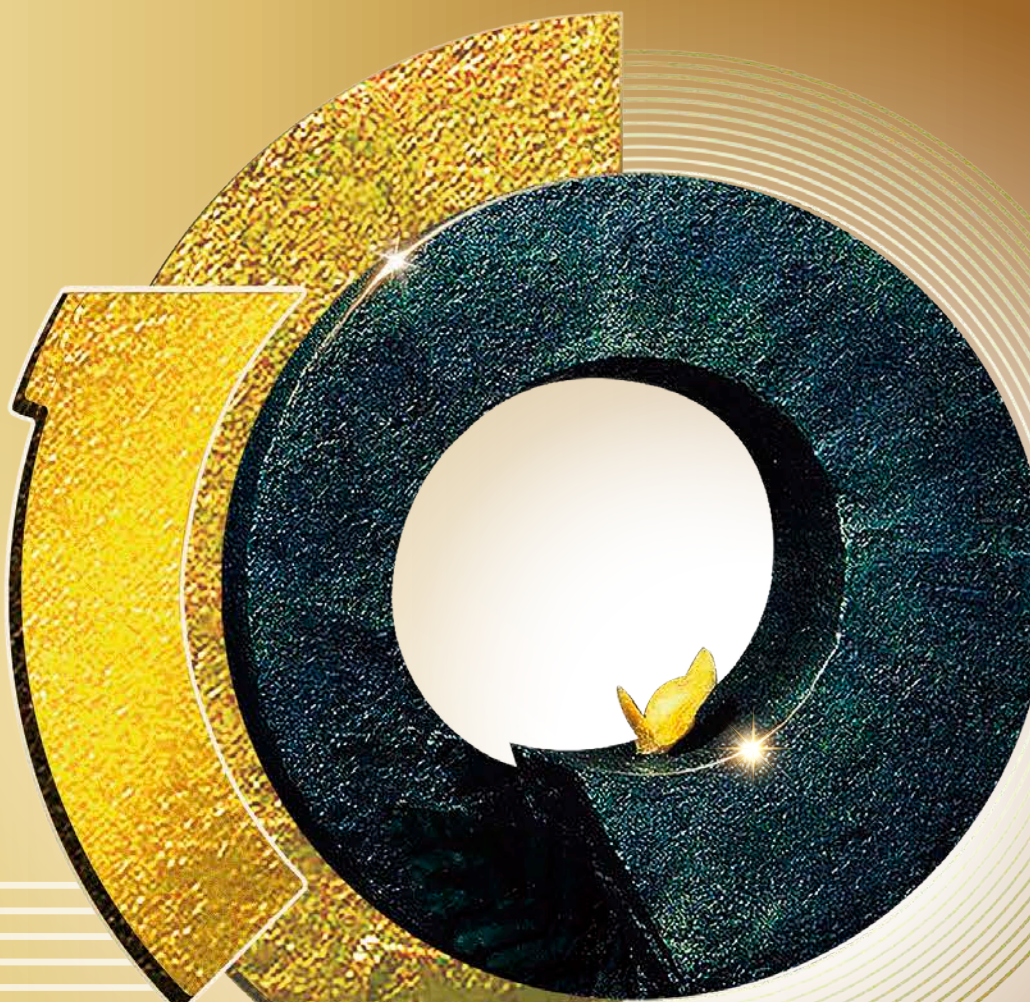




金融共好 永續未來

第10屆 台灣傑出金融業務菁英獎特輯



2020 第十屆 台灣傑出金融業務菁英獎



得獎名單 (優等依提案機構字首筆劃排序) ■

最佳企業金融獎

優等 **星展銀行** 聚焦數位協助企業轉型，支持綠色融資響應永續

最佳中小企業金融獎

特優 **臺灣企銀** 融輔投並行策略 扶持小微+新創企業
Taiwan Business Bank

優等 **玉山銀行** 永續臺灣－引領中小企業邁向永續經營服務新模式

最佳票券金融獎

特優 **國際票券金融公司** 面對開放挑戰、堅持領先創新
—國際票券金融公司

優等 **兆豐票券** 兆豐磐石 票券菁英
變動中穩健獲利 整合中持續創新
發展中善盡責任 危局中掌握風險

最佳綠色專案融資獎

特優 **國泰世華銀行** 達德能源－允能雲林離岸風場
Cathay United Bank
enrich your life

優等 **中國信託銀行** 「落實永續金融—在地深耕放眼
國際發展綠色金融」

最佳海外發展獎

特優 **兆豐銀行** 「兆豐挺台商，贏在新南向」
Mega Bank

優等 **玉山銀行** 服務創新×在地發展－開創東國SMART房貸新商機－

最佳人力發展獎

特優 **玉山金控** 玉山科技聯隊AI人才培育計畫
E.SUN FHC

最佳ESG獎-一般金融組

特優 **富邦金控** 「綠色金融的正向力量」
富邦金控ESG願景工程

優等 **永豐金控** 共榮互利，成就永續典範
花旗銀行 轉動ESG 花旗實現永續金融
國泰世華銀行 永續國泰 守護未來

最佳ESG獎-基層金融組

特優 **淡水區農會** 戀戀蔬農 金色滬尾 濃情底蘊 生活共美

最佳外商銀行金融獎

特優 **MIZUHO** 瑞穗銀行台北分行
瑞穗經營的創新與最適化的數位金融服務

最佳消費金融獎

特優 **玉山銀行** 「玉山 Wallet」－集支付、
E.SUN BANK 生活與金融為一體的數位平台

優等 **中國信託銀行** 「LINE Pay卡點數生態圈，最佳金融支付體驗」
台新銀行 Richart全線上金融服務
兆豐銀行 智慧鑑價引領線上房貸服務進化

最佳財富管理獎

優等 **中國信託銀行** 「全民智能理財諮詢服務:全客群、全方位，
安心有溫度的智能財富管理與退休理財解
決方案」

第一銀行 一銀知您薪 打造最透明且個人化的薪資管理平台

最佳信託金融獎

特優 **中國信託銀行** 「老師的付出，值得我們守護—
私校退撫信託自主投資平臺」
CTBC BANK

優等 **國泰世華銀行** 掌握社會趨勢 創新友善信託平台 營造安心社會

最佳數位金融獎

特優 **台新銀行** 台新多元行動收付整合平台

優等 **中國信託銀行** 「運用創新AI平台，實踐多元金融服務—
新型態紓困借貸平臺」

永豐銀行 新世代VIP數位帳戶 大戶DAWHO

玉山銀行 玉山智能外匯全方位服務

華南銀行 「AI」+「Open API」—打造跨通路A+平台

最佳風險管理獎

優等 **中國信託銀行** 「全方位·超智能 AML鋼鐵守門員」
以創新法遵科技打擊全球跨境洗錢風險
之實現與典範

玉山銀行 「玉山冒用風險預防機制」—智能風控創新應用

兆豐銀行 「前瞻洗錢防制風險管理智能化全球風險評估系統」

最佳合作金融獎

特優 **花蓮二信** 數位金融從「心」出發
翻轉後山～看見地方金融的價值

優等 **淡水一信** 在地金融最知心，貼心守護零距離

最佳農業金融獎

特優 **新北市板橋區農會** 永續經營 共好共榮

優等 **汐止區農會** 跟隨行動科技，走出分行，走進客戶生活裡
淡水區農會 農情新活力 滬尾再出發

總統賀電

華總二榮電：109110129 號

財團法人台灣金融研訓院吳董事長中書、
黃院長崇哲暨全體與會人士公鑒：

欣悉訂於本（109）年12月18日舉辦
「40週年院慶暨第10屆台灣傑出金融業
務菁英獎頒獎典禮」，特電致賀，謹向所有
獲獎機構表達誠摯賀忱與嘉勉。至盼賡續
秉持前瞻精進理念，開發多元數位商品，
推升營運管理效能，形塑優質金融環境，
攜手為強化國際信用與資訊服務網絡再啟
新猷。敬祝活動圓滿成功，諸位平安如意。

蔡英文



中華民國 109 年 11 月 18 日

菁業獎與時俱進 引領金融業傳承與創新

「菁 莪榮光，業峻燦耀！」想必拿到菁業獎獎座的金融業者，在得獎的這一刻，將感到十分的光榮與驕傲。因為在這個獎座的背後，絕對是靠實力一路接受嚴格審查，並得到多位評審委員的肯定，才能贏得殊榮，這就是菁業獎在金融業界獲得特別尊崇的原因。

金融界「奧斯卡獎」，報名件數創紀錄

今年是菁業獎的第十屆，也正好是台灣金融研訓院成立40周年。就經濟發展的歷程觀察，每一個時代經濟成長的決勝點都是與金融業密不可分，因此台灣金融研訓院從成立以來，一直致力於推動我國金融知識普及化、金融人才國際化，以及金融業務現代化。自2002年開始設置兩年一次的菁業獎選拔賽，目的就是希望能樹立金融同業楷模、促進金融業觀摩學習、激勵金融業進步與創新，為台灣金融奠定永續發展根基。

經歷了18個年頭後，菁業獎早已成為金融同業彼此學習砥礪的平台，獲獎的金融機構更能藉由相關曝光機會，提升企業形象與促進業務推廣，也是銀行穩健成長與展現經營實力的重要指標。

金融業是以人為本的行業，在這多變的世界裡，金融業更必須「兼顧傳承、與時俱進、時時創新」，而菁業獎既被肯定為金融業的「奧斯卡獎」，同樣也應該抱持相同理念，不斷向前推進。

本屆參加菁業獎的報名件數多達120件，比上一屆增加18件，參選案件再創歷屆新高紀錄，顯示金融界對於菁業獎的重視程度，但競爭也更加激烈。在經歷長達3個多月的初審、複審、決審程序等嚴謹考驗後，最後出爐的名單有37個案件脫穎而出，獲獎者的表現讓外界看見國內金融業不斷精益求精、創新又前瞻的優異表現。

掌握國際趨勢與脈動，引領金融潮流

為符合當今金融發展趨勢、引領金融潮流，本屆菁業獎特別將「最佳社會責任獎」調整成「最佳ESG獎」，其緣由就是觀察到近年來國際「ESG」的發展趨勢。而台灣政府也積

極推動綠能風電政策，主管機關金管會規劃綠色金融行動方案，金融業也必須尋找ESG該如何融入企業的DNA，與現有業務的創新模式。從菁業獎的獎項與得獎內容中，正可觀察到金融業發展的趨勢與脈動。

值得注意的是，本屆評審委員除了邀請金融產、官、學界之專家與學者擔任外，也延攬重要媒體一同加入評選，讓整個評選過程更加公正與客觀。評審委員自始至終都兢兢業業，力求專業度與公正性，而評選的標的就是以機構所提報的作品作為依據，並非僅著重於業績表現最好的銀行，只要是提出的產品具有創新與成效，也受到消費者的青睞，得獎的作品均是一時之選，得此殊榮實屬不易。

面對金融新浪潮，人才為成敗關鍵

觀察得獎的金融業者，對於人才的培育都相當重視，正是有這些專業人才，才能規劃並執行更有創意的金融服務，專業人才就是贏得菁業獎的關鍵決勝點。而台灣金融研訓院一直以來皆協助業者進行人才培訓，觀察到金融業正面對複雜詭譎多變的市場環境與金融科技浪潮，對於人才的需求量仍然相當殷切，金融機構需持續培養擁有解決能力的人才，甚至能為客戶量身訂做並設計出令消費者感動的服務體驗。希望透過獎項頒布的鼓勵與相互學習，提升金融從業人員的國際競爭力。

邁向Bank 4.0時代，金融業思考如何將更多顛覆性的技術導入金融服務，於此之際，實體銀行都將加速轉型，金融業勢必更加注重數位金融的發展，跳脫舊思維，跨界找新人才，也跨界圈粉找新消費者，勢必碰撞出更多創新服務，我們已可想像未來的菁業獎競爭將更加激烈，更加精彩可期。

展望未來，金融業是國家總體經濟的縮影，為了讓台灣更有競爭力，政府正積極推動「六大策略性產業」，包括生物、資安、醫療、國防設備、綠能、民生戰略物資等，金融業必須扮演好輔佐的角色，扶持戰略產業，金融業可說是驅動台灣未來成長的重要核心。目前國際情勢多變，挑戰也十分艱辛，但金融業若能與國內產業共同成長，將資金用來幫助使國家更好的產業，同時活用金融資源增進整體社會的健全發展，相信金融業這股支撐力量能讓台灣更為強大。

台灣金融研訓院
董事長

吳中興



回歸初心 盼望台灣金融共好

有句話說：「欲戴王冠，必承其重」，今天菁業獎的得獎者們，不僅是拿到一座沉甸甸的獎座，還應該深思金融對台灣這片土地與廣大民眾的殷殷期待是什麼，因為金融業的雙肩上正背負著台灣經濟成長與台灣人民幸福的重要使命。

諾貝爾經濟學獎得主席勒（Robert James Shiller）曾出版《金融與美好社會》一書，他有感於2008年爆發於美國華爾街的金融危機，造成全球經濟接近崩盤，原本銀行業從事融通儲蓄和投資，使交易更加簡單快速，可促進經濟發展；但若被貪婪驅使，以賺錢為能事，則很難讓社會大眾心生敬意，也會對金融產生不信任。

事實上，金融業最大的資產就是人民對金融業的信任，以信任感為基礎，再搭配創新數位工具，更多元的服務才能延伸出來。

面對金融科技大潮來襲，觀察2020年報名菁業獎的金融業者，已全方位衝刺數位金融，逐漸走出大眾熟知的金融只是「支付工具」，走向更多元化，包括房貸、信貸、外匯、財富管理等項目，紛紛融入新科技以進行服務，未來若能配合5G與AIoT的運用，相信台灣數位金融業務量將有爆發性的成長。

然而更多的金融科技不應該只是侷限於設計出方便消費者來快速消費的程式，金融業者仍應回歸初心，在研發金融科技服務時，幫消費者早一步考量他的未來，利用AI科技偵測客戶的金融風險脆弱度，甚至給予金融生涯規劃等，及早提醒或者是給予鼓勵，逐步完成未來想要達到的財務幸福目標，讓消費者感到「足感心」。

台灣金融研訓院今年時逢40周年，同樣也是回歸初心，經過半年多的深度調查公布了我國第一份《台灣金融生活調查》，詳細刻劃台灣各年齡層、各地區的金融生活面貌，期望調查結果能引導金融功能進一步發揮，讓財務情況脆弱者有機會改善生活期待。金融就是涓涓滴水，灌溉到台灣的每一寸土地，合力茁壯，一起與台灣社會完成金融共好、永續經營的目標。

台灣金融研訓院
院長 黃崇哲

02 2020 菁業獎得獎名單

03 總統賀電

04 序——吳中書董事長

06 序——黃崇哲院長

最佳企業金融獎

08 星展銀行

最佳消費金融獎

09 玉山銀行

11 中國信託銀行

12 台新銀行

13 兆豐銀行

最佳財富管理獎

14 中國信託銀行

15 第一銀行

最佳中小企業金融獎

16 臺灣企銀

18 玉山銀行

最佳海外發展獎

19 兆豐銀行

21 玉山銀行

最佳ESG獎 一般金融組

22 富邦金控

24 永豐金控

25 花旗(台灣)銀行

26 國泰世華銀行

最佳ESG獎 基層金融組

27 淡水區農會

最佳人力發展獎

29 玉山金控

最佳數位金融獎

31 台新銀行

33 中國信託銀行

34 永豐銀行

35 玉山銀行

36 華南銀行

最佳風險管理獎

37 中國信託銀行

38 玉山銀行

39 兆豐銀行

最佳信託金融獎

40 中國信託銀行

42 國泰世華銀行

最佳票券金融獎

43 國際票券

45 兆豐票券

最佳合作金融獎

46 花蓮二信

48 淡水一信

最佳農業金融獎

49 板橋區農會

51 汐止區農會

52 淡水區農會

最佳外商銀行金融獎

53 日商瑞穗銀行台北分行

最佳綠色專案融資獎

55 國泰世華銀行

57 中國信託銀行

★ 優等依提案機構字首筆劃排序

最佳
企業金融獎
優等

星展銀行

善用「三接銀行」品牌優勢
以數位金融力助企業轉型

採訪、撰文／游郢

發跡於新加坡的星展銀行，善用華人文化、總部層級單純及時區相同之特點，以「三接銀行」為經營藍圖，運用「接地氣」、「接國際」及「接人才」的品牌優勢於台灣立足。

星展銀行（台灣）企業及機構銀行負責人羅綸有表示，星展透過數位API整合金流、資訊流，與ERP連結，客戶可節省帳目處理的繁複人力。此外，使用系統圈存扣款系統（Enhanced Automated Clearing House, eACH）24小時付款功能提升效率，同時便於客戶金流與資訊流控管，迅速提升其國際競爭力而順利「接國際」；「接人才」方面，即是運用集團豐富資源，執行多項高難度的創新專案，培育在地人才。對台灣企業的金融業務需求，「接地氣」的貼心了解企業客戶問題，並在最短時間內解決，也讓客戶積極讚揚星展的能力。

