

壓力測試情境下，銀行房貸業務協銷保險之效益研究

摘 要

在房地產景氣趨緩的趨勢之下，銀行授信放款業務的經營風險加大。在法令要求銀行需逐年提高其承擔風險能力的資本適足率之壓力下，非金融控股體系的中小型銀行除了在房貸業務方面強化風險的控管外，亦可採取下列手段來提升保險協銷業務的佣金收入，以增進其股東權益，進而維持提升其法定資本適足率的要求：一、依不同房貸族群的需求，設計符合房貸目的的火險商品。二、依不同商品組合，有效刺激保險商品的銷售。三、深耕現有房貸族群的保險需求，有效提升其他保險商品的銷售。四、強化人身保險的商品組合行銷。

關鍵字：資本適足率（Capital Adequacy Ratio）、房屋貸款、保險

呂廣盛先生：逢甲大學風險管理與保險學系助理教授

宋旻珮小姐：逢甲大學金融碩士在職專班碩士

Abstract

With the slowing down of the development of real estate, the risk of bank credit and loaning business increases. Hence, banks are under the pressure by being asked to raise capital adequacy ratio in order to raise the ability of undertaking risks. Besides strengthen risk management of mortgage, the small and medium banks under non-financial holding system can also increase commission revenue by taking the following measures to enhance its shareholders' equity and to elevate the requirements of statutory capital adequacy ratio: 1.Design fire insurance products to meet different objectives of mortgage products based on different clients' demands. 2.Boost sales of insurance products based on various product combination. 3.Research existing mortgage clients' insurance demands to effectively stimulate the sales of other insurance products. 4.Strengthen the marketing of different life insurance products combination

Keywords: Capital Adequacy Ratio, Mortgage, Insurance

壹、前言

依據國泰建設公司委託政治大學編撰台灣房地產指數 2015 年第 3 季季報，觀察台北市、新北市、桃竹地區、台中市、台南市以及高雄市六大都市的房地產狀況，顯示房地產價格走了多年的多頭之後，首度出現價格全面反轉的格局，不管與上一季或去年同期相比，都呈現「價跌量縮」局面。這種情況與國內、外經濟不穩定，市場觀望氣氛濃厚有關，短期之內房市全面反轉的趨勢已形成，後市發展將偏向緩步衰退。

房地產景氣趨緩，將使房地產的風險波動加大，可能導致銀行授信放款業務的壞帳增加，成為銀行最大的經營風險來源。對此，銀行可以採取強化風險的控管與擴大業務收入來提高資本適足率，做為因應。尤其現今銀行的保險銷售占率已超過整體保險行銷通路一半以上，在房地產景氣趨緩的情勢下，如何擴大銀行的保險業務銷售獲利，增進股東權益，已經是銀行所必須要面對與思考的方向。本文乃就銀行所面對的環境，從房屋貸款業務協銷保險的角度，對如何提升經營效益加以研究，從而亦可提供保險業者對銀行通路上架保險商品需求設計的參考。

貳、銀行壓力測試的情境與目的

銀行的資產及負債大多來自於存、放款客戶，而銀行擔任金融中介的角色即在於調節資金供需的流動性、到期日及信用風險缺口，因此其於營運中產生的風險，必須由淨值來承擔，而資本適足率正為表達銀行承擔風險能力之重要指標。所謂「資本適足率（Capital Adequacy Ratio）」，係以銀行自有資本淨額除以其風險性資產總額而得的比率。依據金融監督管理委員會（簡稱金管會）「銀行資本適足性及資本等級管理辦法」（金管會 103.01.09.金管銀法字第 10200362920 號令）的規定，2015（含）年銀行的資本適足比率必須達到 8%，此後將逐年提高，2016 年為 8.625%，至 2019 年（含）起必須達到 10.5%，其目的即在規範金融機構避免操作過多的風險性資產，以確保銀行經營的安全性及財務健全性。

由於影響房地產榮枯最主要的兩大關鍵指標，一為利率上升情況，二是財政稅制（如：房地合一稅）。當房地產景氣趨緩，將使銀行對房地產放款風險的波動加大，擴大其信用風險的可能缺口，而可能引發經營不善的風險。2008 年美國發生次級房貸風暴、雷曼兄弟倒閉等重大經濟事件，帶來全球性金融海嘯，導致全球性的經濟衰退，台灣亦受到波及的殷鑑不遠。因此，2010 年行政險金融監督管理委員會曾函請本國 35 家本國銀行以 2009 年底為基準日，依據預先設定 2010 年可能發生的壓力情境，區分為輕微情境與較嚴重二種情境，計算銀行在不同的壓力情境下之可能損失的壓力測試，藉以評估

銀行自身的資本適足性抵禦壓力之程度。

壓力測試的定義，依據國際清算銀行全球金融體系委員會（BIS Committee on the Global Financial System, BCGFS）的定義為：「為衡量銀行在面臨異常（Exceptional），但可能（Plausible）發生的事件下，潛在發生損失金額的各類技術。」衡量壓力事件（Stress Events）對銀行信用風險所造成損失金額之技術，稱為信用風險壓力測試，其中定義壓力事件的兩個關鍵字為「異常」與「可能」。所以，壓力測試乃針對異常（也就是發生可能性甚低）之事件進行評估，而非對一般之「壞消息」進行考量。然而較低之發生率，不應曲解為現實世界不可及之情境與事件，因為就不可能發生的事件進行測試，對於銀行之風險管理而言，並無任何意義。由此可知，壓力測試係輔助其他風險管理方法與措施的工具，尤其具有下列重要的功能：

