

出國報告（出國類別：研究）

台灣金融研訓院主辦  
大陸互聯網金融與支付創新研習班  
研修課程

服務機關：臺灣銀行 財富管理部

姓名職稱：李國鼎 中級襄理

派赴國家：中國大陸〈上海〉

出國期間：2016年9月4日至9日

報告日期：2016年11月7日

## 摘要

金融科技(Financial Technology，簡稱 FinTech)的浪潮帶動全球金融改革及創新，中國大陸現在更以互聯網金融成為世界先驅。臺灣金融業順應時代潮流，也積極推動「打造數位金融環境 3.0」計畫。新興的科技力量與創新的商業模式，正如洪流般的顛覆傳統金融業服務或交易模式。然而在互聯網金融發展之初，中國大陸監管機關採自由開放、且戰且走的制度，不踩到紅線（非法吸收公共存款及非法集資）及進入門檻低，導致新平臺不斷加入。偶有平臺倒閉，也可加速互聯網金融產業生態的進化。因此，大陸互聯網金融的發展極具參考價值。

台灣金融研訓院以「大陸互聯網金融與支付創新」為主題，籌組研習考察團，安排團員參訪上海這個互聯網金融的先驅城市，也是匯集眾多電商菁英的創意之都。團員與大陸網路銀行業者、協力廠商支付機構、電商公司等進行交流，深入瞭解相關公司經營策略、產品包裝、行銷、風險控管與互聯網金融創新發展。

# 目 次

摘 要 .....	2
目 次 .....	3
壹、前言（目的） .....	4
貳、參訪行程機構或專題內容概要（過程） .....	4
一、上海浦東發銀行 .....	4
二、上海市銀行同業公會互聯網金融小組 .....	7
三、上海市銀行博物館 .....	11
四、上海市互聯網金融行業協會座談會 .....	12
五、中國銀聯股份有限公司 .....	15
六、螞蟻金融服務集團 .....	19
七、諾亞財富 .....	22
八、匯付天下 .....	24
九、挖財 .....	26
參、參訪心得及建議 .....	28
肆、附件 .....	36
伍、參考資料 .....	39

## 壹、前言（目的）

互聯網金融於 1995 年在歐美萌芽，然而蓬勃發展卻在中國大陸。舉凡第三方支付平台，P2P 網路借貸、第三方金融產品銷售、網路眾籌、網路徵信等創新業務，在中國大陸監管鼓勵、開放下迅猛開展，當人們習以為常的存放款業務、理財需求、支付轉帳渠道等不再透過金融機構時，這樣的新興行業當道，弱化了傳統金融機構的功能，也促使著金融業者放下身段進行改造，變身為互聯網化、智能化的金融機構。

「大陸互聯網金融與支付創新研習班」係由台灣金融研訓院主辦，團員包括台灣金融研訓院、銀行業者、保險業者、金財通公司等中高階主管共 23 人（詳附件一）。參訪研習座談單位及業界有上海浦東發展銀行、上海市銀行同業公會互聯網金融小組、上海市銀行博物館、上海市互聯網金融行業協會、紅星美凱龍集團、中國銀聯、螞蟻金服、諾亞財富、匯付天下、挖財等（詳附件二），此次座談參訪中，全盤了解各產業延伸至互聯網金融化，及在互聯網金融化後各產業之營運模式、發展前景及風險控管等分享交流。

期待藉由此次研習及實地參訪經驗開拓新視野及新思維，也希望協助臺灣金融業掌握互聯網金融所帶來的挑戰與契機，並以此為借鏡，挑戰開創數位金融 Bank 3.0 的新局勢。

## 貳、參訪行程機構或專題內容概要（過程）

### 一、上海浦東發展銀行

上海浦東發展銀行（簡稱：浦發銀行）是大陸全國性股份制商業銀行，1992 年 8 月 28 日經中國人民銀行核准設立、1999 年在上海證券交易所掛牌上市，總行位於上海。目前註冊資本額達 196.53 億元人民幣。浦發銀行業績良好，秉承“篤守誠信，創造卓越”的核心價值觀，積極發展金融創新，資產規模持續擴大，經營實力不斷增強。截至 2016 年 6 月底，浦發銀行已在大陸設立 41 家一級

分行、1,700 多家營業機構，擁有超過 4.8 萬名員工，已具備全國性商業銀行的經營服務格局。浦發銀行將持續推動金融創新，透過“新思維，心服務”全面提升服務能力，打造高效能的銀行集團。

浦發銀行推出的“spdb+”浦銀在線互聯網金融服務平台，運用了互聯網思維、理念、技術，通過串聯和整合浦發銀行集團內的銀行、基金、信託等資源，對現有經營和服務模式進行全面優化升級，形成與線下無差異服務的全新“線上浦發銀行”，目的是在互聯網金融時代主動出擊，尋求先機。

浦發銀行電子銀行部（移動金融部）丁蔚總經理於會議中表示，在“互聯網金融”概念產生之前，浦發銀行就認識到未來的金融服務形態將以移動金融為趨勢。“spdb+”是浦發銀行互聯網金融服務品牌，主要目的是將自身服務模式與“互聯網+”時代所帶來優勢相契合，落實“以客戶為中心”的策略且為客戶創造價值。“spdb+”不是互聯網金融的簡單物理變化，而是互聯網先進技術與金融深度融合的“化學反應”，將為金融服務帶來全新的生產力。“spdb+”重點圍繞在“打造一個平台、服務三類重點客群、構建三種服務模式、形成三個產品特色”。

- （一）打造一個平台：指“spdb+”為浦發銀行集團整體的互聯網統一入口和互聯網金融服務平台，全新的“線上浦發銀行”，一站式搜索並直達各集團子公司入口。
- （二）服務三類重點客群：服務個人和小微客戶的互聯網生活和互聯網經營、服務公司客戶的互聯網製造和互聯網貿易、服務具有互聯網金融發展需求的同業客戶。
- （三）構建三種服務模式：構建全程在線的客戶服務體系、構建線上線下相貫通的 O2O 服務、構建以跨界合作為基礎的生態化服務。
- （四）形成三個產品特色：融入場景的互聯網消費金融服務、貫穿企業和個人兩端的互聯網直接投融資服務、以資訊為驅動的產業鏈金融服務。

“spdb+”號稱有集團協同化、資訊驅動化、服務一體化、業務場景化、發展生態化等五大優勢發展策略，詳述如下：

- (一) 集團協同化：透過跨組織或經營夥伴間的協同合作，創造集團運營產值。
- (二) 信息驅動化：經由客戶產生的資訊，透過雲計算和行為分析理論，從大數據挖掘尋找有效資訊。
- (三) 服務一體化：為各類型客戶提供與線下無差異化金融服務的目標。
- (四) 業務場景化：解決客戶的問題，圍繞融入客戶生活場景為目標的互聯網消費金融服務，同時發展出相對應的創新服務。
- (五) 發展生態化：前瞻未來金融趨勢脈動，充分整合金融服務平台，使得金融服務更貼近生活。

丁總經理另於會議中分享未來金融的主要發展趨勢：

- (一) 金融需求趨於場景化：掌握客戶需求就掌握先機。
- (二) 公司客戶整體價值鏈加速線上化，各行各業加速平台化。
- (三) 發展成為“輕型銀行”：互聯網金融業務由於低成本、效率高、服務覆蓋廣等優勢，已成為各大商業銀行未來發展的一大重點。由於沒有實體銀行設備，加上人員精簡等因素，大大降低了運營成本，發展前景可觀。
- (四) 數據爆炸與數據分析並存，數據獲取能力、數據經營能力將成為核心競爭力。

“浦銀點貸”為浦發銀行運用大數據、雲計算分析解決小微客戶融資困難，為該行具代表性之互聯網金融產品，針對個人客戶消費需求創造出的網路消費貸款。客戶可隨時隨地通過浦發手機銀行等管道入口，一分鐘完成申請到放款的全部流程，完完全全線上辦理，即時申請、審批、授信。“浦銀點貸”表面看似極簡的，其實背後有著嚴謹專業的風險控管和全方位的機制保障。最後丁總經理期許，本身有商業銀行底子的上海浦東發展銀行能迎接互聯網金融所帶來的衝

擊。互聯網金融改變了交易模式及場景，終究會為大眾接受並習以為常。如何加強風險控管，提升金融服務水準和提高金融創新能力是未來努力方向。

## 二、上海市銀行同業公會互聯網金融小組

首先，座談會議由公會趙海秘書長致歡迎詞，並對互聯網金融發展以「迅猛」二字來形容，隨著理念、技術、持續地創新，在服務實體經濟、緩解小微企業的融資以及推動普惠金融的發展，都發揮了非常積極的作用，也填補了傳統金融服務的部份空白和薄弱的環境。所以在互聯網金融的推動下，金融效率、交易結構和金融架構都有明顯的變化。比爾蓋茲曾說“Banking is essential. Banks are not.”，意指銀行業務的確是不可或缺，但並非一定得由銀行來執行，所以銀行業應認真思考未來經營模式。金融科技「FinTech」更重要的是要有助提升金融的效率，不是科技本身，而它的價值是金融借助科技提供更好更新的服務創新模式，這就是互聯網金融或是金融科技的目標。同時在整個互聯網金融業型態的不斷演化和發展下，我們也應特別關注金融風險的高度傳染性、高關聯性、高槓桿性這些特徵，因此也不能忽視發展互聯網金融下的符合規範經營和創新驅動。

