

SYSTEMX 精誠集團



數位轉型  
新視界

智慧金融指南

## 智慧金融時代已經來臨， 金融業該如何因應？

精誠集團與金融業合作超過40年，儼然是台灣金融業市場最佳IT合作夥伴。順應FinTech浪潮、也聆聽到金融業各方先進因應FinTech發展的困擾及急迫性，精誠集團與金融業再次攜手，以「四捨五入創三新」的科技跨界能力助金融業數位轉型。



## 智慧金融的

# 「四捨 五入 創三新」

傳統金融業的 IT 規劃由 Server, Storage, Networking, Database 為4大核心基礎 (四捨)，精誠已長期協助金融業客戶完成系統整合、就地佈建 (on premise) 的 IT Enabler 服務，達成階段性目標。

FinTech時代來臨，精誠與金融業客戶共同面對新科技的導入，從資訊服務供應商提升為創新合作夥伴，協助金融業逐步佈建創新科技能力-Mobile, Cloud, Social Network, Big Data, and Cyber Security (五入)。

## 金融業轉型智慧金融的科技能力？

# 精誠為您「創三新」

精誠將繼續和金融業合作「創三新」--建構以AI, Data Intelligence, Software Algorithm三大智慧科技為核心的FinTech與MarTech創新應用。

將以「創三新」的智慧科技，引導金融業五大智慧金融發展策略，期許未來十年持續成為客戶數位轉型的最佳夥伴！

### 《智慧金融五大發展策略》

願景

四捨 五入 創三新 -  
協助台灣金融業成功數位轉型「智慧金融」

五大發展策略

5

資訊服務 敏捷化

4

數位行銷 科技化

3

客群經營 長尾化

2

業務推展 行動化

1

金融服務 便利化

# 1 金融服務 便利化

年輕世代理財觀念不斷變化，造就Fintech浪潮如火如荼，產業活力十足。金融業應該積極運用「載具自主、時空自主、服務自主、資料自主、運算自主」來滿足數位化並且偏愛「自主」的理財需求。

## 載具自主

這一代消費者對於「投資動作」與「尋求資訊」使用手機App和電腦網頁高達75%。因此，金融業提供多載具的服務讓消費者自主運用已經是勢在必行，而多載具的服務也能讓線上線下服務無縫接軌提升服務效率。

## 時空自主

在通勤中使用手機、在辦公室使用電腦；下班後除了輕巧方便的手機可以隨時使用各項需求與服務之外，也能透過平板大螢幕輕鬆使用釋放眼壓。掌握住了消費者的生活場景，也就維繫住消費者的依賴。

## 服務自主

自主時代的消費者事事要求「自主」，就算是相同型號的手機也要有個人設定功能，反應出他們希望能掌控時間、不受地點限制、就可完成要做的事。因此，提供免臨櫃免排隊完成服務的數位化金融環境更是刻不容緩。

## 資料自主

消費者對於線上理財規劃的高重視度與客製化的高需要性，從資料提供、資料組合、資料傳遞等等服務都至少要有自我設定想要看的資料、隨時可參閱自己的金融資訊、必要時得到我需要的提醒警示等功能。

## 運算自主

隨著金融數位化服務的普及度提升，消費者對於資訊的處理運算也希望是能因應個人的想法自行配置運用。運用科技將複雜運算簡化為快選條件，自主定義服務內容，打造個人理財規劃。

# 2 業務推展 行動化

銀行或證券理專為滿足提供客戶高品質、多元化服務的需求，積極打造金融數位服務環境，紛紛推出「行動理專App」數位平台，為財富管理客戶提供高規格即時資訊傳遞通道，並量身定做投資規劃，有效提升理專服務機動性，大幅增加銷售勝率。

## 行動智庫

隨著理專轉型為行動理專，建置理專在外查詢客戶CRM及交易帳務資訊的行動平台，成為銀行及證券推廣行動理專服務搶攻財管業務市占的第一步，也開啓銀行與證券間的軍備競賽。