一、以具前瞻性的方式對風險進行估計，增進銀行對本身風險輪廓的瞭解。

由於壓力測試可透過前瞻性之情境設計，設想與衡量對銀行穩健經營的可能衝擊，能增進銀行對於本身風險輪廓的瞭解。特別是一個長期處於經濟繁榮狀態下的金融環境中，過去負面情勢所造成之損失逐漸被淡忘時，壓力測試更顯重要。此外，金融創新與新商品的蓬勃發展，在損失資料十分有限或無法取得時，壓力測試亦成為一項重要的風險管理工具。

二、克服模型與歷史資料的限制，補強日常風險管理系統。

當異常之壓力事件（如 2008 年之全球金融風暴）發生時，依歷史資料所建置的日常風險管理模型，其假設條件、參數與參數間之相關性大部份均會失效。因為風險因子的行為模式在正常營運環境與金融危機等壓力情境之間，存有顯著之差異。此外，在壓力情境下衍生的集中度風險，或引發各類風險之間潛在的交互作用，極有可能威脅到銀行之永續經營，此類重大風險往往無法由歷史經驗中推估。因此，風險管理人員除應使用各種質化與量化的方法來衡量日常營運情境的風險外，亦應同時補充使用壓力測試模擬各類壓力情境，衡量壓力情境下的可能損失，以協助銀行發現本身潛在的薄弱環節。

三、透過壓力測試協助擬訂風險管理決策。

壓力測試可評估銀行在受壓情境下的風險承擔能力，使銀行藉由發展具體可行的避險策略與因應計畫，以監控在各類情境下銀行風險狀況的可能變化，並讓董事會及高階管理階層決定銀行的曝險是否要與其風險胃納相符，並作為識別、衡量與控制資本適足與流動性規劃決策之重要工具之一。

四、促進銀行內部與外部的溝通與協調。

壓力測試在銀行內部跨部門、跨層級之風險管理議題溝通方面，可發揮重要作用。相較於複雜之風險計量模型，合理且具前瞻性之壓力情境更易於溝通與討論，藉由各種面向意見之整合，可評估銀行內部潛存之薄弱環節，並據以設計因應計畫之內涵。此外，壓力測試亦為銀行對外（如：主管機關、信用評等機構、存款人與投資人等）溝通的重要工具。銀行除應向主管機關申報遵循監理審查原則的相關資訊外，亦可透過壓力測試的方法、程序與結果的適度公開，讓市場參與者瞭解其風險輪廓及風險管理機制。

因此，壓力測試之目的，在於評估銀行處於不利情境下的風險承擔能力；所設定的情境，則是以測試為目的，用以厚植銀行業者備抵呆帳及強化資本¹，做為拓展業務及因應環境變化的基礎，不代表主管機關或銀行業者對於未來的預期。2010 年第一次壓力測試結果，本國銀行在各種情境下的資本適足率皆高於法定最低標準，顯示本國銀行資本結構尚屬穩健；而個別銀行透過資本配置調整後，於壓力情境下測試資本適足率的結果，也符合法定最低標準。

2014 年美國量化寬鬆政策逐步退場，資金量能緩退與利率緩升；歐美國際經濟情況好轉，帶動國內出口上揚，但是中國大陸經濟發生成長趨緩，亦對國內經濟產生壓力。然而，國內的資金卻有氾濫與房地產有重劃開發題材，房價有過熱的情形，高房價帶來相當程度的民怨，使得中央政府有偏空操作的政策壓力，地方政府卻因縣市長選舉的壓力，而有不同作為。因此，金管會於 2014 年 4 月對銀行業展開第二次全面性壓力測試。本次壓力設定的情境是經金管會、財團法人金融聯合徵信中心（簡稱聯徵中心）及銀行業者研究協商後，共同設定房價下跌、利率上漲、借款戶所得衰退等三項測試項目，以 2013 年 12 月 31 日為基準日，對銀行房貸授信部位的壓力進行測試。對借款戶而言，當利率上漲甚至所得衰退增加繳款負擔時，銀行為維持借款戶正常繳款，應如何維護債權之準備及時進行給予借款戶的協助或是採取何種應變措施，此為銀行在壓力測試之下應首當重視的課題。

此次的壓力測試，由金管會訂定統一的壓力設定情境，分為：嚴重情境及輕微情境二種條件。輕微情境為：房價下跌 20%及利率上漲 1%，嚴重情境為：房價下跌 30%及利率上漲 2%；兩種情境並再假設當借款戶所得衰退，加強其壓力測試效果。統一設定的壓力情境，可利於金管會對銀行間測試結果比較，藉以了解銀行受衝擊的程度，並且估算對銀行資本適足率的影響程度。若測試未過關且房貸違約金額較大的銀行，金管會將要求其增資或增加提存準備。本次情境的設定測試項目以及測試結果，如表 1。

¹ 依據金融監督管理委員會「銀行資產評估損失準備提列及逾期放款催收呆帳處理辦法」（金管銀國字第 10300329440 號函）的規定，為厚植銀行風險承擔能力，備抵呆帳提存比率至少達 1.5%，並於 2016 年底前提足。

