

中央銀行因公出國人員出國報告（出國類別：其他
—參加會議）

參加財團法人台北金融研究發展基金會主辦之「2015年兩岸互聯網金融研習班」報告

服務機關：中央銀行

姓名職稱：陳襄理婉寧、王專員偉徵

派赴地區：大陸/深圳、杭州

出國期間：104年6月7日至6月13日

報告日期：104年9月13日

摘要

互聯網金融相較傳統金融業務具有低成本及高效率等優勢，並可滿足收入低或交易規模小之客戶需求，以往於大陸主管機關採寬容原則管理下，互聯網金融於大陸市場蓬勃發展。未來隨著客戶於線上使用金融服務之普及，用戶之訂單、徵信、交易數據透過互聯網傳遞之比重亦逐步攀升，傳統線下服務與線上業務將更緊密結合；另在競爭益發激烈之情況下，互聯網金融企業將進入更多垂直與細分領域。傳統金融與互聯網金融、兩岸金融業之間在金融領域中各有優劣，應可朝向建構合作平台優勢共享，以合作取代競爭。

參加財團法人台北金融研究發展基金會主辦之參加 「2015年兩岸互聯網金融研習班」報告

目 錄

壹、緣起	1
貳、研習行程	2
參、課程內容	4
(壹) 大陸互聯網金融之業務發展	4
一、形成背景	4
二、互聯網金融之應用及現況	5
(貳) 對整體金融環境之影響	9
一、對傳統銀行業之衝擊	9
二、對貨幣政策之挑戰	9
(參) 機構參訪	10
一、平安銀行	10
二、騰訊公司	11
三、華僑產業基金	12
四、微貸網	13
五、螞蟻金服公司	14
六、雄貓軟件	15
七、挖財	15
八、贏在投資	15
肆、觀察與研習心得	16
(壹) 大陸互聯網自成系統	16
(貳) 蓬勃發展之時空背景	16
(參) 臺灣互聯網金融不具類似野蠻發展之動力	17
(肆) 大陸互聯網金融存在危機	18
伍、最新發展	20
陸、結論及建議	23

壹、緣起

近年來大陸互聯網金融蓬勃發展，不具實體據點之純網路銀行(包含微眾銀行及浙江網商銀行)已正式掛牌營運，透過網路虛擬平臺提供金融實體服務之結合，提供客戶更便利及良好客戶體驗之交易模式，掀起一片金融創新熱潮，除對傳統金融產業產生巨大衝擊外，對現行金融監管之架構及思維亦產生前所未有之新挑戰。

財團法人台北金融研究發展基金會與中國金融學會、北京大學滙豐商學院共同規畫本次研習班課程，希望能協助國內金融業者進一步瞭解大陸地區互聯網金融的發展、商業及盈利模式、中央及地方主管機關監理思維及面臨的風險等，作為臺灣金融業面臨 Bank 3.0 衝擊及第三方支付業者挑戰以提升自我競爭力之參考，並尋求互聯網金融業務中，兩岸金融業務合作之契機。課程內容除邀請北京大學滙豐商學院教授、深圳、杭州互聯網金融協會暨大陸互聯網金融知名意見領袖擔任講師外，並安排實地參訪深圳市政府金融辦、人民銀行杭州支行及各類互聯網金融企業等行程，藉由近距離接觸與觀察，獲得深入瞭解。

鑒於國內目前第三方支付業務發展尚處於起步階段，藉由本次研習班提供之經驗交流平台，瞭解大陸互聯網業務發展歷程、所面臨之風險控管及監理問題等經驗，可作為我國日後監理之借鏡，爰奉派參加本次研習班。

貳、研習行程

本次研習班除往返路程外，分五天舉辦三場次之專題演講，並安排實地參訪，課程安排及參訪機構如下表。

日期	行程內容	主講(持)人
6月8日	<ul style="list-style-type: none">● 參訪平安銀行● 參訪騰訊公司	<ul style="list-style-type: none">● 平安銀行總行行長邵平● 平安銀行副行長胡耀飛、蔡麗鳳、陳蓉● 財付通市場營銷總監張杭● 微眾銀行首席戰略官陳峭
6月9日	<ul style="list-style-type: none">● 專題演講(一)：互聯網金融商業模式創新● 專題演講(二)：互聯網金融與商業銀行業未來	<ul style="list-style-type: none">● 北京大學滙豐商學院教授魏煒● 深圳市互聯網金融協會秘書長曾光
6月10日	<ul style="list-style-type: none">● 拜會深圳市政府金融辦	<ul style="list-style-type: none">● 深圳市政府金融辦副主任肖志家
6月11日	<ul style="list-style-type: none">● 專題演講(三)：互聯網金融浪潮下的金融創新● 參訪微貸網● 參訪華僑產業基金	<ul style="list-style-type: none">● 仁和智本資產管理集團合夥人陳宇● 浙江互聯網金融協會秘書長陳建可● 微貸網營運總監朱華彬● 華僑產業基金行政副總裁方武英

6月12日	<ul style="list-style-type: none"> ● 拜會人民銀行杭州中心支行 ● 參訪螞蟻金服公司 ● 參訪挖財、贏在投資、雄貓軟件 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人民銀行杭州中心支行副 行長蓋景陽 ● 螞蟻金服國際事業部台灣 市場負責人辜瑞祥、戰略 部總監李振華 ● 挖財副總裁齊刀 ● 贏在投資聯合創始人管軍 ● 雄貓軟件營銷總監何顏淵
-------	--	--

本次參訪成員包含中華民國銀行商業同業公會、台北外匯經紀公司、財金資訊股份有限公司、臺灣證券交易所、台灣金聯資產管理公司、臺灣網路認證公司、臺灣集中保管結算所、銀行業、保險業、證券業、期貨業以及投信業等中高階經理人員。

