



中華開發金控  
CHINA DEVELOPMENT FINANCIAL

# PARTNERSHIP FOR SUCCESS

中国人寿  
凯基银行  
凯基证券  
中华开发资本



中華開發金控  
CHINA DEVELOPMENT FINANCIAL

# 目录

经营者的话	4
关于我们	6
专业服务	20
经营绩效	62
服务网点	72

# 经营者的话

回顾 2019 年，全球主要经济体中以美国景气表现相对较佳，惟面对美中贸易的不确定性，联准会亦启动降息以提供市场资金动能；欧洲央行虽采取量化宽松政策，然欧元区经济表现仍相对较差；中国大陆经济发展除了持续来自外部贸易战的冲击，内部产业与经济结构则面临转型调整压力；而台湾经济受惠于台商回流投资及转单效应，2019 年经济增长率为 2.71%，与 2018 年的 2.75% 约略相当。资本市场则呈现强健表现，虽然集中市场 2019 年总成交值合计为新台币（以下同）29.06 万亿元、年减幅 9.6%，平均日成交值约 1,200.69 亿元、年减幅约 7.8%；惟台股大盘在外资买盘推动下，收盘指数由 2018 年底的 9,727 点升至 2019 年底的 11,997 点，涨幅达 23.3%。

受惠全球金融市场稳健表现及业务量能增长，本公司 2019 年度合并税后净利为 196.54 亿元（含非控制权益 68.58 亿元），每股税后盈余为 0.88 元，合并股东权益报酬率（ROE）为 7.56%。相较 2018 年合并税后净利 128.15 亿元（含非控制权益 49.62 亿元），年增长幅度约 53%。谨将 2019 年各主要业务之表现说明如下：

## 商银业务

凯基银行 2019 年在法人金融、个人金融与金融市场三大业务上，辅以数位金融的平台串接与应用、运用金控集团资源提升产品渗透度，持续扩大客户基磐及增进业务综效。相关业务综合叙述如下：

1. 企业金融业务：透过组织专业分工及多元化之产品服务，持续为集团客户、中小企业及企业量身打造专案融资服务及理财规划；经由参与联贷共同主办、争取具供应链现金流客群与掌握国际间收购融资动向，优化授信资产与获利结构。
2. 个人金融业务：因应数位时代来临，加速各项数位申办平台建置，并优化行动银行与网银功能；透过线上申办，加速作业流程，有利集团跨售与外部客户资源导入，以建构稳固的客户基础。运用数字科技，提供更友善便利的客户体验。
3. 金融市场业务：积极调整金融资产暴险结构，秉持稳健操作策略，且全球投资环境回稳，使金融市场业务收益显着回升。另外，配合各渠道拓展投资避险、票债券承销、金融商品行销及资产管理等业务，开发多项衍生性金融商品，以客制化之整合性商品强化客户关系，满足不同层面的客户需求。

## 证券业务

受惠美欧央行货币政策转向宽松，带动公债殖利率大幅下滑，全球股市亦迭创新高，整体环境有利于证券业务营运。包含经纪、投资银行、权证交易、债券承销等各项业务持续维持市场领先地位。面对电子交易及新世代客群增长趋势，致力于创新金融服务，积极导入智能及自动化理财顾问服务，并优化线上交易平台及客户体验，适时提出投资建议协助客户调整资产配置。此外，因应 2020 年 3 月盘中逐笔交易新制度上路，全面升级交易系统功能并建置全新交易平台，提供客户便利的项目筛选条件及快速的辅助下单工具，透过优化操作介面协助投资人在高频交易速度下抢得获利先机。在海外战略布局则规划以香港为海外业务整合枢纽，串接大中华及东协两大市场，积极强化区域各业务团队合作、跨售产品整合及专业人才交流，建构跨区域理财服务平台，持续朝向利基型区域证券商目标迈进。

## 创投/私募股权业务

整体营运因产业变动及受到美中贸易纷争冲击，影响部分投资部位及管理基金之评价表现。2019年共计完成人民币华创生医基金募集设立及美元计价之 Global Opportunities Fund 之第二轮关帐；目前共管理包含台币、美元及人民币等计价之十档基金，投资区域主要涵盖美国及大中华地区，合计整体基金募资目标规模在 2019 年底来到 398 亿元，并已完成直接投资拨款 258 亿元、回收约 40 亿元。预计 2020 年仍将持续包含台币及美元计价新基金的募集规划作业，以逐步扩大资产管理规模。在信用评等方面，中华信用评等公司于 2019 年 12 月公布本公司的长、短期评等分别为「twA+」与「twA-1」，评等展望维持为「稳定」。该评等持续肯定本集团强健的资本水平，在台湾企业金融业务与证券市场中稳固的企业基础，以及允当的业务分散性。

展望 2020 年，主要研究机构多保守预估全球经济增长表现，除了美中第一阶段贸易协议之落实程度及后续谈判进程等均具有相当不确定性外，更因年初以来新型冠状病毒疫情急遽在中国大陆及全球主要地区蔓延，预期将会在一定时间内影响全球经济活动。面对不确定的风险，政府已积极推出各项刺激政策。在台商回流投资及政府各项政策利多支撑下，台湾经济应可缓中求稳，惟若后续疫情发展较预期严重，则金融市场波动与全球政经风险提高带来的影响仍不可轻忽。处于险峻多变的金融情势，本公司在商银业务方面，将借由金融科技应用、提供多元金融商品，扩大在消费金融业务的利基；授信业务策略则着重价值导向，透过授信结构的优化与风险胃纳的调整，追求最适曝险架构。在证券业务方面，除持续精进并提升财富管理 & 零售渠道的产品及服务、创造契合客户需求的金融产品外，亦将运用集团专业及资源，强化金融服务网络，适时掌握亚太区域大中华与东协市场契机，积极为股东创造价值。在创投/私募股权业务方面，持续提升资产管理业务表现并推动基金筹集作业外，并透过延揽不同领域的专业投资人才，切入新型态业务，以寻求更多元及平衡的获利机会。

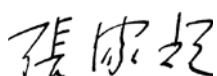
本公司长期关心环境永续发展议题，投入财务、智慧、人力、自然、社会关系等五大资本，执行企业永续治理、驱动永续金融、培育永续人才、促进永续环境以及共享永续价值等五大企业社会责任核心策略。本公司于 2019 年台湾企业永续奖一举夺下「创新增长」、「社会共融」与「气候领袖」等三大领域之单项绩效奖，凸显本公司近年投入创新育成、普惠金融与绿色金融的努力备受肯定，并同时获颁「台湾永续企业绩优奖」及「企业永续报告金奖」。子公司中华开发资本成功完成福盈科技化学公司公开收购案，更夺得台湾并购与私募股权协会颁发 2019 年「台湾并购金鑫奖」之「最佳创意并购奖」。此外，本公司长期投入社会公益，子公司中国人寿、凯基银行、凯基证券与中华开发资本都将本业与回馈社会结合，实践企业社会责任，同时透过中华开发文教基金会及凯基慈善基金会推动各项公益专案，如「我们班的小飞象」、「技艺职能奖学金」、「营养 100 分」等计画，平衡城乡差距、回馈社会，将本公司影响力扩展到不同的社会阶层。

未来本公司仍将积极推动公司治理及永续发展，全面将 ESG 议题纳入投资分析和决策过程，并以海外布局与加速国际化做为业务发展策略，带动新的一波业务增长动能。

最后敬祝大家

身体健康  
万事如意

董事长



2019 年，开发金控致力于资本重分配，充份利用集团资源提升跨售，以推升稳定获利。因持续落实执行维护股东权益、劳动权益保障等公司治理表现，名列第 6 届上市上柜企业公司治理评鉴前 5% 企业，成为金融保险业的公司治理标竿。



开发金控新大楼呈现「壮观」、「永恒」及「稳健」，代表金融稳健经营、永续发展的根基，已荣获「黄金级候选绿建筑证书」，建筑设计落实永续发展的精神，全面提升环保效能，达成绿化量、基地保水、日常节能、二氧化碳减量、室内环境、水资源及污水垃圾改善等重要指标，落实与环境友善共好的理念，打造黄金城市新地标。

# 关于我们

中华开发金控	10
中国人寿	12
凯基银行	14
凯基证券	16
中华开发资本	18

## 金控子公司架构 – 主要关系企业



### 台湾关系企业

- 华开租赁股份有限公司

### 台湾关系企业

- 凯基期货股份有限公司
- 凯基证券投资顾问股份有限公司
- 凯基证券投资信托股份有限公司
- 凯基保险经纪人股份有限公司
- 凯基创业投资股份有限公司

### 海外关系企业

#### 中国大陆

- KGI Investments Advisory (Shanghai) Co. Ltd.
- KGI Asia Limited Shanghai Representative office
- KGI Asia Limited Shenzhen Representative office

#### 香港

- KGI Asia Ltd.
- KGI Futures (Hong Kong) Ltd.
- KGI Capital Asia Ltd.
- KGI Asset Management Ltd.

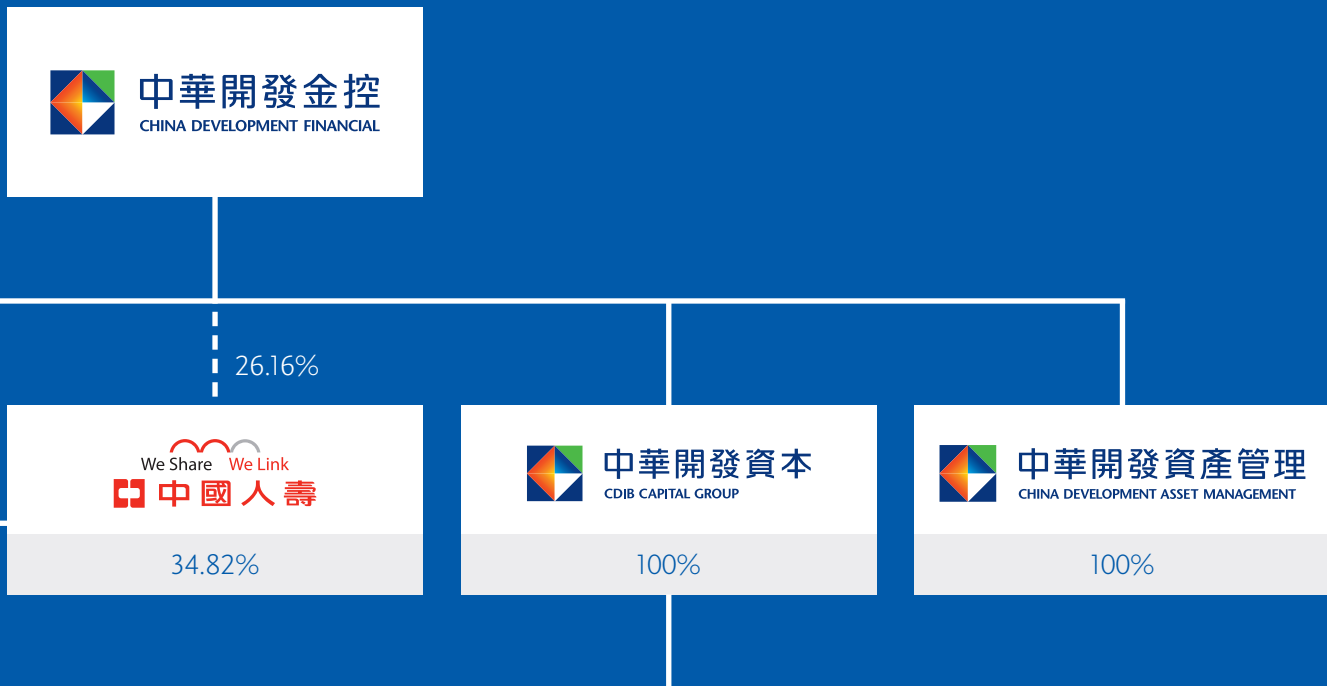
#### 新加坡

- KGI Securities (Singapore) Pte. Ltd.

#### 印尼

- PT KGI Sekuritas Indonesia





#### 台湾关系企业

- 中华开发资本管理顾问股份有限公司
- 开发创新管理顾问股份有限公司

#### 海外关系企业

- CDIB Capital International Corp.
- CDIB Capital International (Hong Kong) Corp. Ltd.
- CDIB Capital International (USA) Corp.
- CDIB Capital International (Korea) Corp.
- 中华开发股权投资管理有限公司
- 华开（福建）股权投资管理有限公司
- 华创毅达（昆山）股权投资管理有限公司

# 中华开发金控



开发金控公司治理名列上市公司评鉴前 5%，由代理总经理许道义代表受奖。

中华开发金控（以下简称「开发金控」）系成立于 2001 年，旗下主要子公司为中国人寿、凯基银行、凯基证券及中华开发资本。除致力提升股东报酬，开发金控亦重视企业永续责任 (ESG)，为完整布局亚洲的区域型金融机构。

## 中国人寿是最值得信赖的风险管理专家

中国人寿秉持「为保户、股东、员工及社会创造最大利益及价值，以成为最值得信赖的保险公司」为愿景，重视保户权益，开发多元化满足客户需求之商品，并提供客制化与贴心服务，更因应科技演进推动金融科技，亦持续推广微型保险商品服务经济较弱势的民众。中国人寿一直保有脚踏实地、专业稳健的特质，不仅持续精进公司治理与内控机制，更扮演了寿险业稳定社会正面力量的角色，落实企业社会责任的承诺。未来，中国人寿将秉持「We Share We Link」的核心精神，以前瞻的经营思维、强健的财务清偿能力、严谨的公司治理及风险管理机制，与利害关系人携手合作，创造共享价值，实践企业长期经营的愿景，成为寿险业之标杆企业。

合并权益总额 新台币 2,965 亿元

合并资产总额 新台币 30,273 亿元

资料日期：2019/12/31

### 凯基银行提供全方位商业银行优质金融服务

凯基银行以提供客户最优质的金融服务为己任，主要营业项目涵盖存放款、信用卡、财富管理、消费金融、企业金融、金融交易和外汇等银行相关业务。近年来因应数位时代来临，积极推出各类型创新金融科技产品与服务，将传统银行服务延伸至网际网络及行动装置，以提供客户快速便捷、无远弗届的全方位银行服务。未来凯基银行将以差异化、多元化之金融服务赢得更多客户的支持与信赖，朝「根基台湾、创新理财之最佳服务银行」目标持续迈进。

### 凯基证券承销业务国际布局领先同业

凯基证券之产品线完整，涵盖经纪、财富管理、自营、承销、债券及各类衍生性商品，各项业务皆居市场领先地位；除经纪市场份额稳居市场领先地位外，承销业务市场份额亦位居市场第一。除台湾外，凯基证券之经营版图已拓展到香港、泰国、新加坡及印尼，为台湾同业中最早开始国际化经营且布局最完整的券商。展望未来，投资银行业务及离岸证券业务将成为凯基证券跃进的驱动力，朝向成为亚太地区优质投资银行的目标大步迈进。

### 中华开发资本专注于私募股权投资及资产管理

中华开发资本前身为中华开发工业银行，是台湾第一家开发性金融机构，长期配合政府经建政策，走在台湾经济发展的前端，不仅对促进国家经济与产业发展有相当助益，也在台湾的私募股权投资中扮演着前瞻与开创性之角色，稳居台湾市场龙头。近年来为配合政府推动金融产业升级之政策，以协助台湾产业发展所累积之经验与实力，积极发展募集与管理私募股权投资基金业务，并以成为深耕亚太地区首屈一指的私募股权投资及资产管理业者为目标。

### 期许成为「全球华人最具特色及领导性的金融集团」

半个世纪以来，开发金控不仅建构绵密的产业网络，亦在台湾整体产业发展过程中扮演重要的推手，未来将以寿险、商银、证券及创投/私募股权四引擎齐力并发，并积极推动公司治理及永续发展，提升股东报酬，打造成为「全球华人最具特色及领导性的金融集团」。

# 中国人寿



中国人寿推出台湾首张专属特定轻、中度身心障碍者综合险—中国人寿友保障终身寿险，提供全国首创点字版保险商品简介，让视障朋友可随时阅读保单内容；呼应全球普惠金融趋势，秉持「爱与关怀」核心精神及「公平同理，待客如己」理念，给予身心障碍朋友支撑力量，让服务更有温度。

