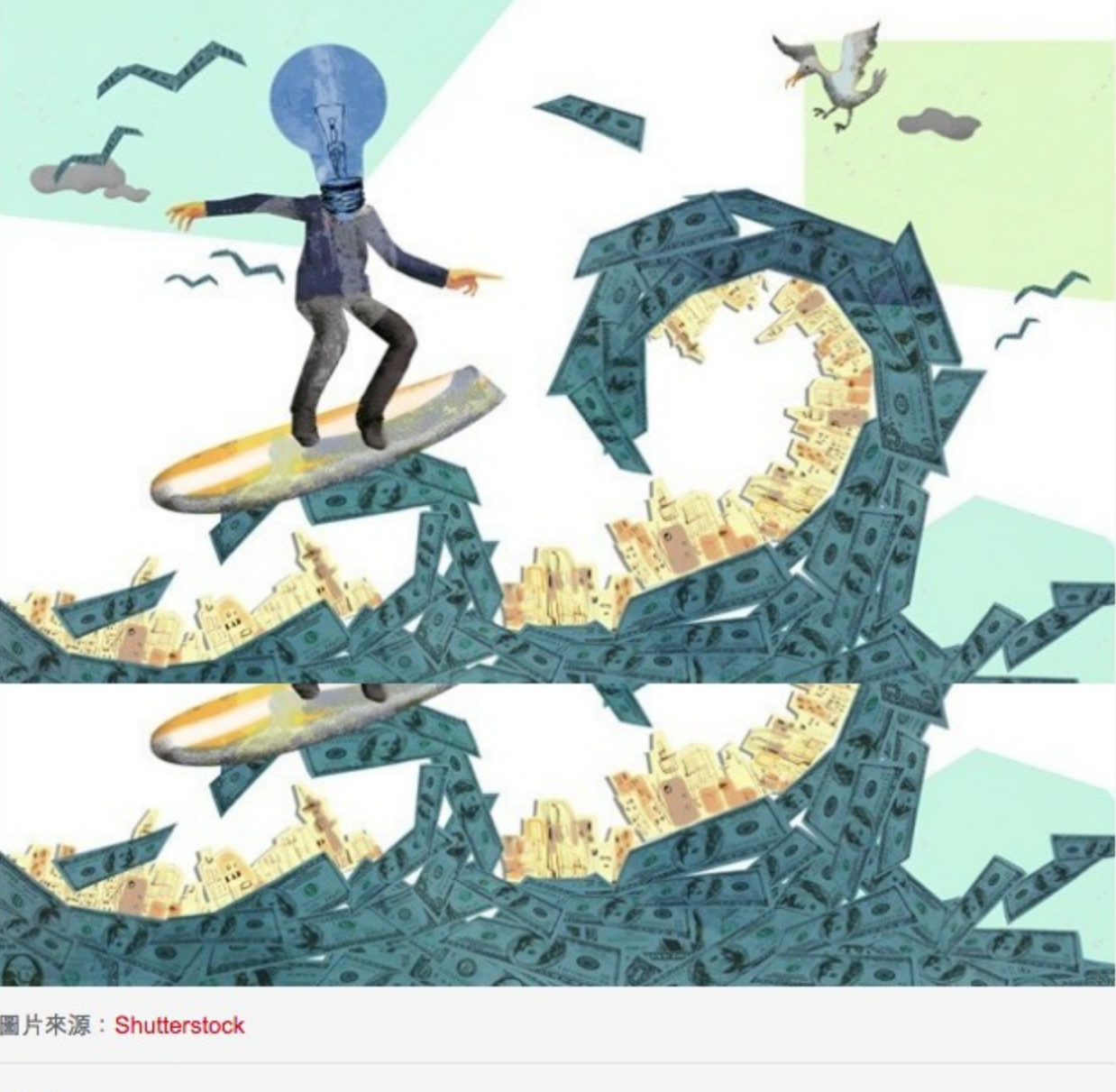




首頁 > 產業 > 金融

看人衝浪不過癮 FinTech創業冒險王



圖片來源: Shutterstock

瀏覽數 **3029** 分享 LINE +

作者: 李映昕 2016-12-12 Web Only

年薪幾百萬的銀行高階經理人，為什麼要冒險創業？雖然FinTech在台灣大型金融機構早已不稀奇，但毅然踏上創業征途者，依舊鳳毛麟角。

天下全閱讀 每月\$180線上看 全站通行

- 天下雜誌當期全文
- 每日新聞精選解讀
- 天下雜誌35年全文

在T恤、牛仔褲、球鞋當道的新創圈裡，瑞保網路科技執行長楊瑞芬的絲質套裝、高跟鞋與精緻妝髮，一站出來，就顯得氣勢不同。

美國西北大學企管碩士、花旗銀行儲備幹部、中國信託、遠東銀行個人金融事業群副總經理，經歷亮眼的楊瑞芬，拿到矽谷知名創投陳五福的注資。小孩已經上高中的她，是台灣極少數走出銀行大門，搭上金融科技（FinTech）列車的資深金融人。

