

我還記得從前在美國芝加哥一個銀行裏實習的時候，常常看見佈告處貼有這樣的

通知：
「本行某部某君，為本社社員，於某月某日去世。本社同人，每人應分保險金幾元幾角幾分。除函請總務部於薪水單中照扣外，特此通知。」

同人互保壽險社啟

後來才知道，這個社是銀行裏面同事自動組織的。這個銀行，規模原是很大，全體行員人數總在二千以上；所以雖然沒有全體加入，社員却是已經不少。凡社員中有一個人不幸身故，就由全體社員平均分攤，送他家屬兩千元。不要誤會了，這二千元並不是「公份」，也不是「恤金」，却是他應得的保險金。因為社員多的關係，每次攤費，不過在一元三、五角錢左右。有的時候，雖則說不定要攤上兩三次；有的時候，也說不定兩三個月沒有攤上一次。所以平均計算，社員每年所付的保費，實在是極為輕微。

這種辦法，既沒有年齡的區別，又沒有體格的關係，祇要大家踴躍參加，實在是一個自助助人極好的辦法。有人說，這個辦法祇合於社員極多的組織，社員一少，每次付款太多，恐怕社員要負擔不起來。這層顧慮，是很對的。可是，社員一多，平均計算，他的社員死亡率也一定隨之增加。每次付款數目，雖然較少；因為付款次數增加的緣故，每年付款的總數，恐怕仍舊不能減少許多呢。

這種共同合作的辦法，在某種情形下，實在有不易實現的困難。不過真心想自助的人，決不會因此就拿這個問題攔過一邊的。現在人壽保險公司，在中國也已經極為發達

。我並沒有做任何保險公司的「跑街」，也沒有受任何保險公司的委託，來担負宣傳；可是我以為凡是有父母妻子，而沒有「恆產」的人，每年一筆保險費，是要看得和衣食住的費用一樣輕重，決不能節省的。

的確，從我們在銀行裏服務的人看來，拿一筆錢存做儲蓄，和拿同數的一筆錢去交給保險公司，比較起來，交給保險公司的錢，要吃虧得多。可是我們應得知道，存儲另存整付，按月繳存，要十年、十五年後，才能得到本息。倘使我們人人有「先知之明」，穩定可以過得去的，那是保險公司實在是以取消。不過事實上，單儲蓄而不保險的人，總有一小部份要失望的。

不要誤會了，我不是在鼓吹保險，權殘儲蓄。保險有保險的功用，儲蓄有儲蓄的功用。儲蓄固然不能替代保險，可是同時保險也萬不能替代儲蓄。我現在正要說到儲蓄上面來了。

我們一般父母具存，妻子無故，而沒有恆產的人，應當保足壽險，完全是為萬一有意外時候，用來做父母妻子生活的保障。這層道理，我已經在前半明言、半暗示的說過了。總之，儲蓄是逐漸才積得起來，所以非經相當時間，就不會積有成數。在沒有積得成數以前，可以保得住自己絕無意外，事實上似乎又是絕無把握。所以投保壽險，是來彌補這個缺陷的。

可是單保壽險，而沒有相當儲蓄的人，又有他的缺陷。單保壽險的人，萬一是「老當益壯」起來，十年、二十年、三十年活下去，到了六七十歲，不能再照常工作，不能

再照常賺錢時候，就要起恐慌了。到那時，非特一家生活，難以照常維持；就是一身的生活，恐怕也會生起問題來。到了那個地步，再想着自己為什麼「老而不死」是已經嫌晚了。

所以，單單有儲蓄而沒有保險的人，就毫無不測之備；單單有保險而沒有儲蓄的人，就缺少養老之資。須得有把握在五六十歲以前，決不會有什麼意外的人，才可以不必保險；須得有把握在五六十歲以後，決不會生活上發生問題的人，才可以不必儲蓄。

其實，我們需要儲蓄，還不是單單為着一個養老的問題。凡是預計家庭中不可避免的未來意外開支，好像尊長喪葬費。昆季婚嫁費、子女教育費等等，都應得預先用儲蓄的方法，預備起來，可以免得臨時慌慌張張的東張西羅，負起債來。

有一部份人，在原理上面是極贊成儲蓄和保險。他們所以沒有儲蓄和保險的緣故，據說實在是「力有不逮」。這說不定也是事實；不過，我對於這個理由，還不肯「不折不扣」的完全接受。寫到此地，我又想到了一樁從前人家講給我聽的故事了。

我有一個朋友，他從美國留學回來，已經有十三年。他曾經做過銀行經理，也會經做過大學教授。抗戰前，和我講這許多話的時候，據他說，他仍舊沒有什麼儲蓄。可是他這樣說：「我有一位親戚，他的薪水是從十五塊錢開始的。到了現在，每月的收入，也不過在五六十塊錢左右。可是他在這八九年中間，已經積蓄了四五千元錢。我這十年來的收入，平均至少比他要多上十倍。我不知道我賺的錢，都化在什麼地方去的？我