參、課程內容

(壹) 大陸互聯網金融之業務發展

一、形成背景

傳統金融之架構係透過金融中介機構(如銀行)及金融市場(如交易所)以滿足實體經濟資金融通之需求，一般又可區分為間接金融及直接金融。相較資金供需雙方面對面交易，透過金融中介機構及金融市場雖具有成本較低(因規模經濟)、降低道德風險及以信用風險定價(因具資訊蒐集及信用風險評估能力，不致因資訊缺乏導致錯誤決策)等優點，惟此種金融交易模式存在下列缺點：

- (一) 需承擔金融機構利潤、員工薪酬及稅賦等交易成本。
- (二) 實體金融機構提供服務受時間及地點之限制。

拜近幾年來大陸智慧型手機及網際網路之普及所賜，業者利用互聯網工具，於線上交易平臺提供客戶支付、資金融通及訊息中介等功能，可讓金融服務普遍化，不受時間及空間限制，並可透過現代網路資訊科技結合大數據(Big Data)的運用，降低資訊不對稱之情形，且具有成本低廉等優勢，故成為大陸近年來蓬勃發展之新型態提供金融服務之介面。

互聯網金融相較於傳統金融具有專業淡化、金融產品簡單化、去中介化¹、自由化、普惠化等特性，且與食衣住行及社群網絡緊密結合，強調行為資料之應用。其三大形成支柱如下：

(一) 便捷的支付方式：

支付是金融之基本要素，其方式會影響商業活動型態。互聯網金融下之行動支付或第三方支付，相較傳統透過銀行體系提供之支付服務，具有成本低及不受時間、地點限制等優點。隨著不斷開發運用，可預見未來其占民眾日常生活中支付行為之比重將日益上升。

(二) 互聯網技術於資訊取得及處理之應用：

1、金融資訊：

以往取得資金供需雙方的資訊，需透過客戶訪談、資訊生產及出售商(如

¹金融去中介化又稱為「金融脫媒」，由於互聯網金融平台出現，資金移轉無須透過銀行或資本市場等傳統金融機構，供需雙方可直接於線上平台媒合及完成交易。

信評機構)或官方機構提供，資訊處理則多仰賴金融仲介機構之專業判斷。互聯網金融在運用雲計算技術後，可針對人工無法處理之海量數據進行歸納，獲得相關金融資訊，藉以進行資金需求者之風險定價及動態違約機率預估。

2、其他資訊：

取得非金融資訊亦對互聯網金融之業務推展有所助益，如社群網路紀錄個體間之接觸、聯絡、群體依附及聚會等資訊(如騰訊的微信)，可視為一種反應個人「誠信」程度之「社會資本」，藉由社群軟體群體連結之便捷性，及個體欲維持其於社群網路正面形象之前提，可發揮有效降低違約動機及防範道德危險²之功能。

3、開放式資源配置平台：

資金供需資訊於網路發佈及媒合，供需雙方直接聯繫及交易，產生配對組合之機率將較傳統透過銀行、證券公司及交易所等金融中介機構及市場大幅上升，且可節省實體通路及人事費用等交易成本。

二、互聯網金融之應用及現況

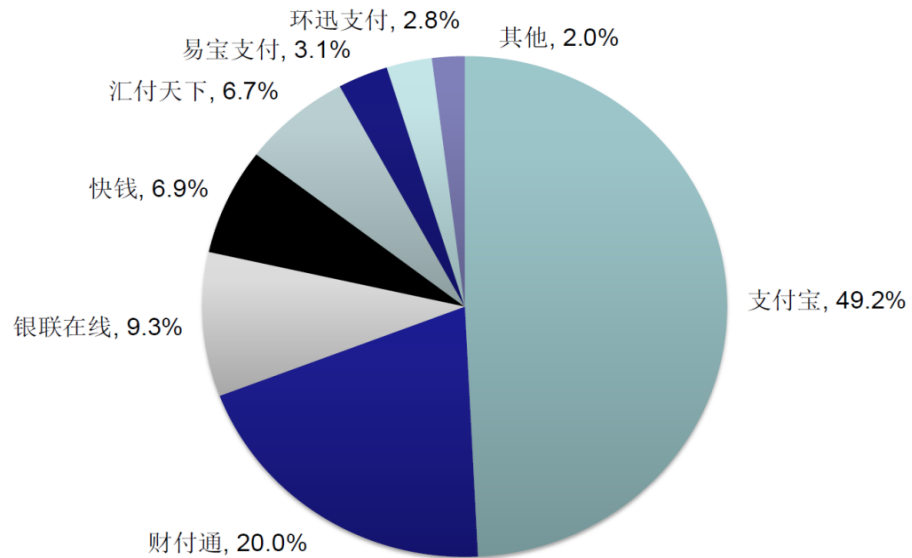
「互聯網金融」係基於提供良好客戶體驗而針對各面向金融業務需求所產生之創新服務，其典型業務模式如下：

(一) 第三方支付：

- 1、係指非金融機構於收、付款人之間作為中介機構，提供貨幣資金移轉服務。其優勢為方便、快速，但存在遭冒用、竊取個資等安全疑慮。
- 2、大陸第三方支付市場參與主體多元，主要可區分為互聯網企業及電信業者，支付機構多設立於北京、上海、廣東、浙江等電子商務較發達省份，占整體大陸網路支付機構總數之 75%；而具有電子商務平台背景的支付機構因有客戶實質交易需求支持，具有明顯競爭優勢，如淘寶平台與支付寶、騰訊平台與財付通。
- 3、目前大陸經人民銀行許可辦理第三方支付之業者約 250 家，依據 2012

²道德風險(Moral Hazard)係指參與合約的一方所面臨的對方可能改變行為而損害到本方利益的風險。以向銀行借款而言，當借款人選擇違約，銀行將承擔壞帳損失。在缺乏如期還款激勵之情形下，僅剩貸款者之道德自律，而銀行也因借款人可能改變還款行為而承擔違約風險。

