

出國報告（出國類別：其他－參加會議）

參加第二次「兩岸金融發展與監理經驗交流研討會」報告

服務機關：金融監督管理委員會銀行局

姓名職稱：詹局長庭禎

莊主任秘書琇媛

徐組長萃文

陳副組長瑞榮

張副組長嘉魁

辜副組長文玲

王科長麗惠

派赴國家：大陸地區

出國期間：105年5月5日至105年5月7日

報告日期：105年6月

摘要

為提高兩岸金融監理合作之效能，兩岸金融監理機關於 103 年 12 月 25 日在北京召開之「兩岸銀行監理合作平臺」第四次會議，倡議推動兩岸金融發展及監理經驗的定期交流研討活動，每年就特定的金融議題舉辦研討會議，邀請兩岸金融業者、學者及監理人員共同參與研究及討論。本次在大陸廈門舉辦第二次研討會，以財富管理業務及監管與互聯網金融及監管作為研討主題，雙方監理經驗之交流對於未來兩岸在金融監理相關政策及法規之擬訂多所助益。

針對我方關切之互聯網金融及監理部分，純網路銀行雖然具有低成本及服務便捷之優點，但相對而言，其以消金業務為主之業務發展也受到限制，且欠缺符合其特性之監理法規，未來業務發展情形需再加以觀察。現階段我國雖無設立純網路銀行之需求，仍宜持續注意及瞭解其他國家或地區純網路銀行之發展趨勢及經營模式之轉變，以掌握未來金融產業發展之變化。

另我國金融體系資金寬裕，似乎不具網路借貸平臺發展之空間，惟隨著國內借貸平臺的陸續出現，引發各界關注其適法性、風險控管、客戶權益維護等議題，目前網路借貸平臺市場仍屬萌芽階段，規模尚小，在目前國內刻正討論是否立法規範網路借貸平臺之時點，也可參酌大陸之發展經驗，在創新及規範間取得平衡，除注重消費者權益之保護外，亦應考量網路借貸平臺營運模式之創新並衡酌產業未來之發展空間。

參加第二次「兩岸金融發展與監理經驗交流研討會」報告目錄

目 錄

壹、前言.....	1
貳、參訪彰銀福州分行及一銀廈門分行.....	2
參、研討會內容.....	3
肆、參訪廈門銀行.....	13
伍、心得與建議.....	15

壹、前言

一、緣起

為提高兩岸金融監理合作之效能，兩岸金融監理機關於 103 年 12 月 25 日在北京召開之「兩岸銀行監理合作平臺」第四次會議，倡議推動兩岸金融發展及監理經驗的定期交流研討活動，每年就特定的金融議題，輪流舉辦研討會議，邀請兩岸金融業者、學者及監理人員共同參與研究及討論，透過經驗分享相互學習，以收集思廣益之效，並深化兩岸金融交流及良性互動。自 104 年 7 月舉辦首次研討會後，本次在大陸廈門舉辦第二次研討會，以財富管理業務及監管與互聯網金融及監管作為研討主題，由中國銀行業協會、廈門銀行業協會及本會金融研究發展基金合辦，與會者尚包括兩岸主要商業銀行業者、互聯網業者代表及金融學者專家等，會中除就相關議題進行專題演講，與會人員並進行深度意見交流。

二、行程安排

本次行程除參加研討會外，並安排參訪相關國銀大陸分支機構及當地金融業者，行程內容如下：

日期	行程內容
5 月 5 日	上午：去程（臺北－福州） 下午：參訪彰銀福州分行並與國銀福州分行負責人座談
5 月 6 日	上午：參加第二次「兩岸金融發展與監理經驗交流研討會」(廈門) 下午：參訪一銀廈門分行 參訪廈門銀行
5 月 7 日	返臺

貳、參訪彰銀福州分行及一銀廈門分行

一、國銀三家福州分行及一銀廈門分行簡介

	合庫福州分行	華銀福州分行	彰銀福州分行	一銀廈門分行
開業時間	104/1/6	104/5/13	104/5/8	104/4/30
營運資金	人民幣 6 億元	人民幣 5 億元	人民幣 5 億元	人民幣 10 億元
人員配置	26 人(台籍 14 人、陸籍 12 人)	16 人(台籍 8 人、陸籍 8 人)	14 人(台籍 7 人、陸籍 7 人)	19 人(台籍 8 人、陸籍 11 人)
存款(104 年/萬美元)	445	697	112	408
放款(104 年/萬美元)	7,614	493	4,300	212
稅前淨利(104 年/萬美元)	96	(207)	0.9	(328)
業務發展規劃	短期－以福州地區企業為主，力目標客群；中期－開發福州地區及鄰近地區企業，擴大基盤，在地化深耕發展。	以台資中小企業為目標，參與中資銀行之銀團貸款，加速認識優質境內企業，拓展業務。	短期－營運初期以各項人民幣、外幣存放款及國際貿易融資為主；中長期－積極開拓市場，提升自身核心競爭力。	以台商為主，逐步拓展當地陸資企業；力求通過合作進行競爭達到共贏；與利率市場化共舞。