更不懂，他怎麼樣能積成了這一大宗款子？

「能儲蓄，不能儲蓄，決不在每月收入的多少。所以往往有每月收入四五百塊錢的主人，反會欠了自己家裏每月賺四五塊工錢的老媽子幾百塊錢。」我的朋友這樣感慨地說。

拿「力有不逮」作爲一個不保險、不儲蓄的理由，我們是不肯「不折不扣」的完全接受的。「是不爲也，非不能也！」孟子這兩句話，我們在這裏似乎可以借用一下。

倘若我們拿西洋鏡拆穿來講，每月賺幾百塊錢以上的人，每月提出幾塊錢來做儲蓄或是保險的用途，實在不會覺得什麼不方便的。你若不提開這一小宗的儲蓄和保費，你將全月的收入一起用了，手頭並不會覺得特別寬了一些；就是你提開了一筆儲蓄和保費，手頭也並不會覺得特別緊了一些。因爲有錢在手頭的時候，就會不知不覺的多用幾塊錢；沒有錢在手頭的時候，就會自然而然的少用幾塊。我們一個人的用錢，着實有些彈性，大致總是「能屈能伸」的。明白了這些心理，我們就會覺悟到：不儲蓄，不保險，錢一樣總是全部化盡的。照這樣講，儲蓄了，保險了，豈不是好像白儲蓄着、白保險着的嗎？這種便宜事，大家爲什麼不做呢？

保險學權威許伯納氏 (Hutcher) 會說過：「凡有贖家家庭之義務者，均宜藉人壽保險，以資保護。……我人應視不保險者爲犯罪。」

儲蓄一得

三十一年六月廿八日，本局特約演講

王志華講演
祝紀和筆錄
鄭福熙錄

我不想說什麼客氣話；我打算把我辦理儲蓄的一點小經驗，就是我所親自聽見、看見和經驗的幾件事，提供出來，聊作諸位的參考。這也許太主觀了；可是在諸位面前不能說太主觀，因爲諸位是以儲蓄爲終身事業的。現在想舉出三件事，來和諸位談談：

第一件，我最初進銀行的時候，是主持一部份儲蓄業務。有一天，坐在櫃檯內，隔開不遠，看見一個人走進來，像工人樣子，有點土頭土腦，想必初次踏進銀行，東張西望，問一個櫃檯上的人：「儲蓄在那裏？」當他找到了儲蓄部之後，躊躇了一會，就從口袋裏掏了半天，掏出一包東西來。櫃檯上沒有欄杆，我看得很清楚。他很謹慎的把包打開，一層是布包，再一層是紙包，第三層又是紙包，一重一重，最後掏出幾張很新的鈔票和幾個銀角子；又數了一數，問一位同事道：「能不能存在這裏？」那同事很和氣回答他說：「可以！」並且立起來很熱懇的招呼他，接受了他的存款。有多少錢呢？總數不足貳拾元。我注意着這個人的神情，他懇切非常，眼不轉睛地望着接收存款的人，幾乎一直注視到手續辦了，他把摺子藏好後，才欣欣然走開。

第二件事，是我親自聽見和看見的。我在櫃檯裏面有空的時候就喜歡注意到櫃檯外面來往的顧客。顧客中有一位廣東老媽子，她慣常隔幾天存一點款子進來，有時也支一點款子出去，經過了相當時候，彼此已經很熟。因爲儲蓄部份對於顧客比較容易親熱，往來稍久，就夠互相熟識，路上碰見，也可以點頭問問好。所以我們對於這位女顧客，大家都不生疏；她也很歡喜和我們儲蓄部裏的一位女同事往來，當她忙的時候，她也願意等着。有一天比較空閒，這老媽子問出一個很有意思的問題，她說：「小姐，我這些錢攤在這裏，安安當當，安安當當？」那意思就是請她做一個顧問。親切到覺得這位行員可做她的顧問，真是不容易！而我們那位女同事，也很誠懇的問她道：「你放心好了！我剛才說的第一件事一樣，也同樣使我十二分感動；覺得一個儲戶，假如往來久了之後，他的情感，可以深切到認銀行同人如同至親。這是十幾年來，我所不能忘懷的事；也許再過十幾年，還是不能忘懷的！」

第三件事，是我親身經歷的。這是在櫃檯外，而不是在櫃檯內，易地以處，看怎麼樣？我一向的信心，認爲凡事要做得好，必須要身體力行；所以在我讀了幾本有關儲蓄書籍雜誌，將要進銀行辦理儲蓄的時候，就想向有經驗的人去討教，而且要在人家不知道時去討教。那時我在上海，在決定實現我的計劃之前，就預備了幾十塊錢，跑到有儲蓄部的各銀行去存儲。好在人家並不認識我，這樣走了幾天，有的五元，有的十元，拿去開戶頭。我踏

這一家銀行之後，必先看一看時鐘，然後把錢送給儲蓄部出納員；這時，他忙，我空，我可以看看櫃檯外面裏面，而最注意的看他們拿了幾十塊錢，要幾多少圓子，要費多少手續。這樣看了十幾家，都是儲蓄部櫃檯。有幾家銀行的行員，他們接待殷勤，和藹可親，給我一種很好的印象；有幾家銀行的行員，他們好勝不其關心我的事；有的看報談天；有的忙他自己的事情；有的接了錢去，也不向我瞟一瞟，有的手續辦好，便將存摺向櫃一擲；形形色色，不一而足。出來時我也看一看錶點，算一算開戶頭的時間，大都要在半小時以上。我的感想是：「他們太不關心我的事了！」五元、十元的數目，在銀行雖是小事，在儲戶却是大事。我抱了熱忱去儲蓄，却得了一種冷酷的反感，心裏實在有點不舒服。想到同樣待遇的儲戶，也都和我一樣的覺得不舒服。於是我把櫃當作一種教訓，希望「己所不欲，勿施於人」。

