



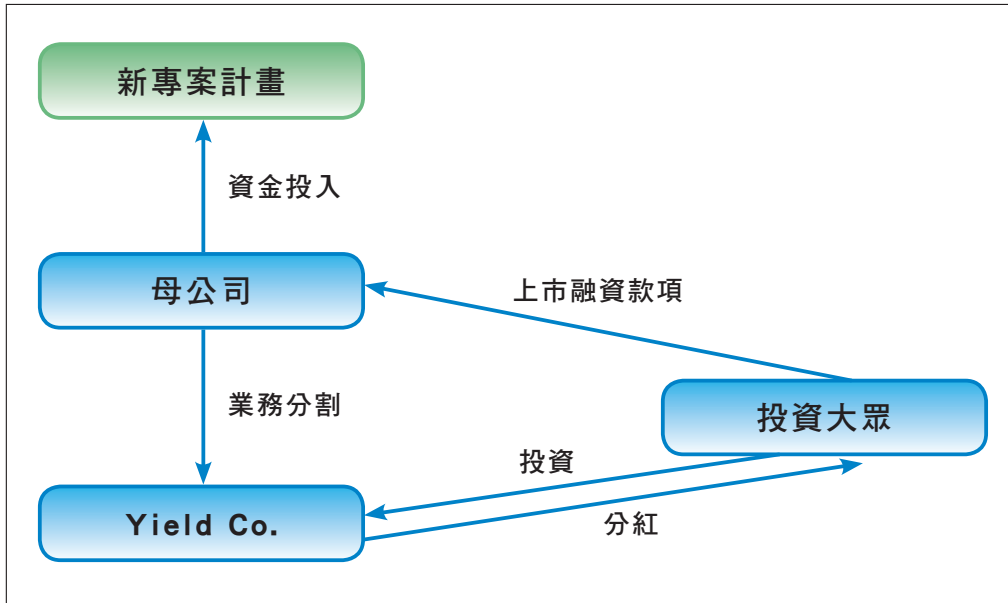
# 收益型公司 (Yield Co.)

商品策劃處 研究企劃科

**Y**ield Co. 即 Yield Corporation 縮寫，可譯為收益型公司，其概念近似於資產證券化，具體的操作方法係母公司將已成熟運作的業務、專案計畫，或即將運作且未來具有明確收益來源的計畫，獨立分割成為子公司，並經由 IPO 股票上市，向投資大眾募集資金以投入新專案的開發或既有計

畫的運作，同時，利用該子公司運作所獲取之穩定現金流，依照特定比例及頻率發放股息給股權持有人，是一種以資產收益為導向的融資模式，與其他同類型的 REITs（不動產投資信託基金）、MLPs（業主有限合夥）融資工具相比，Yield Co. 的發展歷史相對要年輕許多。

圖一 Yield Co. 融資模式結構



追溯 Yield Co. 融資模式的起源，最早源自一家總部位於香港的航運公司 Seaspan Corporation，該公司專營船隻出租予定期貨櫃航運公司，並以簽訂長期固定利率租賃合約為主要營運收入，使公司具有可靠、穩定且長期的現金流特性，故可承諾投資人固定的配息比率，進而吸引市場上那些偏好低風險標的的投資者。Seaspan Corporation 以船舶長期租賃合約所能獲取之穩定收益，成功吸引投資大眾，於 2005 年在紐約交易所掛牌上市，是首家以 Yield Co. 概念作為基礎在資本市場上成功籌資的公司。

雖然 Yield Co. 起源於航運業的應用，但該融資模式的操作並不侷限於特定產業，特別是近年來受到新興

能源產業的歡迎，對於太陽能、風力發電這類初期投資成本大、回收期間偏長而融資不易的產業，Yield Co. 是一種成本較低的籌資工具，這種新融資模式的出現對再生能源產業的發展特別有利。而 Yield Co. 在新能源產業的崛起，是由一家美國電力能源公司 NRG 所發起設立的 NRG Yield 開始，NRG Yield 於 2013 年在紐約交易所公開融資，自此開啟了新能源產業創立 Yield Co. 的新一波熱潮，且這股 Yield Co. 的風潮從美國蔓延到歐洲，協助籌資不易的新能源產業透過 Yield Co. 作為新的融資管道。市場上廣為人知的 Yield Co. 案例如美國知名風力發電公司 NextEra Energy 設立之 NextEra Energy Partners，以及全球再生能源巨

頭 SunEdison 成立的 TerraForm Power 等公司，皆是 Yield Co. 融資架構的實務應用，體現了母公司在 Yield Co. 的設立下，更有利於取得低廉的資金，並

提升母公司資金的運用效率，就目前金融市場上的 Yield Co. 而言，多數皆由再生能源產業開發商所創設。

表一 再生能源產業設立之 Yield Co.

Yield Co. 名稱	上市時間	能源類別
NRG YIELD INC	2013 年 7 月	太陽能、風力
PATTERN ENERGY GROUP INC	2013 年 9 月	水力
Abengoa Yield	2014 年 6 月	傳統能源、太陽能、風力
NextEra Energy Partner	2014 年 6 月	太陽能、風力
TerraForm Power	2014 年 7 月	太陽能
Brookfield Renewable Partners	2014 年 7 月	水電
8Point3 Energy Partners	2015 年 6 月	太陽能

資料來源：維基百科 商品策劃處整理

Yield Co. 融資模式之所以受到再生能源產業青睞，係隨著再生能源發展成熟化，各國政府補貼政策逐步縮減，在政策支持力道轉弱後，將促使再生能源產業設法降低成本，以抗衡市場上其他傳統能源的競爭，愈加彰顯了營運資金成本的重要性，使得 Yield Co. 成為新能源產業籌資的新寵兒，而由於 Yield Co. 融資架構的特性，使其於再生能源開發商及投資者之間建立雙邊互惠的關係，故能夠較傳統融資管道取得較低的融資成本。

站在投資者的角度來說，Yield Co. 是由母公司所發起設立，Yield Co. 擁有一定的資產，可維持獨立的營運，並透過本身持有的資產運作創造長期、穩定、可靠的現金流，以股息的形式定期支付給投資人，特別是再生能源產業的 Yield Co. 多簽有長期購電協議，提供投資者一明確的收益來源。Yield Co. 所持有的資產及其運作，和母公司開發商的性質已然分離，Yield Co. 僅專注於本身低風險資產的運營，投資者雖以股權的形式持有 Yield Co.，但實際上是擁有一種具穩定收益特性的金

融工具，與一般上市公司投資者期待的規模擴張或盈餘成長有所不同，特別能夠獲取偏好低風險或穩定收益投資者的目光。此外，Yield Co. 多以上市公司的形式在公開市場籌資，高度的流動性亦能夠有效降低投資者的流動性溢價，進一步降低 Yield Co. 的籌資成本。