表 1 2014 年銀行授信壓力測試之設定情境與測試結果

設定測試項目		嚴重情境	輕微情境
營建業不動產房價		下跌 30%	下跌 20%
住宅不動產房價		下跌 30%	下跌 20%
利率上漲		2%	1%
所得衰退	軍公教族群	衰退 1%	衰退 0%
	就業市場相對優勢族群	衰退 4%	衰退 2%
	一般族群	衰退 5%	衰退 3%
	就業市場相對弱勢族群	衰退 9%	衰退 7%
測試結果	平均資本適足率	11.56%	11.71%
	全體銀行可能損失	738 億元	374 億元

資料來源：行政院金融監督管理委員會

此次銀行壓力測試的結果如下：輕微情境下，可能損失合計 374 億元，若將可能發生損失全數從自有資本扣除（亦即不考慮帳列備抵呆帳可支應未來損失部分），資本適足率將由 11.9% 降至 11.56%；嚴重情境下，可能損失合計 738 億元，資本適足率將由 11.9% 降至 11.71%。本國銀行在本次壓力情境下的平均資本適足率，整體均高於法定最低標準 8%，顯示上述壓力情境尚在銀行可承受範圍。

壓力測試的結果，除了可觀察本土銀行整體的平均資本適足率與全體銀行可能損失的結果外，對於規模各不相同的個別銀行，亦能了解其在壓力情境下受到衝擊的結果。一般而言，在不考慮房屋貸款成數、房屋貸款利率等其他因素的情況下，放款比重大的銀行，較易因房價下跌受到比較大的衝擊。房價下跌對銀行會有兩種情況，一種是已經逾期催收的房屋貸款，因房價下跌，不動產的價值減損，對銀行產生立即的損失；另一種則是目前正常繳款的房屋貸款，因房價下跌，雖然不動產的價值減損，但借款戶仍持續正常繳款，銀行仍不會有立即的損失。然而對銀行而言，要注意的是當借款戶的所得衰退，是否會影響到繳款能力，若因所得衰退，導致無法正常繳款淪落到逾期催收，此時銀行的損失可能將會增加。因此，房價下跌不僅會影響銀行債權，亦會影響銀行利潤；銀行的利潤減少，將影響其資本適足率。為維護銀行適足的資本適足率，除可採取強化風險的控管措施外，亦可增加業務收入來提高股東權益，從而達到資本適足率的提高；其中低作業風險的業務收入來源，又以協銷保險收取佣金的獲利最大。故可在壓力測試的情境之下，就年度預算獲利目標不變的情況，建置協銷保險的利潤模型，模擬住宅不動產房價下跌情境來進行測試，並計算利潤的變動情形，以及因應的可行作法。

參、銀行協銷保險利潤模型的建置

就銀行房地產授信業務相關的協銷保險種類，以房貸壽險與火災保險為主要的險種。以現金流的概念，探討協銷保險的利潤變動程度或情形。所謂「現金流量」，泛指現金的任何收入、支出或轉移，可對影響銀行房貸業務利潤的各項因素，例如：經濟景況、房貸利率、房貸族群之新增比重、房屋貸款流失率、保險脫落率等做合理的推導，根據不同的情境下進行現金流量分析，做為評估未來銀行房貸業務年度獲利的預測，藉此探討利潤變動的程度或情形。依此所建置銀行房地產授信業務與協銷保險的利潤模型如下：

$$P = f(C, F, L) + Risk$$

P ：Profit，總利潤

C ：Credit，房屋貸款

F ：Fire Insurance，火災保險

L ：Life Insurance，人壽保險

R ：Risk，授信風險

依研究模型的設計，將影響現金流入及現金流出的研究變數，就房屋貸款、火災保險、人壽保險及授信風險四個項目分別說明如下：

一、房屋貸款

房屋貸款業務為銀行房地產授信的主要業務，影響現金流量的項目有：利息收入、利息減少、利息費用、手續費收入、手續費費用等變數。

（一）利息收入：

銀行向借款戶收取之貸款利息，借款戶貸款期間內須按月繳納，利息多寡因自身的信用評分高低及資金用途不同而有所差異，利息收入為房貸利潤中極為重要的一環。

（二）利息減少：

因貸款期間已屆滿或是貸款已結清，借款戶不需再繳納利息，致使銀行無法繼續獲得借款戶繳納之利息收入。

（三）利息費用：

銀行收受各種存款或舉借其他債務所發生之各項利息費用，例如：支付存款戶利息，即為放款資金成本。

（四）手續費收入：

銀行向新貸戶收取承辦貸款之服務費用，例如；開辦費、風險管理費。

（五）手續費費用：

銀行承辦貸款之徵信費用。所謂「徵信費用」，係指銀行向聯徵中心調閱新貸款戶的個人信用資料所支付的成本。

二、火災保險

銀行為保障債權，對於借款戶申辦房屋貸款時，皆要求其需投保火災保險。本研究係對房貸業務與協銷保險的效益做探討，故設定為借款戶須為要保人，以貸款金額為火險保額，透過銀行向其保險代理人公司（或保險部）配合之產險公司投保（簡稱代理投保）。有關火災保險業務的現金流量變數，以保費「佣金收入」為現金流入項目；以「佣金減少」為現金流入短收項目。