隨後公會之互聯網金融小組和與會組長及組員依次發言，首先由中國工商銀行上海市分行電子銀行部總經理徐斌報告，分享互聯網金融的演變過程：

- (一) Bank 1.0 階段：商業銀行發起網路銀行、手機銀行等。
- (二) Bank 2.0 階段：互聯網公司發起社交網絡、電商、支付、融資；而商業銀行轉型為電商、支付、融資、直銷銀行。
- (三) Bank 3.0 階段：在技術上以雲端、大數據、生物技術等將日趨成熟；應用在移動化及生態化的場景上；銀行與互聯網公司在各領域發展上競爭或合作。

Bank 3.0 改變了生活習慣、商業模式和社會服務思維。業務主控權由銀行轉向客戶，就連國有大型行庫也積極加入互聯網金融的行列。中國工商銀行充分

發揮自身信譽、網路技術、交易風險控管等方面的優勢，投入互聯網金融戰局，以三大平台（“融 e 購” 電商平台、“融 e 聯” 即時通信平台、“融 e 行” 直銷銀行平台）和三大產品線（支付產品、融資產品、投資理財產品）為主體的互聯網金融業務，成為轉型計畫和業務發展的新驅動，其規模成效於初期呈現爆發式增長。

為順應互聯網金融發展，中國工商銀行推出創新業務“融 e 購” 電商平台。該平台匯集“名商、名品、名店”的熱銷商品，以便利、專業、安全為特點，提供消費者與供應商支付與融資，並有效整合物流、資金流與資訊流之專業平台，更致力於提升滿足客戶消費體驗，同時更優化支付靈活性、融資便捷性的金融服務。“融 e 聯”是中國工商銀行自行研發建置的移動金融服務資訊平台，一樣可提供零距離的專業金融理財顧問服務。“融 e 行”為暢行無阻之意，由個人網路銀行及手機銀行所組成，藉由多元業務及平台創新，為客戶提供金融產品和服務的綜合平台。

除了中國工商銀行外，其它大型行庫也在積極發展互聯網金融。隨後由交通銀行上海市分行個人金融部總經理王宇對交通銀行之理財業務提出應採取的措施：

（一）由於傳統銀行受限於一行三會的監理，在 2015 年看到國務院會有了比較正規明確的規範，因為受到 2013 年推出餘額寶的衝擊才促使銀行業互聯網化，將大量的交易功能遷徙至網路銀行或電子銀行，也就是所謂的 Bank 2.0 階段，進入縮短業務交易環節增加客戶體驗的時代。

（二）區隔銀行交易功能及理財功能的差異化：由於互聯網金融針對的是長尾客戶<sup>1</sup>，優勢在於便捷性且金額交易小，而傳統銀行服務的中高端客戶對於互聯網的理財交易模式依然陌生，對於大額資金的存放還是選擇監管制度

---

<sup>1</sup> 長尾客戶是指原來不受重視的銷量小但種類多的產品或服務。



嚴謹的傳統銀行，所以在服務上必然有所差異，也因此對於中高淨值的客戶，在資金投資以及資金保管的安全性必然有所區別。

(三) 進行線上線下的區塊整合：把傳統業務放到線上的同時也加快線下的管理。為解決便利性的問題，除了在線上實時處理外，為了解決金融服務的最後一公里路，曾經三年持續擴展近一萬個網點（分行），將網點“開在你家”，致力於發展“社區銀行”<sup>2</sup>。互聯網金融的另一目的是實現普惠金融的發展目標，無時無刻讓每一個有金融需求的人，都能以公平適時的價格享受到便捷、高效能、高優質的服務。

(四) 為了讓銀行理財產品具普及性，降低投資門檻，讓客戶享有投資的體驗；利用優惠活動及貼心服務，吸引拉攏客戶；增加各類型理財產品並豐富產品線，滿足全方位客戶需求；與專業機構合作打造專業投資平台。

接下來，由招商銀行信用卡中心客戶經營部總經理助理胡介分享互聯網金融對信用卡業務所帶來的衝擊及挑戰。原本客戶已經習慣以現金或信用卡消費，但互聯網金融興起所帶來更便捷的支付創新模式，改變了人們的支付習慣，也確實改變了信用卡的業態和所依託的場景。在未來的互聯網金融競爭中，招行信用卡中心未來將更致力於發展 NFC<sup>3</sup> (Near Field Communication)，持續打造與同業異構競爭優勢，為廣大用戶帶來更便利、更全面的金融消費服務。

平安銀行上海分行個人網路金融部總經理吳敬華指出，由於互聯網金融的興起改變了人為習慣，傳統銀行業被迫調整經營腳步節奏，唯有找尋並解決客戶的問題，才有轉型的契機，此事不容置疑。但隨之所帶來的挑戰，並非僅止於產品的好壞這麼簡單，因為傳統銀行業發展的互聯網金融平台或門戶網站都大同小異，產品也雷同只是名稱不同。重點是在一行三會的帶領下，如何讓這新興體系符合適度的要求，對於互聯網金融的管理如何設立准入門檻及風險控管體系，據

---

<sup>2</sup> “社區銀行”更貼進服務社區百姓、小微企業和個體戶等，提供便民的金融業務諮詢和服務。

<sup>3</sup> NFC：近距離無線通訊技術。

此讓體系能更盡完善。因此，現在目標是打造一個完整的支付體系，並且讓自身的產品能與互聯網的技術相契合，這是我們思考的方向，期許能達到共生共榮的生態。

接著，由中國銀聯公司代表報告。中國銀聯是中國大陸自己的銀行卡組織，早在 2014 年銀聯發卡量已超越 VISA 卡，成為全球第一的發卡組織，其實銀行卡也是一種支付工具，屬於塑膠貨幣的一種，但隨著互聯網金融所帶來的便利性改變了支付模式，這樣的演變影響了每一個人。除了與銀行等機構密切合作外，中國銀聯更致力於“移動支付”<sup>4</sup>，又可區分為近場支付和遠程支付兩種。所謂近場支付（或手機支付）是透過手機刷卡的方式消費。遠程支付（又稱線上支付）則指利用移動裝置通過網路接入支付平台系統，完成支付行為。根據數據研究資訊公司的報告顯示，2017 年全球移動支付的金額將突破 1 萬億美元，這代表未來全球移動支付產業將持續走強。然而互聯網金融自由地開放的發展，雖然帶來更多便利，卻往往忽略了安全性，值得我們注意，銀聯不同於協力廠商支付公司，最專注安全控管且嚴格監管，對於支付安全是放於首位的。

最後由上海華瑞銀行互聯網金融業務總部總監鄺謐報告。上海華瑞 2015 年成立至今不到 2 年，員工也不到 300 人，為大陸第二家及上海第一家成立的民營銀行，從成立到開業僅花 4 個月時間完成，成立之初在互聯網金融的衝擊下就面臨各方挑戰，並期許能找出最適合的生存空間。該行以金融資訊技術團隊為班底，結合雲計算、大數據及移動技術，打造全新網路銀行的架構。華瑞銀行自創金融應用架構「1+1+N」，做為傳統銀行前往雲端銀行之鑰，甚至向智慧銀行的目標邁進。其中第一個「1」指的是傳統銀行的服務能力，這是銀行最基本的能力，例如風險控管、運營、風險評估等。第一個「+」代表的是銀行內各業務部門前後線整合為一平台，第二個「1」則指網路金融與非金融的服務能力，例如線上支付、P2P 借貸、群眾融資等。第二個「+」代表互聯網化的服務平台，而最後

---

<sup>4</sup>移動支付是指消費者通過移動裝置(例如手機、iPAD 等)進行金融轉帳的支付行為。

一個「N」代表價值所在，為無限可能的延伸，包含所有的創新模式。從上海華瑞銀行的發展戰略中可看出，民營銀行要在互聯網時代和銀行業競爭中求生存，需要思量運營模式和成本效益，在互聯網金融大環境不斷的創新下，亦是整體銀行業面臨的課題。

### 三、上海市銀行博物館

上海市銀行博物館為中國工商銀行創建的中國大陸首家金融行業博物館，館內擁有各類珍貴藏品計 2 萬餘件。該館貫穿古今上海銀行業 150 多年來的歷史，已經成為上海金融文化的重要前哨站。金融歷年來被譽為百業之首，金融活動在中國大陸自古以來就廣泛存在，以貨幣鑄造、流通和信用活動的形式出現。其館內展示各種場景，如傳統信用機構包括錢莊、銀號、票號、典當等。

錢莊是中國大陸銀行業的始祖，在華南地區稱銀號，當時全世界的第一種紙質貨幣「交子」，取代當時銀兩價值特性，不僅便於攜帶或交易支付，亦是最早的第三方支付始源。票號為專營匯兌業務，山西平遙的「日昇昌票號」就是中國大陸第一家票號。票號因其匯兌需要，實行總分號制，有如現代銀行之分行制度。值得一提的是，日昇昌票號明白風險控管及交易流程的重要性，為了不同城市區域的日昇昌分號進行錢鈔匯兌的業務，製作具有嚴格邏輯保密性的匯票字號，自創實施以漢字代表數字的「防假密押」密碼法，表面上是 56 個字的勸世言，是暗藏玄機兌換匯票的一套密碼。據說藉由這套精密密碼法實施後，當時未有假票盜領情事發生。

