台灣銀行家
The Taiwan Banker
2019年2月號 No.110

金 豬 報 喜

百歲白金社會

轉型資產

活力資產

能力資產

台灣正式邁入高齡社會，退休年齡延後的趨勢難擋，
不只要及早做財務規劃，
對能力、人脈、轉型等無形資產更應提早準備，
才可讓人生如白金般，不僅活得好，還要活得更閃亮！

台灣金融研訓院
Taiwan Academy of Banking and Finance
9 772077 010305 02
定價：新台幣220元 特價：新台幣180元

精彩內容

楊金龍揭改善經貿藥方／全球金融危機再起？／展望2019不動產行情

祝願大家 長命百歲・幸福年年

院長 黃崇指
《台灣銀行家》雜誌總編輯

依據國發會預測，2019年將是我國人口發展的一個新階段開始，因為在扣除國際遷徙因素後，台灣人口將由自然增加轉為自然減少，讓50年後台灣人口，再回復到1,600到800萬之間的規模。而國外研究也指出，在千禧年後出生的嬰兒，超過一半都有機會成為百歲人瑞。所以在人口的減少與高齡化的發展趨勢下，究竟台灣該如何準備因應百歲人瑞趴趴走的衝擊？

就經濟層面而言，或許，未來年齡將不再是退休與否的標準。因為為了追求更好的財務安全，不論是6、70歲或8、90歲，如果有機會，都將繼續地在職場中做出貢獻，用持續性的工作來支撐起更好的生活品質，以擺脫靠青壯人口「孝順」而生的社會型態。相對之下，未來如果無法有足夠的儲蓄或就業能力，那隨著年齡的增長，每一天的食衣住行都將成為財務負擔的嚴苛考驗，讓長壽變成不想要的詛咒，也因財務的難以為繼，讓生活失去品嘗喜樂的生命意義。

換句話說，在那樣的百歲社會中，單靠年金就可以天天遊山玩水、琴棋書畫的日子將無法在65歲便開始發生，而傳統中由「就學、就業與退休」三段式人生所架構出的生涯規劃也將不復存在。因為單憑遙遠學校的訓練，不僅無法應付科技的迅速變遷，更無法支撐高齡後的職場需求。

所以，鄰國日本從2017年開始，除了執行「勞動型態改革實行計劃」外，更在同年9月於首相官邸下設立「人生100年（百歲）時代構想會議」，用來思考當百歲人瑞趴趴走時，政府該如何育人育才，以因應超高齡社會挑戰。結論上提出了：（一）幼兒保育及教育無償化、（二）解決待機兒童問題、（三）高等教育無償化、（四）私立高校學費實質無償化、（五）改善照護人才待遇、（六）穩定財源及財政健全化等對策，作為該國未來努力的方向。

對照之下，我國目前這方面的討論仍相當有限，雖有國發會進行人口推估以及提出如「我國少子女化對策計畫（2018至2022年）」等方案，其中提出：利用AI來使人力資源有效運用、增加移民，或營造友善高齡社會等政策，但就比較上，我國的思考點仍是以現在的老人需求來進行未來的規劃，嚴重缺少了對於未來社會的想像。因為，在日本政府的思考中，延長高齡者的產業利用是規劃的重點，所以已經計劃修改《國家公務員法》等相關法制，將公務員的退休年齡持續性的延後，除藉以避免龐大的人事費用外，更同時開放公務員在60歲之後，可以依據個人的體力與健康狀況，選擇薪水打折以換取「縮短勤務」或者「柔軟勤務」，這就是期望年齡增加者可以持續參與就業，也減少社會支撐壓力。

畢竟，年齡的增長應該是生命體驗的更加豐富，而不該反而造成生活壓力的逐日累積。迎接百歲時代的來臨，台灣的答案絕對不僅是提高生育率一途而已，應該是思考如何讓各年齡層的所有台灣人能有更健康的身心靈，在不依賴青壯人口的供養下，搭配金融機構適當商品的規劃利用，都能自在快意地度過人生旅程，這才是長命百歲的真正幸福。

擁有台灣銀行家的6種方法

1.**信用卡傳真**
請填妥信用卡專用訂閱單
傳真至：（02）2363-5625

2.**銀行ATM轉帳**
帳戶：財團法人台灣金融研訓院
銀行：玉山銀行古亭分行
帳號：0989440003300（銀行代號808）
請完成轉帳手續後，將轉帳收據會同訂閱單
傳真至：（02）2363-5625

3.**網路訂閱**
請上台灣金融研訓院網路書店網站
www.tabf.org.tw/fbs

4.**劃撥訂閱**
戶名：財團法人台灣金融研訓院　帳號：0532300-1

5.**門市訂閱**
歡迎親至台北市羅斯福路3段62號1樓金融廣場書店

6.**至誠品、法雅客及其他一般書店購買。**

發行人／吳中書
總編輯／黃崇哲
主編／傅清源
副主編／張嘉伶、蘇偉華
委託編務／今周刊出版社股份有限公司代編部
整合行銷／邱鴻斌　（02）3365-3666轉559
發行所／財團法人台灣金融研訓院（台北市羅斯福路三段62號）
讀者服務專線／（02）3365-3666轉559
訂戶服務專線／（02）3365-3666轉559
傳真訂購專線／（02）2363-5625
網路訂閱／台灣金融研訓院網路書店（www.tabf.org.tw/fbs）
廣告服務專線／（02）3365-3666轉559
雜誌經銷商／創新書報股份有限公司　電話：（02）2917-8022
製版印刷／科樂印刷事業股份有限公司
國內掛號／半年期一律加郵資240元；一年期一律加郵資480元
二年期一律加郵資960元
國內訂閱價／半年6期，訂閱價1,320元，加送2期
一年12期，訂閱價2,640元，加送5期
二年24期，訂閱價5,280元，加送12期
國外訂閱一年12期費用（含郵資）為
1.歐美地區——水陸：新台幣3,480元、110美元
航空：新台幣4,600元、144美元
2.亞洲地區——水陸：新台幣3,480元、110美元、人民幣740元
航空：新台幣4,030元、127美元、人民幣856元
3.港澳地區——水陸：新台幣3,060元、97美元、港幣738元
航空：新台幣3,650元、115美元、港幣880元
國外訂閱二年24期費用（含郵資）為
1.歐美地區——水陸：新台幣6,940元、217美元
航空：新台幣9,200元、287美元
2.亞洲地區——水陸：新台幣6,940元、217美元、人民幣1,473元
航空：新台幣8,040元、251美元、人民幣1,707元
3.港澳地區——水陸：新台幣6,120元、192美元、港幣1,474元
航空：新台幣7,250元、227美元、港幣1,746元
海外經銷／中國大陸上海精育文化傳播有限公司
免付費電話／800-820-0950（限大陸地區撥打）
諮詢專線／86-21-62894188
定價／新台幣220元　　特價／新台幣180元
台灣銀行家雜誌銷售據點／誠品、金石堂、法雅客、其他一般書店
法律顧問／林春鏞
本刊所刊載之全部內容版權屬本刊所有，非經本刊同意不得翻印轉載
◎本刊物立場中立，所有來稿代表作者個人意見

封面故事

20 百歲白金社會

轉型資產

活力資產

能力資產

總論篇

22 台灣金融研訓院院長黃崇哲談人口問題
迎接百歲白金社會
及早存好無形資產

26 專訪駐日代表謝長廷
因應高齡化問題
地方創生吸引青年人回流

趨勢篇

30 長壽勢不可擋
演繹人生
職場轉型未來式與現在式

34 日本如何落實「退而不休」？
開啟再學習條件
擦亮人生下半場

38 日本金融業對銀髮族服務現況
多元金融商品
滿足高齡者老後生活

因應篇

44 專訪合作金庫銀行總經理黃伯川
因應高齡化社會
熟齡理財要及早規劃

48 多彩人生自己開創
斜槓開啟多元人生
再學習成為必要課題

50 設定三要件，發掘興趣與調整工作節奏
高年級夢想家
「退休潮間帶」人生更豐富

特別企劃

66
開放銀行崛起

總論篇

68 Open Banking來襲，掀銀行存亡戰？
銀行業變革浪潮
擁抱新商機、新服務

國際借鏡篇

70 英國開放銀行之經驗與挑戰
整合服務改變產業生態
金融業正面迎接新挑戰

73 澳洲分階段開放銀行業務
個資保護vs.金融創新
達成最佳化金融服務

76 星、港開放銀行大步領先
銀行業者發揮空間大
亞太區金融進展最快速

機會與挑戰篇

80 專訪金管會副主委黃天牧
面對開放銀行審慎樂觀
傾向新加坡與香港模式

84 應先擬定業務規範與技術標準
開放銀行增加產業競爭力
滿足創新與多元服務

86 政府、銀行、客戶、科技業共創四贏
金融業百年大計
開放銀行是未來王道

88 從科技業角度談開放銀行
建立金融服務生態圈&場景金融
滿足未來使用者需求

〈編輯手札〉
03 **祝願大家　長命百歲・幸福年年**

〈名家觀點〉
08 **全球金融危機再起？**

〈觀天下〉
14 央行總裁楊金龍
揭三帖藥方改善全球經貿失衡
美中貿易戰下　台灣機會與挑戰並存

〈焦點新聞〉
54 引導資金投入綠能專案
以多元機制方案　加速推動綠能光電產業

58 展望2019年台灣商用及住宅不動產行情
工商需求優於住宅　中南部基期低有轉機

62 中國代收支付系統實務經驗和啟示
支付寶改變支付習慣　版圖爭搶瞬息萬變

〈特別報導〉
93 募資成功與否 專業會計分工大有關係
如何成功募集資金　中小企業必須重視4件事

全球金融危機再起?

過去半年來，隨著全球股市的動盪、美中貿易戰逐漸加劇、中國大陸經濟成長率下滑，以及國際機構調降未來全球經濟成長率預測值，舉世對全球金融危機是否可能再起的疑慮逐漸升高。

一、金融危機的過去

(一)金融危機多樣

金融危機主要包括銀行危機、貨幣危機(又可細分為貨幣對外貶值的匯率危機及國內物價大幅上漲的通膨危機)，以及債務危機三類。此外，資產價格大幅飆漲所形成的資產泡沫危機，在泡沫破滅後不僅會引發銀行壞帳暴增、進而倒閉的銀行危機，而且會使家庭與企業為了改善其受損的財務狀況，而減少消費與投資，銀行也可能為了彌補壞帳損失、修補資產負債結構，而降低放款意願，以致整體經濟的需求下滑、成長動能消失，其結果就是旅

經預測，大型金融風暴爆發可能性不高，但小型金融危機未來仍將頻傳。（圖／達志影像）

央行總裁楊金龍　揭三帖藥方改善全球經貿失衡

美中貿易戰下 台灣機會與挑戰並存

有鑑於美中貿易戰越演越烈，局勢也越來越詭譎多端，因此由台灣金融研訓院、台灣大學公共經濟研究中心、台灣公共議題研究協會特別共同舉辦「貿易戰之國際經濟新局與台灣因應策略」研討會，邀請各界專家學者就我國產業、金融市場及經貿局勢深入探討。

採訪、撰文：蔡怡杼

美中貿易紛爭不斷，使得全球今年經濟放緩陰霾越來越重，中央銀行總裁楊金龍強調，「關稅及匯率並非解決貿易失衡的萬靈丹」，並開出三帖藥方；而學者則異口同聲認為「貿易戰對台灣是機會，也是挑戰」，不僅短期可能受惠轉單效益，且有助經濟成長、民眾實質薪資增長，甚至台灣若能趁機在區域間扮演重要角色，將有助台灣長期永續發展。

台灣金融研訓院董事長吳中書致詞時指出，美中貿易糾紛是國人關切議題，2018 年以來，美中貿易紛爭越演越烈，然而去年 12 月 20 國集團（G20）高峰會結束後，川普卻給了

座談會中，各專家學者紛紛提出對於貿易戰的各項觀點。（圖／台灣金融研訓院）

中央銀行總裁楊金龍揭露三大方向，以改善全球金融貨幣失衡問題。（圖／台灣金融研訓院）

台灣金融研訓院董事長吳中書認為美中貿易戰變化多端，還需仔細觀察。（圖／台灣金融研訓院）

90 天的緩衝期，令外界高度關注美中未來發展動向。

90 天的停火期為僵持多月的貿易戰帶來了突破，同時，各界也開始解讀川普這波休戰期的背後意義，而與川普要好的美國經濟學家強調，川普是個非常精明的生意人，有時候話語內容的背後意義很難揣測，值得細細觀察與分析。

吳中書指出，也因為川普的特殊個性使然，讓美中貿易談判看起來忽冷忽熱，每次看似有轉圜時，往往峰迴路轉又出現另一種局面，這非常符合川普的個性，不過，川普在爭取美國利益上立場卻相當一致，這絕對是無庸置疑。

美中關稅報復恐衝擊全球

吳中書也強調外界普遍認為美中貿易戰不致太過嚴重，且對台灣經濟影響有限，主因當時的追單或轉單效益顯著，但隨著時間過去，到目前為止，負面衝擊越來越顯著，且衝擊不僅止於亞洲，受到貿易量萎縮的影響，甚至美國經濟也被波及。