持續創新，更為環境永續盡力

因對環境永續的重視，星展銀行積極支持台灣發展綠能，透過掌握經濟部能源局、國家綠能政策及綠能領導廠商最新發展方向與市場需求，於2016年起，投入離岸風電、大型太陽能電站、地下污水處



星展銀行透過堅實的金融科技能力，為台灣企業進行數位轉型服務。
（圖／台灣金融研訓院）

得獎理由

透過數位金融工具協助大型企業成功轉型，領先銀行以專案融資方式，支持台灣再生能源在地發展。

理相關融資案件，促使台灣與國際接軌，發展再生能源。過程中亦積極培訓專業人才，從無到有累積經驗，成功於台灣再生能源產業中占有一席之地。

2019年，星展銀行開同業之先，首創以永續績效表現作為貸款評估基準的「永續指數連結貸款」，鼓勵企業一同為環境永續盡心力。而面對消費大眾，星展銀行2020年則首創推出結合種樹的綠色存款，並發行亞洲首張使用友善環境之材質製作的永續信用卡，提供社會企業與環保消費折扣，邀請大眾透過日常消費參與永續。

「不怕他人抄襲，只怕大家不做。」羅綸有深信，正確的道路需要同業共襄盛舉。未來，星展銀行將持續創新，以更多特色產品，在貼近客戶需求的同時，也不忘親近自然、共創永續生活。

星展銀行（台灣）企業及機構銀行負責人羅綸有展示2020年推出的永續信用卡，邀請大家共襄盛舉。（圖／台灣金融研訓院）

最佳
消費金融獎

特優

玉山銀行

玉山Wallet打造三位一體嶄新平台

採訪、撰文／陳怡如



玉山Wallet透過數據分析，串聯各項服務，便利客戶日常消費交易。（圖／台灣金融研訓院）

拿出手機，輕刷螢幕條碼，嗶聲過後，即時完成付款。讓手機搖身一變成為信用卡，是「玉山Wallet」帶給消費者的便利體驗。早在2015年，玉山銀行就率先推出手機信用卡，只要下載玉山Wallet App、綁定信用卡後，就再也不用帶實體卡片出門。

即使是市場首創的產品，但玉山Wallet仍不斷創新進化，關鍵就在於，「我們不只把玉山Wallet定位成支付工具，而是把它定位成平台。」玉山銀行信用卡暨支付金融事業處資深經理沈駿怡說。

這樣的平台角色有其演進階段。玉山Wallet以支付為起點，第一階段先完善信用卡相關功能；第二階段再結合信用卡產品，強打數位客群，增加黏著度；最後透過異業合作，壯大平台生態圈。

首創卡片管理和即時用卡功能

玉山Wallet透過數據分析，找出最常使用的八大功能置於首頁，包含即時消費和帳單查詢、繳款提醒通知等，同時也串聯

紅利點數應用，可直接兌換電子商品券、折抵消費或帳單金額，解決多數卡友關心的點數問題。

玉山Wallet還首創「卡片管理」功能，讓顧客自主設定每張卡片的交易場域及額度。像是人在台灣，就把海外實體通路關閉，減少盜刷風險；又或是給小孩附卡，就把額度調少一點，這些調整全都是立即生效，「包含國內外實體交易、國內外線上交易以及行動支付，都可以很便利的自行設定。」玉山銀行信用卡暨支付金融事業處資深副總經理林榮華笑著說。

另一個創舉，則是「即時用卡」體驗。只要透過玉山Wallet線上申請，從申辦到核卡僅需3分鐘，「如果曾持有玉山卡，甚至8秒內就能完成核卡！」林榮華說。核卡完成後，馬上綁定玉山Wallet，就能立即開始消費，滿足數位客群即時用卡需求，「透過串聯線上申請、即時核卡、即時綁卡，打造無斷點服務。」

2019年7月UBear卡上市，搭上玉山Wallet即時用卡功能，單月發卡量便一舉

突破10萬張，「信用卡的本質就是支付，我們用心從顧客體驗出發，解決每個支付環節的痛點。」林榮華說。

創新紅利累點機制， 提高顧客黏著度

信用卡服務完善後，玉山Wallet第二階段就開始深耕會員。2019年，玉山銀行推出創新的會員忠誠計畫「紅利倍多芬」，結合新發行的玉山Only卡，依照累積消費金額，將會員分為5個等級，最高等級用戶獲得的紅利點數，也將從1倍提高至8倍，「我們稱作是『紅利加速器』。」沈駿怡笑著說。

在玉山Wallet上，還首創遊戲化機制，顧客可以直接看到目前的等級和點數，當消費金額累積到一定門檻時，還可以拉霸抽獎，鼓勵顧客持續消費、累點，提升黏著度和忠誠度。

在未來第三階段，玉山Wallet更將化身為強大的數位生活平台，串聯線上購物、



叫車、餐飲訂位等服務，甚至還可以直接在玉山Wallet進行線上投保、申請貸款等，「從支付到生活再到金融，我們希望打造一個便利的玉山金融服務圈。」林榮華說。

全面發行零碳信用卡， 善盡CSR

透過玉山Wallet的創新體驗，有效助攻信用卡業務。2019年玉山銀行發卡量突破100萬張，在流通卡、有效卡及簽帳金額3項重要指標的年度淨增量，均為市場第一，亮眼成績延續至2020年上半年，奪下「發卡王」稱號。

沈駿怡強調，2019年雖然發行了100萬張卡，紙張用量卻大幅減少，因為透過線上辦卡的比例超過7成，UBear卡和玉山Only卡甚至高達9成，搭配帳單e化，節省的紙量超過100棟台北101大樓。沈駿怡指著玉山信用卡上代表碳標籤的腳丫說：「這100萬張信用卡都是『零碳信用卡』，也是台灣金融業企業社會責任的創舉。」

從支付出發，擴大到平台，玉山Wallet不僅全面滿足顧客的用卡體驗，甚至串聯顧客的數位生活圈，成功讓支付工具走出不一樣的路。



玉山銀行信用卡暨支付金融事業處資深副總經理林榮華（右）表示，信用卡的本質就是支付，玉山銀從顧客體驗出發，解決每個支付環節痛點；資深經理沈駿怡（左）則說到，玉山Wallet是一個全方位的支付平台，希望成為客戶的金融好幫手。（圖／台灣金融研訓院）

最佳
消費金融獎
優等

中國信託銀行

讓金融服務走入你我生活
LINE Pay 卡帶動點數經濟

撰文／王明德

中國信託銀行LINE Pay卡幾乎無所不包，不只出門可以刷卡結帳，更與生活結合，無論是超商或網路電商皆可使用。這張台灣首張與行動支付平台結合的聯名卡，完整結合線上、線下消費與點數回饋及應用場景，卡友從卡片申請、支付綁定、點數累積、兌換都可透過行動載具完成，且LINE POINTS點數兌換通路多元，可提供卡友智能、便捷、安全的「一站式支付體驗」。

發卡至今，中國信託銀行的LINE Pay卡發卡量已逾360萬張，同時創造了120餘億元的點數經濟，透過龐大的發卡量，成功建構LINE Pay卡點數生態圈，並帶動台灣行動支付普及。目前點數生態圈已逾150店家，並將持續擴充點數生態系合作商家，帶給消費者多元化的支付體驗。

全新支付體驗 回饋扣緊「可視化」及「即時性」

中國信託銀行透過LINE Pay卡，讓金融

得獎理由

由破壞式創新策略，與境內外超過150個品牌合作，打造LINE Pay卡點數生態系，刷新客戶體驗。



中國信託銀行LINE Pay卡提供卡友智能、便捷、安全的「一站式支付體驗」。(圖／中國信託銀行)

服務走入消費者生活，其點數生態圈以客戶最核心的需求設計，除了全面性的消費回饋外，日常高頻產業的加碼回饋，提供快速累點機制，一張LINE Pay卡就等同於多張聯名卡。並且於手機介面查詢點數、即時兌換，回饋扣緊「可視化」及「即時性」，提供全新支付體驗。在合作夥伴方面，LINE Pay卡將金融服務深入消費場域，擴充消費及客戶基盤。中國信託銀行運用其廣大的行銷通路／行銷資源，將金融客戶帶入合作商店內，合作商店亦可將其忠誠客戶轉為銀行新戶，保持雙方永續經營。

至於未來發展策略，中國信託銀行將以跨產業、跨平台、跨場景三個面向持續經營擴展LINE Pay卡點數生態圈，除了擴大洽談合作對象，讓商戶與其客戶轉換成LINE Pay卡友外，也與各類型平台合作，擴張點數生態圈。更著手經營境外消費，增加消費基盤。透過布局，LINE Pay卡將以一站式服務優化服務品質，持續帶給消費者更便捷的支付體驗。

最佳消費
金融獎
優等

台新銀行

最能幫年輕人存到錢的銀行
Richart 用小錢創造大價值

採訪、撰文／張舒婷

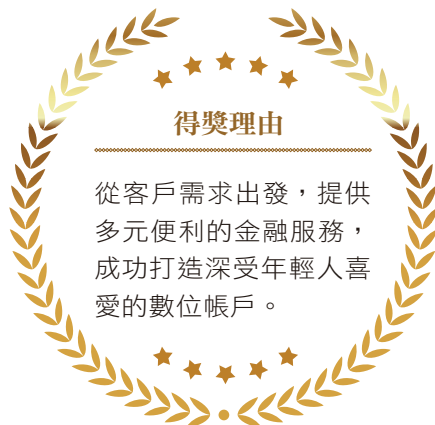
在台灣談到「數位帳戶」，多數人首先聯想到的，就是台新銀行Richart的紅色領結狗狗。目前Richart在國內總開戶數已突破225萬戶，能受到眾多使用者支持的主要原因，在於台新Richart團隊堅持帶給用戶簡單、方便、懂你、透明的最佳使用體驗。今年「Richart全線上金融服務」拿下菁業獎「最佳消費金融獎」，實至名歸。

「我們透過Richart培養出一批高忠誠度的客戶。」台新銀行數位金融處副總經理包國儀指出，數位金融服務需求的年齡層持續降低，加上疫情肆虐，也讓更多人加入數位帳戶的行列，推升Richart的人氣。

介面簡單友善， 擷獲小資族目光

Richart使用介面簡單而友善，深受年輕人喜愛，服務也被視為業界之先河，且落實了「普惠金融」的精神，2016年上線不久後，便主打「10元就能買基金」理財服務，擷獲小資族目光，被譽為「銅板投資」的範例。

2020年4月，Richart開放滿7歲以上的未成年族群線上開戶，吸引了許多17到19歲的學子來申辦，也有不少想讓未成



台新銀行數位金融處 Richart 金融部同仁一起為客戶打造最佳的數位帳戶。(圖／台新銀行)

年子女學習管理金錢的家長們，透過手機App就幫子女完成開戶手續。提供給學生與家長們這個方便的線上開戶機制，也讓台新Richart的未成年用戶數持續提升，今年第3季相較第2季已成長1倍。

另外，Richart也是國內第一家推出子帳戶的數位銀行。台新銀行的開發團隊設計了「萬用罐」、「零錢罐」兩種子帳戶。萬用罐可以讓用戶依照不同目標（如旅遊基金、購屋基金）來管理手邊的存款，透過定期查看不同目標達成的狀況與定期自動存款功能，幫助民眾有紀律的達成旅遊基金、買房頭期款等儲蓄目標。零錢罐結合存錢撲滿與養成遊戲概念，用戶可設定隨機將零錢存入，在不知不覺中逐步累積存款；零錢罐的餘額會隱藏起來，但隨著金額成長可解鎖Richart故事，增加存錢的趣味性，讓沒有存錢習慣或是存錢力不從心的月光族也能無痛累積存款，需要花用的時候再打破罐子，讓存錢變得更有驚喜與成就感。

一個Richart帳戶最多可同時擁有1個零錢罐、6個萬用罐子帳戶，滿足了不同需求的族群，上線迄今深獲好評，也讓Richart「最能幫年輕人存到錢的銀行」形象更為鮮明。

最佳
消費金融獎
優等

線上房貸服務再進化 創新智慧鑑價

兆豐銀行

向來以企金業務及外匯金融見長的兆豐銀行，2018年在董事長張兆順領軍下，成立消金業務處，鎖定風險權數較低的房貸市場全力衝刺，「我們要保留強項，但也要多角化經營。房貸客戶量多，未來我們要做附帶業務才能擴充。」張兆順說。

瞄準年輕的滑世代，兆豐銀行在2019年3月推出「房貸e把兆」網站，不只提供房貸服務，更涵蓋整個買房旅程，從買屋時的查詢房價、生活機能，到購屋時的房貸需求、額度利率到線上申請，打造一站式服務，「邁入銀行3.0，banking還是存在，但要重新定義bank，與其說兆豐銀行切入房貸，不如說切入整個住的生態圈。」兆豐銀行副總經理陳昭蓉說。

只要3分鐘，快速試算專屬房貸

兆豐銀行消金業務處處長梁炳森指出，買房最常見的三大痛點，不外乎買貴、

得獎理由

關注客戶房貸旅程的關鍵情境，開發具模型智慧鑑價的線上房貸服務，帶動房貸業務大幅成長。

採訪、撰文／陳怡如



兆豐銀行2018年成立消金業務處，全力衝刺風險權數較低的房貸市場，進行多角化經營。（圖／台灣金融研訓院）

擔心嫌惡設施，以及不了解自己的資金缺口。對此兆豐銀行打造突破性的「智慧鑑價」功能，採用內外部大數據資料，建立智能估價模型，讓消費者迅速掌握房價行情，還貼心保留一週內的房價試算資訊。網站更以Google地圖呈現房屋周遭生活機能，協助民眾快速找到理想好房。

「房貸e把兆」也提供線上3分鐘試算專屬房貸，只要輸入職業、年收、信用卡使用情況等資訊，系統就能立即推薦個人化的房貸額度及利率，大幅節省往來銀行的詢價時間。若民眾需要專人服務，於線上送出留言後，鄰近分行專員便會主動聯繫，有效串聯虛實。當客戶使用線上申請進件後，兆豐銀行透過機器人流程自動化（RPA），自動查詢房價，提升行員估價效率，讓客戶快速取得資金。

豐富的貼心功能，讓兆豐銀行成功抓住年輕客群，透過「房貸e把兆」申辦房貸的年齡層，40歲以下占比高達62%。目前「房貸e把兆」核准的房貸額度已達85億元，成功突破傳統房貸的服務模式，也讓兆豐銀行晉升房貸市占前十大銀行。

最佳
財富管理獎
優等

中國信託銀行

全客群、全服務、全通路、全覆蓋

力推有溫度的智能理財服務

撰文／王明德

從職場新鮮人，到走入婚姻養育子女、面臨退休，人生每個階段所需要面對的問題都不同，如果能有精準且具有溫度的數位金融服務工具，協助大家妥善運用財富，完成不同階段目標，人生之路將會走得更順利，而這就是中國信託銀行「智能財富管理與退休理財解決方案」的核心設計概念。

以客戶為核心 提供全方位家庭理財健診

中國信託銀行秉持「以客戶為核心」，將客戶個人、家庭，乃至企業的整合式經營策略與大數據分析工具結合，再輔以各種數位化功能，持續創新財富管理業務，近年來更推出「全客群、全服務、全通路、全覆蓋」最有溫度的數位化、全方位個人金融服務。

在「智能財富管理與退休理財解決方案」中，中國信託銀行從退休準備、醫療保障、目標規劃、子女教育金、家庭責任、財富傳承等六大構面，依照人生各階段狀況，系統化逐層盤點個人、家庭、家族的現有資產狀況，再透過數位工具進

