

淺談「微型保險」

蔡雍華

壹、前言

「貧窮」一直是阻礙社會進步的問題，甚且足以引起經濟動盪。所以，世界各國莫不以消滅貧窮為重點工作。保險是一互助共濟之制度，其出發點是以眾人之力扶助他人，尤其在經濟方面。經數百年發展，保險已成為穩定國家及社會經濟安全重要機制之一。

現今社會，富者愈富、貧者愈貧，因而呈現之型化社會。在上層者，生活固無虞；然於中下階層，謀生途徑有限，其生活益加困難。以前，人若家貧或無工作收入，一般人認為乃其本身「懶惰」，然於工商業社會觀念已不做如此想，因縱有心工作，但職位要求已大相同，故而並非有心求職即可。因此，低收入戶生活之照顧，已非全然為家戶應自行承擔之議題。

準此，全民衣食無缺乃政府之責，目前雖然無法達

到如北歐高度福利之境界，但似可思考如何以有效的方法幫助中低收入者維持基本生活水準。保險雖為方法之一，但現今保險之經營以商業為主，對於中低收入戶群，仍是力有未逮；如仰賴社會救助，亦屬有限。

有鑑於此，金管會乃規劃研究推動「微型保險」，草案亦於六月提出。

金管會主委陳冲指出，很多國家都在推動「微型保險」，根據國外推動經驗，百分之四十八由保險公司承保，此一比例似嫌過低，另百分之四十八由之OO（非政府組織）承做，還有百分之四是由民間互助會或社區推動。

「微型保險」的對象是經濟上較為弱勢之族群，同時也是群體中最需要保障的對象。台灣如能推行微型保險，不但可減少社會福利支出；對保險業者，亦可增加業務量，進而善盡一份社會責任。但，保險公司畢竟以商業

為主，政府推行此一保險制度之時，亦應給予業者部份誘因，方有利推行。

貳、微型保險的發想與特性

孟加拉經濟學教授尤努斯創立鄉村銀行，以小額信貸提供弱勢族群貸款，以使其脫離貧窮之列，因而獲得二〇〇六年諾貝爾和平獎。正因尤努斯創設的微型貸款方式引領全世界找到消滅貧窮的方法，聯合國更將二〇〇五年訂為「國際微型貸款年」。

尤努斯創設的微型貸款讓許多窮人扶貧成功之後，其他種類的微型金融模式陸續發展出來，其中一項包括「微型保險」。

微型保險係指保險業為經濟弱勢者，提供因應特定風險基本保障之商品，因此，微型保險和一般商業保險主要不同的是微型保險的承保對象為低收入戶。簡言之，微型保險，是以低所得者為主要銷售對象之保險制度。此一制度，特性有二：

一、較小保額的保險：微型保險原以給予低所得者基本保障為出發點，則其保額即不可能太高。以金管會之

草案，人壽保險及傷害險之保（限）額以三十萬元為限。

二、險種簡單：此一制度係給予基本保障，所以商品設計應簡單。依金管會草案，以一年期傳統定期人壽保險及一年期傷害保險為限。

參、微型保險商品特色

微型保險與一般商業保險不同。商業保險之經營，以營利為主，且保險公司對客戶之篩選，及商品之設計，自有其一套規則。茲就微型保險之特色列於後：

一、保險金額低：微型保險原以給予低所得者基本保障為出發點，則其保額即不可能太高。

二、繳費方式有彈性：本制度以低收入戶為主要對象，又因既為低收入戶，故其收入或有困難。則本制度之施行，其保險費之繳納方式應配合被保險人之收入，考慮給予較大彈性。

三、保費金額低：此非總保費低之意，係指其「每次」所繳保費金額低，即未必異常便宜，但應以被保險人負擔得起為原則。

四、保險期間不長：衡酌國外辦理經驗，並考慮本商品承保風險，微型保險開辦初始，應以短年期保險為宜。

五、保障內容簡單：因其主要對象為低所得者，且為經濟弱勢者提供特定風險之基本保障，則其商品內容應與一般商業保險有所區隔。依金管會規劃，本商品以一年期傳統型定期人壽保險及一年期傷害保險。

六、保單條款簡單易懂、除外責任少：本制度之施行，以保障經濟弱勢者及盡社會責任為主要宗旨。經濟弱勢族群通常教育水平較低，所以保單條款之擬訂應簡單易懂，且除外責任項目不宜過多，方可達到基本保障的效益。以印度為例，其商品排除毒蛇致死、傷或殘，或為地區特性。