吳中書表示，近期美國及國際資本市場都反映出對未來不安的訊息，而台灣對中國大陸出口，在 2018 年前 11 月占台灣整體出口比重約有 41%，台灣對美國去年前 11 月的出口占比也有 11.7%，顯示美中兩國都是台灣重要貿易對手國，也因此，台灣要如何在這兩大國間求得發展至關重要。

考量美中互以關稅報復恐對全球造成負面衝擊，國際貨幣基金（IMF）同步下修美國、中國，以及全球今年經濟成長率預測，仰賴外貿的台灣今年經濟將面臨逆風。

關稅及匯率並非解決貿易失衡萬靈丹

對於美中貿易戰衝擊全球，中央銀行總裁楊金龍強調，儘管美中貿易衝突升溫，國際金融市場波動擴大，新台幣對美元匯率較其他貨幣仍屬動態穩定，顯示央行有能力穩定匯市。

究竟要如何改善全球失衡問題？楊金龍揭曉三帖藥方，首先，在改善全球經貿失衡並健全國際金融貨幣體系上，長期宜建立多元國際貨幣體系，如讓歐元及人民幣扮演更重要的角

中華經濟研究院董事長曹添旺表示，台灣的金融業應事先做好準備以因應變局。（圖／台灣金融研訓院）

台灣金融研訓院院長黃崇哲建議國銀應做好金融漢光演習。（圖／台灣金融研訓院）

色，以多元國際貨幣體系來分散美元作為國際準備貨幣的重擔，短中期則須倚靠大型經濟體共同吸收全球貿易失衡。

其次，關稅及匯率並非解決貿易失衡的萬靈丹，楊金龍表示，美國經常帳逆差主要反映國內儲蓄不足的結構性因素，而解決之道在於美國應該減少消費，並增加儲蓄。

第三，國際貿易分工可提升全球經濟利益，貿易失衡與國內所得不均宜配合國內政策解決，即順差國應擴大內需、逆差國應增加儲蓄，共同解決全球失衡問題，且各國應透過國內重分配政策並強化教育政策，改善所得不均問題。

至於台灣該何去何從？楊金龍表示，在美中兩國均企圖重塑全球供應鏈結構下，台灣電子業等許多高度跨國分工的產業，已面臨全球供應鏈重組的機會與挑戰，宜思考短期因應及長期布局的策略。

楊金龍強調，貿易衝突僅是表象，更深層的意涵反映中國大陸的崛起，美中兩國由合作轉為競爭，雙方在高科技領域上競爭更趨白熱化，由於美中均為台灣最重要的產業分工夥伴，台商加速供應鏈分流，如服務美國市場的供應鏈體系，建議調整生產基地，移至美國、東南亞、印度等；而紅色供應鏈則固守中國大陸生產基地，或轉型為中國大陸內需導向，並將採購與研發在地化。

同時，楊金龍也呼籲，政府與企業應共同努力，強化台灣產業優勢，將衝擊轉為增加投資台灣的助力。為緩和美中貿易衝突及全球下行風險對台灣的衝擊，央行於去年 12 月 20 日理事會決議，將持續適度寬鬆貨幣政策，以協助整體經濟金融穩健發展。未來，央行亦將持續關注全球貿易保護主義的發展、國際金融市場波動及相關情勢對國內經濟金融的潛在影響，適時採行妥適政策。

美中兩「象」相爭　注意風險控管

台灣金融研訓院院長黃崇哲說，由於兩岸金融連結較深，若當中國金融不穩定時，則可能波及台灣金融業，或者當中國製造業下行速度較快時，恐影響台資金融業的風險控管。所幸台灣或許不必全然悲觀，就如老子所云：「禍兮福之所倚，福兮禍之所伏。」雖

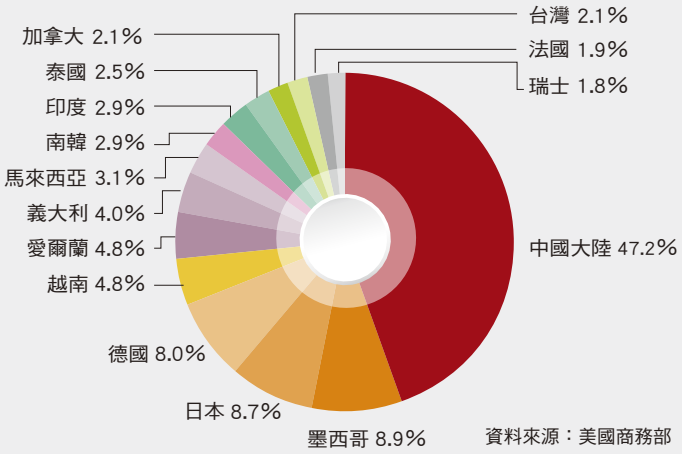
然美中貿易戰短期對台灣產生衝擊，但不全然是壞事。

黃崇哲分析，美中貿易戰部分產業短期可能有轉單效益，或廠商把產能調配回台灣，甚至長期可能吸引廠商回台或來台投資；金融潛在商機則包含廠商調配產能回台灣之相關貿易融資、廠商回台投資之短期營運周轉金與中長期固定資產融資、在中台商撤資後之對外投資或財富移轉規劃以及廠商來台投資之股權融資或承銷機會等。

再者，一直以來在中央銀行的努力下，新台幣匯率維持動態穩定，讓台灣安然挺過多次國際金融危機，但黃崇哲仍不忘提醒，除了仰賴央行外，國人也應思考，若貿易戰引發金融戰時，我們最該關心的不是中國經濟會不會崩潰，而是當中國政府為了避免經濟崩潰而採取「放大絕」時，對台灣經濟可能的影響，避免打擊金融信心甚至影響經濟動盪。

至於美中貿易戰對台灣的影響，除了中央銀行前總裁彭淮南曾說過的「兩隻大象打架時，我們要小心不要被踩到」，黃崇哲進一步援引斯里蘭卡名言：「當兩隻大象打架，小草倒霉；當兩隻大象和好時，小草更可憐。」提醒國人除留意美中兩國紛爭外，更要關注當美中兩國和好對台灣可能造成的衝擊。

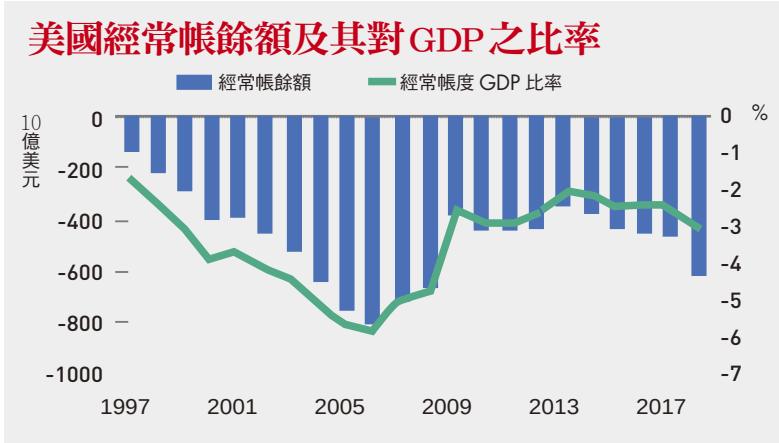
2017 年美國前 15 大入超國



資料來源：美國商務部

美中貿易戰應可視為全球權力結構的霸權爭奪戰。（圖／達志影像）

資料來源：IMF



資料來源：IMF

創造Taiwan Voice 準備金融漢光演習

而為因應美中貿易戰，政府也做出了相關因應措施，包含提高台灣研發及生產比重、強化台灣在地內需投資商機、擴大創新能量以及推動多元布局。黃崇哲提出兩點建議，一、創造Taiwan Voice，建構全新的迴路；二、有必要準備金融漢光演習。

台灣的中國訊息來源不外乎直接引進中國媒體報導，或者外媒、中國海外媒體，然而，中國講求文辭優美、文字對仗的經濟政策，常讓外國人摸不著頭緒，而「台灣了解美國的不了解，且台灣了解中國的不好說」，因此，台灣對於中國的判讀具有優勢，台灣可善用這優勢創造Taiwan Voice，建構全新的迴路。至於金融漢光演習不僅可強化台灣對中國的了解以及相關部門的溝通，且可讓金融機構主動避險。最後也是最重要的是，當民眾對美中貿易紛爭可能的影響更加了解，更加體認與其生活的相關性時，將有助台灣掌握並防範更多風險！

全球權力結構的霸權爭奪戰

中華經濟研究院董事長曹添旺表示，目前我們看到的貿易制裁與相互報復都「只是前菜」，接踵而來的貨幣戰、金融穩定戰、經濟成長戰等等，將是長期難以避免的局勢，影響所及不容小覷。曹添旺認為，美中貿易戰其實就是美中競爭國際主導權及各項國際組織規範、法治、制度等發言權，也就是，全球權力結構的霸權爭奪戰。美國內部問題相對樂觀，但中國內部面臨五大問題。中國內部的五大問題為民營企業遭受重創、金融風險加劇、股市下跌、政策制定錯誤以及人權持續遭受嚴重侵害。

美國部分從 2018 期中選舉結果來看，選民沒有顯著反對川普對中國的強硬政策，如理當受害於美中貿易戰的美國主要農業州，如德州、俄亥俄州、愛荷華州、奧克拉荷馬州，其州長仍由共和黨人擔任，同時，選後民主黨成

為眾議院多數，其立場傾向支持勞工人權，且常質疑中國侵害人權，支持川普對中國制裁的措施，有助於吸引製造業回流美國，提振美國就業與薪資。曹添旺認為，美中貿易戰目前的局面對美國較為有利，且美國基本面仍然穩定，足以支撐今年的經濟成長。

至於台灣該如何因應？曹添旺分析，美中貿易戰起因於中國不公平的貿易或政策，因此，川普目前所作所為比較像是自由公平貿易之爭，而中國若能因此減少不公平的政策，不僅對美國有利，也對中國本身乃至於全球都有利。曹添旺進一步以台灣過去不公平競爭為例，他說，台灣過去對部分產業實施不公平的補貼，然而，不公平的補貼政策反而造成官商勾結、特權等現象的發生，因此，中國若拿掉不公平的政策，對台灣、全球都有益，再加上台廠靈活、彈性的特色，台灣不見得要當人家的棋子。曹添旺強調，「美中貿易增溫，對台灣不只是挑戰，更是機會」，如政府可參與建立國際規範、引導協助廠商全球布局、給予回流台商更多配套等。

美國聯合 30 國家　全力對抗中國

紐約市立大學經濟系教授、全球台灣研究中心顧問周鉅原也看好美中貿易戰對台灣是機會，不僅短期台灣將有轉單效益，且美中貿易戰對台灣出口、GDP（國內生產毛額）年增率、社會福利乃至於民眾所關注的實質薪資等面向，都是正面的。

周鉅原表示，台灣與中國出口美國的商品具高度重疊性，加上台灣出口至美國的資本財、中間財以及終端消費品的市占率都很低，僅 1 至 5%，即美中兩隻大象開打時，台灣獲得轉單的可行性很高，台灣有機會從美中貿易戰賺很大。

紐約市立大學經濟系教授周鉅原認為貿易戰對台灣是一個機會、也是挑戰。（圖／台灣金融研訓院）

周鉅原強調，貿易戰對台灣是機會、也是挑戰，以 1980 年代美日兩國貿易戰為鑑，當時美日競爭提供了台灣以及南韓兩國半導體產業發展的空前機會，成就兩國資通訊（ICT）產業成為全球第三及第四大製造地，他強烈看好美中貿易戰對台灣是機會、也是挑戰。

同時，周鉅原也認為，美中貿易戰長期對台灣的影響存在不確定性，呼籲台灣應建立一套詳細的戰略，尤其，應在印度太平洋戰略聯盟中扮演關鍵角色，如此台灣才能永續發展。

周鉅原指出，美國近期與加拿大以及墨西哥重新談判的貿易協定中，加入「毒丸條款」，即美墨加貿易協定（USMCA）中的任何一個國家，與一個「非市場經濟國家」簽署貿易協定，另外兩個國家可以在 6 個月內自由退出，並簽署雙邊協議。而中國為當今世上唯一的「非市場經濟國家」。

隨著美國擬把毒丸條款進一步擴大至歐盟、日本等已開發經濟體，顯示已開發國家將組成聯盟，對抗一個非市場經濟的經濟體。周鉅原說，當初火燒圓明園的是八國聯軍，將來則是 30 國（美國、加拿大、墨西哥、歐盟 27 國、日本）對抗一個中國，呼籲台灣應思考，未來若美國聯合已開發國家圍堵中國時，台灣持續對中國經貿不對稱依賴的後果。

百歲白金社會

活力資產

能力資產

**台灣正式邁入高齡社會，退休年齡延後的趨勢難擋，
不只要及早做財務規劃，
對能力、人脈、轉型等無形資產更應提早準備，
才可讓人生如白金般，不僅活得好，還要活得更閃亮！**

總論篇》台灣金融研訓院院長黃崇哲談人口問題

迎接百歲白金社會
及早存好無形資產

在農業、工業時代，「勞動力」幾乎就等於「就業」，當老邁或無法勞動時，就被定義為「退休」。但現代生命歷程的「三段式」：就學、就業、退休已面臨翻轉，每個人都應為走向「白金社會」及早做好準備，為自己打造閃亮人生。

