

OPEN BANKING: THE NEXT GIANT WAVE OF DIGITAL SHAKE-UP

開放銀行：下一波數位大浪潮

開放銀行的出現，將逐步打破現有銀行服務模式；
未來銀行或許不再是一個場所，而是一種服務或行為！

Text_李紹廷/Michael Lee Photo_iStockphoto

試想若有一天，不再需要繁複的登錄每一家網路銀行，第三方手機 App 幫你整合了各家銀行的存款餘額、匯款紀錄與投資等帳戶資訊，可以直接指定帳戶匯款給他人或轉換外幣。App 也提供金流紀錄，不僅有自動記帳功能，甚至可以幫你規劃消費；每月若固定有消費保養品或化妝品紀錄，系統將推薦當前網購平台的促銷活動，甚至幫你選好合適的信用卡。每月領薪水時，系統會提醒可從事定存、基金或股票等投資；若想投資股票，可立刻比較目前市面上各家券商手續費。儘管沒有券商戶頭也無妨，App 透過電子憑證串接，不需要重複開戶就可連接券商的下單軟體進行投資。

以上情景並非空穴來風，甚至部分已經是進行式；隨著全球開放資料（Open Data）與數據科技（Data Technology）的浪潮興起，「開放銀行 Open Banking」的時代也即將來臨！

甚麼是開放銀行？

開放銀行的濫觴源自英國與歐盟，由於發現當地零售金融市場有許多問題，包括銀行收費複雜且不透明、轉換成本高、商品選擇有限等。以英國為例，前四大銀行佔了當地活期帳戶的八成，且用戶轉換率僅 3%。銀行主管機關希望能協助消費者取得金融自主權，並引進新業者以營造更公平的競爭環境，故提出開放銀行概念。開放銀行了打破現有客戶與銀行間封閉的服務模式，將資訊自主權交還給客戶。在取得客戶同意的前提下，銀行將客戶資料和金融數據與第三方服務商（Third-Party Service Provider, TSP）共享，透過應用程式介面（Application Programming Interface, API）等科技，以數據共享、分析回饋等方式促進金融創新，同時提升消費者體驗。第三方平台包括提供食衣住行的平台如 Uber、Airbnb 與網購平台等，或是整合各家銀行資訊的 TSP 金融服務業者。

開放銀行的發展與案例

目前國際上以英國、歐盟、澳洲、新加坡、香港等地的制度較成熟。英國、澳洲與歐盟等地屬於由上而下監管驅動型；主管機關訂有專法，強制銀行開放 API 資訊與第三方共享。例如想要存取資料的英國 TSP 業者，必須向英國金融行為監理署（Financial Conduct Authority, FCA）提出申請，並經過查核與認證，才得以取得銀行與客戶資料。而香港與新加坡則採由下而上的自律模式，由業者與監管機關共商開放範圍與時程。由銀行自行挑選合作的業者，但銀行須負責審視業者資安。

當前較為成功的開放銀行案例，大致上可分為兩類：一類為 TSP 的金融科技業者，知名案例如英國 Fintech 業者 Bud，透過連結各銀行 API，提供消費者整合性的金融平台；另一類為單一銀行自行建立 API 生態系，透過多樣化的異業結盟，強化消費者體驗。

成立於 2015 年的 Bud，整合了 80 多家金融機構的開戶、存貸款、保險、財管甚至買房等一站購足服務，並提供比價功能。目前英國超過 90% 活期存款帳戶可與 Bud 對接；只要經過客戶同意，Bud 可協助使用者整合各家銀行帳戶。另透過數據分析，協助使用者將消費分門別類，提醒消費者繳費；並依據薪資追縱每月結餘。今年 2 月完成 2,000 萬美元融資，投資者包含高盛集團（Goldman Sachs）與澳盛銀行（ANZ）等大型銀行。

亞洲地區開放 API 較積極的當屬新加坡星展銀行（DBS Bank），於 2017 年推出最大的 API 開發平台 DBSDevelopers，目前已上架超過 150 種不同 API，可以轉帳、叫車、訂餐、瀏覽待出售房屋、買賣中古車、訂飯店、買機票、即時支付等。如客戶有買房需求，星展銀透過對接第三方房地產交易平台；客戶在線上搜尋物件，銀行也可根據客戶收入水準、信用紀錄等數據，即時提供精準的房貸服務。對於中小企業來說，DBS 也推出 IDEAL