謹防假票冒取 勿忘細視書章

堪笑世情薄 天道最公平

昧心圖自私 陰謀害他人

善惡終有報 到頭必分明

坐客多察看 斟酌而後行

國寶流通

其中的「謹防假票冒取 勿忘細視書章」代表 1 至 12 個月份，「堪笑世情薄，天道最公平。昧心圖自私，陰謀害他人。善惡終有報，到頭必分明」則是表示 1 至 30 日。「坐客多察看，斟酌而後行」是銀兩的 1 至 10，「國寶流通」是萬千百兩（日昇昌-維基百科，自由的百科全書）。

置身於館內親身體驗古代當時場景及交易模式，感佩先人筆路藍縷開創之路，也感謝拜隨著科技進步發展，讓銀行業提供更便捷美好的未來。

#### 四、上海市互聯網金融行業協會座談會

上海市互聯網金融行業協會與台灣金融研訓院代表團，於紅星美凱龍集團總部舉行了交流活動。在進行座談會之前，參觀設立於該集團購物中心內部「西元 2050 年及 2500 年未來生活體驗館」，在科技高度發達的 2050 年，在高智能之家親身體驗到食衣住行生活在智慧科技支持下變得越來越便利。西元 2500 體驗館的設備最讓人驚艷的是在中國大陸唯一的 360 度全球體映射，帶您穿越遙遠未來的居住空間，體驗前所未有的真實感受。這樣的體驗感受讓參與的團員為之驚艷及嚮往。

雙方隨後進行了座談交流。首先由東方財富副董事長兼總經理陶濤以“理財網站的發展與挑戰”為題發表了演講，東方財富網是透過網站平台，提供適時及專業的全方位理財資訊，滿足用戶對財經和金融資訊的需求，也提供理財互動平台，推動用戶互動交流和分享。在陶濤分享互聯網先後經歷了四大發展階段。前三個階段先後為流量為王（淘寶）、入口網站（百度）、帳戶為王（支付寶）的時代，此後，互聯網進入了第四個階段，那就是場景為王的階段。誰在平台上花的時間最多，誰就擁有最豐富的場景，也就能得到天下。這樣的場景就是東方

財富要做到事情。陶濤回顧說，當初在 2012 年東方財富取得基金銷售牌照後，當時的銷售量只有幾千萬人民幣。但是在四年後的 2016 年，前三季度銷售量超過 6,000 億人民幣。對於東方財富能夠獲得如此爆發式成長，很大程度得益於政府政策的輔持及助益。最後，東方財富網未來將繼續放眼於全世界，以滿足用戶需求及體驗為宗旨，為用戶提供全方位財經資訊綜合服務。

金財通商務科技公司董事長陳章正則以“金融科技與服務創新”為題，介紹金融科技在臺灣地區的發展概況，並建議臺灣銀行業在鼓勵創新及風險管控兩相平衡下尋求生存之道，以金融體系科技發展與應用方向作為參考：

- (一) 跳出金融看金融，跳出行業看產業，跳出分行看平台，跳出現在看未來；
- (二) 以互聯網思維調整組織結構，突破傳統業務流程以利開創新產品服務；
- (三) 提供客戶日常便利生活場景及移動商務中心；
- (四) 利用互聯網平台低成本、高效益的特性，增強經營能力；
- (五) 利用線上線下經營模式提供用戶更便捷的金融服務；
- (六) 加強軟硬體設施投資，建立金融系統安全體系及積極培育信息相關人才；
- (七) 各銀行可依自己核心業務或經營優勢，建立產業別訊息或融資理財平台；
- (八) 依市場區隔、客戶需求及屬性等不同建立金融生態體系，創造整體價值。

(台灣銀行家 2015 年)。

接下來是由紅星美凱龍副董事長、家金所董事長兼 CEO 張琪以“互聯網金融發展趨勢與挑戰”為題，介紹供應鏈金融的發展情況以及面臨的趨勢與挑戰，並分享了家金所在探索“互聯網+供應鏈金融”方面的一些經驗和體會。

首先聽取紅星美凱龍實業朝向家金所發展網際網路金融的經驗。紅星美凱龍從傢俱建材流通行業起家，以“通路商”的角色搭建“商場平台”為核心，做到中國大陸經營面積最大、商場數目最多、地理覆蓋面積最廣的家居裝飾及傢俱商場運營商，是目前中國大陸家居流通業知名品牌。該集團運營模式為消費者帶來一站式購物體驗、全面的銷售前中後服務、金融支付的暢通管道、質量保證及無憂的退換制度、最多樣化的商品選擇與綠色環保概念。同時為委管商場投資者

帶來深入的前期調研、規劃設計及施工管理、全方位招商、專業的商場管理；為商戶或廠商帶來商品展示空間、強大的品牌背書、遍佈全國的零售管道、值得信賴的合作夥伴、行業資訊或趨勢的分析、集中營銷活動等多方服務特點。紅星帶來的眾多優勢包括：成為中國大陸家居裝飾及傢俱業無可爭議的首選品牌、雙輪驅動擴張模式可兼顧、可預見的成長性與穩定性、多項收入增長驅動、增設 SAP 星雲服務平台，其中 SAP 系統的導入改變過去以商業交易為主，漸漸轉移到交易資訊分析並重模式，並為企業帶來更精簡、有效率和快速的優勢。該集團版圖也跨足物流業、互聯網金融業等。紅星在互聯網金融的三大競爭能力：

（一）大數據：紅星美凱龍 30 年的經驗，能準確判斷供應鏈環節的好壞，提升效率的星雲管理系統又提供了大量的數據支持和分析，強化掌控力。在於數據風險控管中，整合自身家居商圈發展系統中之合作方數據庫、招商系統中之工廠數據庫、營運系統中之商戶數據庫、銷售及會員系統中之消費者數據庫，另加入人行徵信、反欺詐／黑名單、第三方機構不良紀錄，使數據風險控管更加縝密。藉由數據分析、預測方向、助力經營和掌控現金流，保證貸前、貸中、貸後資金安全。例如：每一商戶均有 88 個維度數據，支持分級預授信和風險評級和風險訂價。

（二）場景掌控力：紅星貸款給自身中下游商戶時，貸款用途於任何場景環節風險握有掌控力。例如：借款用於新開展位的裝修與鋪貨，通常發生在已開業的商場或籌備中的新商場，資金用途容易辨識，裝修進度可以監控，進而降低倒帳風險。

（三）持續獲得優質資產的能力：藉由實體店黏著性、家居業優勢、以低成本獲取客戶青睞、供應鏈數據挖掘、互聯網金融興起及有效風險控管體系之優勢，紅星在 129 個城市 185 家商場，擁有 1.4 萬個工廠、6 萬個經銷商、500 萬個會員、600 億人民幣的銷售額，而且該優質資產仍持續增長中。

張琪也提及互聯網金融的本質就是金融，只是單純的線下產品拿到線上來，其實沒有太大的變化，只是做到了去仲介化而已。而支撐平台發展的重要因素為

大數據、科技金融及行業深耕，也就是用數據化技術去改造金融本質核心—風險控管，亦即經營風險。現在市面上平台都很像，差別在經營理念和風險管控。2016年開始互聯網金融開始步入軌道，在當前政策監管趨嚴、行業兩極化加速影響下，借款平台將面臨大洗牌。根據統計截至 8 月 31 日，借貸平台共 4,667 家，其中正常運營的僅 2,023 家，佔比 43.3%，問題平台共 2,644 家，佔比高達 56.7%，其中歇業停業平台超過 30%。

最後，張琪也談到中小微企業的痛點在於向傳統銀行業貸款難。其實這些企業是有需求的，願意付較高的利息但還是貸不到。同時，銀行也很艱難，因為銀行不瞭解企業真實狀況，也無法把資金貸給他們。針對這些問題，供應鏈金融可以發揮其作用。供應鏈金融的特點是強化中下游客戶關係管理，可以輕易掌握在各項場景下進行交易監測，拉長供應鏈網的廣度，利用數據分析預測行為，為客戶需求主動提供服務，又能控制風險，是未來供應鏈金融持續發展的方向。

台灣金融研訓院資訊處處長、FinTech 諮詢服務中心執行秘書陳世訓發表了以“台灣行動支付與金融科技因應策略”的主題演講，詳細介紹了移動支付在臺灣地區的發展情況，以及對未來臺灣的銀行業發展轉型提出應對計畫，值得省思和參考。

點融網（點融網是由渣打銀行和老虎環球基金投資的互聯網金融公司，該公司致力於用金融技術和創新，讓投資與借貸透明化、效能高。創新理財產品“團團賺”專注於資訊安全及資產保護，讓投資人放心輕鬆理財）。副總裁丁銳簡要介紹點融網的業務模式和發展過程，強調科技在網貸行業中所發揮的重要作用。

最後在自由交流環節，雙方針對風險控制、業務模式、新金融與傳統金融合作等議題進行熱烈的討論。

## 五、中國銀聯股份有限公司

中國銀聯股份有限公司，簡稱銀聯、UnionPay，是由中國人民銀行批准成立的股份制金融服務機構，於 2002 年 3 月成立，總部設在上海。截至 2015 年 1

