

儲蓄互助社 一張桌子的金控

文／丁筱晶 攝影／鍾士為

金管會推動的「微型保單」即將上路。
忙著開私人銀行，服務有錢人的銀行與保險公司，真的能照顧窮人嗎？
不妨先看看台灣版窮人銀行——儲蓄互助社的經驗。

九月初，王永慶的外孫，威盛總經理特助陳主望一席推動「窮人銀行」的談話，意外變成報紙頭版頭。陳主望澄清無意跨

足金融，只是剛讀完諾貝爾和平獎得主尤努斯（Muhammad Yunus）的著作《窮人的銀行家》，加上看見許多台灣學生繳不起貸款，心有

所感。 微型保險不容易做，因此觀望。 忙著開私人銀行，服務有錢人的銀行與保險公司，真的能照顧窮人嗎？微型金融要怎麼做？

一張桌子，一間金控

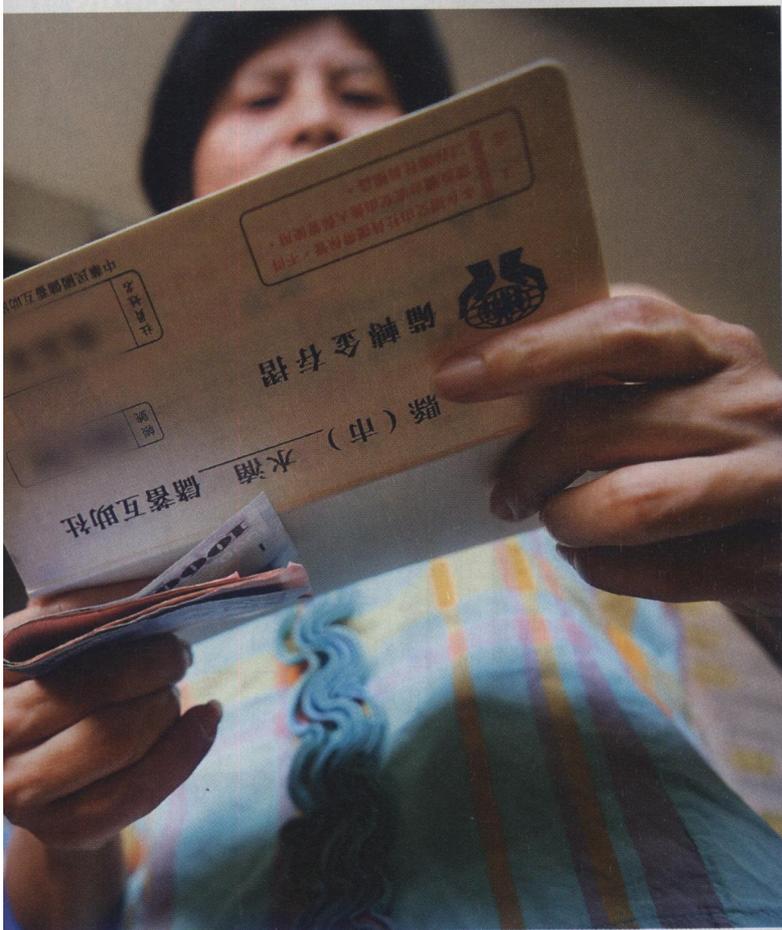
台灣貧富差距居高不下，窮人金融再度成為熱門話題。

事實上，窮人金融早已在台灣扎

七月二十一日，金管會正式公告「保險業辦理微型保險業務應注意事項」，限定「微型保險」投保人、險種相關標準（見八十二頁）。台灣壽險龍頭國泰人壽旋即將微型保單送審，預計於年底上市。而富邦、法國巴黎人壽也積極研擬。

根據儲蓄互助協會的統計，目前

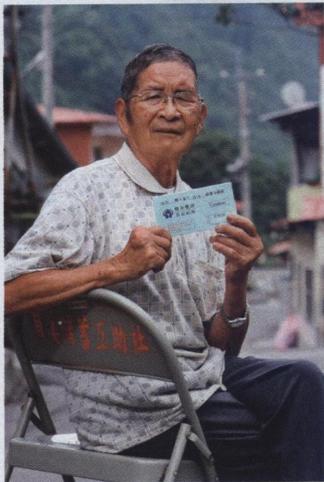
▲儲蓄互助社不僅有股金存摺，社員間的「人脈存摺」更是風險控管的關鍵。



不過，也有業者認為，

根據儲蓄互助協會的統計，目前





▲打過八二三砲戰的老兵蔡明賢，見證眉溪社四十四年來的歷史。

騰的建築，就是居民的金融中心——眉溪儲蓄互助社。「這是部落的銀行，是不可或缺的一成

剛學會走路，就被檢查出得了先天性心臟病。「那個年代，開心手術費要十五萬，」邱素榮回想當年。邱素榮公務員先生一個月薪水不過一萬二，孩子沒有公保，沒有其他保險，銀行也不做小額貸款，她

人，並具備同社區或社團身分外，身家背景、信譽紀錄都經過理監事會嚴密審查，觀察期至少三個月。儲互社對每位社員貸款上限為一百萬元，另外，因儲蓄互助社由熟識的人組成，團體箝制，使得這些社

