

汽車訂閱？FinTech的應用新玩法—諦諾智金創辦人劉晉良、策略長曾玠郡(電物86)、校園推廣大使黃孝宏(機械06)專訪  
整理 宋瑞寧

〈交大幫幫忙〉—主持人林宏文學長



諦諾智金公司日前推出aifian平台，宣布攜手嘟嘟房推出「秒貸」FinTech服務，這個平台是整合了AI與對話機器人技術，能夠在幾分鐘內帶領用戶完成工作資訊、通訊地址等個人數據庫的建置，打造最精準的車貸風控以及多維度信用分析模型，為車貸審核做快速精準的把關，並提供合理的利率及額度，讓消費者最快3秒就可以知道額度，當日就能收到款項。未來諦諾智金除了推動車貸服務外，未來也將把AI身份辨識的技術變成一種服務，提供給有需要的企業使用。

除了秒貸服務外，諦諾智金更朝向訂閱經濟的方向發展，最先推出的產品就是CELEX汽車訂閱服務，讓民眾可以不必負擔高額頭期款及車貸，並且也不必煩惱汽車的保險、維修、加油、停車等，這些都由諦諾與汽車經銷商合作一手搞定，消費者可以輕鬆、方便地享有三個月就能換一次豪華車的租賃服務。未來諦諾的訂閱服務將從汽車再擴展到醫療器材領域，成為諦諾發展金融科技的重要應用場景。

主持人：早期大家對你們印象是借錢給人家，現在好像不是只是做這個業務而已，跟我們分享一下諦諾這幾年的發展歷程。

劉晉良：最早期我們一開始選擇的應用其實是在車貸、信貸的申請，信用卡這種比較靠近金融的應用場景。但是漸漸的我們發現其實有很多訂閱型或是共享型的場景也都開始需要這樣的服務。像後來那個gogoro推出了go share，其實他們裡面就會需要確認證件一致性的解決方案，那我們就是這個解決方案的提供商。因為我們做了一陣子發現他的場景其實並不是只有金融而已，他其實在確認所有誰是誰的場景裡面都很好用。像政府發口罩這件事情，或是未來政府還要發振興券或是要做什麼這樣自動化的都可以用，可以更快的去確認然後減少用戶跟公務員之間的爭議，而且這樣公務員也不用一直對身分證，這樣也可以加速整個政府的流程。其實用人工去對身分證成本非常非常高，高到幾乎只有銀行跟公家機關才能夠去負擔。所以前有很多比較小型的訂閱服務都沒有辦法實現，因為你看像圖書館借書，你怎麼算那個圖書館借書都不會賺錢，其實只要有一套自動化的解決方案，就可以把可以訂閱的東西變多，這也是導致了我們現在針對整個「消費者訂閱電商訂閱平台」的這樣一個服務。因為我們發現一旦有這個自動化對身分證一致性的系統的時候，我們就可以提供給消費者更多的服務。

主持人：沒錯，你剛講就說訂閱這個身分證的辨識只是這其中一項服務，我看到你們最近有汽車也可以訂閱了！訂閱的概念跟租賃，我用租有什麼差別？分享一下你們做這樣一個業務的想法。

劉晉良：我們我們會去從幾件事情去看租賃跟訂閱這件事情，我覺得傳統的不管是買或者是租，他們在意是物品所有權或者是使用權的交換，他們在意的不是說我的用戶要得到什麼？而是要把我的產品換錢。那訂閱的差別在於東西訂閱平台提供的，我們不是生產商，我們要做的事情是其實我們確保我們的用戶可以在很透明的狀況下，看到你花了多少在你的需求上面，然後你就可以得到什麼樣的服務。很多人會擔心就是車子買得起養不起，但你其實並不知道你自己到底花了多少成本在這件事情上面。

主持人：你們在做的時候有沒有有一些實際的體會？

曾玠郡：當初跟太太講公司要出一個新產品叫訂閱汽車，結果她當下三條白線，滿腦子問號「訂閱汽車？是訂閱汽車的使用權嗎？」對一般人而言他會想到汽車的時候，其實是想到物權或者是使用權，他們沒有想到其實車是要滿足「個人行的慾望」大多數的人並不是想要擁有一台車，他只是想要能夠「速度夠快的移動」，或是在移動的時候可以遮風避雨，他不用去搭捷運。我們基於這樣子的概念去推了一個訂閱的服務，跟買和租自然是幾乎是完全不一樣的定義。



主持人：訂閱經濟其實更是細緻的去解決人的需求有沒有被滿足的問題。像這樣的概念下面，還有哪些東西嗎？

劉晉良：有很多醫療器材廠商，他們其實想要透過訂閱的服務去提供他們的器材。舉例來說像呼吸機這樣的東西，這種東西你其實你只會用一小段時間，可是你不買你沒得用，你買了用完了也不知道怎麼辦，我們就會想要這些製造業的廠商可以一起來跟我們合作，把器材提供給這些有需要的人來做訂閱，我們在前面幫他們做把關，然後做收費跟訊息媒合平台的管理。

另外，慈善團體也可以做訂閱。像目前總是慈善團體寄一張勸募單給我，叫我自己填金額拿去郵局然後劃撥，想到這個繁瑣又冗長的過程就冷了。所以我認為慈善方面採取訂閱制的话會有很大的幫助。

主持人：我想諦諾發展這幾年一直都有一些創新，我真的很佩服不斷的在動腦筋有一些新的想法，所以這個除了我們剛剛講的訂閱經濟，然後另外是校園大使，未來諦諾有一些什麼樣新的規劃或是什麼比較中長期的發展的一些目標跟想法，跟大家分享一下。

劉晉良：因為我們在這個過程裡面其實還是一直在發展新的想法，但是我們最核心的技術其實就是這個ID證件辨識的這個功能，所以我們往前走我們還是會base在幫大家找到誠實的用戶這件事情上面往前走，也幫助我們的用戶得到更多更好的又流動性的服務。我們真正內心想做的長線的東西，是希望我們的這個技術跟我們這個平台，可以去媒合製造商跟使用者兩端，用一種對兩方來講都是共榮共好的方式去使用一個產品。所以我們會一直去擴大這個生態圈，也協助這些製造商提高他們更好的工具去找到這些想要跟他們一起訂閱的人。

[完整節目請點連結收聽](#)

