

同袍儲蓄會 開辦保險轉介業務 可行性之研究

✿李玉康

摘要

保險具有風險規避及保障供給的功能，國軍官兵由於24小時戮力於戰訓任務，職業特性迥異於其他行業，對於外界金融資訊掌握不易，且休假方式與一般職業不同，無法享受到完善的金融理財服務，國軍官兵現役期間享有軍保、健保、團體意外險，透過官兵問卷調查分析，瞭解官兵需對於汽機車強制險、團體意外險及醫療險最為殷切，因此國軍官兵對於保險的需求是非常強烈的。

由儲蓄會辦理保險轉介業務可質節約國防資源，保障官兵權益、發揮理財綜效，並可向金融機構爭取優惠，提高保險效益，進而增加募兵制誘因，節省官兵保險支出、增加官兵及眷屬保障，若有盈餘更可挹注國防建設，以創造多贏局面。

關鍵字：官兵服利、保險

壹、保險的意義

保險具有風險規避及保障供給的功能，更是對親人愛的延續，國內目前保險種類依照標的物可分為財產保險（房屋、汽車、高價值物品）及人身保險（壽險、意外險、醫療）等兩大類，目的乃在於由投保人共同分擔風險，以在事件發生時能降低損失或提供協助。保險產品對於需求的滿足常見有三類：

一、保障需求

對於保障需求高者，可選擇身故死亡保險，被保險人在保險期間內發生死亡或殘廢時，保險公司會給予規定的保險理賠金（或稱死亡保險金）。死亡保險又分為兩種，一種是定期壽險，是指保障期間固定（通常不超過20年）；另一種選擇是終身保險，被保險人之終身享有保障（林群弼，2002）。常見家庭保額規劃約為家庭年收入的10倍，如年收入100萬元，保障額即為1000萬元，可使家人毋須憂慮經濟來源。

二、保本保息需求



有保本需求者，可考慮儲蓄保險及分紅保險，此類保險具有強迫儲蓄之特性，其中分紅保單具有固定收益及紅利分配，兼具保本及保息效果，適合中長期資產配置之理財工具。

三、醫療需求

對於家中有新生兒或想增加醫療保障，避免此類風險，可減輕家中因為家人生病產生之負擔，國軍官兵生病時雖然受到軍醫院的醫療照顧，但家中成員並非完全納入，且都僅限於健保給付範圍，對於部分疾病必須自費，此類保險可減輕官兵及眷屬負擔。

國軍官兵由於24小時戮力於戰訓任務，職業特性迥異於其他行業，對於外界金融資訊掌握不易，且休假方式與一般職業不同，無法享受到完善的金融理財服務，且部分金融機構認為國軍官兵屬於高危險工作，基於成本考量，連一般生活上的意外險均列為不納保對象，相較於公務員、警察及教師，國軍官兵更需要保險。

貳、國軍官兵享有保險現況分析

國軍官兵現役期間目前政府已提供之保險有：軍保、健保、團體意外險，概述如下：

一、軍保

包含死亡、傷殘及退伍等狀況，依照各階級投保金額及基數給付。

二、健保

僅提供基本的醫療保障，許多狀況下還是需要自付醫藥及住院等費用。

三、團體意外險

提供因公意外死亡新台幣（以下同幣制）350萬元。非因公意外死亡200萬元。因公意外殘廢17萬5,000 350萬元、非因公意外殘廢10萬元 200萬元之保障。另空勤人員死亡金額：1,000萬元，殘廢金額：50萬元 1,000萬元。