## 即時調配專屬規劃

行動理專透過CRM系統整合客戶投資紀錄及投資習慣，搭配金融商品篩選工具，讓理專依客戶需求量身打造專屬「理財規劃建議書」，輕鬆為每位客戶提供VIP等級諮詢服務。

## 專家視訊到你家

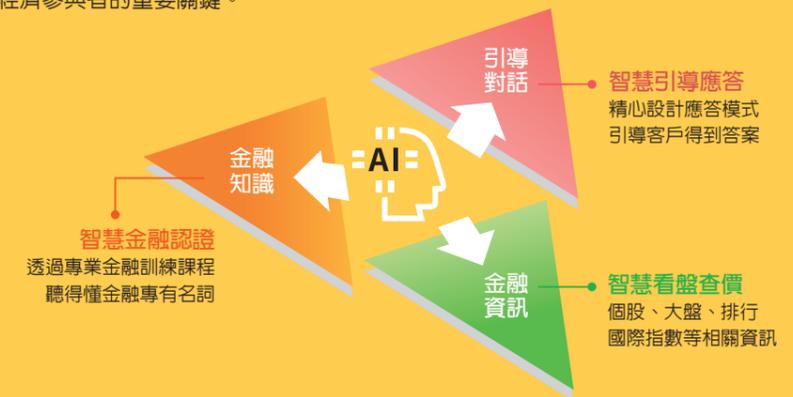
「專家視訊」功能讓理專可以一次呼叫多位金融專家，透過行動載具立即讓專家跟客戶雙向視訊，理專等於是帶著一群專業顧問趴趴走拜訪客戶，讓在外打仗的理專無後顧之憂。

## 及時簽約

如何讓出門在外的理專擁有適當的工具隨時隨地提供客戶精準的投資理財規劃，現場簽約以提升銷售勝率，成為金融業數位轉型的勝敗關鍵。

# 3 客群經營 長尾化

新市場的參與者將是一群年輕的「數位原住民」，這一群人出生就享有網際網路的便利，因此，如何依據他們的特性，透過1.金融知識-智慧金融認證、2.引導對話-智慧引導應答、3.金融資訊-智慧看盤查價，來設計適合他們使用的工具，可以視為增加新市場經濟參與者的重要關鍵。



## 人人享有專屬服務

透過AI的無人服務，可以從智慧金融服務(Robo Service)及智慧投資理財(Robo Advisor)兩個面向提供服務，這樣的服務可以廣泛的涉及到所有的市場參與者，提供專屬的看盤服務及理財規劃，同時達到廣度及深度，開拓新市場。

## 懂你的智能數位助理

查詢匯率、股價、新聞、走勢不要再找尋系統，去了解系統分類的邏輯，而是透過自然語言，「給我今天的美金匯率」等自然語言來取得資料，讓機器來懂使用者的需求，而不再是使用者去熟悉機器人的分類。

## 理財機器人將是長尾客群財富增長關鍵

除了智能服務外，AI更可以協助完成理財服務，所謂的智慧理財即是透過設定「投入金額」、「風險承受度」、「預期報酬」的設定，藉由機器人獲得完整的投資建議，而在投入的過程中，更會隨市場的變動，轉換投資標的，確保投資效益的達成。

## 長尾客群投資依賴達人分享

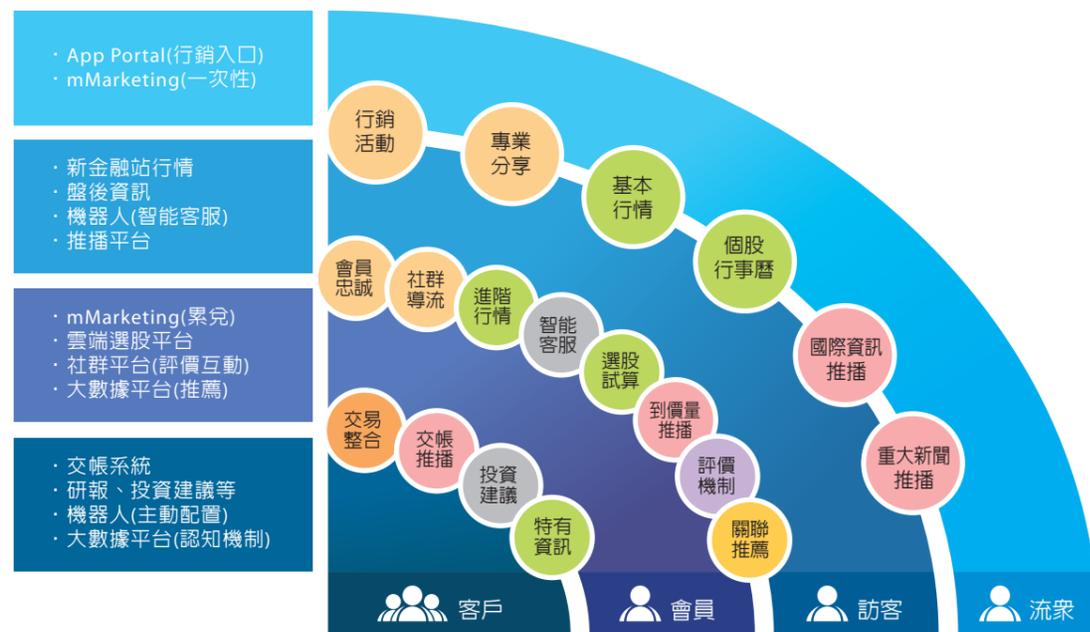
長尾客群的投資人，相信素人及達人的分享，希望透過無利害關係的第三者，一窺市場的全貌，並獲得投資上的建議，增加長尾客群對產品的熟悉程度。



