

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書

(出國類別：其他)

參加「2016 兩岸 FinTech 研習班」 報告

服務機關：金融監督管理委員會銀行局

姓名職稱：張 珮 涵 專員

派赴國家：中國大陸

出國期間：105 年 9 月 21 日至 9 月 27 日

報告日期：105 年 10 月 18 日

目錄

壹、摘要	1
貳、研習行程	2
參、課程內容	5
肆、參訪情形	8
(壹)中國互聯網金融協會	8
(貳)工商銀行	11
(參)京東金融	12
(肆)百度公司	15
(伍)網商銀行	16
伍、心得與建議	19

附件

附件一、團員名單

附件二、行程安排

附件三、參訪及上課簡報檔

壹、 摘要

為協助臺灣金融業了解大陸互聯網金融的商業模式、產業發展趨勢，財團法人台北金融研究發展基金會主辦了「2016 年兩岸 FinTech 研習班」。本次研習全程七天六夜（9 月 21 日至 27 日），透過研習課程，與北京及杭州互聯網企業參訪座談，協助臺灣金融業者及主管機關掌握新型態「互聯網金融」發展所伴隨的商機與挑戰，以及如何借鑑大陸發展經驗，強化我國金融業數位化發展環境。職奉派參與此次研習班參訪活動，聽取大陸地區互聯網金融業務最新發展情形、未來趨勢、相關實務及監理機關監管思維與原則，以為本會研議制定相關監理法規及制度之參考。

貳、 研習行程

本次研習行程除交通往返外，安排機構參訪及專題演講如下：

日期	行程內容	主講(持)人
9月22日	● 中國人民銀行 / 中國互聯網金融協會	李東榮 / 中國互聯網金融協會會長、(前)中國人民銀行副行長
	● 中國民生銀行 (手機銀行、直銷銀行與民生電商)	吳江濤 / 民生電商董事長兼CEO
	● 中國工商銀行 (融e行、融e購、融e聯)	吳翔江 / 工商銀行電子銀行部總經理
9月23日	● 京東集團 (京東金融)	溫京燕 / 京東金融副總裁 陳龍強 / 京東金融戰略研究部研究總監 魏 敏 / 京東金融戰略研究部戰略規劃總監 高 雷 / 京東產品眾籌流行文化及公益負責人 羅慶平 / 京東金融結構金融部總監
	● 百度集團 (金融事業部、百信銀行)	章政華 / 百付寶公司百度錢包總經理 朱白帆 / 百度錢包支付與商戶事業部總經理 李博晨 / 百度錢包跨境業務副總經理

9月24日	培訓課程 主題一：大陸「互聯網+金融」之機遇與挑戰	蔡凱龍 / 互聯網金融千人會創始人、原執行秘書長；點石資產董事長；台北金融基金會諮詢顧問
	主題二：大數據金融之發展與運用	郎佩佩 / 九次方大數據信息集團公司執行總裁助理兼高級執行副總裁 王毛路 / 貴陽大數據交易所高級副總裁、首席科學家
	主題三：全球金融科技資安發展的新趨勢	游張松 / 台灣大學工商管理學系暨商學研究所教授；台北市消費者電子商務協會(SOSA)理事長
9月26日	● 阿里巴巴 (淘寶、天貓)	歐家麟 / 阿里巴巴財資管理部副總裁
	● 網商銀行 (互聯網銀行) ● 浙商銀行 (企業 e 購銷)* (*因梅姬颱風襲台，職及部分團員配合調整參訪行程，於 9/26 提前返台，未參與該場行程。)	俞勝法 / 網商銀行行長 吳建偉 / 浙商銀行副行長
9月27日	恒生電子* (*因梅姬颱風襲台，職及部分團員配合調整參訪行程，於 9/26 提前返台，未參與該場行程。)	彭政綱 / 恒生電子董事長 周 峰 / 恒生電子黨委書記 官曉嵐 / 恒生電子執行總裁 童晨暉 / 恒生電子高級副總裁 張曉東 / 恒生電子副總裁 童世紅 / 恒生研究院技術專家 蔣劍峰 / 恒生電子投資發展部總經理

