

## 2023 年第 1 季法人說明會 投資人提問重點彙整

### 一. 請問貴行第一季放款情形與動能為何？是否修正貴行的全年放款目標與策略？

答：截至今年第一季，本行總放款平均餘額較去年同期成長約 6.74%，其中在企金業務方面，第一季平均授信餘額，較去年同期成長幅度約有 8.71%，而中小企業將為今年授信主要發展對象，除其較大企業具有較佳的放款利差外，政府為協助中小企業，已推出疫後振興經濟方案，並輔以中小企業信用保證等措施，故將致力協助中小企業之成長。

在個金方面，受到 2022 年央行多次升息、愈趨限縮的房市管制政策與全球經濟成長趨緩的影響，今年本行第一季房貸業務平均餘額與去年同期相較微幅下降。考量整體外部環境變化，本行房貸續以首購與優質客戶為主要客群，並深耕既有潛力客群並拓展理財型貸款以提升利差。

在外幣方面，截至今年第一季為止，外幣放款較去年同期增加 8.55%，主要係因海外分行及 OBU 較去年同期增加 30.3%，第二季本行外幣放款策略仍將著重在利差較高的海外市場(含 OBU)，希冀能有效提高本行獲利。

就今年放款成長目標，本行秉持穩健發展的立場，預計將較去年度有所成長，整體放款成長幅度預計約在 4% 左右，本年度業務推展目標仍將以引導全行授信結構轉型為主，全力衝刺中小企業放款，提升中小企業授信占比，亦著重於風控與送保，鼓勵結合本行連續 4 年獲頒的信保金質獎額外保證額度，搭配信保基金疫後振興及轉型發展專案，協助中小企業於疫後恢復營運榮景、加速轉型。

### 二. 請問貴行第一季淨利差及成長因素？下半年的展望？

答：本行今年第一季獲利延續去年以來的好表現，稅後淨利達 34.52 億元，較去年同期成長 45.21%，不論在利息淨收益、手續費淨收益及投資收益上都有不錯的表現，其中資金操作受惠於臺美利差持續擴大，本行在 FXSWAP 操作收益頗豐，讓整體投資利益較去年同期成長 285.78%；在利率方面，雖臺外幣存放利差持

續上升，惟外幣存款成長幅度遠高於外幣放款，使整體利差與 NIM 值呈現下滑趨勢，若擬制計入 FXSWAP 收益後之 NIM 值維持前兩季的水準；展望下半年 NIM 及 SPREAD，目前金融市場依然存在不確定因素，本行將隨時關注市場的變化，希望能透過結構調整讓整體獲利維持穩定成長。

### 三. 請問貴行認為換匯收益可維持至何時？之後若收益下滑將如何調整策略？對於今年升息或降息的預估及看法？

答：美國為抗通膨採取暴力式升息，也讓本行第一季外匯換匯 (SWAP) 交易表現卓越，第一季收益已達 22 億元以上，較去年成長近 11 倍。本行於第一季緩步增持外匯換匯 (SWAP) 部位，並跟隨國際市場行情隨時調整本行外匯換匯 (SWAP) 交易落點與承作天期，在增裕本行收益的同時，亦嚴控評價風險。

本行客戶端換匯商品，以美元兌新臺幣組合為大宗，預計在臺美間仍有利率差空間時，仍能保有換匯收益動能。

但企業在高利率的環境，導致企業籌資成本上升獲利將受壓縮，全球景氣或將有所回檔。全球景氣為抑制通膨，美國自去年起加速升息，導致矽谷銀行 (SVB) 因資產負債期限錯配引發流動性問題，加上瑞信內控爆雷事件及第一共和銀行存款外流引發擠兌疑慮；再者，雖美國政府債務上限談判僵局暫解，但市場風險意識抬頭，國際金融市場呈現動盪態勢，流動性風險亦逐步攀升；依目前聯邦基金利率期貨市場顯示，今年下半年或 2024 年開始降息，因此將擇機拉長承作天期，以鎖定較高之美臺利差收益，並利用隱含利率曲線尋機承作期差交易，來獲取額外的外匯收益。

