

3.2.3 普惠金融服務與商品

國泰制定普惠金融政策，強化推動力度，並在董事會督導下，由 ESG 策略委員會與轄下責任商品小組負責規劃與執行。除了提供保險、債券、貸款等金融商品與服務外，亦與社福團體等夥伴合作，提升金融服務的可及性、可用性與可負擔性，實現普惠金融目標。

|| 普惠金融商品與服務

分類	商品	目標族群	商品介紹	觸及客戶數	交易數量
 貸款	小額信貸	對資金具有需求但不易取得者	<p>國泰世華銀行 2019 年領先業界推出全自動化 APP 線上貸款服務彈力貸，能在國泰世華 CUBE APP 上，一站式完成申請、動用和還款，最快 5 分鐘核貸，廣受客戶好評。</p> <p>國泰世華銀行以客戶為中心，致力推出彈性自主、數位賦權的創新金融服務，希望無論客戶身處哪一個人生階段，如小資首貸、中壯年成家等，皆可透過國泰世華 CUBE APP 享有極致個人化的多元貸款服務。</p>	截至 2024 年底，循環型產品帳戶數為 76,714 戶。	截至 2024 年底，循環型產品撥款金額為新台幣 109.9 億元。
	社會企業優惠融資專案	社會企業	為幫助社會企業得以更加靈活運用其商業模式解決社會問題，擴大社會影響力實踐永續目標，國泰世華銀行自 2017 年起與台北市政府合作推動「社會企業優惠融資專案」，與財團法人中小企業信用保證基金攜手合作，提供符合資格的企業直接保證和低利率優惠貸款，本專案協助企業亦包含從事推廣 ESG 教育、活動規劃及物資捐贈媒合等具公益性質之公司行號，鼓勵企業朝永續方向前進。	截至 2024 年底，共計承貸 18 家社會企業申請案。	截至 2024 年底，已累計核貸金額約新台幣 8,988 萬元。
	微型金融優惠貸款	微型金融機構	為支持普惠金融，體現對於企業永續的承諾及決心，國泰世華銀行對柬埔寨最大的微型金融機構 Amret PLC 等 6 家微型金融機構提供融資作為支持，有助其持續發展既有微型及中小企業放款業務，成為這些企業穩定成長的後盾。	截至 2024 年底，共計承貸 6 家微型金融機構。	截至 2024 年底，已累計核貸金額約 5,818 萬美元。
 保險	小額終老	高齡族群、經濟弱勢	2017 年領先業界推出小額終老保險，提高承保年齡上限至 83 歲（一般壽險商品最高承保年齡為 74 歲）、放寬承保體況、降低投保保額下限，讓年齡較高、經濟能力或體況較差的民眾也能以銅版價買到基礎壽險保障。 (以 60 歲女性，投保 10 萬保額，繳費 20 年為例，換算每天只需要繳 11 元)	以 2024 年底，有效契約人數共 24.6 萬人。	截至 2024 年，為社會提供約 905 億的人身風險保障，累計承保件數達 27.1 萬件。

目錄

- 董事長的話
- 國泰永續影響力故事
- 關於國泰金控
- 永續評比與獎項肯定
- 01 永續策略與治理
- 02 氣候
- 03 健康**
- 04 培力
- 05 永續金融
- 06 永續治理
- 07 附錄



目錄

- 董事長的話
- 國泰永續影響力故事
- 關於國泰金控
- 永續評比與獎項肯定
- 01 永續策略與治理
- 02 氣候
- 03 健康**
- 04 培力
- 05 永續金融
- 06 永續治理
- 07 附錄