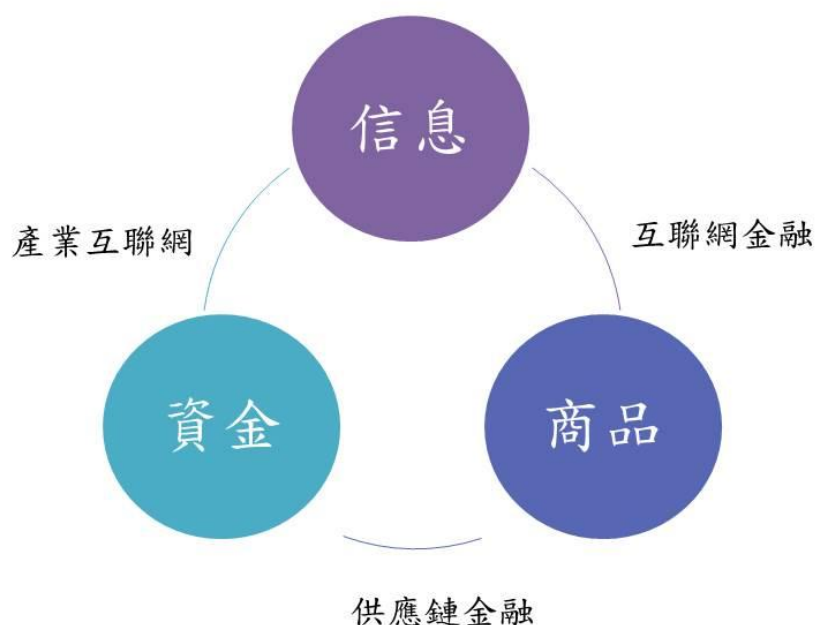
本次參訪成員包含中央銀行、金管會、中華民國銀行商業同業公會代表、財金資訊股份有限公司、臺灣集中保管結算所、銀行業、保險業、證券業、期貨業等中高階經理人員。

參、 課程內容

本次研習班包含 9 月 24 日共 1 日之培訓課程，內容涵括互聯網金融的機遇與挑戰、大數據金融之發展與運用、以及全球金融科技資安發展的新趨勢，課程內容摘述如下：

(壹) 互聯網金融的機遇與挑戰

一、未來最成功的商業模式，是信息、商品及資金三者的串聯與集合。



二、互聯網金融定義：在移動通訊、大數據雲計算和物聯網等新技術高速發展的推動下，為了滿足日益豐富的金融服務需求而創造出來的新金融產品、新金融模式和新金融思維。

三、中國大陸互聯網金融六大營運模式：

(一) 支付：在收付款人之間作為中介機構，相關企業屬於平台依託託型有支付寶、財付通；行業應用型如易寶支付、匯付天下；銀行收單業務如銀聯、拉卡拉支付；預付卡部分有百聯集團。

(二) P2P 信貸：透過平台進行資金借、貸雙方的匹配，相關企業有宜信、拍

拍貸、人人貸。

(三)眾籌：以團購+預購形式，向網友募集資金，目前中國大陸股權式眾籌因易踩到非法集資的紅線，發展緩慢；相關企業包括點名時間、淘夢網、追夢網、創投圈、天使匯等。

(四)大數據金融：集合海量非結構化數據，透過分析為互聯網金融機構提供客戶信息、掌握消費習慣、預測客戶行為。相關企業包括阿里小額信貸、京東、蘇寧。

(五)互聯網金融門戶：利用互聯網進行金融產品的銷售並提供服務，營運型態包含"搜索+比價"模式，將各家金融產品放在平台上，用戶透過比較來挑選合適的金融商品。目前相關企業有融 360、91 金融超市、好貸網、格上理財…等。

(六)信息化金融機構：通過採用信息技術，對傳統營運流程進行改造或重構，實現經營、管理全面電子化的銀行，相關企業即為各大銀行的手機銀行。

四、中美互聯網金融對比：

	中國大陸	美國
傳統金融市場和產品	產品單一、效率低	完善、全方位、競爭激烈
法規監管	有待完善 入門檻低 力度不夠	健全成熟 嚴格准入 嚴厲處罰

五、互聯網金融與傳統金融比較：

互聯網金融優勢	傳統金融優勢
<ul style="list-style-type: none">● 大資料、雲計算、移動通信、社交網絡● 掌握客戶資訊	<ul style="list-style-type: none">● 金融專業人才和經驗● 風控能力● 資料累計期間較長，禁得起

