

出國類別：FINTECH 保險金融考察

105 年度國立臺中科技大學商學院赴 大陸地區學術交流與企業參訪報告書

服務機關：國立臺中科技大學

姓名職稱：戴錦周院長等 5 位

派赴國家：中國杭州和上海

出國期間：105.11.21~105.11.25

報告日期：105.12.22

摘 要

在金融科技浪潮下，企業運用科技手段使得金融服務變得更有效率，因而形成的一種經濟產業。金融科技是促進科技開發、成果轉化和高新技術產業發展的金融工具、金融制度、金融政策與金融服務的系統性規劃，在本校商學院戴錦周院長的帶領下，朱蘊鑛副院及保金系師長們，一行共 5 人，於 11 月 21 日至 25 日先後拜訪阿里巴巴商學院、螞蟻金服總部、中國平安保險總部、易保科技等。

訪問團首先至阿里巴巴商學院進行交流。訪問期間，阿里巴巴商學院分享大陸地區及阿里巴巴集團中電子商務的策略與發展，並對中國互聯網保險現狀與機遇進行深入討論。爾後，訪問團考察螞蟻金服如何透過數據的掌握及服務，延伸服務觸角到線下消費的佈局，並為阿里巴巴補足金流的最後一哩。

最後，訪問團亦參訪中國平安集團上海總部、易保科技、和訊互網金融網等，主要就科技創新對於大陸保險金融產業的發展現況和衝擊進行探討和瞭解，期盼協助台灣金融產業在數位時代中奪得先機，並落實於實務課程教學中。

目 次

一、前言.....	4
二、目的.....	4
三、出訪人員.....	4
四、過程.....	4
五、心得.....	13
六、建議.....	14

105 年度國立臺中科技大學商學院赴大陸地區學術交流與企業參訪報告書

一、前言

在 FINTECH 浪潮下，此行主要訪問位於杭州，引領電商發展的阿里巴巴商學院，以及分別位於杭州和上海的大陸互聯網保險金融標竿企業，透過面對面交流瞭解大陸保險公司、互聯網金融公司、大數據及電商平台等如何以不同策略觀點與經營手法，在 FINTECH 發展下出奇制勝，期盼在實務課程中帶領同學以創新思維面對數位金融挑戰。

二、目的

1. 杭州阿里巴巴商學院的學術交流。
2. 考察互聯網標竿城市杭州、上海地區金融科技發展現況，以及互聯網下的因應策略。

三、出訪人員

本次學術交流與企業參訪由戴院長帶領，詳細名單如下：

領隊 商學院戴錦周院長

副領隊 應統系朱蘊鑛主任

團員 保金系廖采如教授、保金系黃麗夙助理教授、保金系游勝宏助教

四、過程

此次參訪行程如下：

- 11 月 21 日 傍晚抵達杭州。
- 11 月 22 日 參訪杭州阿里巴巴商學院，並考察杭州「螞蟻金服」總部。
- 11 月 23 日 中午抵達上海，考察上海「中國平安」集團總部。
- 11 月 24 日 參訪上海「易保科技」總部，並考察金融科技產業衝擊。
- 11 月 25 日 傍晚返台。

茲再將主要行程說明如下：

(一)參訪杭州阿里巴巴商學院

阿里巴巴商學院成立於 2008 年 10 月 31 日，是杭州師範大學與阿里巴巴(中國)有限公司合作共建的一所校企合作學院，阿里巴巴集團董事局主席馬雲先生任董事長及首任院長。學院立志於改變傳統的學歷式教育為創業式教育，興辦一所以互聯網商務見長的創業者學院。



學院面向蓬勃發展的電子商務產業，搭建了電子商務專業群，設有電子商務、國際商務、網路行銷、物流管理四個本科專業，其中電子商務專業為省級優勢專業，國際商務專業為省級新興特色專業。擁有服務科學與管理碩士點，聯合擁有電腦應用技術、軟體工程專業碩士點，建有杭州市首批哲學社會科學重點研究基地「電子商務與網路經濟研究中心」和「電子商務與資訊安全」等杭州市重要實驗室，在互聯網大資料、電子商務服務、互聯網經濟與產業模式等研究方向上具明顯特色和優勢，在國內有較大的影響力。

