當Open Banking 遇上AI.....

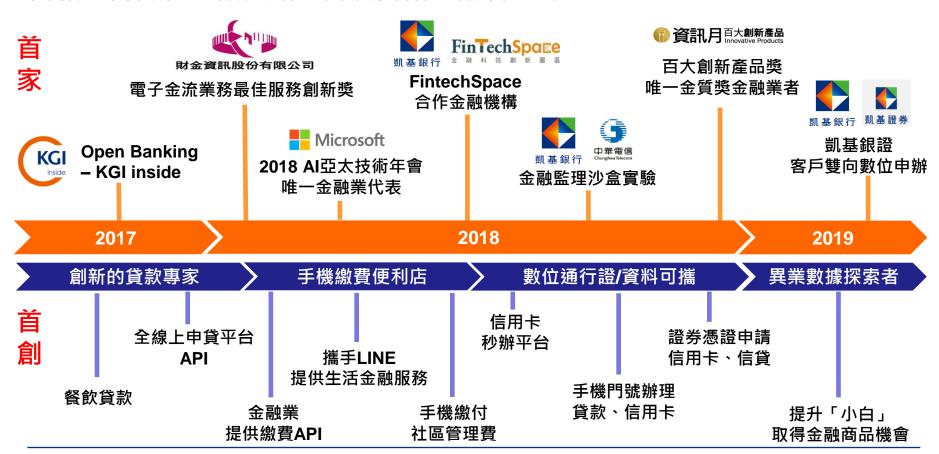








開發金的數位金融之路,勇於開拓金融新藍海





Open Banking 實踐者,「利他、共享」的新思維

条老,未經木公司批准同音,木簡報不得翻印或作其他任何用途。

有效利用各場景異業資料,掌握客戶價值鏈,是實踐Open Banking的重要關鍵

成員並不就此等內容之準確性、完整性或正確性作出明示或默示之保證,亦不會對此等內容之準確性、完整性或正確性負任何責任或義務。本簡報僅供

傳統金融 **Open Banking** VS. ▶線性僵固▶自利封閉▶遠離客戶場景 ▶彈性可變 ▶利他開放 ▶貼近客戶場景 銀 KGI Open API FinTechSpace 分享 社區 帳 分行 金錢移轉 信用 投 客群B 社群 資開 KYC 銀行 理財 得 卡 后 信 儲 ₹ 停車 客群C **FUGLE** 用 存 ParkPay 電話銷售 信 貸 電商 Microsoft 客群D iprom/ise 人員銷售 AlphaLoan 實質比較網 中華電信



CHEF

異業數據探索者:創造並共享資料價值

条老,未經木公司批准同音,木簡報不得翻印或作其他任何用途。

建置各式決策預測工具,掌握客戶價值鏈,提供"千人千面"的服務

獲客管理 獲利管理 壞帳管理 使用預測模型 需求預測模型 催收回應模型 決策 回應傾向模型 跨售回應模型 工具 信用評分(K Score) 流失預測 高資金 誰比較會 誰的風險 誰會提 誰行為異 誰需要積 誰有金融 需求? 早還款? 服務需求? 跟我借錢? 比較低? 常需注意? 極催繳? 怎麼找到合 信/房 誰值得 用什麼方 怎麼提升 適的offer? 貸需求 挽留? 怎麼 式催繳? 活動效益? 挽留? 決策 高理財 誰比較會 誰有VIP 誰會流 節點 需求? 跟我往來? 潛力? 失? 偏好產品 要理專服務嗎? 高支付 使用什麼 頻率 需求? 支付工具? 多高

成員並不就此等內容之準確性、完整性或正確性作出明示或默示之保證,亦不會對此等內容之準確性、完整性或正確性負任何責任或義務。本簡報僅供





異業數據探索者:創造並共享資料價值

導入AI技術,協助快速有效的整合異業資料,加速Open Banking的升級

獲客管理

獲利管理

壞帳管理

- 需求預測模型
- 回應傾向模型
- 信用評分(K Score)

使用預測模型

- 跨售回應模型
- 流失預測

催收回應模型

資料 複雜 度

決策

工具

無異業資料

無銀行資料

有銀行資料

- 多數銀行聚焦在自己銀行資料運用
- 透過Test&Learn 收集客戶資料,以 建置模型

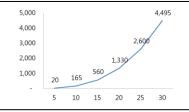
- 有異業資料
- •凱基銀行運用異業資料,發展更為 客製化的決策模型
- -銀行+異業資料模型
- -異業資料模型