<ul style="list-style-type: none"> ● 勇於創新挑戰 ● 價格優勢 ● 開放分享 	<p>經濟週期考驗</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 資訊安全 ● 資金實力、客戶信任度
--	--

六、傳統金融如何應對：以大資料為中心，與互聯網企業合作，以達到資源互補、產品互補、數據互補、信用互補、風控互補，以相輔相成。銀行可充分結合現有業務，利用線上金融、電子商務、移動金融，滿足客戶日益多元化的需求。

(貳) 大數據金融之發展與運用

- 一、產品定位分析：利用實時數據處理，對金融業產品的開發及推廣精準定位。
- 二、精準行銷：整合金融業內部和外部數據，建立報表，提供市場、銷售、用戶、輿情等多角度的宏觀洞察。
- 三、個性化推薦：用大數據技術智能化分析客戶需求，如客戶的理財偏好、年齡等，實施精確化、有針對性的產品及服務推薦。
- 四、優化體驗：通過大數據，銀行可以監控不同市場推廣管道的品質，從而進行合作管道的調整和優化。銀行亦可通過爬蟲技術，抓取社區、論壇和微博上關於銀行以及銀行產品和服務相關資訊，並通過自然語言處理技術，進行輿情分析。
- 五、風險管理：利用行為數據、歷史數據並結合第三方徵信，使金融機構做出更明智的決策。
- 六、精準定價：透過大數據，保險公司可以更精準地為保險商品定價。

(參) 全球金融科技資安發展的新趨勢：

未來資訊安全框架將著重在身分識別與生物辨識安全、雲端與隱私安全管理、數位貨幣與區塊鏈技術安全應用、以及網路應用與行動應用程式的安全性。

肆、 參訪情形

本次共安排了參訪中國互聯網金融協會、工商銀行、民生電商、京東金融、百度金融、阿里巴巴、網商銀行、以及恆生電子，摘述與本會業務相關部分如下：

(壹) 中國互聯網金融協會

一、簡介：中國互聯網金融協會係 2014 年 4 月 3 日，由中國人民銀行、銀監會、支付清算協會、證監會等組建，已正式獲國務院批復，旨在對互聯網金融行業進行自律管理。協會目前發展著重六大面向：

- (一) 建立完善的自律懲戒機制：目前已發布自律懲戒管理辦法，規定了懲戒種類、適用範圍、實施程序、實施機構等。
- (二) 有序推進互聯網金融信息披露工作：協會已完成 P2P 網絡借貸信息披露標準和信息披露自律管理規範的評審稿。
- (三) 建設互聯網金融舉報信息平台：為廣大群眾舉報違法活動提供便捷渠道，也為監管和司法部門提供風險線索和數據支持。
- (四) 開展多層次的風險教育和培訓：例如於刊物刊登風險教育專欄等。
- (五) 加快展開基礎設施建設：協會刻正建設互聯網金融服務平台，實現綜合統計監測、風險預警、信用信息共享等功能。
- (六) 理論和實務的研究：目前協會已展開了各項實務性與政策性研究，提供諮詢服務，並專門成立了區塊鏈研究工作小組。

二、大陸互聯網金融發展特點：

- (一) 總體呈現快速發展態勢。
- (二) 佔金融總量比重仍偏低：例如支付面僅佔 0.4%、資產管理僅佔 2%、信貸面僅佔 0.3%，主要仍係以傳統銀行為主。
- (三) 業務模式呈現多元化特性。
- (四) 行業與地區集中度較高：廣東、北京、上海、浙江、山東 5 個省份運營平台數量及合計貸款餘額佔全國總量比較高。

(五) 行政監管與行業自律體系逐步落實：2015 年 7 月，人民銀行出台《關於促進互聯網金融健康發展的指導意見》，提出了一系列支持創新發展的政策措施，確立了主要業態的監管職責分工和基本業務規則。