四、撫卹

國軍官兵每一基數金額為本俸加一倍，一次照護金因作戰死亡者給予33個基數、因公死亡者給予26個基數、因病或意外死亡者給予20個基數。

五、退伍保障

生病除榮民醫院免掛號費外均需自付健保負擔外之其他費用。

六、在前述的保障中，看似完整，其實因人而異

(一)醫療保障不足

如並非所有人能再增加意外的保障，醫療照顧更是無法涵蓋，除現役官兵本人醫療可至軍醫院外，萬一官兵的眷屬發生意外，將連帶使官兵戰力受到影響。

(二)撫卹不足

官兵若於非因公情況下傷亡，其撫卹及理賠僅依靠國軍團體保險是不足的，另99年1月26日空軍官校T-34C教練機失事，機上的聘僱教官（退伍後轉任）因並非現有國軍團體意外險之納保對象，僅有勞保其保障明顯不足。

參、開辦理由

一、對國軍官兵保險需求問卷調查結果

為瞭解官兵對於保險需求的傾向，本會於98年5月15至6月5日全國共計發出4500份問卷，共計回收3616份有效問卷，回收率為80.35%，得到下列結果：

- (一)部隊需求高於其他性質單位，顯示部隊官兵對於現有保障感到不足。
- (二)軍官、士官由於較為年長，對於家庭成員的照顧意願較為強烈，尤其軍職人員長時期在外值勤，對於家庭的付出表現出較強烈意願，願意幫家人投保。
- (三)在無保險狀況下，軍官、士官、士兵都有極高意願參加。在有保險狀況下軍官、士官參加意願都很高，士兵可能受限於收入較低，意願稍微降低，但仍高於聘僱人員，可見聘僱人員由於職業性質與外界接近，對於具有特殊性之保險感受較不明顯，但軍職人員對於相關量身打造與職業具有相關程度之保險具有明顯之參與意願。

(四)以保險種類分析

不分身分類別，全體受訪者的需求強度為：醫療險＞汽機車強制險＞防癌險＞團體意外險＞旅遊險＞儲蓄險，全體需求皆高於75.4%。

(五)以身份別區分需求強度分述如下：

- 1.男性：強制＞團體＞醫療、旅遊＞防癌＞儲蓄；需求水準為73.2%。
- 2.女性：防癌＞醫療＞儲蓄＞旅遊＞強制＞團體；需求皆高於66.3%。
- 3.志願役：團體＞儲蓄＞醫療＞防癌＞旅遊＞強制；需求水準為87.1%。
- 4.義務役：強制＞醫療＞防癌＞旅遊＞儲蓄＞團體；需求水準為57.9%。
- 5.文職（聘僱）人員：醫療＞防癌＞旅遊＞強制＞團體＞儲蓄；需求水準為33.9%。
- 6.士兵：儲蓄＞防癌＞團體＞強制＞旅遊＞醫療；需求水準為60.2%。
- 7.士官：強制＞團體＞儲蓄＞旅遊＞醫療＞防癌；需求水準為79.1%。
- 8.軍官：強制＞團體＞儲蓄＞旅遊＞醫療＞防癌；需求水準為79.8%。
- 9.部隊：團體＞儲蓄＞強制＞旅遊＞醫療＞防癌；需求水準為81.7%。
- 10.學校：防癌＞醫療＞強制＞旅遊＞團體＞儲蓄；需求水準為55.2%。
- 11.機關：醫療＞強制＞團體＞旅遊＞儲蓄＞防癌；需求水準為72.2%。