权益总计 新台币 1,427 亿元

资产总计 新台币 2 万亿元

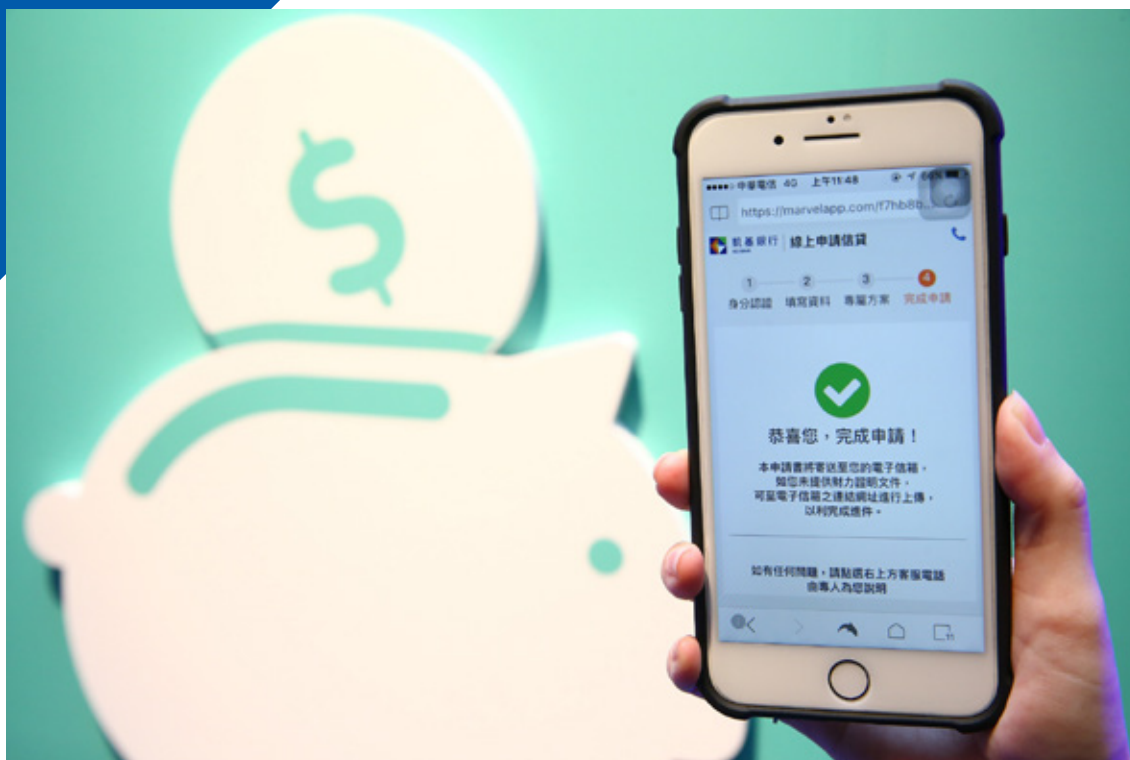
资料日期：2019/12/31

中国人寿成立于 1963 年，1981 年更名为「中国人寿保险股份有限公司」，并于 1995 年正式于台湾证券交易所挂牌上市（股票代码：2823），2017 年成为开发金控子公司。为提供保户更周全、快速之服务，除在台北市敦化北路 122 号设置总公司外，亦于全台遍布营业网点与销售人员。2003 年前董事长王铭阳先生以专业经理人的身分接手中国人寿，除倚重既有员工，亦引进新经理人，建立以风险管理为核心竞争力的专业团队，开启了中国人寿经营之新页。2020 年郭瑜玲女士接任董事长，为民营寿险公司首位女董事长。秉持长期经营理念，透过审慎的投资策略，坚持风险管理，中国人寿是业界少数长期维持正利差的上市寿险公司。

为扩大保险事业规模，于 2007 年及 2009 年陆续购并瑞士商环球瑞泰人寿台湾分公司及英国保诚人寿台湾主要资产与营运业务，2018 年取得德国安联集团在台子公司安联人寿之部份传统型保单，提供保户完整而卓越的服务。在 2008 年金融风暴中，中国人寿当时未投资任何次级房贷及不良资产，故无任何资产减损，是台湾大型保险公司中唯一成功避开次贷风暴的保险公司，受到投资人及外界高度肯定。中国人寿除了深耕台湾之外，并积极开拓大陆市场，2010 年透过与建设银行合作，参股建信人寿持股 19.9%，并以专业寿险经营实力，全力提供技术支援，在获利及资产规模持续增长，为公司长期的发展与未来事业版图的扩张，累积更坚强的实力。继 2014 年第一季总资产突破万亿元大关后，增长速度并未因规模扩大而趋缓，持续茁壮增长，展现稳健经营绩效。

中国人寿秉持「为保户、股东、员工及社会创造最大利益及价值，以成为最值得信赖的保险公司」为愿景，以爱与关怀带来有感保险体验。中国人寿积极落实企业社会责任，彰显公平待客原则并实践普惠金融，持续推广微型保险、小额终老保险，并推出台湾首张，也是业界首创特定身障者专属之综合险。因应 FinTech 潮流及趋势，中国人寿领航数位创新，导入大数据精准行销、AI 人工智慧，更获金管会同意试办应用人脸辨识技术于投保流程中，领先业界迈入「刷脸投保」的保险新纪元。此外，中国人寿依循监管单位颁布之各项公司治理评鉴最新标准，获得「第六届上市上柜公司治理评鉴 TOP 20%」肯定，且连续六年获国际媒体《富比士杂志》选为全球两千大企业 (Forbes Global 2000)。未来，中国人寿将秉持着「We Share We Link」核心精神，以前瞻的经营思维、强健的财务清偿能力、严谨的公司治理及风险管理机制，与利害关系人携手合作，实践企业永续经营的愿景。

# 凯基银行



凯基银行领先同业，成为首家获准试办「手机门号办贷款或信用卡」业务之银行，造福社会新鲜人、或非受雇 SOHO 族等过去难以享有银行服务的金融弱势族群。

## 凯基银行

合并权益总额 新台币 644 亿元

合并资产总额 新台币 6,663 亿元

资料日期：2019/12/31

子公司凯基银行以客户为中心，落实核心价值「专注为您」，主要营业项目涵盖所有商业银行业务，依据客户属性为零售客户提供台外币存款汇款、信用卡、财富管理、个人贷款等产品；针对企业客户规模及属性提供各种融资、现金管理及企业理财产品等服务，以提供客户最优质的金融服务为己任。

开发金控给予子公司凯基银行强大的财务支持，凯基银行得以持续扩大资产规模、调整最佳资产结构，并在动态风险管理与降低评价波动的策略之下，极大化金融市场投资操作效益，以提升股东权益报酬率。

近年因应数位时代来临，不仅积极推出各类型创新金融科技产品与服务，一方面加速新平台与新客户导入，贯彻「KGI inside」的创新策略；另一方面与中华电信携手合作开发「行动身分认证」技术，不仅是台湾金融监理沙盒创新实验计画之首例，亦领先同业成为首家获准试办「手机门号办贷款或信用卡」之银行，为台湾金融产业迈入纯网络金融发展向前推动一大步。

凯基银行同时将开放银行 (Open Banking) 理念，积极落实于实体渠道经营策略。开放新概念分行的空间欢迎社区作为文化活动或公益运用，提供客户安心且有温度的金融体验。

此外，凯基银行运用集团完整的金融服务及客户基础，持续深化客户关系，凯基银行将期许成为集团客户金流服务的最佳选择；借此充实银行台外币存款基础及取得相对低廉的资金成本，增加业务竞争的能力。

配合台商国际化布局及响应政府政策，凯基银行将规划于大中华及东南亚等海外区域设置分支机构，以发展利基型的企业金融服务及找寻发展本地高端客群财富管理业务的商机。另与中国大陆江苏银行股份有限公司共同设立「苏银凯基消费金融有限公司」，期以凯基银行既有消费金融专业利基，以及合资伙伴之业务网络，奠定凯基银行未来拓展大中华消费金融业务的基础。

# 凯基证券



2019.12.16 凯基证券催生首档多元上市案—美时化学制药转上市挂牌，协助企业迈向资本市场。



## 凯基证券

合并权益总额 新台币 707 亿元

合并资产总额 新台币 3,351 亿元

资料日期：2019/12/31

子公司凯基证券业务涵盖经纪、财富管理、债券、衍生性商品、承销及自营等，各项业务皆居市场领先地位；其中，经纪业务为因应台股投资人结构转变，已成功转型为经纪暨财富管理双引擎业务模式，并结合数字科技及客户分群，提供投资人差异化理财服务；另于机构法人业务部份，包含债券、衍生性商品与法人经纪业务，在创新能力及服务品质方面更是屡屡获得国际财金媒体、监管单位及外资法人肯定；此外，承销业务则拥有台湾经验最丰富的优质团队，透过金控旗下跨子公司间之资源整合优势，深入两岸企业布局，为客户提供最完善的区域投资银行服务；自营业务则着重交易成效与风险管理平衡，操作绩效稳健。

凯基证券结合台湾转投资事业—凯基期货、凯基投信、凯基投顾、凯基保经及凯基创投等子公司，提供客户全球证券、期货、共同基金、保险产品 & 研究报告等多元投资理财服务。在海外则拥有领先台湾同业的完整区域布局，借由台湾、香港、泰国、新加坡、印尼及中国大陆等业务网点串连组成区域业务平台的竞争优势，不但有利凯基证券掌握国际经济脉动，亦能提供海内外客户全方位投资理财及专业的资本市场服务。

在开发金控丰沛的资源及坚强的产业金融支持下，凯基证券展现稳定的经营绩效及获利能力。展望未来，凯基证券除持续提升集团渠道之合作综效与商品创新能力，维持各项业务之稳固领导地位，及追求海内外获利持续增长外，亦将致力提供符合客户需求之全球投资理财服务，成为全方位专业金融服务之市场领导者。

## 中华开发资本



中华开发资本董事暨共同业务督导尚德沛 (Lionel de Saint-Exupéry) (右) 代表中华开发资本，接受台湾并购与私募股权协会理事长卢明光 (左) 颁发 2019 年「台湾并购金鑫奖」之最佳创意并购奖项。

## 中华开发资本

合并权益总额 新台币 428 亿元

合并资产总额 新台币 455 亿元

资料日期：2019/12/31

子公司中华开发资本的前身依序先为中华开发信托股份有限公司及中华开发工业银行，为台湾第一家民营的开发性金融机构。1959年成立时系由行政院经济安定委员会与世界银行合作推动，结合民间力量所共同创立，并于1999年改制为工业银行。成立60年来，一直以「直接投资」与「企业融资」为主要业务，海内外投资及服务之客户涵盖百余种产业，在台湾创投及私募股权市场占有举足轻重的地位。

中华开发资本做为台湾创投业的领导者，60年来参与及推动台湾每一阶段产业升级及转型。丰富的投资经验带来绵密且深厚的产业关系，是中华开发资本拓展投资业务的利器。中华开发资本以品牌、经验丰富的经理人、关系网络、共同投资等方式，就营运面、策略联盟、IPO规划各面向，辅导投资户增长，积极提升投资户价值。

中华开发资本自2013年开始转型发展资产管理业务，目前管理10档以新台币、美元及人民币计价的私募股权基金或创投基金，各基金有专属团队及不同之投资策略，投资区域遍布大中华、亚太区域及北美洲，投资阶段涵盖育成、创建期至增长期，并由中华开发资本领投，和本地与国际间绩优企业、金融机构或高净值资产投资人共同投资成为基金股东或合伙人。

中华开发资本于2017年经营基金顾问业务，成立专业投资团队为区域型机构法人提供基金投资策略。凭借投资第三方创投及私募股权基金的广泛经验，从基金筛选到投后管理与后台支援，具备全方位专业服务。同时为以追求均衡多元投资组合目标之客户，量身打造私募股权基金投资计画，协助客户与一流的基金管理公司建立密切关系，带来亮眼的报酬。

中华开发资本的前身中华开发工业银行自2015年5月1日将企业金融及金融交易等业务，以营业让与方式移转予凯基银行，在营业让与作业完成后，即全面开展台湾、中国大陆、亚太地区、美国及西欧之创投及私募股权基金业务，持续增加管理手续费收益。另为因应未来金融发展趋势，中华开发工业银行于2017年3月15日改制更名为中华开发资本，以募集及管理私募股权投资基金为核心，积极拓展资产管理业务，期望在全体专业团队的合作与努力之下，打造成为亚太地区首屈一指的股权投资及资产管理业者。

开发金控「寿险、银行、证券、创投/私募股权」四大引擎获利逐渐展现综效，未来将持续强化各子公司业务竞争力、产品开发力及销售力等，深化客户经营及营运规模，以提高长期稳定的获利能力。



## 一鼓作气，迈向下一个六十年

中国人寿 陈美惠

开发金控60周年摄影主题竞赛得奖作品

# 专业服务

中国人寿	22
凯基银行	26
凯基证券	35
中华开发资本	47
调查研究	55
人力资源	58
风险管理	60

## 商品策略



中国人寿商品策略采全方位发展，同时兼顾商品多元化、客户需求及保费收入增长，商品结构规划除积极着墨分期缴及外币商品销售外，亦持续强化保障型商品推动，并兼顾理财型商品销售，以促进商品结构最佳化，达整体财务及业务经营目标。

中国人寿持以客户为中心并秉持公平待客精神，建构客户各层面之保障并提供完整之服务，同时因应社会需求趋势积极创新商品发展；2019年并响应国人保险保障提升、乐龄扶弱、普惠金融政策与健康促进议题，开发差异化分群设计之小额终老、微型、弱势族群专属保险及外溢保险等保障商品；同时顺应数位金融科技发展日趋多元，运用数据洞悉客户需求，提升精准行销，结合异业合作提供新型态保险商品服务，再透过多元行销渠道，提供多样化保障满足各族群之寿险、退休、意外、医疗、长照、理财与保障规划等需求，由多面跨业整合，协助客户建构完善的保险保障服务，以及善尽中国人寿企业社会责任。

- 持续秉持稳健经营的理念，积极拓展分期缴及高贡献度商品业务，以提升公司隐含价值。
- 因应市场理财需求，持续推动外币保单，提供客户多元化币别金融保险商品选择。
- 以严谨的资产负债管理及风险控管，开发符合市场需求的利率变动型商品。
- 持续强化投资型保险商品业务及优化保单平台服务，推动弹性投资及定期定额之投资型商品线，提供更多元资产配置服务，满足不同属性客群需求。
- 因应高龄化、年改及推动普惠金融政策，积极发展保障型及退休型等保险商品，有助于金融商品供给多样化，提升客户保障及满足客户各种资产规划需求，并持续经营退休规划、医疗保障、长期照护、特定伤病、重大伤病卡保险、失能扶助与长照等市场，并着重于全方位的健康医疗保险商品开发。
- 致力健康促进、身心障碍友善服务策略，落实公平待客理念，首创寿险业事前预防健康管理之失智外溢保单、身心障碍专属之综合保险商品，强化乐龄扶弱之友善社会责任。

- 因应市场需求变化与数位化浪潮，强化创新商品发展与数位金融应用，提升金融保险科技能力，持续透过大数据分析客户样态并进行精准行销，强化长期竞争力。
- 响应政府强化高龄化与基本保障政策，除持续推动小额终老保险外，再分别开发网络投保及公教族群专属之小额终老保险，同时以相同概念开发外币配置之小额保障商品，以建构各族群基本保障防护网。
- 持续推动团体保险、意外伤害商品，以满足保户多元化的保障需求，并针对社会弱势团体与特定族群，提供个人、集体与团体投保之微型意外保险，以提供其基本保障，并善尽社会责任。

## 渠道策略



中国人寿长期深耕经营六大渠道，包含业务渠道、银行保险、经纪代理、理财服务、团体保险及电子商务，持续透过多元行销渠道优势及均衡发展策略，推出符合各渠道需求之差异化商品，并透由行动数位化转型与客户体验优化，协助渠道有感服务，提升竞争力并扩大市场客群，亦带动渠道业务增长。

### ■ 业务员渠道

持续提升组织发展「质量俱进」；精实业务组织，着重新人培育与资深菁英传承，积极推动包括增员、培育及数位化学习与智能培训，配合业务导入数位工具崭新功能，扩大人员引进及留存，并优化客户体验、提升有感服务，期借由拓展业务渠道转型、产能提升，达「做大做强」之目标。

### ■ 银行保险渠道

持续深耕经营合作渠道，并运用银保市场特性，强化着重责任保障与资产累积商品线推动，另亦持续提升分期缴商品与投资型商品之推动，以促进银行保险客户金融理财多元配置；此外，配合数位金融时代的来临，未来积极与银行共同发展提升合作效率之金融科技。

### ■ 经纪代理渠道

持续以扩大市场份额为目标，强化并深耕与经代公司合作，鼓励长年期分期缴商品与健康险之推动，提供多样化的保障、退休商品并强化附加价值服务，以增加公司长期业绩与利润来源，确保业绩来源的稳定性。

### ■ 理财服务渠道

持续深耕高资产客户并积极进行新客户之开发，以多元化、多币别商品选择，满足高资产客户族群在资产配置上之需求。并导入数位辅销与服务工具，协助高端客户掌握资产变动，符合多元资产配置需求，同时为使中高资产客户受到更全方位的金融理财服务。

### ■ 团体保险渠道

主要针对企业客户提供完善的团体保险规划，将持续加强职域市场开拓及职场服务，扩大提供团体保户之员工及家属享有更便捷多元的商品与服务管道，提升客户满意度。

### ■ 电子商务渠道

除提供保障及退休商品服务外，亦开发特殊议题性商品，同时积极扩展多渠道客户来源，扩大网络投保合作对象至银行、保经代公司、拓展与第三方业者、线上线下销售渠道合作等业务模式；另配合政府法令开放，小额终老保险提高等措施，深耕网络年轻或特殊客群，逐步建构多元类型商品服务。