月 20 日，銀聯網絡已經延伸到中國大陸境外 150 個國家和地區。銀聯的出現，使中國大陸的金融機構發行帶有銀聯標識的銀行卡可以互通，只要帶有銀聯標識的自動櫃員機或在 POS 機上就可以使用，而不必擔心持有的是哪家銀行卡。

2015 年 6 月中國銀聯卡首次在交易總額及發卡量上超越 VISA，成為全球最大銀行卡清算組織，根據銀聯最新數據顯示，於 2015 年第一季，銀聯卡全球交易總額達到 11.8 萬億元人民幣，即約 1.9 萬億美元；同期相比全球最大支付公司 VISA 交易總額為 1.75 萬億美元。另外 Master 2015 年第一季報告數據總發卡量為 14.52 億張(不包括 Master 旗下 Maestro 和 Cirrus)，其中美國本土以外國家發卡量達 10.88 億張，海外佔比高達 75%，而 VISA 海外佔比也近 50%。銀聯主要收單業務及發卡業務雖在國際上快速增長，但還談不上是全球業務，根據銀聯官方數據顯示，銀聯卡境外發卡量為 4,700 萬張，和逾 50 億的總發卡量相比，佔比不足 1%。所以對於這項業務中國銀聯尚有努力發展空間。

2015 年「十一」期間，銀聯卡跨行交易總金額突破 6,469 億元，交易總筆數達到 5 億筆，分別與去年同期相比增長 25.4%和 19.5%。如此龐大的交易量唯有先進技術才能應付，且唯有銀聯可為用戶提供「安全、快捷、多選擇、全球化」的支付服務。

#### (一) 中國銀聯目前所做的主要工作

1. 實現銀行卡聯網通用，為社會大眾提供支付便利。全國 300 多個地區以上城市、1,600 多個縣及廣大農村地區實現聯網通用。
2. 統一人民幣銀行標準、創建銀聯品牌、推廣發行銀聯卡。銀聯卡發卡量近 60 億張，持卡人達 8 億人，2015 年全國銀行卡跨行交易金額達 53.9 萬億元人民幣。可以說，“銀聯”已成為國際主要銀行卡品牌。
3. 開拓並初步建成銀聯國際網路。銀聯網絡覆蓋 160 個國家和地區，超過 40 個國家和地區已發行銀聯卡；全球聯網商戶和 ATM 分別為 3,600 萬戶及 200 萬台。



4. 推動銀行卡普及和應用創新。2015 年底國內銀行卡滲透率達 48%，接近部份已開發國家的水準。

## **(二) 中國銀聯策略定位、願景與目標**

1. 策略定位：具有全球影響力的開放式平台綜合支付服務
2. 策略願景：“全球網絡、國際品牌”
3. 策略目標：未來三年要加快打造“線上銀聯”、“移動銀聯”、“跨境銀聯”。

## **(三) 2017 年銀聯要實現四項基本目標**

1. 基本建成銀聯全球網路，交易規模保持全球領先，境外網路不斷完善；
2. 進一步鞏固銀聯品牌在境內市場的主導地位，使銀聯在移動和互聯網領域具一定市場份額；
3. 初步形成開放式綜合支付服務平台，持續優化資金轉接清算平台，豐富完善專業化服務平台，並完成資源與資訊服務平台和大數據服務平台的系統建置；
4. 大幅提升財務能力，集團年收入邁上新台階。

## **(四) 產業環境所帶來的變化**

技術進步推動商務發展，商務發展需要支付服務的支撐，所以支付是商務活動的後續環節。支付相對於商務獨立存在價值將會下降，商務與支付將結為一體，藉由先進技術將交易的撮合及資訊聚合推送，商務全球在線移動化推動支付全球在線移動化，支付產業也勢必帶來急遽變化。

### **1. 支付帳戶與支付載體演變**

- (1) 單一銀行帳戶演變為多元化支付帳戶、帳戶錢包化
- (2) 無卡化：實體卡演變為各種智慧載體（包括可穿戴裝置）

### **2. 支付終端及資訊傳輸演變**

- (1) 固定終端演變各類移動終端，終端普及帶來支付民主化
- (2) 從 ATM、POS 的專網傳輸演變為 NFC、二維碼、聲波、藍牙等公網傳輸

### 3. 支付資訊處理模式演變

經由卡組織轉接，交由銀行處理演變為多中心清算模式

### 4. 支付驗證方式演變

從刷卡簽名或密碼驗證演變為生物特徵、帳戶令牌化的識別技術、指紋、虹膜、人臉或聲紋識別

### 5. 支付盈利模式演變

以商戶手續費為核心演變為收入來源多元化：支付免費+增值服務收費互聯網金融的興起，改變了人們消費習慣和支付模式。中國銀聯致力於支付創新，雲閃付（Quick Pass）是中國銀聯聯合各商業銀行推出的一項產品，依託非接觸式消費支付行為。它採用了 HCE（主機卡模擬；毋須 SIM 等安全元件即可實現 NFC 行動支付）與 TOKEN（動態簡訊密碼器）技術，同時具備實體商店 POS 機「閃付」能力、移動網際網路遠程支付能力的創新移動支付產品，使持卡人享有更便利安全又快速的銀行卡服務。

### 6. 銀聯雲閃付業務發展情況

#### （1）雲閃付發卡量、活卡量穩步增長：

截至本年度 7 月底，雲閃付（包括 HCE、Apple Pay、Samsung Pay）累計發卡 1 千多萬張，雲閃付活卡量持續上升中。

#### （2）雲閃付線上交易平穩，線下交易呈增長趨勢：

4 月神州專車和 6 月京東商戶自身的營銷活動對銀聯的整體交易有明顯提升作用，和大商戶合作開展營銷是雲閃付線上業務發展的有力手段。線下交易筆數增長明顯，在 POS 整體交易中佔比繼續提升。舉辦 62 次營銷活動之後，HCE、Apple Pay、Samsung Pay 線下交易都保持成長，營銷活動對用戶消費習慣起了帶頭作用。

#### （3）發展支付 AI（人工智能）化：

在 IM（即時通訊）場景下，人工智能使支付更加便利。

## 六、螞蟻金融服務集團

前身：小微金融服務集團

小微（長尾理論的主角）：我們是從小微做起，我們只對小微的世界感興趣，我們服務於小微企業和普通消費者，我們身上承載了太多小微的夢想，我們喜歡與更多小伙伴們同行。

為何取名螞蟻：雖然渺小，但它們齊心協力，展現驚人的力量，在通往目的地的道路上永不放棄。

浙江螞蟻小微金融服務集團有限公司，簡稱螞蟻金服，正式成立於 2014 年 10 月，是專注於服務小微企業與普通消費者的網際網路金融服務公司。以「平等」、「普惠」、「利他」、「信任」、「想像力」的精神，發願於“為世界帶來微小而美好的改變”及“實現讓信用等於財富”為遠景，基於互聯網的思想和技術，致力於打造一個開放的生態系統，並與金融機構合作，共同為未來社會的金融提供支撐，為小微企業和個人消費者提供普惠金融服務。

螞蟻金服旗下品牌有：支付寶、餘額寶、招財寶、螞蟻聚寶、網商銀行、芝麻信用、螞蟻金融雲、螞蟻花唄、螞蟻達客等。另外螞蟻金服在業務和服務方面也與其他相關公司通力合作，深度結合共同推動業態系統的繁榮。

**（一）支付寶**：2003 年 10 月 18 日第一筆擔保交易成功，成立於 2004 年 10 月 日，全球領先的第三方支付平台，致力於為用戶提供“簡單、安全、便捷”的金融支付方案。主要數據統計截至 2014 年 12 月底共計 4 億多實名用戶，200 多家合作金融機構，近千萬小微商戶，跨 100 多國家和地區，2,000 多境外簽約商戶，15 種主流貨幣結算覆蓋，10 多個國家海外退稅業務。

1. 支付寶為全球領先的移動生活和移動金融平台，除了為用戶提供還款、轉帳和繳付帳單等日常功能外，在線下支付方面不斷創新，人們可以在越來越多的商場、便利店、出租車等線下場景使用支付寶，改變支付模式。
2. 為企業、組織與個人提供直接觸達和服務用戶的開放平台，基於開放平台，支付寶正在創建移動商業的生態系統。

(二) **網商銀行**：2015 年 6 月 25 日上線，浙江網商銀行是中國大陸首批試點的民營銀行之一，藉由技術與數據驅動，是中國大陸第一家將核心系統架構在金融雲上的銀行，以平台化運營，打造“小銀行+大生態”。主要服務於小微企業和廣大創業者，支持實體經濟，踐行普惠金融。截至 2016 年 2 月底止，服務已超過 80 萬家小微企業，累積提供信貸資金超過 450 億元人民幣。

(三) **芝麻信用**：為合法獨立的信用評估及信用管理機構，提供面向社會的信用服務體系。依據各方面訊息，運用大數據及雲計算技術客觀呈現個人的信用狀況，通過連接各種服務，讓每個人都能體驗信用所帶來的價值。芝麻信用將成為大陸境內首批市場化的個人徵信機構，是現有徵信體系的有益補充，所有訊息重在積累、點滴珍貴。

