

P.239 台灣最大體育盛事130國參與  
玩賞世大運 觀戰、追星攻略

P.198 台灣退休族幸福指數僅65.6分  
退休三大構面 財務自由不及格

Global Views 前進的動力

# 遠見

2017年8月出刊 374

半世紀來首次接受媒體專訪

**瓊瑤：**  
愛的極致，是放手！

知名浪漫愛情小說家  
新作《雪花飄落之前》，  
歷經丈夫失智、中風，  
到插管維生，  
她如何爭取善終權？



越洋採訪

不老日本vs.不老台灣

## 樂在80後

# 酷老時代來了



9 771603 503005 08  
定價220元 特價198元



加入遠見之友

美國新創家蘇海德 到中國二度創業

# 點融網顛覆傳統金融 富士康也靠它管理供應鏈

文／王妍文

世界上創業的人很多，但能連續二次創業，都擠進業界排名前三大的人，卻屈指可數。

今年45歲的蘇海德（Soul Htite）就是這樣一個少數特例。

學資訊工程的他，原本是甲骨文的資深工程師，第一次創業時，已經34歲。11年前，他受邀合伙創辦知名的金融科技新創公司Lending Club，並擔任技術總監，當時個人對個人（P2P）網路借貸模式才剛在美國起步，蘇海德用網路技術，打造了一個能繞過傳統金融機構，直接連接個人投資人與個人借貸人的平台，獲得市場注意，還因此被世界經濟論壇（WEF）授予「科技先鋒」的稱號。

Lending Club不僅融資順利，後來還吸引摩根士丹利前CEO John Mack、Visa前總裁Hans Morris等人參與董事會，在美國市占率一度高達80%，成為最大P2P借貸公司。

沒想到，正當Lending Club進入起飛期，2011年，一句中文也不會說的蘇海德卻選擇離開，一個人從美國飛往中國二度創業，創立同樣做P2P線上借貸服務的點融網。

「我很難放棄這麼好的機會，」蘇海德回憶，在LendingClub工作五年後，想找點令人興奮的事情來做，因此，他評估赴中國擴展業



有「科技先鋒」之稱的點融網創辦人兼CEO蘇海德（Soul Htite）在中國P2P借貸市場闖出一片天。

務的可能性，一研究之下發現，中國市場什麼都沒有，深具待開發潛力，他興奮地遊說董事會跨海經營，可惜當時另一個聲音認為美國市場很大，足以好好發展。

這下子反倒讓他需要抉擇留下來？還是去連基礎建設都沒有的中國重頭來過？

### 遠赴中國 從零開始挑戰

最後，他選擇了崎嶇挑戰的路。蘇海德說，世界上有兩種人，一種人喜歡建立大公司，管理幾千名員工；另一種人則喜歡不斷創造新事物，他就是後一種。「從零到一，正是工程師最擅長、也覺得最具挑戰的地方，」他說。

蘇海德因此到了中國，在共同創辦人郭宇航的律師辦公室裡，騰出位子，開始創業。他們拆解Lending Club的模式，思考中國用戶喜歡什麼？需要什麼？再一塊一塊拼出新的商業模式。

他們發現，中國與美國很不一樣。對投資方的需求，已經知道如何作投資報酬率的定價、二手債權如何轉讓等，只要快速移植技術，就能運作。

但在借貸方，美國經驗完全派不上用場。因為美國對於借貸方的風控資料，主要來自三大徵信機構，中國卻完全沒有這樣的

基礎設施。點融網只好從頭建立數據與風控模型，來分析客戶資料的真實性，並購買第三方資料，進行各種覆核。

經過五年深耕，點融網累積用戶超過400萬人，光是2016年就成交109.9萬筆貸款，平均報酬率約7%~7.5%，壞帳率控制在3%以下，成為近僅次於中國平安集團旗下的陸金所和宜信集團的宜人貸，評級排名第三位的P2P借貸公司，最近也有IPO計畫。

今年初，點融網也宣布與富士康子公司富金通合作，成立Chained Finance公司，將區塊鏈技術放進富士康供應鏈，促使採購資訊透明，降低借貸風險，讓過去85%借不到錢的中小型供應商，不再為融資管道苦惱。