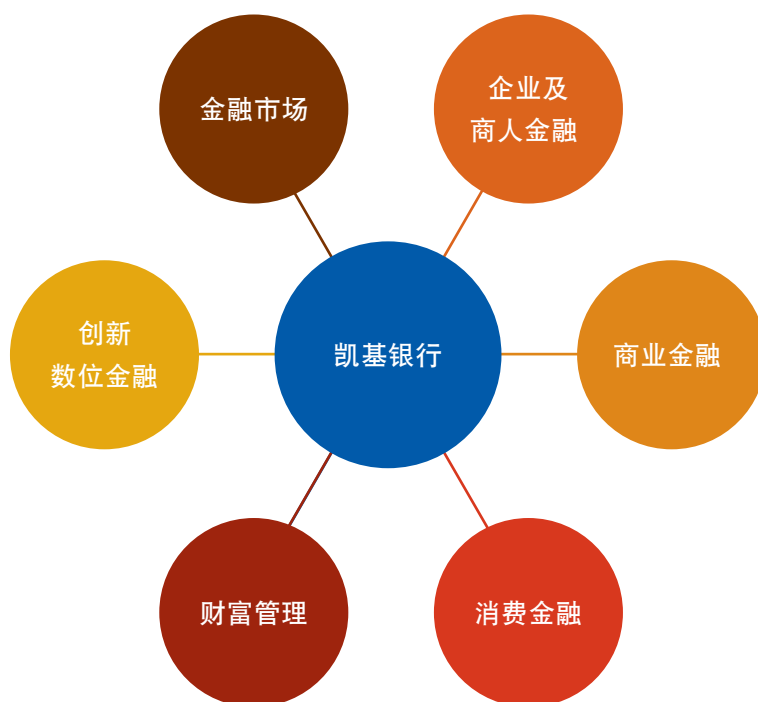
## 竞争优势



- 持续于各渠道强化高价值之传统分期缴与保障型商品的推动力道，积极开发多元保障型保险与客户分群商品，并顺应普惠金融、乐龄扶弱政策，提供满足社会大众之保险需求服务；另近年国人对自己健康管理日益重视，数位金融科技发展及应用亦日趋多元完善，持续开发具健康外溢效果之创新保险产品。
- 持续拓展业务渠道转型案「i-AG 计画」，积极推动包括增员、培育及数位化的重点工作，以科学化、数据化的方式优化渠道经营。透由微学习与智能培训模式提升同仁职能，并配合业务导入数位工具崭新功能，扩大人员引进及留存，达到组织做大做强、质量俱进的渠道转型目的。
- 因应 FinTech 趋势，2019年达成了数项的数位发展里程碑，包括大数据 AI 平台建立、「人工智慧应用于保险服务之建立标签库及行销系统」获中华民国新型专利及业务员 AI 智能助理启用等，并正式获得金管会有关「行动投保办理身分认证程序业务试办」同意，应用人脸辨识技术于投保流程中，领先业界迈入「刷脸投保」的保险新纪元。同时，以创新思维开发「人工智慧 (AI) 理赔防诈系统」，是台湾首家导入 AI 并结合大数据，应用在理赔防诈的寿险公司，获得 2019 保险业亚洲奖 (Insurance Asia Awards 2019) 之年度最佳理赔创新 (Claims Initiative of the Year) 奖项殊荣。
- 保险是安定社会的力量，中国人寿看见保户需求背后的需求，提供主动且全面性的服务，提供快速理赔服务，最快 30 分钟内就可完成理赔审核、当天收到汇款。中国人寿持续优化各项服务，包括正导入中的快速汇款服务、行动理赔服务等多项措施，提供更好更完整全面的保户服务，让理赔成为「有温度」及「速度」的关怀。提供高效及贴心之客户体验，营造价值服务。
- 秉持公平待客原则并于 2019 年金融监督管理委员会首次举办的「公平待客原则评核」荣获寿险业第二名之佳绩；落实服务文化的推动，透过服务大使分享有温度的关怀故事案例、建立服务典范与落实服务文化深耕；长期推动「关怀长者与弱势派员服务」专案，连接电话服务中心与各地客服中心，传递需要服务的客户信息并协助派员服务，提升企业形象及客户满意度。



- 因应台湾已步入高龄社会，中国人寿聚焦高龄关怀，率先响应劳动部推广「失智友善职场」，由内而外建构失智友善环境，并成为首家纳入台湾失智症协会「失智友善组织」之寿险公司；同时以赞助及志工动员积极参与 2019 年台湾失智症协会国际失智症月活动，倡议失智友善议题。此外，亦持续透过中国人寿自有平台包括实体客服中心、业务渠道 Line、员工 Line 及中国人寿脸书平台传散失智友善信息，加强消费者对失智议题的重视与防护，善尽企业社会责任。
- 中国人寿因应法令与监理制度日趋严谨与数位金融科技的快速发展，优化信息安全治理与转移资安风险，强化防护技术运用与投资，并参与金融资安联防。目前已取得 ISO 27001 国际标准认证，并于 2018 年扩大验证范围通过重新审查；导入 BS10012 并接轨国际最新标准，预先纳入欧盟标准 GDPR（个人资料保护规则）要求，以零缺失通过 BS10012:2017 标准认证，是台湾首批取得新版个资管理制度认证的寿险公司，此外，更于 2019 年第 8 届「台湾保险卓越奖」，以优异表现获得「信息安全推展卓越奖」金质奖。借由信息安全内部控制机制，定期检视内部流程、规章，以符合法令规范与国际资安标准，俾益增进客户信心，进而提升公司竞争力。
- 因应各领域业务发展需求，积极投入人才培育与发展，规划兼具深度与广度之「经营管理能力」、「专业能力」、「金融科技能力」与「国际化能力」四大面向人才培育策略，透过不间断的自我学习与突破，持续强化企业竞争力。
- 拥有强健的财务清偿能力、严谨的公司治理及风险管理机制，资本适足率皆达法令之要求。



## 企业及商人金融

凯基银行目前拥有海内外超过 1,400 家以上的中、大型企业及集团客户，以全方位财务解决方案 (Total Solutions) 为目标，依据市场变化及客户需求，建构完整客户金融服务网。

凯基银行期许提供企业客户最佳金融产品与服务，扮演企业交易咨询顾问，以交易型产品协助大型企业发展供应链业务；配合客户营运扩充周期，提供企业联合贷款、专案融资服务；秉持长期耕耘的专业经验及资源优势，推动各类新兴再生能源专案融资业务；以丰富的国际资本市场经验，串联私募股权基金及投资银行网络，提供跨国并购融资专业咨询与解方案，建立与其他商业银行差异化优势，积极跨入国际市场领域。

凯基银行在协助企业客户业务发展的同时，亦希望能秉持落实环境保护、善尽社会责任以利永续发展的理念，持续关注气候变迁和环保议题。为减缓暖化效应对经济及环境的冲击，凯基银行也配合政府政策发行绿色债券，将所募得资金全数使用于绿能投资计画之相关融资，期盼为社会永续贡献一己心力。

## 客户关系团队

客户关系团队	
产业金融	产业金融团队提供民生消费、工业生产、电子、半导体科技业等大型企业及集团客户之授信、外汇、现金管理、理财以及贸易融资等全方位专业金融服务。
机构金融	机构金融团队以服务金融机构、金融相关事业及政府机关等客户，提供现金管理、贸易融资、金融交易、同业往来等全方位金融服务。
环球金融	环球金融团队已布建全球企业金融服务网络，提供企业及投资机构跨国资金解决方案、杠杆收购融资、国际商用地产融资、供应链融资等金融相关之产品及服务。

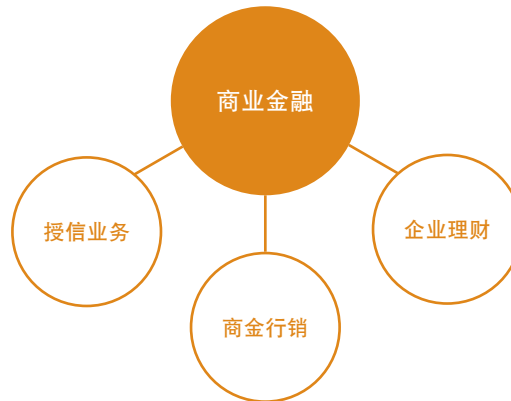
## 融资产品团队

融资产品团队	
结构融资	结构融资团队专注于企业并购/分割/策略联盟服务，以收购融资、杠杆融资、财务顾问为跨国企业客户提供量身订做的专业咨询与解决方案。商人金融结构融资服务内容包括：杠杆收购融资 (LBO financing)、夹层融资 (Mezzanine financing)、股权融资 (Share financing)、过桥融资 (Bridge financing) 等多元的资金运用策略。
专案融资	长期耕耘各类型专案融资业务，包括传统火力或再生能源电厂融资、工业区开发、厂房及机器设备扩建、融资并购等资本重组，辅以投资、租赁、信托、财务顾问和联贷等多元化专业服务。
信托业务	信托业务为企业客户整体服务不可或缺的重要项目，凯基银行信托团队提供企业不动产业务相关之预售屋价金信托、不动产交易安全/开发及管理信托、有价证券借券/节税信托，并配合凯基银行创新金融业务策略，开发全台首家开发自动化侦测洗钱防制之信托金流平台，为企业客户资产安全提供最佳管理方案。

## 商业金融

凯基银行商业金融业务为企业量身打造各项金融商品组合，协助客户维持企业稳健经营与稳定增长。凯基银行商业金融以目标客户及交易型产品为主轴，掌握现金流并带入非风险性资产收益，针对有财务避险需求之客户提供汇率、利率和原物料等商品之避险工具及结构型商品交易服务。

凯基银行持续配合政府政策，支持中小企业快速升级转型，搭配运用中小企业信用保证基金提供各项政策性专案贷款，满足企业因应产业创新化、智慧化及高附加价值发展所需融资需求，协助企业在竞争激烈的环境下永续发展。



### 商业金融主要服务项目

#### ■ 授信业务

##### 授信业务

###### 营业收入新台币 3 亿元以下之中小企业

以配合财团法人中小企业信保基金保证之短/中期周转性贷款及不动产担保贷款为主。另外针对年营业额 5 仟万以下之微型企业客户，提供「微型企业专案」贷款，透过目标客户筛选机制，辅以评等控管风险及标准化作业流程，提供客户快速融资服务，满足企业客户各阶段发展所需资金。

###### 营业收入 3 亿元以上的未上市/柜公司

以承作跨境贸易业务、具备供应链现金流之短期融资，及资产担保或联贷之五年以下中期贷款为主，并提供授信、外汇避险、现金管理及贸易融资等相关产品之全方位解决方案的服务。

#### ■ 商金行销

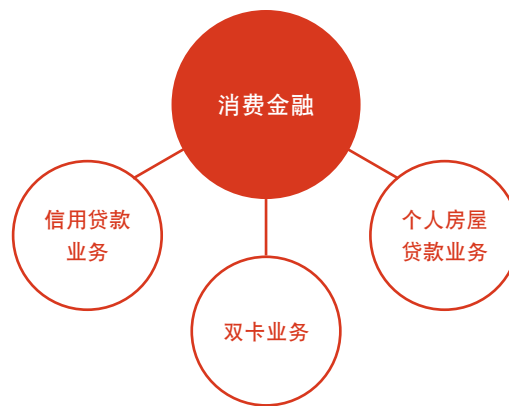
依据客户不同需求及风险承受度，提供最佳金融商品组合，协助客户做好资金配置与风险管理。

#### ■ 企业理财

透过金控集团资源整合，提供包括存款、保险、基金、债券、股票、信托保管、财务顾问等完整金融服务。

## 消费金融

凯基银行自成立以来，以个人金融专业银行为业务发展方向，专注个人信用贷款业务、双卡业务及个人房屋贷款业务。商品开发以提供多元化、定制化的金融商品，满足各类型理财族群的需求。为提供客户完善的消费支付与理财资金，规划多样化可灵活运用之个人信贷、灵活卡、信用卡及房屋贷款商品，针对优质企业员工团体提供差异化优惠条件；另依据证券及基金客户理财需求，开发股票质借、循环信贷等新型消费性贷款；为迎接数位时代，凯基银行秉持服务广大客户的初衷，响应金融监督管理委员会普惠金融政策，与台湾电信龙头携手合作，取得监理沙盒创新实验的台湾第一案「中华电信行动身分认证」，运用「手机门号办贷款」数位金融科技以延伸虚拟渠道之服务范围，以「便利」、「快速」作为金融商品及服务开发之诉求，普惠社会大众。



### 消费金融主要服务项目

#### ■ 信用贷款业务

2019年个人信贷业务较2018年放款余额增长3%，总余额上升达新台币240亿元，市场份额稳定增长，扩大新拨案件利差并持续提供创新商品及差别化服务。如对专业人士与优质上班族提供优惠利率专案贷款；透过企业金融渠道扩大优质企业团体推广，开发大型上市/柜公司、公务机关及教育体系，提供区隔式定价予不同客群，扩大企业及其员工业务往来之深度及广度；同步发展数位金融，推出「线上申办贷款」服务，让民众在家就能使用手机快速申办贷款，解决传统金融服务须本人临柜等诸多不便。

凯基银行响应金融创新，2018年与中华电信合作推出「手机门号办贷款」服务，运用大数据资料分析，跨业链结电信资料，为台湾第一件运用金融科技创新实验计画所打造的商品，串联电信个人风险信息，以更多面向掌握客户风险样貌，帮助年轻人以合理价格取得金融服务。2019年再携手台湾之星电信公司推出「办门号享优惠贷款年利率0.01%」专案。

#### ■ 双卡业务

1999年推出全台首张现金卡，长期稳居市场龙头，以资金灵活运用为诉求，利用丰富专案经验持续开发潜在客户，并透过异业合作开发新户、活化既有客群。此外，为落实政府永续企业社会责任(ESG)政策，推出「助您一臂」优惠专案，针对低收入户、持有技职证照者、群募提案人等三类客群，提供优惠贷款专案服务；

并与全台计程车业龙头台湾大车队合作，透过大数据分析司机的载客状况、收入与金流，以提供司机信贷方案，更推广至其他车队司机，扩大金融服务范围，响应政府普惠金融政策，也获颁台湾永续能源基金会颁发永续企业之社会共融奖。

至 2019 年底信用卡流通卡数约 38.5 万张，有效卡率自 2017 年 40%、2018 年 46% 至 2019 年增长至 51%，截至 2019 年底信用卡循环余额约新台币 11.2 亿元。信用卡在现行业务规模下，策略重点在调整产品组合，推展集团共销带入新客群，深耕财富管理客户搭配财富管理会员制度提供差异化服务及权益，以提升获利基础及客户黏稠度。

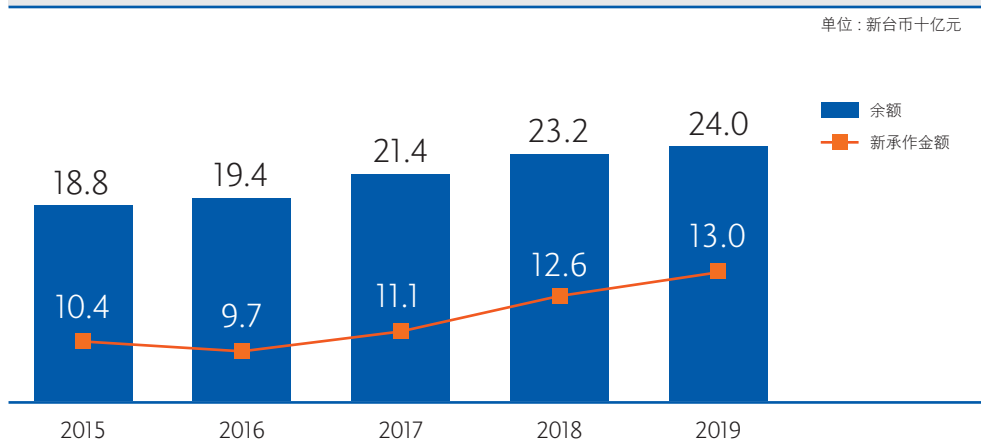
同时不遗余力发展及推广数位化平台，「信用卡数位办」于 2018 年 9 月上线以简化申办流程与提高客户体验，2019 年使用占比已达 70%；另于 2018 年年底推出「互动帐单」，截至 2019 年底，每月寄送的帐单数中，互动帐单占比已达 30%，满足客户帐单体验与延伸服务更即时。

迎接行动支付世代，除与行动支付及绑定支付（如：Apple Pay、LinePay、街口支付、台湾大车队、美食外送 APP 等）合作绑定与消费奖励活动外，另将推行 Google Pay，扩大客户随手快捷支付的支付便利性。更于 2019 年 6 月推出数位行动刷卡机，搭载台湾大哥大物联网晶片模组，同时支援 Visa、Master-Card、JCB、银联信用卡与三大行动支付（Apple Pay、Samsung Pay、Google Pay），提供商家及消费者便利安全之付款方式。

#### ■ 个人房屋贷款业务

2019 年底个人房屋贷款规模突破新台币 820 亿元，相较 2018 年底放款余额增加 10%，资产规模持续增长及放款品质维持良好状态，有助于均衡凯基银行财务结构。目标客群部分，着重开发优质客户，并结合其他消费金融业务提升跨售渗透率；担保品座落区则以都会及价格稳定之区域为主。为使业务规模稳定增长，除优化业务团队强化业务能力外，同时发展整批分户贷款及拓展房仲合作伙伴，以建构多元渠道。对于既有客户则落实执行定期维护、结清还款内部通报以进行慰留及避免余额流失。凯基银行将持续开发新种房贷产品专案及推出客户优惠活动，提升房贷业务规模及利润。

#### 个人信贷余额持续增长



## 财富管理

凯基银行财富管理以客户为中心，依据客户不同人生阶段的需求，协助客户分析规划，提供最适切的理财咨询及商品服务，致力达成客户人生各阶段所关注的个人及家庭理财目标。

凯基银行目前于全台有 53 家分行网点（包括大台北地区 21 家、桃竹苗地区 8 家、台中彰地区 7 家、云嘉南地区 8 家、高屏地区 6 家及宜花东地区 3 家），涵盖台湾全岛各区域，具有完整的营业网络与服务平台。主要业务项目包括财富管理、台外币存款、投资商品、保险、房屋贷款、个人信用贷款、企业薪资转帐户等，并善用开发金控集团资源，偕同提供证券、期货与企业薪资转帐户之个人金融服务。

### 财富管理主要服务项目

#### ■ 专注会员经营

凯基银行依据客户的人生阶段与属性，衍生而来之各式需求，分析并寻求相对应的最适理财规划方案，并提供专属信用卡权益及房贷产品，营造优质的财富管理体验。

#### ■ 专家团队理财规划

结合开发金控集团丰富的研究报告，凯基银行建置理财规划专家团队，并持续强化理财专员之专业力，提供客户具观点的即时投资理财分析，包含投资策略、金融商品、个人财务或税务等相关专业的理财咨询，以专业服务满足客户需求。

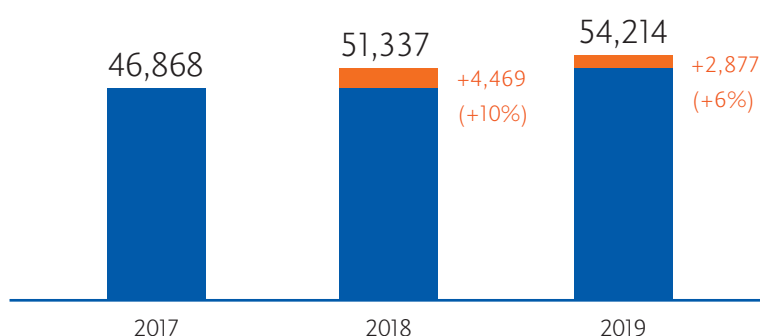
#### ■ 全方位理财产品

凯基银行提供完整的个人理财规划商品及服务，包括台外币存款、保险、基金、ETF (Exchange Traded Funds；指数股票型基金)、外国债、外汇、多币别结构型商品等。因应市场变动或客户深耕财富的需求，提供兼具保本及收益的商品建议及放款方案。2019 年推出智慧锁利计画及外币设价服务，让客户透过自动化机制即时掌握投资契机。