(四) **螞蟻金融雲**：2015 年 10 月 16 日正式對外開放，螞蟻金服面向金融機構深度定制的行業雲計算服務。螞蟻金融雲主要是協助企業戶打造符合金融行業標準的 IT 系統雲計算服務，為企業減少 IT 投入、降低研發運維複雜度、快速發布應用、促進業務創新以及提供有力支撐。

(五) **螞蟻花呗**：是一款消費後支付無憂的服務，基於網購活躍度、支付習慣等綜合情況，用戶可以獲得一定的消費額度，在淘寶、天貓等場景實現“這月買、下月還、按時還款不收費”的消費體驗。螞蟻花呗為用戶提供極致的支付體驗，支付成功率接近 100%。在 2015 年雙 11 當天，螞蟻花呗的支付交易筆數達到 6,048 萬筆，支付成功率高達 99.99%，平均每筆支付用時僅 0.035 秒。

**螞蟻金服財富業務介紹：**

**價值觀：**不鼓勵激進投資，也不追求短期暴利、高頻槓桿或風險集中；禁止在銷售的時候一切誤導煽動投資者的行為。倡導理性投資、長期價值、資產配置。

**使命：**普惠金融，方便用戶管好每一分錢。

**目標用戶：**大眾群體。

**定位：**一站式智慧配置理財平台。

(一) **餘額寶：**成立於 2013 年 6 月，為螞蟻金服旗下的一項餘額增值服務和活期資金管理服務。餘額寶為支付寶餘額提供理財服務，把錢轉入餘額寶購買由天弘基金提供的天弘餘額寶貨幣市場基金，收益日結天天領息。為用戶創造了低門檻、零手續費、收益穩健，平等的理財通道，且可隨用隨取。除理財功能外，還可直接用於購物、轉帳、繳費、還款等消費支付。服務用戶數已超過 2.7 億。

(二) **招財寶：**於 2014 年 8 月正式上線，是螞蟻金服旗下開放的金融訊息服務平台。招財寶平台連接了個人投資者和金融訊息提供者，以嚴格遵守法律法規和監管政策為前提，由專業金融機構對融資訊息進行風險管理，並對投資者提供有力的保障措施。服務用戶數已超過 1,200 萬。

(三) **螞蟻聚寶：**是螞蟻金服旗下的智慧理財平台，致力於讓理財更簡單。2015 年 8 月螞蟻聚寶 APP 上線，用戶只需要一個支付寶帳號，輕鬆打理餘額寶、招財寶、存金寶、基金，收益一目了然，基金贖回 T+1 極速到帳，資金流轉快，合作基金公司 92 家，涵蓋超過 1,600 支基金，精選專業全面的行業資訊、要聞動態、專家評析等，幫助用戶做好理財決策。服務用戶數已超過 1,500 萬。

(四) **螞蟻達客：**2015 年 11 月 18 日上線，螞蟻達客定位於股權眾籌平台，鼓勵創新及創業，為創業者提供融資服務，也為實踐創業夢想家圓夢的專業平台。於 2016 年 1 月初，首批參與募資的有 4 個項目，包括連咖啡、人

人湘、零碳科技、芥末金融等公司，共募得超過 1.05 億元，目前螞蟻達客平台上的合格用戶投資人已超過 4 萬人。

**(五) 存金寶：**為螞蟻金服集團旗下支付寶公司與博時基金共同打造的黃金理財服務，買入存金寶等同購買由博時基金直銷的博時黃金 ETF 的類份額。博時黃金 ETF 基金投資現貨黃金的 ETF 基金，為用戶提供 1 元起買，買賣均 0 手續費的便利服務，還給其持有者提供“買黃金生黃金”的權益。服務用戶數已超過 150 萬。

## 七、諾亞財富

諾亞控股有限公司以“諾亞財富”為品牌，源起於中國大陸。是第一家在美國紐約證券交易所上市公司。成立於 2003 年，不同於傳統金融機構，為獨立財富管理行業的先鋒，並居領導地位，其核心價值觀以專業主義、勇於創新、客戶關懷、正直誠實之角度，為客戶設身處地著想，提供專屬資產配置及投資組合管理服務，也為超過 11 萬名高淨值客戶提供資產穩增長的目標。

### 諾亞控股業務板塊：

**(一) 諾亞財富：**從創業之初，諾亞就首先引進私人銀行的概念，聚焦在以客戶需求為導向的獨立財富管理公司。到 2016 年第二季，諾亞已經為客戶配置超過 3,320 億人民幣的財富管理規模，服務 114,870 位的高淨值客戶，在境內 68 個城市擁有 175 家分公司。這十多年來，諾亞已發展為中國大陸最好最完整的投資平台，服務已超越投資，另包括保險、教育、家族服務、海外配置等。

**(二) 諾亞正行：**2012 年首家經中國證監會核准，取得獨立基金銷售牌照的基金銷售公司。其產品篩選以獨立、公平、客觀的標準，從嚴格的產品研究、篩選開始，經由立項會、評審會、風控會層層把關，體現諾亞的理念，充分了解客戶需求，在降低產品風險、提高投資收益和保持流動性三者之間

找到最適方案。與超過 78 家（市佔 90%以上）基金公司合作，銷售超過 2,000 支公募基金及 100 多支私募基金，為境內中高淨值客戶建議精選的公募基金或量身配置理財產品，協助客戶建立資產保值與增長的新財富機會。

**(三) 歌斐資產：**組合有道、穩見未來，歌斐資產正式成立於 2010 年 3 月，定位於集團旗下專業的資產管理公司，是境內的全能型資產管理領航者。以（私募股權投資）PE 母基金、房地產私募基金、家族財富管理和創新業務管理為核心，自成立以來，歌斐資產發展迅速，以母基金為產品主線，不斷創新，資產管理規模快速成長，公司各資產類別業務於所在領域居領先地位，截至 2016 年第二季擁有 1,012 億人民幣資管理規模，為規模最大的人民幣私募股權基金及房地產母基金。

**(四) 諾亞榮耀：**諾亞榮耀是諾亞集團旗下的全國性保險經紀有限公司，於 2008 年 7 月 13 日獲得中國保監會業務經營許可，考量客戶的立場，秉持“獨立、客觀、專業”的服務標準，為諾亞集團的所有高淨值客戶量身訂做各類綜合保障計畫，包括個人和企業的人身保險、財產保險等，同時提供風險管理諮詢服務。諾亞榮耀為客戶在投保前進行定制和篩選最合適的產品，並在投保之後為客戶提供專業的理賠等服務。

**(五) 諾亞香港：**諾亞控股（香港）有限公司，是諾亞集團境外全資子公司，於 2012 年 1 月 4 日獲得香港證監會批准的第 1 類（證券交易）、第 4 類（就證券提供意見）和第 9 類（提供資產管理）執照，是諾亞集團海外金融產品的設計與篩選平台，為中國大陸境內高淨值客戶提供全面的全球資產配置服務。

**(六) 方舟信託：**方舟信託（香港）有限公司（簡稱：方舟信託），成立於 2014 年 10 月，是諾亞控股（香港）有限公司的全資子公司，香港政府認證的公眾信託公司，並且是目前中國大陸境內唯一一家獨立財富管理機構在境

外註冊的家族信託服務公司，為高淨值客戶提供全面的全球資產配置服務。

(七) **諾亞財務顧問股份有限公司(臺灣)**：諾亞財務顧問股份有限公司是諾亞財富集團於 2013 年在臺灣設立。團隊旨在服務兩岸三地的臺灣客戶，滿足臺灣客戶在大陸的投資需求，為臺灣高淨值客戶和機構客戶打造優質的專屬投資顧問服務，整合諾亞財富集團資源以利提供最佳投資管道，並根據客戶的投資偏好和興趣，不定期舉辦增值服務活動。

(八) **諾亞易捷**：諾亞易捷是諾亞財富集團旗下以“財富派”為品牌，提供互聯網金融綜合服務的子公司，致力於為中國大陸廣大白領用戶提供優質綜合金融服務以及為諾亞會員提供融資服務，通過互聯網提升金融生態系統效率，使之更平等、更普惠。2015 年 3 月獲得紅杉資本戰略注資。

(九) **諾亞公益基金會**：上海諾亞公益基金會是由諾亞財富發起的地方性非公募基金會。基金會宗旨是：“懷感恩之心、行善念之舉、引富而有愛的人生、建立企業社會責任”。基金會主要關注領域是：心靈成長、環境保護、素質教育和弱勢幫扶。

## 八、匯付天下

匯付天下和支付寶亦屬中國大陸境內領先的支付公司。然而兩者的發展模式不同，匯付天下是專注於金融級電子支付，深耕行業商戶；支付寶則依託於強大的網購消費平台，注重個人客戶業務。成立於 2006 年 7 月的匯付天下，經過 10 年的發展，實現年複合增長率 295%，截至 2015 年底交易量為 1.55 萬億元人民幣，支付行業穩居前三名，已經從一家第三方支付公司成長為中國大陸境內領先的綜合金融服務集團。在金融支付、新金融基礎服務和理財平台的架構下，匯付天下各項創新業務初現成效，為 P2P 網貸平台、消費金融、第三方理財等提供服



務。為新金融提供“水電煤”基礎服務及理財平台的匯付天下已經展開了全新的事業，並與新金融合作伙伴共同創建中國大陸新金融的未來。

匯付天下擁有中國人民銀行，中國證監會、國家外匯管理局等監管機構核發的支付許可證、基金支付執照、基金銷售執照和跨境支付執照等。匯付集團助理總裁兼戰略與品牌管理部總經理郭愛軍在簡報中表示，旗下設有匯付數據、匯付金融、匯付科技、匯付創投等多家子公司，並投資易日昇金融、外灘雲財富等金融服務公司。整體發展情況如下：

