



風起「雲」湧

大數據領航 助攻企業掌握商機

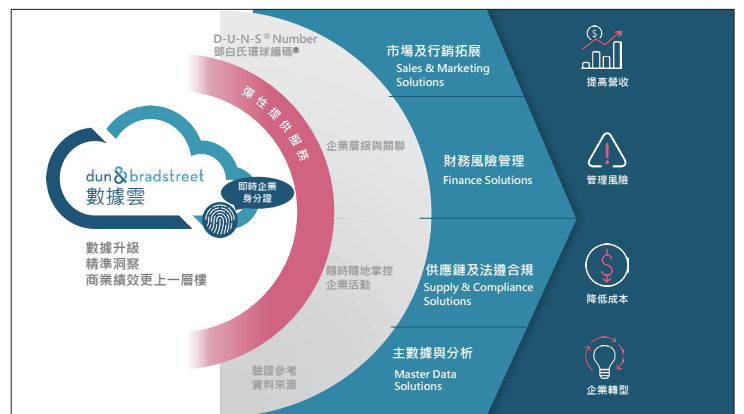
◎美商鄧白氏

在 今日，「數據」儼然已成為重要的生產元素之一。數據能夠協助您瞭解過去發生什麼事；更能針對現在正發生的事情，對未來分析以利基本預測。質量管理之父-愛德華茲·戴明曾說過：「沒有數據支撐，那就只是意見。」然而，您是否瞭解企業是如何運用數據做出最佳決策呢？

大數據（Big Data），又稱為巨量資料，在過去十年已經成為產業顯學，各個產官學研單位爭相建置各式目的的大數據平台，除了收集及保存資料外，更積極賦予數據意義。在大數據的背後，如何匯聚、分析、進而善用才是王道！也因此，興起名為「資料科學」（Data Science）的學門，是一種透過觀察數據資料，接著提出假設、驗證結果的科學，更重要的是，必須先行掌握產業Domain Know-how（領域知識），就能直達關鍵核心，透過軟硬體整合，從數據中淘金！

交通治安防疫 政府治理升級

大數據的應用早已深入各個領域，以政府治理為例，大數據可以應用在交通、警



政、醫療、環保……等面向，例如在公共運輸系統規劃上，我國交通部運輸研究所以太中為示範標竿城市，推動「交通大數據分析與應用機制先期規劃」，結合公車運輸服務動態定位資訊與電子票證，應用大數據視覺化軟體技術，建構公車旅運大數據分析模組，應用於人流地理空間分佈、車流歷史軌跡疊合分析、路線乘載熱區分析三大介面。台中市豐原客運公司導入上述模組，監控臺中市豐原到谷關運輸走廊的營運績效，進而優化行駛路線，每月大幅降低1萬公里的運能浪費，台中市政府每月減少10萬元虧損補貼金額。¹

¹ 資料來源：

<https://www.iot.gov.tw/cp-78-8880-d8e2d-1.html>

https://www.motc.gov.tw/ch/home.jsp?id=14&parentpath=0%2C2&mcustomize=news_view.jsp&dataserno=201612230003&aplistdn=ou=data,ou=news,ou=chinese,ou=ap_root,o=motc,c=tw&toolsflag=Y&imgfolder=img%2Fstandard



Cover Story

在酒駕、詐騙、緝毒……等分析犯罪、預防犯罪上，大數據也展現巨大貢獻。例如台北市刑警大隊統整轄內各刑案情資與查緝結果，結合地理資訊建立大數據資料庫，彙整台北市內共91個「高風險涉毒場所」、「民眾舉發涉毒場所」以及「易查獲毒品案路段」3大項熱區，加強巡邏線、盤查點、路檢點等嚴密監控，並攜手在地里長、社區住戶、學校，建立反毒通報網。²

為了達到科技防疫，各國政府積極整合醫療、移民和海關資料庫、地理資訊系統（GIS）、人口結構數據、病患旅遊史與臨床症狀、確診者移動途徑……等資訊，匯聚大數據，用以辨識病例、發出即時警訊、圍堵疫情、分配資源，維護公共衛生。