#### ■ 便利即时交易渠道

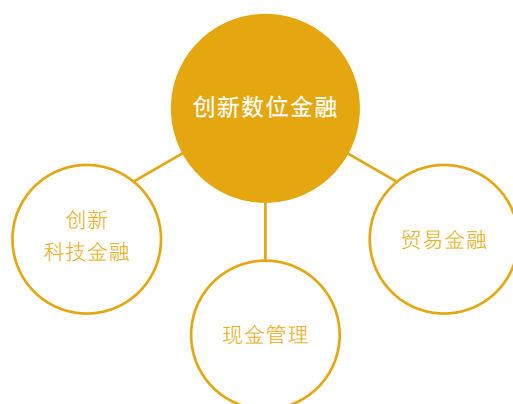
凯基银行提供全渠道理财服务，客户可透过网络银行、行动银行、电话理财服务，轻松完成各项指定理财交易，或是亲临分行享受专业亲切的人员服务，无论客户选择任何渠道，均可即时完成交易及服务。2019 年数位服务新增行动银行生物辨识登入，解决忘记帐户密码问题；新增交易备注及通知功能，可备注转帐目的并透过多元管道，让转出者及收款人轻松对帐。

### 凯基银行财富管理客户逐年增长



## 创新数位金融

因应数字科技发展与网络世代崛起，凯基银行于 2014 年率先成立数位金融处，后续为专注更优质服务及专责分工，于 2017 年分别成立「创新科技金融处」及「法金产品发展处」，提供法人及自然人所需的线上/线下金融产品与服务。



### 创新数位金融主要服务项目

#### ■ 创新科技金融

透过不同的思维—「KGI inside」策略，打造 FinTech 业者与银行创新合作模式，运用将金融服务碎片化、模组化、API (Application Programming Interface；應用程式介面) 化的技术能力，将新创业者所需要的创新金融服务元件化，如：生活缴费、支付、数位身分认证、风险控管、大数据、线上申办等，提供业者以简单、快速、随插即用的方式无缝接轨金融服务，将「KGI inside」的金融服务元件运用在自身的创新服务中，创造更多商机、节省开发成本，并大幅提升客户体验及黏着度。

#### ■ 现金管理

包含帐户管理和收付款管理，透过专业的现金管理服务，针对不同产业区块，对大型跨国企业到新创公司及微型企业，提供代收、代付、外汇及企业金融网等产品服务及系统平台，大幅提升企业现金管理效率，同时降低作业成本，以满足企业营运资金管理及调度需求。

#### ■ 贸易金融

提供企业客户完善的贸易融资规划，并结合高效率的作业流程与电子商务平台的整合性服务，除满足客户的融资需求，也让客户享有更具弹性的资金调度服务。另外，透过应收帐款承购业务，规划企业客户借由银行提供的信用保险或国际保理等风险转嫁机制，降低客户面临的买方付款信用风险，强化客户应收帐款回收品质。





### 生活缴费

锁定消费者日常最需要的生活缴费，透过「KGI inside」策略，运用金融服务模组化、API 化的技术能力，打造 FinTech 业者与银行创新合作模式，为金融业第一个以开放银行「Open Banking」概念，提供新创业者以活期帐户、信用卡缴纳电信费、信用卡费、水电瓦斯费、停车费、贷款费、社区管理费等超过 10 项以上缴费项目 API 串接。

交易笔数已超过百万笔，合作 FinTech 业者更超过 20 家以上，其中更包括台湾最大即时通讯 APP「LINE」、全台停车缴费复盖率最高行动钱包「Pi 钱包」、受年轻人喜爱的记帐软体 APP「CW Money」、「Moneybook 麻布记帐」、信义房屋旗下社区管理 APP「社区帮」、中华电信「Hami Pay」、亚太电信「GT Pay」等知名且受欢迎场景 APP。



### 数位信贷

以满足年轻世代想要简单、快速透过手机取得信用的「刚性需求」为理念，领先同业打造需要填写申办栏位最少、手机上执行动作最少、申请时间最短的最佳消费者申贷体验 (User Experience)。让年轻人用手机最快不到 1 分钟的时间就能送出申请。

更携手全国最大电信公司「中华电信」，推出台湾第一案「金融监理沙盒创新实验」，首创电信与金融跨业共同运用电信手机门号进行身分认证 (Mobile Connect) 即可线上申办信贷，让年轻人第一次与银行往来用手机就可以做到「门号就是我的数位通行证」来完成线上身分认证。

另针对年轻世代中尚无信用纪录的「金融小白」，与中华电信合作共同发展金融小白专属信用评分机制，让年轻人实现凭门号所累计的良好缴款资料 (My Data) 向银行申贷成功且取得符合更合理的个人化利率。

目前已与超过 10 家年轻世代最喜爱的贷款比价平台、记帐软体介接，包括与全国最大贷款比价平台「AlphaLoan」，以及受年轻人喜爱、拥有数百万下载次数记帐软体「CW Money」合作，提供上述业者合计超过百万会员，在同一个服务介面享有包括贷款额度利率试算、一次完成贷款及信用卡多产品申办、以及每月贷款还款提醒及直接线上缴费等延伸服务，实现一站购足式金融体验。



### 大数据分析

与外部伙伴 (如：中华电信、iCHEF、AlphaLoan) 合作异业数据分析及应用，运用异业资料提供客制化数据分析、建模及客群经营应用，如：电信数据信用模型。

持续与学界、产业合作 AI 相关研究、深化 AI 预测模型技术，突破人力处理资料量、复杂度与知识/经验门槛的限制，提升决策模型的发展效率及准确度。



### 风险管控

提供数据资料处理及风险管控的专业知识，强化合作伙伴的会员经营。

凯基银行金融市场业务以提供海内外自然人、法人及金融同业，对货币、外汇、利率、商品及权益证券市场现货与衍生性金融产品交易之服务，交易服务涵盖全球主要国家及地区之金融市场。透过长期的密切合作，凯基银行不仅是台湾银行相关产品之主要交易商，也与国际主要银行成为良好之战略伙伴，借由与国际银行之交易，掌握各项新金融商品之发展趋势，并借重财务工程人员之努力，以提供海内外自然人、法人及金融同业更符合需求及更具价格竞争力之产品。

在业务拓展上，凯基银行国际金融分行 (OBU) 为台湾首家取得兼营证券业务资格并函报开业者；自 2016 年起，开始发展兼营票券业务，根据台湾集中保管结算所的统计资料，凯基银行 2019 年在兼营票券的 35 家业者中，市场份额 6.3%，在全部 43 家票券业者中，市场份额 3.3%；在债券承销业务方面，凯基银行国际金融分行 (OBU) 自 2018 年取得兼营证券业务资格后，2019 年债券承销量为美金 4.7 亿元，较 2018 年增长约 12%。凯基银行在债务资本市场业务的专业与服务，深获客户青睐。

在外汇交易业务上，凯基银行自 2019 年 7 月起增设中班人员，以提供凯基银行客户日夜间交易时段全方位之金融交易服务，并辅以审慎控管风险、坚守法令遵循规范及严守内部控制制度，累积永续稳健发展实力，应对全球金融市场变化。

在投资绩效上，则强化内部控制、严格风险限额控管，持续运用整体投资交易策略，追求稳健操作之原则。

### 凯基银行业务统计表

业务统计/年	2017	2018	2019
衍生性金融商品交易统计量 (单位：新台币百万元)*1	2,713,673	3,404,103	3,005,683
衍生性金融商品交易量市场份额	5.70%	5.70%	5.20%
一般免保证短期票券及免保证固定利率商业本票 (FRCP) 承销量 (单位：新台币百万元)*2	180,305	398,542	240,554
一般免保证短期票券及免保证固定利率商业本票 (FRCP) 承销量市场份额	2.5%	5.6%	3.3%
国际版债券承销量 (单位：美元百万元)*3	215.00	1052.37	197.63
国际版债券承销量排行	19	10	22
国际版债券承销量市场份额	0.54%	3.12%	0.77%

备注：

1. 衍生性金融商品交易统计量 (中央银行)
2. 一般免保证短期票券及免保证固定利率商业本票 (FRCP) 承销 (集保公司)
3. 国际版债券承销 (Bloomberg)

## 经纪暨财富管理业务

凯基证券经营策略为稳固核心经纪业务并积极发展财富管理业务，透过增加交易量与累积财富管理业务库存量，创造获利双引擎。为提供更精准及精致的服务，搜集并分析客户需求，进行客户分群，拟定客群经营策略，落实 KYC (know your customer) 与 KYP (know your product)，提高服务价值与客户满意度。

在增加交易量部分，除开发策略交易及建置高速交易入口，引进程式交易客群外，另运用凯基证券的借券业务优势，透过整合集保与信托借券券源，提供当冲交易客群使用，提高当冲交易频率及交易量。在融资、融券及不限用途款项借贷业务方面，提供简易及便利之优质服务，增加客户资金运用之弹性以及交易操作灵活度。

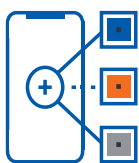
凯基证券在客群及业务人员方面关注年轻族群，透过举办校园说明会、推广定期定额投资股票及 ETF 业务，吸引年轻客群投资台股，以引进新客群并强化客户结构；另在业务人员部分，透过招募海内外大学应届硕士毕业生担任 FA，为业务团队引进新生力军。

凯基证券将持续深化客户关系，以「客户需求」为主轴，结合专业的投资研究分析、发展多样化及差异化商品、透过专业高素质业务团队及先进的数位金融科技，让客户透过资产配置与分散风险方式，达到财富稳健增长的理财目标。



### ■ 客户需求为导向之财富管理服务

凯基证券推动财富管理业务，针对高资产客群，挑选低波动与报酬稳健的基金或债券作为连结项目，推出杠杆型境内外结构型商品，扩大客户的投资获利。针对小资族群，提供涵盖基金、台股及美股 ETF 等多元项目之定期定额投资服务，在客户透过存股理财的同时，客户持有的台股部位可以办理股票出借，除了股价上涨与股利收入外、还可额外赚取借券利息收入，凯基证券首创借券中心，包含集保借券与信托借券的双重管道，大幅提高股票出借机率。此外，为了让理财更亲民，凯基证券将海外债的投资门槛降低至美金一万元，让多数的投资人都能透过资产配置多元化来对抗市场波动，稳中求利。至于基金投资族群，凯基证券结合开发金控的市场看法与 GAMA 投资组合筛选机制，依据客户风险属性之不同，提供适合的资产配置建议与严选基金项目，并每月依市况调整投资组合内容，让客户享受智慧投资理财服务。



### ■ 提供稳定快捷的电子交易平台服务

凯基证券力推 e 化服务，推出满足各世代客户及提升业务人员服务品质之数位平台及工具，为提供客户多元便利之电子交易平台，积极发展「快 e 开」线上整合开户平台，提供多装置、多商品服务，提供客户免出门，即可于线上完成顺畅便利之开户服务。另秉持「行动优先」的发展方向，提供「理财快 e 富」APP，将财富管理各功能延伸到行动装置上，客户一机在手，即可掌握财富管理商品动态及信息。因应程式交易趋势，提供「随身 e 策略」APP，大幅降低策略交易入门门槛。2020 年逐笔撮合制度上线后，除提供高频交易客户完整配套，可依客户自身交易需求，量身设计，另因应人工智慧科技，凯基证券为强化业务人员的行动力，建置行动 CRM (Customer Relationship Management)，透过海量数据建立 360 度客户视图，有效掌握客户的各项理财需求。此外，规划导入人工智慧理财系统，协助客户达成预设目标，未来更结合人工智慧客服，24 小时理财无时差服务。



### ■ 积极发展数位经营

凯基证券自 2017 年成为首家推出 LINE 绑定帐号服务的券商后，凯基证券客户可在「凯基乐活投资人」LINE 官方帐号上绑定凯基证券、期货及财管帐号，直接透过 LINE 查询到专属个人的委托、成交回报、竞价拍卖及财管业务等交易结果通知及相关帐务讯息。未绑定帐户的使用者亦可用于聊天对话视窗中，输入股票代码或名称查询个股报价、走势及 K 线图，并可连至行动交易页面，进行股票投资交易。

2019 年凯基证券推出「凯基乐活投资志」数位双周刊，以 LINE 官方帐号和 Facebook 粉丝专页为主要发行渠道，目前好友数已超过 15 万人，并有超过 40 万以上的阅读次数，将精实的投资理财和直击投资人痛点的知识性内容不藏私推广，缩短券商与投资人间距离，并开辟自制影音单元，与客户建立亲和、专业、信赖的沟通桥梁，在内容平台中设计多元互动机制，有效发挥社群影响力，帮助投资新手在投资路上不迷惘，普惠年轻世代学习投资理财，提升年轻族群的投资意愿，为台股市场注入新血。

凯基证券持续获得客户的认同与信赖，各项业务表现优异。2019 年营业网点共 75 家，经纪业务市场份额排名市场第二；在财富管理业务方面，业务位居领先地位，借券信托资产规模为同业第一、金钱信托资产规模为同业第二、复委托交易量为同业第三。

## 投资银行业务

凯基证券资本市场部辅导海内外公司办理初次上市/柜申请、发行有价证券募集资金等资本市场业务，提供企业理财/业务规划、合并/分割、策略联盟、并购等咨询顾问服务。

凯基证券将持续耕耘电子、传统、零售渠道、生技医疗等产业，充分掌握市场发展趋势，并扩大各项资本市场业务之市场份额，透过开发金控旗下跨子公司间之业务资源整合，引介其在企业融资、直接投资的优势，深入两岸企业布局，为全球华人与台商客户提供完整、优质的投资银行服务。

### 奖项肯定—资本市场业务

- 荣获证券柜台买卖中心之兴柜股票推荐证券商「最佳贡献奖」及「推荐辅导上柜及登录兴柜绩效奖」第二名。
- 台湾证券交易所颁发「流通证券奖—证券承销商第二名」。

### 奖项肯定—财务顾问业务

- 依据 Bloomberg 统计资料，2015 年迄今，凯基证券财务顾问承作案件累积数名列台湾地区第一名。
- 2019 年荣获财资杂志 (The Asset) 评选为最佳并购财务顾问 (Best M&A Advisor)。
- 2019 年度所承作之「新日光合并昱晶能源及升阳光电」、日本日立公司公开收购永大机电及国际私募基金 KKR 收购李长荣化工等案件，分别荣获财资杂志 (The Asset) 评选为台湾最佳并购案 (Best Domestic M&A Deal)、跨境最佳并购案 (Best Cross-border M&A Deal) 及台湾最佳杠杆收购案 (Best LBO Deal)，显示凯基证券于财务顾问业务之优异表现深获专业机构及业界所肯定。
- 2019 年台湾资本市场初次上市/柜 (IPO) 案件有 35 件，受到中美贸易战影响，较 2018 年减少 25 件，惟在资金动能充足下，指数持续维持万点之上，使得筹资案件数增加。
  - 其中现金增资 (含特别股 8 件) 78 件、可转债 (CB) 71 件，加计 IPO 案件 35 件，合计承销案件数达 184 件，较 2018 年案件数 190 件略微减少 3%。
  - 2019 年市场承销总金额达新台币 841 亿元，相较 2018 年新台币 968 亿元下滑 13%。
- 2019 年凯基证券主办 IPO、CB 与现金增资 (含特别股) 案共 33 件，占市场总案件数 18%，持续蝉联市场第一名。
- 在承销业务方面，凯基证券一直致力于开发利基型与特色产业，2019 年凯基证券成功推动了钰太科技、台康生技、惠特及明达医学等企业初次上市/柜外，更于 2019 年成功辅导美时化学制药转上市，为台湾资本市场首档采用多元上市条件之成功案例。
- 在筹资案方面，凯基证券亦主办了 16 件现金增资 (含 5 件特别股) 及 12 件可转债案件。
  - 包含台新金、光隆、长荣航、台船、光扬科、逸达、众达-KY、新光金、大联大、新光金、联合骨科、智易、矽格、泰福-KY、艾美特-KY、联合再生、兴采、正文、泰博、时硕、奇力新、凡甲、广越及嘉晶等知名上市柜企业之筹资案件。

整体而言，2019 年凯基证券无论是主办案件量或承销总金额皆位居市场领先地位，并顺利协助多家企业于台湾上市/柜或于资本市场募得资金，已居台湾承销市场龙头之地位。

## 债券业务

凯基证券债券部之主要业务为各币别债券、固定收益商品之买卖断、附条件交易及初级市场承销暨财务顾问业务，并办理利率、债券、信用、资产交换与结构型商品等衍生性商品交易业务，以及从事即期汇率与涉汇率衍生性商品之交易。

在业务策略方面，凯基证券持续耕耘初级发行业务，于服务台湾企业发行人之余，也引进优质国际企业于台湾发债，提供多样化投资项目给投资人，更于债券次级交易积极扮演造市角色，促进市场流动性。衍生性商品业务之经营上，近年也强化于公司内担任产品开发设计的功能角色，与销售单位合作推出连结台湾投信基金之结构型商品，严选波动度与收益表现较佳之项目以丰富产品线，再接再厉又推出连结债券的杠杆型结构型商品，发行量排名第一，更满足渠道的客制化需求，提升客户涵盖度。此外，更持续培养全方位的债券人才、积极深耕金融市场各项商品之研发与创新，并提供债券市场日评及周报等研究信息，涵盖范围包含台湾债市、美国或中国大陆债市，借此与台湾各类法人增强良性互动与合作关系。

