

交叉銷售(Cross Selling)是來自需求面的綜效思考，金控公司集合了包括銀行、保險、證券甚至投信等不同業務性質的金融機構，提供消費者在同一通路體系裡「一次購足」的便利服務，然而要成功發揮交叉銷售的好處，必須有完整的資源基礎配合，其至少包括了組織安排、人才養成、產品選擇、資訊平台等關鍵要素。成立金控公司之後，對於成本節省也有一定的助益，原先各自獨立的金融機構，在合組金控公司之後，對外的企業品牌即統稱為「××金控」的成員，因此任何金控所推動的行銷個案，都將對旗下的成員產生正面效果，不需由各金控成員個別負擔，這就是共享式服務的一例。金控成員原有的許多後勤資源（如資訊管理系統、法務人員），也可以透過有效的組織安排與整併（例如集中在金控公司或成立內部計價的獨立單位），來擴大資源的槓桿效果；然而考量各成員的機動性與應變能力，仍應保留適當的授權範圍予各成員的管理人員。當然，並非成立金控公司就一定代表有競爭優勢；若與國外許多大型的金融集團比較，台灣金控公司的規模仍屬小巫見大巫，尚無法發揮規模經濟的效果。因此，台灣金控公司仍必須進一步整併，擴大規模與市場占有率，並積極跨出台灣，走向國際金融市場的舞台，才能與國外金融集團一較高下。圖 10-2 是以花旗集團為例，說明一個世界級金融集團的形成要素。



金融新視野

A New Vision

純網路銀行的時代正式來臨

2019年7月，政府首次發出3張無實體分行的純網路銀行執照，分別為將來銀行、連線銀行、樂天國際三家，希望能發揮鯰魚效應(Catfish Effect)，加速國內網路或數位金融的發展，同時達到普惠金融的目標。純網路銀行與傳統銀行在組織及硬體上最大的差異在於前者沒有實體分行的包袱，由於純網路銀行少了實體分行的房租、人事、設備等營運成本，因此其存、放款利率將優於傳統銀行，這對一般民眾而言將是一大利多。加上政府開放科技業、零售業等非金融業參與純網路銀行的經營，其新業務能內嵌在各種應用場景，與各種產業生態圈結合，將服務範圍擴展到傳統銀行無法觸及的地區及客戶，避免紅海的價格競爭。如純網路銀行可與線上遊戲業者結盟，當電競玩家要儲值遊戲點數時，玩遊戲玩到一半就能直接在手機上自動付款加值，不須再到超商買儲值卡了。因此純網路銀行的開放將開啟網路金融業務的春秋戰國時代，資訊安全也是各家純網路銀行的競爭重點。下表為三家純網路銀行的營運模式。