RAPID 企業帳戶即時管理系統，星展銀行開放 API 讓企業自行串接取得銀行交易資訊。企業不再需要登入網銀，即可透過內部財務或企業資源規劃系統（Enterprise Resource Planning, ERP）串接 API，過去原本以「日」為單位的金流交易縮短至以「分」為單位。例如 DBS 管理系統整理企業銀行帳戶與交易資料，大幅減少對帳與文書作業成本；企業也可透過內部系統即時轉帳與換匯，節省收付款時間成本。

並非只有大型銀行受惠於開放 API，新創的網路銀行也透過新商業模式與開放 API 快速成長。例如英國純網銀 Monzo 於 2017 年取得銀行執照，目前估值約 20 億英鎊；在英國擁近 300 萬用戶，今年 6 月宣布將進軍美國市場。Monzo 專注於發展活期存款業務，所有的銀行服務都在手機上完成，提供客戶免費開戶、海外刷卡免手續費、自動記帳與拆帳等功能。至於投資、貸款等服務則與其他金融機構合作，提供價格透明化的商業模式。

開放銀行的影響與隱憂

被譽為金融創新教父的 Brett King 曾說，未來銀行不再只是一個「場所」，而是一種「行為」。在銀行開放資料的同時，銀行可將內部數據商品化以創造收入，或許透過直接收費、利潤分享或數據互補等模式販售。然而，開放銀行帶來透明化訂價與減少銀行間轉換成本，無疑將降低銀行中介化角色，也提高產業競爭壓力；開放銀行等於將大小銀行一起拉回起跑點，未來須透過異業合作深化創新與強化消費者體驗才有可能勝出。在英國或澳洲等強制開放的地區，大型銀行的規模優勢弱化，將面對更多創新商業模式的挑戰者銀行（Challenger Bank）與第三方 Fintech 整合系統業者。

但在香港、新加坡或台灣等未強制開放地區，大型銀行或許將自行投資並尋找強有力的 TSP 自建生態系。對於小型的第三方業者來說，如何讓銀

應用程式介面（API）

應用程式介面是一組可供外部人員開發應用軟體的函數庫。當第三方與軟體公司合作時，第三方開發人員不需要了解該軟體程式如何運作，便可透過軟體公司提供的 API 進行衍生開發。例如 Bloomberg 新聞可透過 WhatsApp 的 API，立刻轉發給同事或群組的 WhatsApp 帳號。

行有足夠誘因開放其客戶資料將是極需解決的問題。TSP 須強化數據分析能力，將銀行的數據「加值」後反饋給銀行，才能達到雙向互惠的效果。

開放銀行帶來的便利性無疑對消費者而言是一大勝利，但若資訊安全與隱私權未做到位，消費者主動開放資料的誘因將下降。此外，由於各國個資法強度不一，加上近年強調資料在地化（Data Localization），企業蒐集、處理或利用該國居民的相關資料，必須存放於該國境內；部分國家甚至設立專法強制，故未來跨區域的開放銀行誕生實屬不易。

開放銀行猶如 1990 年全球興起的電信自由化，在固網服務如市內電話、有線電視與網路等開放競爭下，市場不再由少數玩家壟斷。因此，費率的調整成為趨勢，固網業者也必須提供更優質與整合性服務以吸引消費者；市內網路與有線電視的普及率因此大幅上升，消費者成為最大贏家。自由競爭也帶來演化與創新，如 2003 年開發的 Skype 通訊軟體，利用寬頻直接替代了固網業者的國際電話業務；僅花 6 年時間，全球國際電話市占率即達到 12%！

馬雲曾說人類已從 IT（Information Technology）時代走向 DT（Data Technology）時代。IT 時代是管理資訊與數據，DT 時代則是讓數據服務大眾、創造生產力。開放銀行正踏著開放資料與數據科技的浪潮而來，也將帶來金融遊戲規則革命性的改變（Revolutionary Game Changer）；未來銀行將不再獨占銀行業務，新進者將努力搶占銀行業務。未來銀行業的樣貌為何？或許正如 Bill Gates 所形容：銀行業是必需的，但銀行不是（Banking is necessary; Banks are not!）。■