



# FinTech 下期貨業的科技策略 - 掌握五大轉變關鍵

康和期貨電商部資深經理◎徐大明

由於行動設備的普及化，除了使用者在裝置上各種行為蒐集外，再透過實體個人移動與行動支付的紀錄，能收集大量的個人活動訊息，能透過雲端運算、大數據分析、人工智慧...等新科技運用，逐漸把各項不同領域產業整合，進而衍生出金融與科技的新服務型態，成為近年金融業追求的轉型方向。

FinTech已是金融資訊從業人員被賦予的重要任務，儘管目前期貨業在FinTech的應用，還處於摸索時期，但未來公司的競爭力，FinTech將會扮演決定公司生存的重要因素之一。

期貨業除了要面對同行的競爭外，還要面對非期貨業者透過科技技術跨足期貨業務，市場競爭只會越演越烈。而在這股新資

訊科技的廣泛運用浪潮下，期貨從業人員要如何應對？筆者提出以下五點趨勢和轉型策略。

### 一、交易平台行動化

早期期貨交易是以人工接單方式為主，進而演變為透過個人電腦委託下單，近幾年行動裝置普及，行動平台下單比率提高已超過五成，成為電子交易主流委託下單方式，行動平台APP的服務已經是各家期貨商的重要戰場，誰能提供最快速、最穩定與功能最多的服務，就能吸引期貨客戶的青睞；期貨業者在行動平台的投資也越來越多，並且願意培養行動服務的程式開發人員，都是為了能引領投資人經歷全新的期貨交易體驗。



當期貨行動交易趨勢越益明顯，相對衍生出許多需要注意的事項，例如：資訊安全、法規限制、個資保護、行情資訊即時性...等，都是發展行動裝置服務需要面對的挑戰，唯有全方位的考量與評估，才能在合法合規的情況下，保護交易人權益，提供客戶最佳的行動交易服務。

## 二、客制化期貨服務

強調客制化與差異化的時代，為了創造具獨特性的競爭優勢，提高客戶對公司的黏著度，技術能力及瞭解客戶需求有差異的情況下，誰能掌握科技服務的開發優勢、快速提供客戶交易需求者，便掌握客群，故在此趨勢下，如能整合與運用FinTech，將更精準的瞭解客戶，全面提高服務品質與滿意度。

在FinTech技術裡，除了基礎的軟硬體建設和大數據分析外，還有客戶的「數位體驗」，而現在「數位體驗」不只是單純產業單點式的服務，尚必須做到跨領域的多點性，才能面對來自於不同產業競爭者的威脅。

## 三、加值金融服務

提供多元的金融服務一直是各家期貨公司發展方向之一，但在法規的限制與保護交易人的原則下，可朝以下方向發展：

1. 個人理財：除了客戶在期貨交易的相關資訊外、透過金融集團資源內部整合、提供完整的個人化理財需求，在銀行帳戶、刷

卡消費紀錄、理財習慣的統一管理，再配合客戶買賣證券期貨的習慣，打造出屬於期貨交易人的服務。

2. 投資建議：透過人工智慧（Artificial Intelligence, A.I.）、大數據分析（Big Data）、機器學習（Machine Learning）的新技術，以財務顧問方式與客戶進行訪談，或填寫問卷方式瞭解客戶的投資部位、風險忍受度、報酬需求...等，提出符合客戶交易習性的投資建議或資產配置。
- 3 風險提醒：期貨市場的不確定性因素較多，價格波動也大。宜進一步加強交易人對風險的教育工作，針對各項期貨商品的特點，把規則講透徹、把風險講清楚，提醒交易人依規定、要謹慎、有理性的參與交易，避免盲目跟風，管理風險在自己的承受能力範圍內，而業者要如何將重要風險訊息，即時有效的傳遞給交易人，則可運用新的行動服務與技術，來達到風險提醒的責任。

## 四、提升數據資料應用價值

即時與多重來源的「動態數據」蒐集模式，可提升客戶資料蒐集的廣度與深度，而如何有效率、有系統、精準應用所收集的數據資料，將成為差異化競爭優勢的重點。

透過收集的數據，並運用大數據分析、人工智慧、機器學習...等技術，轉化為實用的資訊後，不僅可以提升更多元的服務內容，同時也提高金融領域的專業度。



面對一波波的產業轉型潮，除了要能即時運用相關的資訊來服務客戶外，進行數據壓力測試，模擬極端情境風險，像是股匯市暴跌、通貨膨脹等，將可提早發現體系缺點並採取預防措施，有益於掌握公司的風險管理，降低客戶交易違約風險，並能遵守主管機關訂定的相關法規，避免違反規定的裁罰原則，也可以透過數據資料分析做到。

由於資料應用涉及消費者、資訊蒐集者及使用者三方的利害關係，對於資料管理、應用及客戶保護程度的掌控，這點須特別重視之，在個人資料保護的原則下，對於資訊安全的把關，也將會影響客戶信賴度。

## 五、掌握新興科技技術能量

新興科技帶來的各領域的變革，金融機構企業早已經直接面對衝擊，而金融機構為了尋求商業優勢，往往陷入「延攬新興科技公司技術，提升金融服務競爭優勢」或「減低與新興科技公司往來，以維持獨立的金融營運，避免被新競爭者取代的風險」的兩難。不過，無論是延攬新興科技公司技術或自行提升資訊研發能力，皆為不可逆的產業趨勢。

現階段各期貨商面對的競爭者主要還是以同業為主，但隨著行動科技與新興科技技術的發展，快速降低了進入期貨業的門檻，新的競爭者已然磨拳擦掌準備著，為了提升客戶數位體驗的期貨業者，除了自行培養相關人才外，更可透過與新興科技公司合作的

營運策略，吸取較新與高端的技術能量，來提高公司的競爭力，為未來將面臨更高挑戰作準備。

## 結語

金融產業在FinTech的浪潮下，將面臨兩大挑戰：第一，金融科技技術提升，建置跨領域服務；第二，科技技術雖降低進入金融服務門檻，但小型金融科技公司受限資源，將難以應付不同地區的金融環境；最後為達到規模經濟效益，勢必須與傳統金融業合作，創造雙贏利基。

在這股FinTech發展的洪流中，縱使期貨業者的投資布局較晚，但不見得是壞事，反而可藉著其他小型金融科技公司在該領域的創新發展經驗，尋求雙方合作機會，來減少許多試誤的過程，降低對期貨體系與營運成本的衝擊。

然而，相關法令的新增與修改和環境發展的設置仍需與時俱進，在一連串的變革中，金融機構必須從全方位的角度重新調整營運政策，在跨入FinTech的領域下，更要重視遵循法規與風險管理，才能在金融科技的衝擊浪潮中乘風破浪。