（一）佣金收入：

係指借款戶所投保一年期火災保險，由銀行代理投保，產險公司給予之火險服務費。由於貸款期間皆須投保，為求作業簡便，銀行與借款戶會事先約定一年到期直接續保並同意授權代扣火險保費，故一年期滿可持續收取其續保佣金收入。

（二）佣金減少：

係指續貸戶所投保一年期火災保險，於保險期間屆滿未再續保或是貸款結清不需辦理續保，致使銀行無法再繼續獲得續貸戶的續保佣金收入。

三、人壽保險

如同火災保險般，貸款戶承辦房屋貸款，也可透過貸款銀行向其所其保險代理人公司（或保險部）配合之壽險公司投保人壽保險。如果貸款戶不慎身故或全殘時，保險理賠金可優先償還房屋貸款餘額，確保銀行的債權，保險理賠金如有剩餘金額再給付受益人。這種利用購買定期壽險轉移房屋貸款衍生的財務風險，稱為「房貸壽險」。房貸壽險之累計投保金額以不超過投保當時之貸款本金餘額為限，保險年期依房貸期限為 2~20 年期，繳費方式主要以躉繳為主。有關房貸壽險業務的現金流量變數，以保費「佣金收入」及「保費融資利息收入」為現金流入項目；由於銀行協銷的房貸壽險是以躉繳保費為銷售主力，故無續期保費佣金無法獲取的現金流出項目。

（一）佣金收入：

係指新貸戶投保躉繳型房貸壽險，由銀行代理投保，壽險公司給予之佣金。

（二）保費融資利息收入：

保費融資係指銀行提供一筆貸款供新貸戶繳納壽險躉繳保費，計息利率比照房貸利率，額度限額為保費總額，貸放年限為保險投保年限上限。銀行按月收取該筆利息收入，至該筆貸款結清為止。

四、授信風險

授信風險包含系統性和非系統性風險兩部分。系統性風險通常是由整體政治、經濟等環境因素造成，如：兩岸關係、景氣變動等，使整體市場受到影響，因此系統性風險為無法規避的風險，無法藉由分散的方法來消除。非系統性風險則是銀行獨有的風險，獲利會因自身經營狀況有所影響，例如：行員舞弊、金管會裁罰等特殊事件，因此可利用「信用風險管理」加以規避預防。本研究在授信風險的研究，僅限指非系統性風險的管理。

銀行對非系統性風險的管理，按金管會對本國銀行制定之金融檢查手冊（資料基準日為 2013 年 12 月 31 日），評等項目分為財務健全度、法令遵循、消費者保護及風險管理，其中風險管理項目所規範之「信用風險管理」，係指衡量銀行徵授信流程、放款定價、信用曝險額度監控與限額管理、不良債權管理及資產品質評估制度之執行成效，以判斷銀行是否足以掌控主要營運活動之信用風險曝險程度。有關信用風險管理的評估重點有下：（一）授信案徵審過程、問題授信預警與貸後管理情形。（二）授信組合集中程度及對銀行資產品質狀況之影響。（三）資產品質評估分類符合規定並提足損失準備。

肆、銀行協銷保險之效益分析

為簡化銀行協銷保險的效益分析，本研究選擇以本土某非金融控股集團的中型銀行做為研究對象。選擇該銀行為對象的理由，主要係基於本土某非金融控股集團的銀行，較不易受到金融控股集團資源交互運用影響，而必須完全仰賴保險公司所提供的協銷資源，較易呈現協銷保險商品的結果。資料數據的引用期間，以該銀行房貸業務開始協銷保險商品的 2011 年開始，並配合金管會第二次全面性壓力測試的基準日（2013 年 12 月 31 日）為止。在前述壓力測試所設定的情境下，估算房價與房貸新增金額的變動情形如下：

情境一（輕微情境）住宅不動產房價下跌 20%：當房價下跌 20%，研究對象勢必針對房屋貸款成數進行嚴格控管，假設成數再降低 10%，也就是說房屋價值 1000 萬，房價下跌 20%，房屋價值變成 800 萬，銀行最高可貸成數以 80% 計算，跌價前可貸 800 萬，跌價後僅能貸 560 萬，故房貸新增金額減少 240 萬，減少幅度為 30%。房價下跌 20%，房貸新增金額卻減少 30%。房貸新增金額減少較房價下跌幅度為大。

情境二（嚴重情境）住宅不動產房價下跌 30%：當房價下跌 30%，研究對象勢必針對房屋貸款成數進行嚴格控管，假設成數再降低 15%，也就是說房屋價值 1000 萬，房價下跌 30%，房屋價值變成 700 萬，銀行最高可貸成數以 80% 計算，跌價前可貸 800 萬，跌價後僅能貸 455 萬，故房貸新增金額減少 345 萬，減少幅度為 43%。房價下跌 30%，房貸新增金額卻減少 43%。房貸新增金額減少較房價下跌幅度更大。

由此可知，房貸新增金額減少的幅度並不同房價下跌的幅度，房價下跌的幅度愈大，房貸新增金額減少的幅度就愈多。因此，為維持年度的獲利目標，將前述銀行房地產授信業務與協銷保險的利潤模型導入，分析協銷保險商品的效益如下：

一、商品利潤比重分析

銀行房地產授信業務的三大商品：房屋貸款、火災保險、人壽保險，各自創造的獲利空間，可以藉由商品利潤占總利潤的比重來分析（表 2）。「利潤比重」是指個別商品利潤占總利潤的比值，即：利潤比重=個別商品利潤÷總利潤。

