

中華民國彩券販賣人員職業工會全國聯合會

第五屆第六次常務理事會議紀錄

時間：中華民國一〇三年十二月十一日（星期四）上午十二點整

地點：石庭客家小炒（花蓮縣花蓮市自由街 140 號）

主席：林俊福理事長

應出席人員：常務理事 7 席。

主席致詞：

一、會務報告：

a. 上次常務理事會議處理結果：

第五屆第五次常務理事會議	處理結果
【1】根據 10 月 8 日的新聞，有消費者購買大樂透中獎，要去兌獎時顯示此彩券為作廢彩券，無法兌獎。	台灣彩券公司的代表表示消費者購買的電腦型彩券，兌獎時如顯示為作廢彩券，無法兌獎，可連絡台灣彩券客服中心，台灣彩券公司將協助消費者進行問題彩券申請，只要彩券可辨識，經過驗證後判定為中獎彩券，台灣彩券公司就會支付獎金給消費者，不會影響消費者權益。

<p>【2】 根據 7 月 30 日第一次運彩公司交流會議結束後，會後都沒有確實執行，10 月 7 日第二次的交流會議也未得到明確的回覆。</p>	<p>本會與四大工、協會及運彩公司代表、體育署代表於 10 月 27 日在教育部體育署召開「運動彩券意見交流會議」。運動彩券意見交流會議內容如附件一。</p>
<p>【3】 之前與中興保全簽訂投注站適用的保全專案，每月繳 1650 元，賠償金每筆最高 15 萬元，是否已不適用於現在的治安。</p>	<p>1.建議各地工會可依照各地投注站的需求，與中興保全談各地適用的合約。</p> <p>2.本會也將與中興保全的高層聯絡，與投注站簽訂的保全專案，若各地工會有特殊需求，請向本會提出。</p> <p>3.本會也將發文建議財政部，最近幾起投注站失竊，針對經營投注站者，應該提高竊盜險的預算。</p>
<p>【4】 因為近期投注站生意下滑，在投注站面臨巨大的人事及開店成本下，是否可找尋其他商品，提供投注站銷售，得以增加部分營收。</p>	<p>1.本會目前已與一些廠商談合作計劃，已請秘書長跟龍巖談合作，待理監事會議再提案討論。</p> <p>2. 本會擬定成立企業發展委員會，日後可以協助投注站經營方針及多元發展。</p>
<p>【5】 近日有些投注站反映，投注站生</p>	<p>會加強宣導遷址不應該視為唯一的辦</p>

<p>意比去年差，許多投注站都在遷址。</p> <p>說明：因為有些投注站試圖遷址到生意好的投注站隔壁，希望業績能有些突破。但是餅未做大，反而瓜分掉業績，如此每間投注站的業績可能都無法達到標準，是否真的有此情形，請台彩公司應該正視此情形。</p>	<p>法，應加強店家整潔以及服務態度來穩定客源。若遇到附近有新增的投注站，應該要以軟性的方式溝通。</p>
<p>【6】許多經銷商反映，因為不知道台彩公司在 10 月有更新表格，多數經銷商送件更改受託人，都因為是舊式表格被告知資料錯誤，且資料都不會被退回。建議台彩公司若 10 月有更新表格應該要加強公告，並且將舊式表格完全下架，以免造成經銷商使用錯誤表格，花費的工作天數更多。</p>	<p>台彩公司表示為了讓經銷商能取得正確申請表單，台灣彩券在官網-經銷商專區有準備了最新的經銷商常用表格，讓經銷商隨時可以下載使用，使用方式</p>
<p>【7】最近地下簽賭行為太多，請問台彩公司是否有相關執行措施。</p>	<p>台灣彩券為遏止地下六合彩及地下寶果，特撥款建立「檢舉公益彩券銷售處所涉及賭博獎勵作業辦法」，於 103 年 10 月 15 日台彩官網及中國信託彩券</p>