從上述三件小事情，我發生了三種感慨：第一，儲蓄真是可貴；第二，儲戶真是可愛；第三，銀行真是可憎。我從這三種感慨，又得了三個認識：第一，我認識了金錢價值的估計，是隨各人的主觀與效用而不同的。同是一元錢，在有百萬家產的人看來，價值很輕；然而在方才所說的第一位儲戶看來，價值很大，在第二位儲戶看來，也是很大，在第三位儲戶看來，也是很大。錢的價值的估計，既因人而有很大的差別，所以行員應當重視零星的儲蓄；不能因為有大宗的存款，而忽視了小額的儲蓄。

第二，我認識了一般儲戶的心理。儲戶看收受儲蓄存款的銀行，就是一個較安全、較穩固的寶藏庫。紙包既沒有保障，箱子也不大妥當，自己的袴褲也一樣靠不住；所以他很誠懇的把錢送到你這銀行來，相信你保管得比他自已更好。這樣說來，辦理儲蓄的人，對於這一點不認識清楚，對於儲戶決無同情，更不能取得儲戶的信任。

第三，我認識了本身工作的性質。我們的工作

，在人家看來，專是管錢。存款放款，當然是單純的經濟行為，然而事實上還包含一種教育的工作；因為儲蓄本身，就是一種民衆教育；對於儲戶的鼓勵指導，對於儲蓄的保管運用生利，藉儲蓄的機構而養成大眾節約儲蓄的習尚，這些都是含有教育的意義。

我總覺得，辦理儲蓄的人，如沒有上述三種認識，對於工作不會有好的成績。

我多少年來，就感覺到要儲蓄事業的發達，一定要發展郵政儲蓄金，這就是貴局方面所做的工作。諸位所經辦的，不論在內在外，直接間接，都是很辛苦、很繁瑣、很零碎的工作；但我敢說諸位的責任非常重大，諸位和民衆的關係也最密切。機構最大，範圍最廣的，就是郵局；有那一個儲蓄機構的分支行處，能像郵局這樣衆多，分佈的地點，能像他這樣廣大？所以利用機構的普遍，利用同民衆接觸機會的衆多，深入民間，提倡儲蓄，我相信祇有諸位可以做到。儲蓄局好像一株大樹，樹身粗大，根鬚蔓延，入土深，所以吸收儲蓄的力量，也非常偉大。儲蓄局不但在儲蓄事業中，就是在整個金融系統說來，也是極大的機構。我今天以一個同行，一個同志的資格，來同諸位談話，我想再提出三個字來，當作我們的信條，彼此互相勉勵。

第一是「誠」。我們日常接觸的，不是普通人。有經驗的人，一定知道儲戶大都是親自來存付的，不假手於他人；他在忙中抽空而來，跑了許多路，有時化的車錢也許比收的利息還多，把他心血換來的錢信託給你，彼此的關係何等密切，你如若不親切的招呼，不慎重的接收儲蓄，他將要感到何等親切的招呼！所以辦理儲蓄的人們，待人接物，均須出之以「誠」，誠則生同情，有同情然後才能

親切。

第二是「勤」。儲蓄存款，可說零星到極步：存入一元，就可開一個戶頭，要費相當的手續，開後第二天，他如要提取壹元，也得同他辦理，很瑣碎，很麻煩。假如不「勤」就會感覺到討厭，不耐煩，不高興；因自己的不高興，也影響儲戶的不高興。像這樣的辦理儲蓄，怎樣能够發達呢？所以辦理儲蓄的人們，須要習於「勤」，而且還要有耐性。

第三是「忠」。這裏所說的「忠」，是指忠於職守而言；因為忠於職守，則能樂羣，感覺到所從事的工作之有意義與高尚。我認爲辦理儲蓄，不獨感覺到自己是做一個教育家，同時也是一個社會運動者。譬如上述的三件事，從旁用冷靜的頭腦去看，都感覺得很有意思：工人有工人的態度，老婦主婦也有各別的神情和不同的心理；他們很誠懇而很急切的需要我們幫忙，一元一元零數的積聚，對於社會經濟可生何等重大的作用。倘能如此去想，同時再用心去找尋，自有無窮樂趣在其中。所以辦理儲蓄的人們，要能「忠」於職守，才能久於其位。

這三個字，卑之無甚高論；但做到這三個字，則辛苦可得到解慰，不高興的情緒也就沒有了，久而久之，可以體味到與我接觸的顧客，個個如我的親戚朋友。如此辦理儲蓄，就可得到儲戶和社會的信任；信用一經建立，則力量無窮。最後我敢再提一個結論：今天我們大家在一塊，我不當我是一個外人；我要將辦理儲蓄做我終身職務，我希望諸位也是如此。因此站在同志的地位，願以一得之愚，貢獻諸位。今後諸位實地工作，所獲得的經驗和資料，一定會比我豐富；再過多少年，由我來聽諸位的演講，聽諸位的經驗之談。

如何發展壽險業務

郭玉峯

壽險人壽保險，為郵政營業事業之一。溯自民國廿四年開辦迄今，倏歷七載，成績殊夥，未能與其他業務均獲發展，洵屬遺憾者也。考其原因，不外下列數端：

- (一) 缺乏宣傳；
- (二) 手續繁複；
- (三) 保額太低；
- (四) 人材缺乏。

吾人如欲發展壽險業務，必須針對事實，力謀改良，方克有濟。作者對壽險業務，本係外行，其手續與章程，業有同仁撰著巨文，載諸本刊，姑置不論。茲特不揣固陋，就如何發展壽險之途，略貢數語，以備當局之採擇，而求就正於諸同仁。