得獎理由

藉由人機協作提升客戶服務體驗，數位營運平台升級，提供無時不在、無所不在且有溫度的智能理財服務。

行快速試算理財規劃目標缺口。在此同時，具備豐富知識的理專與專家團隊也會協助客戶設定目標、落實執行、專款專用，在產出專屬客戶的理財規劃後，更會因應目標調整、收入變化、婚姻狀態與家庭結構改變等，隨時審視調整，守護客戶資產與最大利益。

中國信託銀行將持續精進，配合客戶人生階段，從強化智能理財、人機協作以落實普惠金融、推出RFA退休理財規劃顧問及全方位家庭理財健診，提供客戶有溫度且專業的退休理財解決方案，並防阻詐騙和提供信託及失能長照保險，以落實樂齡友善銀行政策。另外，也針對不同族群提供客製化服務，例如對於高資產客戶與中小企業主的接班傳承，提供家族財富治理，滿足多元理財需求，讓全方位金融服務再進階。



中國信託銀行財富管理團隊藉由人機協作提升客戶體驗，提供安心智能有溫度的財富管理服務。（圖／今周刊）

最佳
財富管理獎
優等

第一銀行

薪資管理平台讓薪轉戶「黏」上一銀

落實普惠金融

採訪、撰文／張舒婷



第一銀行團隊推出透明、個人化的薪資管理平台，讓薪轉戶輕鬆進行財富管理。（圖／台灣金融研訓院）

薪轉戶在國內是行之有年的老業務，第一銀行卻能端出新花樣，推出透明、個人化的薪資管理平台，在第10屆菁業獎拿下「最佳財富管理獎」，因為這個平台讓客戶「黏」上一銀，且在疫情衝擊就業之際，個人資產仍穩健成長。

據統計，台灣受雇勞工數約790萬人，其中逾5.3%、約42萬人的薪轉戶都在一銀。一銀數位銀行處處長謝秀真指出，針對兩家上市公司的薪轉戶員工進行調查後，發現嚴重的資訊不對稱現象，竟有逾90%的人不清楚薪轉戶能享受的優惠，而且多數都沒有財富管理與資產配置計畫，讓一銀決定針對薪轉戶推出薪資管理平台。

導入AI、大數據，推薦專屬產品

薪資管理平台透過導入AI與大數據，依客戶的生命週期、過往的金融交易行為及

數位軌跡，在平台上進行一對一專屬產品及活動推薦。

即使是同一家薪轉公司員工，登入一銀專區後，會依據每人的理財投資偏好來呈現不同活動頁。不同薪轉公司的薪轉戶，也能在一銀的專區內看到客製化內容，像是航空業員工刷卡頻率較高，點進專區後，便能看到「刷卡好康四重送」方案；科技公司發放紅利獎金後，員工購物、換車或換屋機率高，進入專區就能看到信貸、房貸優惠專案。

受疫情衝擊，許多企業裁員、放無薪假，連帶讓所有銀行薪轉戶業務都承受莫大壓力，但一銀推出薪資管理平台後，薪轉戶每戶平均總資產自2019年11月不到62萬元，到2020年第3季已超過66萬元，逆勢成長約7%。同期間，一銀使用網銀、行動銀行等數位通路薪轉戶數成長了77%，達近16萬人，也因精準針對不同客層「分眾行銷」，不論信貸、房貸承作件數或基金手續費收入都大幅成長。一銀的創新之舉，有效為客戶與公司打造雙贏。



得獎理由

運用新技術創造新思維，透過新平台引進新客群、開發新產品，成功打造資訊透明且個人化的薪資管理平台。



金融服務落實挺產業 「融資、輔導、投資」三位一體

採訪、撰文／張舒婷

今年武漢肺炎橫掃全世界，對全球經濟造成巨大衝擊，許多中小企業擔憂銀行「雨天收傘」，導致無以為繼，銀行業者也在「對客戶伸出援手」與「適度控管呆帳風險」之間陷入兩難。臺灣中小企銀的創新作法，或許能提供不少啟示。

臺灣企銀今年獲得菁業獎「最佳中小企業金融獎」的服務內容可分為兩部分，一是2019年5月上路的「小微+新創·活水倍增」專案貸款，另一項是同時間推動的「無形資產附收益型夾層融資」產品，這些服務不僅鞏固了公司的中小企業客群，也深深影響全台灣的金融圈。

「簡易貸款額度評分表」 開業界先河

「小微+新創·活水倍增」貸款的對象，是資本額新台幣3,000萬元以下的中小企業，目標為放款量1千億元、戶數5萬戶，原本訂定3年內達成，結果只花了一半的時間，在2020年9月底就超前達標。

更值得一提的是，臺灣企銀推行這項專案貸款時，首開業界先河，設計出簡易貸款額度評分表。

「很多中小企業主技術能力很強，但叫他寫長篇大論的營運企劃書，可能寫不出來。」臺灣企銀董事長黃博怡察覺到客戶的痛點，所以推出簡易的評分表，只要勾選評分表的項目，通過銀行審核後，就能申請貸款。

臺灣企銀的創舉，不僅大幅提高放貸的作業效率，就連政府機關也體驗到簡易評分表的效益。2020年4月，中央銀行推出紓困C方案，主動邀請臺灣企銀共同研擬「銀行簡易評分表」；經濟部2020年8月修訂「青年創業及啟動金」貸款，有鑑於原本規定繳交的創業計畫書比較複雜，故也邀請臺灣企銀協助改良，設計成只要以勾選方式即能完成的申請表。

推夾層融資，促創業家圓夢

至於「夾層融資」，在歐美先進國家已行之有年，但在台灣還不普及，所以這次臺灣企銀推出「無形資產附收益型夾層融資貸款」辦法，深受各界矚目。

夾層融資的實務操作是，銀行放款給企業，除了收取利息外，雙方談妥在一定期間後，銀行可以將一定比例的貸款依約定價格轉換成股權來投資，萬一企業後來無法還款，銀行有權將債務轉換成公司股



臺灣企銀董事長黃博怡帶領團隊為中小企業主解決痛點，深化服務，贏得客戶信賴。（圖／台灣金融研訓院）



臺灣企銀「小微+新創・活本倍增」專案貸款，及「無形資產附收益夾層融資」產品均為中小企業提供便利的融資服務。
(圖/台灣金融研訓院)

票，降低損失。這種特殊的融資形式，被認為為適用申貸難度相對高的中小企業、新創事業，以及提供專利、文化創意等難以鑑價的無形「知識財」之企業。

這次臺灣企銀朝「專利融資」的方向進行，貸款對象則針對將工研院產出的智慧財產權成功進行技術移轉，或是本身擁有的專利獲得工研院推薦的企業，有工研院如此重量級專業單位的推薦，以及信保基金的擔保，自然也降低臺灣企銀的風險。

黃博怡舉例說，賣座電影《海角七號》過去拍攝時，向銀行借款也一直碰壁，險些因為資金短缺而難產，當時信保基金替《海角七號》籌措了1,500萬元，由信保基金保證8成，其他2成由臺灣企銀、第一銀行擔保，若該片在台北市票房超過一定金額，就需回饋信保基金；之後電影大賣，信保基金也獲得其1%票房的



回饋金，就是夾層融資的成功案例。

其實，業界都知道，早在黃博怡擔任金融研訓院院長時，就大力主張推動夾層融資；之後出任臺灣企銀董事長，也多次在財金部會的重要會議場合中表達相關看法，在他的堅持下，終於得以成功推行。

臺灣企銀的專利夾層融資方案上路迄今，雖然僅短短一年多，但已成功協助3家擁有專利權企業獲取所需資金，也讓「無形資產融資」在台灣寫下一頁新猷，相信之後還會協助更多創業家圓夢。

最佳中小企業
金融獎
優等

玉山銀行

協助中小企業永續發展

善用AI與數據分析
採訪、撰文／陳怡如

在台灣逾152萬家企業中，超過97%都是中小企業，中小企業是台灣經濟發展的關鍵力量，充滿活力。為了協助中小企業經營發展、轉型成長、傳承接班等，玉山銀行建置專責團隊，已協助超過5萬家小微企業及2.2萬家中小企業共同成長。

針對融資，玉山銀行依照不同客群訂定專屬授信和風控流程，更運用AI與數據分析，打造「全方位e指貸款平台」，提供線上試算，只需15秒即可獲得貸款額度與利率評估，另透過AI預審，可即時獲得專屬優惠專案。

深耕小微企業，實踐普惠金融

玉山銀行更瞄準青年創業、社會企業及地方創生等不同類型的小微企業，規劃專屬貸款，實踐普惠金融。與雲林縣政府、毛巾產業工會、紡織所、雲科大合作，共同扶植雲林毛巾產



業，不到半年就協助11家企業取得融資，還有彰化的織襪，及鹿港的水五金產業。有了資金，讓傳統產業得以投資新的製程與設備，「不只解決資金，也協助提高二代回家接班的意願。」玉山銀行個人金融事業處資深經理李耀宇說。

玉山銀行更協助中小企業提升經營體質及品牌能見度，在2015年至2019年的「國家磐石獎」及「小巨人獎」獲獎企業中，34%都是由玉山銀行輔導推薦，2020年更達41%，成效業界第一。

截至2020年9月，玉山銀行對中小企業放款餘額4,139億元，信保餘額522億元，長期為民營銀行第一名，小微企業放款餘額不僅近5年成長80%，2020年更突破1,000億元。在中小企業放款逾放與信保基金逾放方面，也長期優於同業。

玉山銀行透過專家團隊，善用金融專業與數據分析，協助中小企業永續發展，矢志成為企業成功的靠山。



玉山銀行深耕中小企業，建置專家團隊，滿足各式金融需求。
(圖／台灣金融研訓院)

最佳
海外發展獎

特優

兆豐銀行

力挺新南向台商

一站式專業服務提供最佳後盾

採訪、撰文／陳怡如



兆豐銀行成立「新南向行動策略小組」，負責整合、推展、管理資源及海內外服務，同時建構「商情通報系統流程」，整合所有商機資訊，提供台商最堅實的後盾。（圖／台灣金融研訓院）

攤開這幾年的經貿關鍵字，「新南向」絕對榜上有名，吸引台商爭相拓展商機。只是初到海外，人生地不熟，光是購地設廠就有不小挑戰，還要面臨後續在投資、經營、法規等各項專業問題。

瞄準台商痛點，原先就已深耕新南向的兆豐銀行，在全球18個國家／地區共36個據點中，除了綿密布局新南向9個國家，共19個據點外，更在2019年成立「新南向行動策略小組」，成員橫跨海外管理、海外業務、企業金融三大部門，負責整合、推展、管理資源及海內外服務，同時建構「商情通報系統流程」，整合所有商機資訊，提供台商最堅實的後盾。

「我們最大的優勢，就是有用有溫度的一站式金融服務，全方位滿足客戶需求。」兆豐銀行總經理蔡永義說。

從接機到專業建議， 盡展服務熱忱

透過商情通報系統的大數據資料，兆豐

銀行發現，台商在海外發展的需求，主要可分為「財務」和「諮詢」兩大面向。在財務面，兆豐銀行可提供最直接的金流協助，包括開戶、台外幣匯款規劃、稅務，以及購地設廠、購買機器、營運週轉金等融資規劃，發揮在外匯與授信的專長。

在諮詢面，兆豐銀行擁有豐富經驗與資源，可以協助客戶尋找當地的專業諮詢對象，像是會計師、律師、鑑價公司、顧問等，也能安排與當地商會組織交流，創造合作機會。

這樣的服務，跳脫傳統框架，從接機開始，到安排飯店、交通、各項行程及融資規劃和投資建議，甚至與同業交流，不僅

得獎理由

配合政府新南向政策，
綿密布局9國、19個據
點，深耕東南亞在地台
商，新南向平均授信餘
額及市占率均居首位。

展現專業，更讓客戶感受到兆豐銀行的貼心和熱忱，「這就是我們身為服務業的價值，我們服務到客戶的心坎裡，讓顧客有感。」兆豐銀行副總經理蕭玉美說。

力挺台商渡過各種危難時刻

兆豐銀行在泰國深耕70年，是當地唯一台資銀行，除了善用兆豐「全球金融網」（Global e-Banking）網路銀行服務，提供客戶即時查詢全球定點帳戶及資金調度等服務外，因相當了解投資泰國的注意事項，客戶進入泰國的人員交通往來、投資評估，甚至購地建廠、交割過戶等需求，均可由兆豐泰國子行協助規劃、提供建議，成功幫助許多台商進入泰國市場。

受到美中貿易戰影響，台灣部分供應鏈也移轉到越南，第一個面臨的是尋找土地廠房的挑戰。兆豐胡志明市分行在地經營超過20年，不僅專車接送台商並陪同看地訪廠，也跟越南駐台代表處關係良好，透過越南投資部工業局的協助，最後順利找到理想的土地廠房，「最主要就是『專業』兩字，碰到任何案例，我們都能以專業解決。」蔡永義說。

2019年兆豐銀行加碼推出每年新台幣1,000億元的新南向專案融資額度，在2020年9月已達標，近期又再追加1,000億元。



兆豐銀行總經理蔡永義說明，兆豐最大優勢就是有用溫度的一站式金融服務，全方位滿足客戶需求。（圖／台灣金融研訓院）



兆豐銀行董事長張兆順表示，因應疫情，兆豐除積極協助台商申請海外信用保證基金等，也配合當地紓困政策，發揮銀行社會責任功能。（圖／台灣金融研訓院）

兆豐銀行董事長張兆順指出，因應疫情，兆豐也協助台商申請海外信用保證基金等，同時也配合當地主管機關的紓困政策，發揮銀行社會責任功能。

這些貼心服務，完全打破外界對銀行大多只提供融資的印象，「銀行只有融資的話，永遠只能打價格戰，所以我們除了提供優惠的融資，更提供許多重要的附加價值服務。」蕭玉美說。經過多年努力，兆豐銀行在國銀新南向授信總額、平均餘額及市占率上均居首位。

未來兆豐銀行還會持續擴大新南向版圖，緬甸仰光分行、柬埔寨金邊桑園支行將陸續開業，印尼雅加達代表人辦事處、越南海陽分行、越南海防代表人辦事處申設中，「我們希望有台商的地方，就有兆豐。」張兆順說。因為對兆豐銀行而言，台商從來都不只是「客戶」，更是共存共榮的最佳夥伴。

最佳
海外發展獎
優等

成為金邊房貸領導品牌

洞悉柬埔寨房市特點
採訪、撰文／陳怡如

柬埔寨近10年的經濟成長率為7%，是東協十國中成長幅度最大的國家，中產階級崛起，刺激首購房產需求。2013年，玉山銀行併購柬埔寨聯合商業銀行（UCB）進軍東國，目前已有14家分行，2017年更率先切入房貸市場，是東國第一家以專責產品線經營房貸業務的銀行，質量俱佳的表現，現已成為當地房貸領導品牌。

「在台灣買房子是向銀行貸款，在柬埔寨卻是建商直接借你錢。」玉山銀行柬埔寨子行總經理鍾啟淦說。對當地銀行來說，房貸業務作業流程繁瑣，銀行缺乏良好中後台專業管理流程，加上東國個人信用機制並不完善，雖然市場對房貸需求強烈，但銀行管理成本高，房貸向來並非當地銀行主力業務，東國房市由建商自辦房貸成為主流。

得獎理由

結合台灣母行資源與柬埔寨子行在地經營方式，首創當地多項融資業務，信用卡卡數及房貸餘額等均居當地市場首位。

獨創「SMART」房貸模式 開拓消金新藍海

玉山銀行鎖定房貸推進，獨創「SMART」模式（Syndicate Mortgage with Accounts Receivable），以母子行聯貸架構，提供具競爭力的利率及授信額度，爭取大型建商往來。結合台灣專家經驗，以企金與消金團隊合作方式，不僅能提供在地顧客更好的房貸服務，銀行更能有效掌握授信風險。經過3年努力，玉山在東國房貸業務服務好、效率高，不僅新貸量市場第一，也帶動信用卡業務在東國市場排名第一，已成為顧客心中最愛、當地建商首選的品牌。

「海外發展是條長期道路，要在地化經營，消費金融是最重要的一哩路，也是最大挑戰。玉山快速精準布局亞洲，在9個國家已有28個據點，我們要走一條不一樣的路，發揮台灣的影響力。」玉山銀行郭怡鶯副總如此回應。玉山在東國以創新模式推動房貸業務，讓東國青年能圓一個成家的夢想，實踐普惠金融；業務發展過程中，不僅培育在地人才，更以台灣經驗提升柬埔寨金融發展。



