



圖片來源：webank.com

### 關於微眾銀行 (We Bank)

由中國大陸最大互聯網平台騰訊、百業源投資、立業集團共同成立的商業銀行，也是首批獲准設立的民營商業銀行之一。微眾銀行沒有實體的營業據點，包括申請帳戶、營業服務、信用徵信等都透過網路進行，2015年6月推出無擔保、無抵押的小額貸款業務「微粒貸」，透過人臉識別技術和大數據信用評級核准及發放貸款。

# 微眾銀行

## 以龐大用戶資料為基礎，建立信用評級

既沒有實體的營業場所，借款人也毋需提供財產擔保，微眾銀行以騰訊集團龐大的用戶群為基礎，利用人臉識別技術和大數據分析來預測用戶的風險表現與信用評估，讓信用判斷更準確，降低風險損失。

網路不僅改變民眾的生活習慣，連交易、付款、理財方式也和以往不同，這也是何以電子商務的出現，使得實體通路的營收大量萎縮。根據專家預測，未來10年受到網路衝擊最大的行業將是傳統金融業，甚至可能出現「無人銀行」的經營方式。因應這股Bank 3.0（數位金融）趨勢，中國大陸最大互聯網平台騰訊、百業

源投資、立業集團於2014年共同成立中國大陸第一家沒有實體據點、所有的銀行服務，包括申請、營業服務、信用徵信等都透過網路進行的無人銀行——微眾銀行（We Bank）。

在微眾銀行的網站上只有短短的兩行字，「我們是銀行？我們是互聯網公司？我們是互聯網銀行！」民眾想要深入瞭解銀行提供了哪些服務，

就得要用手機掃描QR Code才能進一步看到其他資訊，充分展現微眾銀行強調「行動化」的核心訴求。

### 利用大數據分析，預測用戶的信用風險

什麼是「互聯網銀行」？

「微眾銀行是一個具有銀行執照的網路金融平台，主要用來連接個人、小型企業與其他金融機構，由微眾為合作金融機構提供產品設計、風險管理、數據分析的科技平台，協助金融機構為客戶提供更好的金融服務。」微眾銀行董事長兼首席執行官顧敏指出，簡單來說，微眾銀行就像是借貸者與金融機構間的橋樑，微眾作為雙方的「連接者」，一方面提供騰訊用戶給合作的金融機構，並且協助提供資格審查與徵信等技術奧援，再由合作的金融機構與微眾銀行一起提供貸款給借款人。

既沒有實體的營業場所，借款人也毋需提供財產擔保，是微眾銀行最具顛覆性的創新模式。微眾銀行所推出的第一項業務，即是提供無需抵押及擔保的小額信用貸款「微粒貸」，金額為人民幣20萬元以下，按日計息，利息從萬分之二至萬分之五，相當於一般銀行提供給優質客戶的貸款利息。

對一般銀行業來說，貸款流程為借款人要先向實體銀行提出申請，由銀行對借款人進行徵信後提供額度並發放貸款；與傳統申貸方式不同的是，微眾銀行的貸款方式是透過線上（online）申請，借款人以手機拍照後將照片上傳到微眾銀行網站，經由系統辨識身分，同時與中國公安部的資料進行比對，確認身分無誤。另一方面，銀行後台系統會進行大數據分析借款人在社群媒體上的各項資訊，藉此評斷借款人的信用並計算可貸款的金額。微眾的貸款流程主要是透過人臉識別技術和大數據信用評級發放貸款，從客戶申請、信用風險識別、放款到銀行帳戶，全部都在網路上完成，整個過程只需要十幾分鐘。

### 透過網路徵信，補足傳統銀行服務缺口

微眾銀行營運模式的基礎來自於騰訊深耕多年的龐大會員資料庫，包括號稱有8億用戶的QQ帳戶、超過5億的微信帳戶以及超過3億的支付用戶，透過這些用戶的社交行為，如上網時間、地點、虛擬財產、電子商務交易頻率、網路使用行為與購物習慣等巨量資料，再利用統計學與大數據分析來預測用戶的風險表現與信用評估。

「網路徵信」是微眾銀行主要的核心精神，而當初會採取「網路徵信」的概念，主要是看到傳統銀行服務的缺口。顧敏指出，貸款最重要的就是徵信，想要跟中國大陸的銀行貸款，必須經過中國人民銀行（簡稱央行）的個人徵信報告；而在央行的徵信系統中共有8.4億人，但其中有實際徵信紀錄的只有3.2億人，尤其是藍領工人、個人創業、自由工作者或是學生等，由於在央行內沒有個人信用紀錄，金融機構可能無法判斷這些人的信用風險，因而不願意貸款給這群人。

但這些在央行沒有徵信紀錄的人，卻很可能都使用過QQ或微信，只要是騰訊社交平台的會員，其每日的網路行為都會被記錄在騰訊的大數據資料庫裡，透過將其多元的社交行為交叉

比對，從中發現規律性與關連性，這些數字未來即能轉化為徵信的基礎，有助於個人信用價值的判斷。舉例來說，許多年輕人喜歡拍照打卡，這就是最好的人臉辨識資料，可提升身分判別的準確度；又或者，某個人經常在固定時間在固定地點出現，該區域可能就是他的工作場所。