另一方面，就 Yield Co. 母公司的角度而言，Yield Co. 融資模式的採用，不僅是以 Yield Co. 為股權融資的成本，低於以母公司發行債券或傳統銀行融資，同時，母公司將其開發完成的資產或計畫，另組成 Yield Co. 並推動上市，具有快速回收計畫開發初期所投入的巨額資金之特性，有助於母公司再投入新項目的開發，提升資本的運用效率，使母公司可持續聚焦在新產品或新技術開發的業務上。故 Yield Co. 於再生能源產業的運用，不僅是對投資人達成風險隔離的效果，同時能充分發揮母公司的資產開發能力與 Yield Co. 在資本市場上的融資能力，透過這樣的良性循環來奠定再生能源產業的發展利基。

### — 資料來源 —

1. Yield Co. 融資模式與境內新能源電站融資 (君合律師事務所專題研究報告)
2. 太陽能光電產業籌資趨勢 (北美智權報 162 期)
3. 維基百科 Yield Co.
4. Yield Co. 模式 (Digitimes)
5. 產業觀測— Yield Co. 模式 太陽光電業新活水 (工商時報)



# 產險業金融科技先驅

## UBI (Usage-Based Insurance) 車險

保險代理人處

**金**管會近年積極鼓勵業者推動金融科技 (FinTech)，範疇涵蓋產品創新、線上支付 (交易) 平台、身份認證及資安控管機制等，除銀行業積極推動「Bank3.0」轉型外，該股風潮也吹向產險業，並實踐於產品創新上。泰安產物保險公司於去年六月份起率先推出結合智慧型手機、平板電腦等行動載具之「任意汽車保險車聯網 UBI 附加條款」供消費者選擇是否加保，是國內首張車聯網 UBI (Usage-Based Insurance) 車險保單，並取得 UBI 車險保單一年的獨賣權，為順應此一金融科技浪潮，彰化銀行自去年 11 月份起，以架上「優良駕駛人仟萬安心五倍型」專案商品進行改版，提供客戶自由選擇加保 UBI 附加條款，為第一張於保險代理人通路上架之 UBI 車險保單。此保單係依據汽車的「行駛里程」、「駕

駛時段」及「駕駛行為」(如急煞車) 等行車紀錄數據，在不改變現行保費計算基礎的前提下，加計以上動態因素來調整保費，與現行傳統車險主要以車主性別、年齡等靜態資料評估保費相較，更能準確反映駕駛風險，使車險保費計算更符合實際風險評估、更加公平合理。本文將針對 UBI 車險之商品特色說明如下：

### 一、響應綠色金融政策，兼顧智慧環保與節能減碳

UBI (Usage-Based Insurance) 車險保單的特色是採用動態數據分析以準確反映駕駛風險，對於消費者所釋放出的訊息即是改善自身駕駛習慣可享有保費優惠，藉此提高消費者自我約束之動機，由於「行駛里程」為 UBI 車險採計之費率因子，若行駛里

程數較高，表示風險越高，無法獲得保費優惠，因此 UBI 車險即是鼓勵消費者儘量少開車，以獲得續年度更優惠之保費條件，間接養成消費者之環保意識，根據統計，溫室氣體排放量有 25% 來自汽車，若每周少開一次車，一年行駛里程可減少 2000 公里，降低二氧化碳排放量 500 公斤，若能再搭配良好駕駛習慣，減低油耗，更可提升節能減碳效益。

## 二、結合智慧手機 APP 與車載裝置 (OBDII) 分析行車紀錄數據

UBI 車險保單能更準確反映駕駛風險的關鍵在於納入「行駛里程」、「駕駛時段」及「駕駛行為」等三項費率因子，而三項費率因子的數據取得必須結合智慧手機 APP 與車載裝置 (OBDII)，其中「行駛里程」透過定期拍攝車輛里程數後，上傳照片至 APP，即可據以計算年化里程數，經年化換算後，年行駛里程在 1 萬公里以下，最多可降費 16.3%；而「駕駛時段」及「駕駛行為」須透過裝載 OBD II 車載機方能取得記錄，OBDII (On-Board Diagnostics II) 車上診斷系統，是用來監控車輛運行狀態並回報異常的車載裝置，結合智慧手機 APP，利用藍芽連線，駕駛人不但能即時監控車速、引擎轉速、電瓶電壓及油耗等以了解車況，並進一部記錄急加速、急煞車等駕駛行為，作為保費計算依據，若駕駛時段多在離峰時段（下午 15 時至 18 時 59 分為尖峰時段）或駕駛行為優良（無

急煞車、急轉彎等行為），配合低行駛里程（經年化換算後，年行駛里程在 1 萬公里以下），最多可降費 25.8%。以彰化銀行現行代理銷售之泰安產險「優良駕駛人仟萬安心五倍型」專案為例，附加 UBI 條款有兩個方案供客戶選擇，方案一為選擇「行駛里程」為費率因子的方案，客戶僅需下載「泰安產險 UBI」APP 後，定期上傳里程數照片，即可據以計算年化里程數；方案二則是選擇「行駛里程」、「駕駛時段」及「駕駛行為」為費率因子的方案，客戶除了下載「泰安產險 UBI」APP 及「KARDI LiTE 智慧行車教練」APP 之外，尚需安裝車載裝置 OBDII（提供予客戶免費租用，不須額外收費），據以分析「駕駛時段」及「駕駛行為」等資訊。

圖 1 「泰安產險 UBI」操作介面



圖 2 OBDII 申裝及登錄流程



圖 3 「KARDI Lite 智慧行車教練 APP」行車狀態紀錄





### 三、與無肇事減費結合，保費更優惠

在車險計價機制中，若前一年度無肇事賠款紀錄，續年度保費將會降低，其意義在於促進保費費率結構更趨合理，肇事率較低者負擔較低的保費，鼓勵車主重視行車安全，若消費者在投保 UBI 車險保單後，該年度無肇事賠款紀錄，且實際 APP 顯示為減費時，續年度保費將同時享有無肇事理賠減費與 UBI 專屬車險保費優惠；反之，若前一年度無肇事賠款紀錄，但可能因為「行駛里程」較多或「駕駛時段」多為尖峰時段等原因，導致實際 APP 顯示為加費時，消費者亦有彈性選擇空間，只要在續保時選擇不申報，則消費者仍舊享有無肇事減費之保費條件，不受 UBI 車險費率計算結果影響。