玉山銀行併購柬埔寨聯合商業銀行進軍東國，2017年率先切入房貸市場，現已成為當地房貸領導品牌。（圖／台灣金融研訓院）



富邦金控

發揮正向能量，力推責任金融！

化身金融業綠色加速器

採訪、撰文／陳怡如

新台幣2,095億元，這個驚人數字，是富邦金控2019年在ESG上創下的實質效益。

早在2015年，富邦金就啟動「永續經營（ESG）願景工程」，在公司治理及永續委員會下設永續經營執行小組，制定ESG五大策略。2020年開始，ESG策略進化為「永續治理」、「責任金融」、「創新服務」、「環境永續」、「員工照護」及「正向關懷」六大策略，深化對應聯合國永續發展目標（SDGs）中的16個目標；更將ESG作為融入全體員工的KPI評估。

不只採取行動，富邦金更導入KPMG真實價值（True Value）方法學，掌握ESG作為帶來的真實效益，與各方利害關係人的視野接軌，「透過衡量成效，把投入跟產出極大化。」品牌管理暨公關處資深協理林茂生說。其中創造超過1,460億元價值的責任金融，是表現最亮眼的部分。

從本業出發， 接軌所有利害關係人

「金融業最能夠發揮的社會力量，就在責任金融！」富邦金控風控處長徐偉傑指出，富邦金有三大優勢，首先旗下子公司涵蓋的金融服務完整，包含人壽、銀行、產險、證券、投信，均多處於領導地位。第二，ESG以董事會為首，從上而下推動，更能發揮綜效。第三，富邦執行效率驚人，一旦達成共識後，很快就能全體動員。

得獎理由

領先導入True Value及SROI等評估工具，計算營運範疇創造之環境與社會價值，結合集團資源發揮綠色金融的影響力，績效卓著。

也因此，近幾年富邦金積極發展綠色金融專案，如統籌中國光大綠色環保聯合授信案10億元港幣，將麥稈、花生殼轉化為綠色能源供暖或發電，可改善霧霾、減少污染，促進城鎮永續發展，榮獲《亞洲銀行及財經》（Asian Banking & Finance）雜誌2019「年度綠色金融案」。

同時承銷日月光3億美元的綠色債券，這是台灣首檔非金融機構發行的綠色國際債券，籌措的資金用於廠房綠色設備，預計每年減少28萬公噸的碳排放量，鼓勵科技業低碳轉型。

在投資上，依循PRI（責任投資原則），制定ESG敏感性產業，如能源業、化工業、礦業的觀察指標。截至2020年6月，低碳投資已達1.45兆元，占保險子公司投資部位約34%。

在投資、授信業務之外，富邦金也全力發揮保險業的核心職能，100%承保國內離岸風電工程，陸上風力發電機組超過50%，太陽能案場則超過33%，以實際行動力挺潔淨能源，不僅在太陽光電與離岸風電產業的保險市占率，皆為業界第一，更是全台最大的綠能保險業者。

「以前都是談股東價值，現在則是談利害關係人價值。」徐偉傑表示，在金融本





富邦金控風控處長徐偉傑（左）表示，「金融業最能夠發揮的社會力量，就在責任金融！」品牌管理暨公關處資深協理林茂生（右）舉例說明富邦金在地方創生方面，推出「大無疆」專案，造福許多員工與地方。（圖／台灣金融研訓院）

業上，富邦金看的不是短期獲利，更是对社會和環境面的長遠影響，「金融業是一個特許行業，其中包含很多安定社會的力量跟提升社會資產韌性的角色在裡面。」

啟動地方創生， 創造驚人社會效益

在社會面，富邦金也發揮創新力量，打造屬於金融業的「地方創生」。瞄準城鄉差距問題，早在2014年，富邦人壽就推出「大無疆」專案，將都會區的發展經驗導入中南部，也為地方創造更多工作機會，讓離鄉青年不再北漂。截至2019年底，全台共設立了120個大無疆據點，包含離島的澎湖及金門，業務員超過2.3萬人。

「看起來只是就近就職的計畫，實際

上卻對員工的家人和社區造成很大影響。」林茂生分享，有員工的媽媽是單親媽媽，家裡3個小孩都在外地工作，他回鄉後與家人互動更緊密，提升家庭關係與幸福感；也有二度就業的同仁因而重拾自信。許多員工更長期自發性投入當地關懷長者行動，心靈更加滿足。

為衡量長期推動「在地金融服務」所創造的社會效益，2019年率先導入社會投資報酬率（SROI）評估工具，以高雄的高貴通訊處為示範單位，調查發現可為當地創造高達11.61倍的社會效益，也寫下台灣首家保險公司導入SROI的紀錄。

從金融本業出發，富邦金的永續行動早已開枝散葉，深入社會和環境各個面向。就像公司的品牌核心精神「正向的力量」，富邦金用實際行動證明，如何用正向力量大力轉動世界。



永豐金控重視 ESG 並積極落實普惠金融，透過金融科技造福更多需要的客戶群。（圖／永豐金控）

各界常說台灣銀行過多，金融業者殺成一片紅海，但仍有部分族群享受不到適當的金融服務。永豐金控透過金融科技應用填補缺口，並創造雙方共好局面。

找出金融服務缺口 推SEA信用卡、「豐收款」等服務

「我們關注社會各個角落的需要，找出金融服務的缺口，從痛點出發，尋求解決方案。」永豐金控董事長陳思寬指出，公司推出全台第一張針對外籍移工發行的SEA信用卡，以及「農產智慧交易平台」、「豐收款」等服務，透過金融科技來落實「普惠金融」。

以SEA信用卡來說，台灣開放東南亞移工30年，來台人數已達約70萬人，這

些移工一年的消費金額超過新台幣500億元，且每人有8到10萬元的貸款需求，卻因為缺乏信用紀錄，鮮少有銀行敢投入市場。永豐金控花了一年多拜訪人力仲介、國內的東南亞零售通路，甚至前進第一線接觸，終於在2020年10月推出為移工量身打造的SEA信用卡。

此外，農產批發市場的承銷人也是一群傳統金融業者難以服務的族群。陳思寬表示，農產批發市場產品繁多，以現金為主要交易方式，交易時間又多在半夜，不僅流程耗時費力，大筆現金也引發安全疑慮。且這些承銷商少有建立財報習慣，若臨時想向銀行調頭寸，很難貿然放貸。

永豐於2016年推出「農產智慧交易平台」，除了透過雲端系統，將承銷商的帳務串接批發市場的電子結算系統，大幅降低收款、核帳及保管現金等人力與作業成本外，也針對承銷商發行承銷卡，搭配合適的融資代墊額度來取代現金交易，並透過大數據，在旺季期間提高額度。該平台截至2020年Q3，已服務2千多位承銷商，融資代墊金額逾237億元，成績亮眼。

得獎理由

善用金融科技加強服務金融弱勢族群，有效提升金融服務可及性，實踐消弭不平等及促進共榮成長之永續承諾。

最佳ESG獎
一般金融組
優等

花旗以具體行動實踐SDGs 推動ESG重點十大建設

花旗集團 2014 年發布「永續發展策略」，承諾以 10 年時間投入千億美元於全球環境金融產品，而花旗(台灣)銀行於

2018~2019年打造「花旗ESG重點十大建設」，串聯內外部資源，以行動實踐聯合國永續發展目標（SDGs）。

花旗(台灣)將環境與社會風險納入授信考量，建立ESG授信機制，結合公益與綠能推廣，推動台灣首張公益再生能源憑證，幫助非營利組織擴大綠電使用。也循序漸進培育新世代具有潛力的NGO，其中，陽光伏特家實現國內第一個發電自用、結合再生能源憑證的綠能公益專案，RE-THINK則推出全台灣第一個海洋廢棄物圖鑑。

注重在地關懷、員工福利 持續落實永續承諾

在社會共融面向，花旗(台灣)響應政府雙語國家政策，推動「在地青年培力永續工程」，2016年至今幫助逾千位年輕人成功



花旗全球義工日 2020 年邁入第 15 年，攜手花旗義工與家人，透過參與環境保育、弱勢陪伴、生態保育等多元主題活動，實踐花旗深耕台灣、落實在地關懷的承諾。（圖／花旗銀行）

得獎理由

串聯利害關係人推動花旗ESG十大建設，有效推動社會成長與進步，朝永續、負責任的銀行目標持續邁進。

開啟職涯；亦運用普惠金融策略，結合金融核心能力，2004年起，從推廣兒童理財觀念進行金融知識教育。花旗全球義工日 2020年邁入第15年，透過參與環境保育、弱勢陪伴，落實在地關懷承諾。

在經營管理上，透過架構透明完善的內控監督制度，建立行為準則、反洗錢、反賄賂等政策，作為員工遵循依歸；並致力創造友善平權的職場環境，2019年底提升員工福利，同仁享有16周產假及4周陪產假，陪產假天數居台灣金融業之冠。

花旗集團「永續發展策略」已於2019年提前達標，2020年公布新的2025永續發展策略，以永續金融為主軸，提供金融服務促進全球氣候解決方案，加速朝向低碳經濟轉型。花旗(台灣)也將持續在永續之路發揮正面影響力，創造環境、社會與公司治理的永續進步。

採訪、撰文／游郁



花旗幫助宜蘭聖嘉民老人長期照顧中心與啟智中心，建構太陽能光電系統，實現國內第一個發電自用、結合再生能源憑證的綠能公益專案，讓綠色經濟成為幫助社福團體的永續力量。（圖／花旗銀行）

最佳ESG獎
一般金融組
優等

國泰世華銀行

鎖定氣候、健康及培力

貫徹ESG、發揮金融業影響力

採訪、撰文／游邵

近年來環保、人權與企業社會責任備受關注，「永續經營」亦是國內外各大企業熱門話題。以「綠色金融引領 共創永續未來」為企業永續核心思維的國泰世華銀行，一貫領先同業對接國際永續發展框架，將環境、社會及治理（ESG）貫徹至企業營運中。

簽署國際永續協定， 落實氣候變遷風險治理

國泰世華銀行早在2015年就簽署採納「赤道原則」（EPs），是台灣首家赤道銀行，2018年底更率先對外宣示成為台灣首家遵循聯合國「責任銀行原則」（PRB），逐步實踐PRB六大原則，將營運策略與聯合國永續發展目標（SDGs）及巴黎協定等結合。此外，國泰世華積極參與金控統籌的TCFD工作小組，以跨公司溝通平台管理氣候相關風險對不動產、有價證券及企業授信等的影響，落實氣候變遷風險治理架構。

國泰世華從環境、社會與公益領域切入，融入ESG精神。在環境面，國泰世華銀是國內最早推動太陽能电站融資與

得獎理由

對接國際永續發展框架規劃ESG發展主軸，領先導入赤道原則、責任銀行、氣候變遷風險治理等架構，善盡社會責任。



國泰世華將鎖定氣候、健康及培力，發揮金融業影響力，促使企業與社會及環境共榮發展。（圖／國泰世華銀行）

離岸風電專案融資的綠色金融先行者，2019年更主辦亞太區規模最大之「允能離岸風電案」聯貸案。其次，也將ESG管控納入授信流程，並自2019年10月起已全面停止新承作燃煤電廠融資授信案，完備環境與社會風險管理框架。

從社會面來看，國泰世華聚焦人才職涯發展，培育專業化與國際化人才，也設有「數位平台客戶意見蒐集機制」，致力傾聽客戶心聲，確保全體行員將「公平待客原則」落實於日常工作中。客服團隊亦推出「智能客服」，提升客戶服務體驗與滿意度。此外，更將活動連結公益，回饋地方，使員工社團與志工假結合，促進社區永續發展，支持弱勢孩童教育。

面對極端氣候、人口老化及金融科技崛起所帶來的風險與機會，國泰世華未來將鎖定氣候、健康及培力，發揮金融業的影響力，驅策台灣金融業和國際標竿企業並肩前行，達成企業與社會及環境的共榮發展。

最佳ESG獎
基層金融組

特優

淡水區農會

傳承在地農情溫度

積極回應聯合國永續發展目標

採訪、撰文／陳怡如

來到淡水新市國小，放眼望去，周圍盡是新市鎮的高樓大廈，但在校園內卻保留著特別的「一畝田」，每年春天插秧、夏天收割，再烹飪煮食，讓學生親身感受田水、泥土和秧苗的溫度。這是淡水區農會在新市國小推行的食農教育「一畝田計畫」，教授有機農耕和栽培無毒蔬果，開辦6年來，已有超過數百位的農事小尖兵參與。

作為地方金融機構，淡水區農會堅持傳承農情溫度，在農業金融基礎上，帶入ESG（環境保護、社會責任、公司治理）理念，食農教育正是其中一環，同時以具體行動回應聯合國提出的「永續發展目標」（SDGs）。淡水區農會總幹事高忠指出，在17項核心目標中，淡水區農會就連結「消除飢餓」、「健康與福祉」、「性別平等」、「淨水與衛生」、「可負擔能源」、「永續城市」、「責任消費與生產」等七項目標，成績斐然。

輔導小農，落實責任生產

身為農友最堅實的後盾，淡水區農會積極協助小農拓展銷售，對此高忠很有感，「有些小農種的菜沒地方賣，只能在街邊蹲著賣。」兩年前，淡水區農會超市成立農民直銷站，輔導小農申請「有機農產品標章」、「CAS台灣優良農產品標章」、「產銷履歷認證標章」及「台灣農產生產溯源QR Code」等三章一Q標章，再到超市上架，建構安全農業，目前已有40多位

得獎理由

具體行動回應聯合國永續發展目標，積極建構安全農業與經營平台，推廣綠色產品、發展地方加值特產，卓有成效。



淡水區農會總幹事高忠（中）率領團隊以具體行動回應聯合國永續發展目標，是企業落實社會責任的最佳示範。
（圖／台灣金融研訓院）

淡水在地小農參與，「農民加入直銷站不只多了收入，自己也成長。」

成立30年的農會超市，是淡水區農會的重要據點，近年花費1,500萬元翻修，更換冷凍省電設備，讓超市營運更加節能。更讓高忠驕傲的另一項成績，是回收紙袋，來自鄉村的他，常看到田裡丟滿塑膠袋，因此每年農會都請家政班協助回收各式紙袋，再提供給超市消費者，減少塑膠袋使用，每年回收量可達上萬個之多，為環境永續盡一份力。

此外，淡水區農會也輔導小農成立休閒農場。像是農二代陳韋宇，自英國牛津大學取得材料學碩士回台後，有感歐盟國家對有機農產品的重視，因而創立有機蔬菜品牌「PureBio」，並由淡水區農會輔導成立有機農場「德安居」。農會同時還會舉辦休閒旅遊，將民眾帶入輔導的16個休閒農場，推廣校園之外的食農教育。

大力推展綠色農業

2014年，淡水區農會也在忠寮成立有機



淡水區農會超市成立農民直銷站，輔導小農申請三章一Q標章，協助小農拓展銷售。
(圖／台灣金融研訓院)



農會超市不僅販售，也整合數位通路，在官網開設訂購專區，讓民眾輕鬆上網購買農產品。(圖／台灣金融研訓院)

市民農園，進一步宣導有機無毒的生產理念。將1公頃大的農園分為300多個區塊，由農會提供種子、種苗，讓有興趣的新北市市民，以有機無毒的方式種植蔬菜，也請改良場專家，教導如何栽培管理、防治病蟲害，落實永續農業，目前已有150位市民參與。每年12月還有成果發表會，除了展示種植成果，也請來廚師辦桌煮食，就像一場熱鬧的嘉年華。

瞄準綠能趨勢，淡水區農會也積極發展綠能農業，除了在中洲子倉庫設置太陽能板，也活化淡水的休耕農地，鼓勵農民投入太陽能發電，再將電力回售給台電。2019年農會核准的綠能專案貸款已達3,000萬元，未來希望綠色節能放款的規模能達3億元。

除了農民，淡水區農會也深耕在地居民的需求。不僅每年定期捐贈蔬菜給弱勢團體，2020年10月也成立社區照顧關懷據點，透過志工帶領銀髮長輩進行共餐、手作DIY、桌遊、唱歌及銀髮運動等，同時還會以電話關懷社區長者，並定期訪視行動不便及獨居長輩。透過關懷據點，將原有的農民服務擴展到社區服務，讓淡水居民都能感受到農會的溫暖。從基層出發，淡水區農會以實際行動，為企業落實社會責任做了最完美的示範。



