

微型保險觀點下

儲蓄互助社保險業務經營之探討(下)

1 微型保險制度

2 我國的微型保險制度

3 微型保險觀點下儲蓄互助社保險業務經營之分析

4 結論與建議

文 | 繆文蔚 安基組

— 本文曾刊登於《合作經濟》，2009年秋季號（第102期）—

對於微型保險的概念、運作模式、發展案例以及儲蓄互助社的互助基金(保險)的發展歷史、現況在89期做了介紹，因此本文將接續89期將儲蓄互助社保險業務經營部分做更詳細的說明。

微型保險觀點下儲蓄互助社保險業務經營之分析

(一) 具國際性

近年來世界各國已將微型保險用來解決社會、經濟問題的方法，聯合國勞工部（ILO）、國際保險會議均對此制度進行研究討論及交流。

儲蓄互助社運動自德國發軔迄今已逾150年的歷史，設有各國協會、洲聯盟會及全球性組織—「世界儲蓄互助社議事會」（World Council of Credit Unions, Inc., WOCCU）。世界議事會的任務主要在提供必要的協助，如技術及財務輔導、立法指導及支援、教育及

管理等之協助，以確保儲蓄互助社的健全發展，並為與合作運動取得聯繫，於1977年3月正式加入「國際合作聯盟」（International Cooperative Alliance, ICA）。做為一個社會、經濟與教育推展機構，世界議事會、各洲聯盟會與遍佈93個國家的3萬6,000餘個儲蓄互助社服務了全世界1億1,000萬個以上的社員，而且正不斷地增加中。

中華民國儲蓄互助協會為國際合作相互保險聯盟（International Cooperative and Mutual Insurance Federation, ICMIF）會員，協會與其他推展微型保險國家均有交流。ICMIF是國際合作聯盟中最強大並且有良好組織性的特別組織，發展全世界的保險市場，以促進會員因應競爭，提昇保險服務為目標，目前全世界有73個國家212個會員。近年，世界各國的保險合作社開始研究，提供微型保險產品和服務給他們的會員，ICMIF針對一些發展微型保險地區會員國，加強輔導微型保險制度，例如目前特別是在非洲。

（二）承保對象

微型保險承保的對象，主要為未達政府社會救濟標準、或一般商業保險所排除不保的低收入族群，即金字塔底層（Bottom of the Pyramid, BOP）的族群列為其市場對象。有別於商業保險公司在行銷上會考量偏向於中、上層經濟收入的保戶而加以規劃保單。

儲蓄互助社的保險業務所承保對象必需

是社員。故若對儲蓄互助社的保險產品有意願要購買者，必須先加入為社員，該社員經濟收入屬中、下層民眾。

（三）保費

微型保險承保對象既然為低收入族群，其保費自應用最少的保費來買到最基本的保障。價格須為購買者願意及可負擔的能力範圍，且應儘量降低控制附加費用的比例。

儲蓄互助社保險業務的保費，因其組織性質為非營利組織，保費一般僅為純保費加上些許之附加費用，且附加費用也均用於推動整體儲蓄互助社運動上，包括教育訓練、業務發展、推廣等費用，並非像商業保險公司需支付給業務員較高的業務費用。

（四）行政管理費用

微型保險制度為提供低收入族群基本的保障功能，以免除萬一發生事故而遭受經濟上的惡性循環，有彌補社會保障不足缺口之機制，故行政管理費用應降低，透過採團體保險方式或加強電腦軟硬體功能等，簡化作業程序，以達低廉的保費。

（五）風險管理與理賠控管

一般商業保險公司擔心微型保險承保對象為低收入族群，其逆選擇或道德風險會較高，在保費低廉下，可能所需行政費用遠高於保費收入，容易產生虧損。

儲蓄互助社防止逆選與道德風險方法為採用「削減期間」、「削減給付」方式

理賠，以降低加保時需核保，理賠時需調查之行政成本增加問題，以求風險與理賠控管降低額外之成本。

(六) 商品設計

微型保險的產品需簡單且為低收入族群客戶的需求，例如信用定期死亡保險、簡單的壽險、簡單的傷害險、簡單的健康險，商品條款簡化、免體檢、免健康告知之麻煩，降低加入門檻，以照顧低收入族群之保障為目標。一般商業保險的條款內容較複雜難懂，對低收入族群較無法輕易被接受，故微型保險商品條款應簡單化，以利微型保險推動普及，讓更多低收入族群對商品瞭解產生信任而購買。且可減少行銷產品的費用、核保或理賠程序繁雜的行政管理成本提高。