二、意見交流

- (一)大陸分行受限於陸方有關吸收境內公民人民幣存款須達 100 萬元以上定存之規定，故小額存款招攬不易，存款金額普遍不高，目前策略係透過授信業務帶動存款量，並藉由聯行及同業資金拆借補充資金之不足。
- (二)分行營運初期授信業務對象多為台商企業，並透過聯貸方式，認識優質境內企業，未來將逐步拓展境內企業授信，深耕並符在地化之目標。
- (三)四家分行係於去年開業，均對當地監管當局之指導意見受益良多，並將持續注意相關法令遵循之要求。
- (四)為熟悉大陸市場並發展在地業務，目前亦積極與當地銀行同業進行深度交

流，建立友好關係並發展業務合作商機。

- (五) 四家分行設立地點並未在福建自貿區內，為爭取自貿區之商機，除與區內金融機構加強聯繫合作並規劃未來於自貿區內設立支行。

參、研討會內容

一、會議安排

(一) 時間：5月6日上午9時30分

(二) 地點：廈門白鷺洲筓簣書院

(三) 議程：

專題演講一：財富管理業務及監管 (主持人 金融研究發展基金執行秘書詹庭禎)	
財富管理發展與規範經驗	演講人：金融研究發展基金副執行秘書莊琇媛
臺灣財富管理發展經驗	演講人：第一銀行副總經理葉仲惠
互聯網與財富管理	演講人：北大光華管理學院教授劉玉珍
綜合討論一	
專題演講二：互聯網金融及監管 (主持人 中國銀行業協會高級顧問范文仲)	
P2P 網路借貸的監管與思考	演講人：點融網 CEO 郭宇航
微眾銀行的創新與探索	演講人：微眾銀行風險管理部總經理劉堃
網商銀行的實踐與思考	演講人：網商銀行產品總監馮亮
綜合討論二	

二、議題一—財富管理業務及監管

(一) 財富管理發展與規範經驗

隨著亞洲地區高淨值客戶增加及銀行業存放款利差縮小，銀行尋求增加手續費收入之管道，我國遂進行法規鬆綁並開放銀行辦理財富管理業務，銀行業者可透過跨業共同行銷及合作推廣平臺進行業務推展。臺灣財富管理之服務對象包括自然人及法人，業務主要在推介各式金融商品，包括證券、保險、共同基金及衍生性商品等，與歐美私人銀行全方位服務(包含繼承、稅賦規劃等)有所不同。

1、業務規範

我國財富管理業務規範包括「銀行辦理財富管理業務應注意事項」及銀行公會之「銀行辦理財富管理業務作業準則」及「銀行辦理財富管理及銷售金融商品自律規範」¹，重點包括業務核准程序、經營政策與作業準則、專責部門與人員、理財業務人員資格條件及內部控制與風險管理，有關內部控制與風險管理之重點如下：

- (1) 理財業務人員人事管理辦法：就相關人員之職業道德規範、專業訓練、資格條件及薪資獎酬及考核制度訂有規範。
- (2) 充分瞭解客戶原則：從防制洗錢的角度來看財富管理是高風險業務，故特別要求銀行開戶審查要嚴謹，對客戶投資能力進行評估，客戶關係建立後要定期檢視及更新資料，並規範客戶資料運用要保密。
- (3) 不尋常或可疑交易作業準則：包括要有辨識及追蹤控管不尋常或可疑交易之管理機制、高風險客戶往來交易例外管理機制，及防制洗錢訓練機制。
- (4) 業務推廣及客戶帳戶風險管理作業準則：在廣告及文宣方面要避免提供不當的資訊，並注意風險揭露，且要提供客戶商品說明書、風險預告書及客戶權益手冊，如發生爭議案件，銀行有不當行銷行為，銀行應承擔相關責任。
- (5) 商品適合度之政策：透過問卷瞭解客戶之風險承受度，推薦適合風險等級之商品。
- (6) 內線交易及利益衝突防範機制作業準則：理財專員要有較高的道德標準，故會要求其所獲取資訊要有所隔離，對員工行為有高度規範，並訂定佣金制度，且相關費用要充分揭露。
- (7) 客戶紛爭處理程序：要求銀行在發生投資糾紛時應有妥適的處理及回應程序。

2、金融消費者保護

2008 年金融海嘯時期發生雷曼連動債事件，許多連本金都無法回收之投資人到處陳情抗議，為處理類似投資爭議事件，故本會發布「金融消費者保護法」，並成立「金融消費者評議中心」來處理，依該中心處理機制，

