

交大強強聯手 金融科技產學合作實例大公開—交大金融科技創新研究中心主任黃思皓教授專訪
整理 宋瑞寧

〈交大幫幫忙〉—主持人林宏文學長



元大證券日前宣布，與交大資訊管理與財務金融學系再度攜手產學合作計畫，累積6年投入逾1200萬元經費，並將藉由交通大學今年新成立的「金融科技創新中心」，打造產學實習交流平台，希望經由雙方深度合作，落實財金教育與實務兼具之目標，積極培育台灣數位金融創新人才。

交大金融科技創新研發中心自2017年開始營運「科技部金融科技創新產學聯盟」，以交大資財、資管兩系所「人工智慧深度學習」、「區塊鏈去中心化交易所」為主要核心技術，近年來已與包括元大證券、玉山銀行、kkDay、台灣晶技及奧丁丁等30餘家公司簽訂技術移轉或產學合作。

主持人：金融科技是一個非常創新的領域，現在金融科技創新中心研究的題目更多了，老師也很多，請黃老師跟我們分享介紹一下現在中心的運作。

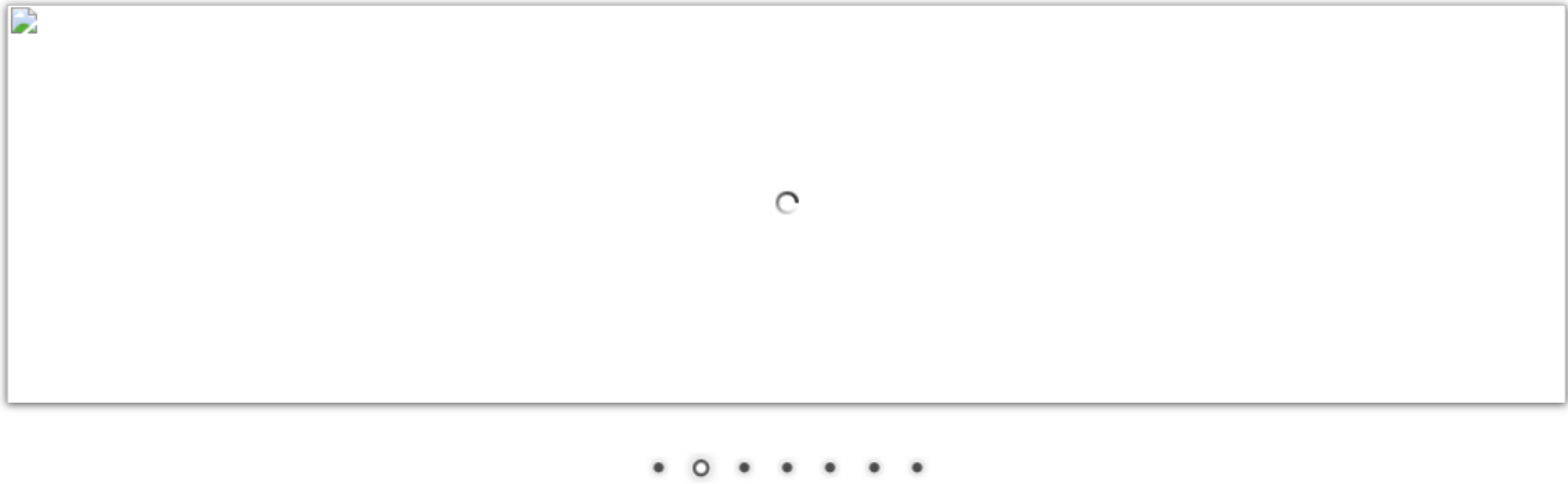
黃思皓：中心平常大約有五到六位老師，當作核心幹部在主持這個中心，老師背景都不同，有偏資訊有偏財務的。這幾位老師當作核心以外，我們也用很多的計畫，包括國家大型的計畫像AI、數位經濟這些計畫，再去跟更多的像交大資工或清大、中研院的老師，大家一起來研究這些議題。下面的研究團隊很多，學生大概有一百多位，大型的國家型的研究計畫有五到六個，產學計畫大概有十幾個。

主持人：我之前很好奇去中心看一下研究的主題，這研究主題非常多，包括大數據、程式交易、區塊鏈、機器人理財、物聯網，把我所有知道的新的創新科技都加進來了。

黃思皓：現在全國有四個AI研究中心，其中一個是我們交大老師主持的，我們團隊有幾位老師也在裡面，所以就把這些AI技術導入財務金融裡，所以我們有很多人都在做AI的相關研究。區塊鏈我們也跟台灣很多的新創，包含像奧丁丁等都有密切的合作，有的有產學合作，有的有技術交流。我同時也身兼AR/VR產學聯盟的共同主持人，這是在清大公共系成立的一個聯盟，我們也在思考AR/VR對於金融有沒有創新的開發運用。