七、團體承做居多：微型保險可個人投保，亦可集體或團體投保。惟為降低保險成本及接近本保險之潛在客戶，另規範亦可集體或團體投保的優惠。

肆、微型保險經營策略

微型保險的經營策略，不論由上而下（以風險管理

為最高架構，往下律定資產管理、理賠、核保、行銷策略及商品設計），或反向由下而上，建立商品、行銷、核保、理賠、資產管理及風險管理，有關核保、理賠、資產管理及風險管理之作業流程，應審慎評估。

首先，商品之設計及行銷通路之開發，應切合被保險人特性。商品應以能滿足基本保障者優先；行銷通路部份，可考慮與社福團體或工會等組織合作，以擴大施行成效。

弱勢族群的收入有限，或不固定，但其對保險的需求與一般人無異。商品之給付，應異於商業保險而強調功能性給付，如：身故給付，以處理喪葬事宜代之；傷、病就醫者，提供醫療給付，而不是給付醫療費用。對於其加保及理賠，書類及內容，應力求簡化。

在收費部份，應考慮被保險人之收入情形，允許彈性繳費。

商業保險以大數法則經營，微型保險亦同。如保險業願意承接本保險，其經營亦應求其大，以平均危險。除此之外，企業與社會是互相依存的，商業保險公司幫助政

府解決社會問題，相對的就是消滅貧窮，被保險人於脫貧成功之後，社會變好，同時有助於商業保險之經營。

伍、微型保險經營成功之原則

一、制度之推行，需要社會各階層配合始可成其事。

以商業活動而言，本供需原則，「市場」應有適當管道以調節供需。微型保險亦同。微型保險若要成功，應滿足以下二點：

一、可負擔：商業保險保險費之繳納，概分年繳、半年繳、季繳及月繳等四種，若到期應繳而未繳，並經催告後仍未繳，契約則停效，較不具彈性；且商業保險之保險費，通常為數萬元，對需要微型保險之被保險人而言，此一金額是一沉重負擔。故，微型保險之保費設計仍與商業保險相同，則必不可成。此一「可負擔」，其意有二：

1. 保費應較商業保險低廉，至少應令被保險人可以負擔。
2. 保險費之繳納方式，應較具彈性，以使被保險人可以承擔。

二、可取得：依學者彭金隆主任研究，如以所得收入觀之，微型保險之潛在需求人口為二五〇萬人。此一族

群如有意願購買微型保險商品，亦須有相對供應商提供商品。所以，微型保險之推動，須有可取得之途徑以滿足需求。

陸、結論

微型保險為一新推出之觀念，有賴社會全體支持。就其推動，本文建議如下：

一、應以正面名詞名之：「微型保險」此一構想初提出時，媒體以「窮人保單」稱之，此一良善制度，實不宜用如此負面名詞。「微型保險」既以照顧弱勢族群，並且給予基本保障，應以正面明詞較妥。如學者彭金隆建議定名為「國民保險」，似為可行。

二、微型保險是「保險」：微型保險以弱勢族群為主要對象，但它仍是保險，不是社會救助。

三、政府應予鼓勵：如微型保險業務量達某一比例時，給予相關獎勵，如：商業保險商品審查（備查、核准）優惠（件數或時程）。

四、保險業支持：微型保險之執行，仍以商業保險

公司為主，故其推行需要保險業支持。如保險業仍以營利待之，勢將阻礙推動。所以，保險業必需有深刻認識：微型保險為保險業為社會盡一份責任之途徑；且若推行成功，亦有助於保險發展。

五、應擴大參與：本保險之推行，除以保險業為主外，亦應利用社福團體及政府相關機構介入，以擴大執行成效。

六、團體保險推動：弱勢族群散居各地，其間聯繫不易，如此，難以連成一保險團體。建議：集合需要微型保險之群體，不止節省成本，且亦有助於業務推動。

七、商品簡單：前已述及本保險乃給予弱勢族群基本保障，所以，商品不宜繁複，且除外責任應較少，以使需要的人容易接近保險產品。

八、行政程序簡化：弱勢族群需要微型保險，所以其行政程序應力求簡單，各項書類之內容應淺顯易懂，並且要配合需要者的生活特性訂定作業流程。

(作者：新光人壽理賠部資深理賠專員)



花小錢買大保障

重型機車一年保費 767 元

輕型機車一年保費 560 元

●強制汽車責任保險－保障內容

1. 傷害醫療費用給付：每人最高二十萬元
2. 殘廢給付：每人最高一百五十萬元
3. 死亡給付：每人定額一百五十萬元

* 每一事故無理賠人數限制。

行政院金融監督管理委員會 · 財團法人汽車交通事故特別補償基金 · 中華民國產物保險商業同業公會 · 財團法人保險事業發展中心 關心您
(02) 89680899 0800-565678 0800-221783 (02) 2322-3273