由此看來各類保險具有一定的需求，此外團體意外險、儲蓄險與本會現行儲蓄業務具有互補



功能，可以強化現行軍人儲蓄業務之不足。

二、軍儲基金組織功能與營運績效的SWOT分析

為瞭解儲蓄會所具備之條件及外在環境，利用SWOT分析進行質化分析，以利後續參考，詳如表1：

表1 儲蓄會SWOT分析表

內部條件	優勢 (S)	劣勢 (W)
	1. 軍儲作業據點形成國軍專屬通路 2. 基金作業獨立運作 3. 自有資金及公積可作為組織轉型的支撐	1. 國內存款利率持續走低，造成預算短絀 2. 補貼優惠存款差息，負擔沉重 3. 現有商品品項不足，無法創造績效 4. 員工進用停滯影響策劃管理、組織轉型任務推展
外部情勢	機會 (O)	威脅 (T)
	1. 推展「國軍輔導理財專案貸款業務」的成功模式，可作為與金融機構「策略聯盟」的基礎 2. 國軍官兵對理財資訊的需求，為組織轉型發展方向 3. 軍儲作業資訊系統換裝，有利於轉型業務推展 4. 與財金公司的連線作業，有助於國軍官兵薪餉「新資轉帳作業」的推展，並藉該項業務發展核心業務 5. 募兵制推行及軍人儲蓄存款人數逐年減少，降低組織轉型時延伸的困擾	1. 辦理軍人儲蓄業務之適法性，受到審計單位質疑 2. 台灣銀行以大額牌告利率計息，成為營運的隱憂 3. 缺乏「制衡力量」，受制於銀行

在瞭解儲蓄會所具備之條件及外在環境後，必須運用優勢、消除劣勢、降低威脅的影響及掌握住機會發展，擬定相關發展策略以為因應：

(一) 規劃組織轉型以求適法

由於軍人儲蓄辦法廢止後，軍人儲蓄業務的法源消失，本會運作面臨適法問題，歷年研究過轉型為信用合作社、儲蓄互助會、行政法人等組織，各有其問題與窒礙，現以「軍人福利條例」（草案）作為現階段之業務法源，本會將持續努力以求適法。

(二) 運用通路強化組織功能

運用軍儲通路，可規劃承接其他服務業

務，強化組織功能。

(三) 推展新業務增加業內收益

由於現有業務無法彰顯營業效益，應規劃開辦新業務，充實業內收益。

(四) 運用財金連線增加收益

運用與財金公司連線，可規劃代扣款項、薪資發放業務，以增加收益。

此外，為配合前述策略作為，擬定短期之策略目標如下：

1. 進行組織轉型，軍人儲蓄並非唯一業務

同袍儲蓄會原辦理軍人儲蓄業務之依據：

「軍人儲蓄辦法」已於90年因應行

政程序法施行而廢止，改以「軍人儲蓄規定」替代，且臺灣銀行近年來在民意機關監督及營運績效考量下，自95年6月起取消軍儲作業費及優惠存款利率補貼，改由儲蓄會自行負擔，對於營運造成相當程度的影響，因此原儲蓄業務必須進行調整，而儲蓄會也必須豐富營業項目，以增加收益，強化組織功能，在未來軍人儲蓄並非唯一之業務。

為求同袍儲蓄會之永續經營，並強化組織功能，為來將轉型為國軍官兵對於金融機構之唯一窗口，提供金融商品轉介之平台，也就是由同袍儲蓄會提供官兵「正當理財管道」，協助官兵存儲成家、立業所需資金，並增加官兵個人及家屬之安全保障。

2. 開辦金融業務，滿足官兵需求

- (1)存款並非最佳理財工具：在金融市場可提供包含存款、股票、基金、期貨、保險及債券等理財工具，對於一般民眾乃至官兵而言，存款並不見得人人都喜愛的理財工具，甚至被認為是消極的理財工具，因此為使服務多樣化，滿足官兵及眷屬需求並爭取更多福利，惟考量理財工具之必要性，可先由保險轉介業務開始推動。
- (2)滿足官兵需求增加募兵制推動誘因為配合募兵制的推動，透過保險轉介業務的開辦，可已在不增加國防預算支出的情況下，增加官兵的保障，且透過國軍官

兵保險需求問卷調查可得知，官兵及眷屬的保險需求是存在的，而且對於汽機車強制險、團體意外險、醫療險的需求最為強烈，此外官兵眷屬的保險需求亦可以一併滿足。

- (3)作業符合法制：保險轉介業務執行方式，係採「國軍輔導理財專案貸款」模式，屬代收件性質，與目前坊間常見機車行代收汽機車強制險的方式類似，並不違反金融相關規定。
- (4)提升營運績效：透過保險轉介業務的開辦，可以豐富營運內容，以改善預算收支狀況。