採訪、撰文：陳有德、張嘉伶

你能想像未來街上可能快一半都是白髮、卻精神奕奕的長者在路上行走，因過去200年，人類壽命每10年就增加2歲，也就是說各位如果目前20歲，將有5成機率活超過100歲，當人類壽命越來越長，把65歲以上界定為長者，或許已不合時宜，而台灣社會未來若不可避免的走向「百歲白金社會」，社會與個人該如何及早做好準備將值得探討。

為了解決人口老化和負成長問題，政府多透過政策給予鼓勵。（圖／達志影像）

少子高齡化 嚴重影響經濟發展

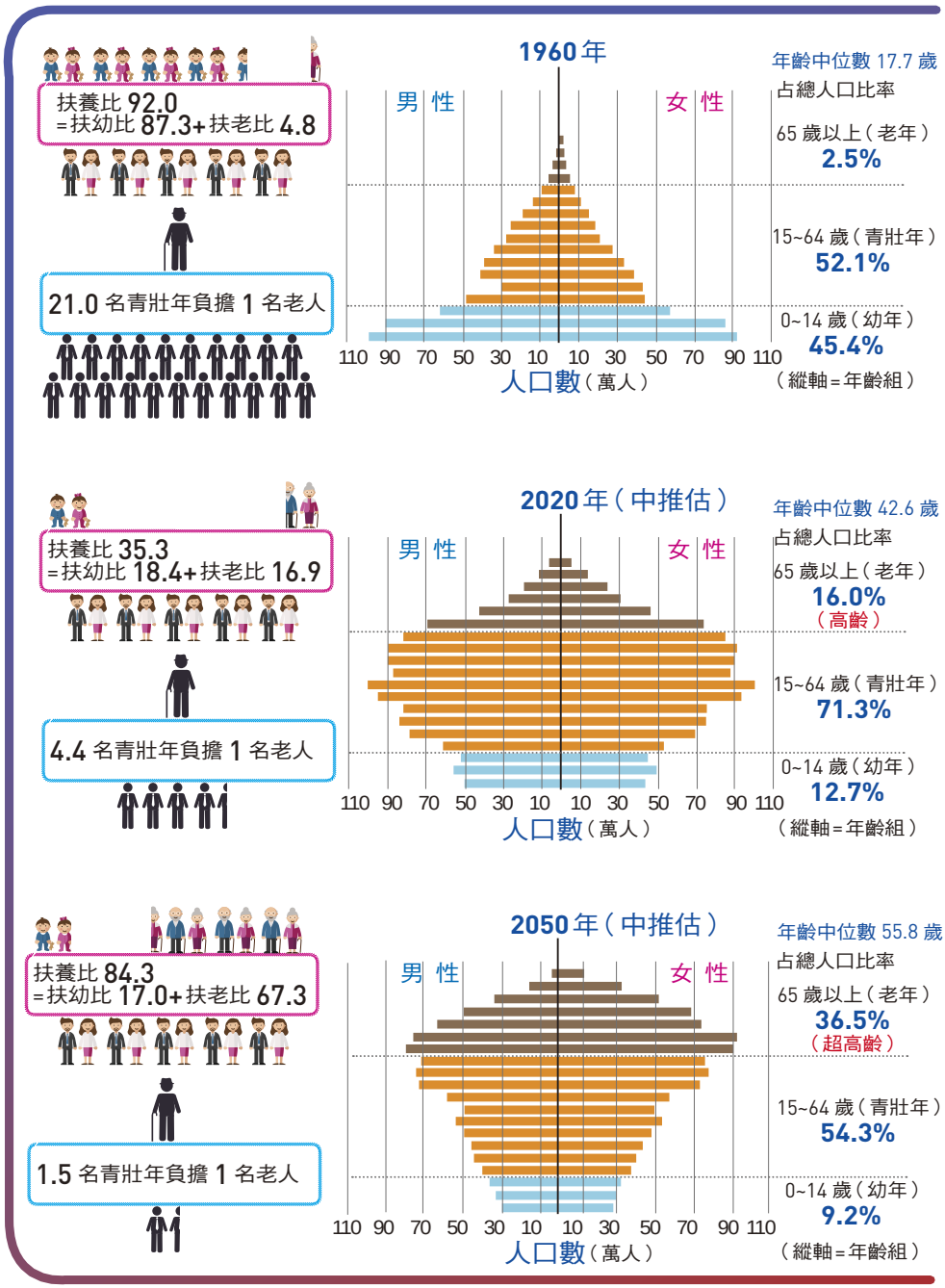
以日本現今65歲以上人口當中，可看到有2成，即730萬人仍然持續工作，占整體勞動人口11.4%，65歲以上的日本高齡者甚至認為一周還能工作3天是「很美好的」，而台灣高齡人口比率超過14%，在亞洲僅次於日本，並與南韓相當，未來也很有可能跟日本社會有類似的現象。

根據國發會所發布的「中華民國人口推估資料（2018至2065年）」指出，因少子高齡化腳步加快，預估在2026年，老年人口占比將超過20%，由高齡社會快速轉為超高齡國家，超越歐洲、美國和日本的進度；2030年，老年人口將增至559萬人（增63.1%），2065年再增至715萬人（增108.4%），占總人口比重達41.2%。

人口結構變遷不僅對產業及勞動市場帶來衝擊，更對財政及經濟發展影響甚鉅，作為他山之石，日本正積極面對超高齡社會下人口老化的挑戰，金融研訓院院長黃崇哲認為，既然人口減少與長壽風險是不可逆的趨勢，企業與個人都應

提早擬定對策，做好轉型準備。

過去10年來，黃崇哲一直關注少子化議題，及扶養比的人口結構變化將對於社會有何影響。早期理想的人口結構是以幼齡人口為基底、高齡人口在塔尖的金字塔型，我國在1960年代是漂亮的金字塔，目前是中廣、兩頭平的壺型；但若以國發會的人口推估觀察，未來30年內恐走向倒金字塔型。



目前，國內15至64歲青壯年人口（又稱工作年齡人口）自2015年達最高峰後開始下降，2017年2月，我國內政部公布的台灣人口老化指數首度破百，代表老年人口首度超越幼年人口，雖然尚處人口紅利階段；但根據推估結果，人口紅利將於2027年消失，且與2018年相比，2030年工作年齡人口將降至1,515萬人，減幅約1成；至2065年則將銳減近一半，減少為862萬人。

當人口結構改變巨大，工作人口減少後，會影響經濟發展，產業政策也就需要調整，面對未來人口結構衝擊，行政院在7月提出「我國少子女化對策計畫（2018-2022年）」中提

到，未來會致力擴展平價教保服務、提供育兒津貼，希望提升國人生育養育意願。

因應未來人口結構轉變必然變化 三段式人生成過去

不過就算政府想要靠政策提高生育率，有時候並不如想像中容易，年輕人不一定接受結婚生子、成家立業這樣的傳統觀念。黃崇哲說，隨著人口普查和人口推計模型發展臻於成熟，以及社會生活型態的變遷，他認為，對於人口跟年齡分布數據的關注，應從「量」轉換為「質」，才能找到真正治本的解方，因為與其重視單一的出生率或結婚率，不如去探究背後的社會本質和需求。

黃崇哲說，「平均壽命延長和少子化的議題，是我們未曾經歷過的，如果隨著經濟發展、醫療進步，超高齡社會的趨勢是不可逆的，那我們應該關心該怎麼因應？」

1945年第二次世界大戰結束後，戰後嬰兒潮湧現，而這群人正是過去享受經濟起飛、快速累積財產的一代，但他們如今卻面臨退休。黃崇哲援引《100歲的人生戰略》書中所提到：「未來的生活將不會單純分為三階段，而是多重階段」，對應台灣目前現況，隨著壽命與就學階段的延長，單身和晚婚族群顯著增加，也有酌量經濟能力後，選擇不生育的夫妻，這些都是選項，並無截然的對錯。

面對白金社會時代，年輕人必須意識到未來的變化，提早做好心理準備。（圖／達志影像）

黃崇哲分享，在過去農業、工業時代，「勞動力」跟「就業」幾乎畫上等號，當逐漸老邁或無法勞動時，就被定義為「退休」，回歸家庭，生命歷程從就學、就業直到退休單純的「三段式」已不符現代趨勢，主要就是因為人類壽命會更長久，過往傳統的社會學理論很可能都要改變。

長壽，即便為我們帶來更多實踐理想生活的機會，但黃崇哲強調，事前的規劃相當重要。過去嬰兒潮退休世代享有的人口紅利和經濟富足，如今因人口、產業結構改變，已很難「回得去」。個人和企業乃至於政府，都應思考該做什麼樣的準備。一方面，為了解決人口老化和負成長問題，政府可透過政策給予鼓勵；但另一方面，對個人而言，也應該試想自己的老後生活。

「每天爬山、釣魚度日的退休生活，恐怕未來不一定能實現。」黃崇哲分析，過去的退休族，因社會經濟或人口結構，每年定存儲蓄可能有辦法支撐退休生活所需。但新一代的中青壯年、千禧世代，大家必須坦然接受，人口金字塔的形狀「會變」的事實；年輕人必須意識到未來社會的變化，應提早做好心理準備。

培養無形資產 能力、人脈、轉型全方位並進

對此，黃崇哲認為，可能得從職涯、財務到人脈的三大方向來找因應解方。首先，如今是多

重職涯的社會，幾乎沒有單一能做到退休的專業技能，其中原因包括學用落差和技術演變太快，許多工作正在「消失中」，因此包括不斷進修、培養多重技能及第二專長，隨時與社會接軌。

第二、是有形資產，也就是財務方面的準備。隨著壽命延長，個人從踏入職場到退休若只單純靠儲蓄，已很難支應基本退休所需花費，也依照期望的生活水平和生活尊嚴而異，黃崇哲更提醒，現代人壓力大，雖然活得久、老得慢，但必須要注意亞健康所帶來的慢性病問題，以及未來國庫財政支出短絀、健保補助不足的潛在風險，替自己多儲備資產，用心做好理財規劃。

第三、無形資產。當我們越來越長壽、延長工作退休年齡之餘，多重職涯的人生將會越來越普遍，無形資產則是可以帶著走的能力和人脈。「如果過去都在單純環境及單一技能的人，轉型機會就相對少，輔導轉業應要盡早進行。我認為因應方式，就是培養跟維護除了有形資產外的其他三項無形資產，這是未來面對百歲人生中，最重要的課題。」

而這三項無形資產，黃崇哲也分別說明，首先是「能力資產」，有體力可以去打工；有專業知識可以運用所長當顧問，美國高速公路休息站、加油站經常可見許多老年就業者，他們透過退休和二次就業，不僅別人願意付薪資，他們也保持和社會的人際互動。

其次是「活力資產」，也就是健康，保持好的體力和生理機能，才能劍及履及實踐自己的目標和理想；最後是「轉型資產」，黃崇哲表示，隨時做好規劃，那麼當面臨轉換工作或要挑戰跨領域職場的時刻，就不乏沒有新舞台。

「就業的時候，便要思考退休後你還有什麼價值。」黃崇哲認為，如今退休定義正在改寫，過去的65歲只是法定退休年齡，不代表身體生理機能就退化，反而很多人身體還很健康，多年的職場歷練使得處事更沉穩、洗練。他強調，無論有再高的學歷或再好的能力，在關鍵時刻，贊助者（sponsor）的一句金言或推薦信，都是臨門一腳的加分利器。也因此，除了認真工作累積「績效幣」，經營「人脈幣」的累積也很重要。

因應百歲白金社會下的趨勢轉型 加強國際合作、人才培育

對於未來超高齡社會的長壽挑戰，黃崇哲也期許台灣金融研訓院能扮演更積極的角色，協助在人口結構轉型趨勢中，讓人們的財富跟資源的分配更加妥善；以及提供更多轉型和專業輔助技能的培育訓練，讓有進修需求者為自己履歷加值。

「我們也考量到金融科技的發展下，現有的各種金融服務型態，無論是銀行證券保險，未來20年後將有不同型態的呈現方式，可是我們目前招募的新進員工，卻照舊樣設定，面對未來產業變遷的過程中，協助大家累積轉型資產，金融研訓院責無旁貸，所以對於金融產業的教育訓練課程，將會思考這些方向和需求來做調整。」黃崇哲說。

另一方面，金融研訓院也與日本「プラチナ構想ネットワーク」協會合作，借鏡其整合各界資源，輔導高齡者再就業及促進地方觀光、文化創生的經驗，帶動新的地方發展及創造青年回鄉就業機會等經驗，並融入在全民金融教育與產業研討，讓不同世代的族群，包括年輕人、青壯年族群都能做好準備，「讓自己先準備好，迎來的會是閃亮的百歲白金社會」。