- (一) 匯付數據：聚焦於支付解決方案，主要提供小微收單支付、行業互聯網支付、新金融帳戶支付系統服務等。
- (二) 匯付金融：聚焦於理財和信用貸款，主要服務於第三方理財機構、獨立理財顧問、小微企業客戶等。
- (三) 匯付科技：聚焦 IT 服務和帳戶，主要為客戶提供帳戶系統、預付費卡平台等綜合解決方案等。
- (四) 外灘雲財富：中國大陸領先的網路財富管理平台，為投資人、投資機構、投資顧問提供「資產配置+風險管理」為導向的財富管理服務。並致力於開發和拓展如「機械人理顧」等新興投資工具和分析模型。
- (五) 易日昇金融：以家居為入口，為家裝、家居、婚慶等生活領域提供消費金融服務。

創新平台中值得一提的是在基金支付領域，匯付天下是首家獲得中國證監會批准開展網上基金銷售支付服務，打造的“天天盈”平台，實現個人投資者持任意銀行卡購買各基金公司產品的一站式理財平台，提升中國大陸基金業的電子商務水平，大大加快了中國大陸財富管理、網上理財時代的到來。用戶數已突破 200 萬，支持 60 多家基金公司近 2,000 支基金。

迄今為止，匯付天下已服務超過境內 50%以上 1,000 家 P2P 網貸平台，100

家第三方支付理財機構，100 家小貸公司等，並在全國擁有 50,000 名獨立理財顧問和超過 50 家區域財富中心，與上下游一起共創新金融生態。2015 年，匯付天下榮獲 2015 達沃斯論壇“全球成長型公司”與德勤“高科技、高成長企業亞太地區 50 強”。匯付天下代表創新的中國大陸新金融行業得到全球關注。

最後，匯付數據副總裁仇晟向代表團介紹了匯付國際的成立願景和服務優勢，詳細說明匯付國際目前全力推動的“海外購”、“海外線上收單”和“ALL-IN-ONE 智能 POS”三大業務方向。匯付國際能為客戶提供“跨境支付一站式服務”，是行業內獨具特色和最有優勢的跨境服務提供商之一。

## 九、挖財

由挖財總裁顧晨煒說明，挖財誕生於 2009 年 6 月，定位為“老百姓的資產管家”，聚焦於傳統金融服務涉足較少的普羅大眾，擔當普惠金融的踐行者，是中國大陸最早的個人記帳理財平台，提供各種免費 APP，建立了豐富的客戶基礎以及信用口碑。目前使用挖財記帳 APP 累計用戶已超過 1.3 億人，遍佈中國大陸各省及港澳臺、海外華人分佈地區。挖財經過了六年多發展，從記帳到理財，從技術到金融，從小眾到廣大老百姓，已經成為一家極富特色的互聯網金融企業，立基於移動網際網路的資產管理平台。其發展歷程、經營模式和產品創新在業內獨樹一幟，具有較大的影響力，例如每月 18 日推出的“18 財富日”也已經成為業內理財的風向球。挖財主打產品有：

- (一) **挖財記帳理財**：“專業勤快人的財務管理”，透過記帳隨時了解個人財務狀況。記帳服務是管理財務，但記帳的本質是幫助用戶進行生活規劃，進一步灌輸用戶理財的概念。
- (二) **挖財寶**：提供老百姓豐富的優質理財商品之綜合理財平台。
- (三) **挖財錢管家**：投資管理股票基金定期的理財神器軟件。
- (四) **挖財信用卡管家**：專注於信用卡管理、智能分析記錄與提醒還款等功能。

(五) **挖財理財論壇**：中國大陸最大的理財社區網絡平台，全面關注市場行情，是提供各類投資工具等資訊的投資理財社區。

(六) **挖財股神**：新手股民的學習理財軟件 APP。

挖財在於基金精選篩選模型中，另加入可穿越牛熊市，挑選中長期表現較穩定的基金及強調順應經濟和資本市場的大類資產配置條件。精選的基金已連續三年打敗滬深 300 指數。

挖財目前已發展成為一家涵蓋管錢、賺錢、信息分享等全方位資產管理服務的移動互聯網金融平台，專注於為用戶實現個人資產管理的便利化、移動化和雲端化。

挖財總裁顧晨煒提及互聯網金融公司需不斷地顛覆創新，以免被迫出場，所以在目前大陸國家政策環境還算寬容的狀況下，鼓勵突發其想、無中生有，並依法合乎規定經營的前提下，創新思維企業才能大有可為。他同時強調，互聯無邊界，金融有底線，科技金融創新本質上仍然是金融，必須在守住風險底線的基礎上進行。實際上，網際網路大數據可以在金融風險控管上發揮更大作用。挖財擁有海量、多維、核心的數據源，基於自有數據的分析，比如可以做到多維度交叉驗證、構建動態偵測模型來反欺詐以控制風險、通過用戶傳統數據加網際網路大數據實現快速審批和授信等等，這些都是挖財的優勢。

### 叁、參訪心得及建議

瞭解「互聯網金融」之前，要先瞭解互聯網金融的開宗始祖—互聯網。互聯網就是“連結網路的網路”，可以將全球資訊資源匯總集合之所。而其特點為：可利用不同的硬體或移動設備，僅需通過電話線即可進入網路、利用搜索引擎就可提供極大量免費豐富的資訊資源、具人性化操作簡便入門介面、打破時間和地域的限制、即時或是及時性、資訊訊息全面一致化、交流成本低廉等。而互聯網剛開始基礎應用於萬維網、電子郵件、文件傳輸、專門討論及遠程登陸等。

由於「互聯網」的特點加上原本的基礎應用，因緣際會又與「金融業」碰撞出新的火花，自從互聯網和金融業結合後，「互聯網金融」呈現爆發式的發展。

金融行業最原始的形式即是資金的融通，一方收取存戶的資金，到期支付本金及利息，另一方面將收到的資金借出，到期收回本金及利息。兩者之間的利息差額，即是金融業的收入。隨著時代的演變，古代的錢莊演變為現代的銀行業，交易物換星移轉至線上，互聯網取代了金融業仲介的角色，扮演起資金供需兩者之間的融通管道，只不過融通的管道已不再僅限傳統金融機構，顯然形成金融脫煤<sup>5</sup>的現象。

互聯網金融藉助互聯網技術與移動通信技術實現資金融通、支付及資訊仲介等金融業務經營模式，完完全全跳脫傳統式商業銀行的間接融資模式或資本市場的直接融資模式，所蘊育而生的創新金融交易模式，可以說金融業出現了新的競爭，但絕不是顛覆金融本質，而是一種服務形式及交易模式上的創新，改變金融業運營思維，提供人們更快速便捷的生活形態。

---

<sup>5</sup> 金融脫煤取代金融機構仲介之角色。

◎互聯網金融發展業態模式

金融模式	產品內容	行業特點
支付結算	第三方支付	獨立於商家和銀行，為消費者及商戶提供信譽保障的支付交易平台
網路融資	P2P 貸款	提供借貸平台，資金供需方自行撮合成交易的資金借貸方式
	群眾募資	透過網路平台，專案發起人發布需求，向不特定的多數人融資籌款
	電商融資	被傳統金融業拒絕融資的小微企業，透過此平台解決融資需求
渠道業務	第三方金融產品銷售	基金、保險、券商等金融商品透過網路銷售平台銷售
信息數據	資訊與門戶	提供各類金融信息服務
	網路徵信	個人或企業在互聯網交易或使用互聯網各類服務過程中留下訊息數據，並結合線下渠道之訊息數據，利用大數據、雲計算等技術進行信用評估
金融機構互聯網化	銀行、證券、保險業的互聯網化	金融機構利用互聯網開發金融產品或交易模式線上化
直銷銀行	新型銀行	銀行沒有實體營業網點，不發放實體銀行卡，客戶通過電腦、電子郵件、手機、電話等遠程渠道獲取銀行產品和服務
其他	周邊服務	提供理財計算工具、金融諮詢、理財規劃等服務

## 一、參訪心得

在大陸國家政策主導下，鼓勵互聯網金融創新之時，即使一切發展順利，仍須考量可能發生的風險，監管鬆散一定會增加風險，過於嚴格又會阻礙行業的創新及發展。目前中國大陸互聯網金融監管的法規仍有模糊地帶，還存在一些爭論。互聯網金融其實本質還是金融，應適用統一的法令，一行三會也正加速制定一系列的監管措施。網路無國界帶來了便捷，但網路的資訊安全以及金融業的風險也因此更容易衍生出問題，因此，如何加強客戶資訊交易安全，及在網路環境下防範金融風險，是未來發展過程中的首要課題。例如：