三、成功經驗--國軍專案理財貸款

為推展新業務增加業內收益，可參考本會已運作多年的貸款轉介業務，以提高時效。為遏止地下錢莊入侵並提供官兵正當借貸管道，使國軍官兵致力戰備演訓任務，自94年8月起，儲蓄會與金融機構合作開辦「國軍輔導理財專案貸款」轉介業務，使國軍官兵享有較一般民眾低廉、快速、方便之貸款，並免除官兵舟車往返之苦，並解決官兵受到不瞭解軍人待遇或對國軍有所誤解之金融機構以較高風險職業對待情事發生，更重要的是提供官兵合法正當管道，遏止非法金融入侵營區，自開辦以來，截至99年1月31日止，官兵核貸計有15,518人次，核貸金額計153億7,035萬餘元。因此金融轉介業務的重要性日漸凸顯，儲蓄會也成功達成提供國軍官兵正當理財管道之組織目標。以貸款轉介而言，國防預算並不需負



擔優惠貸款的差息補貼，卻可使官兵享有較一般貸款更為優惠的利率，此外國防部並不需承受呆帳風險，且在98年底曾發生235為官兵遭銀行誤收手續費之情事，經同袍儲蓄會介入協調後，銀行即返還144萬元之款項，確保官兵權益，本案即為官兵、國防部、儲蓄會及合作銀行四贏的合作案例。

四、由儲蓄會辦理保險轉介業務之優點

(一)基金性質節約國防資源

同袍儲蓄會現為國軍官兵對金融機構之唯一窗口，相較於國軍其他單位（軍事機關），更適合執行金融轉介業務，一來可以節約國防預算、國防人力，二來可以藉由服務費的收取，可增加基金營運效益。