### 四、附加 UBI 條款無需加費，但安裝 OBDII 有保費門檻限制

UBI 車險目前皆以「附加條款」形式銷售，即投保主契約後，可自行選擇加保，且無需增加保費，但欲選擇需安裝 OBDII 車載裝置之方案，則要在一定保費門檻以上，方能選擇加保，目前泰安產險公司僅有針對部分專案商品設有 UBI 附加條款選項，而選擇需安裝 OBDII 車載裝置之方案至少需要任意險保費達 8,000 元以上，以彰化銀行現行代理銷售之泰安產險公司「優良駕駛人仟萬安心五倍型」專案為例，須投保「鼎級型」方案，才能加保 UBI 附加條款方案二。

表 1 「優良駕駛人仟萬安心五倍型」專案 -UBI 條款方案比較

車聯網 UBI 附加條款	方案一	方案二
適用對象	駕駛里程數較低之客戶	駕駛習慣優良或願意改善駕駛習慣，以享受保費優惠之客戶
行車紀錄方式	APP	APP+OBDII
適用專案	全專案	「鼎級型」專案
使用方式	手機下載 APP，拍攝汽車里程數並上傳申報。 須以 APP 內建相機拍攝。 拍攝汽車里程數後 90 秒內須拍攝車牌。	手機下載 APP，並於汽車裝載 OBDII 車載機，利用藍芽連線至手機，上傳雲端分析客戶駕駛時段及駕駛行為。
保費因子	行駛里程	行駛里程、駕駛時段、駕駛行為
最高保費優惠	-16.3% (依實際 APP 顯示)	-25.8% (依實際 APP 顯示)



## 五、結論

在現今倡導更快速、便捷的金融環境氛圍中，保險業如何搭上金融科技列車，提供消費者更便利、妥善的服務，是各家保險公司須面對的課題，近年來各家保險公司紛紛投入成本，經營網路投保業務，即是結合金融科技，改變消費者「投保習慣」的積極作為，但現行仍有許多問題急需克服，例如：網路身分認證所應具備之資安控管機制、法令開放程度等，因此在金融科技議題上，保險業須更專注於「商品本質」的改變，例如本文介紹之 UBI 車險及壽險業者所推出結合物聯網之醫療險商品，透過智慧手環，於雲端平台記錄定期運動之成果，鼓勵民眾投保後養成定期運動之習慣，並設定獎勵回饋機制。綜上所述，保險業現行結合金融科技研發保險商品之具體策略，多是透過穿戴裝置或行動載具記錄之數據，分析消費者的行為模式，作為釐訂保費之基礎，強調「事前預防」的概念，以保險公司的經營角度而言，不僅是結合金融科技，研發新商品，更可以透過商品本身

所釋放之訊息，吸引良質業務加入，避免逆選擇情形發生，與保險公司傳統經營理念相符，而對於消費者而言，也可避免傳統保費條件完全取決於整體保戶損失率的被動狀態，本身可以爭取更低廉、客製化的保費，因此結合金融科技之保險商品問世後，保險業如何持續創新，提供更多元化的商品服務，消費者當樂觀其成。

### — 資料來源 —

1. 中時電子報 - 「UBI 車險 車聯大數據應用新趨勢」<http://www.chinatimes.com/newspapers/20160619000122-260204>
2. 聯合新聞網 - 「國內第一張車聯網 UBI 保單 搭配車況診斷器調整保費」<http://autos.udn.com/autos/story/7825/2112601>

~ 本文由劉威呈提供 ~

# INCOTERMS

## 各交貨方式所適用之國貿條規

國際營運處

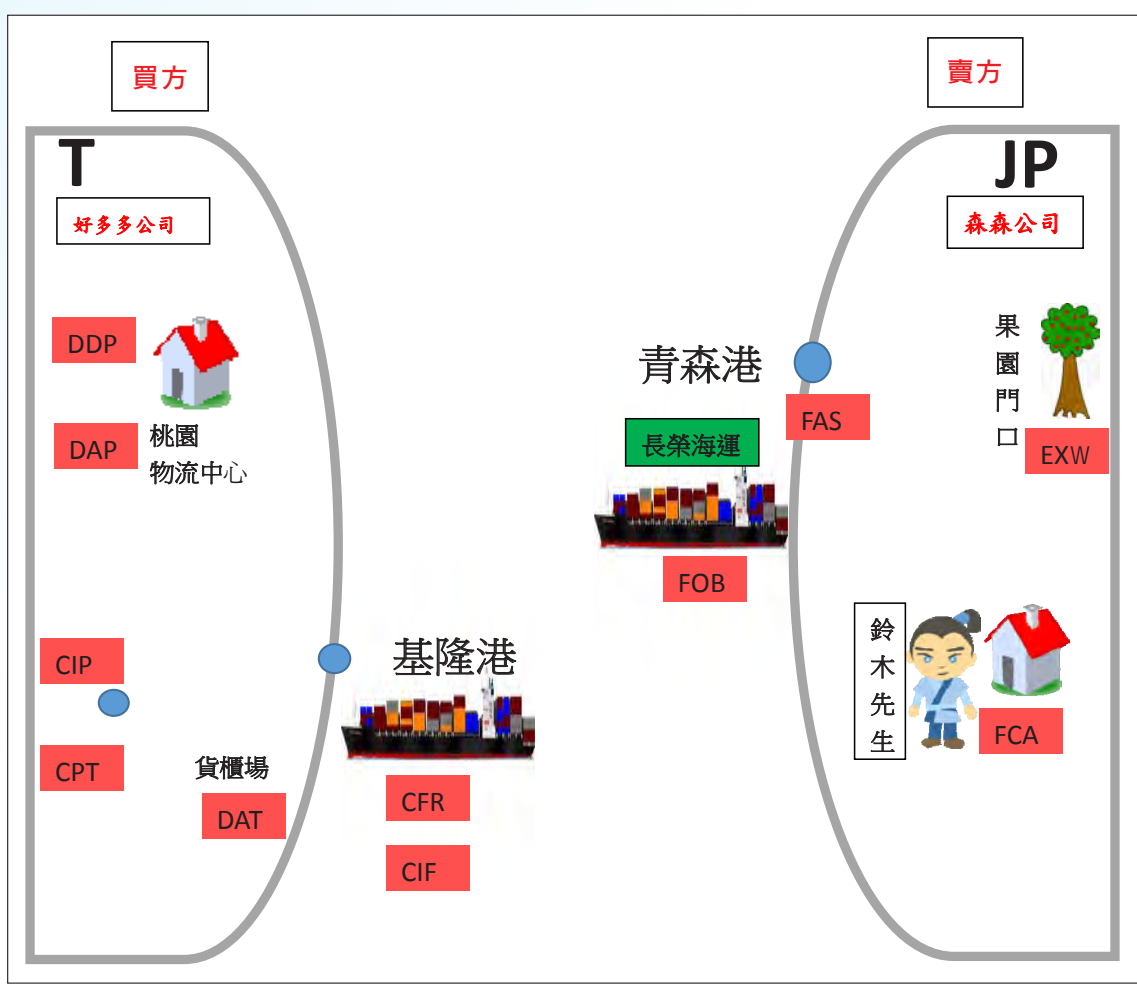
### 一、國貿條規（Incoterms）之沿革

（一）國際商會（ICC）於1936年制定國貿條規，依風險移轉點，買賣雙方權利義務之不同，提供正確之貿易條件規則。而後歷經1953、1967、1976、1980、1990及2000年就內容進行修訂和補充，以符合不同時期貿易條件需求所制定，新版國貿條規（Incoterms 2010）自2011年開始適用。

