

花旗(台灣)銀行新聞稿
2015年4月17日(五)

劃時代數位應用—無實體商務信用卡 花旗攜手雄獅旅行社、萬事達卡，打造三贏

隨著數位化發展，「無實體商務信用卡」已經成為全球企業從紙本轉換為電子交易的支付利器。花旗(台灣)銀行以及萬事達國際信用卡組織攜手合作，領先市場將「無實體商務信用卡」應用於企業交易，有效降低盜刷、匯率風險，並提升財務運用的效益。花旗(台灣)銀行也率先與雄獅旅遊合作，從去年8月開始執行全台首例的「無實體商務信用卡帳戶」企業應用方案，第一波計畫於雄獅旅遊內部的B2B國際訂房系統進行應用與推廣，截至今年3月底總計已累計處理超過千筆訂單。

所謂「無實體商務信用卡」是一個新興的電子支付方案，是由銀行發行一組專用的卡號，供企業進行採購或支付。企業無須持有實體卡片，即可完成授權交易，這樣的交易方式目前已經在歐美、澳洲、中國、日本、香港、新加坡、韓國、印尼以及馬來西亞等國家獲得廣泛應用。

花旗(台灣)銀行董事長管國霖表示，雄獅是花旗相當重要的合作夥伴，花旗從2007年與雄獅旅行社展開合作，將他們的旅遊行程、頂尖服務推薦給花旗的信用卡卡友，如今雙方的合作進一步推展至企業金融的服務，並且攜手推升台灣金融數位化的發展。花旗集團經手的企業和機構資金流量平均每天達到3兆美元，在高峰日則達到9兆美元，相當於美國GDP的一半以上，其中幾乎所有資金流動都是通過電子交易進行。在很多方面，花旗集團一直視自己為擁有銀行執照的科技公司。

花旗(台灣)銀行財資暨貿易管理事業群負責人毛偉麟表示，花旗長期觀察企業客戶的需求，發現旅行業者因為現金流量大，因此營運資金的調度管理、帳務結算以及對帳流程都亟需更有效率的解決方案。隨著台灣旅遊業逐步接軌國際，花旗希望能夠成為台灣頂尖旅行業者布局全球的最佳夥伴，因此選擇與華人領導品牌—雄獅旅遊合作。而「無實體商務信用卡」擁有三大優勢，不僅可以協助旅行業者提升交易安全以及財務效益，更可以簡化對帳流程，節省企業人力。「無實體商務信用卡」將可以結合花旗銀行、企業客戶以及國際信用卡組織，打造三贏局面。

優勢一：提升現金流與財務效益

「無實體商務信用卡」支援超過 100 種幣別的訂單付款，透過多種幣別的運用，旅行業者能夠有多元的合夥飯店組合，以獲取更好的訂房折扣。旅行業者與花旗結算各種幣別的訂單，也使外匯轉換流程更加簡化。

此外，旅行業者也可以與全球合作的飯店洽談即期或遠期的付款方案，當交易發生或付款日到期時，旅行業者只需與花旗進行結算，最長更可以將浮動款提高至交易 38 天之後，透過延後付款，提升營運資本運用的效益。

優勢二：強化交易授權控管

不論是從內部管控，或是供應商管理的角度，每一張無實體商務信用卡皆可依企業要求設定用途限制，以控制支付範圍，亦可透過預先授權的方式，讓供應商如飯店業者事先授權。交易授權碼甚至可以依照內部授權額度、採購類型(商家類別)、有效日期甚至是供應商(依商家編號)等而產生，提供即時付款服務，大幅減少誤用、濫用的可能性。

優勢三：整合與簡化對帳流程

花旗與萬事達卡合作對帳平台，擷取每筆應付帳款重要參數，包括訂房號碼、交易序號、發票號碼、供應商參考號等，參數的設定最高可達數十組，每筆帳款條理分明，有效簡化對帳流程。花旗更可與企業客戶討論設定客製化的資料欄位，協助企業客戶在大數據時代有效管理財務數字，從中挖掘客戶心理動機。

雄獅旅行社總經理裴信祐表示，雄獅旅遊始終秉持著「創新」與「變革」的精神，勇於嘗試、翻轉營運模式，也將資通訊科技 (ICT) 應用視為核心競爭力，並以全球化佈局(Globalization)、自動化作業(Automation)、系統安全控管(Security)、效率管理(Efficiency)等四大主軸為雄獅旅遊全球財務發展方向，率先成為全台第一家實際應用「無實體商務信用卡帳戶」的企業。

裴信祐解釋，電子支付服務行之有年，但多半被廣泛應用於 B2C，但其實 B2B 的龐大金流更需要一套專業的系統來控管，以雄獅使用「無實體商務信用卡帳戶」的實際經驗來說，不僅能夠達到提高對帳效率精準、提高營運資金效率，也能取得更優惠的清算匯率，以及加強商務卡使用控管。在過去半年來，內部推動已獲得顯著成效，未來也規劃將延續到各個部門加以應用，以期透過最新的電子商務運作機制，來有效整合異業供應鏈與財務管理。

Amol 榮獲財資雜誌 (The Asset)肯定，選為「年度最佳交易銀行家」

花旗集團亞太區財資暨貿易管理事業群負責人 Amol Gupte 表示，隨著人民幣邁向國際化以及法規鬆綁，以人民幣作為支付與結算貨幣的金額大幅增加了 4 倍，離岸人民幣的存款也快速成長 2 倍，在在顯示人民幣成為國際主要貨幣的企圖心。隨著兩岸貿易頻繁、以及台灣國內人民幣業務健康成長，我們相信花旗(台灣)銀行將繼續展現大中華地區貿易服務以及財資管理上的整合優勢與領導地位。

亞洲一直是花旗非常重視的市場，光是亞太地區就佔全球財資暨貿易管理事業群淨收入的近三分之一，而台灣是花旗亞太區最重視的市場之一。為了因應「新興市場冠軍企業」(Emerging Market Champions，亦即在母國內外皆擁有大規模營運的產業龍頭企業)的快速成長，花旗未來也將持續提供跨境交易、現金管理以及最便捷的全球平台，以協助企業加速全球擴張。

關於花旗

花旗是全球金融服務的領導品牌，在一百六十多個國家擁有約兩億名顧客。花旗向消費者、企業、政府及機構客戶提供各種金融產品和服務，業務範圍包括：消費金融與信用卡、企業金融與投資銀行、證券經紀服務以及財富管理。更多資訊請參考花旗網站 www.citigroup.com。