表 2 商品利潤年度比重

商 品	2011 年比重	2012 年比重	2013 年比重	平均比重
房屋貸款 Credit	91.05%	91.42%	88.19%	90.22%
火災保險 Fire	1.17%	0.84%	0.25%	0.75%
人壽保險 Life	7.78%	7.74%	11.56%	9.03%
總利潤 P	100.00%	100.00%	100.00%	100%

資料來源：本研究整理

由表 2，可知 2011 至 2013 年房屋貸款利潤比重分別為：91.05%、91.42%、88.19%；火災保險利潤比重分別為：1.17%、0.84%、0.25%；人壽保險利潤分別為：7.77%、7.74%、11.56%。由前項利潤比重的變化可得知：房屋貸款利潤及火災保險利潤比重逐年下降；人壽保險利潤的比重則逐年增加。房屋貸款利潤及火災保險利潤比重逐年下降，表示房貸新增金額相對逐年減少，而因此搭配的火災保險佣金收入也逐年降低；人壽保險利潤的比重則逐年增加，則表示房貸壽險的佣金收入因保額與保費的提高而逐年提高。

二、商品利潤變動分析

單就比重數據較無法看出研究對象三年之間的利潤變動情形，故再利用獲利成長力分析，來計算各項變數的增減狀況，以得知研究對象的獲利能力。獲利成長力分析通常是以當年度財務資料與前年度財務資料相互比較，而獲利的指標項目為營業收入、利潤等項目。為更清楚了解研究對象的三年內利潤變動趨勢。本研究以 2011 年財務資料做為

基期，計算 2012 及 2013 年變數的利潤增減比（表 3）。計算方式為：獲利成長力＝（當期數據－基期數據）÷基期數據

表 3 商品變數及利潤增減率

商 品	變 數	2012 年新增率	2013 年新增率
房屋貸款 Credit	利息收入(IR)	16.11%	20.69%
	利息減少(ID)	-4.09%	14.53%
	利息費用(IE)	14.30%	16.47%
	手續費收入(RR)	151.87%	88.90%
	手續費費用(RE)	-29.92%	-49.27%
	房屋貸款利潤新增率	59.27%	47.74%
火災保險 Fire	火險佣金收入(FCR)	15.83%	-74.59%
	火險佣金減少(FCD)	-4.92%	14.96%
	火災保險利潤新增率	14.21%	-67.60%
人壽保險 Life	壽險佣金收入(LCR)	64.88%	147.36%
	保費融資利息收入(LIR)	20.55%	16.13%
	人壽保險利潤新增率	57.93%	126.78%
總利潤 P	總利潤新增率	58.64%	52.53%

資料來源：本研究整理

根據表 3，2012 及 2013 年商品利潤變動的變化，可發現以下現象：

（一）房屋貸款（Credit）：

利息收入、利息費用、手續費收入、利息減少等四個變數呈現正成長。探究其因，主要是研究對象的授信資產規模逐年增加，帶動利息收入及手續費收入的成長，同時也增加了放款資金成本的支出，利息費用也連帶增加。而利息減少增加主因是研究對象 2013 年存放款比率逼近 30%，有違銀行法第 72 條之 2 有關住宅建築及企業建築放款不得逾存款總額 30%之規定限額，考量市場占有率，若全然放棄房貸新業務之承做，將有損研究對象建立的品牌形象，甚至阻斷與銀行通路（如：房屋仲介、代書）日後配合之機會，故藉由降低新業務增加的速度來換取放款額度的空間，針對新案件採取排隊撥款；既有的借款戶欲提前還款者則不再保全，因此利息收入隨著貸款金額大幅度流失而逐漸減少。

（二）火災保險（Fire）：

火險佣金收入呈現負成長，火險佣金減少為正成長。探究其因，主因是消費意識抬頭，借款戶多有熟識的產險業務，故自行投保火災保險的比例逐年上升。此外，銀行配

合的仲介通路也因買賣業務量減少，導致仲介佣金銳減，為增加收入，成交案件亦會搭配產險協銷，銀行多會同意借款戶逕向仲介通路辦理產險，以維持與仲介通路的合作關係。綜上所述，火險佣金收入短期間恐難有增加的可能性。因火災保險為一年到期，代理投保的借款戶期滿後由研究對象代為續保，然而首年多為配合銀行貸款作業而同意由銀行代為投保，是故一年到期後隨自由意志選擇，部分借款戶會取消續保，逕自自行投保，加上 2013 年研究對象為解決存放比過高的情形，採取借款戶還款不保全的措施，故續保率大為降低，導致火險佣金收入大幅減少。

（三）人壽保險（Life）：

壽險佣金收入呈現大幅度成長，帶動總利潤大幅度成長。政府於 2011 年起一連串的打房政策，對房地產市場影響甚大，使得研究對象的經營策略改朝向多角化經營，讓獲利來源從傳統的招攬存放款業務賺取利差，轉向為招攬客戶開發更廣泛的業務，比如銀行保險、信用卡、理財信託等，足見研究對象業務重心已不是房貸業務之利息收入，而是積極經營保險之協銷業務，以獲取額外之利潤。為因應房貸業務逐漸式微，取而代之的是其他更具利潤之產品，如：房貸壽險。此外，壽險公司為鼓勵銀行通路的協銷推廣，亦逐年提高協銷獎勵，加上總保費金額逐年提高，壽險佣金收入新增率亦逐年倍增。但保費融資利息收入之新增率卻呈現衰退。探究原因前，需先探討保費融資的融資金額。借款戶購買房貸壽險之繳費方式為銀行提供一筆貸款，供其繳納躉繳保費，貸款金額即為保費金額，因此保費融資之利息收入，計息標的為保費金額，當保費金額降低時，保費融資利息收入亦同時減少。