（二）由於臺灣為經濟發展貿易中扮演重要角色，針對業務之拓展若疏於了解國際貿易之相關規定，一旦發生貿易糾紛，所衍生問題造成更多時間之延宕，因此應於國貿條規的修訂，掌握相關資訊，才能與國際接軌，避免錯失商機。

## 二、國貿條規介紹

### (一) 國貿條規簡述表：



國際貿易條規的主要精隨，包含三大項：義務、費用、風險。所謂義務：主要為交貨義務；費用：涵蓋運費、保費，不含商品本身價格；風險：主要為航程運送風險。國際貿易條規之規定事

項易混淆、難以熟記，藉此利用故事案例：為（買方）臺灣好多多公司向（賣方）日本森森公司購買青森蘋果為例，解釋 11 個國貿條規，如下：



	義務	(卸貨)	風險	費用
<b>EXW</b>	放置於果園的門口。	不需卸貨	放置於果園門口，風險便移轉。	放置於果園門口之後的費用由買方負擔。
<b>FCA</b>	運置於指定地點－青森農會及交給運送人。	不需卸貨	運置於指定地點 - 青森農會及交給運送人，風險便移轉。	運置於指定地點 - 青森農會及交給運送人之後的費用由買方負擔。
<b>FAS</b>	運置於指定船邊。	需卸貨	運置於指定船邊，風險便移轉。	運置於指定船邊之後的費用由買方負擔。
<b>FOB</b>	運置於船舶上。	需卸貨	運置於船舶上，風險便移轉。	運置於船舶上，之後所產費用由買方負擔。
<b>C 類的風險移轉點於出口港或出口地。</b>				
<b>CFR CIF</b>	運置指定船舶上。	需卸貨	風險移轉點於出口港（青森港）。	兩者都包含運費在內，唯一不同於 CIF 必須多加保費。
<b>CIP CPT</b>	運置指定地點。	不需卸貨	風險移轉點於出口地（青森農會）。	兩者都包含運費在內，唯一不同於 CIP 必須多加保費。
<b>DAT</b>	運置貨櫃場或航廈。	需卸貨	運置貨櫃場或航廈，風險便移轉。	運置貨櫃場或航廈之後所產費用由買方負擔。
<b>DAP DDP</b>	運置指定地點桃園物流中心。	不需卸貨	運置指定地點桃園物流中心，風險便移轉。	運置指定地點桃園物流中心之後所產費用由買方負擔。
<b>關稅</b>	DDP – 進出口報關由賣方森森公司負責。 EXW – 進出口報關由買方臺灣好多多公司負責。 其餘 9 個貿易條件，出口報關由出口地賣方負責；進口報關由進口地買方負責。			

(二) 常用國貿條規詳述：

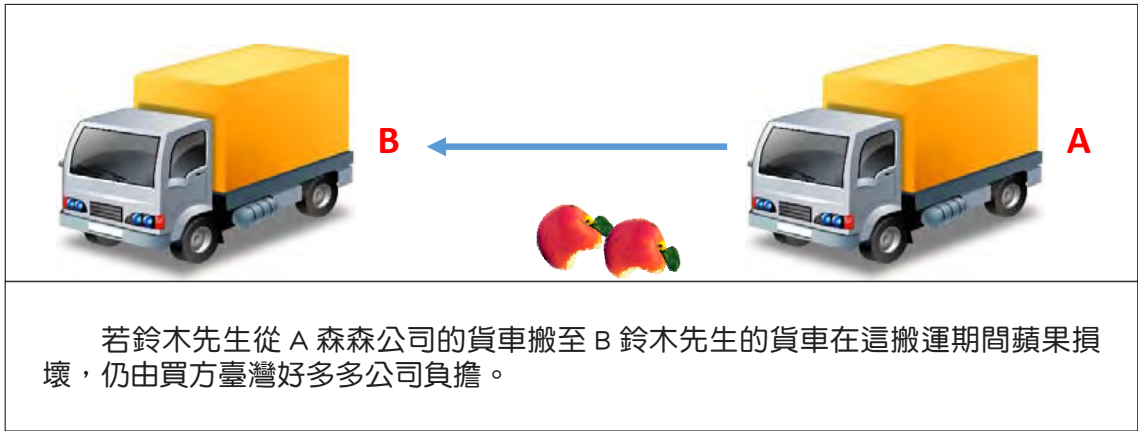
	FOB (船上交貨條件)		FCA (貨交運送人條件)	
	賣方 (森森公司) 的角度：	買方 (好多多公司) 的角度：	賣方 (森森公司) 的角度：	買方 (好多多公司) 的角度：
<b>(1) 義務：以交貨義務為主。</b>	<p>① 提供符合買賣契約之貨物及商業發票。</p> <p>② 辦理輸出之通關手續。</p> <p>③ 交付貨物裝載於船舶(需要卸貨)。</p> <p>④ 提供交貨之證明<sup>註1</sup>及交貨通知, 提供貨物安檢資訊<sup>註2</sup>。</p> <p>註1: 交貨之證明: 運送單據如以裝載之提單(表明裝載港、卸貨港), 藉以表明約定期日或期間內以裝載港口習慣方式, 在指定船舶上交貨。</p> <p>註2: 安檢資訊: 例如檢查產品的品質、丈量、過磅、計數費用及出口國家規定對貨物強制出口前檢驗。</p> <p>⑤ 協助買方臺灣好多多公司貨物輸入所需要的任何單據取得, 如產證、檢疫證明、檢驗證明, 及貨物安全資訊。</p>	<p>① 指定運送人, 例如: 長榮海運。</p> <p>② 辦理輸入通關手續。</p> <p>③ 賣方森森公司依約定將蘋果運送至指定船舶上, 買方臺灣好多多公司依約接受貨物並付款。</p>	<p>① 必須提供符合買賣契約的貨物<sup>註5</sup>及商業發票及其他買賣契約所要求之證明<sup>註6</sup>文件交付買方, 以便買方在目的地之報關</p> <p>註5: 買賣契約的貨物: 約定或載明貨物名稱、型號、數量、單價、金額</p> <p>註6: 產地證明書或檢驗證明書</p> <p>② 交付蘋果於指定地點(青森農會), 交付給買方指定運送人(鈴木先生)並給予合理之通知, 以便買方安排交付後之運送、倉儲、保險、通關。</p> <p>③ 賣方森森公司依規必須協助買方臺灣好多多公司取得貨物輸入及必要時通過任何國家, 直至貨物運送至最終目的之所需之任何單據或資訊。</p> <p>④ 必須於約定指定地點交付買方運送人及不需卸貨, 所需之檢查作業, 及任何輸出國政府所規定必要之裝載前之檢驗。</p>	<p>① 賣方森森公司依約定將蘋果運至青森農會交於運送人, 買方臺灣好多多公司必須依約定取貨並付款。</p> <p>② 買方臺灣好多多公司必須充分通知賣方森森公司相關訊息, 例如: 指定接管貨物之運送人名稱, 該運送人使用之運輸方式, 海運或空運或其他運輸方式。以對交付之貨運給予適當之包裝, 必須通知交貨地點、接管貨物之地點, 例如: 貨櫃場、貨櫃集散站。</p>