¹ 上述財富管理相關規範已於 2012 年 3 月廢止，全面回歸適用 2011 年發布施行之「金融消費者保護法」暨相關授權子法。

如經協商後銀行賠償金額低於 100 萬元新台幣，則銀行應無條件接受，以快速有效處理金融爭議案件。目前金融消費爭議處理除透過雙方協商外，尚可尋求「金融消費者評議中心」之調處機制或透過仲裁方式解決。企業因不適用「金融消費者保護法」之規定，故本會另外協調「金融消費者評議中心」建立額外的調處機制，如發生 TRF 等投資爭議，則可透過該調處機制或尋求商業仲裁機制解決。

3、持續推動開放措施

隨著金融業受託管理資產規模成長趨緩，為持續拓展財富管理業務，本會開放 OBU 業務改採負面表列方式，並進行各項商品鬆綁及程序簡化，另外在證券及保險部分亦開放設置 OSU 及 OIU，透過稅賦減免的誘因吸引境外人士來臺進行理財業務。

4、結論與建議

銀行除專注業務收入外，應確實執行 KYC (know your customer) 與 KYP (know your product)，注意相關風險，避免消費爭議；另在金融監理上過去係鼓勵金融創新，惟隨著消費爭議事件產生，外界對於主管機關審核金融產品之呼聲又起，故主管機關需在金融創新與消費者保護間取得平衡；此外，目前設立之「金融消費者評議中心」每年處理 1 萬 5 千多件申訴案件，可節省監理機關之監理人力及資源，故建立專責爭議處理機構有其必要性。

(二) 臺灣財富管理發展經驗

臺灣財富總值居亞洲四小龍之冠，中國大陸則為全球第 2 名，預估 2016 年亞太地區私人金融財富可望躍升至 57 兆美元，超越北美地區估值的 56 兆美元，成為全球首富地區，因此市場前景仍看好。

1、臺灣財富管理業務現況

目前臺灣之基金業務、保險業務以及結構型商品業務均以銀行主要銷售通路，其中公募基金規模 5 兆餘元新台幣，近半數係透過銀行銷售，保險方面銀行通路保費收入亦達 50% 以上。臺灣財富管理之發展約可分為三個階段：

- (1) 萌芽期：財富管理業務於在 1986 年左右開始萌芽，銀行被動銷售境外基金，隨著信託法制逐漸完備並建立帳務防火牆。

- (2) 擴張期：2001 年隨著金融控股公司法施行，銀行得跨業經營，傳統業務因存放利差縮小，手續費收入逐漸成為新獲利來源，另隨著外商銀行進軍臺灣市場，發生理財顧問供不應求之狀況。此外，建立財富管理之相關機制並成立「理財商品審議會」，惟在此階段並未清楚商品真正風險，完全以信用評等決定商品是否上架。
- (3) 成熟期：建立商品適合度並注重 KYC 及 KYP，以一銀為例，將客戶分為保守型、穩建型及積極型，投資商品則分為五個等級，透過電腦控管客戶得投資之風險商品等級。另法規要求充分揭露投資風險與各項費用，目前主管機關已要求各銀行訂定公平待客原則，如在充分揭露部分，銀行在告知投資商品風險時要錄音、錄影，銀行要採買高風險商品需要提報常務董事會通過。此外，理財專員獎金不以業務為單一指標並採延後發放方式，其考評制度納入非財務指標，非財務指標不低於 40%（財務指標不得高於 60%），評估內容包括 KYC 及 KYP 之落實程度及客戶服務品質。金融風暴發生後催生「金融消費者保護法」，隨著各銀行逐漸重視消費者保護，目前透過「金融消費評議中心」評議的案件已越來越少。

2、威脅與機會

- (1) 威脅：金融業競相投入財富管理市場，包括壽險公司紛紛成立財管中心，2015 年券商財富管理規模大增 51%，此外虛擬通路如「基金網路銷售平臺」，及 AI 人工智慧崛起，無投資門檻及低廉手續費等優勢，衝擊銀行銷售地位。
- (2) 機會：以專業及服務突破價格競爭，透過大數據分析精準行銷，提供商品整合跨售服務，並運用金融科技創新技術，提供客戶即時、便捷之服務，另外亞太地區財富榮景看好，可運用臺灣豐富的財管經驗建構亞太區資產服務平臺。

3、第一銀行財富管理業務

第一銀行財富管理之產品單位為信託處，行銷及管理為理財業務處，分由旗下 190 家分行進行銷售。在業務流程部分，客戶開戶要落實 KYC，其風險評估逾一年須重新辦理評估，在商品適合度方面依客戶風險承受度推介適合商品，售後服務則要提供客戶定期與不定期報告，事後交易管理則就客戶交易進行監控，銀行內部並進行自行查核。