決戰運動賽事 爭取獲勝優勢

國外許多職業運動走向專業化、科技化，累積無數場比賽大數據，動用數千個分析模型，在各個潛在動態指標中進行選擇、對比、分析、判斷、組合，精準剖析比賽、評估球員，運動競爭不再只上演於球場，賽前戰術擬定、場邊即時數據、賽後檢討改善更是決勝要素。

在美國職棒、職籃團隊中，資料科學家們持續效力，根據籃球/棒球的位置、球員的位置、球員跳躍高度、跳躍的角度、球員體能表現等細節，擬定有效的作戰策略。許多網球明星更是大數據分析的擁護者，透過大

數據分析得知包括球速、落點、多拍來回勝率、上網成功率、非受迫性失誤、一發成功率、接發球成功率、破發率等賽事細節，這些不僅只是數字，還代表了球員競技水準、球技特色、心理或體能狀態，大數據已然改變網球明星的訓練和比賽方式，例如透過加強一發速度爭取上網成功率等做法，幫助選手提升競爭力、爭取獲勝的關鍵優勢。

優化管理 精準行銷 擁抱智造

大數據也進入商業運用，便利商店、賣場、跨年晚會、商圈、電商平台等，都已善用大數據，優化活動、銷售、經營管理，具體應用包括創業家鎖定商圈開店的選址評估、跨年晚會主辦單位規劃人流動向、餐飲業者預估銷售事先備貨……等，電商平台分析消費者熱愛商品的特質、找出未來的人氣商品；社群媒體、搜尋引擎彙總用戶的瀏覽、發言、按讚等細節，分析個人特質、消費偏好，遞送量身打造的數位廣告，實現精準行銷，都是跨域多元應用的具體例子，產業正在將大數據化為大商機！

有越來越多製造業擁抱智慧製造，以鑄造業為例，業者為了保留製程中的數據，進行分析、預測、優化，導入冶金智慧化生產線系統，在生產現場測得礦砂即時溫度，立刻透過測溫儀器上傳資料庫，即時提升熔解效率、調控合金成分，更能預測成品的硬度、拉力等細節，實現彈性生產、即時提供

² 資料來源：

<https://tw.news.yahoo.com/%E5%8C%97%E5%B8%82%E8%AD%A6%E7%B5%90%E5%90%88%E5%A4%A7%E6%95%B8%E6%93%9A%E7%B7%9D%E6%AF%92-%E7%A0%B4%E6%A1%88%E7%8E%87%E5%A2%9E%E8%BF%91%E5%85%A9%E6%88%90-052734017.htm>



Cover Story

(Paycheck Protection Program, PPP)，係由政府擔保、銀行發放的紓困貸款，鼓勵銀行和地方信用社向資金吃緊、員工500人以下的企業放款，期待協助中小企業挺過疫情衝擊、度過難關。

在美國小型企業署 (Small Business Administration, SBA) 強調「速度是關鍵」的前提下，美國的銀行和地方信用社面臨雙重壓力，一方面必須快速核貸、幫助中小企業儘速獲得紓困金，卻又必須調查申貸企業的財務背景、信用狀況，擔心這些企業客戶的還款能力、期待降低銀行面臨的潛在風險。

相似客戶模型 用數據降風險

為了降低銀行貸款風險，鄧白氏建構出一套「Look-alike Model」（相似客戶模型），根據公司所在地地址、經常雇用員工人數、實收資本額……等企業公開資訊做為指標，將每項指標賦予不同加權評分，進一步評估企業的經營體質與還款能力，例如企業是否經常更換地址、登記地址位在頂尖商業區或是邊陲市郊……等細節，都是建立「Look-alike Model」的大數據基礎，不但能幫助銀行評估核貸風險、在申貸企業中排出優先順序，並能夠依據這套模型發掘潛在優質企業貸款客戶、主動出擊！

