

中文摘要

本研究透過了解德、荷、美、日、瑞士等國合作金融機構之組織概況、經營特質、股金制度及強化風險承擔能力機制，探討其系統金融之運作機制與社員入出社權利義務責任等相關規範，對風險承擔能力與相關措施等，作為我國信合社資本穩定化應改善方向之建議。

從德、荷、美、日、瑞士等國合作金融制度之分析，可歸納以下結論：

(一)德、荷、日、瑞士等國合作金融體系都朝向兩級制，包括基層合作金融機構與上層中央合作銀行。基層合作金融機構仍維持合作組織，上層機構為下層出資設立，合作銀行集團日益重視命運共同體之相依關係。

(二)中央合作銀行除扮演資金融通、匯兌清算、金融商品研發，並透過其子公司提供多元性金融商品(如德、荷、日、瑞士)，日本並針對經營惡化地方合作金融機構，設置以中央機構為主體的強化經營體質措施，進行輔導；荷蘭、瑞士除對地方合作銀行進行稽核、監督外，並設置集團內相互保證制度、債務保證制度，維持集團銀行信用力。

(三)地方合作金融機構不斷透過同業合併，擴大規模，提升競爭力。並不因規模擴大忽略了合作本質，日本地方合作金融機構不斷強調利用人緣、地緣優勢，加強關係金融(Relationship Banking)，荷蘭則強調社員參與合作銀行經營，並提供相關社區服務維持社員緊密關係，美國儲蓄互助社更是致力推行金融教育普及化，幫助社員具備金融知識，提供優質服務，尋求差異化之利基。

(四)各國合作金融機構面對股金不穩定性之特質，也有不同因應措施，德國乃規範在會計年度結束前 3 個月提出，但依章程規定最長可達 5 年。荷蘭已取消社員出資，由中央合作銀行發行社員憑證，可於固定期間向地方合作銀行提出轉讓，以競標方式讓售其他社員。美國並不視股金為資本，可隨時提領，但理事會有權要求社員須於 60 天前，以書面告知提領金額。日本信用組合則應於該事業年度末 6 個月前提出書面通知。瑞士只能持股轉讓，否則要等到第 4 年度因社員資格遭終止才能贖回股金金額

(五)資本穩定化措施方面，合作組織之股金係屬第一類核心資本，然從德、荷、瑞士、日本信用金庫等國合作金融機構資本結構分析可知，股金佔自有資本比重並不高，保留盈餘、公積金比重相對較高。近年來更是以發行次順位債權、社員憑證(Rabobank Membership Certificate)、信託優先證券、共益證券(Covered Bond)等，以外部資本作為強化自有資本手段。

根據各國合作金融機構及其股金制度，提出以下建議：

(一)目前台灣之信合社，雖然合作金庫仍扮演部份上層機構的功能，卻無法在業務、稽核監查、風險控管、降低成本等帶給信合社集團效益。考察國外合作金融制度，在地方合作金融機構規模過小情況下，上層中央機構對地方合作金融機構之業務發展、輔導、監督等都有其重要角色。

(二)股金固定化並非當前急迫課題，實務運作上若因缺乏溝通，貿然實施可能引起社員誤解而加速退社。因此，考量實務運作與制度建立之平衡點，在溝通與凝聚共識前提下，長期可考量轉型為合作銀行，仍為合作社組織，維持一人一票，但可經營銀行業務；並搭配除法定退出外，退出時除非股金有人承受否則不能轉讓、或達一定期間後由合作銀行買回等配套措施，以達資本穩定之目的。

(三)若無法實施股金固定化，則維持股金穩定化乃為最可行作法。其措施包括：與社員維持緊密關係，讓社員能真正認同信合社存在價值，並針對社員需要提供多元化服務。另一方面，信合社也必須找到生存的利基點，回歸到地域合作金融的定位，拓展在地之核心業務，發展關係金融(Relationship Banking)；並透過與其他金融機構(保險、證券)之策略聯盟，創造多元性業務供給，以維持其穩健經營。

(四)致力提升公積金的累積，應是信合社仍應繼續努力的，因為公積金部份是最具穩定性。其次，與其分配交易金給社員，不如鼓勵將其轉換為股金，即社員將其分配交易金的一部或全部，轉購社股，避免盈餘分配後資本外流；或是比例認股，按照借款數量，認購一定比例的社股，認購比例可由社員(代表)大會決定。上述方式均是增加自有資本策略可考量之措施。再者，是否考量比照日本、德國，透過法令訂定，准予發行特別股、次順位貸款或債券，利用外部資金來強化資本，也是可考量方向之一。

(五)提升競爭力方面，主管機關應在分級管理原則下，針對表現優良信合社給予更大業務開放空間，至於信合社亦應積極拓展地方金融業務，例如：地方微型企業金融等，區別市場定位尋求生存空間。其次，在避免信合社流失或遭銀行併購前提下，為提升其競爭力及市場占有率，應開放分社或簡易分行設立。再者，國內信合社應尋出其在地金融之特質，對地方提供合作理念之社區服務，以此為其發展根基，描繪出核心價值之經營願景，創造共同利益(Common Bond)。事實上，在共同利益下，區隔市場定位，維持與社員緊密關係，自易形成穩定股金機制。此外，在當前金融環境下，信合社能彌補金融控股公司與商業銀行的服務不足，仍有其立足之空間，因此拓展在地之核心業務，發展關係金融，深化區域金融，仍應是信合社被看好的利基點。

Abstract

The goal of this study is to analyze and compare the credit cooperative system in German, Netherlands, U.S., Japan, and Swiss. From the comprehensive analysis of credit cooperatives' organizational structure, operating performance, paid-in capital, membership policy, cooperate governance, Basel II's impact and risk management in the above countries, we further propose a road map for capitalization and competitive strategies of domestic credit cooperatives.

First of all, we observe that most countries adopt a bifurcated cooperative system; in other words, a central organization and local member banks, such as DZ Bank (central) and Volksbanks Raiffeisenbanken (local), Rabobank Nederland (central) and Rabobank (local), Swiss Union of Raiffeisen Banks (central) and Raiffeisen Banks (local), Japan Shinkin Central Bank (central) and Shinkin Banks (local). The central cooperative bank generally plays a key role in funding, payment and settlement, financial product development, audit and supervision. Furthermore, to maintain the credibility and liquidity of the whole group, a cross guarantee or liability guarantee system is thus created on the basis of consensus and trust in Netherlands and Swiss.

With respect to the capitalization strategies, the equity funds of most countries' credit cooperatives have essentially been accumulated on retained earnings or reserves. However, in responding to the rapid evolution of the financial sector, issuing subordinated debt, membership certificate or covered bond is usually allowed to solidify the capital structure. Generally speaking, enhancing the relationship banking, fulfilling the cooperative principle, and maintaining a closer links with members are the key success factors of credit cooperatives in foreign countries.

As reference to the cooperative systems in above countries, we think that setting up a central organization is necessary in Taiwan. Regarding the capitalization and competitive strategies, it is essential for domestic credit cooperatives to maintain the capital stabilization, increase the retained earnings, strengthen the core value, reinforce the relationship banking, expand the business areas, and thus to establish a niche in the local market.