民。山坡上的天主堂旁，繪有圖線公路駛進南投縣仁愛鄉眉溪部落，這個農村，寧靜異常。賽德克族，就是霧社事件起義的原住民。山坡上的天主堂旁，繪有圖

四十五年來，這樣的靈活彈性救過不少人。現在服務於台中水滿儲蓄互助社的邱素榮，就是受惠者。民國七十五年，邱素榮的小兒子

加上緊密的人際網路，是儲蓄互助社風險控管的奧妙所在。要加入儲互社，除了要有介紹

水之涯。「窮人金控」多半位在山之巔，

度最快可到早上遞件，下午通過理監事的審查核准就可拿錢。

好的風險？嚴控入會資格，貸款設立上限，

起來了，「水滿儲蓄互助社理事長蕭永信笑著說。全台共計二十萬名社員，累積股金已超過一百八十億元。規模最大的新樓社，社員六千多人，股金高達九億多元。「很多儲蓄互助社都是理事長家或教會的一張辦公桌就辦起來了，」

農漁會貸款即便資格符合，貸款審核的期間可能要兩個月。但是儲互社信用貸款利率僅九%，不用抵押品，還款期間可以協調，批准的速度最快可到早上遞件，下午通過理監事的審查核准就可拿錢。

當社員身故時，所遺留的欠債就一筆勾消，家屬不會繼承債務。不禁令人好奇，服務對象都是弱勢族群的儲互社，如何管理大金控都管不好的風險？

幾乎每戶都有人是社員。

元，當股金不能提領，養成強制儲蓄的習慣。一旦有買農具、買卡車的需求，就可以向儲互社辦貸款。

如何做好風險控管？



長於此的儲蓄互助協會理事長瓦歷斯·貝林驕傲地說。眉溪社成立四十四年，是全台第一個原住民儲蓄互助社，當地兩百多戶，

想到年輕時莫名其妙參加的儲互社。她立刻借到十五萬元，飛奔到台大醫院，找替連體嬰忠仁、忠義動刀的醫師幫忙。如今她小兒子是台北醫學院醫學系的學生。邱素榮後來到水滿社工作，三十多年來水滿社這種平均十萬元的小額信貸，已輾轉貸放了一千多億元。



微型保險跟一般保險有何不同？

根據金管會規定，微型保險僅有以下幾種經濟弱勢者才能購買：原住民、中低收入戶成員、身心障礙者、漁民、社福團體與內政部輔導對象、單身且年所得25萬以下、夫妻年所得50萬元以下，與其他主管機關認可的經濟弱勢者。

目前險種僅有「一年期傳統型定期壽險」與「一年期傷害險」，個別被保險人累計保額上限分別為30萬元。

印度怎麼賣微型保險？

在印度，廣布的SHG (Self-Help Groups, 印度自助組織) 是推動微型保險的主要力量。這種99%由同一個社區鄉村女性組織的自助社，提供社員小額信貸。曾在印度SBI Life經營微型保險八年的法國巴黎人壽行銷長任鵬指出，有80%的微型保險業務是透過銀行銷售給各自助社代表，保費由代表向社員統一蒐集。這些銀行還會協助自助社記帳，且參與其內部會議。

另外則是透過非營利組織。印度很多非營利組織在提供保險、收保費上很有經驗，銀行與其合作，可直接賣給非營利組織照顧的窮人保戶，或由保險公司直接賣給非營利組織，間接銷售。「因為印度很多人是文盲，我們還會用木偶戲來解釋保單內容！」他表示。



▲法國巴黎人壽行銷長任鵬指出，台灣目前的微型保險市場難達經濟規模。

員可能晚點還錢，但一定會還錢。在一些儲互社，就出現逾放比長期很高，但呆帳卻很少的弔詭現象。譬如眉溪社逾放比達四九%，卻沒有任何呆帳。儲互社的逾放比比金管會定義的嚴，只要一個月還款不正常就列入逾放，銀行的定義

是三個星期。儲互社可以抓到人還錢，但在農會，跑掉就跑掉了，一身兼農會理事的王萬全比較。蕭永信也指出，有社員為了躲銀行或錢莊的債落跑，但還是會想方設法還儲互社的錢。因為「儲蓄互助社是他們最後可以東山再起的地方，」他說。

商業化的難題

儲互社之所以能比較有彈性，

發展債務期間，順

利收回呆帳，背後

的原因是一股金不能

提領」。儲互社社員

每個月都得存錢，但

跟銀行不同，這些錢

不是隨時可以提領的

存款，而是必須經過

理事會審核才能退股

的股金，因此比較長

期。

因為資金算是股

金，每個儲互社會拿

一部份的錢，成立人

壽保險基金。社員一

旦身故，家屬除了領

回過去存的股金，還可額外得到約股金一倍的互助金。為了降低風險，儲蓄互助協會則與國外保險公司簽訂再保。

以儲互社的實際運作對照金管會的方案，由商業保險來做微型金融，恐怕並不容易。

多數響應政策的保險公司均表示，提出微型保單的目的是基於社會責任。曾在印度成功推過微型保單的法國巴黎人壽行銷長任鵬 (Jean-Pierre Lepaud) 直言，台灣符合購買微型保險的人口只有三百萬，難達經濟規模。

另一個難題則是通路。業界人士指出，微型保單的佣金低，業務員不想賣；經濟弱勢的民眾大多接觸的是農漁會，也要佣金，比起其他保險，微型保險能給的佣金少，銀行也不會想推。更重要的是，後續理賠也有困難。

未來，商業保險公司是否能與儲互社或非營利組織合作？雖然目前雙方都不排斥這種可能，但是獲利導向的商業保險，與著重非營利服務的儲蓄互助社，是否能為了「同一個夢想」攜手，還有待觀察。