4、兩岸財富管理合作契機

隨著大陸富裕階級攀升有市場和規模之優勢，臺灣則具經驗、人才和服務效率之優點，兩岸合作可共榮大中華經濟圈、創造亞太區域資產管理中心，建構跨境資產管理服務整合平臺。

(三) 互聯網與財富管理

1、互聯網資產管理

互聯網金融的重點在於去中介化、以大數據方法建立信任中介，使交易成本最低及交易環節去中心化。如何以互聯網從事財富管理，包括幾個重點：(1)組織結構扁平化、外部化；(2)與投資者的關係社群化、強調互動；(3)工作流程智慧化（效率及效果）；(4)弱化組合管理（太複雜的產品不適合線上銷售）與降低交易成本；(5)風險管理於線上需重新定義。

2、大陸財富管理市場

線上客戶群為傳統客戶之一部分，目前從 P2P 轉型財富管理平臺最成功的是陸金所，線上提供基金及保險代銷業務，其成功關鍵係以平安銀行為基礎，將部分業務轉為線上銷售；宜信公司也成立宜信財富公司拓展財富管理業務，呈現線上線下相結合的特性。依據相關統計資料 P2P 投資人之特性：相對年輕、以男性為主、具積極冒險犯難之精神、學歷較低、平均月收入 5 千至 1 萬元人民幣。

3、互聯網財富管理的平臺類型

- (1) 被動型智能理財平臺：推薦資產配置，以低門檻、低費率之模式，提供稅收優化等服務，適合散戶型客戶。
- (2) 主動型投資平臺：圍繞某一主題之投資組合供客戶選擇，與傳統金融商品可形成競爭態勢。
- (3) O2O (Online To Offline) 資產管理平臺：傳統資產管理過渡到線上，透過線上免費體驗使線上及線下相結合，如理財諮詢透過互聯網之方式。

互聯網財富管理提供服務包括客制化的風險評估與資產配置、稅務規劃、提供客戶透明的報告與績效評估及人性化的客戶服務諮詢。

3、財富管理經營模式

成功的財富管理諮詢包括以客戶為中心、合理分配資產和收入、滿足

客戶不同階段的財務需求及財富的累積與保障。至於如何執行，早期諮詢著重如何選股與資產配置，目前重點則是資產配置的權重如何考量，應透過大數據分析與客戶風險回報作結合、並注重資產流動性、風險計劃及客戶關係管理。

線上財富管理平臺須要有大數據資料庫，依客戶需求制定分群的銷售服務，並進行產品線評估及風險評估，以及具備專業團隊處理客戶各項需求，回答多樣化問題，且該問題要有一致性客觀的標準。互聯網理財業務成功整合為最主要的關鍵。

4、理財諮詢

相對於美國注重長期及偏好高風險、股票權重高；歐洲著重固定收益、保險連結資產，亞洲則是看重短線，喜歡流動性高、短期高回報，故線上平臺對於投資人獲利與停損目標須要有更多提醒及警示，另外因投資人想法有所保留，故須運用大數據為客戶進行更完整分析，理專專業程度不見得需要很高，但需有多套處理之執行能力。大陸財富管理諮詢則有投資人過度自信、講求絕對利益、高收益具高風險及主動投資管理之特性。

三、互聯網金融及監管

(一) P2P 網路借貸的監管與思考

1、發展背景

點融網為 2012 年 Lending Club 的聯合創始人與郭宇航共同創立，總部位於上海，點融網主要兩大業務，互聯網借貸平臺及銀行解決方案。大陸過去對互聯網監管的寬容，造就點融網等網路平臺的發展空間，點融網於創業之前曾與人民銀行溝通，當時該行認為借貸平臺規模太小、對金融市場有所好處，惟無法立即判斷是否合法，故鼓勵嘗試。2012 年國務院智庫提交的工作報告認為 P2P 極大的補充傳統金融機構之不足，對小微企業提供很好的服務，2013 年政府換屆後對於民營資本進入銀行業持鼓勵態度，多次將互聯網金融寫入政府工作報告，以上均顯示監管部門對 P2P 有極大的善意。時至今日 P2P 風險事件層出不窮，不得不加以規範，也顯現監理機關在金融發展與規範上的矛盾。

從 2015 年 7 月十部委發布「關於促進互聯網金融健康發展的指導意見」，至今年一系列的整治，合規（法規遵循）已成為重中之重並超越創新，

故互聯網金融創業者要把握法規政策導向，不可過於自我膨脹，忽略風險。同時，點融網之網貸規模目前已達到 100 億元人民幣，開始自我反思以何種模式繼續營運、控管風險，故招募大量銀行業的人才，惟從其中發現金融發展到一定規模創新會停滯，比不過新創公司。總結來說，小規模發展的產業應允許其創新，到一定規模則應納入監管，以免等到規模氾濫來不及處理。去年底 P2P 網貸平臺數量逐漸下滑，但交易量仍持續穩定成長，顯示品牌集中度增加，這也是一個好的發展方向。

