

# 迎戰純網銀 瑞興拚利基型業務

因應銀行業新賽局 將瞄準金融科技、財管等領域 增加客戶黏著度

【記者林子桓／台北報導】利率連14凍，銀行業利差薄如紙，未來還有三家純網銀加入競爭，對眾多非屬金控的獨立民營銀行來說，2020年經營挑戰非常大；瑞興銀行董事長郭釗溥指出，除發展利基型業務，也要成為有溫度的特色銀行，增加既有客戶黏著度，走出自己的路，因應銀行業新賽局。

瑞興是信合社改制的商業銀行，從信合社時期至今走過102年，瑞興銀行共22家分行，其中大台北21家分行，只有一家不是位於雙北的分行，位居桃園，當初會到桃園設點，是將桃園作為走出雙北嘗試，也期許台商回流建廠，為桃園分行帶來更多商機。

面對競爭，瑞興銀不急著擴張，朝五路穩步往前，郭釗溥說，這五路指的是五大業務，包括：核心業務不動產相關放款、攻小型企業搭配信保基金授信、財富管理協助客戶財產傳承、拓展車貸業務以及金融科技。

瑞興核心業務為不動產放款，涵蓋房貸、土建融及都更危老重建等，截至9月30日，授信案件中不動產擔保品餘額約444.38億元，占整體放款比重達87.98%。

郭釗溥說，初期以房貸出發，後面開始承做土建融貸款，近期由於政府主推都更危老重建，且給予容積獎勵，許多建商都趕在明年5月到逾期前遞案，且大台北地區的老舊建築比重高，對他

們銀行而言，長短期都是一項契機，且已將其視為常態性業務。

在臺灣社會逐漸老年化的趨勢下，如何妥善協助客戶財富傳承，是瑞興主營業務之一，以家族或家庭的觀念出發，提供理財服務，也是瑞興銀中長期努力方向。

為力拚財富管理，郭釗溥說，行內進行部分調整，2018年底招進有實戰經驗的財管人才，增補約十位左右，建置新團隊不到一年，財管業務增長80%至90%，財管業務比重約占全行7%至8%左右，理想目標希望能拉高至10%至15%。

為提供客戶更多元金融服務，瑞興銀去年下半年推出全台首張悠遊金融卡。郭釗溥說，由於該卡性質為儲蓄，不像信用卡有透支功能，評估時認為這項服務與既

## 董座郭釗溥：打造有溫度銀行

【記者林子桓／台北報導】新光集團創辦人吳火獅的四子吳東昇，現為新光合成纖維公司董事長，並且是瑞興銀行最大股東，而郭釗溥從1995年就在新光吳家相關企業服務，2007年進入瑞興銀行，受大股東重用，2016年升任瑞興銀行董事長，上任後積極改變銀行業務策略與資產品質，更與基層站在同一陣線

### 瑞興銀行業務概況

總資產（億元）	931.51
稅前盈餘（億元）	1.58
資本適足率（%）	12.30
逾放比（%）	0.17
未來力拚五大支柱	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 核心業務不動產相關放款</li> <li>● 攻小型企業搭配信保基金授信</li> <li>● 財富管理協助客戶財產傳承</li> <li>● 拓展車貸業務</li> <li>● 發展金融科技技術</li> </ul>

註：數據截至9月底止  
資料來源：瑞興銀、採訪整理  
林子桓／製表

有客戶屬性契合，且服務大台北客戶為主，當時選擇與悠遊卡合作試行，主要是以穩健保守的態度，增加一項金融服務。另也發展信用貸款業務，兩年前開始著手車貸，目前與兩家車商合作，成績算不錯，占總體放款比重約5%左右。

面對純網銀來勢洶洶，加上我國長期居於低利環境，既是小銀行又是地區性質的瑞興銀行，是否有意願向南延伸增設分行，吸收更多客戶？瑞興銀行董事長郭釗溥認為，不排斥，但仍以顧及既有客戶為主，也會持續評估向南設點的可能性。



瑞興銀行董事長郭釗溥  
記者林伯東／攝影

同時，瑞興銀為吸收外幣存款，今年也推出高利外幣定存專案，郭釗溥說，初期規劃時，因瑞興主要仍以台幣客戶居多，擔心既有客戶對外幣的需求沒那麼高，但推出專案後，發現沒有先前那麼悲觀，客戶對美元仍有一定的鍾愛。

，毫無董座架子，在激烈的金融產業競爭中，他認為打造瑞興銀行變成有溫度的銀行，是走出差異競爭的重要關鍵。

瑞興銀行從信合社改制，早期逾放比高達1.23%，經過業務策略改變，加強風險控制，到現在逾放比降至0.2%以下，逾放比降低並非因為業務量變少，而是透過組織改革，以及內部管理作

業改善，讓業務量逐年攀高的同時，也顧及資產品質，以逾放比來看，資產品質位居國銀中上水準。

農曆新年即將到來，瑞興銀行各個營業處開始積極拜訪客戶、送禮，郭釗溥選擇與基層站在同一陣線，所謂見面三分情，想成為有溫度的銀行，就要勤於拜訪客戶，維持與客戶間的情感溫度，他告訴同仁，「若客戶

有需要董、總出面洽談，他都能配合。」

瑞興全行僅有400多人，每位同仁都須為銀行共同努力，董事長也不例外，面對純網銀來襲，身為規模較小的傳統銀行，郭釗溥認為，人與人的接觸尤其重要，透過彼此的接觸，增加信任感，這也是冷冰冰的數位與網路通訊難以做到的。