- (一) **操作風險**：不管是投資人或是使用者，在進行投資或支付轉帳時，有可能因為疏忽或不留神造成操作失誤而產生損失。
- (二) **錯帳問題**：傳統金融行業嚴格要求當天會計帳務借貸務必相等，不得有掛帳情形發生且限期更正，反觀互聯網金融業錯帳問題時有耳聞。
- (三) **訊息風險**：在借貸條件中以信用評級做為依據，而信用評級的資訊是透過數據資料產生的，經由分析所得做為評級主體的信用風險，但這是否合理或合適？提供之資料是否真實？業者是否可能監守自盜讓資訊外洩？
- (四) **技術風險**：傳統金融業有獨立嚴謹的資安系統，而互聯網金融是開放式的網路通訊系統較易遭受電腦病毒或網路駭客入侵，因此更應謹慎加強系統技術及管理安全。
- (五) **違約風險**：P2P 網貸交易兩造雙方有可能未曾謀面，也可能未簽訂書面契約，借款人不還錢增加了信用風險導致求償無門。
- (六) **利率風險及流動性風險**：對於固定型理財商品而言，投資人可能因為利率大幅波動而改變了投資策略，造成大量申贖，這不是互聯網金融平台可以

應對處理的問題。當平台上發生意外而影響到平台運作時，很可能會導致資金抽離，造成擠兌風波。

(七) **考驗著央行調整貨幣或信貸政策的難度**：部份資金轉向第三方支付公司，該公司不受法定存款準備體系的約束，融資的管道增加網路平台，當這些平台壯大後，可能削弱了央行對政策效果的判斷。

(八) **洗錢問題**：傳統銀行體制對洗錢問題已有一定法令防範，至於線上的資金轉帳進出，尚無配套法令可遵循，很難控管。

(九) **平台是否正派經營**：由於互聯網金融興起，偶有發生以網路平台為號召，非法吸收存款或集資之亂象。

(十) **監理制度尚未建構完善**：政府放任互聯網金融業自由發展，處於低門檻、寬標準監管的狀況，只要不觸犯「非法吸收公眾存款」及「非法集資」，其它並無嚴慎統一標準可供遵循，可能在過度發展後造成金融亂象。

種種風險和問題是值得省思防範的。2015 年年底發生了 e 租寶網路借貸詐騙事件，構成一定程度上的區域金融風險，故中國大陸將 2016 年定義為互聯網金融的“規範元年”。隨著指導意見陸續發布，相關規範陸續可供大陸互聯網金融依循，於今年 8 月 24 日，大陸銀監會正式發布《網絡借貸信息中介機構業務活動管理暫行辦法》。至此，互聯網金融業監管有了較紮實的定位。其中，較重要的規範是關於網貸上限的規定。根據《網絡借貸信息中介機構業務活動管理暫行辦法第十七條規定》，同一自然人在同一平台的借款餘額不得超過人民幣 20 萬元；同一法人或其他組織在同一平台的借款餘額不得超過人民幣 100 萬元；同一自然人在不同平台借款總餘額不得超過人民幣 100 萬元；同一法人或其他組織在不同平台借款總餘額不得超過人民幣 500 萬元。另再次重申“訊息中介”平台的法律地位，並列出了包括不得吸收公眾存款、不得設立資金池、不得提供擔保

或承諾保本保息、不得發售金融理財產品、不得開展類資產證券化等形式的債權轉讓等 13 類禁止行為在內的負面清單。此辦法公布後掀起了波濤巨浪，也因此互聯網金融必須有所改變。

網路技術給了互聯網金融強而有力的後盾，提供了資料訊息產生(大數據)、數據挖掘分析(雲計算)、資訊安全管理和搜尋引擎等技術。透過社群網路集合、電子商務交易、協力廠商支付、搜尋引擎搜集等匯集成了龐大的資料庫。在雲端計算和行為分析理論下，利用大數據挖掘與尋找可能發展的商業契機。資訊安全管理保障每筆交易或支付得以順利進行，而搜尋引擎也可以讓使用者更容易獲取有效訊息。這些網路技術的加入，大大降低了金融交易的成本和風險，擴大了金融服務的範圍。國家金融體系依託於互聯網技術及精神，實踐發展成為普惠金融的重要推手，互聯網金融定位於為社會所有階層和群體提供金融服務，也就是說在“網路之前人人平等”，特別是那些被傳統金融業忽視的弱勢群體及小微企業（長尾效應）<sup>6</sup>，普惠金融為這些群體或企業提供了與其他客戶平等享受金融服務的權利，所以互聯網金融的思維及架構能為所有人帶來智能、安全、便利的金融服務。未來，應觀察互聯網金融與傳統金融之間的逐漸模糊化，包括業態模式、服務方式也將逐步融合為一，基於統一帳戶的綜合性金融服務平台可望成為未來金融的最終形態。

因互聯網金融創新而發展出不同金融業態，但由於兩岸經濟發展背景以及國情不同，中國大陸傳統金融業尚屬於成長階段，而臺灣早已發展至成熟競爭階段。互聯網金融其實就是交易行為的改變，部份臨櫃服務換到網路上進行，由現金或信用卡支付改變為移動裝置（手機）支付。但人們的習慣非一朝一夕可改，對於臺灣金融業而言，互聯網金融只是金融行業交易多了另一個管道。臺灣金融業應該利用本身品牌價值優勢，加上創新互聯網金融的模式，開創多元化、智能

---

<sup>6</sup> 長尾效應是指原來不受重視的銷量小但種類多的產品或服務，由於總量巨大，累積起來的總效益超過主流產品的現象。



化的金融機構。

互聯網金融雖然發展出不同的型態，但在現有監管制度及民情下，認為「P2P 貸款」及「直銷銀行」這兩種業態，應依託或附屬於銀行業下較有發揮空間，否則獨立於現行臺灣銀行業發展較難有所效益。「P2P 貸款」<sup>7</sup>提供出借人與借款人的小額融資，是網路金融借貸服務。但由於本國低利的環境及過度競爭下造成利差收斂，若依託於 P2P 業態另成立平台，在講求服務至上的年代，媒合成功後需另加收服務費用，可能導致出借人和借款人打退堂鼓，更何況出借人又不認識借款人。再來臺灣的銀行分行數多達 3,431 家（截至 105 年 7 月底），遍佈臺灣各個角落，金融服務相當便利，且均能提供網路銀行或隨身版 APP 等功能，而「直銷銀行」就是「純網路銀行」，本質上依然為金融業，在本國監管制度法令規定下，成立的資本額也應該與實體銀行一樣，但也似乎滯礙難行。

金融監督管理委員會(簡稱金管會)曾於 2015 年元月表示，經由新興科技技術及創新的交易模式，確實顛覆了金融服務的模式，銀行業在這金融創新數位化時代洪流中不能置身事外，改變在所難免，應順勢而為並在變局中找到致勝之道。金管會為協助銀行業因應數位化浪潮和推動相關業務，並提供大眾便利之數位化金融服務場景，已推動「打造數位化金融環境 3.0」計畫，初期先開放多項存款、放款、財富管理及信用卡等金融業務線上申辦，信用卡連結行動設備擴大行動支付及第三方支付運用，推動金融大數據、雲計算等巨量資料分析應用，提供大眾及企業更多元便利的金融服務模式，循序漸進為臺灣打造數位化金融環境，提升競爭力。

## 二、參訪建議

隨著互聯網金融所帶來的創新，依托互聯網金融可以將傳統銀行業打造成線上銀行+互聯網金融+線下客服的金融服務模式。傳統銀行業在線下擁有大量實

---

<sup>7</sup> P2P 貸款指個人對個人貸款。

體分行，藉由這些優勢讓這些分行轉型為智能化社區銀行，可以將臨櫃客戶引導至線上交易，若線上客戶遇到問題，也可以透過就近的實體銀行據點面對面解決，這種線下結合線上的優勢是互聯網金融平台無法取代的。因此，在推動數位金融的同時，我們需相關配套措施及思維：

**(一) 「強化線上交易安全及風險控管，加強員工專業能力，並鼓勵 IT 投資及管理」**

由於互聯網金融的影響，應進行銀行內的組織結構調整，成立金融數位專責部門。數位化服務取代實體櫃位，對於線下實體銀行員工也勢必帶來影響，所以除強化員工專業能力外，應培養員工的行銷能力或是協助職場轉換。有關本次參訪單位之 IT 人員佔全體員工比率，其中螞蟻金服約佔 50%、匯付天下約 33%、挖財約 60%。因此可見，在金融數位化的浪潮下，IT 人才培訓及業務人員轉型顯得格外重要。

**(二) 「運用大數據分析，深入瞭解各區域客戶需求」**

在互聯網金融中，透過社群網路集合、電子商務交易、協力廠商支付、搜尋引擎協助等匯集成了龐大的資料庫，再經由雲端計算和行為分析理論處理，從大數據挖掘或尋找可能的發展。我們根據數據分析結果找出各分行利基並可調整人力配置，藉由各區域規劃不同經營策略，發展出社區化、智能化的新型態分行。另可參考他國成功經驗，例如香港數碼櫃位，全天候二十四小時透過視訊影像櫃位服務，提供多項交易項目，發展為分行自動化型態，或者是機器人理財業務，除了帶來全新的體驗，亦排除人性弱點，增加判斷精準度，對客戶資產增值有所助益。

**(三) 「深入場景化，解決客戶問題，以客戶為中心就可贏得商機」**

以往傳統銀行業設計金融商品，往往得兼顧銀行業自身利益及優質客戶（二八理論）<sup>8</sup>的需求；然而互聯網金融的精髓是在解決長尾效應中的小微企業及普羅大眾，「場景」設計正是銀行業所欠缺。如何設計貼近使用