她看到銀行提供給企業跟個人的借款利率不同，其計算方式卻不透明，她說，「我想要推動信用透明，但在銀行裡面做不到這件事。」

儘管這兩年，FinTech喊得震天價響，儘管有前台新金控營運長計麥生，成功創立陸金所、曼沙尼亞金融人卡爾曼（Kristo Kaarmann）創立知名匯款平台TransferWise當前列，金融人願意放棄鐵飯碗，毅然決然踏上創業征途者，依舊鳳毛麟角。

「銀行的薪水穩穩地過，尤其是高階經理人每年年薪幾百萬，犯不著出來冒險。」一家上市公司負責投資的協理說。根據主計總處薪資統計，金融及保險業平均薪資在17個行業中，排行第二，平均每月薪資達7.5萬元。

但事實上，金融人踏入FinTech創業，先天就有優勢。最大的優勢就是，比科技人了解監理法規，能夠在多如牛毛的法規中，找出新方法。

信用市集：熟法規，P2P借貸吸引7500個會員

以楊瑞芬為例，瑞保網科的線上借貸平台「信用市集」，能夠在短時間，上線開門做生意，憑藉的就是她超過20年對於台灣金融市場及法規的了解。

瑞網的「信用市集」就是不需要透過銀行，由個人直接借給個人的P2P（peer-to-peer）借貸。信用市集上線半年至今，已有7500名會員，已核准借款達7000多萬元，迄今倒帳率是零。



楊瑞芬創立「信用市集」，憑藉多年的金融業經驗，半年就讓產品成功上線。（劉國泰攝）

傳統上，台灣個人與企業的信用紀錄都在聯合徵信中心，依法只有金融機構可以成為會員，進行查詢。若接觸不到信用紀錄，就沒辦法徵信，沒辦法估算風險、訂定借款利率。這是多數人認為台灣不能做P2P借貸的原因。

但楊瑞芬注意到，2015年11月，政府修改了法規。雖然網路公司沒辦法變成聯合徵信中心的會員，但需要資金的當事人，一年可以免費申請一次「自己的信用紀錄」。

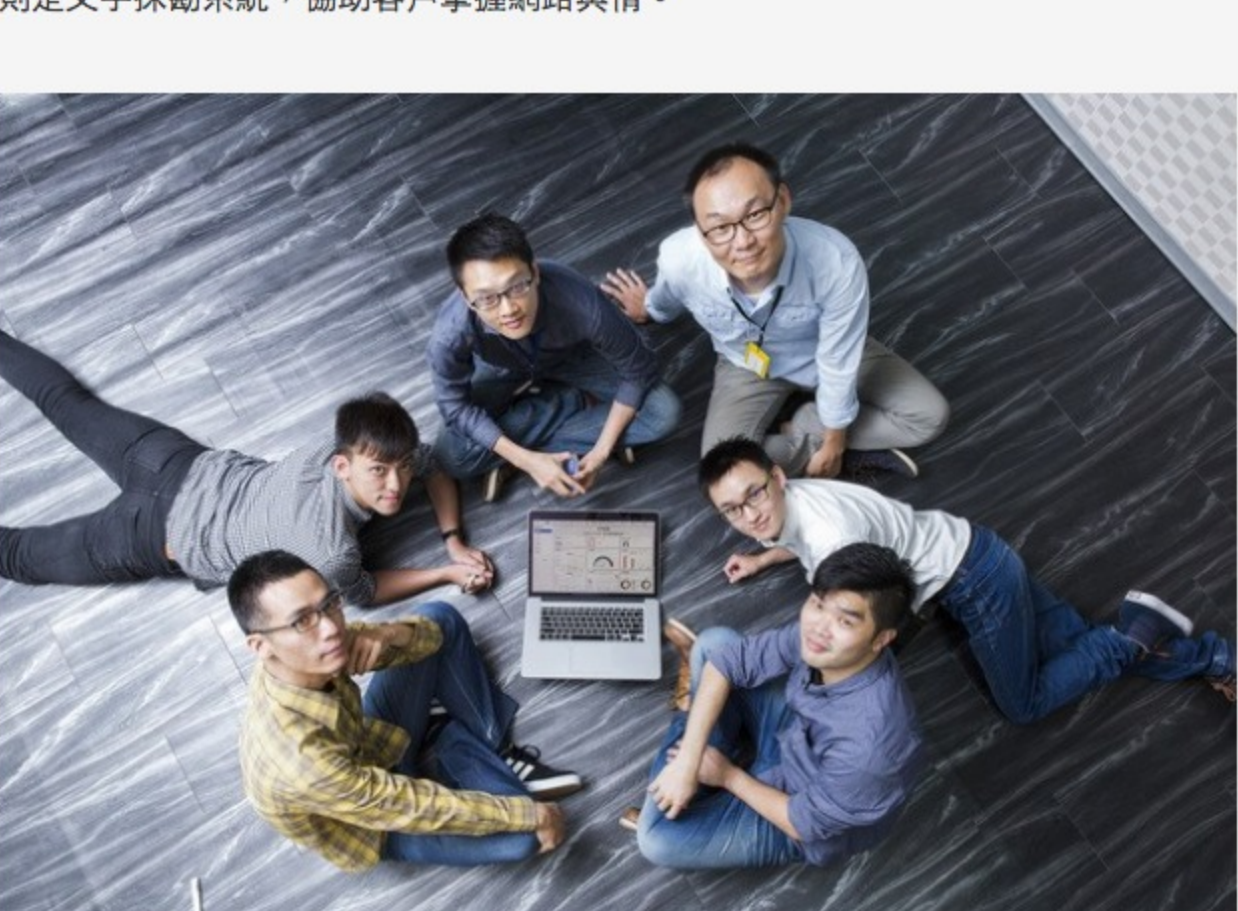
楊瑞芬非常了解銀行徵信會看哪些指標，個人得向聯徵中心申請哪幾張關鍵報表。加上，她非常熟悉傳統銀行的信用評等系統，配合一些網路行為追蹤，讓「信用市集」自行發展出一套核貸與定價系統。此外，她也模仿銀行，用信託方式提存呆帳準備。