三、主要關切議題：

(一) 有關網路借貸平台(P2P)是否立法規範及監理方向：

中國大陸於 105 年 8 月 24 日發布《網路借貸資訊中心機構業務活動管理暫行辦法（評估稿）》，監管主軸如下：

1. 將網路借貸（P2P）定義為訊息仲介，而非信用中介；P2P 機構不得從事自行融資，不得為出借人提供擔保或保本、保息，不得吸收公眾存款。
2. 個人最多貸款 100 萬，企業最多貸款 500 萬：” 同一自然人，在同一網路借貸資訊仲介機構平臺的借款餘額，上限不超過人民幣 20 萬元；同一法人或其他組織，在同一網路借貸資訊仲介機構平臺的借款餘額上限不超過人民幣 100 萬元；同一自然人，在不同網路借貸資訊仲介機構平臺借款，總餘額不超過人民幣 100 萬元；同一法人或其他組織，在不同網路借貸資訊仲介機構平臺借款，總餘額不超過人民幣 500 萬元。”
3. P2P 資金需存管到銀行業金融機構，惟銀行對於 P2P 業者尚無需履行盡責調查(Due Diligence)義務。
4. 保護投資者權益：包括對出借人進行風險揭示及糾紛解決途徑、明確出借人應當具備的條件。
5. 監管主體明確：根據不同的職責，銀監會、工信部、公安部、網信辦分工協同監管。

(二) 目前中國大陸網路借貸徵信制度：以中國人民銀行徵信中心為主，民營信用報告機構為輔。

(三) P2P 機構責任與義務：依據大陸銀監會公布的新聞稿，P2P 借貸被定義

為屬於民間借貸範疇，將受大陸《合同法》、《民法通則》等法規及最高人民法院有關司法解釋規範。

(四) 區塊鏈為許多互聯網公司積極從事研究之方向，未來一旦去中心化後，責任主體的歸屬應如何判定：此議題正是區塊鏈最大的難題，因此十年內並無改變現有貨幣系統的可能性，惟仍可發展像是產權確認等智能合約，或是身分認證、公證、審計、物流等社會層面的運用場景。

(貳) 工商銀行(融 e 行、融 e 購、融 e 聯)

一、 簡介：中國工商銀行成立於 1984 年，是中國五大銀行之首，世界五百強企業之一，擁有中國最大的客戶群，是中國最大的商業銀行。中國工商銀行亦是中國最大的國有獨資商業銀行。中國工商銀行的融 e 行則是中國大陸用戶最多的手機銀行。

二、 業務運營概況及主要觀點：

有傳統銀行作支撐，在銀行架構下發展互聯網：工商銀行互聯網金融升級發展的戰略是：以金融為本，創新為魂，互聯為器，構築起了以“三平臺、一中心”為主體，覆蓋和貫通金融服務、電子商務、社交生活的互聯網金融整體架構。“三平臺、一中心”互聯網金融主體架構的搭建為 e-ICBC 品牌賦予了新的內涵。“e” (Electronic) 代表的是資訊化、互聯網化；I (Information, 資訊) 對應銀行與企業、銀行與客戶、銀行內部實時溝通的“融 e 聯”即時通訊平臺，核心是把握客戶的資訊流；C (Commerce, 商貿) 對應 B2C、B2B、B2G (集團採購) 的融 e 購電商平臺，核心是把握客戶的商品流；B (Banking, 銀行業務) 對應直銷銀行模式的融 e 行平臺，核心是把握客戶的資金流；C (Credit, 信貸) 對應網絡融資中心。

三、 未來發展趨勢：工商銀行發展互聯網金融堅持以服務實體經濟為本，未來將持續加強對小微企業、“三農”等實體經濟薄弱環節的支持。另隨著持續擴增的“融 e 購”平台，工商銀行亦將線上消費信貸服務嵌入平台中，有效將潛在消費轉化為現實消費，並將既有消費需求轉化為消費信貸需求，更有效發揮消費對經濟發展的支撐作用。

