

第三方支付的定義與市場應用

講師：陳君綺

日期：114年3月13日

個人簡介



- 學歷：
台北醫學大學公共衛生學系(專長: 生物統計)
台灣大學職業衛生所 & 國立臺北大學統研所
- 經歷：
台北醫學大學 研究員
南山人壽精算部 精算專員
凱基銀行信用模型部 經理
富邦金控/富邦證券數據科學部 經理

課程大綱

週次	上課時間	上課內容
Week1 (3/13)	9:30~11:30 11:30~12:00	第三方支付의 定義與市場應用 統一超商第三屆商業競賽進度檢視
Week2 (3/20)	9:30~11:30 11:30~12:00	金融業的數位化與普惠金融策略 統一超商第三屆商業競賽進度檢視
Week3 (3/27)	9:30~11:30 11:30~12:00	風險管理與商業機運 統一超商第三屆商業競賽進度檢視
Week4 (4/24)	9:30~12:00	一站式數據服務的價值與應用
Week5 (5/1)	9:30~12:00	麻布記帳與凱基銀證服務的整合
Week6 (5/8)	9:30~12:00	期中報告: 第三方支付還可以如何使用?
Week7 (5/15)	9:30~12:00	校外教學「台灣股票博物館」 地址: 台北市松山區復興北路365號

本週教學大綱

- 第三方支付簡介
- 個案分析_LinePay & 課堂討論
- 業師職涯經驗分享
- 統一超商第三屆商業競賽進度檢視

第三方支付簡介

定義「第三方支付」



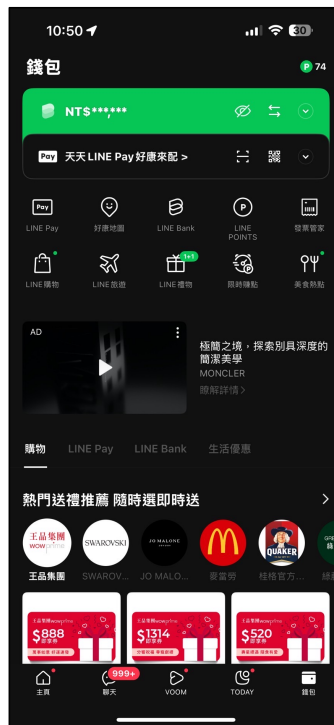
第三方支付是由**非銀行金融機構**(例如: LinePay、ApplePay)所提供的支付服務，消費者與商家之間可以進行資金交易，而不需直接透過銀行或傳統金融機構。
支付平台為**中介角色**，處理資金轉移、交易授權、風險管理等功能，**提升支付的便利性、安全性與效率**。

第三方支付如何盈利？

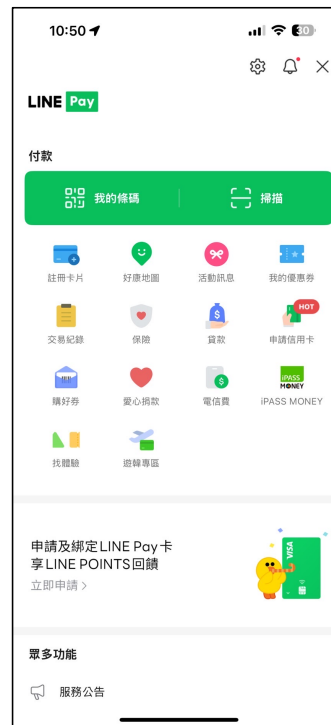
支付本業 (向商家收取手續費)	廣告與營銷服務 (分析交易數據提供個人化行銷)	額外的金融服務 (信用貸款、數位存款、消費分期等)
<ul style="list-style-type: none">過往透過信用卡消費，金融機構會向商家收取手續費，約1%~3%(雖然消費者沒有感覺)第三方支付亦可透過此方式盈利，但由於第三方機構較金融機構小型，因此可壓低向商家所收取的手續費交易量越多，獲利越高	<ul style="list-style-type: none">在平台頁面中，置入廣告，賺取廣告費用及導客推測消費者的偏好標籤(例如: 哈韓族、旅遊愛好者、速食愛好者...)<ul style="list-style-type: none">① 賣消費者資料給其他下游業者，但現行台灣法規(個資法、GDPR)不允許直接提供個資，僅能提供偏好標籤② 投其所好，提供個人化行銷	<ul style="list-style-type: none">類似金融機構提供金融服務，進行獲利例如_1: 透過消費行為計算信用評分，推測消費者具還款能力，但具短期週轉需求，提供給消費者貸款服務例如_2: 與商家合作提供消費分期，提高消費者的購買意願，再透過與商家收取手續費，提升獲利
創造雙贏 & 薄利多銷	加值消費者的數據資料	拓展服務生態圈 & 獲利業務