<p><b>(2) 費用：所指涵蓋運費及保費並不含商品本身的價格。</b></p>	<p>①賣方森森公司將貨物裝載於買方好多多公司指定船舶上，達成交付之前一切費用，例如：貨物以卡車運至裝載港，所發生之內陸運費或托運費。</p> <p>②輸出所需之通關手續費、輸出之關稅、稅捐、港口作業費，例如拖車、碼頭工人作業費。</p> <p>③支付交貨之檢查費用，出口貨物強制檢驗所產生之費用。</p>	<p>①賣方森森公司達成交付後所發生之一切費用，例如：海運運費。若運送單據顯示「運費待收」<sup>註3</sup>，運送人於目的港向領貨人洽收運費。</p> <p><b>註3：小提單：如該提單上註明 TO ORDER 必須由賣方 SHIPPER 背書，若註明 TO ORDER CHB 則必須由彰化銀行背書，提單透過押匯轉交至進口商手上，至船公司換領小提單已備報關，而換單目的是檢視運費是否應收而未收。</b></p> <p>②買方好多多公司通知事項，如船舶名稱、裝載地點、或約定期間日選定之交貨時間，未發出適當通知，所產生之任何額外費用。</p> <p>③輸入通關手續費、關稅、稅捐。 裝卸費用：實務上可以按港口習慣方式，賣方負責裝載費，買方負責卸載費。</p>	<p>①於賣方營業處所或其他指定地點，將貨物交給買方運送人止之前所發生之一切費用<sup>註7</sup>。 <b>註7：一切費用：貨物之生產、堆放、儲存。</b></p> <p>②須辦理輸出通關手續費用，以及輸出時應負之一切關稅、稅捐、檢驗費用。</p> <p>③將貨物至於指定地點（青森農會），交由買方處置之檢查作業費，例如：確定品質或數量是否符合契約規定之相關費用。</p> <p>④無須包裝之貨物（裸裝貨、鋼鐵、汽車）外，賣方必須配合買方選擇之運輸方式，依特定運輸方式所需要之包裝條件不同，費用也不同，例如：本案例以蘋果可採用紙箱包裝。</p>	<p>①承擔賣方打貨物交付運送人起至最終目的地所衍生之一切費用。</p> <p>②輸入通關之手續費、關稅、進口稅賦、安檢費用，例如：進口稅、營業稅。</p> <p>③支付任何裝船前強制檢驗所發生之費用，除了輸出國家強制實施，就由賣方所支付。</p>



<p><b>(3) 風險移轉：主要為航程運送風險。</b></p>	<p>①賣方森森公司達成交付（即賣方必須於約定時間或期間內，將貨物裝載於買方指定之船舶上）時止。買方臺灣好多多公司必須充分通知，通知事項：船舶名稱、裝載地點、或約定時間內選定交貨時間，買方怠於給賣方充分通知，因而造成貨物滅失或毀損之一切風險，賣方不承擔。</p>	<p>賣方森森公司達成交付時，之後買方好多多公司必須負擔貨物滅失或毀損之一切風險，例如：買方未通知指定船舶、或買方指定船舶未能按時抵達<sup>註4</sup>或不能乘載貨物。</p> <p>註4：指定船舶未能按時抵達：臺灣好多多公司與日本森森公司指定3/22長榮航運10：00（B航次），森森公司依約定時間已抵達港口，卻遲遲不見長榮航運該船舶，而該船舶於3/25抵達青森港，在這期間中蘋果有些已腐爛，而這風險承擔由好多多公司負擔。</p>	<p>必須承擔貨物交付於約定地點（青森農會）為止，貨物之毀損或滅失之一切風險，但除買方未通知賣方指定之運送人或交貨時間屆滿。</p>	<p>買方（好多多公司）的角度： 自賣方森森公司交付蘋果給運送人起，買方好多多公司必須負擔貨物毀損或滅失之一切風險。以下損失皆由買方好多多公司負擔：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①未通知運送人名稱及指定地點。</li> <li>②未依約定日期接管貨物；或已屆約定日期但未接管貨物。</li> <li>③（圖示一）</li> </ol>
<p><b>(4) 保險：</b></p>	<p>賣方森森公司對買方好多多公司無簽訂保險契約之義務，但要提供買方取得保險之資訊，例如：金額、運輸工具、航次、裝載港、卸貨港、裝運日期……等。</p> <p>舉例： 買方好多多公司至彰化銀行開立信用狀，依該貿易條件並無購買保險義務，但我們仍會要求當日投保，但若好多多公司遲遲未投保，而蘋果又於航運期間翻船，貨物滅失造成好多多公司無還款來源，而又無投保，如果好多多公司又無力支付，那可能造成我們銀行的損失，形成呆帳。</p>			