學院融入阿里巴巴優秀創業文化，建立了企業全程參與、創新創業教育全程貫通、與產業發展緊密結合的「阿里巴巴模式」，走出一條創新創業型互聯網商務人才培養的新路子。目前已獲得國家級大學生校外實踐教育基地 1 個、國家級「十二五」規劃教材 2 部、省級高等教育教學成果獎二等獎 1 項等標誌性成果。學院還組織編寫出版了教育部電子商務類專業教指委推薦的新一代高等學校電子商務實踐與創新系列規劃教材，被國內 100 餘所高校採用。

學院人才培養品質得到顯著提升，受到企業歡迎和社會廣泛好評。四年來有近 50%學生入職阿里、騰訊、美團、快遞、亞馬遜、蘑菇街等知名企業，學生在「創青春」全國大學生創業大賽、全國大學生電子商務「創賽」、全國「互聯網+」大學生創新創業大賽等國家級大賽中獲得獎項 18 項，其中金獎 3 項。2015 年在校生創業項目營收超過 7000 萬元，培育出錢思聰、包克誠等一大批創業典型和創業團隊。

考察紀錄

張佐書記在致歡迎詞中指出，阿里巴巴商學院在馬雲先生的帶領下，致力於成為有別於傳統商學院的一個互聯網商業及創業者的學院，這次雙 11 兩個支付峰值再次刷新世界新紀錄，一個是總支付峰值 12 萬筆(每秒)，為去年的 1.4 倍；另一個則是協調全球銀行達到交易支付峰值 54 萬筆(每秒)，是去年的



2 倍。其中，關注重點除了數字外，更重要的是透過這些數字去思考和探索互聯網金融各項服務所帶來的金融創新發展方向。

阿里巴巴商學院暨現代電商研究院院長裘涵博士以「電商發展新趨勢：新五通、新機遇」為題，深度分析馬雲所提出「新零售(電商)、新製造、新技術(雲端)、新金融、新能源(數據)」等「五新」的時代背景，指出做為平台型、生態型企業的阿里巴巴，其成功也是整個生態及共建者的成功；在 2016 年雙 11 節慶中，阿里巴巴對於「五新」的實踐與嘗試，印證「五新」正持續成為新經濟的生力軍，也可為其他企業帶來發展新方向。



熟悉大數據資料分析的現代電商研究院副院長張樹人博士以「中國互聯網保險現況與機遇」為題，介紹大陸互聯網保險發展現況、主要商業模式及主要險種，分析互聯網保險用戶特徵和未來保險行業的發展趨勢。其中，中國互聯網保險保費收入連續五年高速增長，行業佔比持續擴大。據統計，80、90 後對於互聯網保險購買意願已達 20%，而互聯網保民已達 3.3 億人次；借助互聯網，大陸保險行業開創性地發明跑步險、美顏險、賞月險等，滿足各類特殊客戶的需求。



目前中國大陸除了眾安保險、安心、易安拿到互聯網保險牌照外，百度、京東、樂視等也加入互聯網保險行列，泰康人壽、銀之杰、奧馬電器、銀江股份等各類機構也紛紛開始投入互聯網保險建設。互聯網保險為中小保險公司提供了彎道超車的機會，透過雲計算和互聯網技術等減少初期固定資產投入，同時保障營運順利進行，也能在產品開發上更貼近用戶的需求；其次，對於被動需求的產品，為消費者搭建適合的場景，場景化的渠道入口是精確定位潛在消費者的重要機制；最後，個性化及定制化是未來重點發展方向，利用互聯網大數據、網絡社交等進一步推動保險及互聯網保險事業的發展。



(二)參訪杭州「螞蟻金服」總部

螞蟻金融服務集團(以下稱"螞蟻金服")起步於 2004 年成立的支付寶。2014 年 10 月，螞蟻金服正式成立。螞蟻金服以「為世界帶來微小而美好的改變」為願景，致力於打造開放的生態系統，通過「互聯網推進器計畫」協助金融機構和合作夥伴加速邁向「互聯網+」，為小微企業和個人消費者提供普惠金融服務。

螞蟻金服集團旗下及相關業務包括生活服務平臺「支付寶」、智慧理財平臺「螞蟻聚寶」、雲計算服務平台「螞蟻金融雲」、獨立協力廠商信用評價體系「芝麻信用」以及網商銀行等。另外，螞蟻金服也與投資控股的公司及關聯公司一起，在業務和服務層面通力合作，深度整合共推商業生態系統的繁榮。