楊瑞芬說，之所以可以成為台灣第一個開門做生意的FinTech，就是因為她熟悉法規。當初在尋找創業點子時，她甚至請律師幫忙找判例，一旦發現曾引發法規爭議的金融產品，就完全不考慮推出該項服務，「因為台灣的法令解釋權太寬了，所以有爭議的我不碰。」

硬是愛數據應用：懂需求，數據分析服務大銀行

33歲「硬是愛數據應用」創辦人陳佳樟，則是另一個例子。陳佳樟曾是中信銀的儲備幹部，政大統計所畢業，在中信風險部門工作了五年。他本來就擅長處理數據，對於資料探勘等技術不陌生。去年，他看到FinTech的趨勢，決定跳出舒適圈。

「硬是愛數據應用」如其名，專門提供數據分析的服務，目前已成熟的產品有兩個，其中一個是結合地理圖資跟手機電信資料，協助銀行找出當地人潮的特徵，例如辨認人潮多是上班族、家庭主婦或學生，方便銀行進一步規劃分行轉型。另一個則是文字探勘系統，協助客戶掌握網路輿情。



新創公司拓展客戶不易，「硬是愛數據應用」與大型會計師事務所合作，成功賣出產品。（邱劍英攝）

創業至今將近一年，前半年並不順利，完全找不到客戶。陳佳樟發現，台灣金融業普遍有大品牌迷思，不太願意跟新創合作。於是，熟悉金融業思维的他，轉換策略，把服務包裹在知名會計師事務所的標案中。他預估，明年中，公司應該就可以損益兩平。

即使已經躍過第一步，陳佳樟不諱言，跟在銀行穩領薪水比起來，創業之路依舊很艱辛。他去年年中辭職、創業，但一直到今年中秋節，才敢讓父親知道。硬是愛數據應用團隊中，也不乏原本在大企業任職、放棄高薪出來創業的成員。

走出銀行大門的金融人，站在熟悉的金融服務領域上，創業的確佔有先機。卻也有人質疑，金融人與科技人文化天差地遠，長遠看來，不見得能成功融合。

一位創投界人士舉例，多數新創公司講求平等，執行長與員工都坐在一起，沒有太多階級觀念。但有些金融人創業，卻隔給自己一個大大的單獨辦公室。這樣的創業氛圍，不容易吸引新一代重視夥伴關係、真正好的技術人才。而對FinTech公司而言，科技人才比傳統金融業務來得更重要。這表示，金融人可能還不了解FinTech創業的精髓。