三、房貸族群貸款新增金額比重分析

房屋貸款戶按資金用途需求分為購置族群、修繕族群、週轉金族群。其中購置族群按照購屋者名下持有房產與否，可再分為兩個類別：首購族及非首購族。三大族群各自創造的獲利空間，可以藉由族群新增房貸金額占年度總新增房貸金額的比重來分析（表 4）。「族群比重」是指個別族群新增房貸金額占年度總新增房貸金額的比值，即：族群比重=族群新增房貸金額÷年度總新增房貸金額。

表 4 三大族群新增房貸金額比重表

族群分類	2011 年	2012 年	2013 年
購置族群	82.38%	74.21%	69.07%
首購	21.36%	34.01%	51.44%
非首購	61.02%	40.20%	17.63%
修繕族群	0.46%	0.06%	0.05%
週轉金族群	17.16%	25.73%	30.88%

資料來源：本研究整理

根據表 4 可知，2011 至 2013 年房貸族群的新增房貸金額比重，可發現以下現象：

（一）修繕族群新增房貸金額比重三年近乎零：

探討主因應為央行及金管會為防制投資客利用銀行資金炒房，要求銀行確認借款戶資金用途。其用途為房屋修繕者，需提供房屋修繕的估價單，並且完工後須配合銀行再次現場勘查房屋的修繕狀況是否與估價單項目相符，且銀行也會於撥款後確認資金流向是否專款專用，故借款戶為求申貸手續簡便，鮮少表示資金用途為房屋修繕。主管機關表示會納入金管會未來金檢的重點，銀行若違反規定，依銀行法規定，單一個案即要罰新台幣 50 萬元到 200 萬元之間。

（二）週轉金族群的新增房貸金額呈逐年長的趨勢，但購置族群卻有下降的趨勢：

目前民營銀行家數過多，業務同質性過高，為擴大貸款業務量與市占率，進行放款殺價競爭，尤其是針對購屋族群的利率，甚至不惜放寬授信標準以爭取貸款戶，而公營行庫配合政府開辦首購專案，補貼首購族群利息，故購屋族群大多選擇給予低利的民營銀行或是開辦政府首購專案的公營行庫，不會以研究對象為優先考量，故購置族群的新增比重呈現衰退。因研究對象一來考量資本計提，運用以價制量來減少非首購族的放款量，比如：2012 年起非首購族的利率較公營行庫高一碼，二來考量銀行利潤，不參與削價競爭，捨棄首購族，轉向週轉金族群，給予較寬鬆的授信條件並補貼貸款相關費用來吸引潛在貸款戶，故週轉金族群的新增比重呈現明顯成長

（三）購置族群其中非首購族呈衰退現象，而首購族卻呈成長現象：

非首購族新增房貸比重自 2011 年 61.02% 降至 2013 年 17.63%，主因為金管會為避免銀行放款過度集中不動產，預防房市泡沫化危機，於 2011 年 4 月要求銀行承做「非自用住宅貸款」風險權數自 45% 提高至 100%。「自用住宅貸款」之定義：依據銀行法第 12 條之 1 第 1 項規定，係指具有完全行為能力之中華民國國民，目前在國內確無自用住宅，為購置自住使用之住宅所為之金融機構貸款。銀行新承做之住宅用不動產放款非屬上開自用住宅定義者，均應適用 100% 風險權數。希冀能回歸房價合理化。「非自用住宅貸款」指銀行承做之房貸授信對象為具完全行為能力的中華民國國民，且在國內確實無自用住宅，購置自用住宅申請的貸款才能在計算銀行資本適足率時適用 45% 的風險係數，不符定義者，銀行要以 100% 的風險係數計提資本，即為研究對象之非首購族群。此舉加重了銀行的放款資金成本，故銀行為配合政府打房政策，針對非首購族群減少放款，藉由提高放款利率或是降低放款成數，達到抑制效果。從數據中可見研究對象為配合政府政策，並兼顧銀行利潤，故嚴格控管非首購族群之新增房貸金額，其新增比重自 61% 驟降至 18%，將放款重點變更為首購族群，其新增比重自 21.36% 躍升至 51.44%。

四、房貸族群商品利潤比重分析

單就房貸三大族群的房貸金額新增比重分析，尚不足以獲知房貸三大族群間對銀行房地產授信業務的獲利貢獻程度，故可再對房貸族群進行商品利潤比重的分析，其中修繕族群新增房貸金額比重三年近乎零，故予以省略不予探究（表 5）。「利潤比重」是指個別族群新增利潤占總利潤的比值，即：利潤比重=族群新增利潤÷總利潤。

表 5 購置族群、週轉金族群之商品利潤對總利潤比重

族群分類	2011 年	2012 年	2013 年
購置族群	74.61%	64.12%	64.57%
首購族	5.73%	27.60%	44.56%
非首購族	68.88%	36.52%	20.01%
週轉金族群	21.54%	35.10%	35.17%