銀行也可以透過「Look-alike Model」進一步優化銀行業務拜訪、線上數位服務的效率。例如經由模型篩選地理位置，找出數間位在同一座城市相同區域的潛在優質企業貸款客戶，銀行業務就能夠集中拜訪。即使因應防疫需求無法面訪，也能夠基於模型率先進行KYC (Know Your Customer) 程序，完

善風險評估，在客戶進行線上申貸時，給予包括是否核貸、貸款利率等即時回應。

法人金融服務 掌握宮廟商機

銀行提供各項法人金融服務時，皆致力於擴大機會、降低風險。在銀行品牌林立的臺灣，幾乎每間企業都擁有至少兩三家往來銀行，競爭之激烈可見一斑。然而，除了企業金融外，市場上還有很大的一塊處女地亟待開發，那就是包括宗教團體、學校、醫院、財團法人……等不具有統一編號、公開資訊與數據稀少的法人單位。

以宗教團體為例，許多福德正神（土地公）或是「媽祖林默娘」，長期透過宮廟「置產」，早已成為臺灣最富有的隱形富豪。根據內政部「全國宗教資訊網」資料統計，截至2019年底，我國已登記的寺廟宮廟超過12,000座，信眾點光明燈、捐獻香油錢等需求龐大。「宮廟商機」吸引金融界，除了各式各樣的宮廟認同卡之外，也把ATM搬進宮廟，方便民眾在廟裡透過ATM完成各項宗教捐獻；知名宮廟更與銀行業者合作，導入悠遊卡小額扣款及悠遊信用卡等支付方式。

宗教團體、學校、醫院、財團法人……等法人單位長期存在著龐大金融服務的需求，卻因為銀行缺乏評估信用風險的有效方法，許多走向了地下金融的服務。為能客觀判斷上述法人的合作商機與潛在風險，鄧白氏也發展出一套獨特的分析指標系統，在兼顧風險控管下，為銀行建構判斷標準，幫助金融機構篩選出體質優良、經營穩健的潛在客戶，安心擴大法人金融服務市場版圖。



實質受益人辨識 智能數據解決方案

以反洗錢與反避稅防制措施中，實質受益人辨識過往多仰賴客戶自身的聲明，再輔以極為有限的驗證措施（如以公司登記證明文件、公司年報等其他可信文件或資料來源進行驗證），且此類驗證措施，也多仰賴人工審議程序做出最終判斷，驗證效果有限，更何況跨國交易的愈益頻繁。

另一方面，我們也注意到許多臺灣企業聚焦於亞太地區進行貿易及投資，當銀行在執行實質受益人辨識時，時常面臨股權資料在境外遇到斷點的困境，尤其許多陸資公司在中國大陸地區股權結構龐大複雜，更加深銀行掌握其股權結構的難度。

由於鄧白氏擁有全球四億多筆企業資料外，在中國大陸也精準掌握工商動態資訊，於是我們將此概念及技術引進臺灣，結合兩岸三地股權資料，為金融業者提供更適合臺灣的辨識實質受益人解決方案，大大提升了辨識的效率與正確性，確實掌握客戶股權結構，深入解決痛點，落實實質受益人辨識。

大數據已然深入各行各業的創新應用中，在金融業，大數據讓各式潛在機會現形，幫助金融從業人員確實掌握優質客戶名單，更從數據與模型中勇敢擁抱商機、精準嚴控風險！



監理科技黑客松活動鄧白氏獲得優勝，由金管會主委黃天牧（右）頒獎予鄧白氏臺灣總經理孫偉真（中）

關於鄧白氏：

鄧白氏擁有全球最大B2B商業數據資料庫，協助世界各地的組織成長茁壯，蓬勃發展。鄧白氏數據雲是解決方案的動能來源，提供洞見，提升客戶實力，即便是在瞬息萬變的時代，也能推動營收成長，提升獲利，建立更穩固的商業關係。自1841年起，各家企業，不分規模大小，皆倚重鄧白氏管控風險，挖掘商機。