2、互聯網金融監管難點

- (1) 發展與規範的平衡：以過去非法集資案例來看，P2P 均符合當時非法之要件，顯示不同金融發展階段其法規及監管要求有所不同。
- (2) 監管責任分擔機制：中央主要負責發展方針，發生個案則由地方監管部門負責，惟地方監管部門無法獨立運作，因仍要兼顧地方政府扶持金融產業及經濟發展之要求，故出現各地監管標準不一，且有部分地方監管部門出現核發特殊牌照（如互聯網小貸、類金融資產交易所等）之情形。
- (3) 監管與民意的矛盾：包括民眾遭受損失後監管機關之責任及對民眾風險意識的教育投入尚不夠。

3、P2P 網貸平臺面對監管的痛點

- (1) 發展初期：缺乏金融創新指引，政策模糊，創業成本高。創業成本主要仍為法律風險，建議可參考美國消費者金融保護局的作法，監管部門定期了解最新金融創業模式，另依據兩項原則予以法規豁免：訊息揭露充分完整、產品設計以消費者保護為出發。
- (2) 野蠻生長期：快速出現很多 P2P 網貸平臺，惟大多數缺乏與監管部門溝通渠道，故建議監管部門能建立溝通機制。
- (3) 全面整治期：去年底開始 P2P 網貸平臺嚴格管理，加以媒體誤導，與非法集資連結，行業被污名化，故今年要再募資將很困難，顯示監管目的已矯枉過正。

4、技術創新對於互聯網金融監管的機遇與挑戰

- (1) 大數據、雲端這些技術在監管方面可降低人工成本，對實質控制風險有好處。以印度為例，政府鼓勵電子商務發展，原因在於線下交易移轉到線上，政府可實質掌握交易額，對稅收有所幫助，同理，民間借貸通過引導到線上，金融監管部門不需增加人員，可透過技術手段進行監管。

(2) 區塊鏈技術可解決金融交易紀錄被竄改、交易成本過高之問題，降低監管成本，但因該技術是去中心化，故仍需政府部門主導才可能發展。

另經研究發現印度在某些發展比大陸還有優勢，如：開戶不要求客戶要親赴各網點，可依客戶要求，持可移動設備至客戶所在地進行虹膜的採集，以完成開戶；另其第三方支付公司不要求客戶要有實體銀行帳戶，且可由銀行代為收取現金存入第三方支付公司帳戶，為未來互聯網金融及電商發展帶來便利性。

(二) 微眾銀行的創新與探索

1、互聯網金融發展趨勢

隨著行業邊界變得模糊，各行業跨界融合、互相連接，大型互聯網企業優勢顯現，出現綜合移動服務生態。全球互聯網金融發展圍繞四大主題發展：投融資直通化（P2P、眾籌、新型信用貸款）、支付場景化（整合移動錢包、P2P 支付轉帳、新支付科技）、金融服務低門檻及消費者訊息和選擇透明化。大陸互聯網金融發展分成下列四個階段，目前處於第三階段：

- (1) 通過互聯網平臺建立虛擬管道：互聯網企業通過其管道提供金融業務，傳統金融企業也建立互聯網管道，如銀行開設網路銀行。
- (2) 通過新型資訊技術拓展新的金融服務：互聯網企業通過其大數據技術開拓新的產品和服務，國外成熟的互聯網金融服務模式也逐步開始引入。
- (3) 互聯網企業獲金融牌照提供金融服務：互聯網企業直接申請銀行、證券等金融牌照，設立金融服務機構，與此同時，傳統金融機構大力依託互聯網開展金融服務。
- (4) 互聯網企業與金融企業實現高度融合：互聯網企業和傳統金融機構融合發展，雙方將通過價值鏈上的深度合作，實現產品服務的創新及差異化。

2、微眾銀行簡介

(1) 創建情況：大陸第一家民營銀行²且為純網上銀行，2014 年 12 月獲銀監會批准開業，騰訊集團為最大股東（占總股本 30%），52% 員工為科技背景。

(2) 發展步伐：第一階段完成戰略規劃及 IT 系統，第二階段驗證市場及產

² 2014 年 3 月，銀監會公布國務院批准的首批五家民營銀行試點名單（深圳前海微眾銀行、上海華瑞銀行、溫州民商銀行、天津金城銀行、浙江網商銀行），正式啟動民營銀行試點工作。

品成型，目前則是穩健擴張，產品有微粒貸、微車貸、微路貸等。

- (3) 戰略定位：普惠+科技+連接，對普惠客戶提供低成本、方便、場景結合等更好的金融服務，並連接互聯網企業及金融機構輸出產品、服務、風險及科技。
- (4) 客戶定位：微小企業及普羅大眾，因為該等客戶不易取得金融服務且具數量基礎，發展有前景，該行之客戶數量目標達上億。
- (5) 產品定位：個人存款、小額貸款及大眾理財，從小額開始累積信用以進行差異化定價，80%業務是 50 萬元人民幣以下。
- (6) 業務架構：四大事業部，包括消費金融事業部、財富管理事業部、平臺金融事業部及資訊科技事業部。
- (7) 科技支撐：用科技降低成本，因為純線上、無網點且無服務人員之特色，加以系統完全自主研發，故其成本極低，目標是將成本降到銀行業平均的 10%。運用大數據及新模型控管風險，結合傳統風險管理及新型技術，達成全方面的風險管理。此外，騰訊集團也提供很好的客戶基礎及其他優勢資源。