(一) 宣傳方面

(甲) 調整機構——查現行制度，財務歸辦下置儲蓄推動組，職名思義，其推動範圍，僅及儲蓄、匯兌兩部門，似嫌狹隘。為應事實需要，可改稱「業務推動組」，其推動之對象，當然不止儲、匯兩部門，其餘凡屬本局業務方面之擴展與促進，均由該組負責專責，設計推廣。如目前側得壽險，即對壽險業務，努力宣傳，加倍督導。該組的構成份子，一半為資深郵員，對各部門有相當之經驗與心得者，担任設計，在內部工作；一半就員佐中遴選，或特地徵求此項人材，担任外勤宣傳工作，以廣招徠。

(乙) 擴大宣傳——一幅漫畫，其暗示之效力，遠勝於萬張宣言。在歐美先進國家如是；而在文盲充斥之中國，益徵斯言之非謬也。所謂宣傳，應力求深入民間各階層。我國不懂文學，而亦無暇看字者，如恆河沙

數，捨漫畫而外，有何其他較好方式？設全國各局所門首，繪一較大之布質漫畫，並將章程扼要附錄；並遍及窮鄉僻壤，隨到隨寫，週而復始，花樣翻新，惹起民衆之注意。民衆有所詢問，即以口頭解答，經過相當時期，自不難使民衆有深刻之印象。各地之國民月會，或其他集會，可以隨時派員參加，藉機講演，以收宏效。並在各地之報章雜誌，時常撰文登載，廣為宣傳。

(丙) 實施強迫——除一般平民得勸導投保外，應由總局呈請行政院通令全國各機關、各法團、各學校、各工廠、各礦場，一律強迫依法投保（約法有明文規定）。本局簡易壽險，為國營事業；國民應有服從政府投保之義務，此為利己利國、公私兩便之舉，並非過分。試察近年來吾國極力推行之節約建國儲蓄券，其所以能收宏效者，泰半由於政府強迫也。本局對壽險業務，何妨採此步驟，而謀有效之拓展、積極之推進！

(二) 手續方面

關於投保及移轉之手續，現行制度，相當繁複；應在可能範圍，力求簡捷，便利民衆。如遇不識字者，可由局員代書，竭忱歡迎，不應有厭倦之態，俾社會人士，對本局有良好之印象，因而促成吸引保戶之動力。

(三) 保額方面

原定保額太低，在現時生活程度高漲之下，區區五百元，何足以慰死而安生？閱本刊第十三期，藉悉本局已呈准行政院將保額提高至五千元，最近業已施行。對壽險業務之推動，裨益

(四) 人材方面

本局向無專門壽險人材，故開辦以來，多係由一知半解或不知不解之人經辦，以致手續遲鈍，舛錯滋多，往返駁擱，費時誤事，工作之速率何在？工作之效率何在？坦白言之，辦理壽險業務，而無壽險人材，欲求其發榮滋長，誠緣木而求魚也。人爲一切事業之母，無人材則一切無從談起！每一郵局專設一人辦理壽險，固爲事實所不許；但最低限度，應積極訓練一批壽險人員，作爲推動壽險基本幹部人材，分發各區切實指導壽險業務。仿照儲蓄推動辦法，此項人材以一部分發各內地局巡迴指導；一部在各區管理局、各儲蓄分局、及各一等局，專辦壽險業務，以專責成，而利推進。總期經辦人員，對壽險之意義，已有充分瞭解；對壽險之法規，真正明白；對壽險之手續，能處理嫺熟；庶可工作上無窒礙，推行盡利也。

(五) 勸保競賽

復次，舉行「郵政員工勸保競賽」，獎勵員工介紹保戶，亦爲易收實效之方策。總之，爲政在人，苟能上下一心，數管齊下，作熱烈之推動，與積極之提倡，將來發展，正未可量。

(六) 保費之用途

最後論及保費之用途。果爾壽險業務普遍發展至吾人預期之境，所收保費應如何運用，亦爲值得研究之問題。若果存本局，則有折成本；若轉存銀行，則得不償失，皆非所宜。郵意最適當之處置，莫如投資於生產事業：一方吸收民間游資，一方補助生產建設，因而完成「國壽民」之雙重使命，功深利溥，孰逾於斯？吸收保戶與運用保費，要相關連，要有意義；如不善爲之用，則失其特殊之價值，形成無意義之贅疣。本刊爲備諸同仁共同研討業務之園地，既不必諱過，亦不必翻舊，故敢獻其愚忱，縷述如上，以冀當局之注意焉。

——廿一年八月五日，蘭州，陝西分局——

簡易壽險業務進展遲緩之原因

諸子景

本局自開辦簡易壽險業務以來，已將七載。其間經本局保險處諸同仁的努力經營，與交通員工的熱心倡導，爭先投保，業已奠定簡易壽險事業之基礎，但與我人之理想，尚相去遠甚。「七七」事變，全國軍興；再加國人之墨守古舊；壽險業務之推行，不無窒礙。但壽險法規之限制過嚴，與以往壽險業務員推行方法之欠善，似亦為要素。爰將簡易壽險事業創辦七年來所以未能普及推行之因素，分列如后：