---

<sup>8</sup> 二八理論為各行業中八成的營收為二成的主力客戶所貢獻。

者實際生活情況之各種電子商務場景，讓場景更符合客戶需求，並適時推出金融科技服務，會是傳統金融業所需思考的另一門重要課題。

#### （四）「跨業合作共建平台」

由於傳統銀行業更容易取得客戶信賴，可與證券業、投信業、保險業合作，推出一站式更多元化金融商品供客戶選擇，對於市場相對較小的臺灣，更應透過品牌價值優勢、整合資源共構平台，取代彼此短兵相接，以謀求全體金融業之互利共贏。

#### （五）「鼓勵創新思維」

螞蟻金服起源於支付創新，而後延伸發展於互聯網金融各業態，成為互聯網金融的領頭羊。所參訪的單位領導們也鼓勵大家突發其想，鼓勵員工天馬行空，不預設立場，化不可能為可能，從失敗經驗中找機會，滿足客戶需求，能優先掌握未來場景就能贏得互聯網金融契機。

#### （六）「落實消費者保護」相關規範

在明確的監管責任下，加強客戶投資風險承受度的觀念及宣導防範網路詐騙，確實保障消費者權益。建議提供差異化的金融服務模式，為客戶創造價值，維護公平競爭的市場秩序，以利互聯網金融健康發展。

#### 肆、附件

##### 附件一：參訪團員名單

姓名	機構名稱	職稱
林武清	台灣金融研訓院	副院長（團長）
陳世訓	台灣金融研訓院資訊處	處長（副團長）
陳章正	金財通商務科技服務股份有限公司	董事長
謝明華	全球人壽保險股份有限公司	獨立董事
黃永昌	元大商業銀行	資深副總經理
李淑富	法商法國巴黎人壽台灣分公司經營企劃部	副總經理
姚旭杰	國泰金控	協理
梁明喬	國泰金控	專案協理
郭維政	台北富邦商業銀行金融處	資深協理
鄭中安	全球人壽保險股份有限公司	助理副總經理
陳衍文	國泰世華銀行資訊總管理處	協理
李玫如	國泰世華銀行數位資訊部	協理
王贊富	法國巴黎管理顧問公司	協理
王嘉緯	台灣金融研訓院海外業務發展中心	所長
李文森	元大商業銀行	資深經理
李國鼎	臺灣銀行財富管理部	中級襄理
李麗津	高雄銀行業務管理處	科長
高文彬	高雄銀行資訊處	科長
沈鈺堂	彰化銀行第六區營運處	組長
廖述健	國泰世華銀行金融支付部	經理
姜文怡	國泰世華銀行國際管理部	專案經理
溫千慧	永豐商業銀行電子金融處	專案經理
李祐任	台灣金融研訓院海外業務發展中心	兩岸業務主管

附件二：活動安排簡介

日期	時間	課程/活動安排	
9月4日 (週日)	下午	搭乘中華航空 CI503 16:50-18:35 桃園機場至上海浦東機場	
9月5日 (週一)	上午	<p>參訪機構:銀行互聯網化-上海浦東發展銀行 主題:互聯網+驅動傳統金融數位化策略轉型</p> <p>上海浦東發展銀行截至 2016 年 9 月底,總資產達 53,713 億人民幣,各項貸款餘額 24,488 億人民幣,各項存款餘額 29,557 億人民幣。目前已設立 41 家一級分行、逾 1,700 家營業機構,擁有超過 4.8 萬名員工。為“互聯網+”制定策略方向,浦發銀行創新推出“spdb+”互聯網金融發展策略,探索數位化經營模式,創新“O+O”(Online+Online)的新運營模式,促進金融普惠發展及企業轉型升級等。</p>	
	下午	<p>專題講座: 互聯網金融的支付與理財業務發展現況與未來趨勢座談</p>	<p>上海市 銀行同業公會 互聯網金融小組</p>
9月6日 (週二)	上午	<p>參訪機構: 金融博物館暨銀行博物館前身為上海博物館,於 2000 年正式開館,是中國工商銀行創辦的全國首家金融業博物館。展覽以中國大陸近代銀行發展為主線,全景再現中國大陸百年金融風雲,典藏中國大陸深厚的金融文化底蘊。</p>	<p>上海市 銀行博物館</p>
	下午	<p>專題講座 1: 理財網站的發展與挑戰 專題講座 2: 金融科技與服務創新 專題講座 3: 互聯金融發展趨勢與挑戰 專題講座 4: 台灣行動支付與金融科技因應策略</p>	<p>上海市 互聯網金融協會</p>
9月7日 (週三)	上午	<p>網路支付-銀聯商務 主題:閃付與 Apple Pay 經營策略</p> <p>銀聯商務有限公司是中國銀聯控股,專門從事銀行卡受理市場建設和提供綜合支付服務,成立於 2002 年 12 月,為首批獲得《支付業務許可證》的支付機構。銀聯商務在大陸支付市場處於領先地位,非金融支付行業綜合支付市場份額排名第一,協力廠商支付企業和銀行業金融機構共同參與的銀行卡收單市場份額排名亦屬第一,互聯網支付市場份額排名第三。</p>	

9月7日 (週三)	下午	<p>機構參訪：螞蟻金融服務集團-支付寶 主題：支付寶在網路世界(含基金理財)經營策略</p> <p>支付寶，是 2015 年大陸協力廠商互聯網支付交易市場規模的第一名，市占率超過 45%。自 2004 年起，支付寶已與超過 200 家金融機構合作，為近千萬小微商戶提供支付服務，截至 2015 年 6 月底，實名用戶數已經超過 4 億。目前，支付寶的線下門市超過 20 萬家，計程車超過 50 萬輛；境外超過 30 個國家和地區，近 2,000 個簽約商戶支援支付寶收款，覆蓋 14 種主流貨幣。在金融理財領域，支付寶為用戶購買餘額寶、基金等理財產品提供支付服務。目前，使用支付寶支付的理財用戶數超過 2 億。</p>
9月8日 (週四)	上午	<p>機構參訪：協力廠商產品銷售-諾亞財富 主題：協力廠商理財商品經營與營銷策略</p> <p>諾亞控股有限公司以“諾亞財富”為品牌，是中國大陸第一家在美國紐約證券交易所上市、旗下公司獲得中國證監會與香港證監會業務發展相關金融牌照與資格的綜合金融服務管理集團。以財富管理、資產管理、投資銀行、互聯網金融的多業務為主線，為超過 7 萬名高淨值客戶提供理財、海外資產配置、高端保險、高端教育等綜合金融服務。</p>
	下午	<p>機構參訪：網路支付-匯付天下 主題：供應鏈金融服務發展新趨勢</p> <p>匯付天下為傳統行業、金融機構、小微企業及個人投資提供金融帳戶、支付結算、運營風控、資料管理等綜合金融服務。擁有《支付業務許可證》、基金支付牌照、基金銷售牌照等。做為大陸領先的綜合金融服務機構，已服務超過 50%的 P2P 網貸平臺，服務協力廠商理財、消費金融、私募基金、交易所等新金融機構，與合作夥伴共同打造全新金融生態。</p>
9月9日 (週五)	上午	<p>機構參訪：老百姓的資產管家-挖財 特色：記帳理財 APP 提供</p> <p>挖財成立於 2009 年 6 月，是中國大陸最早的個人記帳理財平台，專注於協助用戶實現個人資產管理的便利化、個人記帳理財的移動化、個人財務數據管理的雲端化。現有服務涵蓋手機端和 Web 端，主要產品有“挖財記帳理財”、“挖財信用卡管家”、“挖財錢管家”、“挖財寶”等 APP，以及“挖財社區”。</p>
	下午	<p>搭乘中華航空 CI504 19:50 - 21:40 浦東機場至桃園機場</p>

## 伍、參考資料

台灣銀行家， 2015 年 9 月第 69 期， 44-46 頁。

上海浦東發展銀行 2016/09 所提供資料及上海浦東發展銀行官網資料  
<http://www.spdb.com.cn/> (擷取日期 2016/10/03)

中國工商銀行 2016/09 所提供資料及中國工商銀行官網資料  
<http://www.icbc.com.cn/icbc/>(擷取日期 2016/09/19)

上海市銀行博物館 2016/09 所提供資料及上海市銀行博物館官網資料  
<http://www.icbc.com.cn/ICBC/html/museum/main/main.html>(擷取日期 2016/09/19)

紅星凱美龍 2016/09 所提供資料及紅星凱美龍官網資料  
<http://www.chinaredstar.com/>(擷取日期 2016/09/21)

中國銀聯 2016/09 所提供資料及中國銀聯官網資料  
<https://cn.unionpay.com/>(擷取日期 2016/09/30)

螞蟻金融服務集團 2016/09 所提供資料及螞蟻金融服務集團官網資料  
<https://www.alipay.com/>(擷取日期 2016/10/03)

諾亞財富 2016/09 所提供資料及諾亞財富官網資料  
<http://www.noahwm.com/>(擷取日期 2016/10/05)

滙付天下 2016/09 所提供資料及滙付天下官網資料  
<https://www.chinapnr.com/>(擷取日期 2016/10/03)

挖財 2016/09 所提供資料及挖財官網資料  
<https://www.wacai.com/>(擷取日期 2016/10/14)