資料來源：本研究整理

根據表 5 可知，2011 至 2013 年族群商品利潤的比重，按照族群別可發現以下現象：

（一）房屋貸款商品族群比較：

非首購族群呈衰退現象，而首購族群卻呈成長現象。非首購族商品利潤新增比重自 2011 年 68.88%降至 2013 年 20.01%，而非首購族新增房貸金額比重自 2011 年 61.02%降至 2013 年 17.63%，兩者調降幅度相似，故推測應與前述原因相同，研究對象配合政府的打房政策，針對非首購族群減少放款，故非首購族群商品利潤連帶下滑。此外，為降低銀行的放款資金成本，減少非自用住宅計提資本成本，放款重點改為首購族群，其新增比重自 21.36%躍升至 51.44%，而首購族群商品利潤新增比重自 2011 年 5.73%更攀升至 2013 年 44.56%，帶動其商品利潤成長。

（二）火災保險商品族群比較：

首購、非首購及週轉金族群皆呈現衰退現象。因火災保險為辦理房屋貸款必須投保的商品，故與不同族群的因素較無相關，推估與自行投保比率增加、通路競爭瓜分市場及銀行自身為維持一定的存放比率而未積極保全借新還舊的貸款戶，使貸款金額大量流失，間接影響火災保險續保量有關。

（三）人壽保險商品族群比較：

僅有非首購族群呈現衰退現象。研究對象有鑒於利差縮小，利息收入大不如昔，因此經營重心已不是房貸業務，而是積極經營保險之協銷業務，以獲取額外之利潤。因應房貸業務逐漸式微，取而代之的是其他更具利潤之產品，如：房貸壽險。非首購族群係

指已持有兩戶以上之房屋的貸款戶，其中大半比例為投資客。2011 年起政府的房政策已大為壓縮投資客的獲利空間，為增加獲利空間，不願額外支付壽險保費，房貸壽險購買意願甚低，故人壽保險商品利潤在非首購族群中，呈現逐年下降的趨勢。

五、風險控制的措施

銀行對房地產授信時，還要注意授信的品質，以免未來房貸戶因無力還款而成為呆帳，進而影響經營利潤，因此銀行在對房地產進行授信作業時，可按事前、事中與事後三階段做好風險控制措施，方能為利潤把關：

（一）事前風險控制措施：

事前審核篩選貸款條件，須依據中華民國銀行公會會員授信準則（簡稱：授信準則）（103.4.29.全授字 1030000810A 號函修訂）第二十條：「辦理授信業務應本安全性、流動性、公益性、收益性及成長性等五項基本原則，並依借款戶、資金用途、償還來源、債權保障及授信展望等五項審核原則核貸之。」之規定辦理。

（二）事中風險控制措施：

事中監控作業的目的在確保債權回收，須依據授信準則第二十五條：「授信案件貸放後辦理覆審及追蹤考核工作，其重點在瞭解授信戶能否按照原訂貸款計畫妥善運用，切實履行契約規定及其他約定事項，重要授信個案如有實際需要，應辦理實地覆審。每一授信案件經辦理覆審後，應編製覆審報告。」故應於貸放三個月後會查詢借款戶之聯徵信用資料以及帳戶資金動向，確認與申貸資金用途相符。此外，亦可針對特殊案件（如：借款戶表明購屋投資者、擔保品為商用不動產等）註記為一年一約，期滿逐案審核，倘若借款人信用有堪憂或是擔保品價值有所貶值，研究對象可依契約要求相關補救措施，如：要求提前還款或是提供具相當價值之擔保品更換。

（三）事後風險控制措施：

銀行利潤取決於銀行授信資產品質，催收呆帳金額越大，銀行利潤越低。依據授信準則第卅二條：「覆審人員發現授信戶有未依申貸用途或計畫使用放款、執行申貸計畫有偏差不實情事、有違約異常徵兆，或其他有礙債權確保之虞等情形時，應即追查原因，提出檢討，必要時應研議債權保全措施。」早日發現異常現象，即可盡早進行應變處理，避免損失發生。此外，授信準則第卅四條亦規範：「授信逾期案件應積極催討，未獲清償者，應依規定轉列催收款項，並繼續設法催收，經評估收回無望者，依規定程序轉列呆帳。對已轉列呆帳者，仍應隨時注意各債務人之經濟情況及償債能力，伺機追償。」

伍、結論與建議

依據金融監督管理委員會對銀行的資本適足率的規範²，自 2015（含）年起的 8%須逐年提高至 2019 年（含）10.5%為止，以確保銀行經營的安全性及財務健全性，避免操作過多的風險性資產。透過本研究對研究對象的分析，可以發現基於存放款利差縮小以及可貸資金減少，使得銀行獲利大減，在房貸業務內憂（存放款逼近臨界值）與外患（市場競爭及法令限制）的壓力之下，如何維持甚或增進資本適足率的標準，除了消極的強化內部稽核與強化風險控管外，提升營業收入，特別是承做信用風險較小的保險協銷業務的佣金收入，亦將有助於提高股東的業主（股東）權益，從而增進法定資本適足率目標的達成。因此，保險公司在提供銀行通路販售的商品時，可考慮下列的方向，達到保險公司與銀行互利的效益：