(一)保險金額之過低 簡易壽險，本以中下階級人民為對象；故於最初創辦時，保額即經由立法手續，加以適當之限制，定為由國幣五十元起至五百元為止。在戰前，此五百元之數，已不為小數，惟「安家防老」，則似尚嫌不足。溯自「七七」抗戰以來，物價一再上漲，幣值無形貶落，五百元之數，目前已不足以置辦身後之物，豈談「安家防老」！聞最近立法院已通過提高簡易壽險保額最高為五千元之法令，不日即將公佈施行，裨益壽險業務之發展，洵非淺鮮。

(二)死亡賠款時間之限制 簡易壽險為求手續上的便捷起見，故對於所請參加投保之被保險人，僅由局員作外表上之會晤，一律不予檢驗體格；同時為避免少數保戶之投機取巧，故於死亡賠款時，訂有一年及兩年以上之時間限制，而分別給付保險金額半數及全數。此項辦法，雖予一般存心欺詐者以一打擊；但亦即為簡易壽險所以不能普遍推行之致命障礙。依據常理之推測：際此兵荒馬亂，前後方不能劃分及死時隨時威脅人民之時期，當為壽險業務發展最良之機會。但因死亡賠款時間之限制，投保人於最初一年或兩年以內死亡，祇能得部份之賠款，你想，當此隨時有死亡危險之現在，何人肯放棄目前之保障，而反為一年或兩年以後之存亡

作打算？簡易壽險最初所以訂有死亡賠款時間之限制，既為防止少數人之投機取巧；而一般工廠或公私團體，其所錄用之員工，體格不可謂不健全，全體一律投保，更無所謂投機取巧，則死亡賠款，當可不受時間上之限制！即對於一般普通契約，只應儘量加以縮短。在投保入初次整請加入保險時，應採用較嚴格之挑選。我人應抱定「甯少毋濫」之主張！

(三)保費率之過高 簡易壽險，本為社會福利事業之一種，故其最大目的，在普及社會全民福利，而不可以營利為前提。簡易壽險既負有此項偉大之使命，故其保費率之計算，務宜力求減低；即在規定徵收之保費中，除大部份作為契約之積存金外，僅可包括極小部份之專業費用，以符合福利事業之主旨。最低限度，亦不應超過一般以營利性質之保險公司之保費率為標準。惟簡易壽險因內部手續繁複；如普通保險公司，保費為每年繳付一次，每戶所繳保費數額，又較簡易壽險大數十百倍不等，其專業費用，僅須全部保費之極小部份，即可應付；而簡易壽險，為便利一般貧苦階級投保起見，保費改為每月由本局徵收，保費又多為元角毫之數，手續繁雜，收入保費反少，故專業費用，較普通民營保險公司為大。因上項專業費用之浩繁，故保費率不得不較一般商營保險公司為高。將來如壽險事業日趨發達，收入保費遞增，專業費用百分率減低時，保費率當設法減低，以符造福社會、普益全民之宗旨。

(四)招徠佣金之微薄 壽險事業之設有佣金制度，乃所以予一般業務人員招徠新契約之鼓勵；故一般商營保險公司對於業務人員招徠新契約所酬佣金，莫不從優給付，所謂「重賞之下，必有勇夫」，以廣招徠。查簡易壽險自廿四年冬創辦以來，最初，招徠佣金之核給，僅為該新契約月繳保費之

百分之二十至三十；並簡易壽險保戶應繳保費均為元角之數，故每次佣金之核發，幾多為角分零數，其與普通保險公司之從優給付，不可以道里計。嗣經一再修改，現已提高至月繳保費百分之一百五、六十；如再加特種佣金之給付，幾達月繳保費百分之二百；若再經提高保額，保費遞增後，一次佣金所得，差已可觀。厚賞之下，業務之蒸蒸日上，不難計日以待！

(五)壽險業務人員之不能稱職 因簡易壽險佣金之過低，故頗多優秀業務員，不願來局應職；其來局者，亦因循塞責，敷衍了事，致事業前途於不顧。以往甚或有契約尚未成立而被保人已臥病致死者，業務員之怠忽職務情形，概可想見。壽險業務員首重商業道德；其於保戶，更應開誠相待，寓招徠於宣傳，以收事半功倍之效。

以上五端，均係簡易壽險所以未能普遍推行之原因所在。方今負責當局已一一設法予以改善，想壽險事業之發展，當不難指日以待。

「儲匯服務」徵稿簡約

- 一、文體 來稿不拘文白話，一律歡迎。但專習性質者，務求條理明晰，信通易懂；小品性質者，務求雋永深刻，生趣動人。
- 二、標題 來稿一律加新式標點。
- 三、體式 來稿請用有格稿紙繕寫清楚，勿用鉛筆或紅墨水書寫，勿橫寫，勿寫兩面。
- 四、字數 來稿字數，專習性質者，每篇以五千字為度；小品性質者，數百至三四千字不為。
- 五、增刪 本刊對來稿有修改增刪之權。
- 六、原文 來稿如係翻譯或文摘，請附原文；此項原文，隨後奉還。
- 七、姓名 請詳註姓名、服務部份及通信地址。來稿以真姓名發表為原則。
- 八、致謝 來稿一經採載，每千字致酬十元至廿元，於出版後致送。特別稿件，得酌致特酬。
- 九、寄稿 來稿請用快函寄廣東上清寺郵政儲金匯業局秘書室「儲匯服務」編輯部。

徐青甫先生訪問記

祝紀和

本局徐局長之尊人 青甫先生，年高德劭，生平奔走國事，對我國金融財政，貢獻甚大，足資青年模楷；近奉 委員長召來渝，本刊茲特派員前往訪問，並記述訪問經過如次，以饗讀者。