個案分析_LinePay

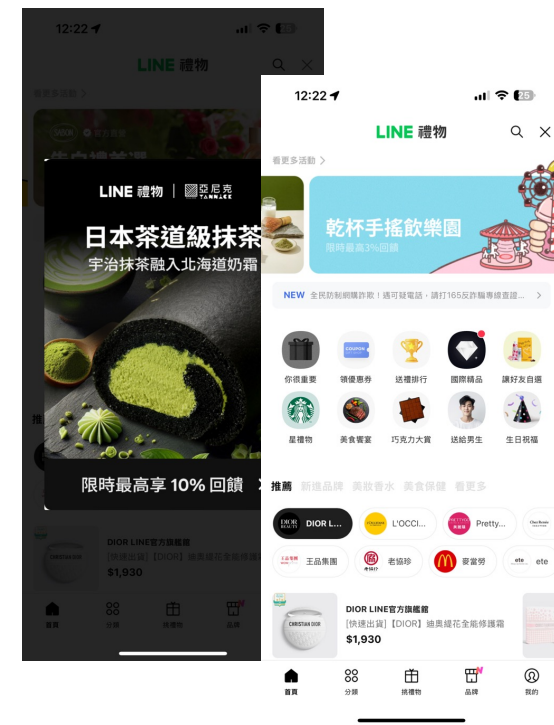
課堂討論



錢包首頁

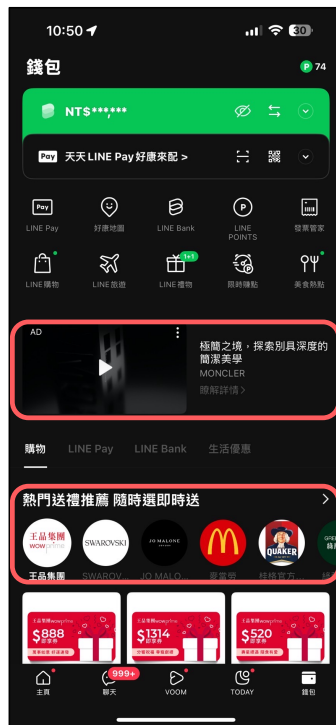


LinePay付款及功能頁面



LinePay禮物頁面

課堂討論



錢包首頁

錢包首頁(初始服務入口)

- 在商業場景中，初始服務入口多為黃金版位，通常設置為**主要功能及行銷版位**

[討論一]

