

永豐商業銀行股份有限公司企業工會

第八屆第 2 次理監事會議紀錄

時間：中華民國 113 年 5 月 22 日（星期三）上午九時半

地點：台北市松江路 131 號 2 樓 202 會議室

出席理事：張麗澤、郭芳環、廖政凱、陳慈中、陳志旭、王啟榮、林惠娜、黃添源、楊億萍、黃聖喻、曾衍諭、吳孟寶、廖偉授、張秉立、蘇興茂、陳怡全、黃子庭、林春秀、陳雍仁

出席監事：吳子龍、謝宜蓁、楊千瑩、墜崇文、張奕萱、黃于玲

請假：高佳琪、梁琪苑、宋金洪

主席：理事長 郭芳環

壹、主席致詞

我認為工會的核心是團結，團結的力量來自會員，此次當選工會理事長，肩負工會傳承重任，任重道遠，將與所有工會幹部一同持續維護工會正派經營的理念，謹記捍衛會員權益的初衷，呼籲所有會員持續團結；也期待勞資雙方仍能秉持「誠信」持續協商，敞開心胸溝通理解，共同維繫良好勞資關係，為所有永豐銀行員工持續營造友善職場。

貳、報告事項

一、會員人數：截至 113.5.15，會員人數：5,652 人。

二、持股張數：截至 113.5.15，累計共持有 5,799 張。

三、年度調薪：去年本行獲利創新高，工會即要求應調高整體調薪預算，並擴大調薪覆蓋率，在下半年時，行方也於記者會上正面表示因應物價波動，113 年度整體調薪預算由過往 3%調高至 5%。據權責單位說明，今年度仍屬於績效調薪年度，扣除全員調整午餐津貼 600 元後，今年度調薪覆蓋率為八成，調薪原則係檢視去年度 11-18 職等考績甲以上的同仁、參照行內及同業薪資水平做調整。

工會接獲不少會員反映，行內及同業薪資水平究竟誰說了算？近幾年，市場環境背景都劇烈變化，各同業的薪資結構亦不相同，人力資源政策亦應與時俱進，不應固守過往降低整體人力成本為最大目標的原則，近幾年同仁感受到的只有外聘高層是高薪，堅守職責的基層同仁付出與獲得卻不成正比，長此以往，自然會導致人才流失、招募不易等問題。新人招募很重要，但提高對現有員工的照顧，有效穩定人力，順利推展業務亦相當重要，權責單位應審慎面對，廣納各單位意見，研議能有效解決問題的政策。

四、人崗匹配：據權責單位說明今年度晉升比例約 10%多，此次升遷名單也有看到行方接納先前工會建議，擔任屬於大型分行(承作法金、零售集中)的作業主管以及零售集中行的個金副業主，應合理評價其職位表現，不應以人崗匹配限制其發展。

參、討論事項

一、勞工退休準備金監督委員會勞方代表委員任期屆滿，勞方代表委員須具備舊制年資，擬推張麗澤、郭芳環、曾衍諭、王啟榮、陳志旭、陳怡全擔任，提請追認。

說明：此案於 113.5.14 以 mail 方式詢問所有理監事，並獲得多數同意。

決議：照案通過，並推派張麗澤擔任副主任委員一職。

二、職工福利委員會第十屆任期屆滿，提請討論推派第十一屆勞方代表委員共十四名。

說明：本會擬推勞方代表委員共計 14 名：張麗澤、陳慈中、吳子龍、謝宜蓁、曾衍諭、鄧永茂、施吟吟、黃聖喻、王啟榮、陳志旭、吳孟寶，蘇子文、廖政凱、吳志倫。

決議：照案通過。

三、會員反映「零售商品部設計專案信貸商品應將商品承作利率訂於 2.04%以上，或將風險成本及資金成本自行吸收。」，提請討論。

說明：1、信貸業績的計算是業績認列撥款量*(首年承作利率-資金成本-風險成本)，其中資金成本+風險成本約當 2.04%。

2、零售商品部過往推出的專案信貸如永豐 GO 有利、永豐醫護信貸、鈔享貸，廣告利率都以 1 點多利率吸引客戶，專案撥款量很多，對於商品單位應有加分效果；然而這類客戶利率很低也無拉高的機會，所有後續服務及處理都是由一線同仁處理，對一線同仁來說卻無法有任何 AP 產出，因其資金成本及風險成本是加諸在一線同仁身上，利率過低扣除此兩項，等於做白工。