編者

是一個炎夏季節的早晨，記者從上清寺驅車去化龍橋，目的是去拜訪一下久仰盛名新近才從江西到渝的金融財政界前輩徐青甫先生。

車抵化龍橋，就由熱鬧的街市轉入荒僻的村野，空寂寂得很，祇有樹枝上受不住高度熱浪的奇迫而在嗚呼着。記者在山腰裏轉彎抹角地走到了中國農民銀行的門首，警衛指向傳達室要我登記，我就填上了一份會客單，然後一位工友把我引到該行徐協理的公館。

這是一幢孤單單的樓房，距該行的辦公處有相當的路，那裏已經不見滴滴搭搭的算盤珠聲；是那裏清靜、那麼幽雅！

記者踏上石階，一位林先生就來招呼我；當我说明了來意後，他引我進一室；靠窗寫字檯前端坐着一位慈祥的長者，原來就是我要訪問的徐青甫先生。我上前恭敬地招呼他，通報姓名，奉告來意後，再把預擬的訪問大綱遞給他。他很客氣地站起身來，接過那張紙去看，然後引我到對面一間屋裏去坐定下來。

當他在端詳地覆讀訪問大綱時，他那端莊憂鬱的外貌，深深地印在我的腦海裏；頭頂大部已禿，剩下的也是些銀白色的髮根；方大的耳朵，貼伏在髮際；炯炯的目光，發出特異的光彩；銀色的鬚毛，既長又密；上唇留有一撮銀鬚；下額剃得精光；身穿一套白淨的衫袴，精神是顯得那麼矍鑠。

啊！

他把藤椅移了一移。我見他的視線已經從紙上移到我的身上，我就開始我的訪問工作了。首先我就請教他的家世。

他呷了一口濃茶，然後很溫和地語道：「我的籍貫是浙江杭州，原籍浙江鎮海。洪楊時代，先父在家鄉辦團練，保衛鎮海。之後，先父去杭州看先外祖，知道先外祖家中親屬八十餘人祇剩下家母和媳婦二人，家中無人照料，就由這位媳婦主持和先父成婚；但那時有這樣一個默契，就是徐氏子女中的二個要歸外家的。於是先父就在杭居住；先祖亦遷杭經營事業，購置房產；後來先父進學中舉，就棄武就文，並改以杭籍。」

他接着說：「先母產男二——我是小的——一個，女四；我就依照規定，繼嗣外家，故幼年進學時就以余姓。」

「請您講述一些童年故事好嗎？」我這樣請求他。

他用右手摸摸禿禿的頭頂，好像有深長的回憶似的；剛要啓口時，中國農民銀行經濟研究處有三位先生來拜訪他，就打斷了話頭。

他對三位來訪者劈頭就問一句：「你們空下來作何消遣？」由此可見他老先生對青年日常生活的注意了。接着他指出了目前青年的苦悶：對時事問題的焦慮，對教育內容的空虛，對生活費用的恐懼

，在使年青人失望。他越發精神越發健旺了，他說：「我在二十年前就對人家說過，中國這種現象不對，青年所學習的東西，都和技术分開，將來知識份子越增加，勢必生產力越減低，還在今天已充分地表現出來了。往往一個受有教育的青年，他就是個消費者，決不是個生產者；他不能拿起鋤、犁等來耕種，也不能使工業方面增加產量，都是發表些空泛的理論。不合於實際的需要，這是非常危險的！」他滔滔不絕地指出了目前的危機，非常坦白，非常誠懇！

「呃，對不起！」他看了一下午時鐘說：「今天蔣委員長要我去談話，所以不能跟諸位多談了。」於是我就起身告辭。

翌晨，記者再去拜訪徐老先生。寒暄了一番，再繼續我的訪問。

「請講述一些童年故事如何？」我要求他。

他點點頭，然後說：「我昨天已經說過，我有兄弟姊妹六人，我是最小的一個。先父最疼愛我，在三歲的時候，還不會走路，他抱我在膝上，教我認字；四歲多時，讀「養蒙正圖」，識有三千字；在五歲的正月下旬，進先叔辦的蒙館，讀了一天書，而在這一天當中，把「三字經」、「百家姓」、「千字文」三本書都讀了，因為這些書上的字，在「養蒙正圖」裏都有的。說到這裏，他想了一想：「噯！我有一個問題，是在四歲時候開始，一直到了四十歲才獲得了解決。那就是聽到家母說：『人在天地之中，猶如雞蛋殼中的蛋黃一樣。』當時我很疑惑，宇宙之外有沒有別的東西呢？所謂有極還是無極？假如有極以外有邊線，那末無極到何種地步、何種樣子？這始終是個疑問，在我腦海裏盤桓着，直到四十多歲時，才得到了一個解釋。我認爲：宇宙是不斷擴張的，在一剎那間的感覺，似乎是有極的，但經過變遷後，又擴大了，實在是無極的，因爲由無而有，無不能限制有，雖有實無。」

我問：「請教先生對家鄉的印象怎樣？」

「杭州市是我的家鄉；西湖三竺的風景，至今戀戀在心目中。但我們民族發展的方向，是由西而

寬的。我曾經有一個感想：我們的偉大的祖宗，由西方輾轉山到黃海，開闢了廣大的土地交給我們子孫，如果國家能够興盛，則我可以留戀我的故鄉；否則我願埋骨於崑崙，立碑東向。他很興奮，最後還加上一句：「這一次來後方，就是想看看民族的老家」。他的思想，與一般留戀於物質享受的滬、港等地度荒醉生夢死的生活的同胞，是不可同日而語了。