分類	商品	目標族群	商品介紹	觸及客戶數	交易數量
 保險	微型保險	經濟弱勢、原住民族、農／漁民、社福／慈善團體、身心障礙者	<ul style="list-style-type: none"> 自 2009 年，國泰人壽與國泰產險領先業界推動微型保險，積極與縣市政府及社福團體合作，提供基本保障予需要微型保險保障的弱勢民眾。 國泰人壽於 2023 年首推網路投保微型保險，讓經濟弱勢或特定身分族群享有更便利的服務體驗。 2024 年度，國泰人壽、國泰產險獲金管會保險競賽七大獎肯定，包括國壽微型保險競賽「保險公司組第一名」、「身心關懷獎」與「衝刺獎」三個獎；產險則榮獲微型保險競賽「業務績優獎」積極守護弱勢族群。 	截至 2024 年底，國泰人壽與國泰產險承作之微型保險有效契約業務共承保 21.7 萬人（國泰人壽：16.8 萬、國泰產險：4.9 萬）、有效契約件數共 4,059 件。	截至 2024 年底，國泰人壽承作之微型保險有效契約承保保額達 577.75 億元。
	高齡友善商品	高齡族群、經濟弱勢	<p>國泰人壽觀察到在國人平均餘命不斷延長以及醫療費用持續攀升的衝擊下，許多高齡族群面臨無法找到符合需求的保險商品的困境，因此國泰人壽推出業界首創「高齡專屬保險商品」陣容，保障範圍包括癌症、住院、手術、長期照護、意外等多元保障，且最高年齡提高至 80 歲（一般醫療險商品最高承保年齡多為 65~70 歲），並透過商品內容簡單化、放寬承保體況及降低投保保額下限，讓預算有限的高齡族群也能買到醫療保障。（以 60 歲男性，投保高齡專屬長照保險 5 千保額，繳費 20 年為例，換算每天只需要繳 16 元）</p>	累計至 2024 年底之新契約人數共計 14 萬人。	截至 2024 年底，共銷售 16.6 萬件。
	農業保險	農民	<ul style="list-style-type: none"> 隨著極端氣候加劇，農作物收穫量面臨風險也隨之提高，國泰產險以核心職能協助各族群面對氣候變遷風險，於 2016 年發行首張芒果農作物保險（政府災助連結型），承保芒果之颱風、豪雨、寒害、高溫（焚風）、霪雨損失，後續推出芒果農作物保險（區域收穫型），以及番石榴農作物保險（颱風風速及降雨量參數型），針對不同的農作物特性設計個別化保單，並根據氣候、收穫變化，調整保單內容，例如，2017 年，「芒果農作物保險（區域收穫型）」以區域收穫量做判斷，當實際收穫量低於保證收穫量時，即可理賠，使農民得到更符合實際種植情況的彈性理賠條件。 此外，國泰產險為了精準提供理賠服務，農業保險導入數位自動化服務、推出理賠即時通，並調升賠付比例，幫助農民減少颱風、豪雨所帶來的損失。2022 年「番石榴農作物保險」已適用理賠即時通工具，在符合天災豪雨標準時，國泰產險第一時間便啟動保險理賠機制，主動發送關懷簡訊通知，在最短時間內完成保險給付，使農民儘速完成復育及恢復以往產量。 國泰產險更透過積極參與農民座談會，協助農民建立保險觀念、風險意識及蒐集市場需求，透過定期檢視保單商品，調整商品內容，提供農民更完善保障。 	2024 年芒果災助連結型保險共理賠 154 件。	2024 年芒果險理賠金額共約新台幣 444.91 萬元。
				2024 年番石榴農作物保險（颱風風速及降雨量參數型）共理賠 112 件。	2024 年番石榴農作物保險（颱風風速及降雨量參數型）理賠金額共約新台幣 21.58 萬元。

|| 針對未充分受惠於金融商品或服務者提供非財務支持

國泰致力於提升特定族群的金融素養與財務健康意識，透過多元方式推廣理財教育，讓更多人掌握金融知識，強化財務管理能力。透過積極的教育與知識傳遞，國泰期望社會大眾皆能做出明智的金融決策，促進整體社會的財務穩定與生活品質提升。更多金融教育與反詐推廣請參考「[3.2.3 多元金融教育管道](#)」以及「[4.2 社會培力](#)」。

目錄

- 董事長的話
- 國泰永續影響力故事
- 關於國泰金控
- 永續評比與獎項肯定
- 01 永續策略與治理
- 02 氣候
- 03 健康**
- 04 培力
- 05 永續金融
- 06 永續治理
- 07 附錄