儲蓄互助社目前所推出的保險產品即是符合簡單的條件，且均以團體險方式推出，商品條款簡化、免體檢、免健康告知，以極少的人力成本達到提供參加社員之保險服務。

(七) 行銷通路

微型保險的對象，許多可能是位於較偏僻之鄉鎮，或是原住民地區或是都市的某個角落，涵蓋範圍相當廣泛。若是以一般金融機構為通路其滲透率恐無法完全覆蓋，且行政成本將會提高許多。一些社服組織團體雖有通路，但無微型金融機構服務之經驗，故對成為微型保險通路並不熱衷。

儲蓄互助社以儲蓄互助協會、15個區會及全國336家儲蓄互助社為推展通路，其遍及全國各地包括原住民及平地之偏遠鄉鎮，均能以現有組織架構，達到微型保險的推展及服務。

(八) 經營策略

低收入族群所需之產品需具保費低廉之保戶可負擔性，微型保險參加者的規模要足夠大，宜採團體承保以量制價策略。據統計，台灣目前約有80萬到250萬近貧人口需要便宜保費的微型保險。如果參加者夠多，薄利多銷，保險公司才不致於虧損，才有意願承保。

儲蓄互助社目前社員人數為20多萬人，且並未全部社員均參加團體保險，故除了現有未參加社員外，目前台灣250萬近貧人口應納入開發對象，擴大承保範圍，規模夠大則採團險費率更可降低保險費率。

(九) 教育訓練

微型保險的推展成功，最基本要讓低收入族群瞭解產品、服務相關資訊，以及相互合作理念，故教育訓練具其重要性。一般商業保險公司以獲利為導向，業務員或保險公司關注於有獲利的中上層客戶群，而忽視了低收入族群之市場，較無意願開發及教育這個市場。儲蓄互助協會、區會、儲蓄互助社每年定期辦理教育訓練，全國計有4,407位志工幹部義務推廣教育說明。因產品內容及規範條款均簡單易懂，故教育的推廣說明能普及化。

(十) 協會的角色目前為代辦、代理要保人

儲蓄互助協會互助基金業務之經營，係依據「儲蓄互助社法」第27條第5項之規定：「代辦儲蓄互助社各項互助基金。」而全國各儲蓄互助社則是依儲蓄互助社法第9條第3項之規定：「參加協會代辦之各項互助基金。」由此規定可知，儲蓄互助協會保險業務為代為辦理或代理要保人角色。

綜合以上比較說明，彙整於下表。

商業保險、微型保險、儲蓄互助社保險之比較表

項 目	商 業 保 險	微 型 保 險	儲 蓄 互 助 協 會 保 險 業 務
承 保 對 象	經濟中、上階層	低收入族群	經濟相對弱者，限社員
國 際 性	有	有	有
保 費	個人或團體險計費。依被保險人年齡、職業、性別等不同風險計算保費	採團體計費方式。保費低	採團體計費方式。保費低
保 障 金 額	高	低	低
行 政 管 理 費	高	低	低
商 品 設 計	複雜	簡單	簡單
商 品 條 款	複雜	簡化	簡化
發 展 基 本 模 式 或 行 銷 通 路	商業保險公司模式	商業保險公司模式 商業保險公司與微型金融機構合作模式 微型金融機構模式	微型金融機構模式，以儲蓄互助協會、15個區會及全國336家儲蓄互助社為推展通路
經 營 策 略	個人險為主，團體險為輔	團體險為主薄利多銷	團體險為主薄利多銷
教 育 訓 練	關注於有獲利的中上層客戶群	關注於低收入族群市場	儲蓄互助協會、區會、儲蓄互助社每年定期辦理教育訓練
消 費 者 對 市 場 認 知	熟悉	不熟悉	不熟悉
角 色	保險人	保險人、代理人、要保人	代理人、要保人
風 險 管 理 與 理 賠 的 控 制	需體檢或健康告知	以健康聲明書代替	採用「削減期間」、「削減給付」方式
理 賠	較為繁複	簡單	簡單
銷 售 推 廣 方 式	透過保險公司業務員或經代人仲介商	一般透過微型金機構仲介商(例：NGO)	以儲蓄互助協會、15個區會及全國336家儲蓄互助社、超過4000人以上之幹部推廣說明
除 外 責 任	有標準除外責任規定	除外責任少	除外責任少

資料來源：本文自行整理。

結論及建議

(一) 結論

近年政府為落實對低所得經濟弱勢民眾之照顧及協助，建構健全之社會安全網考量，針對低所得之經濟弱勢者，積極的研究辦理微型保險商品發展之可行性評估。據保險發展研究中心委託研究案透過行政院主計處公布2006年社會指標統計年報、2006年家庭收支調查統計等不同統計資料，預估我國微型保險潛在需求人口至少約為100萬人，故對國內保險業而言，微型保險的發展空間是新的保險市場藍海。