挑戰

1. 完整的決策節 點及工具,需 大量專家人力 建置



2. 資料複雜度倍 數成長・超越 人力限制





AI POC專案初期,凱基在『軟硬體環境』、『技術』遇到挑戰

	挑戰	解決辦法
軟硬體環境	投資規模及需求尚不 確定,要如何決定 ?	•彈性滿足合作夥伴在POC上的需求, 提供合適的解決方案及技術支援
	相關軟體/套件這麼多· 有沒有懶人包 ?	•瞭解使用者需求,整合熱門且常用的 套件,降低技術團隊使用上的磨合期
	需要什麼硬體規格?	•可無痛且快速的安裝於行內硬體、作 業環境
	網路上開源軟體安全嗎?	•提供如"無塵室"的開發環境,解決 銀行無法使用開源軟體(open source) 的資安考量
技	一 行內缺乏AI相關經驗	•在POC中瞭解內部技術缺口

微軟DSVM解決方案 協助凱基快速實現AI 落地

人才



•透過產學合作增加穩定人才來源

AI導入成果: AI建模速度比專家快

專家建模 • 專家判斷逐一處理:檢 變數 查格式/值域、補值等 清理 變數 • 依統計重要性及專家判 篩選 斷選取前~15重要變數 模型 • 專家經驗判斷切卡變數 切卡 選擇相對合適的跟切點 羅吉斯回歸 演算法 選擇 決策樹

AI建模 •一站式標準化規則 • 自動化處理 • 在設定的範圍內,嘗試N種 可能,找到最適的切點 羅吉斯回歸 決策樹 NB 集成式 隨機 方法 森林

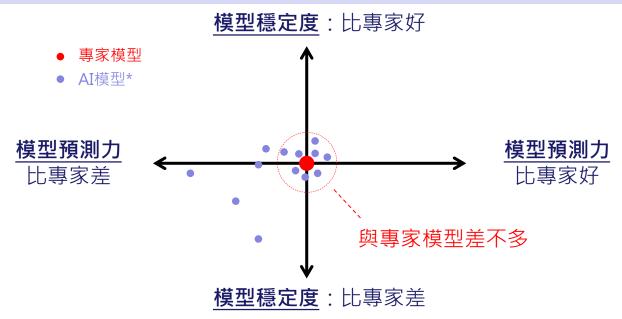
KNN





AI導入成果: AI建模能力可以跟專家一樣好

專案屬POC性質,因此僅以少量變數,驗證AI建模成效。在資料充分情況下,AI建模績效可 望大幅提升



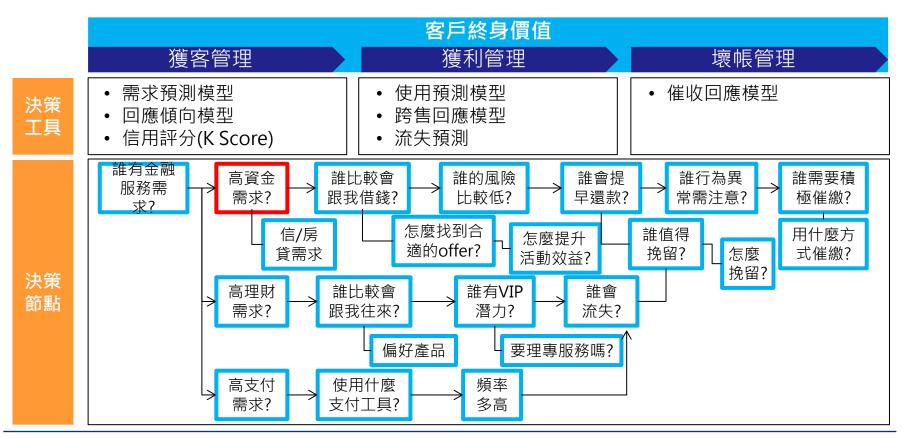
*包含羅吉斯、決策樹、隨機森林、XGBoost等主要及集成式機器學習模型





凱基將運用AI具體計算出客戶終身價值

条老,未經木公司批准同音,木簡報不得翻印或作其他任何用途。



成員並不就此等內容之準確性、完整性或正確性作出明示或默示之保證,亦不會對此等內容之準確性、完整性或正確性負任何責任或義務。本簡報僅供





Thank you