一、依不同房貸族群的需求，設計符合房貸目的的商品。

現行火災保險市場的商品，大都是為滿足房貸購置族群的火災及地震保險，鮮少對於房貸修繕族群或房貸週轉金族群設計符合其房貸目的之商品，以致銀行對此二類族群無法提供有效需求的保險商品來配合房屋貸款的核貸。因此，對房貸修繕族群，產險公司可考慮開發新種的短期房屋修繕裝潢保險，配合房屋的房屋修繕需求；而對於房貸週轉金族群，產險公司亦可研究開發新種的短期火災及地震保險，期間延長則保險費愈高。在銀行債權可獲得確保的情況下，比較有意願來協銷相關產險商品，達到銀行與產險公司互利的效益。

二、依不同商品組合，有效刺激保險商品的銷售。

火災保險是房貸三大商品中邊際利潤最小的，但是以時間效率上卻是最大的，因為火災保險是辦理房屋貸款時強制投保的，而且一年到期必須續保，因此爭取首年的代理投保，可以增加期滿的續保率，維持一定的續保量及續保佣金收入，所以提高投保率，可以增加火險佣金收入。因此產險公司可以考慮設計套裝專案，將原本的火災地震基本保險擴展為居家綜合保險，甚或結合房屋修繕責任組成房屋修繕責任保險，一來對新購屋的借款人具有吸引力，二來套裝專案僅能照單全收，無法有其他選擇，自然提高代理投保率，進而增加火險佣金收入項目，可提供借款戶及擔保品全方位的防護，確保銀行債權的效果。

² 依金管會 103.01.09.金管銀法字第 10200362920 號令「銀行資本適足性及資本等級管理辦法」的規定：金融機構的資本適足率在 2015（含）年以前至少須達 8%以上，2016 年為 8.625%以上，2017 年達 9.25%以上，2018 年達 9.875%以上，2019 年以後每年須達 10.5%以上。

三、深耕現有房貸族群的保險需求，有效提升其他保險商品的銷售。

保險已是現代人所必備的風險管理工具之一，所以有效提升消費者對個人或企業的危險意識，教育危險管理的方法，並提供適合的保險商品，除能善盡企業的社會責任外，亦能增進企業的公司形象。因此，銀行端可以依符合房貸族群的需求所需的房貸火險商品基礎，建立起投保保戶的資料庫，定期分析保戶的需求，配合社會新聞適時提供有關的商品訊息。由房貸相關保險商品擴大到其他財產保險或責任保險，帶動整體保險商品的銷售成長，增進佣金收入，有效提升股東權益，進而維持法定資本適足率的目標。

四、強化人身保險的商品組合行銷。

對於人身保險部份，可開發套裝專案，例如：開辦房屋保障型貸款專案，直接將房貸保險涵蓋在貸款金額中，與一般的房屋貸款專案做利率上的區別，原則上為一般專案再減碼一碼。預定利率上升，壽險保費的預定利率也會上升，將使得保費便宜，更易行銷壽險商品，並可擴及銷售壽險商品的附加險種，附加險種通常佣金率也會比較高，例如：長期看護險、醫療險等，或是可設計為還本型以符合民眾喜好儲蓄的習性。對商品而言，銷售方式變多樣化，對借款戶更具吸引力；對銀行而言，一來可提高利潤（佣金收入增加），二來可確保銀行債權（借款人往生理賠金代償貸款），使銀行更願意提供較優惠的條件（如：降低利率或是減免手續費）給選擇投保房貸壽險的借款戶，成為良性循環的借款模式。

參考文獻

- 一、李禮仲(2008)，「新金融商品－「房貸綁壽險」的風險」，財團法人國家政策研究基金會，財金(評)097-137 號。
- 二、陳逸文（2000），「銀行授信之風險管理」，台灣金融財務季刊 1:1，頁 87-91。
- 三、陳妙真(2004)，「現金流量分析簡介」，華銀業務報導 22，頁 21-27。
- 四、陳坤信(2003)，「銀行保險 Bancassurance」，華銀專題論述 9，頁 1-6。
- 五、楊蓁海（2006），「我國銀行授信行為與景氣循環的關係：兼論新版巴賽爾資本協定的順循環影響效果暨其因應之道」，中央銀行季刊 28:1，頁 43 -72 。
- 六、楊蓁海（2007），「我國存放款利差減少原因剖析與因應對策」，中央銀行季刊 29:2，頁 45 -79 。
- 七、新巴塞爾資本協定持續研議工作小組壓力測試分組，銀行信用風險壓力測試作業指引，2011 年 12 月，頁 4～5。
- 八、廖俊男(2005)，「金融體系壓力測誦之認識與應用」，中央銀行季刊 27:3，頁 45-74。
- 九、鍾經樊(2009)，「壓力測誦的架構」，中央銀行季刊 31:2，頁 7-34。
- 十、Gardner, M. J., and D. L., Mills, 2001,“Evaluating the Likelihood of Default on Delinquent Loans,” Financial Management. Rationing and Non-price Loan Terms:A ReExamination,” Journal of Banking and Finance, 17, pp.405-416.
- 十一、Stanley, T., R., Craig, and L., John, 1995,“Loan Pricing,” The Bankers Magazine , 178, pp.37-41.
- 十二、國泰房地產指數網址：http://www.cathay-red.com.tw/about_house.asp
- 十三、金融監督管理委員會銀行局網站：<http://www.banking.gov.tw/ch/>