



雲報專欄：從 Waze 與餘額寶談雲端創新服務—盛敏成：資訊工

業策進會資訊服務處處長、雲端技術專家委員會委員

利用這次專欄的機會與大家分享二個近日來頗受注目的服務：Waze 與餘額寶。Waze 的執行長(CEO) Noam Bardin 說：『導航和地圖就是行動網路的「搜索」。』今天你用 Google 瀏覽網路，明天你將用 Waze 來搜索整個真實世界。『如果銀行不改變，我們就改變銀行』，馬雲的這句豪言壯語，在「餘額寶」的橫空出世下，似乎顯得格外響亮。

社群 GPS 應用程式—Waze

Waze 是一個全球衛星定位系統 (Global Positioning System, GPS) 社群應用程式(Social App)，目前才被 Google 以接近 10 億美元的價格併購。雖然提供與一般 GPS 系統雷同的地圖資訊與導航功能，但 Waze 在整個解決方案上有幾點差異，而這些差異即是在這個雲端+移動運算日趨成熟的環境中，Waze 能夠勝出的要件。

傳統 GPS 系統，甚至是 Google Map、Apple Map，是建立在一個精準且即時或持續更新的地圖資訊的基礎上；但這個假設的成立是昂貴且不容易達到的(相信大家對於 Apple 的 Map 服務上線時，由於圖資錯誤所引起的騷動應該記憶猶新)。然而，Waze 則是充分利用手機上的適地性服務 (Location Based Service, LBS) 資訊與群眾外包(Crowdsourcing)的機制，建置一個由使用者回饋而建立的地圖資訊；為了要讓使用者樂於參與使用，並回饋相關地理資訊，Waze 的使用界面是非常令人愉悅，且有非常易於使用的社群工具，並加入遊戲(Gaming)的功能，讓使用者好像在打 Game 一樣，可以累積分數、晉升等級；其目的就是讓使用者在移動的路程中，能夠持續地「黏」在 Waze App 上，為 Waze 提供地圖與路況的相關資訊，健全其資料庫內容。

雖說 Waze 仍被歸為 GPS App，但其服務的「即時性」已非傳統之 GPS 或地圖





服務所能及；而這些優點都來自於圖資收集與建立方法的差異：少數與精確工具 VS 大眾與行動手機。而其中的關鍵因素就在於，透過社群平台來收集 5000 萬用戶手機裡由重力感測器(G-sensor)、以及 GPS 所建構完整的適地性資料(Location Based Data)；並針對所收集到之資訊建立完整的分析與傳播機制，如：路況分析、導航建議、路障回報、朋友分享等。Waze 依此將使用者所回饋資訊，透過提報、彙整、分析與分享的機制，讓使用者立即參與，並充份享受愉悅的資訊服務。

貨幣基金服務—餘額寶

接下來要介紹的是，建立在阿里巴巴支付寶上的貨幣基金服務：餘額寶。餘額寶是允許支付寶的用戶，將他們存在帳戶的餘額，來購買貨幣型基金，以獲得較銀行利率為高的收益；目前可概說年利率約 4%(詳情可以參考 <http://fun.alipay.com/yuebao/index.html?src=zfbasydt> 的說明)。

餘額寶自今年 6 月 13 日開放以來，至 7 月 24 日止，已累積超過 400 萬名支付寶的用戶參與，基金規模已超過百億人民幣，成為中國境內客戶數最多的貨幣基金。在國內目前仍停留在第三方支付尚未定案的情形下，實有可以深入分析與探討的必要。

支付寶做為餘額寶的承載平台，與所謂的第三方支付(如 Paypal)是有些許不同的；雖然有人常說支付寶是中國版的 Paypal。在早期，當我們要用信用卡或金融卡在網路上進行交易，如果對方不是一間熟悉的網路店家，我們多少都會擔心，這樣的交易行為，是否會讓我們的個人金融資料被不良的網路店家取得，進而非法使用。但這個問題在 Paypal 產生之後，有了顯著的改善。由於用戶之交易資料是交由我們所信任的第三方支付平台(如 Paypal)所持有，在交易完成後，Paypal 再將金額轉至賣方。在這樣的情況下，賣方經由第三方支付商取得貨款，但無法也不需要取得買方的個人金融資料，因此降低了買方個資洩漏的風險，對於電子商務的發展有正面的幫助。但上述的交易方式，仍有一個弱點，就是買方在金融交易上獲得了資訊流上的保護，但這也不代表不會遇到詐欺組織，例如，不良店家可能在收到貨款後就不見了。現行最常見的方式，是經由第三方進行一定程度的金額保障，來保障消費者的權益；這點在淘寶網+支付寶的平台上也已實現。





此外，阿里巴巴的支付寶，也彌補了這個信用稽核的需求，甚至創造出更大的商機。在設計上，巧妙的加入信用稽核設計；在中國，如果您要使用支付寶，首先需要在內地開立一個銀行帳戶，這代表了銀行會協助您對此人的身份進行認證，也就是您不會跟一個虛擬帳號進行交易。接下來，當交易發生，買方在收到貨品後，再於網站上點選收款(如果您沒點，時間到支付寶也會自動支付)，賣方才會收到貨款。這一個小小的差別，卻讓支付寶從單純的金融交易，衍生至信用稽核層面，而這塊，確確實實是金融與網路發展上一個重要的步驟。目前看來，支付寶也是國際上第一個橫跨金融交易與信用稽核的第三方電子交易支付商。長遠來看，支付寶在中國已經卡到一個很漂亮電子商務的戰略位置，而這樣的商業模式，在國際上也有很大的發展空間，尤其是在許多新興發展國家。

有了支付寶的金流平台，再加上淘寶網的電子商務交易平台，阿里巴巴擁有極為豐富而完整的交易訊息。在這樣的基礎上，阿里巴巴終於介入了金融領域，靠的並不只是它的技術，而是利用了平台所掌握的資訊。

傳統銀行還剩下最後一道防線，那就是：國家擔保；也就是存款保險。管理流動性風險可說是銀行最重要的功能之一，並不需要靠降低資訊成本和交易成本來作為金融支柱，因為銀行背後隱含著國家擔保。有人解釋，為什麼在地攤賣理財產品，很少會有人買，而銀行銷售的理財產品就有人買？那是因為大家知道，銀行產品的背後是有擔保的。也許，在這些人的眼中，低成本的互聯網金融更像是「地攤金融」，而銀行則是「貴族金融」；而現在，餘額寶充份分析、利用這些訊息，並成功地創造出一個可信賴的「地攤金融」。

在幾次Gartner的活動中，國外大型銀行CIO們一致認為：銀行業要生存下去，必須邁向開放。非金融體系出身的阿里巴巴已經大舉介入了銀行相關業務，相信未來還會有其他的阿里巴巴陸續冒出。看來，傳統銀行這樣的貴族，有一天也終將成為一個「沒落」的貴族。而由支付寶、淘寶網、餘額寶、天貓及其他範疇的擴展，更可以看出馬雲將阿里巴巴私有化的雄謀了。