玉山金控

科技聯隊培育跨界人才 打造創新金融DNA

採訪、撰文／陳怡如

在玉山金控裡，有一支特別團隊，近千成員橫跨資訊處、資安處、數位金融處等部門，進行各式創新的金融科技研發。他們是「科技聯隊」，也是玉山金打造場景金融、普惠金融和智能金融的秘密武器。

在FinTech浪潮席捲下，金融業大力往數位轉型邁進，培養跨界人才已成重要關鍵。早在2018年，玉山金就著手打造科技聯隊，「向科技界借將，延攬多元人才。」玉山金控人資長王志成說。

多元招募新血，適才適所訓練

為了找到跨界人才，玉山金跳脫傳統徵才方式，以多元管道招募新血。如提供「玉山傑出人才獎學金」；與臺大、交大和中央研究院攜手成立「AI暨金融科技研發中心」；舉辦「玉山金控校園黑客松」、「人工智慧公開挑戰賽」等，吸引

得獎理由

聚焦普惠、場景與智能金融，規劃完整科技聯隊培育模組，藉由健全的職能發展與創新實驗文化，培育具科技力的金融人才。

冠軍人才加入；突破寒暑假限制，開辦週間實習，廣招學子報名。

玉山金更首創「TMA（科技儲備幹部計畫）」，每年培育10到20位科技與金融人才，「更難能可貴的是，有些TMA也同時得到高科技頂尖企業的錄取，但他們最後選擇玉山金。」王志成說。

招募只是第一關，進入公司後，還要訓練這些科技人具備金融腦。在TMA為期18個月的培訓中，就包含基礎業務、技術開發和專案管理三大面向，「他們甚至要到分行櫃台實習！」王志成笑著說，「這對他們未來開發技術或跟業管



玉山金跳脫傳統徵才方式，以多元管道招募新血，找尋跨界人才，打造堅實的「科技聯隊」。（圖／玉山金控）

溝通都有很大幫助。」

玉山金還依照每個人的專業領域進行職能分工，建立包含SA（系統分析）、SP（系統規劃）、AP（軟體開發）、DE（資料工程）、UI（介面設計）等15項職系，讓科技人能適才適所發展。同時在內部舉辦創新競賽和創新工作坊，培養創新數位思維，更有機會將提案化為現實。像是2019年的競賽主題為「如果你要成立純網銀，該怎麼做？」吸引20多隊報名。截至2019年，共舉辦6次競賽及14場工作坊，累積125項創新提案，已有16項實際開發及上線，另有3項正在籌備中。

打造創新、容錯與信任的公司文化

其實，在保守嚴謹的金融體制內，想要實現創新，從來不是件容易的事。玉山金如何打造創新氛圍，讓這些人才得以大展身手？「關鍵就是打造創新、容錯跟信任



玉山金舉辦創新競賽和創新工作坊，培養創新數位思維，將提案化為現實。（圖／玉山金控）

的文化。」王志成說。

玉山銀行數位金融處副理，同時也隸屬於科技長辦公室的王城聰指出，玉山不僅將創新視為銀行DNA之一，由上到下推廣，更塑造了一個包容失敗的環境，「我們會說這是智慧型的失敗。」也就是小規模、小成本投入，即使失敗，只要能從中學習經驗就好。

而信任更是重要，當金融業面對轉換核心系統時，總是嚴陣以待，玉山金為此籌備4年，新核心系統的轉換就像是換掉心臟一般，因為團隊充足的準備、有計畫的測試，加上經營團隊的信任，所以在核心系統轉換的當天，董事長才能果斷下達指令，「那就轉！」最後僅花了8小時就成功轉換。這樣的創新、容錯跟信任文化，正是玉山留住跨界人才，並讓他們大展身手的關鍵。

目前科技聯隊已占玉山金整體員工12.5%，手上負責近百項AI專案，涵蓋風險控管、精準行銷、投顧推薦和作業流程精進，包含招牌的e指系列服務，以及透過AI減少信用卡偽冒交易，在今年菁業獎獲特優肯定。玉山金的科技聯隊，不僅是科技人才發光的嶄新舞台，更是打造未來競爭力的關鍵。



玉山金控人資長王志成（右）認為玉山金有創新、容錯跟信任的文化，使人才願意留下來一起打拚；玉山銀行數位金融處副理王城聰（左）也說明，失敗的經驗將來可能是成功的關鍵。（圖／台灣金融研訓院）



台新銀行

三個月會員破百萬

Richart Life「圈粉」能量大

採訪、撰文／張舒婷

在金融科技（FinTech）浪潮下，消費者的行為模式急速變化，「客戶忠誠度降低」成為傳統金融業者的最大挑戰之一，每個業者都希望能善用金融科技來提供優質的創新服務，進而鞏固客戶的忠誠度，只是該怎麼做？業界普遍認為，結合大數據、AI等科技工具來串接各式金融服務，並與異業結盟發展「金融生態圈」的商業模式是唯一解方。

2016年，台新銀行創立的Richart子品牌，開戶數已突破225萬戶，深受年輕數位族群喜愛，在大家心目中，Richart幾乎就與「數位帳戶」畫上等號。2020年8月，台新跨越Richart金融服務的界線又創新推出「Richart Life」，被推崇為國內首創的生活金融生態圈，透過這個平台及支撐生態圈最重要的兩支收付API，打造全方位的服

務，更一舉拿下今年菁業獎「最佳數位金融獎」特優獎。

Richart Life積極落實場景金融

「銀行雖然是服務業，但一般人的金融行為頻率其實不高，畢竟不可能一天到晚在交易或存款、提款。」台新銀行數位金融處資深副總經理包國儀指出，若要讓金融服務融入客戶的日常生活，就得靠著生態圈串接起更多消費場景，這正是近年來最夯的「場景金融」概念，而Richart Life正是這種概念下的產物。Richart Life結合台新Pay支付及台新Point點數，打造了跨生活及金融的生態圈。

台新銀行同時發現，多數商家夥伴的痛點在於現行支付工具過多，收款複雜度提高，於是開發了one碼平台服務，



台新銀行數位金融處新型支付部打造 Richart Life 多元行動收付整合平台，提供全方位服務。（圖／台新銀行）



台新多元行動收復整合平台整合多項功能，同時解決合作商戶與消費者的問題。(圖/台新銀行)

整合了街口、LINE pay、拍付、歐付寶等電子錢包，加上台新是國內唯一同時取得中國支付寶、微信及南韓韓亞跨境支付業務的銀行，著實幫商家省下與各支付業者進行系統介接的開發時間及費用。

對於消費者而言，手機裡多少都有一些商家的App，但就算將這些App綁定同一張信用卡，並「集中火力」只刷這張卡，仍然常因為App太多、點數太分散而困擾，甚至放到過期都忘了兌換。若是透過Richart Life App，不僅可以享受網路購物、叫車、訂餐廳或飯店等服務，不同業者的點數還能互抵、共享。

享受一站式消費體驗 客戶黏著度高

台新將所有客戶與合作商家都集中在Richart Life平台上，讓客戶享受一站式消費體驗；當越來越多的客戶習慣在Richart Life上換點數，台新也能進一步掌握客戶行為，推薦符合其需求的服務，持續提高其黏著度。

Richart Life上線後，即發揮強大的「圈粉」能量，短短3個月就突破百萬會員數，看起來成長速度極快，但這些成績都不是一蹴可幾的。台新銀行的消費金融業務在國內一向名列前茅，現在是國內最大信用卡收單銀行，再加上台新長期在數位金融領域默默耕耘，推出深



台新銀行數位金融處資深副總經理包國儀表示，若要讓金融服務融入客戶的日常生活，就得靠著生態圈串接起更多消費場景。(圖/台新銀行)



受歡迎的Richart數位帳戶。在堅實的消費金融業務、Richart數位帳戶「雙管齊下」的基礎中，才能發展出像Richart Life如此有活力的生態圈。

儘管Richart Life成績斐然，但如今有更多銀行加入數位帳戶之戰，不惜血本大打價格戰，加上純網銀來勢洶洶，最快2020年底就會正式營業，「金融生態圈」的競爭勢必白熱化。

對此，包國儀表示：「本來就沒有所謂獨占或寡占的金融服務，只是建立生活及金融融合而為一的生態圈是需要時間的，重點在於客戶肯不肯持續買單。」

目前Richart Life僅限台新卡友申請，預計2020年底前會開放非卡友加入，也就是說，之後Richart Life的服務對象不限於台新客戶，而是擴及全台灣2,300萬人，代表之後的成長空間可以期待。

除了既有的點數兌換與折抵之外，台新還留意到近期越來越多零售業者推出可跨店領取，也可轉贈分享的「飲料寄杯」服務，不排除將未來消費者在各通路的寄杯數量都串接到Richart Life上，若真的推行成功，想必屆時又會再掀起一波熱潮。

最佳
數位金融獎
優等

快速緩解勞工紓困申貸人潮 「一站式線上申貸」體驗

撰文／王明德

今年COVID-19肺炎重擊全球，為了紓緩國內經濟，政府各部會紛紛推出紓困振興方案，在這其中，又以勞工紓困貸款與民眾的關聯度最高，為了解決短時

間內大量湧入的申貸量，中國信託銀行不僅在受理首日就推出全國第一家提供QR Code線上申辦的數位服務，同時也以近年成立的全數位化處理流程Online貸數位申貸平台為後盾，打造出「一站式線上申貸」的無斷點客戶體驗。

政府推出紓困貸款後，短時間即湧入過去18倍的申貸量，若以傳統運作模式，勢必得投入大量的人力方能因應客戶的需求。中國信託銀行發展出全數位化的申請平台、智能徵審大腦與流程機器人等三大數位能力，在一個月期間受理超過28萬件申請，其中97%更來自數位通路，在收件數及核保數皆為全國銀行第一名。

數位申請平台 大幅減輕人工作業

其中，「全數位化申請平台」將客戶由分行櫃檯和電話客服導向線上申請，大幅減少客戶往返奔波困擾，也可以用數位流程完整串聯「收件、建檔、徵審、送信保基金、核貸通知、線上對保、自動撥款」作業。有了數位流程平台，也需要有搭配



中國信託銀行團隊推出「新型態紓困借貸平台」，以全數位化的申請平台、智能徵審大腦與流程機器人等三大數位能力，快速緩解紓困申請人潮。（圖／中國信託銀行）

的數位徵信及審核大腦，中國信託銀行的「智能徵審大腦」累積多年的量化信用風險管理經驗所衍生出的智能徵審邏輯，再納入政府紓困貸款的規格考慮後，讓勞工紓困貸款在完成自動化徵審的同時，也兼顧一般案件的徵審需求。數位申請平台減輕了書面作業，智能徵審大腦把徵審人力使用在較複雜的案件，「流程機器人」則大幅地簡化中國信託銀行和信保基金的資料對接與交換作業，自動完成資料建檔、核保資料輸入工作。

中國信託銀行的全數位化申請平台，讓客戶不受時間地點限制，迅速而簡便地完成申辦，而全程數位線上快速徵審，更透過精準的數位流程，解決大量人力運用問題，提供客戶最佳貸款服務。

得獎理由

迭代更新AI與數位化流程的申貸平台，有效解決大量進件造成電腦與人力之高度負荷，滿足客戶的金融需要。

最佳
數位金融獎
優等

永豐銀行

幫助年輕人有感投資
在年輕人的手機蓋一間銀行

採訪、撰文／張舒婷

永豐銀行在2019年6月推出數位帳戶品牌「大戶DAWHO」，算是起步晚的，但成立僅1年半便後來居上，已有60萬用戶，晉升市場前三大。

「之前並不是沒想過要做數位帳戶，而是想了非常久。」永豐銀行數位金融處處長黃品睿說，公司一直在思考，如何讓數位帳戶不只是產品或流程數位化，而是搶攻數位客群心占率？「紀律投資」符合年輕人所需嗎？

幾經討論，永豐定位DAWHO數位帳戶是「在年輕人的手機上蓋一間銀行」，並以集團內部的孵化器之姿，透過內部海選、外部招聘來物色團隊成員，從理專、技術人員到零售業、旅遊業背景的人都有，且平均年齡不到30歲。

20億筆數位足跡彌足珍貴

另外，DAWHO也要成為協助年輕人紀律投資的最佳幫手，與永豐金證券合推「大戶投」，提供網路化證券下單，最快在線上開戶後1小時就可開始交易，創下券商首例，推出線上台股、複委託交割戶綁定服務，能定期定額買台股、海外股市。若綁定DAWHO為交割戶，照樣享有活存新

台幣50萬元內1.1%利率，也是市面上獨有的，這些都讓DAWHO深受小資族青睞。



永豐 DAWHO 數位帳戶鎖定年輕族群，便利的投資方式與優惠存款利率獲小資族青睞。
(圖／台灣金融研訓院)



永豐數位帳戶起步雖晚，但在團隊努力下，短時間便大有斬獲，躍升市場前三大。
(圖／台灣金融研訓院)

得獎理由

領先市場推出結合7大產品之數位帳戶，善用數據管理平台追蹤用戶足跡，有效增進客戶活躍及黏著度。

而盤中零股交易上線也帶動DAWHO交易量，在上線第一週有高達22%的證券新客戶第一筆交易即為零股，而21~40歲的年輕客群則占據零股交易人數的4成以上。

DAWHO成立迄今，留下20億筆數位足跡，是彌足珍貴的資料。另外，銀行客戶平均年齡約47歲，DAWHO用戶平均年齡僅33歲，當中高達7成從未和永豐銀往來，可見DAWHO確實拓展不少新年輕客群。

隨著越來越多金融業者推出數位帳戶，又遇到開放銀行第二階段上路、純網銀最快將於2020年底開業，DAWHO還能保持競爭優勢？黃品睿說，銀行有既有的客群，而且開放銀行新措施上路後，若能串接上數位帳戶，反而能強化提供給用戶的服務能量。

最佳
數位金融獎
優等

為客戶解決外匯往來痛點

自主開發外匯智能平台

採訪、撰文／陳怡如

成立於1992年的玉山銀行，因應FinTech趨勢，以「科技的玉山」為主軸，力推數位金融，更是台灣首家自主開發外匯智能平台的銀行，「我們從顧客的數位旅程出發，解決外匯往來的痛點。」玉山銀行副數位金融長溫學華說。

像是首創市場高低點通知、到價通知，以及獨家的「外幣平均成本」功能等，玉山銀行打造多元服務管道，讓外匯操作零距離，「現在消費者都是多通路使用者，提供多通路一致的優質服務，對銀行的滿意度也越高。」溫學華說。

以超過新台幣50萬元的大額換匯來說，以前都需臨櫃辦理，可能因此錯失最佳匯率。2018年，玉山銀行首創在行動銀行提供大額換匯服務，以IXML憑證辦理外匯交易申報書電子簽章，減少50%以上的交易時間，目前行動大額換匯金額每月可超過1億美元。此外，玉山銀行是目前市場上唯一全行外幣ATM可同時提領日圓、美元及人民幣現鈔的銀行，除提供跨行提領，

得獎理由

首創多項行動外匯功能並獲專利，個人外匯數位交易次數、外幣存款餘額成長速度及小額收付成長率等均領先同業。

更是領先開發外幣帳戶扣款提領功能。2019年外幣現鈔提領交易，ATM提領率高達72%。

數位通路發威，節省破億成本

針對外幣詐騙，玉山銀行在2018年首創智能反詐騙平台，建立匯出與匯入的雙向檢核機制，若系統發現疑似詐騙態樣，隨即跳出警示進行檢核並輔以提醒顧客確認交易，曾攔阻近30萬美元，成功保住了企業員工的年終獎金。

玉山銀行更首創「玉山特匯日」利率、匯率搶購活動，2019年的利率搶購交易量大幅成長，每月7小時活動的搶購成交量，相當於玉山銀行小型分行一個月的交易量。

目前玉山銀行個人數位交易占總外匯交易筆數高達98%，若由臨櫃處理，需耗費2.7萬小時，數位通路每年更為玉山銀行省下破億元的營運成本。透過數位加持，玉山近5年外幣存款餘額翻倍成長，市占從第12名躍進至第3大。2017至2019年外幣存款餘額增量，也是業界唯一連續3年超過千億的銀行，無論是成長量或成長率，都穩居市場龍頭。