	<p>中心網站公告，歡迎民眾及經銷商檢附證據檢舉，藉以保障正派經營經銷商之權益，進而提昇公益盈餘。</p>
<p>【8】針對 8000 套安全防護設備發放順序，台彩公司修訂版。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.立即型經銷商本人為共同銷售處所之電腦型經銷商代理人。 2.立即型經銷商為電腦型經銷商代理人。 3.立即型經銷商未登記共銷，但為立即型經銷商代理人。 4.立即型經銷商未登記共銷，但為電腦型經銷商代理人。 5.依立即型彩券批購金額大小依序發放。 	<p>本會將於台彩公司網路公告後，立即發佈於聯合會官網及 facebook，請各地工會協助宣導。</p>

二、提案討論：

案由【1】 1月將召開的理監事會議，該定於何時何地舉辦。

說明:因為 11 月剛好面臨到選舉，停止開會一次。希望大多數理監事都能參與三個月一次的理監事會議，所以在 12 月份的理監事會議，與 1 月份的常務理事會議有做調換。請常務理事討論，1 月將召開的理監事會議，該定於何時何地舉辦。(秘書處提案)

決議:交由秘書處統計各位理監事方便出席的時間，統計出席人數最多的時間，再由秘書處進行通知及發佈。

案由【2】運彩公司於 11 月 29 日(六)凌晨 03:30 開踢的德甲足球賽事編號 604，不讓分玩法和局賠率 3 倍誤植為 300 倍，於 11 月 28 日公告請消費者以購買金額之 3.5 倍辦理退款，讓經銷商都反映陸陸續續接收到消費者不悅的聲音，也擔心就此影響運彩業績。

說明:運彩公司針對 103 年 11 月 27 日(四)15:11 至 16:35 期間，購買到 11 月 29 日(六)凌晨 03:30 開踢的德甲足球賽事編號 604 不讓分玩法和局彩券的消費者，因為不讓分玩法和局賠率 3 倍誤植為 300 倍，於 11 月 28 日(五)晚上 8 點前以購買金額之 3.5 倍辦理退款。若未退款於開獎後才反映中獎，依然以賠率 3 倍做為獎金，儘管公告之此時賽事尚未開踢，仍然引起運彩的固定消費者有些不悅，請常務理事討論是否要與運彩公司反映此問題，後續引發消費者的不信任，是否將減少購買運彩的欲望。(花蓮市彩券工會提案)

決議:因為這次運彩公司失誤影響很大，令經銷商感到不安甚至反彈，

萬一當天恰好開出和局，消費者一定不會善罷干休，屆時可能向運彩公司討 300 倍的獎金，一定會產生爭議，讓投注站經銷商無所適從。

為了預防類似情形建議運彩公採取下列措施：

- a. 加強資訊人員的工作專業，減少錯誤產生。
- b. 如再發生就依照國際慣例誤植賠率，是要依照原制訂賠率的 10 倍做退款，應該以 30 倍退款給消費者。
- c. 或者運彩公司應該自訂一個退款賠率的上限，例如：如再發生誤植賠率，最多以購買金額的 30 倍做退款。

案由【3】 運彩公司 12 月 6 日發佈投注機訊息，因獎金支付透支，於 12 月 8 日至年底運彩籃球賽事、場中的場次及賠率將會異動。

說明：運彩公司每個月都訂 60 萬的業績目標，有經銷商反映近日好不容易因為 NBA 籃球賽事，業績有成長。那運彩公司公告因運彩獎金透支將減少賽事，運彩經銷商將要如何達成業績目標，請常務理事討論是否要跟運彩公司商討，業績目標是否應該也配合賽事做調整。（屏東市彩券工會提案）

決議：運彩賽事中，目前為場中投注是最容易讓消費者上手且業績最好的一項遊戲。但如果因為獎金透支，將賽事減少，運彩公司也應該要有個替代措施，將業績目標配合賽事做個調整。總會也將此決議，提出與運彩公司進行商討。

案由【4】 有會員反映，最近台彩公司開始抽查未滿十八歲的消費者購買彩券的情形，有很多經銷商不知情、消費者也不太願意配合。請台彩公司加強宣導。因為之前台彩公司有印製警示貼紙，但是貼紙太過陳舊已脫落，希望台彩公司可以重新印製。