接着，我就請他憶述一些求學時代的經過。「剛才已經說過三歲識字、五歲祇讀一天書的故事了，這裏不再重複。現在講一些以後求學的經歷罷！」他頓了一頓，再說：「因為先父最疼愛我，恐我讀書傷身體，所以不叫我上學。我和先父寸步不離，先父喜歡釣魚，我常隨從他；他講故事給我聽，總是些好的古人故事，賢良英雄豪傑的事蹟，帶有教育的意味。七八歲時，又讀書，讀的是『大學』、『中庸』、『孟子』、『論語』三卷和『詩經』一部，祇幾天又轉學；九歲那一年的春天，先父在鎮海原籍逝世，先父奔喪赴鎮，因路途艱困，又加刺激，於九月間亦病逝，因此後來更受教育的機會了，一直到十二歲，先母感到我荒游可惜，才從趙先生受教。他加一句：『那時祇有三十元，學、膳、宿等費一切在內；現在不行了。』我點點頭。他繼續說下去：『在一年當中，讀了『五經』；但至年因無力求學，又中止。十四歲，進同善堂讀書，開始做八股文；因為八股文題每越出情理，我做的不合程式，到年終就被斥退，因此失學。十六歲時，重新進同善堂應童子試；那時家境非常艱難，不久又退學。十七歲正月初，從杭州動身到廣德、六安等處，在學幕中。其時中國正預備變法、創立學堂，我就擬訂學堂堂則；再感到自己沒有修習新學識的需要，就在書坊裏買了『算學』第一冊——『華氏算學』、第二部——『梅氏九章』二本書，對算術問題自己深思研究；就開方一項言，由平方、立方做到七立方，以自己的心思構成圖表；再買『中西算學大成』等書，將代數、幾何、三角等，約略涉獵。其間曾代過刑名、錢谷等館職。

廿歲多，因這時候有一個同門當浙江桌台的刑幕，我想在那兒謀事而回杭。但抵杭後，家中正是艱難有亟不可待之勢，就設法維持生活。二十一歲正月，有一回，我在街坊閒步，見有日文學校招生的廣告，學費是每月二元；自己很想學習日文，但學費無力負擔，故與同業家師商量，五人合湊二元一月，推舉一人去學，回來再轉授大家；那時我年齡頂小，記性較佳，就被推去學，費了三個月功夫，自己化了二元學費，季考結果，分數異乎常人，得免費繼續學習；到九月間，浙江武備學堂招日文翻譯，就被推去當助教，後來升任正式教授，担任日文及數學兩課。在那裏有七年光景，其間一直是半教半讀。他嘴角露出了微笑的姿態，興奮地說：『說起來很有趣，我一生的學費，就祇化了三十二塊錢』。

我接着說：『先生的壯年時代，一定充滿着奮鬥的事蹟，社會人士亟想知道，可否請告訴我一些？』「我在武備學堂任助教時，他說：『我的二姊丈過世了，遺孤三人，生活堪慮，就接回家來贖養；因為一家有十口的負擔，所以生活是相當清苦的。那時我目擊清政的黑暗，很有改革政治的宏願，適有梁任公的至友唐才常先生亦有志改革政治，會成立了一個正氣會；我雖然沒有加入，但既然志同道合，就成為摯友。在廿二歲那年的六月間，為義和團事八國聯軍攻入華北，預謀瓜分華夏，當時我異常憤激，擬赴甯垣死諫劉制軍峴莊；抵滬，去見唐，他勸我不要去，恐無補益；我告訴他這是我至誠，我預備自殺在他面前，以死來激勸他的良心；但抵南京後，被和緩拒絕，致未達目的。後來又擬與唐才常一同去漢，不意為了一塊錢船費，去向友人商借，被家兄探悉，強率而歸，未能與唐一同去漢；未幾，噩耗傳來，唐在漢被難，我幸得免。記者深深地為他噓了一口氣。他仍像潮湧似地講述他的往事：『到了杭州，我被認為有政治犯嫌疑，奉那時

浙江武備學堂的總辦很愛護我，恐我遭受黨禍，叫我在杭隱避起來。其時我會集有志青年九人組織一學存會，因感覺款項不足，就想去日本經商；但因俗務紛繁，擺脫不掉，祇得托友代辦，結果是失敗的。

「我把微薄的積蓄，拿來開了一家書坊，叫『圖書公司』，是杭州第一家書坊；後來再辦印刷局。

「廿七歲那年，趙爾巽做奉天將軍，擬改革奉省行政，於是我被選去奉天任職；中途患病，就擱了很久，到那裏，學堂早經開辦，祇得另謀他職，就担任巡警總局交涉股長（對日本辦理外交的）。這是我由學界轉入政治生涯的開始。

「後來升任行政科長。趙制軍調任湖北總督，我就任清丈稽核暨江海關交涉等職；趙制軍調川，再被奉天召回，當安東商埠警察局長，旋為長白山設治，派赴日本考察拓殖、金融諸務，約三個月。其間在神戶遇梁任公，他正在那裏避難，研究經濟學說；我就請他開了一份書單，買了若干冊回國，從這時起，我就開始隨意研讀經濟方面的書籍。