(參)京東金融

一、簡介：京東(JD.com)是大陸最大的自營式電商企業，2014年5月在美國那斯達克證券交易所正式掛牌上市。京東金融是京東集團下子集團，2013年開始獨立運營，定位為金融科技公司。京東集團依託京東生態平台積累的交易紀錄資料和信用體系，向社會大眾提供各項金融服務。京東金融 App 並為客戶提供了”一站式金融生活移動平台”。

二、業務運營概況及主要觀點：

(一)對金融科技的核心定義：以金融為本質、以數據為基礎、以技術為手段，幫助金融行業提升效率、降低成本。

(二)京東金融搭建了七大業務板塊，包括：供應鏈金融、消費金融、財富管理、眾籌、支付、保險、證券。

(三)供應鏈金融：在京東金融各大業務板塊中發展的最完善的部分應屬供應鏈金融，發展模式概述如下：

1. 京東集團初期(2012年)採取與商業銀行合作的發展模式，與中國銀行合作，上線了一套供應鏈金融服務平台，向平台上的商家提供採購、入庫、結算前各方面的融資服務。

2. 2013年開始，推出”京保貝”，對平台上之商戶提供融資。並採用動態授信策略，用採購、銷售、財務數據作風控分析，3分鐘內自動完成授信審批，融資期限長達90天。

3. 動產融資 “雲倉金融”：

(1) 傳統動產融資有3大困局：一為抵質押物範圍小，大部分中小企業動產價值因難以評估，無法用來質押；二是缺乏全國性、電子化的動產質押登記平台，導致重複質押等風險事件頻發；三是質押方式較死板，貨物一旦用來融資，流動性將大幅降低，不能隨著買進賣出自動調整融資額度。

(2) 京東金融係透過數據和模型化方式自動評估商品價值，追蹤庫存並自動調整質押量。

(四) 消費金融：2014 年 12 月，京東白條正式上線，在商城上提供賒購服務。

京東白條類似” 虛擬信用卡” 概念，主張” 先消費、後付款” ，給予客戶在平台上消費使用白條支付貨款，可獲得 30 天免息的延後付款期或最長 24 期分期付款方式(費率標準約 0.5%-1.2%)。

(五) 眾籌業務：2014 年 7 月 1 日，京東對外宣布正式推出群眾募資業務

三、 未來發展趨勢：

(一) 京東白條 ABS：

1. 2015 年 10 月 28 日，京東金融發行國內首個基於網際網路消費金融的 ABS(Asset-backed Securities)產品— “京東白條應收帳款債權資產支持專項計畫” ，並正式於深圳交易所掛牌，首期募集額度為 8 億人民幣，分為優先 1 級(占比 75%)、優先 2 級(占比 13%)和次級(占比約 12%)，其中次級由京東自行認購。
2. 相較於中國大陸傳統銀行的資產證券化資產池主要係對企業的債權，京東推動了以小額分散的消費金融資產作為證券化的基礎資產，並且成功在市場上自由交易，填補了目前資產證券化市場在網際網路消費金融領域的空白，也解決了市場流動性的問題。
3. 值得注意的是，目前京東白條的發行流程由過去” 審批制” 改為” 備案制”

(二) 2016 年 9 月 6 日，京東金融發布了” ABS 資產證券化雲平台” ，主要包含以下三塊業務：

4. ABS 服務商的基礎設施服務業務：為中介機構(包含券商、信託、會計師事務所等)提供更好的工具和服務，在系統上提供兩套支持，一套是全流程智慧系統；另一套是雲端服務系統。前者包含資產池統計、切割、結構化設計、存續期管理等系統功能，為仲介機構提供

全流程分析、管理、運算體系，增強仲介機構承接 ABS 新業務及現有存續 ABS 業務的管理能力；後者則是仲介機構與投資人、評級機構等參與方的互動平臺。

5. 資產雲工廠的資本中介業務：運用大數據等能力讓不同的資產證券化項目迅速對接相應資產和資金，並為發行方和服務商降低項目的運作成本。京東金融同時也創造 ABS 金融產品(例如將自身供應鏈金融及消費金融的產品包裝並證券化)以及充當交易對手。
6. 夾層基金投資業務：京東金融出資 20 億元，聯合外部投資機構合作成立夾層基金，在 ABS 發行階段，讓夾層基金參與其中，吸收底層資產，且夾層基金將先於優先級投資者承擔風險，亦有助於優化 ABS 結構，增加市場流動性。