非財務性支持	對象	做法說明	社會影響力指標 (量化)
 財務或數位素養訓練	偏遠區域青年學童	大樹計畫 Tutor CUB 國泰世華銀行連續 2 年組成志工講師團，為偏遠地區學童舉辦 12 場金融素養課程，提供金錢決策所需知識與工具，協助學童建立正確的金融觀念。2023 年首次舉辦永續金融探索營隊，邀請大樹計畫贊助學校參與，結合環境教育，帶領學童深入認識銀行運作與金融場域。	2024 年大樹計畫金融教育案「Tutor CUB – 線上、實體」 受益學童數共 258 人 ，學童於自我肯定問卷中，對理財認知程度題項的分數達 4.8 分 (滿分 5 分)
	偏鄉區域高齡長者及學童	多元社會共榮計畫 為使金融服務不足的群體能夠獲得優質的金融教育，國泰證券自 2023 年啟動「多元社會共榮計畫」，以苗栗縣南庄鄉為試點，獲得相當好評與成效，更於 2024 年推出「金融教育益起 GO」活動，走進偏鄉與大專院校，為原住民長者、高齡長者、青年學子 / 學童提供金融知識宣導活動，提升其金融素養與防詐意識。此外，延續 2020 年對台東寧埔國小足球隊的支持，再次贊助應屆畢業生參與「畢業！帶課本去旅行」實境教學活動，讓學童帶著課本知識去探索世界，更提供他們金融知識與防詐騙教育，以及一日客服的體驗活動。	2024 年共計完成 40 場次金融教育活動、1 場次實境教學活動， 影響 1,218 人次 。
	具長照需求的高齡族群	微心計畫 國泰產險自 2023 年起推動「微心計畫」，攜手長照機構與社區據點，關懷具長照需求的高齡族群，並培養日常防災意識，強化風險預防觀念，實現全齡損害防阻，落實普惠金融。	80 位高齡里民
	青年	暑期校園夢想直販所—學子反詐宣導 自 2017 年起，國泰人壽舉辦「夢想直販所」營隊，幫助青年學子學習金融保險知識，並鼓勵考取相關證照。2024 年特別串聯全省各地刑警大隊或警政單位共同攜手合作，推動詐騙防制教育，提升年輕世代的求職安全與識詐意識。	17 場次， 觸及人次：797 人

目錄

- 董事長的話
- 國泰永續影響力故事
- 關於國泰金控
- 永續評比與獎項肯定
- 01 永續策略與治理
- 02 氣候
- 03 健康**
- 04 培力
- 05 永續金融
- 06 永續治理
- 07 附錄



非財務性支持	對象	做法說明	社會影響力指標 (量化)
 財務或數位素養訓練	青年	<p>■ 高中財金素養課程</p> <p>自 2021 年起，國泰攜手燃點公民平台與台灣財經素養教育推廣協會，開設「高中財經素養課程」，由集團主管與同仁授課，涵蓋理財、投資、金融產業與永續，幫助青年提早建立財經觀念，並啟發其金融職涯發展。</p>	112 學年度共計前進 46 校次、學員人次達 13,101 人、授課時數達 616 小時
	青年與高齡長者	<p>■ 國泰投信全世代基礎財金教育講座</p> <p>國泰投信推動全世代理財教育，透過 Y 世代基礎財金教育講座，幫助青年建立正確的投資與財務規劃觀念，培養資產管理與市場分析能力。以「退休理財專家」為目標，重視高齡族群的財務需求，針對銀髮族舉辦退休理財講座，幫助高齡投資者建立正確的理財觀念、喚醒防詐意識；藉由線上直播與線下活動擴大社會影響力。</p>	<p>① Y 世代基礎財金教育講座</p> <ul style="list-style-type: none"> • 舉辦超過 20 場次 • 觸及超過 1,300 人次 <p>② 退休理財講座</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2024 年共舉辦 5 場 • 累計觸及人次 2,600 人
 提供儲蓄帳戶的誘因	偏遠區域族群	<p>■ 國泰金融服務站</p> <p>國泰世華 2020 年與全聯合作推出「金融服務站」，延長至晚上 9 點，提供開戶、數位服務、信用卡申辦等業務。服務站深入全台及離島 185 個偏遠區域，滿足當地金融需求，並成功吸引客戶主動前來諮詢。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 服務走訪全台及離島 185 個鄉鎮 • 其中涵蓋 40 個銀行局所定義的「金融分支機構家數待增加地區」 • 總服務量超過 15 萬人次
 商業管理工具或訓練	較為弱勢 (underserved) 女性，含女性企業家	<p>■ AWE 女性創業學院</p> <p>國泰參與「女性創業學院計畫」(Academy for Women Entrepreneurs, AWE)，針對創業 5 年內、員工少於 10 人的資源較稀缺女性創業者，提供商業管理工具或培訓 (Business management tools or trainings)，如商業技能、行銷策略及財務規劃訓練，協助台灣女性創業者走向國際。2024 年，國泰金控投資長程淑芬擔任 AWE 加速器講師，強化女性創業者的金融與財務知識，並幫助拓展業務機會。國泰金控贊助「AWE Demo Day 暨簡報競賽」，促進投資合作機會，並由國泰私募股權總經理胡全彥擔任評審，提供專業建議，支持女性創業者發展。未來，持續協助建構台灣女性創業生態系，推動更多創新與成長。</p>	影響 20 位女性提升金融工具與財務知識