總論篇》專訪駐日代表謝長廷

因應高齡化問題
地方創生吸引青年人回流

駐日代表謝長廷曾任行政院院長，更因曾在日本求學，對當地社會的變化有著細微而獨特的見解。他認為要推地方創生，得先找出各地特殊之「道」，才能成功發展地方經濟，且日本的社福完備，也值得台灣效法。

採訪、撰文：張嘉伶

日本是世界上最早進入超高齡社會的國家，而日本高齡人口占總人口的比重超越的不僅越來越多，且正面臨超高齡社會的挑戰。日本首相安倍晉三提到，希望利用3年的時間，推進大規模改革，包括提高退休年齡，以及雇用高齡者等措施，建構一個所有年齡層人群都能安心的社會保障制度。而駐日代表謝長廷年輕時在日本念書，長期關注日本社會的變化，特別針對日本的文化與社會現象做第一手的觀察、分析。

駐日代表謝長廷長期關注日本，並深入理解日本社會各種現象。（圖／今周刊）

DPP「知日派」 赴日攻讀法學

行政院前院長謝長廷於2016年6月赴日，日本媒體特別重視，指謝長廷是「大咖」的人物，顯見總統蔡英文對日關係的重視。而日本《每日新聞》還特別報導，這是台灣首次由行政院前院長派駐海外，並介紹謝長廷為民進黨創黨元老，曾歷任高雄市長、民進黨黨主席，也有留學京都大學的經歷，是熟悉日本的「知日派」。

在大學時，謝長廷接受後任大法官的楊日然教授之指導，接觸日本法學家碧海純一的《經驗法學》及《語言分析哲學》，引發謝長廷往後赴日留學的決心。畢業後，他連續考上司法官特考、台大法律所，也考取了每月高達12萬日幣的日本文部省留學獎學金。讀了1年的研究所，1972年謝長廷決定隻身踏上日本留學之路，也在京都大學攻讀至博士學位。

謝長廷說，台灣人大都是親日，台日交流也很密切，引用駐日代表處2018年11月委託「一般社團法人中央調查社」對日本民眾實

施的民調結果，約65%受訪者認為，台灣是亞洲最感親近的國家，比前年增13%。此外，約75%受訪者說對台灣有親近感，比前年增加許多。而台灣赴日本觀光人數1年也超過480萬人，兩年多來增加百萬人，台日交流確實越來越密切。

日本文化在社區民眾、學校、企業的積極參與下，得以流傳保存，成為地方特色。（圖／達志影像）

觀察歐美現況 內化為可用資訊

儘管台日交流越來越密切，不過台灣人實際要深入了解日本社會，有時並不能只看表面，對此，謝長廷就他從年輕讀書到現在任職駐日代表，他覺得日本也是經歷了一些社會變化，才逐漸延伸至今的樣貌。

謝長廷觀察，日本雖然跟台灣一樣都使用漢字，但日本其實從歐美學習新知非常快速，他們會觀察歐美最新學術知識，如果已出版英文書籍，日本可能馬上會派一些博士班學生一同進行翻譯，用最快的速度拿到最新流行的知識，消化過後轉換為日本人可吸收的新知。

過往在日本也出現過世代正義的社會氛圍，因為年輕人認為財產都被高齡者跟既得利益者奪走，因此在選舉上很可能都是選擇在野黨或者是批判性很高的候選人，導致政黨輪流替換當執政黨。但日本先前曾經過一次的政黨大震盪後，現在年輕人反而願意相信執政黨，也願意給執政黨多一些時間來進行改革。

從社區做起 培植特色產業

而日本現今是全球最早進入超高齡社會的國家，高齡、少子化的問題可說是非常嚴重，因此2014年日本安倍晉三首相上任後，針對振興地方經濟所提出的政策是「地方創生」，作為因應人口流失、再造地方生機、振興地方經濟的重要戰略。謝長廷說，他過去擔任行政院長任內所推動的「台灣新社區六星計畫」，提倡要發展社區主義是類似的概念，從社區開始培植自有的文化、觀光，進而發展出特色產業、增加經濟力，也同時能為社區帶來福利。

謝長廷表示，其實維持社區就如同維持一個小政府，如果國家與個人中間缺少社區，國家會很脆弱。「我在就任駐日代表以來，走訪了日本47個都道府縣，對於日本政府善用當地特色資源、活化地方產業及機能的手法印象深刻。」他觀察日本東北青森縣有睡魔祭，參加比賽的隊伍都是由社區、學校、企業等主動報名，而這些隊伍都必須練習1年，「他們都是無償來參加，願意在下班時間主動練習，可見得社區的凝聚力很強。」

謝長廷分析，這些中產階級來參加這樣的活動，不是為了錢，是為了保存文化，而日本文化能發展如此之好，也就是因為社區的人想要保留自己這一區的傳統東西，久了就變成文化。在日本因此能看到各種節慶活動，例如在各種節氣都有不同的儀式，「他們非常重視傳統，而且將這

些傳統有形的傳承下來，泡茶就延伸成為茶道，練劍也變成劍道，插花也能變成花道等。」

講究精神層面 值得台灣仿效

台灣看似很了解日本的次文化，但謝長廷認為日本人在精神層面的深入與講究，卻是台灣人比較不理解的。他舉例，到日本神社參拜都有正式的流程，首先在鳥居前敬禮，接著用勺子洗手、漱口，準備日幣5元（5元的日語發音類似ご縁，象徵跟神明有緣），丟進賽錢箱後，向神明兩次鞠躬、兩次拍手，再用雙手合十膜拜祈求，最後再鞠躬一次、拍手一次。這樣的流程就形成一個規矩，甚至參拜後經過鳥居，又會回頭敬禮，就算沒人看到，但「日本人就會一板一眼地做好這樣的標準動作，他們認為這就是一個禪心」。

台灣人口結構也正在改變，台灣與日本同樣面臨鄉村地區人口老化、地方優質人力外流、都會地區人口過於集中等議題。因此，政府也提出「均衡台灣、生生不息」政策，在「均衡台灣」方面將積極推動「地方創生」，更宣示今

日本人對於精神層面的深入與講究，使得每件事物的流程變為一項文化傳統特色。（圖／達志影像）

（2019）年為台灣地方創生元年，根據地方特色，發展地方經濟，使年輕人回鄉，以解決偏鄉人口老化問題。

謝長廷說，想要做好地方創生，台灣可能就是還要再從文化面挖掘出一些東西，也應該要創造出一些規矩。例如台灣香火鼎盛的寺廟文化，可制定拜拜的流程，例如拜什麼神，如何燒香、有沒有什麼有趣的儀式，規矩其實都是人創的，只要可以一直流傳下去，就能成為一個「道」，再來就可延伸成為產業鏈，台灣就是要在各地創出自己的「道」，才能吸引年輕人返鄉。

重視循規蹈矩 源自長期教育力量

針對「都會地區人口過於集中」的問題，謝長廷說，事實上這是世界普遍的現象，日本東京都已有3千萬人口，韓國的首爾也是很集中，各國也會思考要怎樣讓人回去，甚至很多鄉下的小區域都先合併，村落也整合，「可能還是將資源整合後，再找出地方特色來發展。」

過去民進黨早期推四大價值，推行民主進步價值是其中之一，而進步是相對的，謝長廷觀察，日本推動民主已經100多年了，台灣才30多年，還是有一段差距，「日本群體所形成的壓力很大，透過各種教育在要求人民」，謝長廷笑說，「朋友的孫子曾經問我，說街道上的牌子寫的是什麼，其實大都是禁止邊走邊吃、禁止吸菸、提醒飼主遛狗要牽繩，清理其排泄物等。」告示隨處可見，就是時時刻刻提醒民眾留意，久而久之大家都很遵守這些規定，「北海道地震時，我在現場觀察，雖然有店家停電，但仍開放並販售物資，儘管民眾大排長龍卻沒人搶食物，都在安靜等待結帳；避難中

日本政府希望老人都能健康長壽，一方面可減少醫療花費，也可降低政府的負擔。（圖／達志影像）

心很有秩序的發放毛毯、飲水，群眾都沒有怨言，也無爭先恐後推擠，因為大家知道，如果用搶的反而都領不到，這就是日本長期教育的力量。」

未來台日交流是否會更密切，謝長廷觀察，日本企業還是會考量商業利潤，日本人覺得台灣人確實比較可靠，因覺得台灣人比較親切，對日本友好，所以他們願意來台灣投資，且大都屬於中小企業，「現在許多日本業者也希望有機會跟台灣的業者一起去參與東南亞的基礎建設投資項目，因為日本跟台灣一樣，都是資金過剩、低利率的國家。」之後簽署投資保障協定，讓台日兩國跨國投資的部分可以更有保障。

長照、介護保險值得借鏡

因金管會已經開始大量鬆綁壽險業可去參股長照事業，謝長廷說，建議台灣業者可研究日本的長照產業與日本的介護保險，因日本強調高品質服務，特別適合做長照，台灣也可看看這塊的合作空間，「日本社會福利的想法跟台灣不太一樣，台灣很多要準備進老人院的高齡長者大都是需要醫療照護，而日本政府則希望促進健康的照顧，希望老人都能健康長壽，甚至推動介護保險，這樣一方面可以減少醫療的花費，再來也可降低政府的負擔。」

根據日本厚生勞動省發布的數據顯示，2018年9月時，日本全國範圍內100歲以上老人達到6萬9,785人，創歷史新高，較2017年同期增加2,014人，已連續48年都是呈現成長的趨勢，厚生勞動省認為，「醫療技術的進步正在產生影響」。

日本首相安倍晉三推出的「人生100年時代構想推進室」，就廣邀社會各行各業的專家來討論，政府希望能提高高齡者的再就業，也希望高齡者能更健康的過生活，才能避免醫療資源的浪費，如果能讓高齡者更健康、更有活力，加上再就業，將本身的專業能力傳承給下一代年輕人，可說是創造「白金社會」，老年人生也能閃閃發光。

趨勢篇》長壽勢不可擋

演繹人生
職場轉型未來式與現在式

壽命長、生育少，已成為全球各國必須面對的棘手問題，在科技進步的現今，AI與機器人以迅雷不及掩耳的發展速度，改變全球的運轉模式。如何讓人們在就職與退休期間都充實，更是在知識爆炸年代，必須面對的課題。

採訪、撰文：李玎、張嘉伶

人類的平均壽命一直在延長，1900年出生的嬰兒，絕大部分活不過50歲；2015年時，美國平均壽命已達到80歲，而日本更是領先全球，平均壽命已到了85.3歲，瑞士、義大利、新加坡都與日本相去不遠，台灣的平均壽命也達到80.4歲，長壽趨勢已不可擋。過去的這一個世紀，隨著科學的進展，經濟的成長和醫療的發達，大部分已開發國家平均壽命每10年會增長2.5年。現在的日本女性活到90多歲是司空見慣的事情，而台灣平均壽命接近百歲，也會在不遠的將來實現。

日本平均壽命為85.3歲，女性活到90多歲更是常見。（圖／達志影像）

生育率降 銀髮族激增成趨勢

然而，長壽只是全球老化故事的一半，故事的另一半，是全球的生育率在20世紀後半段急遽下降，千禧年過後就更加嚴重，現在除了非洲以外，幾乎每個國家的生育率都接近或低於人口替代率。而多數高收入國家平均每位女性只生2.1個孩子（必須要比2多，是因為不是每個出生的嬰兒都得以存活），日本女性平均生育率只有1.46，而2017年台灣平均生育率才1.13，排名世界倒數第三。

2015年全世界有6億多人口已是65歲以上，估計到了2030年65歲以上人口數將增長成10億，到2050年將達16億，2050年時全球65歲以上的人口比例從現在總人口的8.5%成長為16.7%，幾乎翻倍！像日本這樣的老齡化國家，1/4的人口已達到65歲以上，德國、義大利、瑞典等歐洲國家也已跨過20%的門檻，美國之所以能夠維持在15%，是因為有源源不斷

趨勢篇》日本如何落實「退而不休」？
開啟再學習條件
擦亮人生下半場

醫療技術進步，下一個世紀日本國民平均壽命直逼百歲，可預期的是，高齡工作將被廣泛開發，唯有健康狀況良好及保有學習動力，才能讓自己擁有長壽且閃亮的白金人生。

採訪、撰文：蔡佩蓉

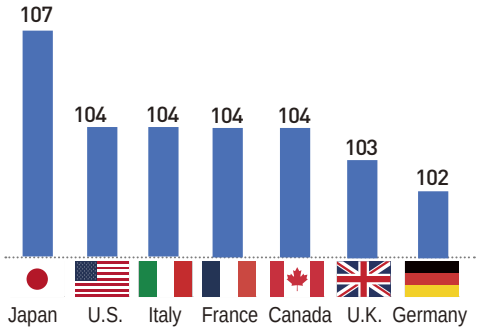
去年日本才上映的喜劇電影《退而不休》（日文片名：終わった人），道出戰後嬰兒潮世代（又稱團塊世代）在退休後厭倦無聊人生，嘗試重啟實習工作，再度學習與認識更多新鮮的人事物，真切反映出日本近代的社會現象。根據日本第一生命經濟研究所推估，團塊世代的平均壽命約為80歲，當他們退休後，有將近20年的退休生活。

