



▲ 傅浩賢加入 PayPal 主要連繫世界不同商戶及用戶，取得成績。

# 鼓勵電子支付行業 百花齊放 傅浩賢致力將全球 用戶與商戶連結

**傅**浩賢（02 崇基工商管理 / 05 教育學院教育學學士後文憑）現任 PayPal 香港、韓國及台灣企業客戶服務總監，在支付行業工作接近 20 年時間，他說電子支付為各行各業帶來了許多重大的改變，「本地與全球經濟、線上與線下的消費，也因為電子支付的出現而連繫起來。舉個簡單例子，打開手機 app 叫車已成為日常，但卻不會在 app 畫面中見到寫着『支付』二字的按鈕，這種無縫體驗令到生活及商業模式出現翻天覆地的改變，正是電子支付所帶來的威力。」



▲ 在南韓首爾的 PayPal 電子商貿會議中，與超過 100 間當地公司及合作夥伴分享對跨境電商的想法。

讀完 BBA 再讀教育文憑的傅浩賢（Jack）笑稱夢想雖然不是要做教師，但向來覺得教育是很崇高的理念，畢業後也是先向此方面發展。「很想將個人知識及理念傳承給下一代，機緣巧合下加入新加坡一間上市教育機構，他們打算來港成立分公司，將企業培訓服務帶來香港，我就負責協調香港的跨國企業採用他們的服務。」他說即使後來轉軌到金融行業工作，至今從未放下對教育的熱

誠，「工作關係不時收到教育機構的邀請，成為客席分享嘉賓，亦有回到中大商學院，負責過環球商業學課程的講學，以及到韓國延世大學客席演講，令我體會到未必需要做一名全職老師，都可以實踐我對知識傳承的情意結。」

在教育機構工作了一段時間，由於時常要接觸大型企業，並與當中的管理層有業務上的往來，傅校友慢慢建立

了個人的商業網絡，也因而得到獵頭公司的邀請，轉職到美國運通企業服務部工作。「主要服務跨國公司及本地中小企，在美國運通七年多學會許多有關發卡、交易處理、風險管理、大數據分析等，將企業客戶的支出規範化及自動化，並通過分析令日常開支管理更具成本效益。通過這幾年學習，令我對信用卡及支付系統建立了穩固基礎。」



▲ 曾於中大商學院環球商業學課程中講學，向來自中大、哥本哈根大學及北卡羅來納州大學的學生，講解大中華區金融科技的發展。

## 加入 PayPal 11 年管理港韓台

憑藉豐富經驗，Jack 多年來屢被挖角，涉獵的市場亦更趨國際化。及後，PayPal 打算擴充香港分公司業務並找上 Jack。「與之前幫教育機構落戶香港不同，PayPal 本身在全球已有一定規模，加上當時正值電子支付起飛，所以相對來說沒有第一份工作『開荒牛』那種感覺。」當然也並非說很輕鬆，PayPal 目前全世界擁有逾 4 億用戶，用戶網絡實際上十分強大，要令他們都能享受 PayPal 所帶來的好處，最直接方法是聯繫美國以外的商家，「因此香港分公司的首要任務是聯絡本地及內地商戶，讓他們認識 PayPal，幫助他們擴展業務到海外，目標是將商家與全球 PayPal 用戶連結起來。」

在 PayPal 工作了 11 年，傅浩賢說支付行業出現了很大變化。「我剛加入 PayPal 時，香港電子支付只是剛起步，仍是停留在現金、信用卡、八達通等單一選擇之中，對比現在百花齊放，有各式各樣不同的支付平台，不可同日而語。」競爭對手倍升，但他卻反而覺得多了許多朋友而非對手，「全球不少國家，現金及信用卡

仍在主導支付市場，大家可能覺得支付平台之間是競爭者，但我們的共同對手實際上是現金及信用卡，各個平台落力打造新的支付模式及場景，締造更安全快捷的體驗，只是『做大個餅』，令電子支付能夠吸納更多用家。」相比於信用卡，PayPal 在電子商務上更優勝的地方是它的雙邊網絡（closed-loop network），「信用卡是開放系統，手持銀行 A 信用卡消費碌卡，終端機卻可以是來自銀行 B 的，但 PayPal 不論商戶還是用戶都是在同一平台上，於是用戶透過 PayPal 網購，我們就能夠將分析客戶年齡、國家、性別等大數據分享給商戶，讓商戶知道消費者的分布及統計，制訂更好的營銷策略，這是信用卡難以做到的。」

加入香港 PayPal 短短兩、三年，傅校友已做出成績，總部決定將台灣及南韓市場也交由他管理，希望他藉香港成功經驗開拓新市場。「港台韓三地各自在互聯網滲透率、智能手機滲透率、信用卡發卡數量等方面有類同之處，有很好的基礎條件發展電子支付。其中韓國近年晉身全球第五大電子商務市場，僅次於中美日英四國，

因此對電子支付的需求極為龐大。」有了其他市場的經驗，他說回望香港支付市場，其實做得不俗，「尤其是近年香港的支付平台逐漸脫離商品化（commoditized），肯投放資源完善用戶體驗，開發更多應用場景及提升安全性，甚至整合其他電子錢包來便利消費者，整體上是走對方向。」

## 如海綿吸收知識

要在發展一日千里的支付行業工作，Jack 的心得只有一個，就是要做一塊海綿！「我每天也跟團隊說同樣的話，就是每天都要有 ready to learn 的心態，變成海綿將所見所聞盡量吸收起來，再利用這些知識來主動創新。因為支付行業實在變化得太快，如何追趕到與市場同步，在改變來臨前能比其他入先行一步，所以做海綿這個比喻，放諸任何時候也不會出錯。」



▲ 新冠疫情期間接受電台訪問，傅校友（左一）分享如何把握疫下網購急速倍升的機遇。

## 傅浩賢小檔案

- 2002 年** ● 香港中文大學工商管理學士
- 2005 年** ● 香港中文大學教育學院教育學學士後文憑
- 2007 年** ● 美國運通商務發展經理
- 2014 年** ● PayPal 香港成長行銷經理
- 2018 年** ● PayPal 香港、韓國及台灣市場發展主管
- 2025 年** ● PayPal 香港、韓國及台灣企業客戶服務總監