玉山銀行副數位金融長溫學華（前中）表示，玉山銀行積極布局全面數位科技發展，虛實整合讓客戶旅程無斷點，創造極致的服務體驗。（圖／台灣金融研訓院）

最佳
數位金融獎
優等

華南銀行

首創全聲控AI行動銀行

採訪、撰文／游邵

華南銀行首開全台先例，將人工智慧導入行動銀行，「我們採用Design Thinking的設計思考模式，與臺大產學合作，解決客戶找不到想用的功能、操作流程冗長等問題。」華南銀行總經理張振芳表示。華南AI行動銀行與IBM Watson合作，將語意分析技術落實在實際交易面上，具AI全功能導航、全面聲控輸入與多輪對談互動等突破性功能，客戶只要說出需求，AI金融助理「小n」就能從超過100支的行動銀行功能中，導引客戶快速完成交易。這項功能推出後，創下行動銀行交易筆數成長262%、交易總金額提升194%、使用人次提升420%的亮眼佳績。

內修+外合 迎戰純網銀攻勢

AI行動銀行只是華南銀行金融創新與轉型的其中一項成果。近年大力推動的「金融服務+AI」計畫，運用AI技術，從內

到外翻轉客戶的金融服務使用行為。導入OCR視覺辨識技術、AI資訊分類及分流技術與機器學習提升數據處理精準度等三大RPA流程，解決原本大



華南銀行AI金融助理「小n」推出後，創下行動銀行交易筆數、交易總金額及使用人次大幅提升的亮眼佳績。（圖／台灣金融研訓院）

得獎理由

首創AI行動銀行，有效提升交易量與使用人次；API導入8大領域，達成每月交易超過300萬筆等實績。

量且重複性的作業，全面智能自動化處理後，不僅業務處理量達全國第一，人力投入更從150人減少為70人。2020上半年推出全由AI研判市場趨勢與多元演算法的智能理財「華南好基智」；下半年，AI智能客服升級為AI智能客服2.0「說得好 機器人客服」，將各類型金融問題的平均準確識別率提升至9成以上。

面對純網銀的猛烈攻勢，華南銀行朝內修及外合兩大面向發展，一方面優化升級銀行App、引入「減法思維」，推出全新數位帳戶SnY專屬App；也瞄準場景金融積極擴大異業合作，期能從不同產業間挖掘更多潛在的金融服務場景，創造全新商業模式。



華南銀行總經理張振芳表示，華南銀採用Design Thinking的設計思考模式，並與臺大產學合作，積極解決客戶使用問題。（圖／台灣金融研訓院）

成功樹立法遵科技典範

精進洗錢防制風險管理

撰文／王明德

最佳
風險管理獎
優等

跨境洗錢是政府與金融機構最關注的議題，根據國家洗錢風險評估報告，每年跨境間流通之不法犯罪所得達數百億元，為防杜重大犯罪者利用金融機構等管道洗錢，全球各國洗錢防制相關法令與作業規範日趨嚴謹，擁有研發創新法遵科技實力的中國信託銀行，也在總經理轄下設立法令遵循處，精進洗錢防制（AML）作業，強化海外管理，全面接軌國際監理規範。

加速法遵數位化，控管風險兼顧金流便利與效率

中國信託銀行指出，洗錢防制風險管理概念有如旅客搭機出境時的安檢門，或許會帶給旅客些許不便，但若從整體利益來看，終究是維護國家與旅客安全的必要作為。也因此，中國信託銀行對洗錢防制的管理思維，就是要掌握並運用法遵科技（RegTech），兼顧金流作業的安全與效率，在有效風險控管的前提下，盡可能降低客戶不便。

為此，中國信託銀行投入了大量資源，持續擴編專業團隊並強化政策制度，積極建置軟硬體系統，致力打造以風險為本（RBA）的管理架構，加速推動法遵流程數位化，同時也透過eKYC，提高案件審查的品質與效率，確保客戶跨境資金的調度往來均符合國際規範。

近年來AI技術的崛起，掀起RegTech的創新浪潮，也是中國信託銀行落實AML風險管理的關鍵要素，透過AI智能平台的



中國信託銀行重視洗錢防制，在總經理轄下設立法令遵循處，精進 AML 作業，強化海外管理，全面接軌國際監理規範。（圖／中國信託銀行）

成功運用，打破內部各系統及外部網站的資料藩籬，進行客戶身分識別、調查程序梳理及潛在洗錢風險評估等全方位風險辨識。AI智能平台還能進一步匯集所有交易數據，掌控跨境錯綜複雜的金流，有效強化中國信託銀行全球逾260處營運據點的跨境AML風險管理。

放眼未來，跨境洗錢仍會是企業布局全球的痛點，中國信託銀行接下來亦將持續精進AML風險管理，引領法遵科技的創新運用，擔任「全方位・超智能・AML鋼鐵守門員」，以創新法遵科技樹立全球跨境洗錢風險管理的最佳典範。

得獎理由

建立標準化的全球客戶單一視圖，運用大數據辨識風險，並以創新科技抵減風險，有效強化跨境風險管理。

最佳
風險管理獎
優等

玉山銀行

人機協作維護用卡安全
iEFPS 不只防守，更能助攻

採訪、撰文／陳怡如

科技帶來支付創新，但同樣也帶來潛藏風險。面對信用卡冒用的風險問題，玉山銀行以人工智慧（AI）應戰，自主開發「玉山智能詐欺預防系統」（iEFPS），滿足顧客體驗的同時，更做好交易安全防護。

玉山銀行數位金融處副理何俊民指出，過去玉山銀透過人工方式，在系統設定200條偽冒交易規則，但信用卡交易量與日俱增，趕不上日新月異的偽冒樣態。於是玉山銀行在2019年導入AI模型，每筆交易在0.1秒內即可產生評分，若符合偽冒交易數值，再透過玉山Wallet、簡訊，或客服人員與顧客聯繫，確認交易真偽。

只要0.1秒，迅速判斷

何俊民指出，這套AI模型最強大的地方，就是在0.1秒內計算出評分，「顧客



玉山銀行以 AI 應戰，自主開發「玉山智能詐欺預防系統」，不僅滿足顧客體驗，更完備用卡交易安全防護。（圖／台灣金融研訓院）

整個刷卡交易過程是6秒，其中國際組織給玉山銀行的交易時間只有1秒，因此AI運算要在0.1秒內完成。」為此團隊做了很多努力，像是將每筆交易資料預作標籤（Index），加快資料搜尋時間；或是將資料放在記憶體裡運算，速度更快。每週AI模型更持續將新發生的偽冒交易加入學習，再搭配專家經驗判斷，透過人機協作維護用卡安全。

目前玉山銀行的信用卡交易量每月高達3千萬筆，透過AI模型，有效將判定為可疑交易的案件量下降24%，每月可減少40%的監控人力，也將原有200條人工規則減少至70條。詐欺交易的攔截率更提升至30%以上，預防遭詐欺損失金額高達1.01億元。

「這個守門員不只防守，更能助攻。」信用卡暨支付金融事業處資深經理林子渝表示，因為風險控管得宜，玉山更有自信打造更多便民服務，像是後續推出業界首創的「即時核卡」功能，讓顧客在3分鐘內就能完成。在科技助攻下，玉山不僅有了堅實的安全防護，更成了業務推進的全新養分。

得獎理由

運用數據、AI及創新等元素，首創AI信用卡冒用風控系統，藉由人機協作降低冒用風險並提升客戶用卡體驗。

最佳
風險管理獎
優等

兆豐銀行

超前部署防制洗錢措施 首創自動化風險評估系統

採訪、撰文／陳怡如

兆豐銀行在2016年遭遇重大風控事件後，積極投入洗錢防制和法遵制度，經過兩年半的努力，2019年底指定監督人已全數退場，「這是值得驕傲的里程碑，現在兆豐銀行可說是國內首屈一指的洗錢防制銀行了。」兆豐銀行董事長張兆順說。

法遵長鄔慧琳並接著說明，事實上，兆豐銀行要推行洗錢防制，比其他銀行難度更高。兆豐銀行擁有108間台灣分行、36間海外分行，是有最多海外據點的國銀，全球服務400多萬客戶，全年交易超過1億筆，交易金額高達10兆美元。面對分行多、業務繁雜的挑戰，2019年兆豐銀行領先同業，首創「前瞻洗錢防制風險管理智能化全球風險評估系統」，以自動化系統應戰。

自行設計規劃， 完整貼近銀行需求

過去兆豐銀行洗錢防制的風險管理，仰賴人工彙整關鍵資料，一來耗日費時，二來人工作業也恐有疏失，這套系統最大的突破就在於，以自動化方式整合及分析數據，並直接產出風險評估。反洗錢暨金融犯罪防制處協理葉念茲強調，兆豐銀行特別找來四大會計師驗證系統資料，絕對是可以接受考驗的。同時，這套系統也由兆豐銀行自行設計規劃，「在市場上絕對找不到現成的套裝軟體，有錢也買不到！」鄔慧琳笑著說。

副處長許達凱說明，以往採人工統



兆豐銀行董事長張兆順（中）帶領團隊積極投入洗錢防制和法遵制度，成為國內優質的洗錢防制銀行。（圖／兆豐銀行）

計，需至隔年6月才能提供前一年度的全球風險評估報告，但透過自動化系統，提前至隔年第一季就能產出，兆豐銀行更是國內36家銀行中，第一家將「洗錢資恐風險」與「制裁武擴風險」分開獨立進行評估的銀行，專案負責人齊孝慈及專案經理人謝宛純表示，這套系統目標就是讓兆豐銀行大幅減省高階的法遵人力作業時間，更專注於風險管理本身。

由於洗錢防制風險管理工程浩大，目前銀行很難達到預防之效，但藉由系統，兆豐銀行甚至每月或每季都能產出報告，達到風險預警監控並超前部署防制措施。「期許兆豐銀行成為台灣銀行洗錢防制的標竿。」葉念茲堅定地說。

得獎理由

運用全球合併評估模型，導入大數據資料分析，首創能同時衡量洗錢及制裁風險系統，大幅節省高階法遵人力並提升效率。



守護並協助私校教職員好命退休

安全、便利、服務完善

採訪、撰文／王明德

「培育我們下一代的老師，值得擁有更安心的人生。私校退撫信託自主投資平台，就是希望透過中國信託銀行的專業服務，協助老師們便利進行退休金自主投資。」中國信託銀行全球商銀產品處處長蕭志鵬說。

六度獲選擔任信託銀行

教育部自2009年修法改革私校退撫制度為確定提撥制，並從2010年開始施行改由學校、主管機關及教職員三方提撥退休金。在參考美國、香港退休金開放自主投資之成功經驗後，將儲金交付信託銀行管理。經過儲金管理會對各銀行遴選後，由中國信託銀行脫穎而出，成為私校退撫信託銀行，之後連續6度獲選擔任，堪稱是私校退撫最佳合作夥伴。

國內的金融機構眾多，中國信託銀行何以獲得教育部評審委員的青睞？「關鍵在於中國信託銀行豐富的企業員工福儲信託管理經驗。」蕭志鵬指出，中國

信託銀行員工福儲平台系統功能領先市場，並累積了豐富的服務能力，這些優勢造就中國信託銀行勝出的關鍵。

回歸教職員自主投資

在2010年開始推動私校退撫改革後，經過前三年的擘劃準備，自2013年開始推動私校教職員退休金自主投資計畫。初期推出「保守型」、「穩健型」與「積極型」3種投資組合可供私校職員選擇，由中國信託銀行提供自主投資平台網站，讓私校教職員依自身可承受風險，挑選適合的投資標的。

「私校自主投資平台是以老師需求為核心所設計。」蕭志鵬進一步表示，建立私校退撫平台第一要務是安全、值得信賴；第二是簡單方便操作，第三是必須提供完整、貼心的服務，以因應近5萬名教職員的需求。

為了讓老師隨時隨地都可操作自主投資平台，老師能透過手機、平板、桌機及筆電等數位工具連上自主投資網站，





中國信託銀行作為台灣第一家退撫金自主投資平台，寫下了國內金融業的傲人紀錄。（圖／中國信託銀行）

即時查閱自己的退休金帳戶或選擇變更投資組合。於自主投資網站使用上有任何問題，中國信託銀行亦提供專屬客服專線電話，解決教職員遇到的難題，讓自主投資更加快速及方便。

另外，學校教職員常有借調、轉任、留職停薪等各種職務變動，在這些職務、身分變動下，中國信託銀行設計出可攜式退休金帳戶，不會因教職員職務變動而有不同的退休金帳戶。私校退撫自主投資新制，自開辦至今已經運作10年了，10年來的穩定運作也讓私校教職員對自主投資平台產生高度信賴感。

作為台灣第一家退撫金自主投資平台，中國信託銀行寫下了國內金融業的另一項歷史，不過蕭志鵬指出，這一路走來並不容易，「第一家的意思就是沒有前例可循，平台中所有的功能設



計，都是教育部監理會、私校儲金管理會與中國信託銀行同仁緊密合作，不斷討論修正而成。」這幾年理財概念逐漸深植人心，老師們對於投資也更有想法，因此私校退撫信託自主投資平台也與時俱進，不斷推出各種新功能，未來中國信託銀行將秉持初衷，持續進化平台架構與服務，「因為老師的付出，值得我們守護。」

運用信託創造共好社會



國泰世華團隊創新信託平台應用，針對客戶需求提供優質服務，居市場領導地位多年。（圖／台灣金融研訓院）

財富樣貌多元，除了金錢外，有價證券、保單、房地產，甚至是家庭關係，都是人生的財富。從客戶的需求出發，扮演保障與管理的角色，在國泰世華銀行信託平台裡，每個人都能夠找到相對應的服務。

國泰世華信託平台的明星商品就是安養信託與家族信託，針對一般退休民眾，國泰世華推出業界第一個可以同時把股票、金錢、保險金和房地產，同步放入同一信託的安養信託創新服務。而重視傳承的高資產客戶，則依據不同客群安排家族企業財富規劃的思路，發展出五大傳承模組，進一步提供客製化的傳承規劃。家族信託要能成功圓滿，不僅考驗銀行團隊的金融與法律專業，更有賴團隊與客戶之間的信任度，國泰世華協助客戶進行家族信託經驗超過十年，在市場長期居領先地位。

時時關注經濟與消費型態趨勢

在法人信託業務上，時時關注經濟與消費型態趨勢是重要關鍵。舉例來說，當數位禮券逐步取代實體禮券，信託作業相

對應的系統就必須同步跟上，國泰世華信託平台長期以來與客戶保持密切溝通，才能夠及早因應電子支付趨勢、承辦電子禮券信託業務。此外，國泰世華也積極配合政府政策，去年因應台商資金回台專案，由信託部統籌集團資源，一面協助客戶快速了解法規作業，一面統整各子公司客戶的資金運用需求，再從內部整理出相對應的產品，比如領先業界成立的專法基金。

迎向2021年，國泰世華將持續培育專業人才，以快速因應趨勢變化、替客戶提供相對應的服務；未來，更將積極與地方政府與社區合作推廣信託觀念，協助民眾安排未來的生活與財產，運用信託創造共好社會，為每個世代與產業，持續實現「受人之託、忠人之事、成人之美」的願景。

得獎理由

呼應政府政策，持續創新信託平台；關注消費保障與交易安全、公益信託等多項業務長期居市場領先地位。



國際票券

專業客製化便利服務

「超前部署」 綠能融資成果豐碩

採訪、撰文／王明德

「用一句今年常用的名詞，國票做綠色金融算是『超前部署』，前兩年市場剛起步時，我們就開始做綠能融資業務了。」國際票券董事長魏啓林說。

2017年政府全力推動綠能，不僅經濟部推出相關政策，吸引全球綠能大廠來台，金管會也公布了「綠色金融行動方案2.0」，希望可以推動環保、社會與公司治理（ESG）責任，國票則是台灣金融業中率先投入者，這兩年下來不僅成果豐碩，成功協助多起台灣太陽能、風力發電專案廠商取得資金，近期更以「綠色金融行動方案2.0」進一步擴大相關融資業務。

