

日期:2020/06/17

講者: 鍾德明 玉山銀行財富管理事業處副總經理

台灣零售銀行業務發展與未來

中山大學財管系舉辦之玉山金融講座於6月17日邀請玉山銀行財富管理事業處副總經理鍾德明演講，鍾德明副總為中山大學企研所畢業校友，於民國82年就進入銀行體系服務，在銀行界服務27年有餘，此次回母校演講，將他任職於金融業的豐富經驗與對未來大環境的看法分享給同學們。

首先，鍾德明副總經理將金融業發展史，生動地以實例描述之，讓我們更了解金融商品的發展。此外也提及風險管理對於金融產業的重要性，例如曾風靡一時的現金卡，當時最嚴重的違約比率為60%，甚至被大眾比喻為借錢免還。另外，副總提醒在座學生們，未來在職場不要去販售或接觸自己不了解的金融商品，玉山金控就是秉持著這樣的理念，所以在2008年金融海嘯時，雖然仍受到全球經濟動盪波及，卻是在台灣所有銀行業者中損失最小的，原因在於當時玉山金控並未販售任何有關連動債的金融商品，理由是玉山金控認為自家理專都並不了解此金融商品了，又如何能夠去說服、販賣給大眾呢，此一實例展現了玉山金控對於風險管理的重視，也讓同學們深刻了解到不能僅看表面的報酬，忽略了背後的風險。

接下來鍾副總提及現今台灣的銀行業經營環境所面臨的問題，即是利差太小導致利潤過低，也間接造成台灣房價過高的情況。例如在民國82年時房貸利率高達12.5%，定期存款利率為8%，當年中間的利差有4%之多，但如今利差卻僅剩約1.3%，副總表示過去想要賣房的人在未售出房產時每個月要繳12%的利息，因此在他們會願意削減價格出售，可如今賣方每個月只需繳1%左右的利息，因此他們寧願延後交易也不願降低售價，導致房價逐漸升高。而基於現在銀行業面臨的利差太低問題，國外業者很訝異為何台灣的銀行還可以存活下去，副總解釋因為目前台灣銀行業是以財富管理為主要業務，透過為客戶做投資、資產規劃賺取管理費來補足利差太小的問題。

演講進入後半段，鍾副總認為現在因應fintech的變革，銀行實體通路都在逐漸轉型中，在未來臨櫃的服務將逐步減少提供存、提、匯款等業務，因為這些交易都可以在ATM或是手機上完成。而目前的數位金融包含普惠金融、智能金融以及場景金融，其中普惠金融即是金融服務對象普化，提供幫助低收入人羣的金融服務和產品，將整個人口納入經濟體系，並重新組合各種金融服務以適合他們的需要。

演講尾聲，鍾德明副總建議同學們不論未來的工作性質是做行銷或是業務，都要具備程式能力，如此才能以最有效率的方式分析數據來對特定族群精準行銷，鍾副總也勉勵台下莘莘學子們須不斷加強自身能力，因為機會是留給準備好的人。