說明：因為在營業期間無法一一查核每位消費者的身份，希望透過貼紙的提醒、或是相關的海報貼在投注站門口。達到提醒消費者及經銷商的作用。建議台彩公司，再次發放「禁止未滿十八歲的消費者購買彩券」的提醒標語。(新竹市彩券工會提案)

決議：

1. 電腦型投注機可以直接下載，「禁止未滿十八歲的消費者購買彩券」的提醒標語。
2. 也可以去電客服，請客服協助寄送提醒標語及貼紙。
3. 台彩公司代表表示是按照管理條例，一年要進行兩次查核：投注站是否有販賣彩券給未滿十八歲的情形，並且查核人員都是委外。就是避免包庇及被懷疑執行不公。
4. 經本次常務理事會議討論不將彩券賣給未滿十八歲的消費者本是每位經銷商應該盡到責任及義務，且消基會也特別緊盯，經銷商就應該務必遵守。

案由【5】 接近過年期間，近日投注站與遊走型經銷商遭偷竊、搶劫的事件頻傳，請常務理事詢問台彩公司有何對策，希望台彩公司重視經銷商的人身安全，增加防護措施。

說明：

1. 希望台彩公司可以與警政署討論針對過年期間可以增加投注站的巡邏並增加警察配置協助巡邏遊走型經銷商的安危。
2. 因為遊走型經銷商平時在戶外遊走販賣，防禦能力較低，希望台彩公司可以增加遊走型經銷商的防護經費，除了穿戴明顯台彩公司的背心及帽子，應該也需要設置，如：哨子、防狼器具。針對投注站應該增加警示鈴及監視器的補助，經銷商的人身安全遠比一切來的重要，且投注站一次遭偷竊，損失就極大。請台彩公司協助經銷商爭取防禦經費的補助。(高雄市彩券工會提案)

決議：

1.
 - a. 台彩公司代表表示每年過年都會行文給各地警察局，請警察加強巡邏，並會在各地投注站外設置巡邏箱，確保各地投注站每日定點定時巡邏。
 - b. 台彩公司會將發文給警察局的公文，寄給各地工會的理事長，請理事長也加強宣導各地投注站注意過年的環境安全。並建議各投注站可親自向鄰近的警察局拜會，促進互助的情感。

2. 台彩公司代表表示預計明年上半年會開始發放遊走型經銷商的背心及帽子，請各工會關注官網並協助通知遊走型經銷商。

案由【6】 台彩公司於12月8日網路公告及簡訊通知針對遊走型經銷商，每三個月執行一次查核輔導作業，於12月22日至24日到各縣市指定時間及場地辦理見簽作業。若未辦理見簽業者於1月5日將停止批購。

說明：

(一) 針對見簽作業各地經銷商都有不同的意見，請各工會匯整，大致分為兩類：

(二) 各工會意見如下：

1. **不需要**：認為經銷商都為身障朋友，行動較不方便，三個月還要路途遙遠見簽一次。若那三天無法見簽的經銷商，於1月5日還會被停止批購。請常務理事討論，對經銷商是否不公平，如此大規模見簽作業是否應該考慮身障朋友行動不便，而通知見簽作業時間應該要拉長，且應該由客服人員加強通知，改為一年見簽一次，才得以減少台彩公司每三個月舉辦一場見簽作業的場地人事成本。(台中市彩券工會提案)

2. **需要**：認為見簽作業，也許可以減少人頭經銷商，如果立即型經銷商沒有這麼多，過年的刮刮樂批購量或許就會比較足夠。(花蓮市彩券工會提案)

同意第一點不需要的工會有：台中市彩券工會、新竹市彩券工會、彰化縣彩券工會、雲林縣彩券工會、嘉義縣彩券工會、大台南彩券工會、台南市彩券工會、嘉義市彩券工會、澎湖縣彩券工會籌備處、金門縣彩券工會籌備處。