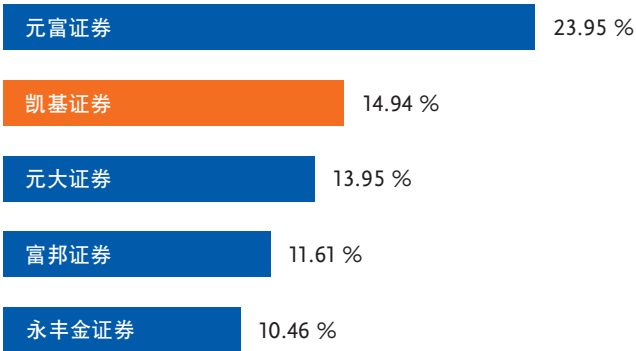
凯基证券债券业务绩效于 2019 年度仍持续位居市场领先地位，2019 年之台币债券承销金额达新台币 394 亿元、外币计价国际债券之承销金额达 995 百万美元，由于债券承销团队致力于协调发行人与投资人以促进彼此双赢，备受肯定而获得亚洲金融杂志 (FinanceAsia) Country Awards「台湾 2019 年最佳债券承销商」(Best DCM House) 及财资杂志 (the Asset Benchmark Research Awards) 2019 年「台湾最佳公司债发行主办机构」(Top Arrangers – Investors' Choice for Primary Issues) 等奖项；至于债券次级交易方面，依据证券柜台买卖中心网站之统计资料显示，凯基证券 2019 年透过证券商营业处所买卖断政府公债、台币公司债及金融债等债券之交易量约为新台币 1,432 亿元，市场排名亦名列前茅。

此外，凯基证券亦履获监管单位及专业财经媒体之奖项，包括中央银行评选为「2018 年中央公债交易商公债交易业务绩效评鉴第一名」、柜台买卖中心评选为「2019 年上半年度中央公债优良造市商」，亦获财资杂志 (the Asset Benchmark Research) 评选为「最佳债券研究券商」、「台湾政府公债最佳债券交易商」、「台湾公司债最佳债券交易商」及「最佳投资银行」(Top Investment House) 等殊荣。

展望未来，凯基证券仍将秉持稳健的经营理念，期许在既有业务项目皆持续维持领先角色，提供客户多元化产品选择与最适的投资建议，并创造客户与股东最大的价值。

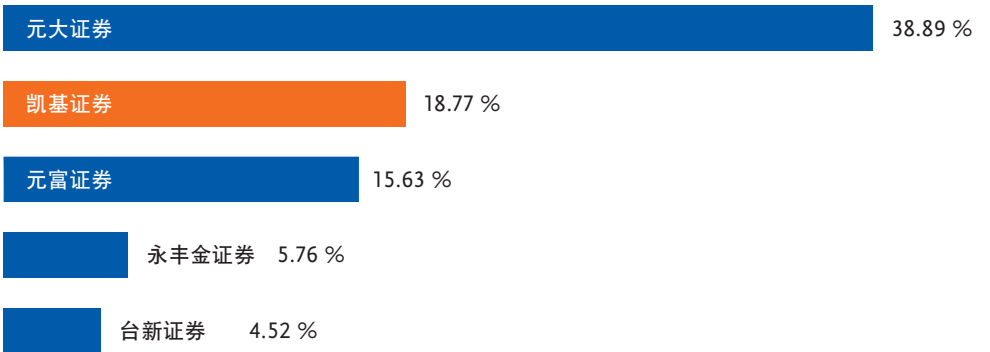
## 2019 年结构型商品年交易量市场份额 (%)

资料来源：中华民国柜台买卖中心



## 2019 年资产交换固定收益端与选择权端流通在外余额市场份额 (%)

资料来源：中华民国柜台买卖中心



## 衍生性商品业务

凯基证券秉持专业、创新之精神，积极拓展各项衍生性金融商品业务，无论是在权证、结构型商品、资产交换、股票选择权或是 ETF 交易等方面，均位居市场领先地位。且衍生性商品业务人员具备各式新金融商品评价、交易模组及避险策略研发能力，在认购（售）权证及结构型商品等商品设计与发行上均有显着成果，卓越的表现深获客户肯定。

2019 年台湾权证总发行档数维持在历史高峰，券商也持续推广市场并积极提升权证造市品质，台湾权证市场日益蓬勃。2019 年凯基证券透过积极的权证发行，提供投资人多样化之投资选择，权证交易市场份额、发行档数皆位居同业券商第二名。此外，凯基证券也采取积极之权证造市策略，充份提高系统效能、增加稳定性，营造更灵敏的造市风格，因此获得台湾证券交易所 2019 年权证数冲刺奖、权证流通奖及证券柜台买卖中心 2019 年权证面齐发奖、权力跃进奖…等殊荣，努力成果受到肯定。

在结构型商品方面也维持金融创新领域之竞争优势，身为结构型商品业务的领先集团，2019 年凯基证券承作结构型商品之金额位居同业券商第二名，完整而多样的商品赢得客户高度青睐。在资产交换方面，2019 年凯基证券所承作资产交换选择权之金额在同业中排名第三；在 ETF 交易方面，为市场上逾 8 成以上 ETF 流动量提供者，涵盖 ETF 种类包含股权、债券、商品、杠杆反向等。凯基证券在各项业务均交出亮丽的成绩单，赢得客户的赞赏。

凯基证券也持续提升权证造市系统及网站，并举办各项权证推广活动，持续投入资源于权证业务，权证的投资人数及交易量可望持续增加，凯基证券也将持续以专业热诚的态度服务投资人，同时积极建立亚太区衍生性金融商品业务平台，期许能为客户提供更全方位的商品，并为公司创造稳定之获利。

### 2019 年权证发行统计概况

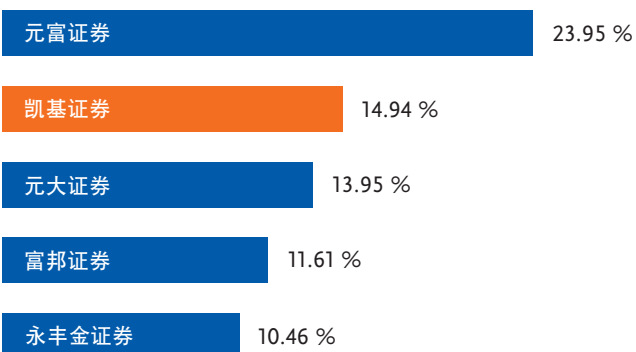
资料来源：台湾证券交易所及中华民国柜台买卖中心

发行券商	元大证券	凯基证券	群益证券	永丰证券	国票证券
档数	7,831	5,900	3,695	3,381	2,692
发行金额 (新台币百万)	99,244	65,267	45,400	29,678	31,790



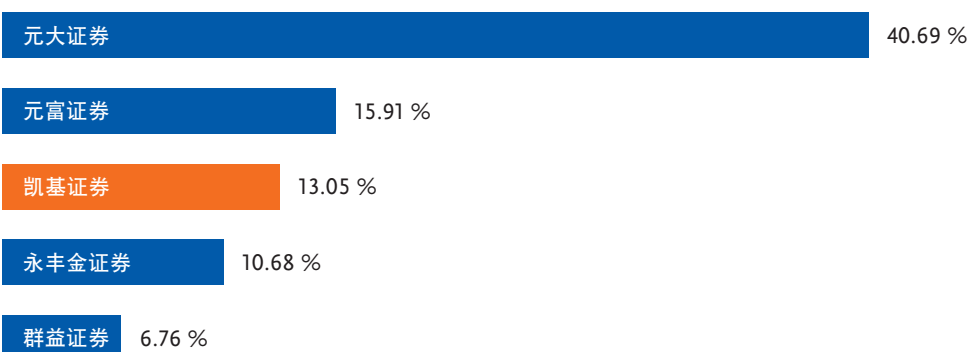
## 2019 年结构型商品交易量市场份额前五大券商

资料来源：中华民国柜台买卖中心



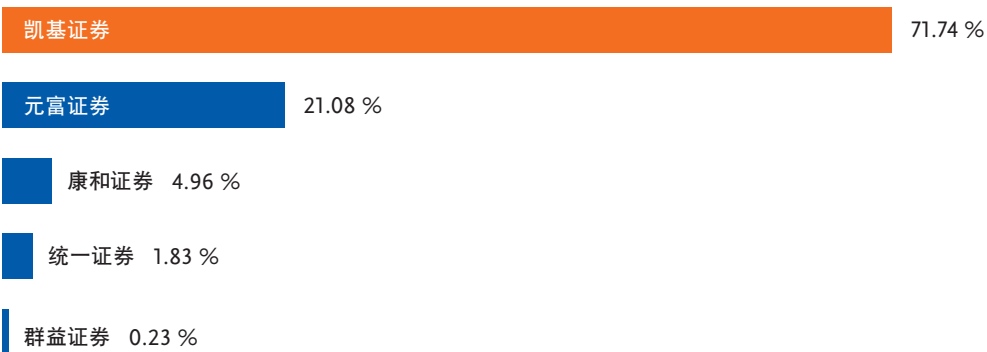
## 2019 年资产交换选择权交易量市场份额前五大券商

资料来源：中华民国柜台买卖中心



## 2019 年股权选择权交易量市场份额前五大券商

资料来源：中华民国柜台买卖中心



## 外资机构法人业务

凯基证券国际业务部拥有经验丰富的业务及交易团队，致力提供外资机构法人专业服务，卓越的执行及交易能力，除提供专业的交易建议与交易策略外，亦同步提供一篮子交易服务，客群遍及亚洲及欧美地区，世界知名主要经纪商皆为长期往来客户。凯基证券交易执行能力是外资圈的首选，除提供精准的交易绩效及广泛的研究信息外，配对与巨额交易能力更胜其他券商，受外资投资机构青睐。此外，亦拥有市场第二大的券源池及完整的双向证券借贷业务服务，满足外资法人交易策略需求。

凯基证券亦提供优质的 Corporate Access 法人服务，举凡公司拜访、电话会议、个股或产业海外路演及与上市柜公司或监管单位联合举办大型海外路演等均为业务范畴，此外亦结合企业管理阶层以及凯基研究团队，提供深入的分析和投资见解，借由一站式的服务，为企业和投资者创造双赢未来。

目前在凯基证券开立之外资帐户已达 6,400 户以上，显示凯基证券为外国专业投资机构投资台湾证券市场之主要窗口及台湾地区最佳券商之代表。强大的研究团队为客户及时、深入的分析，协助外资法人优化投资组合及全球资产配置。

凯基证券将持续提供专业的研究与服务品质，除建构多元且完整的交易模式吸引各类型外资法人开户交易外，同时更积极扩大券源池，以满足外资法人之借券需求，成为客户最佳伙伴。

由于提供多方位交易系统、完整的借券交易、优质的法人服务以及高品质的研究报告，凯基证券自 2011 年起，连续 8 年蝉连外资市场份额排名领先的本土券商；借券交易市场份额亦为同业排名第二。

## 服务代理业务

凯基证券服务代理部提供企业服务、股东会办理、除股息及现金增资、扣缴作业及特殊服务等，专业的服务团队除定期参与内外部教育训练外，更着重实务作业经验传承，以提升人员专业素质。此外，凯基证券更即时配合法令修改调整服务作业，以提供客户最正确的法令信息与谘询。

凯基证券将借由金控子公司间及证券跨部门之行銷合作，提供客户多元服务，增加参与服务遴选机会及提高客户关系的黏密度。此外，企业因应产业环境变化及竞争压力，收购及整并活动增加，亦有利服务代理公开收购业务之机会增加。凯基证券将持续秉持专业服务精神，提供发行公司与股东优质与全方位的服务代理服务。

凯基证券考量及便利南部股东之服务，于高雄设立服务代理服务网点，为业界唯一。另于个人资料保护作业亦取得英国标准协会 (BSI) 核发证明，以落实严密维护股东信息，并与客户保持良好的互动，以维持客户之信赖及认同度。截至 2019 年底，凯基证券服务代理家数合计共 339 家，包含 96 家上市公司、57 家上柜公司、18 家兴柜公司及 168 家未挂牌公司，代理股东人数约 467 万人，已成为各大企业服务代理业务之最佳选择。

### 服务代理家数产业别统计

产业别	电子	半导体	民生消费	工业生产	生技	合计
公开发行人公司	67	13	55	54	8	197
未公开发行人公司	72	8	28	22	12	142
合计	139	21	83	76	20	339

---

## 自营业务

凯基证券自营部主要是于集中市场和店头市场自行买卖有价证券以获取资本利得，投资范围横跨电子、金融、传产等多元产业领域，历年获利绩效一直稳定维持于同业排名前三名。凯基证券自营业务交易员均累积多年产业研究以及股票交易的经验，无论是基本面、筹码动向、计量分析各方面都具有高度专业素养，并持续追踪产业动态，辅以研究团队支援，秉持专业分工及团队合作精神，共同为达成获利目标而努力。

---

## 多元的投资策略

因应全球性投资复杂度日趋升高，凯基证券自营部以兼具研究及投资能力之交易员为核心竞争力，持续加强专业知识，扩大国际金融商品的投资和研究，再借由最严谨的风险控管，发展出多元的投资策略。

### ■ 短期投资策略

透过持续产业及个股的研究，密集的拜访海内外公司，借由机动性部位调整控管风险，把握短期业绩及题材的投资机会。

### ■ 长期投资策略

以全球经济趋势的总经面及中长期产业增长性，获利能力等基本面分析，作为买卖交易策略之参考依据。并配合计量分析、海内外政经情势变化，运用期货和指数型商品做为风险冲销工具，可较长周期地参与具有长期增长趋势的股票。

---

## 稳定报酬的目标

随着海内外证券相关交易限制陆续放宽，以及期货市场加速国际化，产生了有利于自营业务多元化之环境。凯基证券整合现货及期货资源，打造跨国际及跨市场的交易平台，使操作策略得以横跨不同国家、期货及现货市场开展。凯基证券自营部会依市场变动状况，评估优劣，选择最有利的投资策略，追求稳定报酬的目标。

## 凯基投信

凯基投信成立于 2001 年 4 月 19 日，是开发金控旗下的成员之一。2018 年初启动「变革转型计画」，近两年来所管理的境内公募基金资产规模呈现十倍速增长；根据投信投顾公会 2019 年底资料显示，凯基投信公募基金资产规模达新台币 1,692 亿元，在境内基金市场排名居第七名。

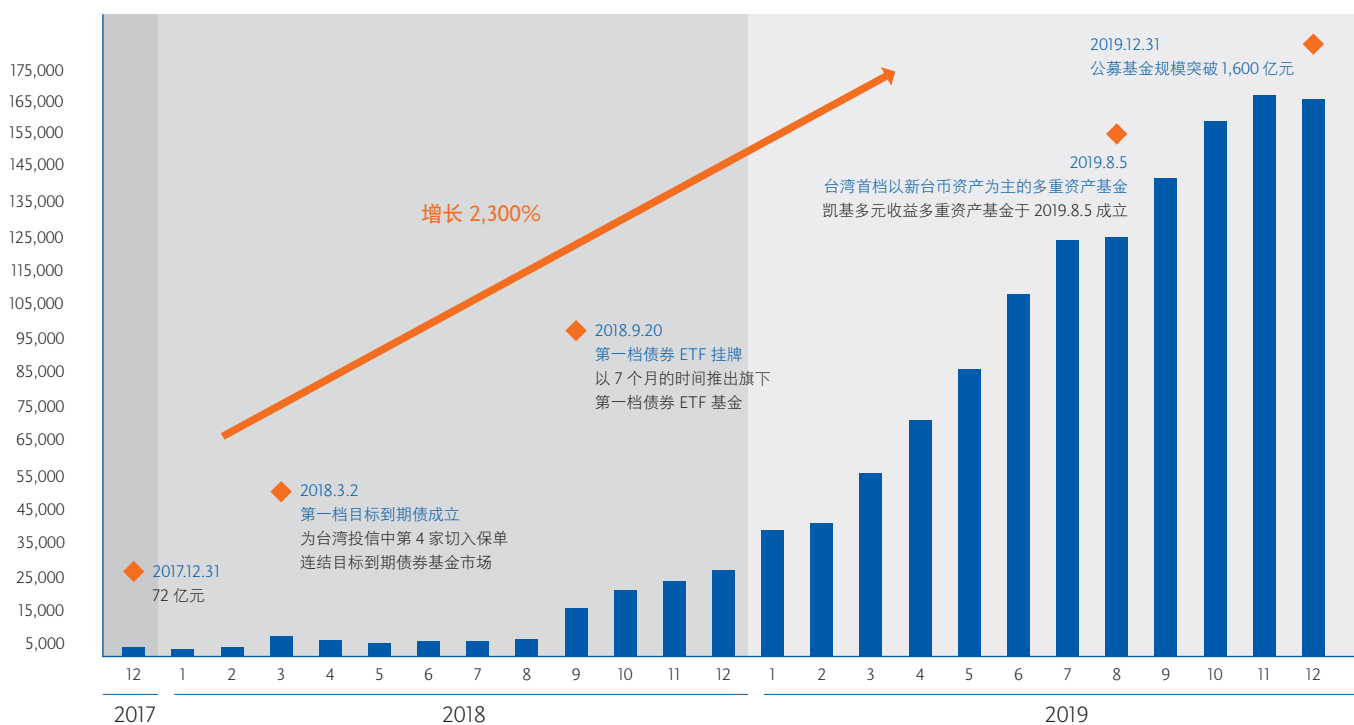
凯基投信在「变革转型计画」的「三年计画」中，订定公司四大重要策略方向，包括：第一、寻找渠道策略伙伴并深化合作关系，第二、强化投资/代操管理能力，第三、增加收益产品线与创新服务模式，第四、创新数位行销以深化客户关系；并以「专案管理」的硬实力执行关键的策略行动。

在产品策略方面，凯基投信全力投入 2018–2019 年基金的主战场，在两年间发行成立了包含目标到期债券、债券 ETF 与多重资产三大类型的 19 档新基金。至 2019 年底，凯基投信旗下的债券 ETF 系列基金，投资类型涵盖美国公债、投资等级公司债、产业型公司债、中国大陆政府公债及新兴市场债，管理资产规模达 1,362 亿元，债券 ETF 市场排名位居第 6 位；在目标到期债资产上，管理资产规模为 205 亿元，市场排名位居第 5 位；至于能满足投资人准备退休时「抗波动」与「有收益」双重需求的多重资产方面，管理资产规模 50 亿元，多重资产基金规模的排名上位居第 3 名。