看好綠能發展 設計客製化融資業務

對於超前部署綠色金融這件事，魏啓

林坦承來自成本壓力。相較於可以從存戶取得資金的銀行，票券公司的資金僅有自有資金、同拆市場借出與投資人3種，授信業務範圍也只有短期票券的發行與流通，發行期間在一年以內，雖然風險比銀行低，但是利差相對少，融資時間過短也導致企業的意願不足，「所以票券要做企業融資，不只要超前部署，還要客製化。」

魏啓林進一步分析綠能產業，在環保議題下，綠能產業近幾年雖然火熱，資金需求孔急，不過金融機構要做融資業務並不簡單。原因之一是這個產業的專業知識相當高，以風力發電為例，風場環境、機械機構、國家政策支援等因素都必須納入考量，才能做出正確評估。原因之二則是產業的資金需求不同，綠能產業資金需求最急迫的階段，大多在專案執行最初期，然而在此階段，廠商往往只有土地，



國際票券團隊積極投入綠色金融，成功協助多起台灣太陽能、風力發電專案廠商取得資金，近期更以「綠色金融行動方案2.0」進一步擴大相關融資業務。（圖／台灣金融研訓院）

發電系統尚未建置，在沒有抵押品前，要獲得融資有相當的難度。「不過我們當時還是認為，綠能產業的發展潛力深厚，因此成立團隊，開始投入綠色金融。」

為了解綠能，國票特別找來曾在經濟部能源局任職的專業人士當顧問，同時也為國票的團隊上課，藉此了解政府政策與綠能產業的特色，從而設計出專屬融資業務。現在國票可針對不同類型的綠能業者，提供對應的融資方式，包括依建置進度撥款、EPC工程合約融資、建置完成後撥款、電業法專案融資，甚至也接受電站建置前的土地抵押，讓綠能業者的資金籌措更方便。至於額度續約，國票則會每年審核，只要通過就可展延，對正常營運的綠能業者來說並非難事。



票券業唯一！ 獲經濟部能源局頒發光鐸獎

在專業團隊與客製化服務的支援下，國票的綠色金融業務從2017年的35億元成長到現在的150億元，並且拿下經濟部能源局的「光鐸獎」，成為唯一獲頒此獎的票券業者。至於這次獲得菁業獎最佳票券金融獎特優，魏啓林覺得這是對國票團隊的最佳肯定，他指出，企業往往因對票券金融不了解，怕被抽銀根，導致融資業務推動不易，此外與銀行相比，專業票券的規模小，手上的資金也較少，再加上融資年限短，這些都是國票的經營挑戰。

「面對這些挑戰，我們唯一能做的就是加強專業。」魏啓林指出，國票這幾年大換血，不斷從各領域募集人才組成專業團隊，用知識創造產值，「國票員工每人每年為公司創造的營收都超過千萬，這是我們最大的資產。」隨著綠能產業

受各國政府與社會重視程度的升高，國票這批專業資產未來將創造更高價值，為業者提供更便利的資金服務。

國際票券董事長魏啓林帶領國際票券「超前部署」綠能融資業務，成果斐然。
(圖／台灣金融研訓院)



最佳
票券金融獎
優等

布局外幣債券績效卓越 風險承擔能力與資產品質控管能力有目共睹

採訪、撰文／呂珏陞

受COVID-19疫情影響，利率持續走低，導致2020年金融業獲利深受影響，不過兆豐票券不僅獲利表現居票券業之冠，2020年前3季淨利還能逆勢成長近15%，關鍵就在所持有的外幣債券獲利貢獻度提高。

兆豐票券董事長廖美祝表示，從2014年開辦外幣債券業務，2017年開始倍數成長，市占最高達6成。直到2018~2019年經過升降息、縮表的循環，市場同業大舉進入外幣債券市場，兆豐票券仍有超過三分之一的市占率，也是獲利居冠關鍵。

不過，外幣債券雖然報酬較高，但承擔的風險也較高，廖美祝指出，兆豐票券團隊嚴格把關，從發行人國家、產業及信用評等為投資等級以上的債券，慎選收益性佳、流動性高的標的，今年疫情剛好是檢視各家資產品質的最佳時機。兆豐票券的投資組合未被降至投資等級以下，可證明兆豐票券優良的風險承擔能力及資產品質的控管能力。

得獎理由

重視經營績效並兼顧風險管理，為市占第一、獲利最佳、資產規模最大的票券金融公司。



兆豐票券董事長廖美祝（中）帶領團隊進軍外幣債券市場，市占率及獲利均居業界龍頭。（圖／台灣金融研訓院）

建構有效率的交易模式 吸引企業法人

提到票券業的發展，比較大的問題是流動性。過去票券業外幣債券業務的主要客戶大多是金融業，近年來兆豐票券降低與金融業客戶往來比例，加強與企業法人的合作關係，國內電子大廠、知名傳產業幾乎都是兆豐票券的客戶，目前國內法人承作的外幣債券已占整體部位半數，成功達到分散客戶的效果。

除此之外，兆豐票券也持續建構更有效率的外幣附條件交易交割模式，從傳統「T+2」做到「T+0」。廖美祝強調，票券業提供這類短期商品就是要及時性，若能做到交易當日款券同時交割，對於企業法人就有很大的吸引力。

近年來，兆豐票券在業務推展的過程中，如發現法規調整對業者或市場有利時，就會積極爭取與建議，廖美祝認為，在現行的法規下去爭取業務發展空間，創造更好的環境，是當仁不讓的任務。



「信用合作社是與民眾溝通的第一線，這就是地方金融的價值所在。」花蓮二信總經理陳芳偉說，花蓮縣人口僅32萬人，花蓮二信自成立之初便扮演受薪階級、中小企業的好夥伴，鎖定花蓮地區為數眾多的公教族群，推出客製化的薪津作業系統，提供學雜費繳納服務，在花蓮，公教人員有8成是花蓮二信的客戶，而全縣9成學雜費皆透過花蓮二信代為繳納，奠定存款經營的底蘊。

跨越中央山脈 展現強大的資訊自製、客製彈性

除此之外，花蓮二信也積極走出東台灣，成為全國第一家獲准跨區經營的信用合作社，實際經營範圍已經跨越中央山脈進入六縣市都會區。為與大型金融競爭，花蓮二信以強大的資訊自製、客製化彈性，滿足地方金融的需求，就連看似普通的支票都能替客戶量身訂作，殷實勤



花蓮二信總經理陳芳偉帶領同仁一起照顧地方民眾需求，創新便利的金融服務深獲青睞。（圖／台灣金融研訓院）



花蓮二信勇奪「金融卡—雲支付」服務的信用合作社發卡量冠軍。（圖／台灣金融研訓院）

掃基層的照顧地方需求，成為花蓮二信百年老店招牌的基本功。

陳芳偉表示，花蓮二信能夠成功跨區經營，要歸功於首任總經理陳原紅先生「以科技資訊」為提升實力的堅持，早早成立自家資訊部門，在1979年就啟動第一家分社連線交易處理帳務，無論行政或人事流程，均不因跨區經營而影響效率。此外，內部自訓資訊人才，能夠快速回應地方金融的實際需求，以今年COVID-19疫情開辦紓困專案為例，花蓮二信便在極短時間內開放線上申請服務，一來避免客戶來回奔波，二來更符合政府避免群聚的引導策略。

「雖然沒有辦法當領頭羊，但我們追隨科技發展亦是不落人後。」陳芳偉說，花蓮二信長期關注金融科技的發展趨勢，舉凡大型金控的開發項目，如果地方中小型客戶有需求，花蓮二信就會以更接地氣的方式，全力投入開發。因此，花蓮二信自2008年即開發啟用網路銀行，甚至於近期也打造了App與行動支付等。2020年更領先所有信用合作社，完成掃描繳費單



花蓮二信內部自有資訊人才，能夠快速回應地方金融的實際需求，COVID-19 疫情開辦紓困專案，便在極短時間內開放線上申請服務。（圖／台灣金融研訓院）

QR CODE就能讓家長繳納學雜費，使民眾體驗到行動支付的便利性，落實普惠金融的推廣。迄今在科技領域的投資，已讓花蓮二信獲得五屆菁業獎特優殊榮。

數位金融服務採「策略結盟」 創造雙贏局面

值得注意的是，由於有效存儲戶僅6~7萬戶，花蓮二信深知每一步投資都需要花在刀口上，並不會貿然孤注一擲。因此，除了核心存放款業務之外，提升數位金融服務則採取結盟策略，與不同領域的好手一同出擊：基金即首家信合社與線上基金平台「基富通」合作，選擇「一卡通」首創電子錢包與金融卡結合，行動支付則與台灣PAY連結，在滿足客戶需求的同時，降低投資風險的雙贏局面。舉例而言，台灣行動支付（台灣PAY）與財金公司共同推出的「金融卡-雲支付」服務，列名20家發卡金融機構，花蓮二信就勇奪信用合作社發卡量冠軍。



持續落實普惠金融的推廣， 創造地方金融的價值

金融科技力是未來的趨勢與挑戰，藉由數位化服務與管理，才能發揮組織精簡的特色，創造高效執行的企業文化，深信只要有花蓮二信的地方，就能體驗到數位金融的創新與用心，還能感受到深耕在地的服務與熱誠，花蓮二信以創造友善金融環境，加速推動行動支付普及與應用為目標，讓地方金融的價值，落實在客戶的真心體驗。



最佳
合作金融獎
優等

淡水一信

化身偏鄉金融土地公
深耕在地、共好共融

採訪、撰文／陳怡如

走過86個年頭，成立於日治時期的淡水一信，是國內規模最大的信用合作社，也是公認的模範生，「我們深耕基層金融，最重視與地方居民的互動關係。」淡水一信總經理劉啟超說。

淡水一信最家喻戶曉的獨門工夫，莫過於免費的婚喪喜慶服務。在淡水一信內部，設有一個完善的通報網絡，彙整在地婚喪喜慶消息，除了贈送輓聯或賀匾，更能在當天提供會場布置、代收禮金、奠儀、司儀、禮生等服務，甚至還有同仁考取禮儀師證照。這些收妥的禮金、奠儀，可全數委託淡水一信存入帳戶，既解決民眾現金保管的難題，又增加淡水一信的存款數，達到雙贏局面。

2019年淡水一信參與的婚喪喜慶活動高達600場，一共動員2,300多人協助，如此貼心服務還曾被媒體譽為「偏鄉金融的土地公」，「取之地方，用之地方，是我們重要的經營理念。現在金融競爭激烈，基層金融一定要跟客戶共生共榮。」劉啟超說。

代收社區管理費，拓展新客源

不只深耕地方，淡水一信也積極拓展新客源。隨著淡海新市鎮發展，外來人口不



淡水一信成立線上學習平台，讓同仁不受限地隨時學習精進、自我成長。（圖／台灣金融研訓院）

得獎理由

推動業務創新提升服務品質，開發線上學習平台加強人員培訓，積極參與地方發展與公益服務，卓有成效。

斷增加，但集合式的住宅大樓，增加了淡水一信與居民搏感情的難度。為此，淡水一信成立專責小組，發展社區管理費代收服務平台，8年來，淡水已有7成社區大樓的管理費由淡水一信代收，累積14億元，總戶數超過5萬戶。另外，也提供其他金融服務，同時爭取居民開戶，「他們過去雖不是我們的客戶，但以後有資金需求，第一個就會想到淡水一信。」

雖然身為基層金融機構，淡水一信仍積極求新求變，去年加入台灣Pay陣營，所有同仁勤跑淡水大街小巷，力推行動支付，目前特約店家已達800家，每月交易筆數超過1,800筆，交易金額達120萬元。此外，2020年亦新成立線上學習平台，打破時間、地理限制，滿足同仁學習精進的需求。透過與地方居民建立信任及深厚情感，淡水一信成功創造了一般銀行無法取代的獨特價值。



淡水一信總經理劉啟超表示，深耕基層，重視與在地居民互動，是淡水一信屹立的重要基柱。（圖／台灣金融研訓院）



板橋區農會

理財「一次購足」十支持在地小農 為農業金融締造佳話

採訪、撰文／張舒婷

一般人談到農會，多半認為是「在地化的金融機構」，主力客戶在農民與當地民眾，整體金融商品選項也不如銀行來得多元。當然，農會對於國內農業金融的貢獻度，也是同業難以望其項背的。

在國內農會中，板橋區農會（以下簡稱板農）的信用業務一直名列前茅，目前放款340多億元、存款超過500億元，聯貸案業務量也相當穩定。為了迎合市場需求，板農也為客戶提供「一次購足」的服務，推出儲蓄、醫療、意外險等理財服務，之後也延伸至基金、債券等，員工考取相關證照比例也逐年提高。不過，板農總幹事林秀慧一直相信，還有可以突破的空間。

2020年4月，央行宣布降息1碼，金融業皆承受利差空間降低的壓力，板農初步估算後，降息或將導致今年板農盈餘減少6,000萬元。

危機變轉機！ 大膽提高保險金融比重

為了維持板農的營運穩定度，林秀慧做出大膽的決定：減少存款比例，提高保險金融的比重。

「你不可能叫客戶不要來存款，所以我們的作法是增加同仁推動保險的獎金。」林秀慧說，央行降息後，她宣布推動保險並成交的員工，可以增加20%獎金，當時又正好趕上保險業「七一新制」即將上路，儲蓄險將逐漸停售前的搶購潮，所以整體成績相當亮麗。板農在2018、2019年內的壽險、產險等保險產品的手續費收入近千萬元，但在林秀慧提高獎金後的3個月期間，光是儲蓄險的手續費收入就增加500多萬元。

至於聯貸案，板農多年來一直堅持走讓利路線。以2017到2019年期間為例，板



板農總幹事林秀慧（前左4）鼓勵員工取得金融相關證照，推出多元理財服務，締造亮麗成績。
（圖／台灣金融研訓院）



農承作了多家建設公司，合計53.2億元的聯貸案，讓出18億元額度，邀請另外96家農會共同參貸，光是利息收入就減少近6,000萬元，不過卻讓參與的農會能享受共好、共榮局面。

除了金融業務外，板農旗下的活力超市，也一直被譽為國內農會超市的模範生。事實上，活力超市從2008年成立迄今，是一段漫長而艱辛的過程，林秀慧全程參與。

「我們規劃了2年多，都沒有很確定超市的方向。」林秀慧指出，同仁們一直在思考，要怎麼做，活力超市才能走得更長久？再者，板橋屬於都會區，本身沒有生產農產品，如果就像經營一般的超市，要

怎麼和具有價格優勢的全聯、家樂福等連鎖業者相比？

切入有機！ 協助小農曝光並小包裝販售

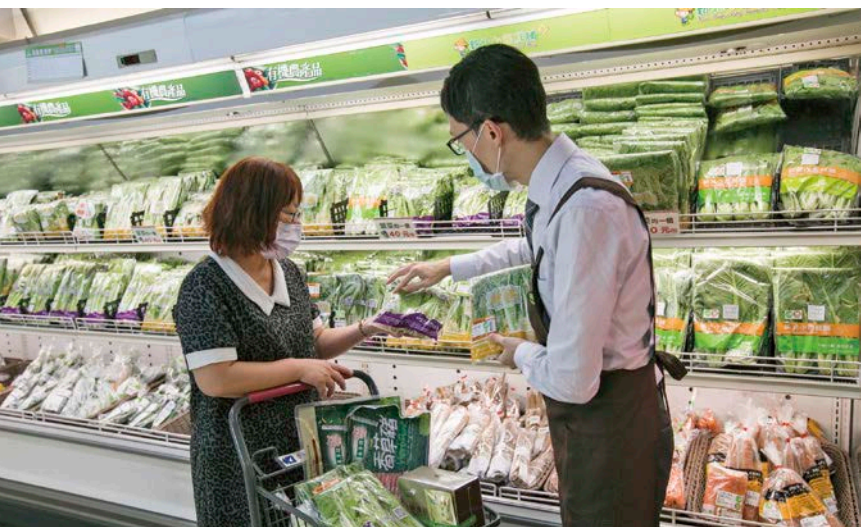
一般來說，農會超市與主力連鎖通路的量販、超市所售產品不一樣，賣的都是在地及其他產區的農特產品，板農活力超市還堅持另一項定位：只賣有機產品。

在思考超市定位的過程中，板農接觸到「柑仔店」等有機超市業者，有感於小農們熱愛土地的心意，但苦於不善行銷，最後決定協助小農，同時為活力超市確立「有機健康超市」的定位。