3、此外，商品單位推出低利廣告吸引客戶，也會導致一線單位的客戶會要求依照廣告所說的專案信貸利率辦理，導致一線可談利率的空間變低，整體對於銀行的獲利發展不佳。

4、銀行各單位同仁雖職掌各不相同，但職場原則應要互助互惠，方能共同提升銀行利潤及效益。專案的設計應盡量找出與他行差異化，有獨特競爭力，而非僅有低利率的商品，即便必要要以低利率競爭，也應考量到一線同仁的付出，建議自行吸收資金成本及風險成本。

5、據工會詢問後了解今年零售商品部已調整推出信貸廣宣「數時貸」，是二段式利率，首期為固定利率 0.01%，第 2 期起為機動利率 2.4%~14.99%，因各通路的成本不一，故經由網路申辦的客戶會直接轉到電銷業務部處理後續，一線單位客戶如有申辦意願，則由分行洽談利率並決定承辦與否。

決議：商品單位雖有調整，但仍應提醒總行單位規劃商品時，不宜造成網內互打的情況，此案後續仍會提案業務促進會。

四、會員反映「應檢視各集中行放款餘額及個金維護專員人力是否相符或建置專職貸後部門」，提請討論。

說明：1、過往各區 PBI 人數充足，應付貸後及做業績沒有問題，但現在人力大幅縮減至一半以上，人力過少，各集中行雖配置個金維護專員，但多半較資淺，而貸後許多案件必須等同新件處理，有其專業度，個金維護專員案件量負荷不來，亦導致離職、調單位比例高。

- 2、建議行方檢視各集中行放款餘額，適時增加人力，讓個金維護專員能有餘裕熟稔業務，持續成長；或研議各區設計專職個金貸後部門，讓前線業務分工乾淨、業務同仁可以專心創造業績。

決議：本案將提案業務促進會。

五、會員反映「個金核貸案件應回歸由單位正、副業主簽核」，提請討論。

說明：1、早期因分行制，較多主管係理財出身，並未具備個金專業，所以鼓勵業務同仁考取核貸委員，但如今本行已集中管理且獎懲制度採連坐處份，應重新檢視未擔任主管職之核貸委員是否仍有簽核案件之必要性。

- 2、現行雖有鼓勵同仁考取核貸資格後，每季協助簽核一定數量之案件，會給予5萬點點數，換算獎金約2千多元，但必須是所簽核案件沒有任何瑕疵的情況下才會給予，且不論瑕疵大小，沒有點數不提，反而還要被扣總獎金1.5%。當案件有瑕疵，協助簽核的資深核貸委員會被扣分，但具有案件准駁權的經理人卻沒有責任，顯不符常理。

- 3、核貸委員資格有一定難度，同仁取得核委資格可證明對規範與風控具一定程度的了解，並不是考來要來幫主管們簽核案件，在現行制度下，更讓業務同仁不願去考取資格。建議核貸案件應回歸由單位正、副業主簽核。

決議：本案將提案業務促進會。

六、會員反映「配合公司政策辦理的專案團銷，不應於年底扣AO的MBO分數」，提請討論。

說明：去年曾有單位同仁因配合公司政策辦理團銷，並不算業績點數，結果因利率較低，年底時MBO分數還要被扣分，實屬不合理。此案後來雖有特簽，免除扣分，但今年的MBO仍未註明團銷不扣MBO分數，建請向權責單位反映。

決議：本案授權理事長向權責單位反映，若無調整再提案業務促進會。

七、會員反映「應開放持有車輛為家人所有即可申請」、「應提高車油資每公里的補助金額」，提請討論。

說明：1、現行員工業務交通補助準則第2條「…自有車輛供業務使用須本人或配偶持有之車輛…」，然現行物價高漲，許多家庭僅持有一輛車可能是公婆、父母或兄弟姐妹等家人持有，建請修正辦法，放寬認定。

- 2、現行員工業務交通補助準則第3條「員工自有車輛供業務使用補助費用之標準『…汽車一公里新台幣8.7元、機車每一公里新台幣2.8元..』」，該條文已有20年未做調整，不符合現況，建請重新檢視調整。

決議：本案將提案勞資會議。

八、會員反映「為利傳承，所有個金集中行皆應設置副業主；或不應僅看人數，應納入案件數考量設置」，提請討論。

決議：本案將提案業務促進會。

肆、臨時動議：

一、未來本行若有併購案，建請授權工會辦公室視情況決定是否提供另一方協助或一同合作。

決議：照案通過。

伍、散會