考察紀錄

螞蟻金服的誕生，源自於阿里巴巴在電商事業的成功，從而延伸到線下消費的布局，並為阿里巴巴補足了金流的最後一哩。螞蟻金服的電商背景，夾帶著龐大的交易數據優勢，快速衍生貼近市場的服務，目前旗下擁有九大業務，總計一年有 4.5 億活躍用戶，是中國第一家獲得全牌照的網路金融公司。

螞蟻金服的業務涵蓋第三方支付、信貸、徵信、理財、銀行、股權群募、保險。談到螞蟻金服的成功，除了中國特殊的市場環境外，還在於它們本身的業務就非常貼近消費者生活的場域，它們可以就近服務客戶、發現客戶的偏好，透過電商優勢，掌握了用戶的消費過程與金融支付需求。

螞蟻金服運用科技，重新讓大家見識到以消費者為主的銷售模式，例如螞蟻金服網路上賣基金，完全取決於用戶需求，過去銀行通路都喜歡服務大戶或是 VIP 級的客戶，但螞蟻金服卻是反其道而行，爭取在 80-20 法則中不被重視的微小金額投資人，過去我們投資定時定額用戶一次交易一萬元或是 5000 元，但螞蟻金服更偏好一萬次一元或是 5000 次一元的交易。也透過交易頻率越高，相對表示客戶黏著度越高，可以蒐集到更多的數據，相對更能推出優惠活動給用戶。

螞蟻金服更自 2015 年 2 月開始佈局海外市場，投資印度最大行動支付平台 paytm，佔其母公司 One97 Communications 近 25% 股份；2015 年 11 月，螞蟻金服聯手韓國電信等公司共同發起互聯網銀行「K Bank」，並作為技術股東參與其中。

螞蟻金服旗下的徵信業務「芝麻信用」，悄悄為中國社會掀起另一波訊息革命。芝麻信用是第三方信用評估與管理機構，透過雲端運算、大數據分析、機器學習等技術，蒐集來自政府、金融機構、電商平台、支付工具的數據，呈現出你的信用水平高低，簡單來說就是「幫你這個人打分數」。

透過網路的力量，芝麻信用顛覆了過往繁瑣的信用評比過程，與傳統徵信機構相比，它的數據來源更廣，且獲取成本更低。芝麻信用的優勢在於掌握了淘寶、天貓等電商場域，以及中國主流支付工具支付寶，讓源源不絕的交易資料，為信用評比立下深厚基礎並延伸出個領域的應用，無論是淘寶上的買賣紀錄、與朋友之間的互動、支付寶的每筆消費……這些數據拆開來看都不特別，但一點一滴累積起來的「信用力」，就決定了你這個人的價值。



(三)參訪上海「中國平安」集團總部

平安正在從過去的 1.0 自營模式和 2.0 開放市場，進入全新的 3.0 時代。中國平安保險(集團)股份有限公司(以下簡稱「中國平安」，「公司」，「集團」)於 1988 年誕生於深圳蛇口，是中國第一家股份制保險企業，至今已發展成為整合保險、銀行、投資三大主營業務為一體、核心金融與互聯網金融業務並行發展的個人金融生活服務集團之一。



通過「綜合金融+互聯網」和「互聯網+綜合金融」兩個模式，聚焦「大金融資產」和「大醫療健康」兩大產業，圍繞保險、銀行、資產管理、互聯網金融四大板塊，為客戶創造「專業讓生活更簡單」的品牌體驗，獲得持續的利潤增長。在使用者、客戶及遷徙方面，持續以客戶為中心，提供完善的金融服務，以實現「一個客戶、一個帳戶、多項服務、多項產品」為目標，積極推進使用者、客戶間的遷徙。核心金融業務方面，向客戶提供專業一站式金融服務，並利用互聯網升級綜合金融模式，擴大服務範圍，提升服務效率和體驗。在互聯網金融業務方面，圍繞用戶的「醫、食、住、行、玩」需求，不斷完善線上平臺提供多種服務和產品，將金融嵌入線上生活服務。

中國平安是國內金融牌照最齊全、業務範圍最廣泛、控股關係最緊密的個人金融生活服務集團。平安集團旗下子公司包括平安壽險、平安產險、平安養老險、平安健康險、平安銀行、平安信託、平安證券、平安大華基金，涵蓋金融業各個領域，已發展成為中國少數能為客戶同時提供保險、銀行及投資等全