3、面臨困難與監管建議

(1) 鼓勵創新技術在客戶身份識別中的使用

新的個人帳戶辦法³規定櫃檯確認身分是最主要手段，對刷臉（人臉辨識）等生物特徵識別技術僅定為身份驗證的輔助手段，因此，純網銀目前不能開立全功能的 I 類帳戶，最多只能開設功能受限的 II 類帳戶（不能取現、不能轉帳、限額支付），因此建議儘快建立生物特徵識別技術的基礎標準，及應用於金融領域的國家或行業標準。

(2) 建立差異化管理，彰顯互聯網銀行競爭力

針對純民營且純網上的銀行，目前並無專門監管機構或監管標準，實務中只能比照城市商業銀行標準進行監管。根據成熟大行多年積累的標準去監管新建小行，加上各地監管標準掌握存在差異，可能會在一定程度上削弱互聯網銀行特色。建議對於民營且純網上的銀行，研究針對性的監管辦法，加強對刷臉開戶、網上反欺詐等方面實務上之管理。

(3) 推動政府非商業資料公開、共用，健全社會誠信體系

³ 2015 年 12 月 25 日人民銀行發布《中國人民銀行關於改進個人銀行帳戶服務加強帳戶管理的通知》。

政府部門掌握大量資料，但相互分割難以實現互通共用，另人行徵信亟待提高系統回應能力，加以私營徵信資料開放不久，能否成氣候尚待觀察。沒有大量準確、成本可接受的資料，互聯網銀行就無法對個人客戶進行準確評估，也就無從判斷信用風險或欺詐風險，普惠金融也就難以持續。建議儘快實施十三五規劃確定的國家大資料戰略，銀行業應成為資料資源開放共用的典範。

（三）網商銀行的實踐與思考

1、發展背景

網商銀行設立前曾參考境外互聯網銀行模式，如日本樂天銀行及美國 ING DIRECT 等，發現他們共同特徵是運用線下模式或體系，如樂天銀行借助日本郵政體系進行身份認證完成開戶，另外產品在自由市場下可自由訂價，但相對的，在大陸利率則無法依商業策略訂價。

網商銀行是大陸首批試點的民營銀行之一，於 2015 年 6 月 25 日正式開業，主要股東之一為阿里巴巴集團旗下之螞蟻金服，持股比例 30%。網商銀行將普惠金融作為自身的使命，希望利用互聯網的技術、資料和管道創新，來幫助解決小微企業、個人創業者融資難、融資貴、農村金融服務匱乏等問題，促進實體經濟發展。網商銀行的定位：

- （1）網商首選的金融服務商：運用阿里巴巴集團對電商產業領域的熟悉度，服務其他電商經營者。
- （2）互聯網銀行的探索者：身為探索者必須與監管部門溝通解決問題，例如銀行開業要消防安全檢查，惟該行並無營業場所，面臨無法進行審批問題，另開戶方式也多次與人行溝通。
- （3）普惠金融的實踐者：非傳統金融機構之競爭者，而是補足目前金融服務之不足。

2、經營模式

- （1）輕資產：核心資本 40 億，淨資產可達 500 億，目標 5 年之內服務 1 千萬家小型企業；經營模式輕，不會有線下網點；結構輕，目前員工僅 300 人，部門架構簡單。
- （2）平臺化：與金融機構進行合作，對於不確定的業務模式先行嘗試，有風險經驗值後再交給合作的金融機構去承作；線上線下一體化，如輸出風

險管理能力予線下汽車公司，由其做為業務主體，解決其風控、推薦客戶成本高、放還款支付決策等難題。

(3) 交易型：業務基於實質交易性，有自償性且風險可控，電商交易型業務具數據化優點。

3、網商銀行核心能力

除大數據與風險管控能力外，流量優勢及良好應用場景的結合也是有別於傳統銀行，如阿里巴巴餘額寶產品的關鍵在於結合支付工具，阿里巴巴也透過農村淘寶網點提供農村金融服務，計劃在三至五年內投資 100 億元人民幣，建立 1000 個縣級服務中心和 10 萬個村級服務站，其運作模式為農村淘寶合夥人提供村民代下單服務，因其需要先行墊款（村民拿到產品後才付款）故有向銀行借款需求，其亦可協助推介有融資需求之村民，並有分紅機制，此方案即是妥善運用外部場景的案例。