**網路徵信**  
透過用戶在網路上的社交行為，再利用統計學與大數據分析來預測用戶的風險表現與信用評估，可讓銀行對用戶的信用判斷更為準確，降低風險損失。

關鍵祕技

運用巨量資料創新價值  
微眾銀行這麼做

- ①微眾銀行的股東之一為騰訊，有龐大會員資料庫，包括號稱擁有 8 億的 QQ 用戶、超過 5 億的微信用戶以及超過 3 億的支付用戶。
- ②透過上述用戶在網路上的社交行為，如上網時間、地點、虛擬財產、電子商務交易頻率、網路使用與購物習慣等巨量資料，再利用統計學與大數據分析來預測用戶的風險表現與信用評估。
- ③利用大數據完成對申貸者的信用評級，並結合人臉識別身分確認來發放貸款，整個過程都在網路完成。
- ④透過微眾銀行的所打造的網路金融平台與傳統銀行合作貸款，共創微眾銀行與傳統銀行雙贏。

除了社交行為之外，微眾銀行還會參考騰訊用戶的電子商務行為，包括交易、支付行為與信用卡繳款速度等，以及騰訊旗下的第三方支付平台「財付通」用戶的支付與交易行為資料，這些都會被納入徵信的評比項目裡。最特別的是，這套徵信系統還包括線上遊戲的虛擬財產，像是針對用戶的網路使用行為、電子商務與線上遊戲行為

與虛擬財產等，微眾銀行的大數據系統目前已經收集 40 兆筆數據，並運用統計學與演算法建立一套信用評比模式，以作為快速識別客戶信用風險的依據。

無需擔保無需抵押，上網即能輕鬆貸款

為確認大數據分析後網路徵信風險控管的準確性，微眾銀行在正式提供貸款服務前曾做了試營運，邀請騰訊部分用戶參與試營運，並逐步增加受邀客戶的數量，目的是測試系統的準確度與穩定性，以及資金額度是否夠用，一旦發現瑕疵可立即修正。

2015 年 1 月，微眾銀行宣布網路徵信系統已經開發完成，並示範線上放款的完整流程。一位卡車司機上網申請，並拿起手機自拍上傳到申請頁面，系統隨即進行人臉辨識並與公安部身分資料比對成功；與此同時，網路徵信系統的信用評定為 83 分，同意貸款人民幣 3.5 萬元。

2015 年 6 月微眾銀行正式推出「微粒貸」。騰訊用戶只要用微信或 QQ 帳號登錄後，設定一張金融卡的銀行帳戶，再填寫姓名、金融卡號、身分證號、電話等資料，進行簡訊驗證，即可成功開立微眾銀行電子帳戶。隨後點擊微粒貸，系統就會自動顯示個人的授信額度，如果提出申請，即可快速地獲得貸款，款項會自動轉入自行設定的銀行帳戶。

銀行不會消失，只是換種方式提供服務

騰訊集團龐大的用戶，無疑是微眾銀行主要的客戶來源，尤其是微信或是 QQ 用戶多是學生或剛踏入職場的年輕人，大多沒有信用紀錄，微眾銀行採用大數據分析的網路徵信，可以搶進年輕人的小額貸款市場。只不過，微眾銀行只有 30 億人民幣資金，面對上億的騰訊客戶，微眾銀行想要維持放款資金的穩定與持續性，就必須回歸到顧敏所強調的，「微眾銀行是貸款者與合

# 網路銀行

消費者變了，產業經營型態也必須跟著變。在網路與大數據的潮流下，銀行並不會消失，只是換種方式提供服務。

作金融機構的連結者，微眾銀行打造一個平台的概念，加強與銀行的合作，一起經營小額信用貸款。」

無需擔保無需抵押，上網即能輕鬆貸款的模式雖然對傳統銀行經營投下一顆震撼彈，但顧敏認為，「微眾銀行不是傳統銀行的終結者，而是連結者。」微眾銀行並不是要取代傳統銀行，而是互補的合作關係，傳統銀行的強項在線下（實體），而微眾的優勢在線上；傳統銀行因為採取央行徵信，較少貸款給無信用紀錄的客戶，而

微眾銀行可提供騰訊用戶大數據資料庫做網路徵信，讓傳統銀行把觸角延伸到沒有信用紀錄的年輕人。

微眾銀行作為申貸者與合作銀行的溝通平台，用大數據的網路徵信方式，讓合作銀行可以對申貸者的信用判斷更為準確，降低風險損失；而微眾將儘量和合作銀行共用客戶，由合作銀行為雙方的產品提供資金。目前華夏銀行就與微眾銀行進行多方面的合作，包括共同發放小額貸款，由微眾銀行提供預篩選客戶，雙方共同審查申貸資格以共同提供貸款；同業授信 20 億、聯名發行信用卡以及微眾銀行代售華夏銀行理財產品等。其他同業夥伴還包括東亞與平安兩家銀行，以及正在洽談合作的十多家銀行業者。

與其他產業相比，金融業在網路創新的腳步相對保守；但消費者變了，產業經營型態必須跟著變，在網路與大數據的潮流下，銀行並不會消失，只是換種方式提供服務，微眾銀行的創新經營模式就是最好的例證。