### 四. 請問貴行對下半年的土融市場展望為何？房貸業務放款現況說明？另外，升息對貴行房貸成長目標是否造成影響，業務策略是否調整？

答：近期國內房市持續降溫，六都 1~4 月買賣移轉棟數較去年同期大減 24.9%，而房價也有鬆動的跡象，包括信義房價指數與國泰房地產指數，都顯示從去年第四季開始，許多地區的房價已開始反轉向下。考量房市明顯降溫，加上央行去年迄今共計升息 3 碼，以及 2020 年 12 月以來，連續祭出四波房市管制措施，限縮建商土地貸款成數，預計建商將會放緩購地與建案的開發。此外，金管會去年調升不動產貸款所適用的風險權數，也加重銀行

對於土建融的放款壓力，因此下半年土建融市場的展望將偏向保守。

近年來央行及各部會陸續推出健全房市的相關措施，包括即將修正的平均地權條例，預計房市交易回歸自住型買家為主，在考量自住型購屋的剛性需求仍在，首購、自住房屋貸款業務為擴增與年輕客群建立往來的橋樑，本行房貸策略仍將持續聚焦自住型房貸客群加強推展，同時爭取優質建商的整批分戶貸款，以擴增本行房貸業務市場占有率。

綜上所述，升息雖加大購屋族還本付息之經濟負擔，惟本行房貸係以前述剛性需求客群為主，因此較不影響本行房貸成長目標與策略。

## 五. 請說明貴行今年的海外佈局策略以及海外分支機構獲利前三大市場？

答：本行今年第一季海外分行含 OBU 之提存前稅前盈餘占全行比重約 18.32%，獲利前三大地區為香港、新加坡及美國市場。

本行海外授信將持續均衡發展聯貸及自貸授信業務為主，並且積極開拓新戶，提升在地實力與競爭力，累積客群及提升客戶黏著度，同時以穩定資產品質為重心、適度調整風險加權資產結構，以有效使用資本。

另外，有鑑於海外地區疫情已漸趨穩定，本行將視各國市場經濟復甦程度，積極評估經濟狀況較穩定且彰銀佈點較少或尚無據點的地區來拓展業務與據點，近期業經董事會通過在日本、澳洲設立新據點。

## 六. 請問貴行今年金融市場操作的成長目標？對台股的想法與布局？

答：本行第 1 季較積極增加股票部位，相較去年底成長逾一成，而股、債均受惠第 1 季金融市場回穩，評價利益回升約 24 億。股票第 2 季操作策略，將持續分批佈局具高殖利率及前景展望佳之個股，以賺取股息收入，並靈活操作增加週轉率，以提升本行收益。

債券第 2 季操作策略，因應經濟可能發生的下滑將加碼高品質債券並拉長到期天數(duration)；到期部位會積極回補，拉高持券比例，穩定未來息收。



**七. 請問貴行第一季財富管理績效以及成長動能為何？下半年業務重點？**

答：本行第一季財富管理業務的手續費淨收益占整體手續費淨收益約為 67.34%，較去年同期增加 20.83%。主要係受到聯準會升息步調暫緩有助於股、債市反彈，本行延續去年底外國債券銷售動能；另配合政府提高保險保障政策，本行積極從銷售投資型保險轉型以高保障型保險商品為主，促使本行財富管理手續費收入較去年同期成長。

就過往經驗顯示，當聯準會暫停升息後，債券殖利率有望高檔震盪後走低，若聯準會更進一步採取降息，有助債券市場多方動能強化，下半年仍將以外國債券或以高評級債券型基金為推動主軸，另對風險承受較高之投資者，更可配置股債平衡型基金強化投資組合部位。對於高保障型保險商品推展仍將持續進行，同時針對有現金流(還本)需求之客群，提供臺幣及外幣計價之「利變型還本/分紅保險」商品做搭配，創造多元成交機會，進一步提升本行收益。另，為進一步擴增本行財富管理規模，今年將更積極拓展高資產客群與專業投資人之開發，提升專業投資人戶數與交易比重，俾利穩固未來財富管理業務之成長。