展望未来，除了继续完整全方位的产品线之外，建立全委代操业务、强化投资管理能力和深化销售渠道的经营也是凯基投信的发展重点。凯基投信戮力成为中华开发金控旗下优质的成员之一，同时也将是值得投资人信任的资产管理公司。

### 投信资产管理规模

单位：百万新台币



资料来源：投信投顾公会；资料日期：2019/12/31

## 凯基期货

凯基期货系由凯基证券转投资成立，于1996年12月16日正式开业，始终秉持「正派经营、诚信服务、积极踏实、稳健创新」之经营理念，提供投资人专业与效率的投资服务，而凯基期货一直都是投资人最值得信赖的专业期货商。

凯基期货经营范畴，包含海内外各类期货及选择权商品之经纪业务、台湾期货之结算交割与代结算业务、证券商交易辅助人、期货顾问业务、期货经理业务等，另从事期货自营业务，以及开办外币保证金业务，透过开创公司多元化收益模式，持续朝建构完整期货事业版图迈进。

凯基期货在获利表现上持续展现亮眼成绩，近年(2018-2019)之每股税前盈余、每股净值及ROE表现等在同业排名皆属第一；在业务表现方面，台湾经纪市场份额持续保持同业第二的领先地位，而在国外期货业务经营方面，具备多个海外交易所会员资格，包含SGX、CME、CBOT、COMEX、NYMEX、EUREX、ICE US、ICE EUROPE、ICE SG、CFE等交易所，戮力建构完善DMA交易环境，提供更多元商品满足客户交易需求，持续厚实国外期货业务竞争力，以利维持市场领先地位。

展望未来，凯基期货将戮力发挥整合综效，力求业务持续增长及获利再提升。凯基期货将透过交易系统的创新规划，来巩固与提升经纪业务市场地位；在营运管理方面，将致力于提升客户服务品质与革新内部作业效率来全面提升公司团队战力；同时，更要积极建构跨境交易系统以及开创新收益模式，以期在充满挑战之竞争环境中保持领先地位。

凯基期货	2015 排名	2016 排名	2017 排名	2018 排名	2019 排名
税后 ROE (%)	19.24 1	15.98 2	14.70 2	17.32 1	14.42 1
税后 EPS	5.85 1	5.09 1	4.47 2	6.86 1	5.79 1
每股净值	30.40 1	31.86 1	30.37 2	39.63 1	40.65 1

# 中华开发 资本

为扩大股权投资业务的经济规模、提升资金的运用效率、增加稳定性收入，中华开发资本除持续发展自有资金投资外，另积极发展资产管理业务。近年来，中华开发资本已成功募集九档私募股权基金并积极展开投资业务，包括文创基金、生医基金、华创（福建）基金、华创毅达（昆山）基金、阿里巴巴台湾创业者基金、创新基金、优势基金、CDIB Capital Asia Partners L.P.（简称「亚洲基金」）及 CDIB Capital Global Opportunities Fund L.P.（简称「全球机会基金」）。于去年新成立华创毅达生医基金，并同时展开生医贰基金的募集。截至 2019 年底资产管理规模达新台币 672 亿元。

中华开发资本亦成立专业投资团队，为机构投资人提供基金顾问服务，具备全方位专业，涵盖基金筛选到投后管理与后台支援。展望未来，中华开发资本将随着全球产业的发展与时俱进，持续深耕资产管理业务。

## 自有资金投资布局 伴随台湾产业发展

中华开发资本做为台湾产业直接投资的领导者，60 年来参与及推动台湾每一阶段产业升级及转型，其增长轨迹就是一部台湾产业发展史。从过去的石化、钢铁、电子信息、半导体、光电、通讯科技，到近期的生技医疗、环保节能、民生消费、人工智能及物联网等产业，均有中华开发资本的投资轨迹。近年来，中华开发资本为扩大资产管理规模、提升资金运用效率，自有资金之投资除聚焦于本公司所主导成立之私募股权基金外，仍持续进行产业直接投资，维持产业龙头的地位。

## 台湾产业升级过程 vs. 中华开发资本投资布局历程

中华开发资本的投资业务轨迹就是一部台湾产业发展史





通讯 / 科技

2000 年代

生技 / 环保节能 / 科技 / 文创

2010 年代



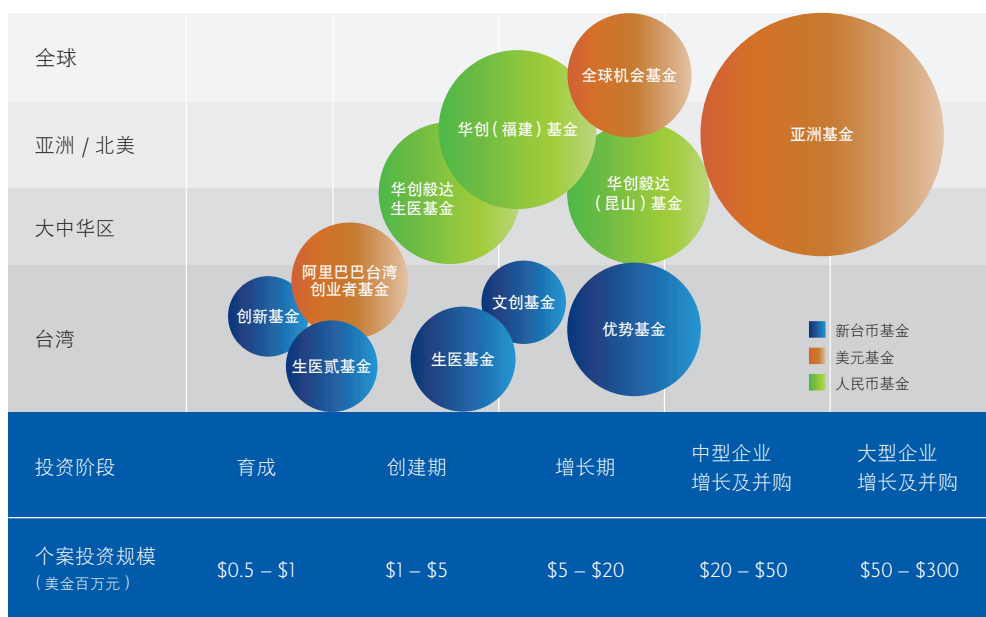
## 积极发展募集与管理 私募股权基金业务

中华开发资本自 2013 年开始转型发展资产管理业务，目前管理 11 档以新台币、人民币及美元计价的私募股权基金或创投基金，各基金有专属团队及不同之投资策略，投资区域遍布亚洲和美洲，投资阶段涵盖育成、创建、增长、及中大型企业增长/并购期，并由中华开发资本领投，和本地与国际间绩优企业共同投资成为基金股东或合伙人。

### 直接投资业务转型为 资产管理营运模式

基金名称	基金规模
文创基金	新台币 15 亿元
生医基金	新台币 17.5 亿元
创新基金	新台币 12.9 亿元
优势基金	新台币 45.4 亿元
生医贰基金	新台币 30 亿元
华创（福建）基金	人民币 10 亿元
华创毅达（昆山）基金	人民币 10 亿元
华创毅达生医基金	人民币 7.6 亿元
亚洲基金	美金 4.05 亿元
阿里巴巴台湾创业者基金	美金 1 亿元
全球机会基金	美金 1.36 亿元

私募股权基金投资阶段涵盖育成、创建、增长及中大型企业增长及并购期



因应产业的发展趋势及本身具有之产业网络优势，中华开发资本针对具有发展潜力之特定产业募集产业股权投资基金，已完成文创、生医、创新及优势四档产业基金。未来，中华开发资本将持续关注台湾产业发展趋势，募集其他具发展潜力之产业基金。

### ■ 开发文创价值创业投资股份有限公司，简称「文创基金」

为扶植台湾文创产业软实力，于 2013 年 1 月 30 日完成募集「文创基金」，基金规模为新台幣 15 亿元，投资策略聚焦时尚品牌、数位内容、饮食文化、创意观光及影视媒体等五大文创主题，冀以兼顾文创产业文化及产业文创化的思维，掌握台湾软实力优势，结合大中华庞大内需市场的商机，创造高潜力的投资机会，带动经济新增长动力。

### ■ 中华开发生医创业投资股份有限公司，简称「生医基金」

生医基金基于台湾生医产业群聚已形成，且资本市场良好。中华开发资本于 2014 年 9 月成立「生医基金」，基金规模为新台幣 17.5 亿元，期能达成「扶植台湾生医产业」并「创造基金卓越投资报酬」两大目标。投资产业聚焦医药、医材、医疗服务等大健康相关领域。投资策略锁定跨境整合商机，充分结合台湾资本市场优势、美国与海外技术优势，成为生医创业家之首选策略伙伴。

### ■ 中华开发创新加速股份有限公司，简称「创新基金」

为扶植青年创业，培育未来产业，中华开发资本于 2016 年 4 月成立「创新基金」，基金规模新台幣 12.9 亿元，并设立「中华开发创新加速器」之实体空间，整合中华开发资本在创投和企业资源以及策略合作伙伴所提供创业导师、专业课程等创业资源与增值服务，聚焦投资网络云端、物联网、移动互联网以及次世代电商等四大领域的早期创业公司，并透过国际连结，协助创新企业发展海外市场，期许培育更多优秀新创公司，透过早期投资、增值增长、多元退出之策略，创造基金卓越绩效。

### ■ 中华开发优势创业投资有限合伙，简称「优势基金」

聚焦于台湾中小型优势企业群，并以具备智能 (Smart) 或环保 (Green) 为创新元素之核心竞争力，有机会以并购为增长策略成为国际性优势企业者。中华开发资本于 2017 年 6 月成立「优势基金」，基金规模新台幣 45.4 亿元。期望透过中华开发金控集团之产业投资经验与专业，并结合超过 300 家投资户及台湾各产业领导厂商的产业资源，促成台湾企业并购增长，期能达成「扶植台湾企业增长」与「创造基金卓越投资报酬」的两大目标。

### ■ 中华开发生医贰创业投资有限合伙，简称「生医贰基金」

由於生醫產業仍為政府 5+2 產業創新計劃投資亮點，開發資本管顧正募集基金規模達新臺幣 30 億元的「生醫貳創投」，期能打造臺灣成為亞太生醫產業創新與籌資平臺。「生醫貳創投」投資策略，係整合開發金控集團與關係網絡資源，提供附加價值予具創新技術及營運基礎之生醫公司擴張與增長，聚焦於生技醫藥、醫療科技、數位醫療、以及其他多元應用等次領域。

顺应大中华区产业发展趋势，中华开发资本于大陆上海设立子公司「中华开发股权投资管理有限公司」作为发展私募股权资产管理业务之大陆总部，并透过该子公司结合大陆地区龙头企业及专业投资机构，于大陆各大主要经济圈募集人民币股权投资基金，锁定台商企业及各经济圈具发展潜力的产业进行投资，冀以台湾企业的研发能力，结合大陆庞大的内需市场，发挥两岸三地之产业与市场优势，创造最大之投资利益。

### ■ 华创（福建）股权投资企业（有限合伙），简称「华创（福建）基金」

「华创（福建）基金」为中华开发资本与大陆主要投资人福建省电子信息（集团）有限责任公司于 2014 年 5 月共同募集设立，基金规模为人民币 10 亿元，是台湾金融机构与大陆正式合作之首档人民币股权投资基金。该基金之投资将配合大陆经济情势、技术创新及社会发展趋势，聚焦于信息技术及民生消费等领域；期能发挥两岸三地之产业与市场优势，创造最大之投资利益。

### ■ 昆山华创毅达股权投资企业（有限合伙），简称「华创毅达（昆山）基金」

「华创毅达（昆山）基金」为中华开发资本与大陆主要投资人江苏高科技投资集团有限公司于 2015 年 4 月共同募集设立，基金规模为人民币 10 亿元，以大陆华东地区为主要投资区域，投资策略涵盖民生消费、先进制程及节能环保、资通讯和互联网等领域，且以主要营运网点位于大陆之企业作为投资对象。

### ■ 昆山华创毅达生医股权投资企业（有限合伙），简称「华创毅达生医基金」

「华创毅达生医基金」为中华开发资本与大陆主要投资人江苏高科技投资集团有限公司于 2019 年 6 月共同募集设立，基金规模为人民币 7.6 亿元。为掌握大陆推动十三五健康中国政策、及人口老化与经济发展对医疗健康之庞大需求契机，投资策略聚焦于生物医药、创新医疗器械以及医疗服务等大健康产业，期能结合两岸生医产业优势，创造大中华生医企业整合价值。



### ■ CDIB Capital Asia Partners L.P.，简称「亚洲基金」

亚洲基金系由中华开发资本旗下 100% 持股子公司 CDIB Capital International Corporation 管理之私募股权美元基金，于 2015 年 7 月完成募集，基金规模为美金 4.05 亿元，其基金合伙人包含多家国际知名机构投资人及家族办公室。亚洲基金之「China Plus」投资策略聚焦于消费和零售、高附加价值制造与新型服务之中国大陆相关产业题材。双管齐下的「China Plus」投资策略，借助大中华区的经济增长动能，同时降低单一投资于中国地区之投资风险。目前的基金组合包含具有海外增长潜力之中国大陆地区公司，以及设立于韩国，台湾和美国之受惠中国大陆长期增长的外国公司

### ■ Alibaba Taiwan Entrepreneurs Fund 1, L.P.，简称「阿里巴巴台湾创业者基金」

阿里巴巴集团为扶持台湾优质产品及技术人才拓展大陆及海外市场，于 2016 年募集「阿里巴巴台湾创业者基金」，针对台湾创业者进行股权投资，并委由中华开发资本代为管理，其基金规模为美金 1 亿元。阿里巴巴台湾创业者基金聚焦互联网、电子商务、物流运输及云计算等产业，整合中华开发资本丰富之企业资源及阿里巴巴于各产业之广泛布局，协助企业将产品及技术拓展海外市场，增值增长并创造基金绩效。

### ■ CDIB Capital Global Opportunities Fund L.P.，简称「全球机会基金」

受益于中华开发资本的全球布局，来自超过 300 家投资户与约百位投资专家所建构的业务资源和绵密网络，并延续中华开发资本海外所建立的成功投资绩效，主导筹设「全球机会基金」，并于 2019 年 9 月完成最终轮募集，基金规模为美金 1.36 亿元，主要投资人为台湾七家寿险公司。投资策略为涵盖各类型的投资项目，横跨企业各发展阶段、产业和地区（北美和亚太地区为主），以分散风险，取得具吸引力的报酬率。

## 外筹基金投资及 基金顾问业务

自 2006 年初以来，中华开发资本已投资全球 40 多档优质私募股权基金，除可分散投资组合的地区和资产配置风险外，亦可与全球顶级私募股权基金公司结盟，分享优质投资案源及市场知识，并且为旗下投资组合提供增值服务。中华开发资本凭借在大中华地区的区域影响力和深厚的投资经验，被业界视为亚洲地区首选之投资合作伙伴，并已成立专业投资团队，专为机构投资人提供基金顾问服务，为机构法人提供客制化基金投资策略。透过投资团队之协助，投资人不仅可与顶级基金经理人建立长期合作关系，亦可深化私募股权基金之管理能力。

中华开发资本凭借优质的投资经验、强大的人脉网络、丰富的集团资源，及完善的投后管理支援，能提供完整的配套解决方案，协助投资人优化其私募股权基金之投资。

### 合作伙伴遍布全球



#### 全球

Blackstone  
First Reserve  
Goldman Sachs  
KKR  
Riverwood  
Silver Lake

#### 北美地区

Adams Street  
Blue Point  
CIVC  
Clayton Dubilier & Rice  
Formation 8  
Industry Venture  
New Mountain Capital  
Oak Hill  
Platinum Equity  
Sun Capital  
Tenaya  
THL Partners

#### 欧洲地区

Apax Partners  
Doughty Hanson  
Oaktree  
PAI Partners  
Terra Firma

#### 亚太地区

AIF Capital  
Carlyle  
CX Partners  
Everstone  
Huaxing Capital Partners  
Pacific Equity Partners  
Samara Capital

# 调查研究

## 总经研究

经济增长  
景气循环  
利率物价  
汇率出口  
固定收益市场  
股票市场  
原物料市场

## 产业研究

半导体/电子/通讯  
绿能/光电  
汽车/机械  
传产工业  
民生消费  
医药健康

AI 技术/5G 技术/AR 应用  
电池新能源/电动车/智慧车  
智慧制造/区块炼  
工业新材料  
数位行销/社群平台  
新兴疗法/长期照护

## 开发金控

开发金控调查研究部门截至 2019 年底共有专业研究人员 12 名，团队累积近 60 年之经济金融研究及产业征信调查经验，定期针对海内外经济环境、产业动态进行深入研究，并透过访谈业界专家与参考专业机构研调资料，掌握海内外区域经济、金融市场及各项次产业景气变化与长期发展趋势，并定期及不定期出版内部研究报告及产业专题供子公司营业及风险管理单位作为业务发展依据。

在总经研究方面，主要是针对台湾与全球主要经济体（美国、欧元区及中国大陆）及国际金融情势进行分析与预测，定期发布全球经济、利率及汇率之研究报告，并不定期对特定重大经济事件进行剖析，协助集团内部掌握当前市场之趋势与关键动向，进而作为管理阶层制定投资决策及监测相关风险之参考。一般研究成果除了在内部发布外，亦配合子公司业务行销团队需要，为其提供客户增值服务定期进行总经及金融市场追踪观察分析。

产业研究部分，研究范围含括新兴产业及一般产业。新兴产业主要研究重点在 5G 通讯技术、AI 人工智能、区块链、车联网、新能源汽车及电池、游戏竞技、新兴社群媒体、扩增实境及新兴显示技术、新药及突破性疗法开发、长照医疗等新兴产业技术发展及市场机会，结合证券投资顾问子公司研究资源定期出版专题报告，协助股权投资基金管理团队及投资人更精确掌握新兴产业投资机会。一般产业则针对 IT 电子、半导体、光电、绿能、传产、运输、民生消费等产业企业经营现况及产业景气，结合企业征信及产业调查等经验，加上产业所属同业、上游供应商及下游客户等各种信息管道，多方了解市场竞争环境与景气波动变化，定期完成产业月报及次产业景气展望并向集团内部发布，作为金控集团子公司投融资业务发展及风险管理参考。