年資料，市占第一名為支付寶達 49.2%，鑒於第三方支付之需求建立於網路實質交易之金流，具有獨特不可替代性之業者將有利市場拓展(如支付寶係提供淘寶等線上購物網站買方之金流服務)，隨著使用人數增加，將進一步深化使用者間黏著度(如買方多使用支付寶進行網路交易，賣方基於滿足客戶支付習慣亦會提供支付寶收款)，故呈現大者恆大趨勢。

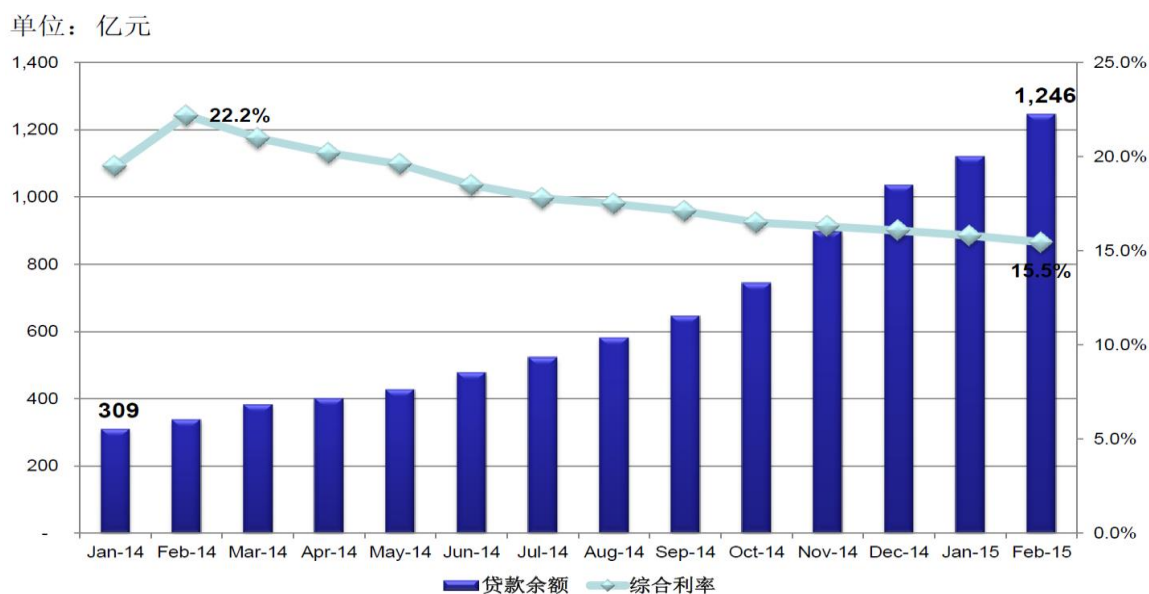


资料来源：艾瑞咨询，2012年数据

(二) P2P 網路貸款：

- 1、出借人與貸款人透過線上交易平台完成借貸交易，由出借人承擔信用風險，平台主要提供信息中介，媒合資金供給者及需求者。
- 2、純網路平臺之運營成本大約僅 2.08%，遠低於傳統大陸銀行之 5.63%，且隨著大量小額網路借貸案例增加，將可透過大數據分析風險，進一步降低風險控管成本。
- 3、去(2014)年大陸 P2P 網路貸款全年總交易量已達 2,528 億元人民幣，年成長率達 139%，平台數量保守估計已增加至 1,575 家；另至今年第 2 季底之貸款餘額已達 1,246 億元人民幣，借款利率多落於 12%-15%(占整體成交比重近 4 成)。實務上平臺之經營型態依其面對之客群需求採差異化發展，概述如下：

- (1) 純線上平台：投資人與借款人均來自線上，利率由借款人主動報價，平台本身不提供擔保或追繳欠款，僅提供訊息傳遞及收款服務，產品多屬小額無抵押信用貸款。
- (2) 債權轉讓模式：平臺業者以自有資金貸放予資金需求者，再將債權於線上轉讓予散戶投資者，鑒於平台業者本身承擔借款人信用風險、訊息不對稱、資金以短支長等風險，故放款之審核多採線下人工處理，借款資金用途較多元之，如小型企業放款、汽車、房屋或就學貸款等。
- (3) 擔保抵押模式：引進第三方擔保機構提供保證，或由資金需求方提供資產擔保。因引進貸款擔保機制，業務量發展較為穩健，其成長則受限於提供擔保方之擔保能力。
- (4) P2B(Peer to Business)模式：個別資金提供者放款予企業或其實際控制人，一般大多有提供商業擔保以增加投資者信心。



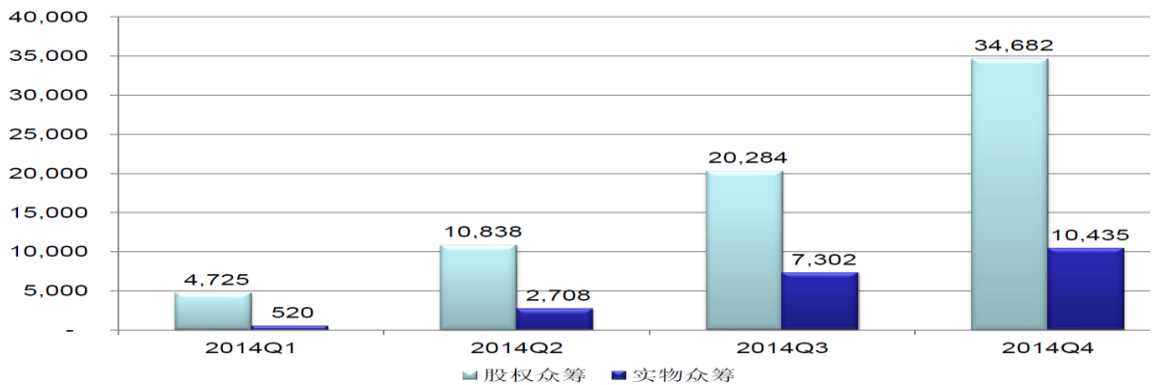
2014-2015年中国P2P行业贷款余额及综合利率统计，单位：亿元
资料来源：网贷之家