「三階段人生」不再令人稱羨

在過去，他們是支撐日本經濟成長的強力後盾，一方面歷經了嚴苛的社會競爭，一方面則享受了蓬勃經濟所帶來富足的果實。統計指出，光是他們的消費力就占日本整體的一半，而同時他們更掌握了多數的金融資產，現在金融業所推出的財務規劃方案，可以說多半是為了這個世代的退休者而設計的。不過，這樣看似令人稱羨的「三階段人生」（就學、工作、退休），卻開始在日本引發許多社會問題，竟是因為很多人無法適應生活型態轉變，以及缺乏挑戰的退休生活。

但這還僅只是20年的退休生活，因為隨著醫療技術進步與保健意識抬頭，聯合國估計，很快在下一個世紀，日本的國民平均壽命就會直逼百歲，《The 100-Year Life》書中亦曾引述人口統計推算，只要是現在約10歲大的孩子，未來都可能延長壽命到100歲，而且這會是常態現象，如此退休生活就不再只是20年，是30年、40年或者更長，當人生不再是短短幾個

2007 年出生的嬰兒中，預計 5 成會活到的最高壽命



資料來源：www.100yearlife.com

趨勢篇》日本金融業對銀髮族服務現況

多元金融商品
滿足高齡者老後生活

在日本，金融機構面對超高齡社會的龐大商機，深入研究符合高齡者的理財商品，
在不斷地調整既有的經營策略與金融商品設計下，
希望以更好的規劃與服務讓高齡者生活更無虞。

採訪、撰文：石里宏

以日本算是全世界最早進入超高齡社會的國家來觀察，高齡、少子化的人口結構比台灣更加嚴重，傳統的養兒防老觀念早就無法符合現代人的生活，而大多數的日本高齡者該如何解決退休後生活所需的問題，《台灣銀行家》雜誌特別前往日本拜訪不同的機構，包括東京之星銀行、生命保險協會、全國介護事業聯盟等，從不同面向了解日本高齡者如何利用金融工具來讓老後生活更加安穩。

東京之星銀行積極拓展逆向抵押貸款業務。（圖／達志影像）

東京之星銀行
逆向抵押貸款業務仍具潛力

超高齡社會對於日本的金融機構來說，是挑戰也是機會。所謂挑戰，在於原有的經營策略與金融商品設計需要做出合理的調整，機會則來自於因壽命的延長，以致高齡者的理財商品市場需求可能增加。以東京之星銀行為例，他

因應篇》專訪合作金庫銀行總經理黃伯川

因應高齡化社會
熟齡理財要及早規劃

高齡社會已來臨，長壽不再是一個夢想，但活得長，生活品質更要好，才可說是真正的幸福人生。因此及早的退休財務規劃，確保財產安全，將讓老年生活更無後顧之憂。

採訪、撰文：陳雅莉

越來越長壽，退休金是否真的足夠退休後生活，「熟齡理財」儼然成為最大商機。為因應龐大銀髮族商機，合作金庫銀行於2015年推出國內首宗商業型「以房養老融資專案」，協助高齡長輩將不動產活化為養老資金；2016年積極推動「高齡長輩安養信託服務」，提供年長者資產保全規劃；2018年更以「信託機制結合安養照護產業」，協助興建安養設施，提升高齡長輩晚年安養生活品質。合作金庫銀行總經理黃伯川指出，不論幾歲，只要熟知金融工具就能讓退休生活過得更好。

國內首宗以房養老商品

銀髮金融是當前政府積極推動的政策目標，須仰賴金融機構共同發展符合高齡趨勢的商品，為高齡長輩建構樂齡安養生活。基本上，年長者面臨的需求可分為經濟支持、財產安全保障及生活照護等三方面，合庫銀透過「以房養老融資專案」、「高齡長輩安養信託服務」，及「以信託機制結合安養照護產業」等三大產品，將可為高齡長輩打造樂齡方程式。

2015年11月，金管會開辦「不動產逆向抵押貸款」（俗稱以房養老）。為響應政府政策，合庫銀率先推出商業型以房養老房貸專案「幸福滿袋貸款」，只要年滿60歲、有房產者均可申請。

「以房養老專案的目的，是要幫助年長者把固定資產轉變為現金資產，方便他們可以使用，按月領一筆金額，就能過著充裕的退休生活。」合庫銀總經理黃伯川表示。

合庫銀總經理黃伯川表示，安養信託主要是在協助年長者管理財產，以安享老年生活。（圖／台灣金融研訓院）

合庫銀規定貸款人必須年滿60歲，貸款期限為35年。另設有一項重要機制，是貸款人年紀加上貸款期間「一定要大於或等於95歲」。換句話說，即使是80歲老人也可以承辦，但銀行會將高齡長輩全部可領取的貸款總金額，在貸款期間採平均法按月定額撥付，以避免一次用完之後生活再也無保障，或是子孫因為一次撥付而導致的道德風險。如果貸款人到了95歲仍健在，可用展延貸款到期日方式，與銀行再續約5年。

以房養老專案幫助年長者把固定資產轉變為現金資產，按月領錢，退休生活有保障。（圖／達志影像）

另也有其他家銀行推出以房養老保險版，也就是結合信託與年金險。兩者差異在於：一般型以房養老的撥款單位為銀行，利息計算以月撥款累計金額為本金計息，隨時間越扣越多，每月利息門檻不超過每月撥款金額的三分之一；保險型以房養老的撥款單位則是保險公司，利息計算以貸款總數為本金計息。因此，假設兩者利率相同，一開始的利息負擔就會差很多。但何者較為划算，仍需要經過仔細精算。

與結合信託和年金險的模式相較，傳統以房子為抵押擔保，按房屋價值每月撥款的形式，因為申請者只負擔利息和開辦費1千元至5千元、信用查詢費300元等，不用繳保險及信託相關費用。「以同樣申貸金額1,400萬元、利息2%、支付養老金25年期為例，一般型比起綁年金險的方式，可多領近92萬元。」黃伯川舉例說明。

安養信託保障財產安全

除了經濟支持之外，老年生活最重要的就是要確保財產安全，以支應老年生活的日常費用，並使老年生活更有保障。

2016年，合庫銀為響應政府長照政策，將高齡者財產信託列為重點業務推動項目，並推出「幸福長壽退休安養信託」、「高齡長輩安養信託」等服務，希望年長者藉由以房養老活絡資產後，搭配信託機制，指示受託銀行定期給付生活費、安養機構費用、醫療費等開銷或臨時性支出，避免財產遭不當挪用或他人覬覦，確保財產可以專款專用在照料自己晚年生活上，讓未來生活更有尊嚴，也更怡然自得。

黃伯川指出，安養信託旨在協助年長者管理財產，畢竟許多高齡長輩都是靠著老本，安度晚年生活。如果突然遇到詐騙電話，老本一下子被騙光，或是退休金遭到不肖子女挪用，甚至是老年失智或失能，而無法處理自己的財產，銀行的安養信託便能夠派上用場。

「以房養老與安養信託可以互相結合，協助年長者創造現金流，同時管理好財產。另

外，合庫銀還加設信託監察人機制，來監督信託執行。」黃伯川解釋說，信託監察人可以是子女或律師，多一道防火牆，更能完整保障年長者的財產安全，提供高齡長輩一個高枕無憂、幸福到老的未來。

信託結合安養照護產業

有感於國內安養機構需求攀升是必然的趨勢，為讓高齡長輩可以在熟悉的社區在地安養、在地老化，合庫銀在2018年首創以整合現有信託資源、運用創新信託規劃，為客戶提供一條龍服務，協助安養設施興建相關服務，提升高齡長輩安養生活的品質。

黃伯川指出，合庫銀積極響應政府長照十年計劃2.0政策，從安養設施的規劃、籌資、興建，到機構營運及入住高齡長輩的財產安全保障，設計一系列專屬的信託服務，希望藉此達到廣設安養住宅的目標。同時，高齡長輩將財產交付信託，不僅可以減輕家屬照顧壓力，更能使高齡長輩享受更好的生活機能，並間接減輕政府財政壓力，從而創造安養機構業者、高齡長輩、銀行及政府四贏的新局面。

2018年5月21日，合勤健康事業公司舉行烏日區「健康共生宅」動土儀式。此安養住宅社區由合庫銀協助業者取得安養設施興建資金及經營管理，為國內銀行運用信託機制協助安養機構業者進行規劃、籌資、興建、運作，並結合高齡長輩安養信託的首例。

而合庫銀的「運用信託機制提供安養機構與樂齡安養一條龍整合服務」，亦於2018年榮獲第9屆台灣傑出金融業務「菁業獎」的「最佳信託金融獎」特優殊榮的肯定，充分展現

年輕時就應養成投資和儲蓄並進的習慣，老年階段投資策略則要穩健保守，確保資金安全。（圖／達志影像）

合庫銀對高齡議題的重視，以及創新信託服務的成果。

事實上，合庫銀針對年長者所推出的創新服務，並非第一次獲得「菁業獎」的青睞。早於2016年，合庫銀即以協助高齡長輩將不動產活化為養老資金的商業型「以房養老融資專案」，榮獲該獎的「最佳消費金融獎」特優殊榮。因此，這次再度獲獎，顯示合庫銀持續運用創新信託服務，為台灣高齡社會創造更有利的安養環境，讓國人在壯年時能「安居樂業」，退休後也能「安居樂活」。

選擇安全投資工具因應老後生活

2018年3月，內政部宣告，台灣65歲以上老年人口占總人口的比率達14.05%，正式邁入「高齡社會」。根據世界衛生組織定義，65歲以上老年人口占總人口比率達到7%時，稱為「高齡化社會」，突破14%是「高齡社會」，若達20%則稱為「超高齡社會」。

「台灣已是『高齡社會』，代表每一個人對自己的晚年生活應該未雨綢繆。」黃伯川提醒，不論是年輕人、中壯年族群或銀髮族，都需要及早做好財務管理規劃，才能提高財務自由度。

若要及早規劃，他建議可從四個角度來思考，第一是設想生活型態，希望過什麼樣的退休生活？年老後如何安排退休生活？第二是盤點目前手上的資產，包括現金、股票、基金、債券及房地產等。第三是要試算退休金金額，究竟要存多少退休金，才足夠支應老年生活開銷？

黃伯川提出「4%法則」，此為麻省理工學院學者班根（William Bengen）在1994年提出。他分析過去75年來的股市及退休案例後，歸納出只要退休第一年，從退休金本金中提領金額不超過4%，之後每年依通貨膨脹率微調投資策略。理論上，這筆退休金應該可以長年用之不竭。

第四是選擇安全的投資工具，以及可信賴的專業機構和理財專家。可信賴的專業機構及人員必須要有同理心，以合理的態度對待客戶，管理客戶的資產如同管理自己的財產一樣，自然贏得客戶信任。

熟齡理財首重穩健保本

人生中三個階段，從年輕、中年到老年，理財策略大不同。黃伯川說，年輕人越早開始投資，投資成本越低，投資時間越長，複利效果越明顯，「趁年輕時，應養成投資和儲蓄並進的習慣，才有機會快速累積財富。」

中年族群通常已累積一定積蓄，可承擔較高的投資風險，建議可採股債商品交互運用，根據全球景氣變化，定期檢視投資績效，彈性調整投資組合，以追求中長期資本利得。

熟齡理財，首重保本。因此，合庫銀針對高齡長輩的理財規劃，也提出三大原則，第一是重視資產保護，在理財商品設計上，保本率優於報酬率。第二是依照年齡增長來調整股債比重，採取多元化資產配置，分散風險。第三是建立可創造穩定現金流的投資組合，提供穩定現金收益。

到了老年階段，「投資策略應穩健保守，選擇可創造穩定現金流的商品，畢竟退休金等於是棺材本，理財配置不容有任何閃失。」黃伯川強調，除了現金流外，醫療照護資金的籌措也應納入考慮，才能無後顧之憂地享受退休生活。

因應篇》多彩人生自己開創

斜槓開啟多元人生
再學習成為必要課題

過往職涯發展，每個人追求的是在某個職位穩定做到退休，
但現在，「斜槓人生」似乎更適合這個快速發展的生活環境，
每個人都可經由再學習獲得多重技能，讓自己更隨心所欲的快樂生活。

採訪、撰文：張嘉伶

當人口金字塔不見得再呈現正三角形，而是呈現倒三角形（高齡者多、年輕人少）時，很多過往大家覺得理所當然的道理與觀念，都可能會變。就從日本來觀察，近幾年許多日本企業取消終生雇用制度，隨時都可能裁員，很多企業也准許員工有其他的兼職工作，想要一輩子都待在某家企業打拚，退休後可以領退休金安養天年似乎已經「不可能」，反而「斜槓青年」正開始流行，這樣的現象，台灣也在增加中。

結合愛好與工作，讓生活更平衡，也可提升個人發展的靈活度。（圖／達志影像）

拓展全新人生價值觀

斜槓青年這樣的新概念，最早源自於英文的Slash，是因為《紐約時報》的專欄作家麥瑞克・阿爾伯所撰寫的《雙重職業》一書，書中寫著有越來越多的年輕人不再滿足於單一職業，而是想要選擇多重職業或者多重身分來生活，而這些人會在名片介紹上用「斜槓」來區隔身分，例如理財規劃師／基金經理人／健身教練。