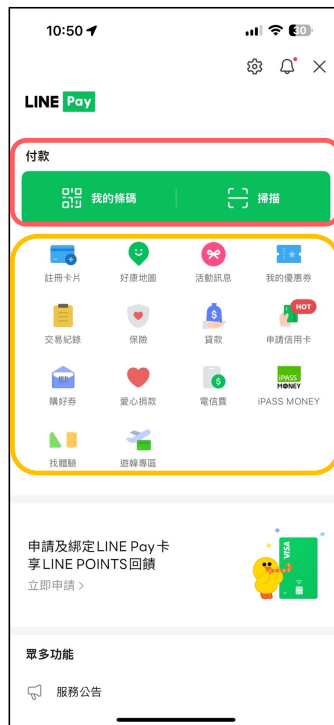
為何是設置行銷版位，而不是設置額外的金融服務？

- ① 客戶往來深度
- ② 獲利方式&速度

QA

QA

課堂討論



LinePay付款及功能頁面

QA

QA

LinePay付款及功能頁面

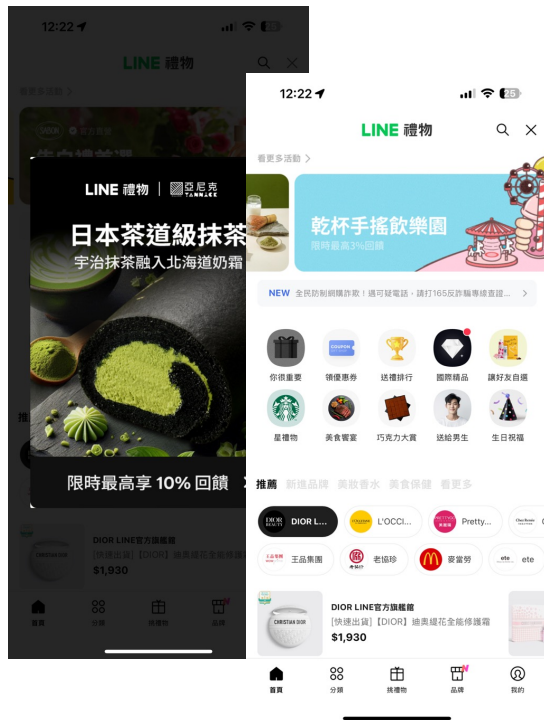
- 點擊進入LinePay icon後，消費者應該會透過LinePay付款，因此可推播其他需要更深入的金融服務，強化平台與客戶間的關係(打造生態圈)

[討論2]

哪些屬於額外的金融服務? 消費者如何跟Line公司互動?

- ① 貸款
- ② 電信費
- ③ ...

課堂討論



LinePay禮物頁面

QA

QA

LinePay禮物頁面

- 點擊進入LinePay 禮物頁面後，消費者應該具購買禮物的意圖

[討論3]

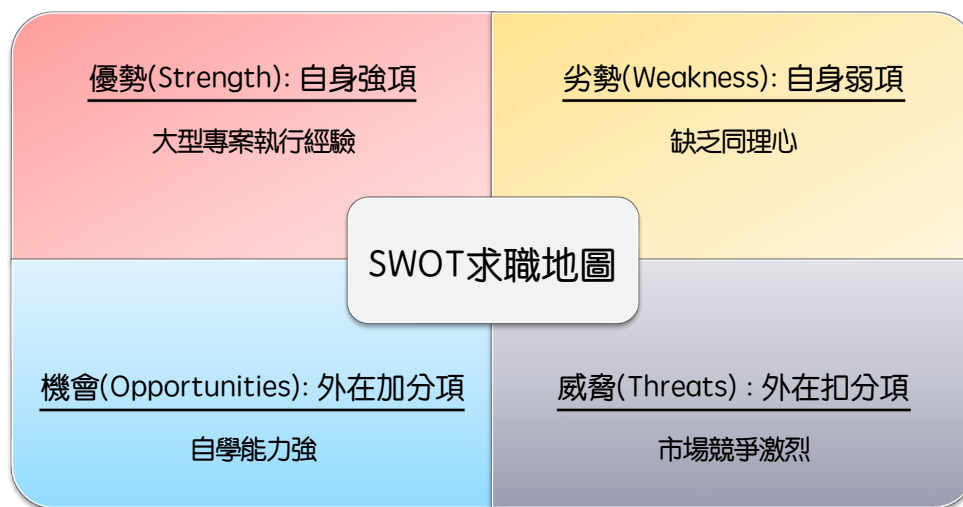
為何要個人化行銷？

- ① 消費者的時間耐心
- ② 提升客戶服務，懂我、惠我
- ③ ...

業師職涯經驗分享

跨領域學習(統計 X 金融...), 打造勝利方程式

- 過往只需要單一技能(例如: 過往金融業只需要使用excel做完95%的工作),
現在的金融業工作, 除了自身的專業技能外, 還需要懂商品 X 寫python X 會溝通 X 持續學習...
- 完美的工作 = 符合自身職能的工作內容 + 良好的工作環境 + 夠養家糊口的薪水



對畢業生的建議：

1. 及早確認自己有興趣產業(例如: 科技業、金融業等)
2. 參加 Kaggle 競賽或建立個人專案, 提升履歷競爭力
3. 針對自己有興趣的產業, 廣泛學習及強化所需的技能, 例如: MLOps、LLM
4. 提升商業分析與溝通能力, 讓數據分析結果能影響決策