同意第2點需要的工會有：花蓮市彩券工會。

沒有特別意見:新竹縣彩券工會、苗栗縣彩券工會、屏東縣彩券工會。

不表態: 台北市彩券工會、南投縣彩券工會、高雄縣彩券工會。

決議:

統整各工會的意見，常務理事會議決議，因為有大多經銷商無法透過簡訊及網路得到資訊，因而錯過 12 月 22 日至 24 日見簽作業的時間。對弱勢經銷商極為不公平。鑒於第四屆管理條例，監察院認為抽查的作業，是為了防止有些經銷商可能根本死亡，有共同合作的電腦型經銷商卻持續領刮刮樂，或是仍在住院中無法自理的經銷商，因被超額批購造成低收入戶補助或身障者的生活津貼被取消。本會同意可能會有此狀況產生，但三個月查核的頻率是否太過頻繁，將跟台彩公司進行建議查核作業是否改為一年一次。

案由【7】過年又到了，每年經銷商都在煩惱，如何批購刮刮樂，刮刮樂發行幾種、刮刮樂發行多少，請台彩公司說明。

說明:每年過年都是刮刮樂業績最好的時機，許多會員已經開始擔心過年刮刮樂會提前缺貨，紛紛來電工會做詢問，請台彩公司說明，今年過年刮刮樂發行量三百億，明年過年刮刮樂發行情況為何，發行量是多少。(嘉義縣彩券工會提案)

決議:

1. 台彩公司的代表公佈 101 年過年刮刮樂發行 61.2 億、102 年發行 135.5 億、103 年發行 293.4 億，每年過年發行量都是倍數成長，

104 年過年會按照這樣成長的比例增加發行量。

2. 台彩公司的代表也呼籲大家，因為彩券市場仍在變動且成長中，建議經銷商如果批購銀行現在還有刮刮樂可以批，大家可趕快去批購，以免越接近過年，熱門品項的刮刮樂減少的速度會越來越快。

案由【8】 台彩公司明年有推出新的遊戲，是否應該先讓經銷商、代理人或是消費者先試玩，不僅可以提前先市場調查、錯誤分析，更可以藉由搶先體驗，增加宣傳讓發行成功。

說明：因為最近電腦型業績，比較平穩沒有起色，經銷商都期待有新款遊戲，或是吸引消費者的獎金比例，來刺激買氣。希望有新的遊戲提升電腦型業績，推出前也可讓彩券團體的代表先試玩，不僅可以分享試玩心得、檢討是否有缺失，如此創新的作風，相信也另消費者更期待。（高雄市彩券工會提案）

決議：

1. 台彩公司的代表表示關於新產品來刺激買氣，代表要求產品部每一季最少有一種新產品。預計明年四月會發行新遊戲，於禮拜三、禮拜六開獎。
2. 針對新遊戲的市場調查，台彩公司的代表表示一律都是委外做執行，測試的族群為三個月內有玩過跟從來沒玩過；測試的地區為四個城市，做一個詳細的市場調查。

三、臨時動議

案由【1】 延續案由【5】加強遊走型經銷商防護的議題，想要建議聯合會是否可以集資發放警報器給游走型經銷商，彩券工會是最多經銷商聚集且信任的團體。工會有能力時應該回饋給弱勢經銷商，盡到保護他們的責任，並且順便做公益。(花蓮縣彩券工會提案)

決議:總會採納花蓮縣彩券工會的提案，委由秘書處去尋找販售警報器合作的廠商，請各工會自行統計各自要發放警報器的數量，可向總會合作的廠商申請購買，也可以另外自尋廠商。

四、散會

教育部體育署運動彩券意見交流會議

彩券工會全國聯合會代表：陳振權理事、劉長庚監事、施竣耀秘書長

時間：103 年 10 月 27 日

按本會理監事會議及常務理事會議決議事項，為本會及廣大的經銷商據理力爭，會前也做了許多功課，在這邊特別感謝三位代表聯合會出席的理監事及幹部，辛苦了。會議內容如下。

一、彩券工會全國聯合會提出如下幾點建議：

（一）針對台灣運彩公司與工、協會團的意見交流及協商會議，由於過去常有會議完之後就沒有下文的情況，本會建議運彩公司能將會議記錄後發文工、協會，並事後追蹤是否確實執行。