(肆) 百度公司(金融事業部、百信銀行)

一、 簡介：百度(BIDU)是全球最大的中文搜尋引擎、最大的中文入口網站，2005 年在美國納斯達克上市，成為首家進入納斯達克成分股的大陸地區公司及中國最具價值品牌之一。2015 年 2 月，百度宣布進行大幅度的組織架構調整，將現有業務群組和事業部整合為三大事業群組：移動服務事業群組、新興業務事業群組、搜索業務群組。三大群組都有包括金融業務，百度金融事業部是新興業務事業群組的六個事業部之一。

二、 業務運營概況及主要觀點：

百度靠搜尋引擎及地圖作為支撐，發展出的互聯網金融生態偏重技術層面，靠大數據繪出人群畫像，鎖定不同客群消費及理財習慣，精準行銷。截至目前為止，激活用戶數(有綁定銀行卡、至少消費一次的)已達 6,500 萬人。

三、 未來發展趨勢：利用人工智能等技術優勢，升級傳統金融，實現普惠金融的夢想。未來將透過人工智能驅動 5 大金融科技方向，包括：身分識別認證、大數據風控、智能投顧、量化投資決策系統、以及金融雲。

(伍) 網商銀行

一、 簡介：浙江網商銀行於 2015 年 6 月 25 日正式開業，登記資本額為 40 億人民幣，螞蟻金服持有約 3 成股份。網商銀行以純互聯網方式運營、不設物理網點，利用互聯網和大數據的優勢，為小微企業提供金融服務。

二、 業務運營概況及主要觀點：

(一) 網商銀行為第一間去 IOE 的銀行(所謂去 IOE，係指把 IBM、Oracle、EMC 三家公司從中國企業中去除，讓中國企業的程序與雲端服務等技術開始發展，進而強化國有數據的安全性)

(二) 主攻小微企業，單戶貸款金額限縮在 100 萬人民幣以內。

(三) 網商銀行主要資金來源有：存款、同業融資、資產證券化。

(四) 目前遭遇的瓶頸：遠程開戶受限。

1. 因應互聯網和信息技術的發展，傳統櫃台開戶方式已無法滿足存款人多樣化的需求，一些銀行也陸續嘗試依託遠程視頻櫃員機和智能櫃員機等輔助工具，或其他電子渠道提供個人銀行帳戶服務。為兼顧便利性及落實帳戶實名制的要求，中國人民銀行前於 2015 年 12 月發布了《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》，對銀行帳戶進行分類管理，自 2016 年 4 月 1 日起實施：

帳戶類型	Ⅲ類帳戶	Ⅱ類帳戶	I類帳戶
	非結算帳戶	非結算帳戶	結算帳戶
帳戶用途	限定金額的消費和繳費支付服務	Ⅲ類+存款、購買投資理財產品等金融商品	Ⅱ類+轉帳等服務
資金來源	只能由同名 I 類帳戶轉入轉出，不得存取現金	只能由同名 I 類帳戶轉入轉出，不得存取現金	所有途徑

帳戶類型	Ⅲ類帳戶	Ⅱ類帳戶	I類帳戶
激活模式	同名 I 類帳戶轉入資金	綁定同名 I 類帳戶	無
服務類型	支付服務	支付+理財服務	全功能服務
開戶方式	臨櫃 / 自助機具申請，銀行人員未現場核驗身分 / 電子管道開戶	臨櫃 / 自助機具申請，銀行人員未現場核驗身分 / 電子管道開戶* *但通過電子管道開立 II 類帳戶者，銀行應綁定申請人之同名 I 類帳戶作為身分核驗機制。	臨櫃 / 自助機具受理開戶申請，銀行工作人員現場核驗開戶申請人身分資訊
限額	帳戶餘額：1,000 元人民幣	支付限額：10,000 元人民幣 / 日	無限制
實體卡	無實體卡 / 可綁定 I 類帳戶實體卡	無實體卡	實體卡