中国平安
PING AN
保險·銀行·投資

方位金融產品和服務的金融企業之一。此外，經過多年的部署和努力，2015 年平安互聯網業務蓬勃發展，互聯網使用者規模高速增長。截至 2015 年 12 月 31 日，平安互聯網使用者規模約 2.42 億，較年初增長 75.9%；互聯網金融公司的使用者規模近 1.83 億。中國平安擁有 87 萬名壽險銷售人員和約 27.5 萬名正式雇員。截至 2015 年 12 月 31 日，集團總資產達 4.77 萬億元，歸屬母公司股東權益為 3,342.48 億元。從保費收入來衡量，平安壽險為中國第二大壽險公司，平安產險為中國第二大產險公司。

考察報告

中國平安集團試圖結合金融科技，利用專業讓生活更簡單，將投保程序化繁為簡，例如：一分鐘車險理賠，關注客戶的真正需求與每一次體驗。其中，中國平安特別分享建構競爭利基的兩朵「雲」－資產雲與健康雲。在健康雲部分，中國平安在雲平台上建立健康險公司「平安好醫生」、平安健康互聯網股份有限公司、萬家醫療等三單位，除了招募千餘位全職醫生進行「線上」問診服務，提供健康、美容、小病等線上解決、線上開立非處方藥外，也因應大陸地區醫療資源因地域而造成的限制，串連各級（縣市）醫療院所等資源，提供客戶「線下」醫療資源的整合服務。



（四）參訪上海「易保科技」總部

易保網路技術(上海)有限公司是世界領先的保險應用軟體提供商，致力於為產、壽險公司提供基於 Java 的保險核心業務應用軟體解決方案。其使命是讓保險變得容易，使之變得更快、更好、更經濟，惠及整個保險生態圈中的各個方面，包括消費者、中間商、保險公司、服務提供商、監管機構等。



易保在全球 10 多個國家設有分支機構，擁有本土化的團隊，專注於將商品的商業價值快速傳遞給客戶；全球眾多知名保險公司都與易保建立了長久的合作，如：安達壽險、蘇黎世金融集團、新加坡職總英康保險、法國國家人壽、富通國際股份有限公司、英國保誠集團、美國丘博保險集團、瑞士人壽、大東方保險公司、安盛保險、利寶互助等。易保自 2000 年成立至今，已先後在北京、新加坡、瑞士蘇黎世、馬來西亞、印度、東京開設了分公司，同時在

全球 30 多個國家有 150 多個上線項目，分布於亞太、歐洲、中東、非洲和美洲等地，成為全球保險技術領域的領軍公司。

創新 Innovation (I)、品質 Quality (Q)和人才 People (IQ)，是易保持
 續發展的立足點。憑藉擁有自主智慧財產權的保險軟體產品和經營業績，被中
 國政府認定為「國家重點軟體企業」，榮列 2006 年中國自主創新榜十強企業。
 2007 年，易保成為政府正式授牌的「在校大學生實習基地」，更多的年輕學
 子有機會在易保汲取到領先的行業知識、優秀的專業技能，以及開闊的國際視
 野。

考察紀錄

易保公司總部位於上海，為中國大陸最早支援車險理賠運營管理平台的保險核心業務系統提供商，產品涵蓋產險及壽險；在全球 1200 位員工中，約 200 名員工專注於產品的創新和研發。值得一提的是，易保台灣產險、壽險事業部及台灣分公司於 2015 年成立，專注於台灣保險客戶的發展，也搭配雲端科技，同一時間點成立「雲事業部」，搶食保險業的雲端商機。因此，易保系統的發展方向強調數位化保險，整合互聯網技術及保險專業，做為發展競爭策略的利基。

另外在「數字化保險趨勢與實踐」方面，易保跳脫傳統的80-20思維，而立著於長尾理論的看法，將目標顧客鎖定在原本不被重視的微小族群；在中國廣大的人口中，聚集這些微小族群亦成就廣大商機。



在互聯網趨勢下，面對廣大的用戶需求，易保選擇從傳統單核心系統走向雙層模式，依性質差異分流巨量資訊，也提供更好的服務平台，如上圖。



(五)考察金融科技產業衝擊

和讯網（www.hexun.com.tw）創立於 1996 年，從中國早期金融證券資訊服務脫穎而出，建立了第一個財經資訊垂直網站。經過十五年的耕耘，和讯網逐步確立了自己在業內的優勢地位和品牌影響力，成為財經互聯網專業、高端及品質的代表。中國互聯網信息中心數據顯示，和讯網用戶中高收入人群高達 72%，是互聯網平均水平的 4 倍。



