投研等业务领域的应用，进行深度合作，为各类用户提供专业的、综合的、全面的金融服务方案。本次合作将从“私募对冲基金”切入，共同联手推广“对冲基金头等舱”服务，为私募对冲基金提供包括数据、研究、杠杆、量化、系统、产品发行等全方位一体化的解决方案。同时我们还将合作为经纪业务客户提供开户、交易、产品、咨询等综合服务，并在 P2P 融资业务方面探索新的解决方案。

总之，我希望双方在本次签订的整体合作框架下，积极探索其他的合作新课题、新领域。同时我也祝愿，今天双方在互联网金融上的布局，不久的将来能够结出丰硕的成果，双方能够成为更加紧密的合作伙伴，借此为推动行业整体的发展，做出我们的贡献。

谢谢大家！

2014 年 5 月 8 日