## 2019 研究报告统计

产业

393

总经

92

### 凯基证券高素质的研究团队

凯基证券多年来致力于研究人才的培育及资源的投入，坚信唯有维持高素质之研究团队，才能做为公司各项业务推展的坚实后盾。凯基证券专业研究团队分别驻点于海内外各子公司，提供客户最即时且精确之研究报告，以协助其做出最佳的投资组合与全球资产配置。

截至 2019 年底，凯基证券亚太研究团队研究人员 40 人，密集追踪 280 家上市公司，除了希望提供海内外客户最迅速、详实而又具备高度品质的投资咨询服务外，期能透过不断优化大中华区销售与研究团队阵容，更加强化对亚太区域机构法人之服务，并经由不断自我增长，成为顶尖区域型投资银行及投资人在亚洲及大中华区各主要市场的专业伙伴。

身为区域型券商，凯基证券研究团队的研究报告除在内容与品质上力求与国际接轨外，更充分利用对当地市场之了解，以及两岸三地完整的布局，提供客户更广泛及灵活的个股及题材追踪，定期发表的每日、每周、每月、每季及年度的报告详尽分析产业前景、总体经济概况、投资策略及个股基本面分析。凯基研究报告一直被视作台湾本地发表的最佳研究报告之一，除亚元杂志的券商评比 (Asiamoney Brokers Poll) 多年来持续评选凯基证券为台湾本地最佳券商与台湾整体研究项目 (含全部内外资) 前三名外，并于 2019 年获全球专业财经信息服务供应商《路孚特》(Refinitiv) 颁发 StarMine 两项大奖—「亚洲区银行产业最佳选股分析师第一名」、「亚洲区能源与化学产业最佳选股分析师第一名」双项冠军，为台湾唯一获得两项第一的券商，屡获殊荣充分展现凯基证券力求产品差异化及区域研究整合的成果。

凯基证券研究团队充分掌握公司区域化的利基，除深耕多年的台股研究，透过在亚洲多处网点之布局，进一步将研究市场拓展至中国大陆、香港、泰国与新加坡等国家，并整合当地的研究资源与人力，建立一坚实的亚洲区域型研究团队，扩大两岸三地金融服务版图，以配合凯基证券国际化的脚步，经由优质之研究团队、完整之区域资源整合与差异化之研究系统，已成功在客户心目中建立起特定产业研究的优势地位；此外，透过积极举办海内外各项路演及各式中大型投资说明会，也为凯基证券客户带来更为迅速且确实的投资讯息。



## 目前追踪产业

目前追踪产业	中国大陆	香港	台湾	泰国
汽车与 & 件组	●	●	●	●
银行	●		●	●
资本财	●	●	●	●
消费性耐久材 & 服饰	●	●	●	
多样化金融 (Diversified Financial)	●	●	●	●
能源	●		●	●
食品 & 烟酒	●	●	●	●
原物料	●		●	●
媒体	●			●
房地产			●	●
零售业	●	●	●	●
半导体	●	●	●	
软体 & 服务	●	●	●	
科技硬体 & 设备	●	●	●	●
电信服务	●		●	●
运输	●		●	●
公用事业	●			●



开发金控优秀的专业金融服务团队，成员来自海内外的菁英，不仅拥有专业的知识与能力，更累积了丰富的产业及金融相关经验。面对瞬息万变的金融市场，开发金控持续网罗寿险、银行、证券及创业投资等未来发展不可或缺的专业菁英人才加入开发金控团队。

为了因应快速变化的金融环境及客户需求，开发金控持续加速员工发展计画、培育全方位金融专业人才。透过完整的阶段性训练课程及专业认证，提升理财人员之金融素养，以提供客户最专业的服务。此外，为了金融专业传承，多年来持续致力于 MA 之招募及培训，为集团各部门储备核心人员。

#### ■ 开发金控菁英发展计画 (MA Program)

自 2002 年以来，开发金控每年招募 10-20 位 MA，并为 MA 特别设计为期一年的全方位训练及实习课程，除了邀请金控及主要子公司之总经理及高阶主管为 MA 揭示集团的经营理念、发展策略与未来期许之外，并安排各主要业务之主管及资深同仁，为 MA 规划丰富而完整的专业课程，让 MA 能够快速的吸收金融专业知识与经验，结合自身的企图心，成为优秀的储备人才，与集团共创美好未来。

子公司中国人寿秉持人才培育为核心价值，规划办理储备干部培育计画，锁定校园及职场新鲜人，采不分科系不分组进行招募甄选，邀请多元、跨领域的人才加入。方案特色以培育出全方位保险专业知识之未来管理人才为目标，朝全方位及跨界整合的创新金融服务事业迈进，并为企业永续经营做准备。中国人寿 MA 计划已开办 4 年，留任率 100%。此外，依潜力及表现，拔擢管理职位，通过两年培育后晋升管理职位近 3 成。

#### ■ 数位转型培训计画

中国人寿着重员工在数位转型浪潮中技能及知识之提升，规划数位策略领导与数位技能提升两个培育面向，其中在数位策略领导上，安排高阶主管参与外部为期16周之人工智慧研修班，让高阶经理人能以前瞻、宏观的视野，前往正确的方向；另在数位技能提升上，透过企业包班邀请业界知名老师教导 Python 程式语言，提升员工数位金融实力。使中国人寿同仁都能理解数位转型的重要性及自身所应扮演的角色，为转型计画注入更多的动能与新思维。

#### ■ 重点人才培育计画

中国人寿为储备年轻世代管理梯队，确保企业永续经营，规划「重点人才培育计画」，在为期四个月的培训课程中，学习跨部门组织内部知识、产业趋势、服务创新、执行力、简报力等，提升个人工作管理能力与团队合作的精神、凝聚同侪在组织内之情谊，并于课程前中后皆设计问卷、评量及作业。截至2019年受训人员在一年内晋升比例达44.4%。

#### ■ 青年学子培育计画

各大专院校是抚育企业英才重要的摇篮，中国人寿规划「青年学子培育计画」，与学界维持良好的互动交流。此计画分为暑期实习及产学合作两部分，实习计画以完善实习课程、资深辅导人制度及多元活动三大主轴为核心，帮助学生探索专业技能，缩短学用落差，并培养良好工作态度与价值观；另与学校签订产学合作计画，让企业可深入校园与学生建立连结，宣传公司品牌价值，并有助学生提早进行就业准备，让企业培养及储备未来保险人才。

#### ■ 防制洗钱及打击资恐专业人员认证计画

为与国际趋势接轨，提升员工对于洗钱侦测及预防之专业知识，鼓励与补助参与海内外防制洗钱及打击资恐专业人员认证，包含国际公认反洗钱师 (CAMS) 资格认证、台湾机构举办之防制洗钱及打击资恐专业人员考试。自推广迄今，取得证照数共165张。

#### ■ QFP 理财规划专业认证

凯基银行为储备优质理财专业人员，规划 QFP (Qualified Financial Planner) 理财规划专业训练课程，训练对象为前线的理专人员、业务主管及分行经理，规划一系列完整扎实之人才发展与培育训练计画，并对应理财规划人员之职域升级，设计及开办专属训练课程。另外并推动 QFP 理财规划专业认证计画，参训人员须完成四天的完整培训课程，并进行内部的专业认证（笔试及口试），通过者将授予 QFP 奖牌，以提升理财规划人员的专业能力与服务效能，拓展人员职能发展领域。2019年 QFP 专业认证报名人数22人，通过认证12人，合格率为55%，占个人金融业务全体人数比为0.8%，占商银全体理财人员为7.1%。

#### ■ 在学菁英育成计画

凯基证券提供在学学生透过实际参与金融产品研发、风险管理专案执行、上市上柜辅导评估、客户服务与业务开发等，培养实务经验，提前储备工作能力，2019年参与在学菁英育成计画人数共10人。

## 防微杜渐的风险管理机制

开发金控长期深耕金融市场，深切体认风险管理之目的不是预测风险、杜绝风险，而是建立一套完整的风险管理机制，更有效率地管理风险，并将之转化为发展契机，才是提升整体竞争力的关键。除了注重海内外金融监督管理机构陆续所提出之强化金融机构风险管理与资本健全等措施外，并戮力建立一个完整的风险管理架构，包括独立之风险监督部门、呈报体系、管理平台与技术等重要措施，以因应日趋竞争与多变的金融市场之挑战，并提供客户最安全与值得信赖的金融商品。

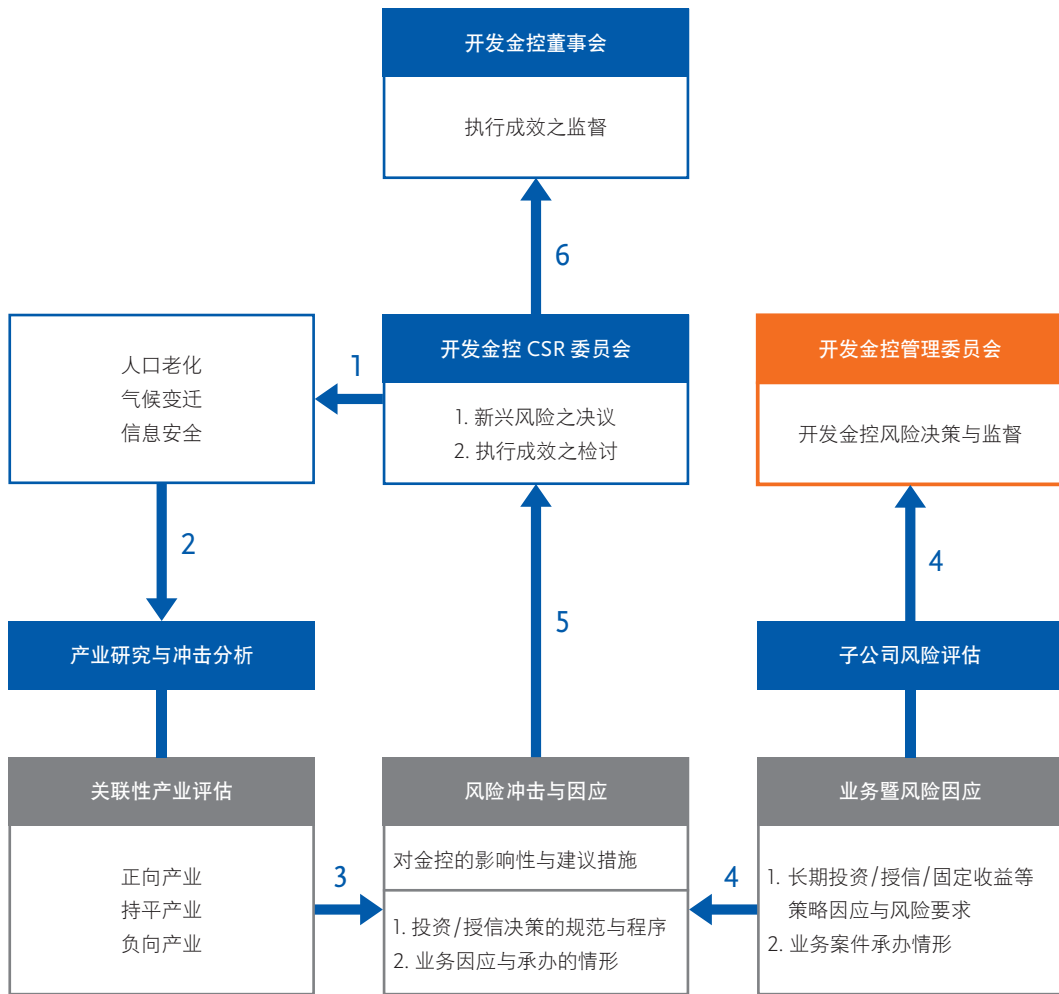
## 重视风控的企业文化

开发金控将业务管理与风险管理结合，塑造出从根本上重视风险管理之经营策略与组织文化，并将风险管理质化、量化后的成果，作为订定经营策略的依据。同时根据新巴塞尔相关协定、监管单位法规以及业务发展策略订定风险管理政策。

开发金控之风险管理涵盖范围主要包含市场、信用、作业、资产负债等风险，系遵循国际标准与本公司之风险管理政策，针对上述范围制定相关之风险管理准则，作为开发金控及各子公司据以管理各项风险之依据。

开发金控未来仍将持续改进风险辨识与衡量能力，以精进风险控管效能；除了符合金控及各业别资本适足性之相关规定外，并加强预警机制及更精确地掌控风险，以确保公司持续稳健经营，并以提供客户最安全且值得信赖之金融商品为目标。

## 开发金控新兴风险鉴别程序及因应措施



开发金控积极推动公司治理及永续发展，全面将 ESG 议题纳入投资分析和决策过程；未来将以海外布局及加速国际化做为业务发展策略，带动新的一波业务增长动能。



## 心念启动 从心出发

中国人寿 翁玮伶

开发金控60周年摄影主题竞赛得奖作品

# 经营绩效

风云榜	64
财务资料	70

# 风云榜



中華開發金控  
CHINA DEVELOPMENT FINANCIAL



台湾证券交易所及中华民国证券柜台买卖中心共同委托证券暨期货市场发展基金会办理之「第六届上市上柜企业公司治理评鉴」名列上市公司 TOP 5%。



台湾指数股份有限公司「公司治理 100 指数」成分股。



台湾指数股份有限公司「台湾永续指数」成分股。



台湾指数股份有限公司「台湾高薪 100 指数」成分股。



台湾指数股份有限公司「台湾就业 99 指数」成分股。



伦敦富时「社会责任新兴市场指数」(FTSE4Good Emerging Index) 成分股。



台湾永续能源基金会「台湾 TOP 50 企业永续报告奖」白金奖。



台湾永续能源基金会「台湾 TOP 50 企业永续奖—综合绩效奖」。



台湾永续能源研究基金会「创新增长奖」。



台湾永续能源研究基金会「社会共融奖」。



台湾永续能源研究基金会「气候领袖奖」。



天下杂志天下企业公民奖。



财讯双周刊 2019 财讯金融奖之 FinTech 创新应用奖—最佳金融科技金质奖。



经济部中小企业处「Buying Power 社会创新产品及服务采购奖」。



主要办公处所取得 ISO 14064-1 温室气体盘查查证。



主要办公处所通过年度 ISO 14001 环境管理系统第三方机构验证。





金管会与经济部共同表扬「中小企业信用保证融资业务绩优金融机构及授信经理人」。



金管会颁发「本国银行加强办理于新南向政策目标国家授信绩优银行—B 组优等银行」。



办理防制洗钱及打击资恐业务参与 APG 第三轮相互评鉴获金管会颁发「工作绩优」之肯定。



财政部「2019 年推广输出保险业务绩优银行」。



工商时报「台湾服务业大评鉴」之「本国银行业铜牌奖」及  
分行第一线服务同仁获「本国银行业服务尖兵奖」之肯定。



继 2018 年推动台湾首件监理沙盒实验计画成效卓着，  
2019 年再度领先同业成为《银行申请业务试办作业要点》发布后  
首家获准试办「手机门号办贷款或信用卡」之银行。



建立凯基银行及凯基证券的数位桥梁，首创银行及证券双向数位身分认证，  
为集团客户打造具整体性的金融体验。



与凯基银行企业工会签订团体协约，共创劳资双赢荣景，获劳动部特别表扬。



主要办公处所取得 ISO 14064-1 温室气体盘查查证。



金管会「金融服务业公平待客原则评核机制」首次评比，中国人寿荣获寿险业第二名。



台湾证券交易所及中华民国证券柜台买卖中心共同委托证券暨期货市场发展基金会办理之「第六届上市上柜企业公司治理评鉴」名列上市公司 TOP 20%。



「台湾永续指数」成分股 (FTSE4Good TIP Taiwan ESG Index)，通过台湾指数 (股) 公司与富时国际有限公司的 ESG 准则及财务指标等评鉴标准。



台湾永续能源研究基金会「台湾 TOP 50 企业永续报告奖」白金奖。



台湾永续能源研究基金会「台湾 TOP 50 企业永续奖」。



台湾永续能源研究基金会「社会共融奖」。



台湾永续能源研究基金会「透明诚信奖」。



中国人寿 CSR 报告书荣获国际最大线上报告平台 Corporate Register 所举办的「全球年度报告奖－最佳报告 (CRRRA 2019 Best Report)」Top3，为台湾首家获此奖项的企业。



国际机构「英国标准协会 (BSI)」颁发「永续卓越奖」。

财团法人保险事业发展中心第八届「台湾保险卓越奖」，中国人寿强化个资保护管理能力及建置各项安全防护措施，成立专责「信息安全部」，强化整体信息安全蓝图，获「信息安全推展卓越奖」金质奖。



财团法人保险事业发展中心第八届「台湾保险卓越奖」，中国寿人重视人才的养成及培育，结合独家开发的 i-Agent 数位管理辅销工具，获「人才培养专案企画卓越奖」银质奖。



以「人工智能 (AI) 理赔防诈系统」，获得由《亚洲银行及财金杂志》(Asian Banking & Finance, ABF) 举办 2019 保险业亚洲奖 (Insurance Asia Awards 2019) 之年度最佳理赔创新奖 (Claims Initiative of the Year)。