(二)完整金融通路服務能量

現有全國23個服務據點，形成完整之金融服務通路，不需再新增人力及服務成本。

(三)具備金融機構合作機制

同袍儲蓄會現有存款、貸款轉介及個人外匯兌換等業務，已與金融機構建立合作機制，成為國軍官兵對於金融機構之唯一窗口，具有其他國軍單位所無之優勢。

(四)員工作業經驗及執行力

同袍儲蓄會員工已執行金融相關業務多年，具有基本常識及作業能量，可順利勝任保險轉介業務。

(五)可提供雙重服務

除金融機構提供之服務外，同袍儲蓄會

也可隨時為官兵及眷屬協助聯繫承保之金融機構，提供雙重服務。

(六)可保障官兵權益

在國軍輔導理財專案貸款的經驗發現，透過同袍儲蓄會之轉介，更可確保官兵權益，本會隨時監督合作之金融機構，督促其履行其義務及責任。

(七)可發揮理財綜效

透過同袍儲蓄會之執行，可與現有之優惠存款、國軍貸款貸款進行整合，發揮官兵之理財綜效。

五、可爭取之優惠

(一)優惠價格保險商品

對於保險商品，可爭取優惠價格，如：汽機車強制險及醫療險，可以低於一般價格，提供給官兵及眷屬。

(二)增加保障

透過儲蓄會對於金融機構的協商機制，可提供官兵一般的意外險保障，在現有國家所能提供的保障之外，再增加保障。

(三)可量身打造合適商品

由於國軍官兵職業與一般公教人員差異甚大，可運用此一機制，與金融機構合作，專為國軍量身打造合適之商品，使官兵得以增加保障、並存儲成家、立業、轉介及退休所需資金。

(四)提高邊際效益

透過金融機構合作，可與其他金融商品進行整合，享有購物折扣、貸款優惠及額外

保障，而不僅僅單純是購買保險。

肆、推動策略

一、選定合作對象

秉持直接開放各家公開比價競爭，以同一險種，最優惠價格供官兵選擇，為金融機構選定有下列考量：

(一)安全穩健

合作之金融機構必須企業形象、財務狀況（含董監事持股狀況）及人員素質都需考量。

(二)服務效率

合作之金融機構必須具有高度之服務效率，才可保障官兵權益。

(三)優惠程度

所提供之保險商品與其他商品比較必須具有價格及保障之雙重優惠。

(四)回饋機制

合作之金融機構必須設計回饋官兵之機制，將部分獲利回饋官兵，以彰顯本會辦理保險轉介之效益。

二、保險種類規劃

以國軍結構而言，實施募兵制之後，以男

性、部隊單位之軍官、士官、士兵為主，再配合保險需求問卷，因此歸納出開辦以團體意外險、汽機車強制險、儲蓄險及住院醫療險列為主要轉介項目，其餘險種為輔助項目，再以必要性為考量因素，先行推動團體意外險附加意外醫療險及汽機車強制險，介紹如下：

(一)團體意外險附加意外醫療險

本項保險旨在解決工作具有危險性之官兵投保意外險需求及保障不足之困境，並為國軍官兵及眷屬提供生病、意外之住院醫療照顧，雖然國軍官兵享有軍醫院之醫療照顧，但許多狀況下仍必須負擔醫療費用，此外在有醫療險的保障下，官兵可受到的照顧更好（病房升等、聘請看護等費用）。

(二)汽機車強制險

因為汽機車強制險為汽機車擁有者每年必須支付的保險，因此存在必要性，本項保險旨在為國軍官兵及眷屬提供較市場更為低廉的產品。

三、保險轉介合作模式

儲蓄會目前與各金融機構建立之合作機制，由儲蓄會代表國軍官兵與各合作金融機構以團體議價方式爭取優惠金融商品，並從中獲取部分收益，合作概念如下圖：





現行國軍輔導理財貸款轉介業務之模式也正是如此，由儲蓄會扮演官兵與金融機構之橋樑，轉送申請書等相關資料，並協助扣款，所不同的是國軍輔導理財貸款因屬救急性質，本會定位為純服務並未向官兵收取任何費用，而規劃中的保險轉介業務，為財富管理性質，考量本會各項成本，因此研擬收取手續費（相關開辦及代扣費用）以維持本會行政運作。

四、效益評估

（一）增加募兵制誘因

國防部在不增加國防預算的情況下，透過同袍儲蓄會的機制，即可增加官兵及眷屬福利，並且可以增加戰鬥部隊具有危險性官兵之一般額外保障，可增加募兵制及官兵留營誘因。

（二）節省官兵保險支出

所轉介之優惠費率之保險，可節省官兵必須之保險支出，如汽機車強制險、房屋火險等法定必須之保險。

（三）增加官兵及眷屬保障

可部分解決官兵目前遭到保險公司拒保或必須付出較高保費之困境，並利用本會收取之手續費，未來甚至可補助官兵保險，全體官兵及眷屬可獲得汽機車強制險及意外醫療險，而且與市面上同型商品比較獲得的保險費用較低或是保障較高。

（四）享有營區服務

所有服務都可在營區完成，官兵不需請假外出辦理，節省舟車往返及，使官兵專心

致力於戰訓本務。

（五）挹注國防建設

此外，此外若業務推展順利，還有盈餘可回饋官兵、挹注國防建設或是充實國庫。

伍、結 論

保險轉介業務的開辦可滿足國軍官兵之需求，運用同袍儲蓄會的通路使其在營區即享有各金融機構提供之保險服務，進而專注於戰訓任務，透過本次官兵需求調查分析，可知本業務有其需求且可行，同時透過本業務開辦，可增加手續費之收入，達成行政院、監察院對於財務平衡之要求。

參考文獻

1. 林群弼，保險法論，台北，三民書局，2002，P.549。

作者簡介



李玉康上校：現任國防部主計局同袍儲蓄會主任；國防管理學院72年班、國防管理戰略班91年班；曾任財務中心財參官、馬組財務組組長、新竹財務組組長、財務管理組組長及副財務長等職。