**八. 請問貴行第一季逾期放款情形？現有升息趨勢下是否影響貴行的逾期放款及信用成本？**

答：本行逾放金額及逾放比率連續三年皆維持下降趨勢，自 2020 年高峰 0.38%，下降至今年第一季為 0.18%，4 月更降為 0.17%，資產品質顯著改善。

因俄烏戰爭仍呈膠著，且為抑制全球通膨所引發的大幅升息潮，以及美中科技戰持續加劇等不利因素，目前全球經濟前景不確定性仍高，相對將推升企業授信戶的營運風險。本行將持續強化風險控管，並隨時檢視授信戶營運及財務結構變化，伺機汰弱留強，維持授信資產品質，有效控管信用風險成本。

**九. 請問貴行對於今年下半年的經濟景氣看法？是否調整相關業務策略？**

答：自去年全球央行啟動升息循環以來，在利率攀升及高通膨下，全球經貿動能逐步趨緩，且受到終端市場需求不振的影響，

全球產業庫存調整時間可能延長至下半年，導致我國出口及投資表現較為低迷，因此，下半年國內景氣仍需保守看待。

惟隨全球大規模解除疫情管控，經濟活動逐漸回復常態，國內消費可望持續復甦，為掌握疫後經濟復甦商機，本行在授信業務上除持續著重中小企業放款推展外，亦配合經濟部所推出的協助中小企業疫後振興、低碳化智慧化轉型發展專案貸款，及運用信保基金等相關保證措施，共同協助中小企業發展與轉型。

另鑑於 2050 淨零排放是全球社會的共同目標，綠色能源產業將是未來驅動經濟發展的新引擎，本行將透過綠色金融產品實現綠色轉型和永續發展，並將循環經濟、綠色授信列為重點推展項目，持續結合政府的六大核心戰略產業，進行策略性布局，密切留意經濟情勢，隨時調整我們的營運策略。

## 十. 請說明貴行數位商品績效及下半年商品規劃？

答：本行十分重視金融科技發展，以下就現行績效及未來的規劃簡要報告：

### 1. 數位商品績效：

#### (1) 線上貸款

本行積極推動線上貸款，截至 2023 年 4 月底營運量較去年同期成長 101.76%；將持續優化相關系統流程，提供客戶安全且便利的金融服務。

#### (2) 肉品市場金流數位化

本行的肉品市場專屬收付金流服務及融資專案，截至 2023 年 4 月底，較去年度同期成長 13%，將繼續複製成功模式並推展數位化到基層肉品市場。

#### (3) 數位存款

截至 4 月底本行數存帳戶數已達 63 萬，於公股行庫排名第三名，將持續積極推展數位存款。

#### (4) 與電子支付業者完成存款帳戶付款服務

與 9 大家電子支付公司(包括：街口支付、橘子支、悠遊付、一卡通 Money、簡單付、歐付寶、全支付、愛金卡及全盈支付)合作約定連結存款帳戶付款服務(Account Link)，合作家數為同業之領先者，下半年將推動相關行銷活動。

(5) 信用卡

截至 4 月流通卡數已突破 60 萬卡，第一季簽帳金額較去年同期成長 10.6%，創歷年同期新高。

2. 下半年商品規劃

(1) 醫療院所 e 化收款服務

針對醫療院所提供專屬相關金流代收服務，如信用卡/台灣 PAY 收單、醫療繳費 APP、自助繳費機等相關金流代收工具，提供客戶多元 e 化的金流服務。

(2) 數位存款攜手電支業者合作

目前已與 icash Pay 推出 e 財寶點數回饋加抽好禮，未來預計與全盈支付舉辦行銷活動，吸引客戶開立並綁定「e 財寶數位帳戶」作為付款或儲值工具，擴大本行數位存款開戶數及品牌曝光度。

(3) 信用卡

因應海外旅遊復甦，本行持續與旅行業、航空業者推出旅遊促刷活動，並且與線上訂房平臺「Agoda」、「Trip.com」合作本行客戶專屬訂房優惠，爭取旅遊高額簽帳。

另，信用卡收單已經在 4 月份導入「電子簽單及多元支付系統」簽帳單，可以用系統保存及調閱單據，以推動無紙化及節能減碳落實 ESG 政策，並且可以支援市場上主要電子支付業者(如 LINE Pay、街口)，解決特約商店多臺設備放置的困擾，提供全方位之收單服務，加速數位轉型。

(會議結束)