

全球十大成功策略轉型公司 重新定義銀行服務

星展銀行 用數位化工具替中小企業升級



星展銀行（台灣）環球金融交易服務處處長陶曉昀

型，過程中也不斷思考我們能做些什麼，協助客戶一起從事數位轉型。」星展銀行（台灣）環球金融交易服務處處長陶曉昀，解釋星展銀行為何積極針對中小企業客戶，推出多項的數位解決方案。

無法及時取得必要資金，是中小企業常見的痛點，星展銀行推出供應鏈融資平台，藉由介接台塑網科技供應商平台資訊，讓行之有年的「訂單融資」可以在線上完成作業，大幅縮短核貸時間。

陶曉昀解釋，申辦傳統訂單融資，除了必須花三到五天跑流程，銀行為控管風險，願意核准的金額也相對保守，未必能符合企業主需求。但當銀行資訊系統與供應商平台透過應用程式介面（API）對接後，因為可即時掌握訂單內容、申貸供應商過去交易紀錄等關鍵資訊，作為評估風險與額度依據，核准貸款的程序更加簡便。

「供應商能獲得充裕資金，也等於降低下訂單買方的付款壓力，銀行則是在可控制的風險下，協助中小企業夥伴經營。供應鏈融資平台是能讓買方、賣方、銀行『三贏』的數位解決方案。」陶曉昀說。

「交易」，是商業營運的核心，剛起步的中小企業，通常會自行處理日常的收付款、對帳等事務；但隨著業務規模擴大，光憑人力不僅難以即時應付大量交易作業，甚至還可能發生疏漏。針對這項中小企業痛點，星展銀行也推出相應的數位服務工具。

「現在很多中小企業從事平台經濟，例如線上媒合消費者與髮型設計師的平台，可能在短時間湧進好幾百筆預約設計師的付款，用人力慢慢比對每筆錢要付給誰，太辛苦又容易出錯。我們的系統，可以把每筆款項扣掉平台該收的手續費，即時付給被預約的設計師。這種數位工具，在所有平台都能適用。」陶曉昀解釋。

不只中小企業，星展銀行也與產險業者藉由API介接，達成理賠即時支付服務，明顯優化使用者體驗。

「在數位化時代，銀行不再只有存款、放款的功能。我們期待透過客製化的數位工具，協助客戶提升服務品質、降低人力成本。」陶曉昀笑著說：「這才是銀行該做的事，不是嗎？」

二〇一九年，星展銀行被《哈佛商業評論》評選為過去十年來，全球前十大成功策略轉型公司；如今也嘗試用多年累積的經驗，實踐協助中小企業成長茁壯的承諾。

「星展銀行投入很多精力進行數位轉