綜上，遠程開立之帳戶並無法享有全功能服務。

- 目前人臉等生物特徵識別技術僅能作為核驗開戶的輔助手段，至於為何不能作為主要手段，人民銀行曾表示，目前國內尚無生物特徵識別技術的基礎或標準，也沒有應用於金融領域的國家或行業標

準，作為主要手段的條件尚不成熟，且若個人生物特徵被洩漏，很難像密碼丟失可以重製。除了身分驗證的標準外，另一項政府無法支持遠程開戶的理由還包括”無法判定開戶人的主動意願”（如：是否被脅迫開戶）。

三、未來發展趨勢：

(一) 持續發展小微企業無抵押信用貸款。

(二) 農村金融：農村金融具有特殊性，不僅需求分散，季節性比較強，且無論是客戶獲得金融服務，或是金融機構尋找客戶花的成本都很高。村淘計畫將以 100 億元人民幣的資金，建立 1000 個縣級營運中心和 10 萬個村級服務站，以累積數據(有些企業不一定在阿里平台內有交易，但屬於阿里產業鏈的上下游企業客戶，通過交易數據也可以查詢到)和行為作根據，可做到純信用授信。

伍、心得與建議

一、臺灣地區與大陸地區經濟金融發展環境不同

(一)大陸地區幅員廣大，銀行寡占性強且缺乏足夠競爭性，許多中小企業或一般民眾無法享受到銀行的服務，其金融服務需求無法透過銀行等金融體系獲得滿足，因此互聯網金融蓬勃發展，諸如信用品質差而產生的第三方支付、銀行放款利率過高而激盪出對授信戶差異化定價的策略、以及因應小微企業籌資不易而創立的眾籌平台。相較之下，臺灣金融業已成熟發展並呈現過度競爭(over banking)情形，造成對互聯網金融的需求未若大陸地區強烈。我國金融機構所提供之融資管道便利、多元，融資成本低廉，雖或有部分個人或中小微企業之融資需求未能於金融體系獲得完全滿足，惟其整體需求及市場規模仍屬相對少數，與國外網路借貸業務之發展背景及金融環境，尚有不同。

(二)除了臺灣金融服務普及且利差小外，中國大陸在互聯網金融及大數據分析蓬勃發展的原因還包括中國大陸對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、面對”互聯網+金融”的時代，不論是傳統金融業者或是新興支付平台，商業邏輯皆應更注重由金融消費者主導，提升客戶體驗：

傳統金融是線性思維，產品服務的設計非以客戶實際需求出發；互聯網金融則是多網絡思維，以普惠為導向，透過用戶間社交網絡之連結提高使用黏著度，再從實質交易需求延伸出金融需求，設計出貼近客戶的金融產品。

三、未來監管的關鍵在於創新和風控的平衡

台灣傳統金融業的優勢在於徵信系統的完善，因此在大數據及雲端技術完備下，可有效運用雲端資料、大數據及互聯網等創新科技，強化國內銀行能動態取得及掌控授信交易對手之借款行為軌跡，確實有效提升信用風險之因應能力。傳統金融業可本於此原有金融專業之核心競爭力，與互聯網金融企業或電子商務業者合作，提供差異化且貼近客戶需求之金融服務，以取代競爭。舉例來說，本會亦將研議開放銀行與網路借貸平臺業者合作，於公平、公開環境中，共同分工、互補，合作推展網路借貸業務，推動創新且具效率之商業模式，並透過金融體系間接達成控管風險及維護消費者權益之目的。

四、大陸地區企業重視整體經營發展策略規劃、人才培育及新興科技於各領域生活場景的運用與體驗，可為我國金融業未來發展學習借鏡之參考。相較於中國大陸，臺灣仍保有金融人才的專業性，惟須加強互聯網思維及大數據資料處理分析的能力。

大陸地區金融集團與互聯網企業以戰略思維型塑規劃企業競爭策略，且特別強調人才培育的重要性，在全球發展策略上，透過篩選與培養出優秀人才，敏銳體察網路新世代對各項生活領域服務的需求。臺灣金融業未來應更加重視互聯網+金融+大數據的人才培養，同時應設計有效的激勵機制以留住人才。