台灣金融科技公司董事長王可言則認為，不論是金融人或科技人踏入FinTech領域，都無法迴避台灣過度保守的法規環境。

立鼎科技：空有一條技術，金管會監理下攔卡關

跟陳佳樟一樣，離開了中信銀儲備幹部的保護傘，立鼎資訊科技資訊長廖伯軒就對法規一籌莫展。

立鼎是金管會支持的金融科技創新基地第一梯次培育名單，在新創圈略有名氣。他們認為，矽谷服務小資族的機器人理財，在台灣大有市場。他們研發出的產品，客戶只要回答九個關於薪資與金流的問答，就能透過演算法，推薦適合的國內外指數股票型基金（ETF）投資組合。他們想仿效美國，打造一條龍式的資產管理服務，從客戶開戶、推薦基金，到下单，都可以在平台上一次完成。



面臨法規的重重限制，立鼎科技接下來希望與金融業合作，藉此突破重圍。（邱劍英攝）

問題是，在台灣推薦基金需要投顧執照、下單買ETF需要券商執照，而引導客人到海外開戶更是違法。投顧、證券商都需要大資本額，根本不是新創可做。所以他們空有技術，卻完全上不了線。「這打擊超大的啊，我都想回家種田了，」廖伯軒說。

立鼎也嘗試找金管會反應法規問題，「但金管會給的回應是，那你們去找銀行或投顧合作吧，」立鼎創辦人彭瀚生說。

「金管會如果還是監理心態，台灣FinTech不可能發展，」王可言預言。

儘管面對許多困難，但問這群走出銀行大門的人，離開舒適圈後不後悔？答案幾乎都是否定的。

廖伯軒認為，金融市場裡有很多資訊弱勢的人，FinTech比較有機會服務這群人。

「我覺得，我每天都在學新的東西，」楊瑞芬說，「我做的是有溫度的事。」

楊瑞芬口中的「溫度」，是因為信用市集有一個特殊的功能，借貸雙方可用私訊對話。一來一回問，人與人不僅是借款而已，還多了人情的牽絆。她認為，這種人情的牽絆，是迄今無呆帳的原因之一。

走出銀行大門，這群金融人正在尋覓自己的新天地。（責任編輯：司徒嘉慧）

關鍵字：**金融科技、FinTech、信用市集、硬是愛數據應用、立鼎科技、創業、金融業**

PDF下載 付費閱讀 5 下一篇 狼與哈士奇之戰 金融科 投搶吸金

你可能有興趣的文章

- 向統一超總經理學管理 陳瑞堂的四大大法
- 英、美都禁機上電子裝置 到底怎麼回事？
- 每9人就有1人加入直傳銷 年賺3萬5千
- 美國升息，怎麼讓荷包跟著升級？
- [微笑台灣] 萬丹尋味 在地慢慢食旅

1 則留言 排序依據 最新

新增回應

LnB信用市集
感謝天下雜誌報導LnB信用市集執行長楊瑞芬以及LnB信用市集。金融科技FinTech是很新、很有潛力的產業，並對台灣的現有體制做出具有歷史里程碑的改革，歡迎大家一起加入、切磋討論。
12/15 (四) 在敝公司有金融科技投資座談會，歡迎報名：<https://goo.gl/forms/wv3U7p7gR8dagjhF2>
讚 回覆 1 · 2016年12月14日 17:11

Facebook Comments Plugin

刊登廣告還可獲得 抵免額高達1500元。 **馬上刊登** Google

下載天下每日報APP
Available on the App Store | ANDROID APP ON Google play

關於天下雜誌群 | 顧客服務 | 雜誌訂閱 | 廣告刊登 | 人才招募

讀者服務專線：886-2-2662-0332 傳真電話：886-2-2662-6048 服務時間：週一至週五：09:00-17:30
台北市104南京東路二段139號11樓

copyright © 2017天下雜誌

2017.1.16-3.31

天下閱讀季
年度最優惠最後倒數

年度最優惠最後倒數

年度最優惠最後倒數

南投的環保綠手指

活動訊息

- 女人迷張瑋玲：充滿野心的做你自己
- 警告！真實感冒險遊戲 幕後黑手是它
- 印度景氣能否持續加溫？
- 大師成就經典 生命之水的美好一瞬間
- 加入訂戶，即享35年文章無限瀏覽！

萬丹尋味
紅豆 薏仁 綠豆 黑豆

排練一場旅行

姊無所畏
【姊無所畏】哪一個特質，你最渴望擁有？

金融業是一座叢林
注意新興市場債券

《產業》熱門文章

- 40億大投資 福特六和能再起？
- 一台保時捷的利潤有多高？
- 五月天風暴 颶向台股
- 每9人就有1人加入直傳銷 年賺3萬5...
- 購買紅iPhone和新iPad前 你該注意...

2017.1.16-3.31

天下閱讀季
年度最優惠最後倒數

Barnebys