

PROJECT CLOSURE REPORT

中小企業永續連結貸款 專案結案報告

專案經理 殷小盈 報告對象 企金商品部 / 風控處 日期 2026.08.31

執行摘要 (Executive Summary)

本專案已於 **2026/08/31** 達成所有預定里程碑。

產品如期上市，並成功協助本行於 2026 碳費元年搶占市場先機。

達成

100%

範疇完成率

提前

8/28

首案撥款日 (原訂8/31)

節餘

-5.6%

預算執行率 (283萬/300萬)

基準與實際績效對比 (Baseline vs Actual)

指標	基準目標 (Baseline)	實際結果 (Actual)	狀態
範疇	既有客戶 (A/B級) ISO & 標章型產品	100% 完成。 包含 ISO 14064/50001 及 節能標章。	符合
時程	8/15 上市 8/31 首案撥款	8/15 準時上市 8/28 提前完成撥款	超前
成本	專案預算 300 萬元	實際支出 283 萬元 (節省部分外部顧問費)	節餘
品質	UAT 無 Sev-1/2 缺陷	上線首兩週無系統客訴 (Incidents)。	符合

初期營運成果 (Initial Business Result)

上市首兩週申請

12 件

首筆撥款金額

3,000 萬

首案客戶：xx 精密工業 (ISO 14064 認證)

(本行往來 10 年之優質客戶，透過此專案成功固樁)

交付成果清單 (Deliverables)

所有文件已歸檔至 KM 系統路徑：/SME_Projects/2026/SLL/



[PMO-01] 專案章程

專案授權與邊界定義



[PROD-02] 產品辦法細則

含利率階梯與違約條款



[RISK-01] 漂綠防範報告

KYG 機制與白名單



[IT-01/02] 系統規格與 UAT 報告

核心系統與 LOS 修改紀錄



[HR-01] 教育訓練教材

銷售懶人包 (Sales Kit)



[OPS-01] 標準作業程序 SOP

進件、審查與撥款流程

經驗學習：執行亮點 (What went well)

👍 策略正確：鎖定既有客戶

排除新戶 (New-to-Bank) 的策略大幅降低了風控處的疑慮，使專案能在 6 個月內快速通關。若包含新戶，KYC 審查勢必延誤時程。

👍 溝通有效：銷售懶人包

將生硬的 ISO 條文轉化為「有證書就打折」的簡單話術，分行 RM 回饋極佳，有效降低了第一線的推廣門檻。

👍 風控創新：KYG 機制

利用第三方權威認證轉嫁風險，解決了銀行內部缺乏環境工程專家、無法實質審查碳數據真偽的痛點。

經驗學習：挑戰與改進 (What could be better)

⚠ 資源衝突：IT 維護期

問題： 5-6 月開發期撞期核心系統年度維護，導致測試環境不穩。

建議： 未來專案應在 Charter 階段即避開 IT Blackout Period。

⚠ 作業效率：人工查核耗時

問題： RM 手動至外部官網截圖效率低，且有影像模糊被退件的狀況。

建議： 列為 Phase 2 首要項目，開發與能源局/TAF 之 API 對接。

⚠ 客戶誘因：僅有利率不夠

問題： 部分客戶反映 3-5 bps 誘因有限，更期待碳費諮詢服務。

建議： 下階段考慮結合「非金融服務」如簡易碳盤查工具。

移交與維運計畫 (Transition Plan)

自 2026/09/01 起，專案團隊解散，相關權責移交如下：



產品擁有者 (PO)

企金商品部 (SME組)

負責每季業績檢討
與產品優化。



系統維運

資訊處 (維運科)

監控每日批次
「證書到期預警」作業。



作業執行

企金作業處

依據 SOP 執行常態性
進件審查與撥款。

下一步建議： 建議於 2026 Q4 啟動 Phase 2 API 對接評估專案。

Thank You

感謝 跨部門團隊 全力支持

企金商品部 | 風險管理處 | 資訊處 | 企金作業處 | 法令遵循處