

柬埔寨: 建立新形態客戶經營渠道，並與大型電信/支付業者合作開拓Mass客戶基盤

2018已達成

拓展線下渠道，建立消金第一步

原有服務據點

- 分行數:14家分行及2家辦事處
- ATM:88台(集中金邊/暹粒)
- 可觸及客群:城市人口(占全國20%)

合作後成效

- 線下據點數:+3,500(全國)
- 可觸及客群:城市+鄉村人口

Payroll loan 2018.10月上線

2018.1月上線至今(11月)...

- 1 線下據點 ↑
+3,500
(x 33.6)
- 2 薪轉戶 ↑
+7,656
(戶)
- 3 薪轉撥款 ↑
1.7M
(USD)



國泰金控

Cathay Financial Holdings

短中期策略規劃

生活場景+數位平台與分析，發展產品跨售商機

多元異業結盟

電信公司(柬埔寨3rd) 前三大電信公司，隸屬柬埔寨皇家集團，相關異業合作對象100+，客戶數200萬+



電子錢包(柬埔寨2nd)



第二大線下支付公司，隸屬泰國電信集團，線下據點7000+，預計年底成長至10,000+

合作模式



手機貸款

電信數據建立信評模型及微型貸款



虛擬卡

將本行虛擬卡鍵入電子錢包快速獲客

所需資源

新產品設計

實驗資金

IT系統資源

駐點人力

- 1 新渠道→多元客戶
藍領階層擴及至中產階級
- 2 新產品→跨售+滲透
虛擬預付卡
手機貸款
- 3 成功模式→越南
東南亞 show case

越南消金市場開拓

2019專案規劃

進入越南市場第一步，搶攻電商場景貸款客源



- iCare Benefit商業模式：越南跨東南亞電商平台，透過串接工廠員工薪資帳戶，提供支付、分期付款及貸款等金融服務。
- 合作薪轉企業+300家，活躍用戶約40萬人。
- 與IVB合作商品為Overdraft loan，預計於Q2上線。



- Finaxar商業模式：新加坡金融科技新創公司，主要透過公司財務數據蒐集，經營SME無擔放貸平台。
- 目前與東南亞最大電商Lazada合作，今年8月於新加坡地區率先提供賣家貸款。
- 將與IVB合作越南Lazada賣家貸款的服務，預估Q2上線。

短中期發展規劃

持續接觸生活場景平台，擴大潛在客群

- 規劃以場景金融貼近客戶生活，主要洽談電信公司、叫車和電商平台。



- 越南為集團東南亞發展重點，擬規劃越南發展小組，協助子公司新興金融業務拓展。

業務拓展與規劃

專案管理

異業洽談

數據專家

產品專家

系統建置與營運

營運作業

IT