「斜槓青年」這個概念被提出後，一股新的潮流隨之而起。「斜槓青年」的外在表現形式是多重收入與多重職業，這導致一種誤解，以為身上多掛幾份兼職，再貼上一些標籤，就可成為所謂的「斜槓青年」，這樣的認知恐怕是太膚淺。

過往在工業時代，工作模式是「一個蘿蔔一個坑」，一個人就是在某個職位穩定做到退休，傳統思想就是成家、立業，每個適婚年齡的就得去結婚、生孩子，戰戰兢兢存下錢買房，太侷限於某種人生公式，但是忽略了人類的好奇本能，所以「斜槓青年」代表的是一種

因應篇》設定三要件，發掘興趣與調整工作節奏

高年級夢想家「退休潮間帶」人生更豐富

當職涯被迫中斷，你會如何思考人生下一站？
星展銀行永續委員會主席羅綸有找出自己感興趣的事，並且兼顧未來性與自信，
加上心態與實際行動，讓他在電影與活動嚮導等多種領域裡，豐富自己的第二人生。

採訪、撰文：陳有德

許多人中年退休後才開始規劃第二人生，星展銀行（台灣）企業及機構銀行董事總經理羅綸有本業是銀行家，但他還有多重身份，包括活動嚮導、電影投資人、讀書會會長和原聲教育會理事等，守護著一群擁有天籟美聲的原民兒童。

星展銀行（台灣）企業及機構銀行董事總經理羅綸有認為，有些興趣或想做的事情不一定要留到離開職場再做，應要讓自己處於一個退休的潮間帶。（圖／台灣金融研訓院）

金融海嘯開啟電影夢

「海嘯後沒工作了，我當時想，我也待過很好的銀行了，或許以後回不了金融圈，我還有點錢，那應該做點什麼呢？」羅綸有回憶，他西進中國工作8年，還曾當過摩根士丹利銀行中國子行的董事長，2009年突如其來的全球金融海嘯打亂了一切，包括他的職涯也因此中斷，被迫提早「退休」的他，開始思考人生下一站。

當時，羅綸有替事業第二春設定了三大條件：要有未來性、感興趣以及有自信做得好，後來得出結論是「電影」。他觀察到中國盜版氾濫猖獗豢養了幾代人，電影市場剛開始起步，認為應該有機會把台灣資源和平台介接到對岸。只是，後來並沒有實現，「中國跟大片廠制度發展成熟的香港合作，台灣沒搭上這波開放順風車。」

引導資金投入綠能專案

以多元機制方案 加速推動綠能光電產業

綠色永續的概念持續在全球發酵，為了美好的生活環境，綠色能源的使用正積極地推廣中，促使綠能產業成為下一世代的產業明星，而台灣也需要有更良好的機制鼓勵，讓綠能產業更蓬勃發展。

撰文：彭勝本、黃瀞儀

維續地球村生態永續發展為無可逆的國際趨勢，身為地球公民的一員，均有思索何以能盡一份心力的公民社會責任存在。過去幾世紀，全球在石化高耗能廢氣的排放下導致溫室化，替代性綠色能源的使用無疑將是讓地球降壓的解藥良方之一。截至2018年上半年為止，我國在短期太陽光電2年推動計劃帶動下，太陽光電系統累計總安裝容量已達2.2GW，未來預估年度系統申設容量仍需平均達2GW 以上，則2025年政府所規劃的綠能光電容量20GW總設置目標方能順利達標，然要達成目標值，從土地徵收時程、生態環境影響評估、專案融資取得等問題上均面臨多重挑戰性。

產業發展的關鍵核心在於專案資金取得管道是否能暢通，以國內資金動能觀察，民間部門閒置資金龐大，以 2018 年的國銀總存放差達 10 兆元，然國內可投資專案管道不足導致資金去化管道有限，若能有效引導民間部門資金、

（圖／達志影像）

展望2019年台灣商用及住宅不動產行情

工商需求優於住宅
中南部基期低有轉機

2014年房市從高檔轉折以來，即將步入第5個年頭，市場尚未見投資買氣回籠，不動產業者認為2019年仍將維持自住當道的格局不變，住宅市場「價盤量微增」。

採訪、撰文：安在西

觀察辦公室、廠辦、廠房、工業用土地與土地市場的交易相當活絡，業者統計2018商用不動產交易量年增50%，租賃面積去化6萬坪，雙雙創下近年新高，土地市場交易總金額逾1,800億元，內科的空置率也創下史上新低，許多資料都顯示商用不動產與工業用的土地租與售齊熱，2019年仍會是市場上的當紅炸子雞。

商用不動產交易蓬勃成長

廠辦、廠房與工業用地等不動產交易，2018 年的表現可以用「驚豔」來形容，高力國際統計 2018 年台灣商用不動產投資與土地市場交易狀況，商用不動產投資市場受到自用需求以及新的REITs（不動產投資信託）掛牌帶動，全年交易總額達 809 億元，相較 2017 年全年 546 億元，整整多出 263 億元，增幅約 48.17%。

除了交易市場火熱以外，受到經濟成長與新創產業發展蓬勃，北市商辦租賃市場也表現不俗，2018 年累積去化租賃面積逾 6 萬坪，創下調查以來新紀錄，整體租賃市場每月每坪租金約 1,868 元，也創下 10 年新高，至於內科空置率則縮小至 4.21%，為調查以來新低。

高雄市的房價基期低，加上前瞻基礎建設計劃，2019年房市能見度看俏。（圖／達志影像）

中國代收支付系統實務經驗和啟示

支付寶改變支付習慣 版圖爭搶瞬息萬變

中國大陸的金融與消費環境有其獨特的發展方式，也因此在阿里巴巴推出支付寶後，讓支付方式在短短數年間產生一重大改變，更影響其他各國的金融支付，台灣是否也要積極跟進、也能順利發展，是一大課題。

採訪、撰文：黃文哲

進入移動網際網路時代，中國用戶在移動端支付習慣的變化之快，支付版圖也跟著瞬息萬變，尤其移動支付、網購、共享單車等等，憑藉互聯網和大數據等技術創新，正在中國各地開花結果，這些不同策略及手段廣泛吸粉，也悄悄改變人民的消費習慣及作息，不論是新型態、新生活或新業態、新職業，甚至新營銷模式都帶來各式衝擊與挑戰。

支付寶操作簡便，節省等待時間，也避免了收到假鈔的問題。（圖／達志影像）

例如某縣城咖啡店創業老闆——小陳，平時除了要擔心業務來源的廣度，實際經營時，他最害怕的風險是拿到百元人民幣假鈔，拿到假鈔一整天活都白做了，更不用說拿到「法輪功標語鈔票」這類惱人的風險。可以想像小陳的問題也困擾著無數的創業青年，當免用現金的支付寶系統出現時，對創業者的意義絕不只是表面的流行新潮，更可降低前述幾項經營風險。另外，在中國被稱為四線城市的縣城可沒有類似台灣的便利商店可以代繳，固定月支出帳目必須要到縣城國家電網收費處排隊繳交電費，到供水公司排隊繳交水費，到中國移動門市部繳交電話費，這些瑣碎的過程透過支付寶代付系統便可完成，降低不少時間成本。

一指完成、操作簡便

支付寶收款的實際操作流程，第一種交易模式是假設咖啡一杯人民幣 16 元，小陳在櫃台上貼一張專屬的平面QRcode，客人只要拿出手機，用支付寶App對準QRcode掃描「嗶」一聲，輸入消費金額後，手機會立刻接到綁定銀行傳來的

開放銀行崛起

銀行業的創新變革關鍵在於金融服務的差異性與價值，
如今開放銀行來襲，
未來金融業的異業結盟或不同型態的合作在所難免，
未來只要在客戶同意下，
都應該能在銀行業務中享受到無縫的體驗！

總論篇》Open Banking來襲，掀銀行存亡戰？

銀行業變革浪潮 擁抱新商機、新服務

銀行業的創新變革關鍵在於金融服務的差異性與價值，如今開放銀行來襲，未來金融業的異業結盟或不同型態的合作在所難免，未來只要在客戶同意下，都應該能在銀行業務中享受到無縫的體驗！

採訪、撰文：蘇偉華

開放銀行的服務與內涵令人嚮往，其實指的是在取得消費者同意的前提之下，透過API與其他金融業或第三方業者的合作，讓消費者擁有更個人化的智慧服務，目前英國、澳洲、香港、新加坡，甚至以色列、墨西哥及秘魯等國，近年都積極推動開放銀行，我國金管會也正如火如荼地研議中，為的就是不在這股重要的趨勢浪潮中缺席。

科技化、智慧化、人性化金融服務

歐洲從2018年初開始執行最新的PSD2指令（支付服務指令第二版，the Second Payment Services Directive），要求歐盟會員國都需遵守。PSD2的重要意義，在於強制要求銀行提供Open API，企業跟個人可以更全面掌握自己的財務資料，同時帶動金融服務創新。

國內銀行凱基KGI inside是首家開放API服務的業者，例如與FinTech業者串接後，將凱基銀行的生活繳費功能內嵌在App裡，其他銀行同時間也摩拳擦掌；不過，要解放客戶資料，不免讓人擔心資料保護問題，目前歐洲的做法會將客戶資料統統加密，只有在主管機關監管下的公司才可以使用資料，當傳統銀行面對數位轉型的挑戰時，尤其使用者的去忠誠化將帶來更劇烈的金融競爭，開放銀行更被視為重點的數位戰略之一，英國、歐洲銀行已經積極走上開放銀行之路，從單打獨鬥轉而結合新創、FinTech生態系，打造更多樣化的數位新服務。

反觀國內，目前金管會已請銀行公會研議兩種開放方式，其一是有特定單位，類似聯徵中心（JCIC），但前提是採取這種方式一定要修法，強制要求銀行揭露訊息到這個單位，再提供資訊給第三方服務業者。第二種方式不涉及修法，走的是新加坡、香港模式，銀行跟第三方服務業者形成夥伴關係，若客戶想知道帳戶狀況，第三方服務業者會提供相關的服務。未來台灣不論採取何種方式，誠如顧立雄主委關於金融科技「天使與魔鬼」雙性並存的理論所描述，金融業者的機會勢必存在，但艱巨的挑戰與難度亦隨之而來，值得所有金融相關業者嚴陣以待。

可想而知的是，開放銀行來襲，未來金融業與科技業甚至支付及電商等異業結盟或是不

國際借鏡篇》英國開放銀行之經驗與挑戰

整合服務改變產業生態 金融業正面迎接新挑戰

開放銀行制度將會改變銀行產業，加快新產品開發速度，使消費者接觸更多金融商品及服務，並以更簡化和安全的方式選擇。從英國市場來看，雖尚未出現殺手級的應用程式（Killer App），預估未來消費者的行為仍會有巨大改變，市場也會出現顛覆性的競爭者。

採訪、撰文：黃庭瑄

英國從2018年1月執行開放銀行新制度已屆滿1年，各銀行一方面積極迎戰，另一方面對未來仍充滿不確定性。部分銀行，如巴克萊（Barclays）、匯豐銀行（HSBC）為搶得先機，率先整合其他銀行的應用程式介面（API），使客戶在其介面上可以操作所有其他銀行帳戶，亦有許多銀行申請延後數個月才上線。英國競爭及市場署（Competition and Markets Authority, CMA）要求9大銀行須建立API開放標準，使第三方平台在客戶的同意下，從銀行獲得個人和企業的帳戶和金融交易資料，各銀行皆積極布局下一步，因應市場即將產生的變化。

銀行須留意高風險族群 強化個人體驗

開放銀行讓市場上每位成員都擁有廣大的消費者資料庫，且有機會了解這些消費者，但銀行擁有的利基是客戶信任。Bain & Company調查顯示，78%的銀行客戶願意將資訊優先提供給主要往來銀行，其次才是分享給其他金融機構。然而63%的客戶願意與其他金融機構分享資訊，以追求更好的服務或金融商品，這些願意嘗試新服務的人通常是較年輕且高收入者，大約是55歲以下家計年收入5.5萬英鎊（約220萬新台幣）左右的族群。而這些高風險族群正是銀行最怕流失的客戶，這些客戶雖只占了15至20%，但可為銀行帶來45%的收益。此族群對於整合金融商品的平台相當有興趣，內容可能包括壽險、投資理財以及能夠省錢或簡化交易的各種方式。

許多銀行認為先進優勢是關鍵，若未掌握原有客戶提供新的服務，讓客戶持續使用原有平台，則很有可能被客戶甩在後頭。Barclays銀行目前是整合服務推出快速且評價較好的銀行，未來各銀行的一大策略方向是深耕現有客戶，為客戶提供更完整的需求分析，推薦個人化的商品，並且利用資料庫來預測客戶未來需求，為人生重要事件提供財務規劃，更重要的是打造客戶方便且完整的數位化體驗。