72

(三) 眾籌(群眾募資)：

- 1、係指生產者或項目管理者將新業務或創意，透過網路平台介紹及撮合，吸引資金供給者提供資金，並約定完成募資計畫後給予一定之報酬及其他補償(一般多可區分為股權、實物、債權)或屬公益性質無償捐贈之籌資方式。

- 2、鑒於群眾募資需要大量資金支持者，且須對龐大數目的小額支付交易進行管理，需要募資平台業者提供服務，隨著業務發展之需求，平台業者之角色也從初期之資訊發布及調解人，演變成也開始監督金流處理及項目執行，或提供資金需求者融資建議。
- 3、至去年底，中國大陸共有 116 家眾籌網站，其中股權眾籌 27 家，分布地區集中於北京、廣東、上海、浙江及江蘇，交易金額約 3.46 兆元人民幣。



资料来源：融360，单位：万元。截至2014年底中国共有116家众筹网站，其中股权众筹类网站27家。

(四) 網路理財(基金、證券、保險)

- 1、互聯網理財係指個人或家庭透過互聯網獲取金融產品資訊及投資理財服務，以滿足其金融資產配置之一系列活動。依據 2013 年統計資料，中國大陸人民持有之資產仍以存款 42.2% 之比例最高，顯見大陸金融理財市場仍有持續成長空間。
- 2、網路基金多透過互聯網進行銷售，並針對產品設計改進，主打低門檻、客戶體驗佳之特點。目前大陸互聯網銷售的基金以結構簡單、風險較低之貨幣型及債券型基金為主，在高利率環境下，對投資人仍具吸引力，惟面對利率下行壓力之衝擊，未來股票型基金可能愈來愈受青睞。
- 3、相較於傳統保險係基於經驗數據所生之大數法則需要長時間累積方能形成精算模式，互聯網保險所倚賴之大數據，包含多方面保險標的之相關資料，更易歸納出各種量化與非量化因素與保險事故之相關性，爰可提供小額、高頻率、快速及符合特殊需求之保險服務(如網購退貨運費險、高溫險)。

(貳) 對整體金融環境之影響

一、對傳統銀行業之衝擊

(一) 金融中介功能弱化：互聯網技術改變資訊傳遞方式及傳播途徑，降低取得訊息成本及交易成本，降低商業銀行資金中介之服務需求，金融脫媒加劇。

(二) 收入及成本面臨競爭

- 1、支付結算業務：支付寶、快錢等為企業客戶提供跨行收付款、多層級交易、自動分帳或一對多批次付款等各種資金結算功能，並可提供用戶轉帳、繳費等服務，均分食原本屬於銀行支付結算業務，降低銀行中介業務收入。
- 2、放款業務：P2P 貸款滿足個人及小微企業之資金需求，銀行貸款業務亦受衝擊，銀行利差收入亦隨之減少。
- 3、存款及理財業務：支付寶等多家互聯網企業已獲基金銷售支付業務許可，基金產品種類多元，且申購手續費低廉，均挑戰銀行業理財通路之角色，除造成銀行存款吸收能力下降及資金成本上升外，並減少銀行理財業務手續費收入。

二、對貨幣政策之挑戰

在電子商務快速發展下，互聯網企業因服務實質交易或便利成員款項移轉所生之網絡支付工具，如螞蟻金服公司之支付寶、騰訊 Q 幣及 Facebook Credit，其性質可視為一種電子貨幣，相較於傳統貨幣以現金進行交易，透過電子貨幣於網路或手機進行支付之便利性得到更充分展現，以致使用情形愈來愈普遍。今(2015)年大陸透過網絡支付之交易市值預估將逾 11 兆元，並可維持 25%之年成長率。

電子貨幣本質上屬信用貨幣，其價值取決於對發行者之信任，並具有傳統貨幣交易媒介、計價單位及價值儲藏等三大功能，可方便互聯網企業內成員彼此間之支付與移轉。惟電子貨幣需承擔發行者信用風險，其支付系統亦較傳統貨幣面臨較大之流動性風險及支付安全問題。另現行互聯網金融發行之電子貨幣雖未計入法定貨幣，惟互聯網金融提高了資金流動性，提高貨幣乘數，高效率、易變現的特點則減少了實體貨幣需求。互聯網金融從供需兩端較大影響到貨幣政策，加之增創虛擬貨幣，均導致制定貨幣政策時，需考慮控制基礎貨幣增長之影響。

(參) 機構參訪

一、平安銀行

平安銀行總部位於深圳市，是中國平安集團旗下子公司，同時也是平安集團三大業務支柱之一。現在的平安銀行是由深圳發展銀行吸收合併了原平安銀行後，更名而來。原平安銀行前身為深圳平安銀行，是由被平安集團收購的福建亞洲銀行和深圳市商業銀行合併而來。

平安銀行於互聯網爆發式成長之時空背景下，確立「做互聯網時代的新金融」之戰略，並將「互聯網金融」作為潛心打造的四大業務特色之一。為此，特別設立了網絡金融事業部，推動創新商業模式、優化服務手段、提升客戶體驗、推動銀行業務全面互聯網化。針對不同客戶需求，提供不同解決方案：

- (一) 橙 e 網：係中小企業電子商務與互聯網金融之整合服務平台，提供企業於交易流程從頭到尾之整體解決方案，包括供應鏈融資、線上支付和資金監管、投資理財、線上投保之功能，形成訂單、選單、收單、融資一體化作業模式，並利用提供服務所蒐集客戶資訊，建立大數據資料庫，針對企業行為數據進行風險識別及定價。
- (二) 平安橙子(平安直通銀行)：屬創新型互聯網銀行業務，包含定存、類餘額寶、短期基金、養老保障、智能定活通(定期、活期存款自動轉換)及黃金帳戶等功能，以「年輕人的銀行」為訴求，主打產品及交易流程簡單易懂、少而精的產品推薦，可視為個人消費及理財管家軟體。



