

業務報告

(資料累計至五月底止)

社員入社	44 人	貸款金額	18,701,300 元	儲蓄率	96.70 %
社員退社	77 人	還款金額	15,080,700 元	平均儲蓄額	678 元
社員人數	2,334 人	放款總額	89,733,500 元	貸放比率	34.96%
儲蓄金額	8,203,140 元	信用放款	50,043,500 元	貸款利率： 股金內借款 月息 4 厘 股金外借款 月息 6 厘 抵押借款 月息 4 厘	
退社(股)金額	12,357,537 元	抵押放款	39,690,000 元		
股金總額	233,043,067 元	收入總額	2,805,209 元		
備轉金存款	12,722,595 元	開支總額	1,436,860 元		
備轉金領款	11,519,200 元	淨利	1,368,349 元		
備轉金總額	28,091,655 元				

打水的智慧

古代波斯有一個國王在狩獵時，路過一農莊，見一庶民女子，就叫她拿洗腳水來！女子立刻到井裡取水，國王洗了腳，覺得水溫溫的，很舒服！國王又說：「我想洗臉，再拿水來！」

女子立刻再去井裡取水，稍涼，洗起臉來，好舒暢！國王再說：「我口渴了，想喝水！」

於是該女子又到井裡取水，冰涼的，一喝，好清爽哦，國王一飲而盡！

這時，國王滿心歡喜，也問該女子：「怎麼妳三次拿水給我，溫度是不一樣的？」

庶民女子恭敬地說：「大王，您要洗腳的，我是取井裡陽光能照射到的表層井水，比較溫；您要洗臉的，我是取井裡中層、稍涼的水；而您要喝、要潤喉的，我是取井裡最底層、最冰涼的水！」

波斯王心想：「此女最用心，最適合做我的王妃！」

即立下決定，把她帶回宮裡，冊立為妃。

井裡的水，表層、中層、下層的溫度不同，每個人都知道，但除非有「用心」，有「關懷別人的心」否則很難有此「打水的智慧」。



新竹縣孝愛儲蓄互助社通訊

103 年第二期

出刊日期：103 年 6 月 6 日

社址：新竹縣芎林鄉芎林村文化街 19 號

電話：(03)5924730

傳真：(03)5927417

E-mail：shi.cul@msa.hinet.net

網址：http://www.culroc.org.tw/cu/cul701



消息報導



【協會】

一、103 年度「儲蓄互助社幹部研習會」活動，於 4 月 13 日在科學園區科技生活館舉辦，各社幹部受益良多，圓滿成功。

二、協會來函請報名參加 6 月 17 日~19 日「儲蓄互助社職能精進班」研習，請各社對教育訓練推動有興趣之專職人員、社務助理或儲備幹部、選聘任幹部踴躍報名參加。

三、協會辦理 103 年北區「儲蓄互助社分區核心幹部研習」活動，時間：6 月 21 日~6 月 22 日，於統一健康世界馬武督渡假會議中心舉行。



【本社】

一、◎社員 彭林金英 仙逝獲得人壽理賠金 \$6,200 元。

◎社員 徐善招英 仙逝獲得人壽理賠金 \$91,988 元。

二、103 年 5 月止社員防癌互助基金，參加人數共 71 人。

三、本社社員教育於 103 年 5 月 17 日、18 日舉辦，地點：宜蘭羅東之旅共 5 部遊覽車，社員 190 人參加，圓滿成功。



儲蓄險真的賺？



定存 vs. 儲蓄險

儲蓄險，從名字上來看，很簡單，就是打著能幫你存錢為目的作為號召的保險。國人起碼有八成以上的人，身上都會有儲蓄險。台灣的保戶酷愛這種保險，特別是這種到期能拿回錢的保險。

既然是用來儲蓄，當然是要找對自己有利的條件，錢有變很多才是重點。我們先以存錢最容易的方式——定存來說。

定存穩穩賺

目前郵局的定存利率，一年定存 1.37%（各家金融業者差距甚小），是有點低。但是，在金融機構（銀行、郵局）做定存，你能隨時的解約，而且解約並不會傷到本金，本金 100%奉還，只是利息打折而已，錢的使用性上靈活，這也是目前定存優於儲蓄險的部份。

儲蓄險

儲蓄險目前的繳費年期，有短期（2 年）、6 年到更遠的 20 年期，大宗以長年期為主，許多人一繳就是 20 年。

下面這張六年期儲蓄險，是蠻常見的表達方式：

年	保費	累積保費	解約金
1	336037	336037	165480
2	336037	672074	443590
3	336037	1008111	728000
4	336037	1344148	1018850
5	336037	1680185	1316210
6	336037	2016222	2138990

此表格範例為每年存 336,037 元，若在第一年解約，只能拿回 165,480 元，其餘以此類推，直到第六年繳完，累積保費 2,016,222 元解約金有 2,138,990 元。

投保儲蓄險要留意以下的幾點特性：

年期長——靈活度低

如果你碰到急需用錢時，儲蓄險雖然可透過保單借款的方式緊急之用，但借款的期間，還是需要付利息給保險公司，並非沒有成本，以國泰人壽來說，約 3%~6% 的借款利率。若是放定存，定存解約可以立刻取款。

解約——不一定保本

保費好多好貴，如果中途不想繳或急需用錢，可以解約；但是，注意看保險公司給你的資料，未滿期前解約，可是無法全部拿回當初所繳的保費。就像前面這張六年期的儲蓄險，若是沒有繳到六年就解約，前五年解約，連本都拿不回來。報酬率落差很大——總報酬記得除以繳費年期才是年利率通常業務員會把年滿的總報酬說得讓一般保戶誤以為是年利率，甚至有些儲蓄險打著很高報酬率的噱頭，像是繳滿 20 年，期滿之後可以領回 16%；但是，運用簡單的數學，16% 除以 20 年，每年只有 0.8% 的報酬，比現在的定存還要低。所以要買儲蓄險前，還是要仔細算一下。

意外傷害綁一起

保儲蓄險的目的，可不是為了這些意外傷害，這些只是多加的噱頭。重點還是在報酬。

閒錢投保 才是上策

基於儲蓄險投保年期長，以及中途解約不保本的特性。想要投保一定要在有閒錢的狀況下，才去保儲蓄險。這筆閒錢，是你碰到突發狀況，都不會動到的錢。如果你認為突發狀況時，你會用到，建議去找銀行、郵局去做定存，儲蓄險不適合你。

高資產族群適合儲蓄險

保險的初衷雖然是在保障上，但保險同時又有另外一個功能——儲蓄。對於資金很多的人來說，保險的保障功能不高。由於閒置資金很多，放點錢在儲蓄險上，可能不痛不癢；因此，對於高所得、高資產的人來說，儲蓄險是可以考慮的資產配置商品。

許多保險公司在儲蓄險的繳費上，針對一定金額以上都會給予折扣。舉例來說，現有一張儲蓄險，60 萬~120 萬的保額，折扣保費 1%；120 萬以上折扣保費 2%，對於高資產的人來說是比較吃香，此外由於付出的保費變低，報酬率也會提高。

	定存	儲蓄險
要用錢時	隨時可以解約	要跑保險公司流程申請
未滿期解約	本金拿回	通常拿不回本金
適合族群	想存錢、有家計重擔的人	高資產族群&節稅族群