圖示一

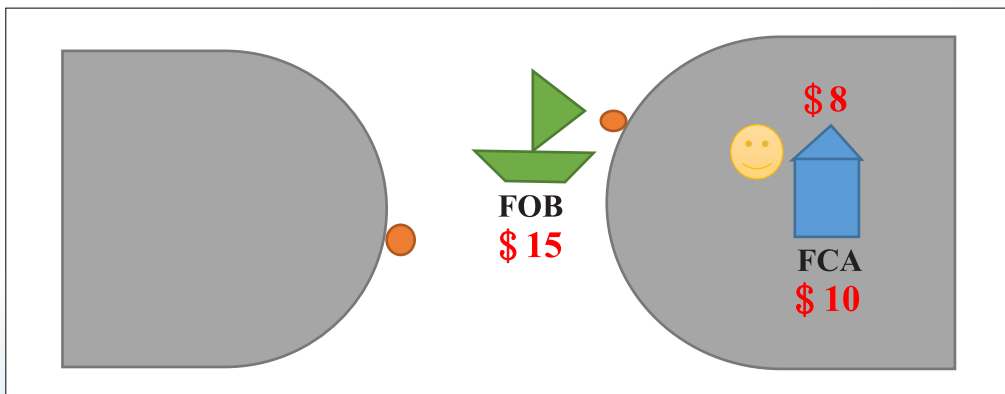


### FOB 與 FCA 之差異：

FOB 與 FCA 兩者並無太大差異，僅差別於貨運至地點，以 FOB 為主，運至船舶上；以 FCA 為主，運至指定地點。若以買方臺灣好多多公司而言，也許臺灣好多多公司於日本之營業並

無擴展龐大業務，若用 FCA 貿易條件必須於日本多請一位代辦處理事務，而這人事費用可能高於運至船舶的內陸運費，臺灣好多多公司必然選擇 FOB 貿易條件。

舉例：FCA 蘋果報價 \$ 10，FOB 蘋果報價 \$ 15，人事成本 \$ 8， $18 > 15$ ，故選 FOB



## 卡片櫥窗



# 彰銀信用卡 106 年刷卡 好康多更多!

卡片業務營運中心

在物價上漲的年代，消費者無不精打細算度日，尤其針對交通、餐飲等每日必要開銷，以及保費、購物等大額花費，更是錙銖必較。為了協助民眾一起對抗物價上漲，彰銀信用卡推出「6大生活消費 天天加碼 0.6% 現金回饋」活動，針對餐廳、臺鐵、加油站、超市、量販店及自動加值等 6 大生活常

見消費，提供天天皆享加碼 0.6% 現金回饋；而喜歡搭乘高鐵的民眾，亦可享滿額免費升等高鐵商務車廂或標準車廂購票 85 折之優惠，只要前月一般消費達新臺幣（以下同）10~40 萬元，當月即可免費升等高鐵商務車廂 1~4 張（頂級卡最多 8 張）；前月一般消費達 2 萬元，當月即享免費 2 張標準車廂 85 折優惠。

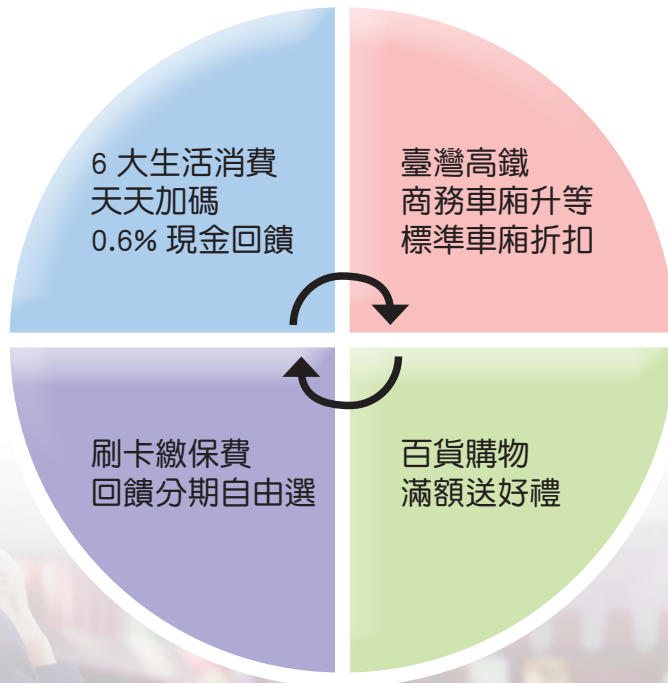


對喜歡逛街購物的民眾，彰銀信用卡和全台多家百貨公司合作，提供消費滿額禮，讓民眾開心購物還可以拿好禮。另外，針對有繳保費需求的民眾，特舉辦「刷卡繳保費 回饋分期自由選」活動，於活動期間成功完成登錄後，刷彰銀信用卡扣繳任一保費即可享「1.1% 現金回饋」或「分期 12 期 0 利率」之優惠，可有效減輕客戶負擔！

另新戶於活動期間內，申辦本行指定信用卡正卡，核卡後 30 天內累積一般消費達 6,000 元（含）以上，且申請電子帳單或彰銀帳戶自動扣繳成功，即送「20 吋繽紛行李箱」乙個。（限量 6,000 個）

彰銀信用卡提供多項優惠措施，讓民眾在生活中處處都得利！

各項活動辦法及詳細內容，請見本行網站 [www.bankchb.com](http://www.bankchb.com) 或洽客服專線 412-2222 手機請撥 02-412-2222。





## 螞蟻金服

## 阿里巴巴的金融版圖

電子營運處

2016 全球 KPMG 公布的 FinTech 百強排行榜，螞蟻金服奪下了第一名寶座，螞蟻金服集團旗下已有支付寶、餘額寶、芝麻信用、螞蟻聚寶、螞蟻微貸等橫跨支付、個人信用與財富管理等領域的金融服務，而在 2016 年 4 月再從投資者募資 45 億美元後，公司市值估值超過 600 億美元，螞蟻金服正如其名如螞蟻雄兵一般透過 FinTech 的力量，一點一點建立其龐大的金融帝國！這個龐大的帝國是如何建立的呢？

螞蟻金服起步於 2004 年成立的支付寶，2014 年支付寶的母公司—阿里巴巴電子商務有限公司，將其金融業務進行整合分拆，宣佈將以其為主體籌建「小微金融服務」，所謂「小微金融」是指專門向小型和微型企業及中低收入階層提供小額度且可持續的金融產品和服務活動。螞蟻金服誓言以「普惠金融」願景，讓每一個人都可以便捷享有金融服務，在螞蟻金服的事業版圖中（如圖一），目前一共有六個子公司，分別是：

1. **支付寶**：螞蟻金服旗下的第三方支付平台。
2. **支付寶錢包**：APP錢包，可以針對日常生活繳費、甚至可以繳電話費、買淘寶、存錢到餘額寶等。
3. **螞蟻小貸**：以人民幣一百萬元以下的貸款為主要業務，透過阿里巴巴電商平台上的客戶信用與交易資料，對微型企業發放小金額、短天期、隨借隨還的純信用貸款。
4. **餘額寶**：支付寶用戶可利用帳戶中的儲值餘額進行理財，並享有零門檻、零手續費、可隨時存取的優點。
5. **招財寶**：功能類似餘額寶，但招財寶是提供給金融機構的開放平台，目的為向中小型企業與投資人提供理財與融資服務。
6. **網商銀行**：沒有實體據點，採用全網路化營運。