(三) 光子支付(移動支付)：用戶只需下載平安銀行新版口袋銀行 APP，並且綁定平安銀行卡，點擊口袋銀行的支付功能，手機對著 POS 機上的光子支付感應器照一下，並於 POS 機上輸入交易金額和密碼，驗證後即可完成交易。而特約商店僅需要在平安銀行 POS 機上升級加貼一枚硬幣大小的光子支付感應器即可，使用模式類似目前國內銀行推行之手機信用卡(需至電信業者門市更換專屬的 NFC³ SIM 卡，並下載臺灣行動支付數位皮夾 t Wallet 之 App 完成註冊之後，即可持機消費)。

(四) 行 E 通：整合現行平安銀行及集團資源，支援多種線下、線上合作模式。合作機構得於平安銀行建立之線上交易平台銷售金融商品，並可享有平安銀行提供之產品設計、行銷、保管及後端系統建置及維護之相關協助(如該平台與 80 家券商合作，為大陸中小城市及農村地區客戶進行證券保管服務)。對合作機構而言，可降低銷售金融產品專業門檻，並打破營銷之地域限制(如地方性金融機構)；對終端消費者則具一站式選擇多家金融機構之產品及服務之便利性；對平安銀行則因此可提供更豐富產品線並累積更多客戶投資行為之大數據資料。截至今年 5 月合作機構已超過 370 家，平台上架之金融商品銷量已突破 5,000 億人民幣。

二、騰訊公司

騰訊公司於 1998 年 11 月成立，業務範圍遍及即時通訊、社群網路、大眾媒體、門戶網站、電子商務、網頁瀏覽器、網路安全軟體和網路遊戲、家用遊戲機遊戲開發等，近幾年來並開始擴及第三方支付及 P2P 網貸業務。截至去年 4 月，騰訊已躍升為全球第四大網際網路公司，僅次於 Google、亞馬遜和 Ebay，該公司目前旗下主要提供互聯網金融服務者為財付通及微眾銀行，說明如下：

(一) 微眾銀行：

- 1、業務重心：主要客群係小微企業及普羅大眾，業務重心定位為「個存小貸」。負債面以節省設立實體店面成本、資金成本及徵信成本來提供較高利率吸引存款；資產面則以目標客戶篩選及主動營銷方式進行放款業務，以提升資金配置效率及控管違約率。

³ NFC：近距離無線通訊，即 Near Field Communication

- 2、存款開戶：規劃透過騰訊微信等社交軟體，並利用臉部辨識及多重社交網絡確認方式提供客戶遠距開戶。
- 3、放款業務：徵信作業將結合傳統線下技術與騰訊之大數據資料之各種評估模型(包含社交、學歷、官方統計資料等)進行目標客戶篩選，對符合資格客戶主動發出貸款邀請，由於徵信作業已於事前完成，故可於客戶申貸時快速撥款。目前唯一放款產品「微利貸」於推出後兩周內已貸放 4 億人民幣，預計今年可達成 300 至 400 億元人民幣之貸放目標。

(二) 財付通：

- 1、其核心業務係幫助於互聯網上進行交易之雙方完成支付和收款，用戶註冊財付通後，即可在拍拍網及 20 多萬家購物網站輕鬆進行購物，並與大陸 200 多家金融機構合作，用戶也可先儲值到財付通，再以財付通餘額支付，迄今已累積 3 億使用者。
- 2、另財付通尚提供用戶理財、支付、貸款、現金管理等功能，並結合騰訊旗下 QQ 或微信等社交軟體提供線上服務。

三、華僑產業基金

浙江華僑產業發展基金由劍橋和耶魯等海歸精英聯合創辦，以響應「浙商回歸·僑商回家」為號召，帶領海外華僑、國內僑眷參與家鄉建設之政府跟投型基金，主要投資於國企、央企和地方政府等項目。華僑基金擁有一支 200 餘人組成的專業投資研究團隊，下轄資產管理、投資銀行、兼併收購和金融諮詢等四大板塊。目前基金管理規模已逾人民幣 50 億元，並設立五大領域主題投資基金，即新城鎮化基金、旅遊酒店基金、科技創新基金、健康產業基金、綠色能源基金。理財產品除有高門檻之私募理財基金，並推出華僑寶 APP 提供一般客戶線上理財。



四、微貸網

微貸網是由杭州銳拓科技有限公司於2010年籌備設立，於2011年8月8日正式上線營運。微貸網憑藉浙江地區原有民間借貸業務，結合公司金融業強大背景，除杭州總部外，已於蕭山、湖州、嘉興、富陽、德清等地設有營業據點，並計劃至2017年底於大陸拓展100個營業據點，其運作流程特點如下：

- (一) 貸款者資格限制：申請網站資金貸款，僅限於浙江地區居住超過半年以上且滿18歲之公民，在浙江地區以往活絡之民間借貸業務基礎上，吸引眾多優質借款客戶進行借貸。
- (二) 具風險控管機制：微貸網引入近60個指標進行客戶評價(KYC)，包括公安部系統身份認證，教育部系統學歷認證，還有與移動、電信等業者合作之用戶認證。除此之外，還有視頻認證、IP地址確認等技術手段。透過上述身分認證程序，以確認借款人身分，降低欺詐風險。有關確保借款人還款能力方面，網站會要求借款人上傳相關資料，例如勞動合同、收入證明、房屋產權證明、汽車產權證明、工資流水賬等，類似於銀行的小額借款程序。不同的是，微貸網還會要求借款人提供博客、QQ等社交軟體帳號，作為網絡信用的證明。而這些資料的審核意見都會對投資者開放，作為其判斷依據。
- (三) 不良債權管理：與電信業者及多家銀行密切合作，並將催收不良債權外包處理，以有效控管違約風險。