儲蓄互助社的「互助基金」（保險）業務為保障社員、家屬及社資金安全的一項重要業務，自儲蓄互助社推廣以來，互助基金的存在提供了社員家庭在社員不幸發生意外身故時暫時的經濟穩定，協助其家屬得以調整步調重新出發。儲蓄互助社為照顧社會上經濟相對弱勢族群而存在，為能更廣泛的照顧社員經濟層面的需求，並彌補社會保險中尚未能顧及的區塊。不論由承保對象、保費、保障金額、商品設計、經營策略、發展基本模式或行銷通路、消費者對市場認知及教育訓練等，均與政府擬推動的微型保險完全一致，可作為國內微型保險成功經驗的典範。

此外，另一值得關注的問題為，微型保險能否推展的成功其關鍵之一為保費的高低，日前報導保險局於草案中明訂「保單的附加費用率不得高於總保費的15%」，「附加費用」可簡單想成保險公司收取的營業費用，包括人事、廣告、稅捐……等等，在保險公司營業費用成本必須控制在15%以下之情況，好讓微型保單的保費有下調的空間，則如此就必然需要有足夠大的量參與，否則經濟弱勢族群的風險相對較高，保險公司承保的態度會趨於保守。

(二) 建議

微型保險之推動其目的為特定的目標市場而設立，為了讓低收入族群更能負擔保費，更能便於瞭解產品內容及微型保險制度，有以下建議。

1. 政府主管機關應訂定微型保險特有之保險條款

微型保險業務為讓特定之低收入或經濟弱勢族群提供之保障，故其承保對象、商品種類、商品費率、風險控管、行銷通路、監管機制等相關法令均需審慎特別訂定，以利推展成效，達照顧低收入或經濟弱勢族群提之目的。

2. 主管機關應針對保險業推動微型保險給予獎勵

即對保險業推動微型保險達一定標準者，給予獎勵。例如補助保費，稅賦的減免等，因微型保險有著政府社會保障制度功能機制。讓保險業能生存願意承接，微型保險制度才能永續。

3. 加強國人微型保險教育

大多數人對微型保險制度不熟悉，政府、保險業或其通路應加強微型保險教育，以便能讓大眾因瞭解微型保險而接近微型保險因而購買受惠。

4. 擴大利用儲蓄互助社為承保微型保險業務之通路

儲蓄互助社係一種由下而上的基層民眾合作金融組織，是由一群具有共同關係之自然人及非營利法人，依自助互助原則所組成之非營利社團法人。目前為我國已實施微型保險制度最具規模歷史之組織。儲蓄互助社目前是依據「儲蓄互助社法」代辦保險業務，有明確法源基礎，在執行技術方面上也具有良好歷史經驗，且與國際間保險組織均有交流，因此保險業務能健全發展。

儲蓄互助社具結合微型金融與微型保險保障的功能，且有防止逆選擇及道德危險防範機制（社員的選擇、保額限制、削額給付及等符期間等），使得微型保險制度更臻完善。惟一般大眾對儲蓄互助社並不熟悉，人數無法快速增加，此次可藉由政府或保險業擴大推動微型保險教育宣導，結合儲蓄互助社為通路，使其參與儲蓄互助社之人數增加，擴大低收入族群的服務，實可作為輔助儲蓄互助社推展的策略之一。

參考文獻

一、中文部分

1. 梁正德、彭金隆、王維元、陳俊全、張志宏、林合怡、洪微晴、吳宜珊（2008），《微型保險商品(MICROINSURANCE)發展之可行性與其監理措施之研究》，行政院金融監督管理委員會九十六年度委託研究計畫。
2. 何宗懿（2007），保險制度是社會的利他機制。
3. 凌氫寶（2008），〈微型保險新的保險市場〉，《風險與保險》，16，頁50-56。
4. 張志宏（2008），認識微型保險 - 照顧低收入族群之保險。
5. 梁玲菁、蔡建雄、池祥麟、方珍玲（2004），〈各國合作事業-金融保險篇〉。
6. 陳怡慈（2009），〈草案出爐 微型保單不排富 最高保額30萬〉，中國時報。
7. 郭迪賢（2003），〈各國儲蓄互助社現況、政府輔導情形及分級管理制度之研究〉。
8. 繆文蔚（2008），〈保險合作社觀點下儲蓄互助協會互助基金業務經營方式之研究〉，逢甲大學風險管理與保險學系研究所碩士論文。
9. 中華民國儲蓄互助協會（2009），《儲蓄互助社手冊》。
10. 中華民國儲蓄互助協會（2007），《儲蓄互助社法規彙編》。

二、參考網站

1. <http://www.icmif.org/portal.asp>
2. <http://www.allianz.co.id/>
3. <http://www.culroc.org.tw>
4. <http://newsletters.worldbank.org/>
5. <http://www.microcapital.org/>