「創業，無關乎錢，而是自己打造的東西，能真正被需要，」二度創業成功，蘇海德並沒忘記初衷。

從Lending Club到點融網，從美國到中國，蘇海德如何在P2P借貸市場闖出一片天？以下是他的精采分享：

### 85%中小企業無處可貸

《遠見雜誌》問（以下簡稱問）：與富士康子公司富金通合作，用區塊鏈技術打造供應鏈金融，起源於什麼契機？

蘇海德答（以下簡稱答）：兩

年前，一家製造iPhone零件的中國供應商，急需一筆45萬人民幣的週轉金發薪水而找上門。

他們為什麼跟銀行借不到錢呢？主要是資訊不對稱，和富士康這種中心企業直接來往的第一層供應商，很容易借到錢，但第三層、第四層中小型供應商很難透過進出貨資料、發票去證實自己和富士康的關係，加上金額小，多半在銀行借不到錢。

這個市場還有85%像這樣的中小企業需求未被滿足。

後來我們找上富金通，希望用區塊鏈技術打造解決方案，將富士康供應鏈上的廠商放上區塊鏈，並可供驗證。一旦採購資訊透明化，點融網，或未來有意願放貸給這些中小企業的投資人、金融機構，就能以最快的時間、最佳的利率核貸。

問：在供應鏈金融中加入區塊鏈技術，會對金融業產生什麼影響？

答：區塊鏈將改變金融業的運作。不像製造業會生產手機、CPU，金融產業最重要就是管理資訊，確保資訊不被竄改、不被偽造，這也是最大成本，而區塊鏈基本上解決了這個問題。

若中小企業願意將供貨進度記錄在區塊鏈上，提供金融機構、借貸平台更多資訊來評估風險，以爭取較優惠的貸款利率，那麼建立在區塊鏈技術上的供



在美國P2P借貸市場，Lending Club市占率一度高達80%。

應鏈金融，就如同拉了資金水管到每一個中小企業家裡，水龍頭打開就能借貸，這是現在的金融業沒辦法做到的。

此外，經由區塊鏈驗證過的借貸債權，具有短天期、高品質特性，對於想要在現有股票、基金外，有更多投資選擇的人來說，也會變成很好的投資標的。

### 仰賴區塊鏈 控管出貨金流

**問：除了有助於資金流通外，還有什麼好處？**

**答：**區塊鏈不僅記錄金流狀況，也記錄各種訂貨、出貨資訊。當市場出現變化時，供應鏈上的企業，透過區塊鏈能很快知道那一個環節發生變化，並及時調整取貨、調貨的安排。在過去，可能要好幾個月時間或是跳票了，上下游廠商才會發現出了問題。

這樣一來，對於中心企業像是富士康、華為來說，在管理供應鏈時也比較好掌控流程。

**問：除了供應鏈金融，區塊鏈如何運用在P2P借貸上？**

**答：**許多場景都可以使用，像是點融網的租屋

借貸，也運用區塊鏈技術。舉例來說，當你從A城市要到B城市上班，一開始需要一筆房租、搬家費用，但錢不夠怎麼辦？在這種情況下，一般銀行不會借貸給你，但你明明未來會有工作，收入足以支付貸款啊！

這種借貸需求，點融網是願意接受的，問題只剩下如何確認這份租賃合約是真的，在中國造假合約太容易了，點融網就用區塊鏈來解決這樣的問題。只要你與房東透過區塊鏈簽下租屋合約，100%確認這份合同是真的，就能獲得一份低利貸款。

**問：有沒有什麼P2P借貸服務，也是目前台灣市場需要的？**

**答：**一般借貸者跟銀行貸款，都是每月付息，點融網針對餐廳推出的「大食貸」服務則是採用日付息。

為什麼呢？餐廳是每天都能

收到現金的生意，依照傳統做法，餐廳每月5日付員工薪資、6日付銀行利息，其他20多天即使有現金收入，也不能拿去還貸款，顯然有人占了便宜。如果採用日付息，貸款平均利率就能從20%降到12%。

銀行為何沒辦法做到？主要就是技術跟不上，無法讓資金快速移轉，但我們可以做到，讓貸款人不用等著每個月或好幾個月才能還款，每一天都能還。

每個公司、貸款人需要資金的時間點不同，這樣類似概念的產品相信在台灣也會有很大的市場需求。

**問：你認為，未來的新金融樣貌會怎麼發展？**

**答：**金融業的未來，不是由我們這一代決定，而是現在才剛出生的世代來決定。可以想見，未來他們手上不會有信用卡，但一定會有類似的服務放在手機裡面。

我們現在要做的，就是不斷為不同的金融需求，尋找不同的解決方案，但一定是往更透明、更容易監管、更容易理解的方向前進。自從2008年金融風暴後，很多資金沒地方去，誰有技術掌握資金流動的速度，而不是去賺最多利差，誰就能創造巨大的商業機會。

過去講現金為王，已經過時了，現在是機會為王。 **G**