五、螞蟻金服公司

原本屬於阿里巴巴集團旗下，負責第三方支付交易的支付寶，被阿里巴巴創辦人馬雲及其事業夥伴謝世煌共同投資的浙江阿里巴巴電子商務集團收購所有股權，成為一家純內資公司（阿里巴巴原為境外公司）。至 2013 年底，原改組成阿里小微金服集團的支付寶，再宣布將對阿里巴巴集團內員工釋出 40% 的阿里小微金服股份，與原來的阿里巴巴在股權上進行切割。直到去年 10 月中，阿里巴巴完成美國上市後，阿里小微金服又改名為螞蟻金服，以符合大陸對於第三方支付的內資限制。

目前螞蟻金服的事業版圖中共有 6 個子公司，分別是：

- (一) 支付寶：成立於 2004 年，為大陸地區使用度最高之第三方支付工具，目前全球有超過 200 家金融機構、超過 1,000 萬戶小型商家得以支付寶收、付款。截至 2013 年底，支付寶平台上登錄的實名用戶已經達到 3 億人，單日最大交易量將近 2 億筆；到去年第 1 季為止，透過支付寶完成的累積交易金額近 4 兆人民幣；另支付寶得以英鎊、美元或歐元等 14 種貨幣進行結算，超過 30 個國家的廠商接受使用支付寶收款，旅客亦可於韓國與部分歐洲國家使用支付寶退稅。
- (二) 支付寶錢包：消費者可於實體消費通路使用支付寶錢包付款。目前已經有超過 1.9 億用戶，使用通路包括零售商場、電影院、便利商店、計程車等；另支付寶錢包屬開放性平台，企業與店家可設計專屬之優惠券與會員卡，以提供消費者更客製化的服務。至去年底，支付寶錢包單日最大交易量為 4,518 萬筆，單日最大交易金額為 113 億人民幣。
- (三) 螞蟻小貸：前身為阿里小貸，以人民幣 100 萬元以下之貸款為主要業務，透過阿里巴巴電商平台上之客戶信用與交易資料進行徵信，對小微企業發放金額小、期限短、隨借隨還的純信用貸款，開發出阿里信用貸款、網商貸、淘寶（天貓）信用貸款，淘寶（天貓）訂單貸款等產品。截至去年 3 月底累計小微企業客戶超過 70 萬家，貸款金額超過 1,900 億元人民幣。
- (四) 餘額寶：創立於 2013 年 6 月，通過天弘的增利寶基金，支付寶用戶得以利用帳戶中的儲值餘額進行理財，並享有零門檻、零手續費、可隨時存取的優點。到去年 6 月底止，餘額寶用戶數達到 1.24 億人，資金規模 5,741.1

億元人民幣，創造出的收益為 125.48 億元人民幣，而餘額寶合作的天弘增利寶基金也成為全球第 4 大、中國第 1 大之貨幣型基金。

(五) 招財寶：功能類似餘額寶，但招財寶是提供給金融機構的開放平台，目的為向中小型企業與投資人提供理財與融資服務。招財寶自己不提供任何產品，僅基於平台上累積的交易資料，為投融資雙方提供資訊服務，降低交易成本與信用成本，使得金融往來能更加便利。

(六) 網商銀行：採用全網路化營運，為電子商務中的消費者及商家提供金融服務，主要股東除了螞蟻金服(持股 30%)外，還有上海復星集團(持股 25%)，萬向三農集團(18%)等。

六、雄貓軟件

為大陸首家一站式互聯網金融軟件及綜合服務提供商，主要業務係為金融、類金融機構提供以線上平臺搭建為基礎的客製化互聯網金融服務，其軟體資訊服務包括 P2P 網貸、股票融資、眾籌、理財 APP 等。

七、挖財

成立於 2009 年 6 月，由杭州財米科技有限公司創辦，以個人記帳理財領域起家，是目前大陸境內唯一的全平臺記帳理財平臺。截止 2012 年 10 月，挖財用戶數已突破 1,500 萬人。2013 年挖財與數米基金等金融機構合作，將記帳工具和交易結合，於線上銷售理財產品。目前挖財定位為「老百姓資產管家」，旗下有挖財記帳理財、挖財錢管家、挖財信用卡管家、挖財寶、挖財社區、快貸等幾款產品，目標提供使用者能於平台上完成理財、借錢、管錢之一體化服務。

八、贏在投資

於 2013 年 3 月上線，客戶得於其線上平台完成股票交易、查詢行情及數據分析等服務，該公司並提供投資者快速股票融資服務。其資金主要來自於銀行與私募，一旦客戶資金虧損到達一定程度時會要求追加保證金或強制平倉，以控管其經營風險。至去年底已累計向用戶提供超過 20 億元人民幣之股票融資額度，平臺月均交易量突破 50 億元人民幣。

肆、觀察與研習心得

(壹)大陸互聯網自成系統

- 一、大陸為發展其自有之境內互聯網企業，對搜尋引擎巨擘 Google、社交軟體 Line 及 Facebook 及第三方支付業者 Paypal 等境外互聯網企業，於大陸境內之業務拓展多所限制，部分地區甚而禁用，以提供境內互聯網業者發展茁壯之機會，如百度、微信(wechat)、微博和支付寶均因此孕育而生。
- 二、另相較於臺灣金融業資訊系統之軟硬體均採用國外規格與技術，螞蟻金服集團的浙江網商銀行核心系統架構則採用自行開發的系統，因此大陸可將關鍵技術及核心知識留在境內，配合各互聯網業者經營業務所留存之大數據，得於集團企業內交叉分享及分析運用，延伸發展出更多互聯網金融之業務型態。