在這些事業群的布局，不難看出阿里巴巴藉由成立螞蟻金服，布局數位金融的野心，下文將針對螞蟻金服的生態系統及其下的支付寶，做簡單的介紹及分享。

## 螞蟻金服的生態系統

螞蟻金服做為中國最大的金融科技公司，事業板塊基本涵蓋了金融的各個領域，包括銀行、保險、基金、支付、理財、小貸、徵信等，已經形成一個生態系統，使用者可隨時將錢從支付寶轉存到餘額寶，之後再移到另一個主打定期理財產品的平台招財寶，同時也在透過支付寶錢包繳電話費及購買淘寶。這整個生態系統的建立包含了阿里巴巴電子商務、個人金融、企業金融、行動錢包、螞蟻金融雲等。

阿里巴巴的核心業務為電子商務，透過 B2B、B2C、C2C 連接買家和商家，在網路上的交易都通過第三方支付：支付寶系統處理，這是螞蟻金融野心的基石。為了協助支付寶的操作，阿里巴巴設計其自己的雲端服務與基礎設施—螞蟻金融雲及收購恆生電子，目的在於進攻雲端運算領域、服務全球五萬家金融客戶、降低網路金融支付成本，以轉帳為例，採用螞蟻金融雲，單筆支付的系統成本將降至 0.01 元人民幣，是傳統系統架構的十分之一。

針對個人買家，阿里巴巴充分利用他們的上網購物行為和消費能力的大數據，推動消費金融服務，根據其用戶網絡消費習慣的龐大數據記錄，為消費者提供信用評級、虛擬信用卡、分期付款等服務。此外旗下的支付寶為了吸引更多行動用戶，將其行動錢包集成了貨幣市場投資產品、O2O 支付功能、增值服務，例如計算您的信用卡賬單，支付公用事業賬單等服務。



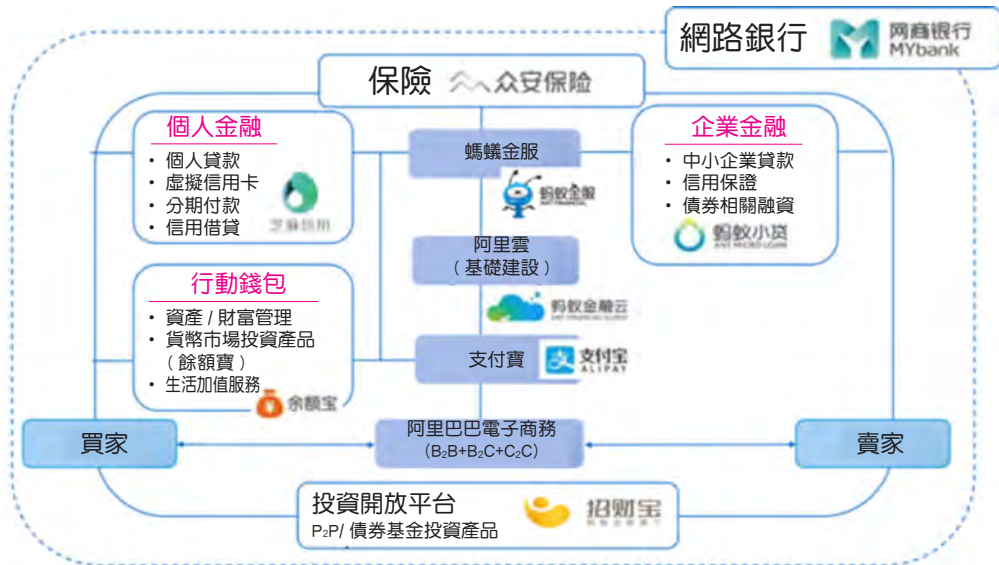
對於阿里巴巴的電子商務平台上商家而言，螞蟻金服亦把它的觸角深入到企業融資領域，比如中小企業貸款，擔保服務等，阿里巴巴為建立這些獨特的專業能力歷三個階段：

1. **第一階段**：2002～2007年每年的「數據積累」：累積阿里巴巴商人的數據，並設置一個評級系統，評估商家的誠信和性能。
2. **第二階段**：2007～2010年每年的「學習經驗」：阿里巴巴試圖提供小額貸款的產品給中小企業商戶。阿里巴巴主要擔任銀行的銷售渠道分佈，並協助銀行評估貸款風險。但是，這種合作很快告吹，因為大多數阿里巴巴的網上商家依然未能達到最低還銀行貸款的硬性要求。

3. **第三階段**：2010年至今「走自主」：2010年阿里巴巴建立了自己的小額貸款公司，提供服務給網上商戶，執行長尾理論—貸款需求80%來自其B2C、C2C的商戶，20%來自B2B商戶。阿里巴巴所合作與投資公司或基金公司，往往會通過證券化重新包裝這些貸款並出售給機構投資者或高淨值個人。

不過阿里巴巴，作為一家公司與生俱來的「平台」，它也意識到需要提供金融投資目的在於建立買方和賣方之間的直接聯繫。在中國的許多客戶通常無法滿足銀行提供財富管理服務的高投資門檻。因此，螞蟻金服決定推出開放式投資平台，降低了對大眾市場的門檻，同時促進各類 P2P / 債券 / 基金的投資產品。

圖一 螞蟻金服的金融藍圖



## 螞蟻金服－支付寶

### 一、發展背景

中國大陸第三方支付平台蓬勃發展，主要有支付寶、微信支付、QQ 錢包、財富通、易寶支付、快線、盛付通、國付寶、百付寶、網易寶、物流寶、匯聚支付…等，其中以支付寶的用戶總數及交易量為最大宗。

支付寶為阿里巴巴集團（Alibaba Group）旗下的一個支付平台，成立於 2004 年 12 月，阿里巴巴集團創辦人馬雲認為，若電子商務不解決安全支付的問題，就無真正的誠信和信譽可言，因此他致力於為企業或個人用戶提供安全、可靠、便捷的支付與收款服務，果然支付寶於淘寶網上推出不久後即成為淘寶網會員網路購物最熱門的支付方式，也是目前中國大陸最多人選用的第三方支付平台。

### 二、簡介

支付寶是以個人為中心，以實名和信任為基礎的一站式場景平臺，近年來支付寶與多個金融機構包括中國大陸各大地區銀行、Visa、Master 合作，為海內外各大商家提供支付平台，其中除了阿里巴巴集團旗下的淘寶網以及天貓外，使用支付寶系統交易的商家，已經涵蓋網路零售市場、虛擬遊戲、商業服務、機票、金融產品，支付寶也正在大力拓展各種線下場景，包括餐飲、超市、便利店、計程車、公共交通等。