# 4 數位行銷 科技化

數位行銷革命 經營「流眾>訪客>會員>客戶」

「普惠金融」因為數位原住民的強大力量，開始意識抬頭了。新型態的智慧金融行銷管理，將細分四大類行銷對象，從廣大的流眾開始經營，並以分層服務加值逐漸轉化訪客為會員，並因為滿意度而自動成為客戶。並在成為客戶之前，就要經營體驗。



## 用戶360° 精準行銷

傳統金融業行銷，只看「客戶」、「非客戶」，數位行銷時代的智慧金融業必須把客戶分為「客戶、會員、訪客、流眾」四個大分類來經營。不但提供服務，也要掌握數據，在變成「真正客戶」前，已經懂客戶了。

## 佔領用戶零碎時間

爭奪「極為有限」的用戶時間將是未來數位行銷的重中之重。以「一站式入口服務」取代單一功

能的App將是智慧金融時代搶攻用戶「零碎時間」的價值主張。結合金融、消費、生活、遊戲、社交活動的一站式服務App，將是未來服務戰場的決勝點。

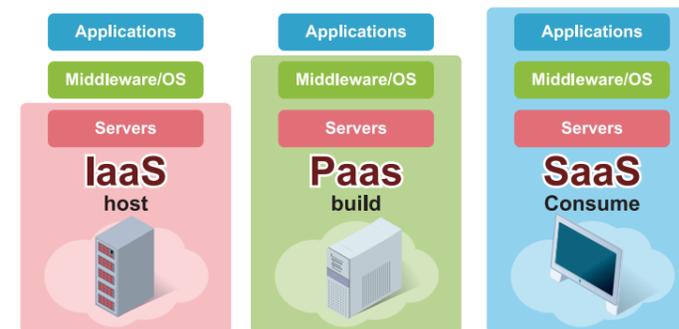
## 重視社群分享、病毒式行銷

簡單分享、快速獲得社群回饋，將大大提升數位原住民的滿意度。以最大限度開放公有社群連結、自有媒體社群(網紅商機)、並提倡用戶體驗分享(病毒式行銷)，讓用戶自然成為智慧金融時代下行銷的螞蟻雄兵。

# 5 資訊服務 敏捷化

雲端服務可以協助金融機構加速商品推出、降低IT技術導入門檻、快速回應需求變革、更有效率的活用營運資產。

雲端服務分為3種服務模式，基礎架構即服務（Infrastructure as a Service, IaaS）、平台即服務（Platform as a Service, PaaS）和軟體即服務（Software as a Service, SaaS）等，金融機構可採用公有雲、私有雲或混和雲來建構營運平台提供顧客服務。



雲端服務能加速發揮價值，縮短新技術發展應用時程，進而讓關係價值鏈即時互連。金融機構需準確評估雲端的提供模式，以瞭解採用哪種模式更快展開持續創新。

目前，產業界限正變得越來越模糊，金融機構必須積極創新，才能保持並進而擴大其市占率。敏捷式服務具備以下特點：

## 租用代替自建

SaaS以租用代替自建，讓金融機構在業務推廣或商品推出時可以專注核心業務，加快上線速度。

## 依需求(用量)計費

SaaS依據使用內容計費，讓金融機構可快速度以最少的前期成本啟動業務，更可在業務增長需增加服務能量時，保有迅速擴充之彈性。

## 一通百通，快速連結B2B

藉由SaaS平台，金融機構和用戶能在短短數天內達到互相連結，並可透過基於雲端的新協同合作平台展開B2B，提高交易效率。

## 服務隨選 客製彈性

SaaS不僅提供系統所需軟硬體，更須依據使用行業別之需要，提供專屬包裝之應用程式。SaaS提供客製化選擇，客戶可依照需求配置或設定，藉以滿足其預算及展現其獨特企業風格和商品特色。

## 結語 - 跨業跨界、破壞式創新

金融與科技的碰撞，「十倍速」湧現的破壞式創新服務！

- IT科技與金融Know How，如何無縫融合？
- FinTech金融科技產業版圖將如何重組？
- 如何在「跨業」與「轉型」做到金融服務創新？

精誠陪您一起破壞式創新

解構金融與科技競合關係的完整解決方案！



精誠集團

企業數位轉型最佳夥伴

SYSTEMX A DATA COMPANY