主持人：剛提到幾個合作廠商，是不是分享幾個像元大跟玉山銀行這些研究範圍領域比較大的例子？

黃思皓：玉山銀行的例子裡，我們主要合作的對象是陳昇璋博士，他同時也是台灣人工智慧學校的執行長，也是玉山銀行的科技長，這是學者走進業界很典型的一個案例！他跟交大的七位老師共同成立了一個AI中心，也給交大很多的研究資源，等於玉山的這些高階從業人員都是我們的合作對象。我們很多合作其實是兩邊一起做，每個月都會見面，每半年都會有大型的發表會，合作非常的密切。參加這樣的計畫對學生來說，比去外面自己找有意義太多了，而且又有老師鼎力相助，又有業界專家鼎力相助，進步一定很快。



主持人：玉山一定有很多客戶的資料，那這個資料在他請我們幫他做研究的時候，如何保持資料的隱密性或是不不要洩漏出去？

黃思皓：資安問題很嚴重，個資問題也很謹慎，所以這些資料其實都沒有來過交大，我們比較像是遠端寫程式，放在玉山的伺服器上面跑。等於是我們在學校發展程式，再放到玉山的產域上面。個資都還是鎖在玉山裡，而且資料在處理的時候也都去識別化了，只是根據他的足跡，去規劃更好的服務，滿足更多的需求。

主持人：我們玉山是跟銀行合作，但是元大是跟證券，那也跟我們分享一下跟元大證券是做那些合作？

黃思皓：交大跟元大是長期的合作，包含除了產學以外也幫我們培育很多人才，例如他們每年會派八位高階主管到交大給我們第一手的金融資訊，現在還把它開成一個帶狀課程，除了老師上課還有專家講解，每年收一百六十個學生，這現在在交大是一堂非常熱門的課。

還有就是一些新的技術，包含交易部門怎麼樣可以更快分析更多的交易關係，什麼樣的人適合投資怎麼樣的產品。跟元大的合作從早期的交易面，現在也深入到客戶的資料面，一直在思考讓客戶怎麼樣得到更滿意的交易結果。像機器人理財也是，以前只有資本比較雄厚的人，才會有專人幫你做理財規劃，要幾百萬以上才會有理專幫你規劃，現在就不需要多少錢，就可以得到服務，這也是未來投資產業要面對的世界。

主持人：傳統用人用理專的方式，成本比較高，他一定都會有一道門檻，我們現在把他做出一套系統，是所有人都可以得到服務，而且要做到非常精準，機器人沒有效也不行。

黃思皓：你還沒有想到，我們就預先想到可能需要這個，所以也許小朋友還小，就可以開始幫他準備下一階段開始需要的資金，這裡面就有很多長期的規劃，裡面能玩的東西就非常多。

剛講到投資交易這一塊，一個交易員他能看到的資料一定有限，甚至一個資料跟一個資料之間的關聯度，他可能沒有辦法像機器那麼冷靜。所以以後慢慢會發展到AI，人的角色可能慢慢就越來越淡。現在也發展很多工具，像是解釋型的AI，理專拿著平板告訴客戶過往的優點缺點，幫他做診斷，告訴他為什麼推薦這個商品，理專沒有被取代掉，而是能做的事情更深更廣了。

主持人：元大證券是國內證券的龍頭，玉山也是國內金融界的龍頭，我們交大都是跟龍頭合作。

黃思皓：互相幫幫忙，因為我們也是龍頭。

主持人：我們研究的領域範圍真的五花八門，你跟這麼多企業合作，看到一流廠商的想法，能否給大家一些想法跟建議？

黃思皓：交大有在經營科技部的「金融創新科技產學聯盟」，我們已經有三十幾個廠商會員，不一定已經有產學合作，有些也還是在觀望。我覺得要進入金融科技這個領域裡面，當然是金融業自己的轉型也很重要，不一定一定要是新創才做。有個有趣的例子就是今年大家都推出自己的科技型MA，已經不見得要金融人，甚至這些廠商很喜歡來交大找電資的學生，所以這就可以看到現在電資的學生就不見得只能走科技領域，像金融、電商都是新的出路。第一個我覺得是人才的培育是很重要的，畢竟要走金融科技，對於金融跟科技都要有一些基本的知識，團隊建立就很重要。第二應用場域要很明確，本業的優勢要很明確，要不然踩進另一個領域其實是很辛苦的一件事，從自己的角度出發，也是一個很新的領域。找到自己的優勢，在中間發揮起來，也是一個藍海新天地的建立。

節目分享：http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=17788