《富比士杂志》全球两千大企业 (Forbes Global 2000)。



《现代保险杂志》保险品质奖，中国人寿获「知名度最高」及「业务员最优」两项优等肯定。



「超康泰自负额住院医疗健康保险附约 A 型」荣获「第 6 届 Smart 保单评选」之「Smart 推荐优质保单」殊荣。



《天下杂志》2000 大企业调查金融业第 6 名。



中华征信所 2019 年版台湾地区大型企业排名 TOP 5000，人寿保险业第 6 名。



经济部中小企业处颁发「Buying Power 社会创新产品及服务采购奖」银奖。



连续四年获台北市政府颁发「民间企业与团体绿色采购奖」，肯定中国人寿积极响应绿色消费，绩效卓越。



主要办公处所取得 ISO 14064-1 温室气体盘查查证。



金管会评核落实公平待客原则前 20% 的证券业业者。



台湾证券交易所券商 ETP 交易及造市竞赛：  
「台股 ETF 扬升奖」第 1 名、「ETF 国际奖」第 1 名。



台湾证券交易所 2019 年中介机构奖项：「流通证券奖—证券承销商」。



台湾证券交易所 2019 年权证发行人及证券经纪商交易奖励活动：  
「权数冲刺奖」第 1 名、「权数流通奖」第 2 名、「权值卓越奖」第 3 名。



证券柜台买卖中心 2019 年优良公债造市商。



证券柜台买卖中心 2019 年中介机构辅导上柜、兴柜及创柜业务座谈会  
「推荐辅导上柜及登录兴柜绩效奖」第 2 名。



证券柜台买中心上柜指数股票型基金受益凭证（上柜 ETF）奖励活动「E 门豪杰奖」第 2 名。



证券柜台买中心上柜权证造市竞赛：  
「权面齐发」第 3 名及「权力跃进」第 3 名。



证券柜台买中心兴柜股票推荐券商造市竞赛：  
「推荐券商最佳贡献」第 2 名。



台湾期货交易所期货钻石奖：  
「期货交易辅助人交易量钻石奖」第 1 名、  
「证券业交易量钻石奖」第 3 名、「造市绩效钻石奖」第 1 名。



《财资杂志》(The Asset) (The Asset Benchmark Research Awards)：  
「台湾政府公债最佳安排机构」、「最佳债券研究券商」、  
「台湾最佳公司债发行主办机构」、「台湾公司债最佳交易商」、  
「台湾最佳投资银行」及「台湾政府公债最佳交易商」。



《财资杂志》(The Asset)( The Asset Triple A Country Awards 2019) :  
「台湾最佳并购财务顾问」, 所承办之案件获「台湾最佳并购案」(Best Domestic M&A Deal)、  
「跨境最佳并购案」(Best Cross-border M&A deal) 及「台湾最佳杠杆收购案」(Best LBO Deal)。



《亚洲金融杂志》(FinanceAsia) 「最佳债券承销商」(Best DCM House)。



财讯双周刊 2019 「财讯金融奖消费者金融品牌奖」:  
「最佳券商形象优质奖」及「最佳券商服务优质奖」。



财讯双周刊 2019 财富管理大奖:  
「证券最佳服务」。



卓越杂志 2019 卓越证券评比:  
「最佳专业团队奖」。



主要办公处所取得 ISO 14064-1 温室气体盘查查证。



主要办公处所通过年度 ISO 50001 能源管理系统第三方机构验证。



中華開發資本  
CDIB CAPITAL GROUP

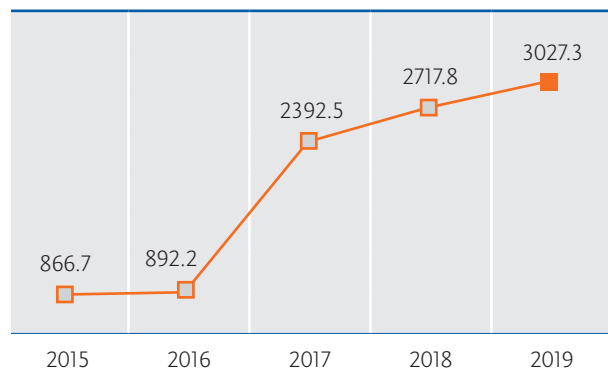


收购上柜公司福盈科技化学股份有限公司控制股权一案荣获台湾并购与  
私募股权协会 (MAPECT) 颁发 2019 年「台湾并购金鑫奖」之最佳创意并购奖项。

# 财务资料

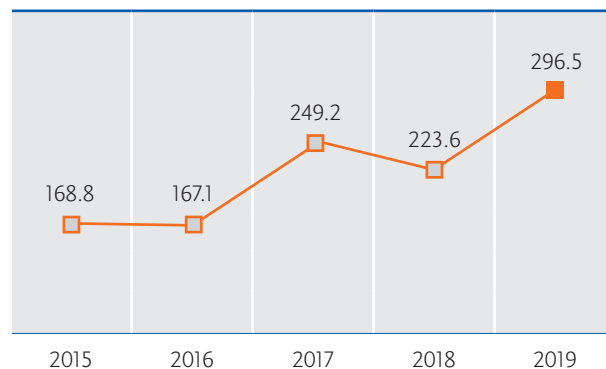
## 合并资产总额

新台币十亿元



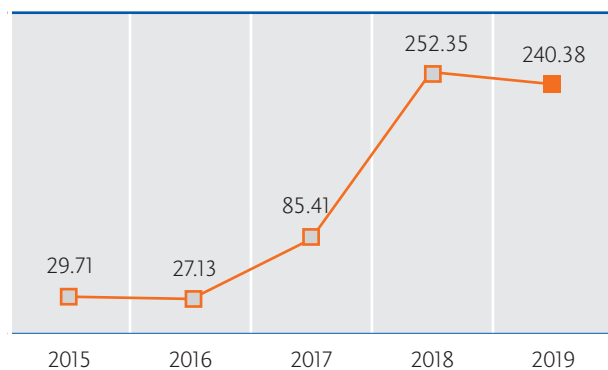
## 合并股东权益

新台币十亿元



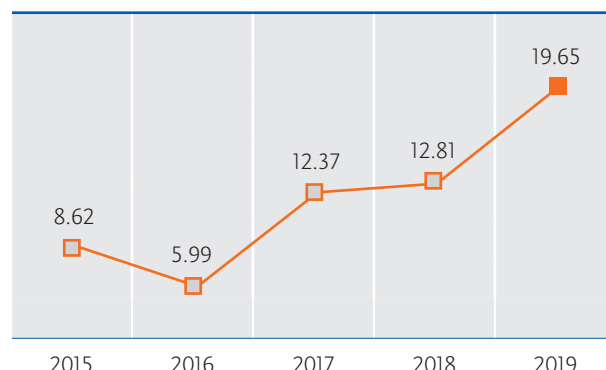
## 合并净收益

新台币十亿元



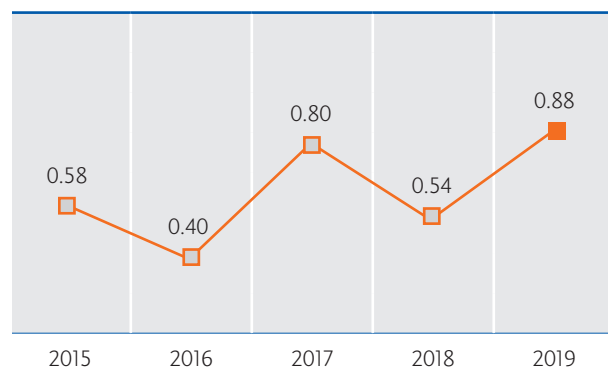
## 合并税后净利

新台币十亿元



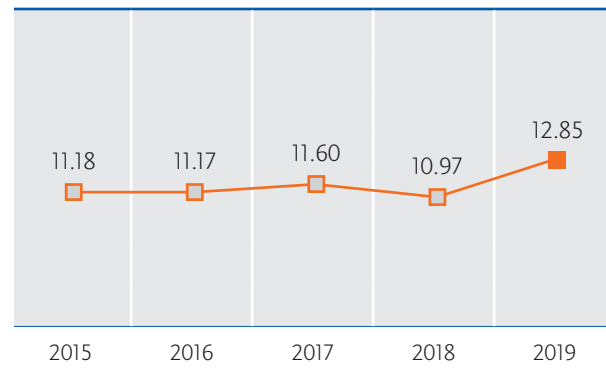
## 每股盈余

新台币元 / 每股



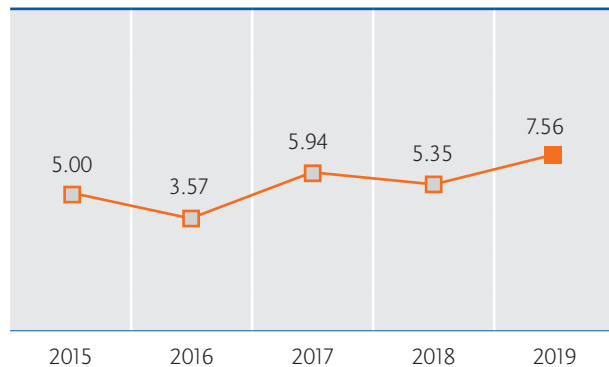
## 每股帐面价值

新台币元 / 每股



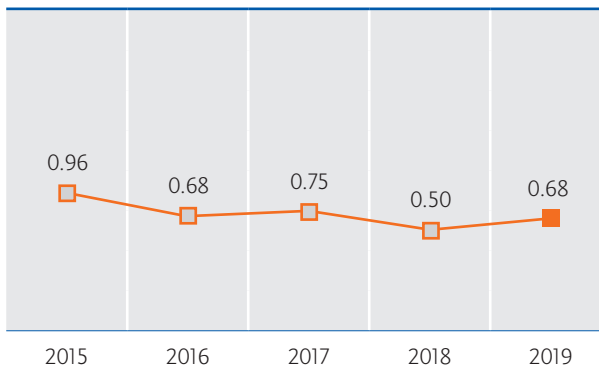
合并股东权益报酬率

%



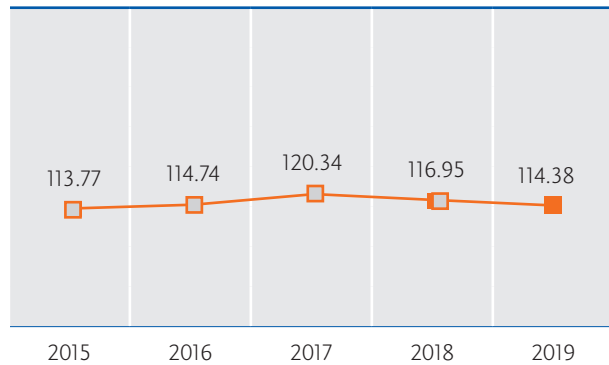
合并资产报酬率

%



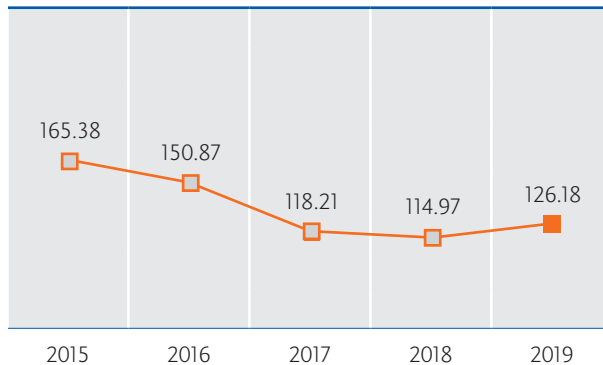
双重杠杆比率

%



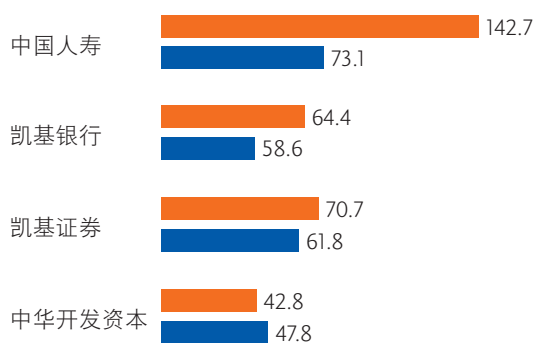
资本适足率

%



合并净值

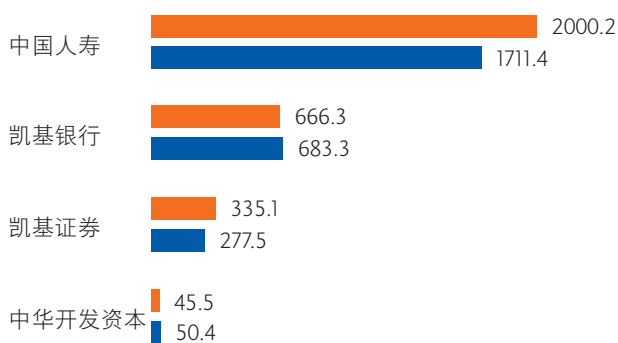
新台币十亿元



■ 2018 ■ 2019

合并总资产

新台币十亿元



■ 2018 ■ 2019

注：2017年8月15日经董事会决议通过公开收购中国人寿25.33%之普通股，完成公开收购后，中国人寿成为本公司于金融控股公司法下定义之子公司。另2019年3月25日经董事会决议通过参与认购中国人寿现金增资普通股，完成认购后，本公司持有中国人寿26.16%，加计子公司凯基证券公司持有中国人寿8.66%之普通股（不含因承作衍生商品交易之避险部位），合计持有中国人寿已发行股份总数34.82%

# 服务网点

## 中华开发金融控股公司

---

10504 台北市松山区南京东路五段 125 号  
Tel +886.2.2753.2201 Fax +886.2.2753.2203  
[www.cdibh.com](http://www.cdibh.com)

## 中国人寿保险股份有限公司

---

10595 台北市松山区敦化北路 122 号 5 楼  
Tel +886.2.2719.6678 Fax +886.2.2712.5966  
[www.chinalife.com.tw](http://www.chinalife.com.tw)



## 凯基银行

---

10504 台北市松山区南京东路五段 125 号  
Tel +886.2.2171.1088 Fax +886.2.3765.2651  
[www.cdibh.com](http://www.cdibh.com)



## 凯基银行转投资事业

---

华开租赁股份有限公司  
10488 台北市中山区南京东路三段224号5楼及6楼  
Tel +886.2.2751.3771 Fax: +886.2.2751.7707

## 凯基证券股份有限公司

---

10462 台北市中山区明水路700号  
Tel +886.2.2181.8888  
公司网站 [www.KGI.com](http://www.KGI.com)  
交易网站 [www.KGIeWorld.com.tw](http://www.KGIeWorld.com.tw)



## 凯基证券转投资事业

---

凯基期货股份有限公司  
10044 台北市中正区重庆南路一段 2 号 13 楼  
Tel +886.2.2361.9889 Fax +886.2.2371.2867  
[www.KGIFutures.com.tw](http://www.KGIFutures.com.tw)

凯基证券投资信托股份有限公司  
10462 台北市中山区明水路 698 号  
Tel +886.2.2181.5678 Fax +886.2.8501.2388  
[www.KGIFund.com.tw](http://www.KGIFund.com.tw)

凯基证券投资顾问股份有限公司  
10462 台北市中山区明水路 700 号  
Tel +886.2.2181.8000 Fax +886.2.8501.1362  
[www.KGIsia.com.tw](http://www.KGIsia.com.tw)

KGI 凯基证券香港子公司  
香港湾仔港湾道 18 号中环广场 41 楼  
Tel +852.2878.6888 Fax +852.2878.6800  
[www.KGIeworld.com](http://www.KGIeworld.com)

KGI 凯基证券新加坡子公司  
4 Shenton Way #13-01, SGX Centre 2  
Singapore 068807  
Tel +65.6202.1188 Fax +65.6534.4826  
[www.KGIeworld.sg](http://www.KGIeworld.sg)

KGI 凯基证券印尼子公司  
Sona Topas Tower Fl.11 Jl. Jend. Sudirman Kav. 26 Jakarta Selatan  
12920 Indonesia  
Tel +6221.250.6337 Fax +6221.250.6351  
[www.KGI.id](http://www.KGI.id)



## 中华开发资本股份有限公司

---

10504 台北市松山区南京东路五段 125 号  
Tel +886.2.2763.8800 Fax +886.2.2766.0047  
[www.cdibcapitalgroup.com](http://www.cdibcapitalgroup.com)

## 中华开发资本转投资事业

---

[www.cdibh.com](http://www.cdibh.com)

中华开发创业投资公司  
10504 台北市松山区南京东路五段 125 号 11 楼  
Tel +886.2.2763.8800 Fax +886.2.2764.9631

---

中华开发资本管理顾问公司  
10504 台北市松山区南京东路五段 125 号 11 楼  
Tel +886.2.2767.3668 Fax +886.2.2767.7008

---

开发创新管理顾问公司  
10504 台北市松山区南京东路五段 125 号 11 楼  
Tel +886.2.2767.3668 Fax +886.2.2767.7008

---

中华开发股权投资管理有限公司  
200040 中国上海市静安区南京西路1601号  
越洋国际广场办公楼1505C室  
Tel +86.21.6289.5708 Fax +86.21.6289.5709

---

华开（福建）股权投资管理有限公司  
350001 中国福建省福州市鼓楼区五四路128-1号  
恒力城写字楼35楼02A单元  
Tel +86.591.3811.8000 Fax +86.591.3811.6000

---

华创毅达（昆山）股权投资管理有限公司  
200040 中国上海市静安区南京西路 1601 号  
越洋国际广场办公楼 1505B 室  
Tel +86.21.6289.5708 Fax +86.21.6289.5709

---

CDIB Capital International (USA) Corporation  
21F, 445 Park Avenue, New York  
New York 10022, USA  
Tel +1.212.210.6251 Fax +1.646.201.4483

---

CDIB Capital International (Korea) Corporation  
17F., City Air Tower, 36, Teheran-ro 87-gil  
Gangnam-gu, Seoul, 06164, Korea  
Tel +82.2.551.8700 Fax +82.2.551.8711

---

中华开发资本国际（香港）有限公司  
香港中环花园道 3 号中国工商银行大厦 701-703 室  
Tel +852.2231.8600 Fax +852.2231.8601

---

中华开发资本国际（香港）有限公司上海代表处  
200040 中国上海市静安区南京西路 1601 号  
越洋国际广场办公楼 1506B 室  
Tel +86.21.6289.5708 Fax +86.21.6289.5709

## 中华开发资产管理股份有限公司

---

10504 台北市松山区南京东路五段 125 号 7 楼  
Tel +886.2.2756.8968 Fax +886.2.2756.8977  
[www.cdibh.com](http://www.cdibh.com)

[www.cdibh.com](http://www.cdibh.com)