確定超市的方向後，板農基於活化自有資產的考量，將面積超過400坪的檔案室改建為超市賣場，展示、販售許多鄉村型農會與小農的商品。另外，考量到小家庭、單身上班族消費者的需求，板農販售許多小包裝的商品。

今年政府推出農遊券，板農總計兌換超過15萬張，銷售業績近3,900萬元，創造了消費者、農會與政府三贏局面。此外，板農也針對會員推出「活力小蜜蜂」機車宅配服務，透過網購與宅配商品，滿足在疫情期間不想出門的消費者。

活力超市成立迄今已12年，客戶的回購率很高，目前VIP會員多達3萬4千名，每年超市來客數約26萬人次。憑藉消費力之都的優勢，吸引百家以上農漁會、有機農場合作，讓板農為農業金融締造另一番佳話。



板農活力超市確立「有機健康超市」定位，讓大家買得方便、吃得健康。（圖／台灣金融研訓院）

最佳
農業金融獎
優等

汐止區農會

「地推部隊」走透透推廣行動支付 跟著行動科技走進客戶生活

採訪、撰文／吳秋瓊

隨著金融科技的演變，一支手機加上App，就能完成各項金融業務，農會是最貼近在地的金融機構，當然也不落人後，加上2018年農會開始提供行動網銀，以及行動支付台灣Pay等服務，汐止區農會李俊伸總幹事認為，積極推展行動支付業務，正是好時機。

李俊伸在農會信用部服務多年，憑藉對金融業務的熟悉和敏感度，認為行動支付必然是未來趨勢，因此一上任，就極力推動，並從培訓內部同仁開始做起。

推展行動支付新業務，需要化被動為主動，走出櫃檯，走進客戶的生活裡，但剛開始內部同仁一片擔憂，不知道從何著手。李俊伸就讓同仁帶著伴手禮、買菜金，一家家拜訪區內店家、攤商，說明使用行動支付的方法，並協助完成申辦手續。

從客戶需求出發 提供貼心服務

農會作為在地金融機構，向來和店家、小攤商的關係緊密，因此列入推展行動支付的主要對象。而行動支付是以個人手機

得獎理由

結合信用部與供銷部，再造農會經營新引擎，善用行動支付工具融入客戶生活場景，提供溫暖且感動的服務。

汐止區農會結合信用部與供銷部業務，在農會購買農特產品時，可使用台灣Pay支付。
(圖／台灣金融研訓院)



汐止區農會李俊伸總幹事積極推動行動支付業務，提供在地商家最貼心的服務。(圖／台灣金融研訓院)

為使用工具，對店家、小攤商來說，不需要另外花錢裝設機器，進行交易時，又有現金即時入帳的便利，不用手忙腳亂地收錢、找錢，更是一舉數得！

推展行動支付業務以來，汐止區農會成績斐然，全台各地農會使用台灣Pay收款的店家與攤商，約有1,500家，光是汐止區農會就有800多家，網銀使用也從500多戶增加到目前的2,500戶。結合供銷部業務，在農會購買農特產品時，更可使用台灣Pay便利支付。

業務成績好，李俊伸強調，要歸功於在地優勢與同仁努力打拚。汐止區農會有9個營業據點，靠的就是「地推部隊」的努力和創意，不僅拜訪店家、傳統市場攤商、夜市攤商，甚至各社區管委會、宮廟都納入推廣對象，從客戶的需求出發，提供更貼心的金融服務，汐止農會以實際行動做在地居民最信賴的好夥伴。



最佳
農業金融獎
優等

淡水區農會

催生淡水邁向南瓜之鄉
打造自有品牌「滬尾南瓜」

採訪、撰文／陳怡如



淡水區農會打造自有品牌「滬尾南瓜」，研發一系列創新加工產品，創造全年的南瓜經濟。（圖／台灣金融研訓院）

今（2020）年6月，一場盛大的南瓜饗宴在淡水河畔熱鬧上演。眼前近700台斤的巨大南瓜，三人雙手也無法環抱，拿下今年「南瓜王」的封號。這是由淡水區農會舉辦的「全國大南瓜比賽」，開辦15年來已成為全台最具指標性的南瓜競賽。

淡水地區土壤富含礦物質，水源乾淨，特別適合南瓜生長。淡水區農會總幹事高忠表示，限於政府休耕政策及發展淡水新市鎮的緣故，淡水無主力農產品，因此農會鎖定「南瓜」，除了辦比賽，在6年前也開始打造自有品牌「滬尾南瓜」，研發一系列創新加工產品，彌補產季限制，創造全年的南瓜經濟，「希望將淡水打造成南瓜之鄉。」

整合數位通路，開創零接觸商機

目前「滬尾南瓜」共有南瓜麵、麵線、濃湯、米粉、冬粉及南瓜起司餅乾、南瓜燕麥濃湯等七大產品線，除了在農會超市販售，也整合數位通路，在官網開設訂購專區、建立FB社團和Google線上訂購表單，同時也與新北市政府合作，攜手推出淡水栗子南瓜組合，配合市府「美味農業得來速」政策，讓民眾輕鬆上網團購，以零接觸的方式，開創農產品新商機。

高忠強調，其實農會開發加工產品並非新鮮事，但其他商品可能一段時間後，就不會繼續生產，「我們這7項產品卻從未停下來過，累積營收超過2千萬元。」未來「滬尾南瓜」還預計推出婚嫁禮盒和旅遊伴手禮，整合數位資源與社群媒體推廣，讓MIT的安心農產品走上國際舞台。

每年中元普渡，淡水區農會還與樹林、蘆洲、三重、鶯歌等農會合作，由淡水區農會超市打造各式的普渡貢品組合，內含不同區域的農特產品，還提供配送服務，滿足各地宮廟及公司行號的貢品採買需求。2020年普渡就熱銷2萬4千多組，業績超過1,300萬元。透過多元發展核心業務，淡水區農會開創了嶄新的農業價值。

得獎理由

多元發展核心業務，經營體質健全；整合數位資源行銷農產品，推廣休閒農業及農村旅遊，促進產業升級。



日商瑞穗銀行台北分行

完美融合日本尖端科技與台灣在地服務 台灣第一家外銀深耕一甲子

採訪、撰文／游郢

在 台深耕61年，作為在台歷史最悠久的外商銀行，日商瑞穗銀行台北分行見證台灣經濟的發展，而且在每一個重大國家政策當口對台灣經濟社會做出貢獻，近年不但積極參與綠能融資，也在創新與最適化的數位金融服務下重本投資。

台灣國內日圓當日清算（RTGS）及五成外幣匯款交易自動化（STP）

「台灣客戶透過我們匯款到日本，不但可以節省一天清算時間，手續費也較低。」瑞穗銀行台北分行總經理木原武志說，瑞穗銀行台北分行在2014年6

月經評定擔任「外幣結算平台」日圓清算銀行，透過財金資訊股份有限公司建置的外幣結算平台（Real-Time Gross Settlement, RTGS），只花半年時間，於2015年1月正式開辦日圓即時清算業務，同年5月，業務也從台灣境內日圓匯款擴大至跨境日圓匯款服務。要提供穩定可靠的服務，除了系統的穩定度之外，資金準備以及與日本總行之間的溝通也是關鍵，瑞穗銀行總公司瑞穗金融集團作為日本三大金融機構之一，也是台北分行打造該系統時最強大的靠山，幾乎所有外匯銀行均已加入外幣結算平台，效率與穩定度可見一斑。

另外，2018年推動外幣匯款業務STP化（Straight Through Process），建



瑞穗銀行台北分行在2014年經評定擔任「外幣結算平台」日圓清算銀行，以穩定可靠的系統提供最佳日圓清算服務。
（圖／台灣金融研訓院）

置自動化系統徹底分析業務流程，現在，瑞穗銀行台北分行約5成的外幣匯款交易都是自動化處理，提高業務處理準確性。

積極推動RPA 減少錯誤提升業務效能

瑞穗銀行台北分行近年積極推動的作業流程自動化的RPA（Robotic Process Automation），不僅可以協助過往單調且經常性、重複性高的業務處理，更能減少錯誤和人工人力、提高作業流程的質量並增加工作效率。

瑞穗銀行台灣營業部部長林裕新表示，想要成功推動RPA，關鍵在於系統必須切合實際需求，不過，負責設計系統的資訊人員不一定了解所有部門的工作流程，而最了解實際工作內容的業務人員，卻通常不具備資訊背景，這是許



多金融機構推動RPA的一大痛點。為了讓沒有資訊背景的同仁突破心理防線，瑞穗銀行台北分行從各業務部門派出種子部隊至香港受訓，再於台北內部舉辦說明會，讓非資訊背景的業務同仁也能根據實際工作內容提出設計需求，共創更有效率的職場環境。2020年由業務同仁所開發的作業流程自動化RPA案件已累積20至30件，林裕新說：「數位流程推動正面影響力正在擴散，將重複性高的工作交由自動化系統處理，不但增加業務同仁工作效率，更有時間投入洗錢防制、法遵或是開發新商品。」

展望未來，瑞穗銀行台北分行將全力協助受美中貿易戰影響而必須調整供應鏈策略的客戶們，無論將供應鏈移回台灣或是東南亞，瑞穗銀行台北分行均能提供一條鞭的完整服務。林裕新表示，瑞穗銀行在全球均有共通網路銀行海外平台，客戶的資金調度範圍無論在台灣、香港、韓國或日本，均可在不增加IT服務開支的情況下達成需求。而且，瑞穗銀行具有足夠的資訊人力，配合客戶量身訂作客製功能，可說是同時享受日本尖端系統與接地氣的客製化服務。



瑞穗銀行台北分行總經理木原武志（左）和台灣營業部部長林裕新（右）帶領同仁一起參與台灣各項重要建設投資，對經濟發展貢獻良多。（圖／台灣金融研訓院）

最佳綠色
專案融資獎

特優

國泰世華銀行

引領台灣業界之先 主導亞太最大單一離岸風場聯貸案

採訪、撰文／游邵



國泰世華投入綠色融資多年，在「允能雲林離岸風力發電廠建置計畫」中擔任主辦行等多種角色，對各項綠能產業及投資均注入許多人力與心力。（圖／國泰世華銀行）

台灣近年力推能源轉型，目標推動再生能源占比達20%，離岸風電成為綠色金融熱門標的。由於專案投資額巨大，專案融資為離岸風電開發階段重要且不可或缺的籌資模式，台灣金融業者若想參與，對專案融資、本國法規及國際金融市場均需有深度了解。

外資與本地金融市場最佳橋樑

由德國業者達德能源（WPD）主導之「允能雲林離岸風力發電廠建置計畫」，不但總裝置容量為640MW，是目前亞太地區裝置容量最大的單一案場，高達742億元的聯貸案，也創下目前亞太地區最大的離岸風電融資案，國泰世華則擔任主辦行、議約行、開狀行、擔保品管理行、境外額度管理行及保證額度管理行。

這項綠色專案融資，創下台灣業界之先，由3家出口信貸機構與來自台灣、德國、丹麥等19家國內外專業銀行、5家日商能源企業及泰國電力控股集團EGCO共同支持，曾獲得著名的「IJGlobal 2019年亞太獎」和被稱為專案融資奧斯卡的「2019年亞太區年度再生能源專案融資」獎項。由於允能雲林離岸風力發電廠同時也是首座遵循我國風機零組件本土化要求的風場，對於台灣政府培植本土業者成為亞太地區風電產業中心的重要政策目標，具有重要指標意義。

國泰世華表示，在主辦行、議約行、開狀行、擔保品管理行、境外額度管理行及保證額度管理行等眾多角色中，最具挑戰性的角色莫過於議約行的身分。由於國際銀行與開發商未必熟悉台灣金融環境與現行法規，國



國泰世華與法國東方匯理銀行（CIB）聯手擔任議約銀行，代表銀行團與開發商協商授信條件及擬定合約條款，同時擔任國內外銀行、出口信用機構（ECA）及律師團間之協調者，確保參加銀行都能充分了解融資架構。憑藉對專案融資、本國法規及國際金融市場

之了解，充分提供在地支援，是聯貸案能夠籌組不可或缺的重要角色。

表現亮眼之綠色融資先驅銀行

事實上，國泰世華早已投入綠色融資多年，從2011年起承作光電融資，為台灣最早投入太陽能電站融資的先驅銀行。於2015年正式導入赤道原則的貸放管理機制，成立國內金融業首個專案融資團隊，建構專屬電廠的模型作為融資評估依據。截至2019年底，在國內外已核貸超過2,000座太陽能電站，累計總裝置容量達517MW，每年可減碳超過30萬公噸，等同近780座大安森林公園。參與之離岸風電總裝置容量達768MW，每年可減碳超過130萬公噸，相當於3,500座大安森林公園。

綠能產業的創新是滾動式演變的過程，國泰世華強調，內部專業永續發展及融資團隊，可以針對各項綠能開發商的背景、經驗以及案場的狀況，量身訂作相對合理的槓桿比率與借款利率，甚至開發更多創新的綠色金融商品。舉例來說，國泰世華在2019年首創台灣銀行界綠色循環信用額度，共同主辦由沃旭能源發起之5年期、新台幣250億元循環信用額度，為「大彰化離岸風電計畫」提供資金。未來，國泰世華在環境保護與再生能源的推廣上，也會以自身所能，配合政府政策，與官方及民間齊心努力，發展更多對環境永續有正向循環的金融產品及服務。



最佳綠色
專案融資獎
優等

積極投入綠色金融 響應國際倡議 落實永續金融

撰文／王明德

綠色能源是現今全球各國的政策重點，無論是太陽能或風力發電，都屬於資本與知識密集產業，且於國內產業發展仍屬前期，融資機構除須兼具資金實力、專業知識外，背後還需要有強大的社會理念，中國信託銀行以實際行動支持綠色金融與落實企業社會責任，並積極響應國際倡議，包括2019年1月簽署加入赤道原則（EP）、2019年底自願遵循聯合國責任銀行原則（PRB）等，投入全球金融領域的永續發展。

涉足再生能源 引領國內銀行了解專案融資

中國信託銀行長期深耕台灣及亞太綠色專案融資，涉足離岸風電、太陽能等各類再生能源項目，為國內少數具專責之專案融資與財顧團隊及離岸風電融資實績銀行。近年更積極投入綠色金融領域，能被世界級領導國際開發商同時選任為財務顧問實屬不易，也引領國內銀行共同參與並了解專案融資。

中國信託銀行的綠色專案融資成功案例不斷，除了在2019年達德能源的離岸風電專案融資聯貸案中擔任主辦行外，迄今



中國信託銀行「專案融資小組」具備豐富的專案融資發展經驗及優異的執行能力，推動多項指標性再生能源專案融資案件。（圖／中國信託銀行）

國內總金額最高的離岸風電專案融資「丹麥哥本哈根風能開發基金」（CIP）之彰芳西島離岸風場中，中國信託銀行也擔任多項重要角色，包括國內財務顧問、統籌主辦銀行、額度管理行及聯貸案中唯一本國主辦簿記行（bookrunner），成功協助此專案於2020年2月達成新台幣900億元融資到位，中國信託銀行並以新台幣75億元成為參貸金額最大之金融機構。同時，中國信託銀行也是全球最大離岸風電開發商沃旭能源（Ørsted）之離岸風電融資財務顧問，引薦股權投資人及推動逾新台幣800億元專案融資籌組，2019年協助沃旭能源發行首檔外國企業新台幣120億綠色債券，創國內業界先河，2020年也再協助沃旭成功發行第二檔新台幣150億綠債挹注台灣離岸風場。

透過與國際開發商和國際銀行合作關係深化，中國信託銀行協助台灣供應鏈及產業銜接國際市場，打造在地化專案融資，協助台灣專案融資及風電供應鏈發展邁向新的里程碑。展望未來，中國信託銀行將持續深耕綠色金融領域，尋求綠色供應鏈相關金融商機，提供客戶完整金融服務解決方案，協助產業升級並落實達成企業永續經營願景。

得獎理由

擔任多項風電專案融資之統籌主辦行或財務顧問，成功累積綠色專案融資的豐富經驗與實績。

台灣銀行家雜誌 慶祝 金研院40週年

線上訂閱享VIP服務全面79折

✓ 所有期別文章
均可全文閱覽

✓ 關鍵字全文檢索搜尋

✓ 舊期別PDF資料庫閱覽

✓ 收藏文章

線上訂閱
加入會員



銀行家
官網首頁



會員填問卷
送好禮





台灣金融研訓院40週年紀念