（二）運彩即將進入籃球的淡季，本會建議，運彩公司儘快推出新產品，例如虛擬跑馬、虛擬刮刮樂等虛擬投注，甚至是運彩刮刮樂等可以刺激買氣的新產品。

（三）由於市場調查，國內仍有 9 成民眾不知道運動彩券怎麼玩，所以，運動彩券銷售有其侷限性，本會建議，由體育署提撥運彩盈餘，由運彩公司不定期舉辦教育訓練，教導運彩經銷商及職務代理人運彩相關專業知識及銷售技巧，讓運彩投注站教民眾如何玩運彩。

（四）由於各工協會團體的共識，是希望現階段先不遞補 600 位候補的經銷商，直到運彩年營業額達到 300 億元，本會建議，若達到此目標要開始遞補候補的

經銷商時，能同步調整佣金由現行的 6.25%調高到 7%或 8%。

二、其他工協會團體建議如下：

(一) 台灣運彩公司如果要推出運彩刮刮樂，建議將銷售佣金調高為 15%。

(二) 運彩公司如果要將 600 位候補經銷商遞補上來，建議在運彩銷售達到全年營業額 300 億元的情況下，並且要有全面配套措施。

(三) 運彩公司要有重大政策實施之前，須與工、協會團體先協商。

(四) 將目前兌獎佣金，由每張 2 元提高，例如，獎金在 2000 元以上，以兌獎金額的比例換算兌獎金額，而非固定每張 2 元。

三、運彩公司總經理林博泰回覆如下：

(一) 運彩公司由於考慮運彩刮刮樂可能影響公益彩券刮刮樂經銷商權益，運彩刮刮樂原擬明年初推出的計畫將暫緩。

(二) 有關 600 位候補經銷商遞補的配套措施，運彩公司會再想想看，但是計畫優先遞補目前完全沒有運彩投注站的行政區。(註：全台目前有 186 個行政區完全沒有運彩投注站) 或者設投注站之間距離的規範。盡量以不影響現有 1200 家投注站生意為優先考量。

(三) 為了將運彩的餅作大，如果現階段工協會團體不同意遞補候補經銷商，運彩公司必須一切按合約，將現有未達營業標準或未按照規定的經銷商按規定處理，讓等候候補的經銷商依序遞補上來。

(四) 運彩公司會儘快推出運彩新產品，甚至電腦選號的新玩法，場中投注會

多開，吸引以小博大的客人，以及股票族、地下盤賭客。

(五) 運彩公司認同本會建議，往後與工協會團體開會，將作成會議紀錄，並確實追蹤執行。

(六) 運彩公司認同本會建議，將不定期對經銷商及職務代理人進行教育訓練。

(七) 經銷商銷售佣金 6.25% 涉及當初招標規範的法律問題，無法變更，否則會被告。不過，未來若有運彩新增商品，將考慮提高運彩經銷商的兌獎獎金。

四、體育署吳組長總結：

(一) 體育署贊成本會提出的教育訓練建議，而且可以分成專業知識訓練，與非專業知識訓練等，體育署也將視情況補助。

(二) 站在主管機關的立場，當然贊成 600 個點有機會上來，將母數也就是將運彩的餅作大，將氣勢作出來，讓更多人了解運彩、玩運彩，但是，候補經銷商遞補問題，可以分階段性試辦，例如，完全沒有運彩投注站的行政區。

(三) 吳組長認同本會陳振權理事的提議，贊成運彩經銷商有撤換的退場機制，但是應該先輔導，並且，有申訴機制。

(四) 對於本會希望運動彩券公司發行刮刮樂是否和財政部商量，吳組長表示運動彩券是體育署主管，非財政部主管業務，因此，運彩公司要推運動彩券刮刮樂，或是虛擬跑馬等遊戲，要考慮的是風險控管問題，不用理會財政部反對運彩刮刮樂的干涉，如果財政部有意見，可以找體育署協商，或由政務委員主持跨部會協商。