4、互聯網銀行經營門檻

經營好一家互聯網銀行所需的基礎要素包括金融級能力（技術、產品、風控）、能夠與金融無縫對接的服務或商業場景、品牌認知及使用者基礎、強大的組織能力及靈活性。互聯網融資市場競爭激烈，必須有不同的創新方法，目前互聯網銀行面臨的主要挑戰包括：搭建 O2O 的合作生態、社會化徵信體系的進一步完善、金融與場景的緊密結合。

5、互聯網銀行存在的政策瓶頸

- (1) 帳戶分類管理辦法正式執行後對純互聯網銀行開立帳戶有所限制，建議能夠利用移動互聯及生物技術實現遠端開立 I 類帳戶。
- (2) 建議對互聯網銀行實行差異化監管，如資本充足率限制及其他各類監管指標限制。
- (3) 目前互聯網銀行資源多為大股東的投入，惟受限於持股上限，大股東分享之收益只有 30%，建議在股權方面能有所突破。

肆、參訪廈門銀行

一、時間：105 年 5 月 6 日下午 4 時

二、地點：廈門銀行總行

三、廈門銀行出席人員：董事長吳世群、董事會秘書陳蓉蓉、行長助理莊海波、董事會辦公室副總經理張曉芳、資金營運中心副總經理易應、資金營運中心

總經理助理官淑森、臺商業務部陳建志及零售業務部鄭伊娜

四、會談重點—廈門銀行業務簡報重點

(一) 簡介

前身為廈門市城市合作銀行，成立於 1996 年，市場定位為立足地方經濟、支持中小企業、面向城市居民及服務兩岸臺商。截至 2015 年末，全行總資產 1,603 億元(人民幣，以下同)，吸收存款餘額 1,244 億元，各項貸款餘額 575 億元，實現淨利潤 8.9 億元，資本充足率 12.36%，撥備覆蓋率 223.47%，信用評級 AA+。

(二) 重要發展歷程

1998 年更名為廈門市商業銀行，2008 年引進戰略投資者—富邦銀行香港有限公司，2009 年啟用全新名稱—廈門銀行，2010 首次跨出廈門，在福建設立首家分行—福州分行，2011 年首次跨出福建省設立首家省外分行—重慶分行，2013 年總資產突破 1 千億元，2015 年首次實現福建省內社區式網點全覆蓋，2016 年最新信用評級為 AA+。該行目前註冊資本為 18.75 億，其中第一大股東為廈門市財政局(25.6%)，第二大為富邦銀行香港有限公司(19.99%)，2011 及 2014 年與兩大股東簽訂三方戰略協議，支持該行實現 3 年戰略目標。目前該行在福建省內有 9 個分行、下轄 38 個支行，另有重慶分行（下轄 5 家支行），此外，在南昌、北京、天津及上海設有業務團隊拓展金融同業及投資銀行等業務。

(三) 經營狀況：

該行 2014 年總資產在全國城商行排名 44 位，全國銀行業排名為 82 位，福建省排名第 2（第 1 為廈門國際銀行）。去年營利指標 ROE 及 ROA 分別為 12.12% 及 0.68%，領先幅度縮小。在風險管理方面，受到大陸經濟下行影響，不良貸款金額及不良率都有增加，在 2015 年末貸款不良率 1.37%，仍優於行業平均水準，撥備覆蓋率高於行業水準，資本充足率及核心資本充足率均高於行業監管標準。

(四) 業務特色：

- 1、立足地方經濟，促進廈門發展：該行致力於支持地方經濟建設，對廈門企業及政府平臺提供各種融資服務，2015 年投放授信總額 613 億元，對廈門地區小微貸款（包括個人經營性貸款）餘額 97 億元，支持 2,578 個小微企業客戶。透過投資銀行業務支持廈門市政府產業、經濟佈局及基

礎建設。

- 2、在小微信貸方面：致力於無實體經濟，該行在小微企業有兩個專門服務團隊，包括小企業業務團隊（與富邦展開戰略合作提升風控水平，目前在廈門地區有 16 家支行專門從事小企業業務）及微型客戶專門團隊（引進富邦業務模式，設立新興金融事業部，目前在廈門、福州、重慶等 6 個地區設有 16 支團隊提供服務），微貸客戶之標準為年收入為 100 萬至 1 千萬，當前全行小微客戶共 5,570 餘戶，貸款佔全行將近 70%。
- 3、服務兩岸人士及當地居民方面：該行致力打造兩岸零售業務第一品牌，推出資金大三通產品，該行銀行卡在臺灣 ATM 提款免手續費，且匯率採中間價。此外，該行並與臺灣的商場及旅行社展開各項合作。
- 4、服務台商方面：該行為福建省首家同時以三種模式進行人民幣清算的銀行，2015 年完成兩岸人民幣清算 231 億，占廈門市總量約 80%。2009 年成立台商業務部，專門服務台商客戶，至 2015 年末，台商客戶 802 戶，存款餘額平均 29 億元，貸款餘額近 16 億元。廈門銀行並為大陸首家新台幣現鈔業務參加行，目前有 3 家分行及 24 家支行可提供新台幣兌換，2015 年為客戶兌換超過 4 千萬新台幣，為境內新台幣兌換之主力銀行，並與多家港台銀行建立同業往來關係。