(貳)蓬勃發展之時空背景

互聯網金融於大陸之興起有其背景，有些係全球性網路世代之影響，有些則為大陸所特有，僅簡述如下：

- 一、傳統金融市場無法覆蓋長尾市場需求：長期以來，因存貸利差受保護，大陸銀行業利潤高，其正規金融體系目標客群多集中大企業或國營企業，未能有效滿足「三農」之投資理財等金融需求；又證券、基金、保險等產品銷售受限銀行通路覆蓋率不高，且於現行 IPO 管理機制下，一般中小企業股權融資管道不暢通，互聯網金融出現正好補足傳統金融無法提供服務之缺口，進而提昇整體資源分類效率。
- 二、互聯網技術支持：去年大陸網民數量已達 6.32 億人，手機網民亦達 5.27 億人，移動互聯網改變了用戶社交模式，數據的累積及分析已廣泛的應用於商業領域，雲計算大幅提高 IT 服務能力，並降低成本。互聯網金融相較傳統金融其金融服務無時間、地點限制，並與使用者之消費、生活、社交行為緊密結合，從精英用戶到大眾用戶，均能享受客製化服務。
- 三、居民財富增長引發理財需求：2013 年大陸個人持有可投資資產餘額達 92 億元人民幣，超過 30%之消費者會將收入之 20%儲蓄起來，顯見個人理財市場仍具發展潛力。
- 四、中小企業與實體經濟之金融需求：小微企業提供大陸 80%之就業機會、60%的 GDP

貢獻及 50% 稅收，但截至去年底小微企業貸款餘額占整體企業貸款餘額僅 30.4%，其投融資需求未被有效滿足。

五、政策支持：大陸第 18 屆三中全會提出「發展普惠金融」之概念，鼓勵金融創新，並著力於緩解小企業、三農金融服務薄弱之問題；並將「制定互聯網+行動計劃」提升至國家戰略，力推電子商務、工業互聯網及互聯網金融健康發展等政策目標，均提供互聯網金融發展之良好空間。

(參) 臺灣互聯網金融不具類似野蠻發展之動力

一、法規環境不同：

(一) 大陸監管單位寬容鼓勵創新

目前大陸互聯網金融業務已從支付延伸出多方面應用，參與者也有相當一部分非屬傳統金融機構，大陸官方除針對第三方支付業務訂有「非金融機構支付服務管理辦法」及「支付機構客戶備付金存管辦法」等規範外，針對 P2P 網貸、眾籌、網路理財等交易型態迄今仍未明訂相關應遵循事項。

相較於大陸，臺灣目前金融業務均屬特許事業，非金融機構依據「電子支付機構管理條例」，僅得辦理第三方支付業務，尚不得涉及授信、募資或銷售金融商品。

(二) 大陸個人資料保護意識較弱：

臺灣針對個人資料之蒐集、處理及利用已訂定「個人資料保護法」明確規範相關權利義務，企業利用他人之個資均有使用限制；惟大陸個資保護概念尚未普及，互聯網企業間亦有請客戶簽署同意書後交換客戶資訊之情事。

二、臺灣金融服務普及且利差小

臺灣金融分支機構家數達 5,929 家，設有 27,156 台 ATM，流通之金融卡及信用卡數近 1.23 億張，所提供之金融服務深入全臺各角落，足敷民眾需求，並無大陸地區小微企業或農村金融未獲滿足而提供互聯網金融介入機會之情形。另臺灣地區銀行業近年存放利差多處於 1%~2%，相較於大陸銀行往年多高於 3%，臺灣現行金融環境對於互聯網業者從事 P2P 網貸較無發展誘因。

三、四大超商提供便利之貨到付款服務，滿足部分款項收付需求

國內 24 小時營業的四大超商共計 10,131 家據點，相當於每 0.28 平方公里即設

有 1 家，全年無休且據點綿密，其代理收付款項從公用事業費用、信用卡費、電信費到網路交易或數位票券(如演唱會、遊戲點數)款項代收，提供國內民眾時間及地點均便利之代理收付兼物流服務。

(肆)大陸互聯網金融存在危機

一、週期性風險：

經濟發展有其週期性，目前大陸一窩蜂投入互聯網金融業務，部分金融商品仍屬傳統金融商品僅交易通路改變(如 P2P，網路理財等)，發展初期仍處於經濟繁榮期，互聯網業者多先衝刺業務，達一定規模後再建立其風險控管機制，未具避免或解決金融危機之能力下，一旦經濟狀況反轉，環境大幅轉變，將使其暴露於不可預知的後果，甚至導致系統性風險。

二、經營風險：

因盈利模式不明或同質性業者競爭，導致互聯網金融雖呈現爆炸性成長，卻也不時發生經營不善之情形，其中以 P2P 網貸為最。自 2012 年以來，淘金貸、優易貸、眾貸網等平臺相繼爆出私自放貸、跑路破產等問題，P2P 平臺頻繁倒閉，2014 年初，深圳中貸信創、杭州國臨創投、上海鋒逸信投三家 P2P 平臺同時倒閉，涉及上千名投資者。據統計，迄今經營不善或詐欺導致平台倒閉之數量已逾 200 家。部分 P2P 平台多有自有資金未與客戶資金有效隔離、行銷手段過於激進及未依客戶風險承受度銷售產品等情形。

三、資訊科技風險：

因網路對金融之滲透，資訊科技風險於互聯網金融之威脅性大幅上升，如電腦病毒、電腦駭客攻擊、支付不安全、互聯網金融詐騙、金融釣魚網站、客戶資料外洩、身分被非法盜取或竄改。

四、長尾風險：

互聯網金融拓展了原本傳統金融服務不到之邊際客戶，卻也因此承擔較高的風險，包括客戶金融知識及風險識別相對欠缺，產生個體非理性與集體非理性甚而市場失靈情況之機率較高，另互聯網金融風險因影響人數眾多，一旦發生違約或擠兌情事，產生之社會動盪及負面影響亦較傳統金融更為嚴重。

五、缺乏流動性救濟機制：

未如銀行業有銀行間市場可拆借資金，或央行為最後資金融通者為後盾，如因大量違約或擠兌，「剛性兌付」及「保本保息」承諾一旦打破，投資人信心潰散，將導致流動性緊張及系統性風險。

伍、最新發展

大陸國務院於今年 7 月 1 日發佈「推動『互聯網+』行動的指導意見」，「互聯網+」係指網際網路加上傳統行業，以網路經營傳統行業形成的新經營型態。期待將行動網路、雲端計算、大數據、物聯網等技術，應用於能源、金融、醫療、電子商務、農業、交通、綠色生態等重點領域。大陸國務院並針對互聯網+與普惠金融提出以下重點行動：

