

社員對社的信賴度與凝聚力，決定了儲互助社競爭優勢的強弱

傾聽與回應 —找回鳳林社的優勢

文 | 胡永寶 鳳林社

經濟風暴顯現出儲蓄互助社的競爭優勢與價值

最近因國際經濟情勢丕變，加上公部門危機處理機制不明確，造成油電物價高漲，通貨膨脹的難以抑制；股市慘綠，投資者的失望與無奈，人民痛苦指數遽增等現象，我們真的不難看出，台灣向來引以為傲的競爭力優勢，也因此而逐漸下滑。即便如此，相對於我們定位為非營利且屬準金融機構團體的儲蓄互助社而言，這一波的經濟大失血與投資夢魘，我們損失卻是最少的。回顧以往儲蓄互助社的營運，非常為社員所詬病與誤解的，不外乎是貸放利息偏高，投資報酬率偏低，社員組成相對社經地位弱勢，專職及理監事的財經背景素養有待提升等。然而，平心靜氣的看待整體儲蓄互助社的經營與發展，我們卻是投資風險最低，互助基金保險最為落實，深入基層協助社區部落成長，照顧弱勢家庭與個人，專職幹部自我增能的永續經營團體。正當經濟大風吹的窘境，卻是開始彰顯我們儲蓄互助社的競爭優勢與價值。

傾聽社員 回應社員

鳳林社成立至今已有33個年頭，在歷屆理事長、理監事幹部及專職同工的用心經營下，社員的組成，從以阿美族社員為主，

儲蓄互助社優勢

穩定的經營與發展
落實互助基金
深入基層協助社區部落
照顧弱勢家庭與個人
專職幹部自我增能的永續

到現今太魯閣族與漢人社員的積極參與下，人數已有1,550人左右，股金也高達9,200多萬元。成長的幅度雖然看來非常可觀，但面臨多元選擇與社員自主意識高漲的現在，作為鳳林社經營團隊的一員，我們必須要慎重且嚴肅的找回未來鳳林社的競爭優勢，才能在一夕多變的社經情勢夾縫中，贏得經營尊嚴，更贏得社員的肯定與加持。

對鳳林社，甚至對各單位社而言，我們競爭優勢的基盤就是「社員」；換句話說，社員對社的信賴度與凝聚力，決定了我們競爭優勢的強弱。因此，作為社的經營團隊，如何能更謙卑、貼心的「傾聽」不同族群、社區部落、年齡階層、職業與性別等社員的聲音，並能及時、有效的「回應」社員的共同需求與特殊需要，讓社成為社員的及時幫助與好夥伴。

多元專案放款 愛與負責協商小組

有鑑於此，鳳林社為回應許多社員的需求，訂定了多元且滿足不同領域需要的專案放款，諸如貼心還、助學貸款、擔保貸款、優良社員貸款等業務，目前正期向汽機車、老人電動車、農機及小型創業貸款等方向來思考規劃，希望不僅能滿足社員的需要，更能達到社剩餘資金運用流通的目的。另一方面，為要符應大環境經濟不景氣，造成社員逾貸情事之發生，本社也開始組成了催收逾貸協商小組，以「愛」與「負責」的態度，協助社員解決問題，為社員找尋可

行的道路，協商機制的啟動，不僅讓本社的逾貸率下降了10%左右，也讓我們社員重拾信心，重新出發。

「在人所不能，在神萬事都能」。鳳林社，雖然沒有辦法給予各位社員百分之百的滿意度，但個人堅信，以「傾聽」與「回應」作為鳳林社經營觸角與策略規劃的原則下，在目前台灣經濟執行力式微，各大銀行財務緊繃，物價持續上漲的情況下，鳳林儲蓄互助社，以及所有的單位社，仍然是你最好的選擇。

針對不同領域 不同需求 設計多元專案貸款

貼心還	汽機車貸款
助學貸款	老人電動車貸款
擔保貸款	農機貸款
優良社員貸款	小型創業貸款