和讯網是目前國內唯一一家同時擁有互聯網新聞信息服務許可證、信息網絡傳播視聽節目許可證及證券投資諮詢資質的網站，月均覆蓋用戶超過五千萬，全年覆蓋用戶過億。

隨著金融電子商務的崛起，和讯網作為國內最大的財經門戶，緊抓互聯網金融趨勢，依託大財經發展戰略，整體業務朝多元化發展方向，保留和讯財經資訊平臺，並向金融綜合服務大平臺延伸，即以和讯理財客為主的平臺產品，目的是為國內最龐大的財經用戶群打造多元化一站式互聯網金融服務平臺！

和讯網是聯辦集團的下屬公司。聯辦集團的前身為「中國證券市場研究設計中心」，成立於 1989 年 3 月，是中國證券市場的發起者，旗下擁有香港上市公司「財訊傳媒」，使得和讯網在人脈、資源上都保有巨大的優勢。聯辦集團旗下雜誌媒體群包括：財經、財經網、證券市場周刊、證券市場紅周刊、成功營銷、新地產、中國汽車畫報、動感駕馭、PC 電腦時空、信息方略、體育畫報、美好家園、新旅行、TIMEOUT 北京、TIMEOUT 上海、他生活、紅秀、葡萄酒評論、東方壹周、視覺、支點網。

和讯網精準聚焦正在崛起的新興中產階層，在不斷豐富完善股票、基金、銀行、外匯、期貨、保險、黃金等財經資訊和理財服務的同時，順應中高端用戶日益增長的多層次財富生活的需求，打造出中國第一個兼具財經資訊信息、投資理財工具及金融數據產品的價值互動平臺。



考察紀錄

和訊網主要業務領域涵蓋媒體與金融，其背後主要二大股東為聯辦集團（SEEC）及湯森路透（2008 現金法資），堪稱是中國建立最早、專業用戶數最多、影響力最大的財經網站。就現況而言，財經媒體資訊平台佔其營收 40%，而 60% 營收則來自於金融電子商務平台。另就和訊理財觀之，雖然具備（1）首獲證監會基金銷售許可證、（2）一流行業背景及全面商品覆蓋、（3）專業金融團隊及強大流量支持等特點，但目前卻欠缺第三方支付牌照，在互聯網時代中仍是努力的方向。

在和訊金融戰略佈局方面，其交易核心的金融平台業務生態如下表：

入口		出口	
媒體內容業務群 金融渠道業務群	(證券投資諮詢業務群)		
	投資者教育平台 投資工具類		
	投資諮詢業務	證券服務帳戶	券商經紀
	(互聯網金融/財富管理業務群)	金融業衍生品服務帳戶	金融產品
	公募基金 私募基金	理財客帳戶數量	金融衍生品
	金融產品研究		
(金融衍生品業務群)			
股票投資 期貨投資			

五、心得

本次參訪主要拜訪阿里巴巴商學院、杭州螞蟻金服總部、上海中國平安集團總部、易保科技總部等。就學術交流與企業參訪而言，訪問團皆收獲豐富，分別說明如下。

首先，在學術交流方面，訪問團此行除了瞭解大陸地區金融科技發展狀況外，也透過與阿里巴巴商學院的分享，對於阿里巴巴電商發展模式有更全面認識，在良好互動基礎下，奠定未來後續交流的機會。

其次，就企業參訪而言，此行也考察大陸地區互聯網的發展。FINTECH 是跨界的競爭，相對於保險金融產業，資訊產業尤其積極；透過數位工具，能夠協助小戶、弱勢與偏遠族群，也可以跨越傳統金融機構及思維，推行普及金融、普惠金融。

六、建議

1. 兩岸學術交流日漸頻繁，合作協議的簽署將帶來更多實質效益。有了本次交流基礎，未來可簽署兩岸學術交流協議，在合作協議的基礎上，有助於增進本校師生對兩岸學術環境的認識，也有助於吸收大陸地區電商發展的 KNOWHOW。
2. 他山之石，可以攻錯。相較於台灣數位金融的起步與發展，大陸地區不管是電子商務、金融科技的發展皆為可學習與借鏡的對象。FINTECH 的發展需要完整的生態鏈，相輔相成。「專業讓生活更簡單」，互聯網保險透過場景驅動、提供選擇，用以解決生活中的問題；也大量運用數據與人工智慧，建立與傳統截然不同的商業服務模式。大陸是世界重要的經濟體之一，若能讓學生在畢業前也能加以認識與熟悉，對開闊其國際視野及專業知能應能有所助益。