銀行最大競爭者是整合服務提供者

整合服務提供者顛覆市場就如同量販店取

國際借鏡篇》澳洲分階段開放銀行業務

個資保護vs.金融創新 達成最佳化金融服務

開放式銀行業務，代表著資料所有權將交還給客戶，在客戶授權下可將個人資訊交予第三方使用。澳洲政府希望透過更公平、個人化的銀行服務，不僅讓消費者尋求「更好的交易服務」，更期盼刺激銀行業以提升競爭力，達到三贏局面。

採訪、撰文：陳雅莉

許多國家積極推動開放銀行（Open Banking）服務。其中，澳洲政府宣布將於今（2019）年7月1日起，開始分階段實施開放式銀行業務。自此以後，應客戶要求，澳洲主要銀行將必須提供信用卡、金融卡、存款及交易帳戶等相關資料；從2020年2月1日起，也將要開始提供房貸資料。而非主要銀行則是預計在2021年7月1日後陸續實施開放式銀行業務。

澳洲政府金融科技諮詢委員會主席法瑞爾（Scott Farrell），是澳洲推動開放銀行幕後的重要推手。去（2018）年11月底，他曾應邀來台分享澳洲推動開放銀行的經驗。當時，法瑞爾指出，這是一場個資保護與金融創新的對戰，所有參與業者必須同時做到分享意願和資料保護，才有可能達成「更好的金融服務」。

2019年7月開始上路

2017年7月20日，澳洲總理莫里森（Scott Morrison）對外委託開放銀行業務審查，由法瑞

澳洲政府以共同負責方式建立實現開放銀行的轉型框架，協助業者為開放銀行上路做好準備。（圖／達志影像）

國際借鏡篇》星、港開放銀行大步領先

銀行業者發揮空間大 亞太區金融進展最快速

新加坡銀行業大步與金融科技業展開合作，推出公開API應用程式，開創「以客戶為中心」的體驗服務；香港的開放銀行具備先進的大數據分析與轉換能力，和快速成長的雲端應用，如何取他山之石，值得台灣再深入研究之。

採訪、撰文：編輯部

2019年1月13日星期天，英國競爭及市場管理局（Competition and Markets Authority, CMA）一如周間工作日，宣布「開放銀行業務今天滿周年了」，這個滿周歲的新金融業務，不必在意實體銀行有沒有開門營業，如果發展順利將可以一天24小時、一周7天、一年365天，天天為民眾提供需要的金融服務。

回頭看看過去的12個月，英國CMA認為，縱使開放銀行業務只是初始階段，已取得巨大進步，例如約有200家組織機構逐步加入，「這將徹底改變銀行業務，和民眾未來管理資金的方式」，CMA強調，推動開放銀行業務，解決了英國零售銀行市場調查中發現的競爭問題，是必要採取之補救措施的核心要素。

端看新加坡和香港的開放銀行服務發展近況，其實英國官方的腳步已經慢了。

2016年星國萌芽 亞太區開放銀行優等生

2016年11月，沒錯，比英國早了13個月。新加坡金融管理局（MAS）和新加坡銀行協會（ABS）共同發布一份規劃縝密的發展藍圖《Finance-as-a-Service: API Playbook》（金融即服務：API手冊），被視為新加坡對API的規範與指導原則，其中包含API治理、實施、應用和設計原則。API（application programming interface）是一項電腦程式編程的介面，作為軟體系統不同組成部分銜接的認定，例如，銀行內部專屬的

新加坡金融管理局和新加坡銀行協會共同發布的《金融即服務：API手冊》，被視為新加坡對API的規範與指導原則。（圖／達志影像）

機會與挑戰篇》專訪金管會副主委黃天牧

面對開放銀行審慎樂觀 傾向新加坡與香港模式

科技的進步與發展，讓金融業者借助科技使服務更貼近客戶，並整合提升服務內容，「開放銀行」已勢不可擋，但如何以創新、安全的方式貼合台灣的金融產業環境與客戶消費習慣，正是有關當局須審慎研究之方向。

採訪、撰文：趙有德

隨著全世界相繼掀起開放銀行（Open Banking）浪潮，重點均放在賦予客戶更多資料自主權，但相對應的資安課題同時也備受重視。《台灣銀行家》雜誌特別專訪金管會副主委黃天牧，以主管機關的角度，分享最新的政策方向與期望。

金管會副主委黃天牧表示，在推動開放銀行上，金管會將審慎評估潛在風險，以期在金融創新、客戶權益保障間取得適當平衡。
（圖／台灣金融研訓院）

「我們採取開放態度，因為這是時勢所趨，金融業跟科技業的界線被打破了，我用encounter這個詞彙來比喻，無論解讀為相遇或相撞，都意味著銀行必須面對，而且改變。」黃天牧說。

黃天牧指出，以前大家對個資的態度比較消極，但隨著網路越來越普及，資料也被視為個人無形的重要資產，越來越多消費者主動關心個資保護，「尤其是進入金融科技、大數據時代，更加凸顯這議題的重要性。」

開放銀行將資訊主導權交給使用者

開放銀行，指的是過去傳統銀行辦理業務，客戶金融帳戶資訊係掌握於銀行手中，現將客戶金融帳戶資訊的主導權還給客戶。有別於以往銀行擁有客戶帳戶資料，客戶應用其帳戶和其他金融機構交易成本高，且轉換銀行服務需要重新開戶等缺點，因此銀行可透過制定一套通訊安全技術與準則（API），取得客戶授權後，分享客戶的帳戶資訊予第三方服務提供者（Third-Party Service Providers, TSPs），而客

戶藉由TSPs提供服務，也可有效及自由地控管帳戶，或者支付交易款項予第三方，一方面使客戶可獲得更多元金融服務，另一方面有利於做出最適合的金融消費選擇。

對照目前國際上推展現況，歐盟、英國、新加坡、香港等地區已推動開放銀行，其中有透過主管機關訂定強制性規範者，如英國；或由主管機關與銀行公會組織共同訂定API手冊或API架構，供金融業者與TSPs自由運用與開發，如新加坡和香港；澳洲則是在2018年正式立法頒布國家消費者數據權利（CDR），允許消費者公開取得所有與自己有關的數據，具體的應用案例就是「開放銀行」。

開放API模式分為兩大類，第一是技術合作夥伴平台（Partner API），第二是開放及核可平台（Open and Licensed API）。前者提供金融同業資料交換的標準（例如投資組合、消費模式和風險偏好程度等），也可接受交易的請求（例如支付、資金或證券轉帳、貸款、保險買賣、帳務紀錄等）；後者提供消費者於網路論壇和社群媒體平台獲得銀行產品和服務的相關資訊，並用來作為相關資料比較及分析。

黃天牧表示，財金資訊公司建置「API雲端繳費服務平台」，使客戶可透過各金融機構之網路銀行或App使用「全國繳費網」查詢及繳納公共事業費用，在概念及做法上已相當類似。

鼓勵銀行以自願自律方式推動

金管會為因應趨勢及監理所需，也已於2018年10月邀集銀行公會、聯合徵信中心、財金資訊公司及銀行業者等，就開放銀行之實務運作交換意見。黃天牧表示，將參考香港及新加坡做法，鼓勵銀行以自願自律方式推動，並請銀行公會研議適合辦理開放銀行之業務範圍，與銀行及TSPs合作之自律規範內容，及請財金資訊公司研擬有關開放銀行所涉「開放應用程式介面」（Open API）之技術標準及資安標準。

香港地區已開始推動開放銀行，成效值得我方觀察。（圖／達志影像）

他表示，目前各方共識是初期擬定只開放提供非交易面的金融產品資訊整合為主，以提高金融商品及服務等資訊可及性，之後將持續參酌各國推動情形，研議逐步推動開放銀行的服務範圍。

另一方面，有關推動開放銀行服務所牽涉之法規修正，黃天牧表示，將視開放銀行可能涉及之銀行資料範圍、銀行與TSPs合作模式等，適時檢視並修正相關法令規定，來平衡金融創新與客戶保護之間的推動框架，維持穩定發展。

尊重市場機制　首重資安和風險管理

黃天牧強調，台灣若要推動開放銀行，作為監理機關，必須兼顧到風險管理、消費者保護和適法性。他指出，現階段每個人對資安意識的觀念越來越強，固然參考國際經驗，但必須兼顧台灣民情和實際需求來推展。

他舉例，為鼓勵業界金融創新，2018年1月底制定公布《金融科技發展與創新實驗條例》，並於同年9月設立金融科技創新園區，其中所規劃的數位沙盒平台，就是希望引介願意開放資料之金融機構及周邊單位與科技公司合作，研發相關商品或經營模式。

目前，金融科技創新園區中共有15個周邊單位及金融機構提供相關數據與金融服務模組應用程式介面（API）和平台資源，提供園區進駐單位使用，包含證券交易所、期貨交易所、集中保管結算所、證券櫃檯買賣中心、凱基銀行、中國信託銀行、上海商業銀行、財金資訊、時報資訊、群益證券、資策會、微軟、大同、台灣網路認證、亞馬遜等公司。其數據及API內容，則可分類為支付、代收代付、身分認證、金融帳戶、物聯網設備、AI生物識別、區塊鏈、AI數據分析、即時市場交易資訊、盤後資訊等十大類別。

「台灣雖非開風氣之先，但現在仍不晚。」黃天牧分析，綜觀各國推動開放銀行之動機與目的，主要透過開放銀行促進金融產業競爭、有利金融創新及提供客戶更多樣之金融商品與服務，以解決金融市場壟斷情形或達到普惠金融等目的。

黃天牧也強調，銀行保存客戶資料，並不只是要支援業務所需，若能進一步在安全堅實的資安保障下，滿足客戶更大的金融或資

財金公司成立「開放銀行研究暨應用發展委員會」，共同討論與訂定「開放應用程式介面」之技術標準及資安標準，可供產業界參考。（圖／達志影像）

料交易需求，就能提供更多元的服務。舉例來說，英國由於銀行集中化，主管機關不希望大者恆大，所以希望創造更自由競爭的市場環境，讓消費者擁有更多元的選擇，所以主管機關建置專責平台，並由銀行出資。

值得關注的是，肩負公共政策研議和產業發展中介任務的財金公司也已積極動起來，2018年6月起，即與國泰世華銀行、台新銀行、中國信託等組成「開放銀行技術研究小組」，就架構、規格及概念驗證（Proof of Concept）等進行初步討論。

開放銀行推行，改變了消費者以往與銀行的傳統互動模式，可更有效及自由地控管帳戶。（圖／達志影像）

黃天牧也進一步舉例，在產學合作方面，財金公司目前也與政治大學金融科技研究中心合作，合作內容包括：「開放銀行」適切之IT基礎架構、技術標準、資安標準、發展期程、風險及未來挑戰等事項，擬透過產學資源整合，共同規劃適合我國發展的「開放銀行」行動方案及做法。另一方面，也邀集金融機構、專家學者成立「開放銀行研究暨應用發展委員會」，共同討論與訂定「開放應用程式介面」（Open API）之技術標準及資安標準，並適時邀請金融科技業者參與，協助業界共同關注及參與研究，以促進國內金融與科技業者推展「開放銀行」應用，未來將適時分享成果及提供產業界建議。

推動普惠金融　創新必須兼顧客戶權益

只是，面對在全球轉換數位金融的過程中，我國金融業者一定會有陣痛期及困難，黃天牧則認為，只要讓消費者更便利，以推展普惠金融為目標，基本上他都樂觀其成，為讓金融業者在選擇合作商業夥伴時有所遵循，維持市場健全，有必要審慎評估，以防範資料不當使用等消費糾紛及金融犯罪的潛在風險。

「金融穩定並非延遲改革，而是希望有更多配套，任何創新要持久，必須得到社會的信任跟尊敬，還是必須審慎監理，這就是主管機關的價值，在改革之中兼顧到民眾的資料保護。」黃天牧說。

「金管會在目前這個階段還不到收成的時候，只是撒種耕耘廣徵專家意見，但全球開放銀行潮流勢不可擋，金管會規劃開放銀行的立場是符合國情、業者期待以及消費者對資訊的需求。」黃天牧表示，金管會在推動開放銀行方面，將審慎評估潛在風險，並採行符合我國金融市場環境、產業發展策略之適當措施，以期在金融創新、客戶權益保障間取得適當平衡。

機會與挑戰篇》應先擬定業務規範與技術標準

開放銀行增加產業競爭力 滿足創新與多元服務

國內金融服務相當普及，開放銀行雖可促進金融產業競爭、有利金融創新及提供客戶更多樣之金融商品與服務，但仍存有客戶資訊保護不當，或者遭第三方業者濫用等個資及資安問題，值得關注。

採訪、撰文：趙有德

由台灣金融研訓院、中華金融科技產業促進會共同主辦的「FinTech產業策略論壇」上，就針對個資及資安議題探討消費者資料權。國外主要有兩大做法：第一，是主管機關強制要求銀行揭露訊息到特定單位，再由這個單位提供給第三方服務業者。等於銀行把所有資訊集中，類似「聯徵中心」，英國已有9家銀行採用，但業者也指出，由於具強制性，已超越《銀行法》第48條保密條款規定。