（五）戰略目標：

2015 至 2017 年之發展戰略，預計至 2017 年總資產超過 2,000 億，目標達到 2,500 億，同時提高盈利水平，在 ROE 及 ROA 方面達到上市中小銀行收益水平。另開拓新業務領域，實現綜合化經營，其中金融租賃公司即將在今年開業，並籌建消費金融公司、互聯網金融公司，也期望在臺北設立分行。

伍、心得與建議事項

本次研討會議題之安排，分別就陸方關切之財富管理業務及監管與我方關切之互聯網金融及監理，由雙方進行專題演講並進行深入探討，雙方監理經驗之交流對於未來兩岸在金融監理相關政策及法規之研訂多所助益。相關心得與建議如下：

一、持續觀察純網路銀行之發展趨勢以了解未來金融產業之變化

大陸之所以有純網路銀行之設立，係基於其金融服務尚未普及化，小微

企業及個人之資金需求仍無法獲得滿足，銀行業務尚有開發之空間，加以互聯網公司之發展背景及相關資源之整合（微眾銀行及網商銀行分別有騰訊集團及阿里巴巴集團作為支援），故有其發展之特殊性。反觀國內金融體系資金寬裕，金融市場處於過度競爭之態勢，且金融機構分支機構家數眾多，據點已遍及全國各鄉鎮，並無欠缺金融服務之情形，且整體而言，國人仍習慣透過分行取得金融服務，對於上網服務接受度較高的客戶，本國銀行並已提供網路銀行暨行動銀行相關服務，加以近來本會陸續推行「打造數位化金融環境 3.0」之計劃及開放線上開立存款帳戶，故純網路銀行之設立在我國而言目前尚無此需求。

目前各國在純網路銀行之發展歷程不長，規模有限，純網路銀行雖然具有低成本及服務便捷之優點，但相對而言，其業務發展也受限（以消金業務為主），且缺乏與授信戶之直接面對面往來，更加依賴徵信資料之完整性及各項資安等技術面之支援；此外，目前並無針對純網路銀行另訂監管規範，而係比照一般銀行業之管理，由該等業者建議針對互聯網銀行之特性另訂規範可看出，其業務經營上極需突破現行一般銀行之監理框架，若維持現行監理模式，對純網路銀行之經營可能有所限制，故純網路銀行未來業務發展空間及市場利基是否可維持，則需再加以觀察。現階段我國雖無設立純網路銀行之需求，仍宜持續注意及瞭解其他國家或地區純網路銀行之發展趨勢及經營模式之轉變，以掌握未來金融產業發展之變化。

二、針對國內近期陸續出現之網路借貸平臺（P2P）是否立法規範及監理方向宜審慎研議

大陸最近幾年網路借貸平臺蓬勃發展，過去一段時間國內均在探討是否有網路借貸平臺發展之可能性。隨著今年陸續出現「鄉民貸」等借貸平臺，引發各界關注其適法性、風險控管、客戶權益維護等議題。依我國現行法令，網路借貸業務非屬金融監理法令所規範之特許業務，惟現行國內網路借貸平臺所從事業務，除撮合金錢借貸相關契約外，尚包含資訊蒐集、資訊揭露、信用評等、資訊交換等資訊中介服務，亦可能提供收付借貸本息款項之金流中介或債權催收等服務，故應避免可能違反現行法令規定之行為。另為保護民眾權益，防範業者以撮合借貸或投資之名，行吸收社會大眾資金之實，本會也多次呼籲及提醒民眾，於從事借貸或投資相關行為前，應審慎查詢交易

之真實性，並應具備風險意識，以免自身權益遭受損害。

觀察國外發展經驗，網路借貸業務雖具有發展空間，惟如欠缺適當管理及規範，亦衍生各項問題及風險，為此，本會成立專案小組，針對網路借貸業務模式及為保護消費者可能的方案積極進行研議。目前國內網路借貸平臺之市場仍屬萌芽階段，規模尚小，揆諸大陸網路借貸平臺之發展歷程，該產業之所以能有如此蓬勃的發展，原因在於發展初期監理機關之監理寬容，給了業者創新發展的空間，惟隨者陸續發生倒閉事件，主管部門也逐步加大監理力道，發布相關指導意見及規範。在目前國內刻正討論是否立法規範網路借貸平臺之時點，也可參酌其發展經驗，在創新及規範間取得衡平，政策上如欲進行立法規範，除就消費者權益妥為保護外，亦應考量其營運模式之創新並衡酌產業未來之發展空間。