

新創公司易安聯，為何變8成香港菲國移工最愛？

# 板橋50人小公司 攻進騰訊匯款App

文●王姿琳 攝影●郭涵鈴

只要一支手機，就能隨時隨地，用低廉的成本進行跨國匯款？這樣的想像不再是空想，有人已經辦到了！

隱身在新北市板橋的易安聯（EMQ），成立近五年來，公司人數不過五十人，但這間由台灣人創辦的小公司，憑藉著自己建置的網絡，吸引了中國科技巨頭騰訊的目光，更意外成了香港移工的救星。

跳過中間行，讓跨國匯款變成兩個銀行往來

——易安聯服務模式



整理：王姿琳

跨境匯款有多麻煩？一名大型國銀主管指出，如果要匯錢到國外，有兩種選擇：傳統銀行或西聯匯款（Western Union）。若循一般銀行模式，每一筆交易中，至少都要解決三道難題。第一是麻煩，必須花時間填寫外匯申報單與收款行的資料；其次，一筆錢要經過本地行、中間行與目的行，等上好幾天才會送到對方手上，相當費時；最後，銀行收取的「過路費」至少要新台幣三百至四百元，成本非常高，易安聯的只有十分之一。

去掉跨境匯款洗錢疑慮

直接找港銀合作，花兩年取得信任

在金融產業擁有逾二十年經驗的易安聯創辦人兼執行長劉御國，深知跨境匯款的痛點，所以他建立一套專屬的匯款網絡，期望打破當前的限制，「我們只是拿掉中間行，把跨國匯款變成兩個local payment（本地付款）。」他說。

聽起來好像很簡單，但劉御國指出，處理金流「非黑即白」，無法容忍灰色空間，尤其跨國匯款涉及換匯及法遵問題，可說是特許的行業，像是認識客戶（KYC）與洗錢防制（AML），就成了難以打破的金融管制高牆。舉例來說，西聯匯款只須提供姓名就

可匯款，事後又難以追蹤，經常成為詐騙集團作案的轉帳平台，二〇一七年一月，該公司才因此遭美國聯邦貿易委員會罰款五億八千六百萬美元；今年一月，又被紐約州金融服務廳開罰六千萬美元，理由是「未實施有效的反洗錢計畫。」

有鑑於此，最快速也最合規的方法就是和銀行合作，「不用Fancy（花俏）的技術，（易安聯）單純就是想解決商業問題，」美國矽谷創投QVP亞洲地區合夥人陳泰谷形容。

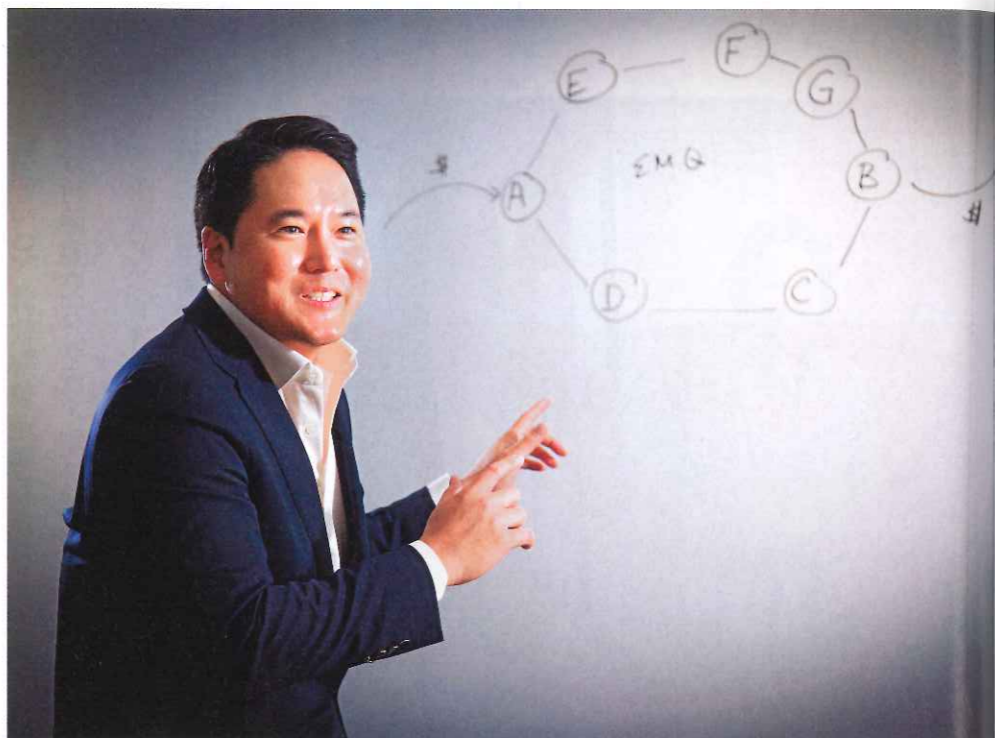
即便是了解銀行箇中眉角的劉御國，在取得香港海關核發的執照後，也花了近兩年才取得第一家銀行信任。香港上海商業銀行行政總裁郭錫志點出，促成雙方合作關鍵，正是易安聯的合法性與風險控管。

去掉中間銀行轉手成本

新功能讓移工不必付高手續費匯款

在便利性與合法性兼備後，騰訊也找上了他們。劉御國回憶，騰訊推出的App「We Remit」原本是電子錢包，但為了增加更多使用者，便將目標放到香港外籍勞工身上，第一步是在App上新增國際匯款功能。

目前香港約有三十萬名菲律賓、印尼移



滑滑手機，就能跨國匯款！劉御國用科技簡化匯款程序，他在白板上畫跨國合作模式，要建立以亞洲為中心的匯款網絡。

實際營運者為易安聯。目前十個香港的菲籍外勞中，就有八個利用這種方式匯款，平均每人每年節省一百二十個小時，也打破由西聯匯款壟斷的國際匯款市場。

繼香港之後，劉御國也說服菲律賓、印尼、中國與越南等多家銀行與其合作，同時，他也找來當地的電子錢包廠商，做為匯款流程的「最後一哩路」，讓收款方在取款時，除了現金或銀行帳戶外，能有不同的選擇。

只是金融科技的最大挑戰在於「法規與管制」，易安聯目前鎖定東南亞做匯款服務，但十個國家，十個法規，十種匯率，「不是說想進去就能進去，」劉御國說。他們比一般新創公司更有耐心，願意花時間一一溝通，也因此，雖然至今還在燒錢的階段，尚未轉虧為盈，但過去十八個月的總交易量，已有雙位數的成長。

一樣從事金融科技，有人選擇和銀行對抗，但劉御國這隻小蝦米，直接找上大鯨魚合作，郭錫志直言，易安聯找到利基市場與定位，解決未持有銀行帳戶族群的問題，「這就是他們做對的地方。」