第二，採新加坡、香港方式，銀行跟第三方服務業者形成夥伴關係，銀行把客戶資料透過標準格式給第三方服務業者，夥伴是由銀行負責挑，有點委外概念。顧主委認為採第二種方式，銀行業者反彈可能會小一點，因跟他合作的第三方服務業者，屬夥伴關係概念，甚至可成立子公司來做。

金管會對開放銀行在國內的推動高度重視，主委顧立雄也已請銀行公會研議，將客戶資料開放給第三方服務業者，傾向朝第二種方式，但初期先開放資訊類，而非涉及金融交易的服務。

如採第二種方式，臺灣銀行資訊處處長朱永榕認為，應由銀行以自願自律的方式辦理，譬如臺銀就籌思以Open API提供匯利率資訊查詢服務。他指出，臺銀匯利率資訊深受消費者青睞，現行經常有坊間的資訊服務平台以機器人擷取網頁資料，對資訊系統造成

金融科技快速發展加上消費者需求改變，金融業正面對異業競合浪潮，打造開放銀行服務。（圖／達志影像）

機會與挑戰篇》政府、銀行、客戶、科技業共創四贏

金融業百年大計 開放銀行是未來王道

開放銀行（Open Banking）風潮勢不可擋，國內金管會有意推動，銀行業者更是磨刀霍霍。只是，金融業要從傳統保守走向如此創新的型態，勢必面臨不少挑戰。

採訪、撰文：張舒婷

「走向開放銀行這條路，是台灣金融業的百年大計。」王道銀行個金資訊長林愛國直言，這條路勢必挑戰重重，當然也需要更加謹慎小心。

在金融業待了超過20年的林愛國，曾替中信金規劃多個數位金融平台，後來接受王道銀行延攬，短短1年內便打造出台灣第一個完全以手機提供服務的原生數位銀行，可以全程在線上開戶、申請信貸、換匯、機器人理財與24小時視訊客服，結合雲端客戶管理系統與大數據分析，相當創新，一舉拿下第九屆菁業獎「最佳數位金融獎」優等獎的重要獎項。

四贏局面推升台灣經濟動能

林愛國認為，以台灣的條件，各項金融服務已發展得夠成熟、細膩，而且不僅有優秀的技術人才，金融業從業人員的素質也很整齊，若是有決心推動開放銀行，一定可以創造「四贏」局面：客戶贏、銀行贏、金融科技等新創業者贏，連帶推升台灣的經濟成長動能，國內整體經濟也是贏家。

只是，若要達到四贏局面，林愛國強調，政府、傳統銀行業者、創新型態業者（例如純網銀、線上支付業者、金融科技業者）都必須參與，一起推動開放銀行的平台。如此一來，便會面臨一般人最質疑的問題：傳統的金融業者，願意將珍貴的客戶資料分享給競業嗎？會不會以法令遵循等問題為由，拒絕加入？

本身也待過傳統銀行多年的林愛國指出，他能理解傳統業者的顧慮，除了是否要輕易分享耕耘多年的客戶資料外，許多高端客戶對於銀行為了因應型態而做的調整，比方說改變網站設計與介面，這些變化都令傳統銀行相當抗拒，這是傳統銀行的包袱。他認為，最理想的模式是由政府來統籌、規劃。等該平台建置後，更應該祭出監理金融業者的高規格，來監理該平台。

其實，「Open API」的概念在台灣並不算是第一次有人討論，甚至可以說已有成功案例，就是所有銀行業者再熟悉不過的聯徵中心。

聯徵中心為國內第一個跨金融機構的信用報告機構，同時從各銀行蒐集個人與企業信用報告，並藉此發展出信用評分機制、建置全國

機會與挑戰篇》從科技業角度談開放銀行

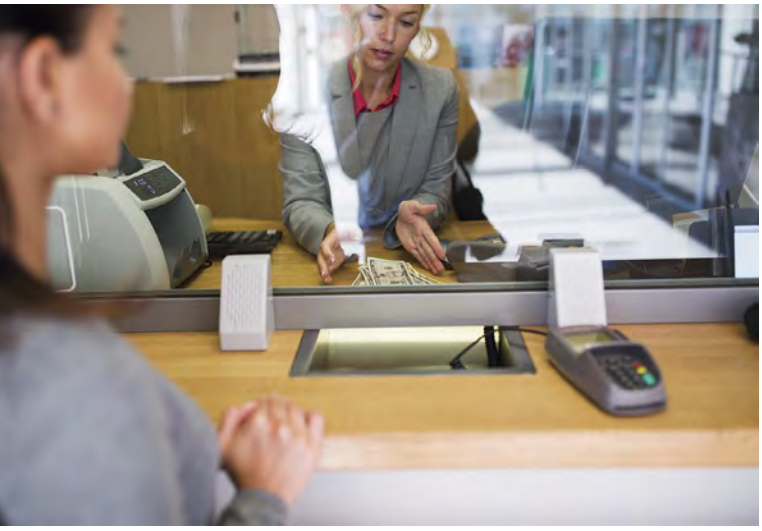
建立金融服務生態圈&場景金融 滿足未來使用者需求

金融業與客戶的互動模式，在近年產生巨大變化，業者必須更開放地迎接市場需求，積極轉變，不只要解決客戶痛點，還要達到雙贏，才能讓金融業走得更長遠、更穩健。

採訪、撰文：陳雅莉

以往，銀行與客戶的互動，多集中在實體分行和ATM，但這種互動模式已逐漸產生變化。根據研究機構IDC預估，2020年將有行動銀行、社群平台、物聯網裝置、影音客服、虛擬經紀人等多達12種以上的通路。面對如此劇變，金融業者必須擁抱開放，才能即時反應市場及滿足客戶需求。

為更貼近未來顧客的使用思維，歐美行之有年的「開放銀行」（Open Banking），近來成為台灣金融業者積極搶攻的新戰場。台灣IBM全球企業諮詢服務事業群合夥人吳建宏表示，國內金融業者要發展開放銀行，應先思考要提供什麼樣的體驗給客戶，「不論是生態圈（ecosystem）或場景金融的建立，第一要解決客戶痛點，第二必須是大家雙贏的局面，生態圈才能走得長、走得久。」最後，才是運用科技，建立應用程式介面（Application Programming Interface，簡稱API）管理分析平台，確保資訊安全無虞。



銀行與客戶的交流因科技進步，已有相當大的改變。（圖／達志影像）

打造金融服務生態圈

由於客戶不會每天打開銀行的行動App，卻是每天都會使用Facebook、LINE或各家電商平台的App。因此，如何大幅擴展與客戶接觸的數位通路，讓客戶在不知不覺中與銀行互動並完成交易，對銀行來說是一大挑戰。

「透過開放銀行機制，金融業者可以拓展和整合各種數位通路。但最重要的是，生態圈的建立。」吳建宏強調。

儘管金融服務生態圈的概念目前仍在萌芽中，但事實上，台灣以消金見長的多家銀

募資成功與否 專業會計分工大有關係

如何成功募集資金 中小企業必須重視 4 件事

向外籌措資金，是許多中小企業的痛處。而在創業初期的中小企業，必須要特別重視財報、會計專業分工、經營團隊、台灣金融市場特質等4項，因這將成為銀行業者是否願意借貸的關鍵。

採訪、撰文：趙靖宇

常言說得好，人為五斗米折腰，創業者有好的創意和產品，卻因資金短缺而傷透腦筋，最好是自己有本錢，否則一定得向外籌措資金，這是非常多中小企業的痛處，然而對會計及稅務較不熟悉的企業主或許不知，中小企業想要成功募資，尤其是在創業初期，必須要重視的4件事：

一、要重視財報

投資上市櫃股票都會喊重視財務報表，還未對外公開發行的中小企業同樣要高喊重視財務報表，這一點往往被很多企業主忽略。剛出來創業，基於成本考量下，大部分中小企業選擇採用委外記帳，但大都未找執業會計師，多聘請相對收費比較便宜的記帳士，的確節省了人事成本。但也可能為後續的資金募集帶來不必要的困擾，因為便宜的記帳費大都是記稅務帳，而非財務帳，這就要問一問中小企業主是不是全然了解何謂財務帳？何謂稅務帳？財務帳是將全公司營運所有支出都要記錄，稅務帳是依稅法調整出來，遵守稅法規定的才記錄，前者的費用數字一定大於後者。

（圖／達志影像）

台灣銀行家 The Taiwan Banker

- 新訂戶1年期優惠價 2,500 元
- 續訂戶1年期優惠價 2,300 元

諸事如意 好禮成雙

訂閱雜誌一年12期 贈 好書2選1

再加碼贈 好禮2選1

好書2選1

《Bank 4.0 金融常在，銀行不再？》
《銀行法令遵循策略與實務》
定價 450元/ 350元　2018年12月出版

好禮1

TECO東元等離子烘衣架
（XYFYQ001）

- 負離子和臭氧功能設計
- 陶瓷發熱片低功率熱效高
- 操作方便、一鍵啟動
- 可拆卸，方便在出差，旅行和家庭衣物護理攜帶
- 衣架鉤懸掛器使用時，請注意最大可承受重約5kg

好禮2

TECO東元等離子烘衣架
（XYFYG101）

- 快速蒸氣，約30秒出蒸氣
- 搭配刷子，可輕鬆除去衣物表面毛髮、灰塵
- 大容量水箱，可連續整燙5~6件衣服
- 透明水箱，水位清楚，無水可即時加水
- MIT台灣製造，品質保證

掃QRcode至銀行家網站填問卷，就有機會中好禮。快來參加！

掌握未來動脈，綜觀全球金融

銀行家官網：http://service.tabf.org.tw/TTB　出版訊息：www.tabf.org/FBS
服務專線：02-33653559　傳真：02-23635625　E-mail：siven@tabf.org.tw

備註：
1. 贈禮以實物為準，於訂閱後隔月寄出。
2. 本院保有贈禮送罄更改之權利。
3. 本活動限台灣地區。

YES! 我願意從____年____月起，訂閱台灣銀行家雜誌（未填寫者，將由最新一期寄發）

請勾選	優惠方案	優惠價
	新訂戶優惠：《銀行家雜誌》一年12期+好書2選1+好禮1+1	2,500元
	好書（2選1，請勾選）：☐ Bank 4.0 金融常在，銀行不再？ ☐ 銀行法令遵循策略與實務 好禮（2選1，請勾選）：☐TECO東元手持式掛燙機 ☐TECO東元等離子烘衣架	
	續訂戶優惠：《銀行家雜誌》一年12期+好書2選1+好禮1+1	2,300元
	好書（2選1，請勾選）：☐ Bank 4.0 金融常在，銀行不再？ ☐ 銀行法令遵循策略與實務 好禮（2選1，請勾選）：☐TECO東元手持式掛燙機 ☐TECO東元等離子烘衣架	
	《台灣銀行家》月刊一年12期加送5期	2,640元
	續訂戶優惠：《台灣銀行家》雜誌續訂一年12期，原訂閱編號：	1,600元
	續訂戶優惠：《台灣銀行家》雜誌續訂二年24期，原訂閱編號：	3,000元

【訂閱資料】

訂戶姓名：_____ ☐先生 ☐小姐 **訂戶別**：☐新訂戶 ☐續訂戶 **訂閱**：☐個人 ☐公司

聯絡電話：（O）_____（行動電話）_____

電子郵件：_____

收書地址：☐☐☐—☐☐ _____

郵寄方式：☐國內平信（郵資免費）☐國內掛號（一年期一律加郵資480元 ）

【付款資料】

信用卡別：☐VISA ☐MASTER ☐JCB **發卡銀行**：_____

信用卡號：_____

有效期限：西元 _____ 年 _____ 月（請留意月／年標示） **訂購金額**：_____ 元

持卡人簽名：_____（與信用卡簽名同字樣）

【發票資料】

我需要：☐二聯式 ☐三聯式

發票抬頭：_____ **統一編號**：_____

發票寄發地址：☐同收書地址 ☐另列於右_____

訂閱優惠辦法，僅適用於郵購、信用卡簽帳讀者及國內訂戶，不適用其他銷售通路。【訂閱資料】、【付款資料】、【發票資料】為配合「個人資料保護法」實施，訂購前建議您詳閱本院依本法第8條及第9條規定所為之「個人資料蒐集、處理及利用告知事項」(網址：http://www.tabf.org.tw/Tabf/TabfPDPLView.aspx)

訂閱雜誌的5種方法：

1 信用卡傳真

請填妥信用卡專用訂閱單傳真至：(02) 2363-5625

2 銀行ATM轉帳

帳戶：財團法人台灣金融研訓院
銀行：玉山銀行古亭分行
帳號：0989440003300 (銀行代號808)

3 劃撥訂閱

請至郵局劃撥戶名：財團法人台灣金融研訓院
帳號：05323001

4 網路訂閱

請上台灣金融研訓院網路書局網站
http://www.tabf.org.tw/fbs

5 門市訂閱

歡迎親至台北市羅斯福路3段62號1樓 金融廣場書店

完成ATM轉帳或劃撥手續後，
請將收據連同訂閱單傳真至：(02) 2363-5625
若有疑問請洽：(02) 3365-3559