- 一、探索互聯網企業構建互聯網金融雲服務平台，支持金融企業與雲計算技術廠商合作開發金融公共雲服務，提供多樣化、個性化、精準化之金融商品。
- 二、鼓勵金融機構利用雲計算、移動互聯網、大數據等技術，加快金融產品與服務創新，提供更便利之存款、貸款、支付結算、信用中介等金融服務；支持金融租賃公司利用互聯網技術開展金融租賃業務。
- 三、鼓勵互聯網企業創新以滿足中小微企業、創新型企業或個人的投融資需求；積極引導風險投資基金、私募股權投資基金與產業投資基金投資互聯網金融企業。
- 四、利用大數據發展市場個人化徵信業務，加快網絡徵信與信用評價體系建設；加強網絡徵信與信用評價體系建設，並建立多元化金融消費糾紛解決機制。

7 月 18 日人民銀行等 10 部委根據上開指導意見再發布「關於促進互聯網金融健康發展的指導意見」，提供互聯網金融三大發展面向：

一、鼓勵創新，促進互聯網金融穩健發展

- (一) 激發平台、產品及服務創新，滿足中小微企業及個人投融資需求；激勵互聯網企業間及與金融機構之合作→支付清算、商業模式、風險管理等。
- (二) 給予初創期從業機構投、融資及財稅優惠。
- (三) 導入互聯網技術推動信用基礎設施建設，鼓勵依法建立信用訊息共用平台。

二、分類指導，明確互聯網金融監管責任：

對互聯網金融進行監管的同時要做到不能扼制金融創新，打擊金融發展活力，監管方式應依法、適度、分類、協同、創新，各項業務之監管單位及監理原則如下：

- (一) 互聯網支付(人行)：遵守現行規定(准入制)，建立有效之風險隔離、客戶權益保障機制，並向客戶充分揭露資訊及提示交易風險。

- (二) P2P 網路借貸(銀監會)：為民間借貸範疇，受合同法、民法及最高法院司法解釋規範；屬資金中介性質，不得提供徵信、非法集資，並應遵守現行小額貸款公司之規定。
- (三) 股權眾籌融資(證監會)：係指透過線上仲介平台進行，融資方應為小微企業，並需如實披露企業之商業模式、經營管理、財務及資金使用等關鍵資訊。
- (四) 互聯網基金銷售(證監會)：應切實風險揭露，不得違規承諾收益吸引客戶，基金管理人並應防範期限不一致及流動性風險；另協力廠商支付機構之客戶備付金不得墊付基金或其他理財商品之資金贖回。
- (五) 互聯網保險(保監會)：對非保險類子公司之管理應建立必要防火牆，銷售互聯網商品不得有違規承諾收益或承擔損失等誤導性描述。
- (六) 互聯網信託、互聯網消費金融(銀監會)：應加強風險管理、恪遵保密義務；評估客戶風險承受能力及推介適格產品及制定完善產品簽署制度。

三、健全制度，規範互聯網市場金融秩序

- (一) 開辦互聯網金融業務除符合相關金融法規，並應依法向電信主管機關進行網站報備。
- (二) 互聯網企業應選擇符合條件之銀行業作為資金存款機構，與自有資金分開管理，並應接受獨立審計及向客戶公開審計結果。
- (三) 落實資訊揭露、風險提示、建立投資者適格性、消費者權益保護(消費者教育、合約內容、線上爭端解決機制)、網路及資訊安全、反洗錢及金融犯罪防制。
- (四) 人行及相關部會將制定配套監管措施規則，並合作組建互聯網金融協會強化行業自律。

隨著上述指導意見陸續發布，大陸互聯網金融相關規範亦逐漸明確，7月31日人民銀行發表《非銀行支付機構網絡支付管理辦法》徵求意見稿，新規定對第三方支付帳戶的餘額支付和開戶認證方式進行了諸多限制，包括單日餘額支付不得超過5,000元人民幣、第三方支付機構為用戶開設個人帳戶，需公安、工商、稅務等多部門對用戶的身分訊息進行多重認證，同一支付平臺內帳戶間免費轉帳也將受限。另眾

籌管理辦法將於近期出爐，據聞股權眾籌的融資上限將訂為人民幣 300 萬元，以避免一般投資人承擔過多風險。

陸、結論及建議

傳統金融是線性思維，產品服務功能主要是依照相關法規及內部規章制度進行設計，非以客戶實際需求出發，客戶需求與產品研發設計環結存在一定落差，僅針對VIP之高淨值客戶提供客製化服務；互聯網金融則是多網絡思維，以普惠為導向，希望透過免費的方式贏得用戶，並透過用戶間社交網絡之連結提高使用黏著度，提供客戶更佳的使用體驗，本質上之差異也造就兩者迥異之發展歷程。

金流之處理原以金融業者為主要參與者，在主管機關高度監理下，其提供之支付服務、個人資料的安全性與隱私權保護較為健全，以往透過線下傳統信貸人員或資產抵押擔保所累積之營運經驗累積及風險控管機制更非一蹴可及，故傳統銀行於企業融資、金融同業間資金調度等大額借貸仍具優勢；惟其受限於監管規範約束及法規遵循要求，缺乏業務創新為其隱憂。面對互聯網金融業者之競爭，傳統金融業除須強化原有金融專業之核心競爭力外，亦可與互聯網金融企業或電子商務業者緊密合作，提供差異化且貼近客戶需求之金融服務，畢竟二者面對之主力客群不同，雙方業務發展應尋求合作模式以取代競爭。

臺灣金融業在商品設計及風險管理方面發展較早(如信用卡及結構型產品)，且金融基礎設施建構亦較完善(如財金跨行通匯系統及聯徵資訊查詢)，大陸近年來則於互聯網金融應用與創新有長足進步，兩岸雙方可基於彼此優勢建構平臺分享資訊及業務分工，共創發展之新契機。