目前，提供支付寶的線下門店超過 20 萬家，計程車專車超過 50 萬輛。支付寶正在創建移動商業的生態系統，將交易場域從線上淘寶網延伸至線下多種服務，是多商戶與生態圈合作伙伴一起實現了支付寶的「互聯網+」。

支付寶的國際拓展也在加速。目前，境外超過 30 個國家和地區，近 8 萬個簽約商戶已經提供支付寶收款，覆蓋 14 種主流貨幣，為上萬小微商戶提供線上及線下的支付解決方案，拓展的服務場景不斷增加，目前支付寶的註冊用戶已達 8 億、實名註冊用戶已達 5 億、3 億行動錢包用戶及活躍用戶。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，使用支付寶支付的理財用戶數超過 2 億。支付寶圍繞用戶需求不斷創新，希望貫穿消費、金融理財、生活、溝通等人們真實生活的各種場景，給世界帶來微小而美好的改變。

因此，支付寶的成功，主要原因是搭上中國的電子商務零售市場起飛的潮流，支付寶的推出是為了尋找一種使購物更安全的方式，讓中國各地可以廣泛的使用，讓支付減少風險與詐騙，而僅是已一個「代收轉付」的功能加上「擔保」的方式就可以達到這樣的需求，乍聽之下沒有甚麼特別的技術，但就是這個簡單的步驟，掀起電子商務的一波新浪潮，甚至顛覆了金融產業。

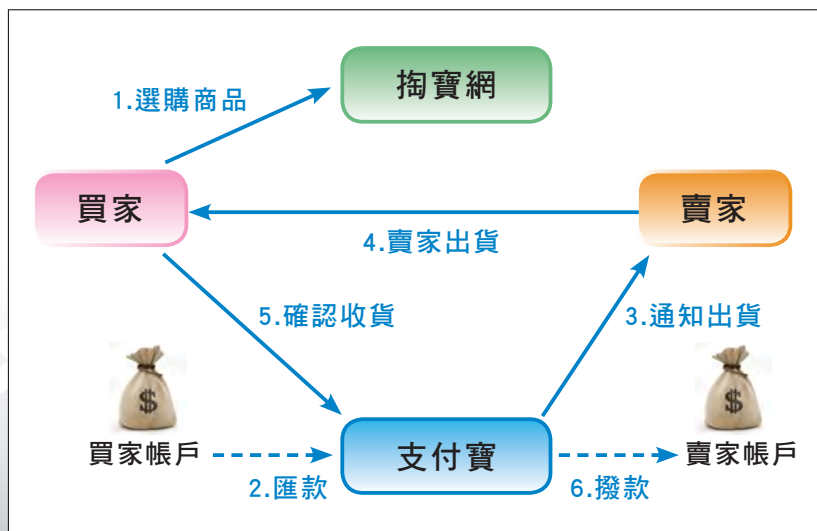
### 三、支付寶支付模式

支付寶的付款樣態種類非常多元，但中國大陸國內與海外所提供的付款樣態不同，這裡僅介紹中國大陸國內所提供的服務，包含快捷支付、網路銀行付款、支付寶餘額付款、信用卡分期付款、支付寶卡付款、貨到付款、網路點數付款、消費卡付款、找人代付、國際銀行卡支付，不論買家選擇上述何種交易方式都是透過支付寶付款，由支付寶擔任擔任價金保管的機構。

支付寶收到款項會向賣家發出出貨通知，待買方收貨後確認無問題通知支付寶付款，或經過一段時間買家

無提出問題，支付寶即會將該筆貨款支付於賣家，惟若買家於下單購買後，有下列情形，買家可以選擇退款—未收到貨物、收到貨後與買家所保證的狀況不符、貨品有瑕疵、貨物錯誤，買家只要在支付寶上填選退款申請，支付寶即會處理此筆交易，退款給買家。然而，須注意的是，支付模式在中國大陸與海外不盡相同，舉例而言台灣人在淘寶網上購物，目前僅能以信用卡支付，無法以儲值方式或購買支付寶卡的方式消費，此外支付寶上許多功能不盡然可適用於境外的用戶，亦不完全可於海外使用，仍須配合各國的法規範，因此在交易的過程需小心謹慎。

(圖二) 交易流程圖





## 四、支付寶的價值

支付寶提供給用戶的是安全、方便、快捷的支付管道，並提供所有商戶及用戶最全面的資金管道、最完善的安全風險防控體系，因為支付寶擁有大量客戶的數據與資訊，與用戶建立了信任關係，因此對數據的應用能力及對商戶服務的理解力的能力也是支付寶給予的價值。

### 1. 支付寶給用戶帶來的價值

便捷的支付、精準的省錢、小額的貸款、累積的信用。

### 2. 支付寶給商戶帶來的價值

- a. **發現用戶**：行動活躍用戶超過 2.7 億、透過發放優惠券方式吸引用戶，商戶可獲得有交易意願的流程，提高轉化率。
- b. **理解用戶**：透過大數據分析用戶的 LBS 位置、交易數據、會員樣貌、交易習慣等分析，幫助商戶了解用戶。
- c. **服務用戶**：提供掃碼支付、ibeacon、Wifi 等多元支付工具，接觸用戶，並提供服務窗平台、會員卡平台、點數累積機制實現用戶忠誠度管理，讓商戶快速與用戶連結。
- d. **價值變現**：將線上交易導引至線下，商戶掌握整個交易流程，商戶可以增加更多服務，創造差異化。

### 3. 支付寶給生態夥伴帶來的價值：

3 年投入 10 億人民幣扶持生態夥伴，幫助夥伴實現產業升級。

## — 參考文獻 —

1. 陳珮文，台灣第三方支付法制化的必要性與發展思考—以美國 PayPal 與中國支付寶為例  
<http://handle.ncl.edu.tw/11296/ndltd/54616908144317675955>
2. 徐劍英，《中國最狂的總裁：看馬雲和阿里巴巴改變全球電子商務》，良品文化，台灣，2010 年 3 月，頁 203
3. 支付寶官網  
<https://ab.alipay.com/i/index.htm>
4. 支付寶新商業模式  
<https://read01.com/nmJxD8.html>
5. 支付寶等第三方支付盈利模式與大數據變現  
<https://read01.com/KoD65L.html>
6. Alibaba history, vision, destiny, strategy, scheme? <http://www.sapidaily.com/alibaba-history-vision-destiny-strategy-scheme-chapter-4/>
7. 螞蟻金服官網  
<https://www.antgroup.com/>

~ 本文由林大淵提供 ~