「歸國後，奉派籌辦奉天興業銀行，未成。那時葉揆初先生任大清銀行的監督，聘我去做東三省的密查。不久武漢起義，杭州武備學堂學生動員，困電密至，於是於九年九月間攜眷南返；但待抵杭，杭城已光復了十天，同學就請我在軍署任職；當革命軍會師南京時，因見同學中為了權位問題明爭暗鬥，我看他們思慮不純，不願捲入旋渦，就辭職。後來浙局旋定，遂迎先母居滬，經營碾米事業，不問政事。

「民國元年，被委為諸暨縣知事，屢辭不獲；到民國三年，因事務紛繁，遂借調考名義，辭却職務，去北平應第一屆知事考試，試畢分發湖北，因無意從政，到省翌日，即回杭州；不意湖北省省長魯道源任通城縣知事，不得已再作馮婦。民國四年春，感到政治情形複雜，又自請卸職，改入中國銀行服務。這是我由政界踏入金融界的開始。這時侍役端上了二碟子的土司，他邊吃邊等待

著我的發問。

「先生是金融財政界的先進，以往在這方面辛苦的事蹟，是值得金融財政界同仁效法的。不知道詳情若何？」我說完後，就昂起頭子傾聽他的敘述。

他放下手裏的土司，呷了一口茶，然後說：「我先進中國銀行，當奉天分行的出納主任；未幾，適值奉天兌現風潮迭起，為便利交涉起見，又被推為調劑金融委員會委員；平定風潮後，擢升為奉行經理。民國八年，調赴青島分行。民國十年，再調到浙江分行任副經理。民國十一年，我在舟山列島調查金融；那時浙江省省長易人，未得本人同意，就被派為浙江政務廳長；於是中行職務名義上兼任了二年，實際上都是由陳鶴士先生代理的。」

「後遇齊盧戰爭，浙省政事青黃不接的時候，我曾總攬軍、民二政七天；孫傳芳抵浙，就不與聞政事；並且不願再回中行服務，而於民國十四年正式辭職。」

「民國十五年，任浙江地方銀行董事長及總經理，整理行務一年。」

「民國十五年秋，蔣委員長率軍北伐；我被邀暗中幫助，成立浙江財政委員會，我與鶴士先生在上海主持。北伐軍抵滬，我就被委為第一任上海市財政局局長，未幾，即辭職。後來不做事，一直到民國二十四年，奉蔣委員長命，派為浙江財政廳廳長；廿五年改任為浙江民政廳廳長，至廿五年冬，西安事件以後，就卸職。民國廿八年，被委為浙江省參議會議長。現任中國農民銀行董事。」

徐老先生的經歷，已說得很詳盡了；我就再請教他的生活狀況。

他說：「我的生活很簡單；生平最怕應酬。我的起居飲食，不願意與常人顯得特殊。我感覺到：個人生活過於舒適，在內心上有一種痛苦。現在煙、酒都不來；烟本來是抽的，而且有三五年的歷史——自二十五歲至六十歲——但在民國二十八年三月裏，在船上想到前方將士的浴血苦鬥，我們後方同胞應當節約，所以我就拿戒烟來表示心意。」

提起戰爭，記者就緊接着提出：「先生對此次

中國抗戰的觀感怎樣？」

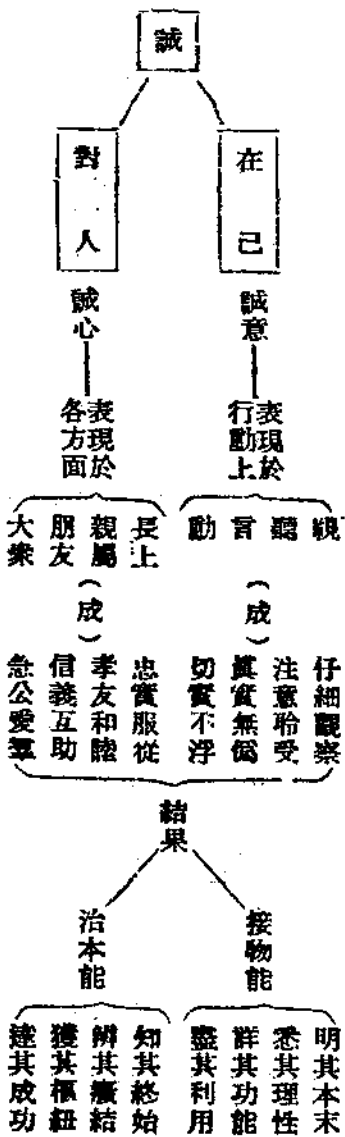
「世界戰爭的因素，有好幾種」。他先分析着：「一是生活的壓迫，二是種族問題，三是為了信仰不同，四是階級鬥爭，五是爭領地地位。第一次世界大戰的發生，就是因為英、法、德諸國爭領地、爭奪殖民地的關係」。接着他論到這次中國的抗戰，說道：「我國是次殖民地，是被侵略者；日本努力自強，值得吾人敬佩。中國是文明之邦，向來是以德報怨，不念舊惡。但一人有一人之人格，一國更有一國之國格。日寇不顧公道，不尊重他人的地位，有己無人，強要吾國同他同盟，舉師傾犯，所以吾國祇得起而抗戰。中國是講理的國家，和印度的不抵抗主義，是世界和平最好的模範。我認爲抗戰的目標，是以達到完全的國格爲止；在沒有達到這一目的時，我們寧死不降；一經獲得，就應停止，決不侵入別人的界限，決不傷害人家的自尊心。所以抗戰就是爲了中國的自由、獨立、生存！」

我問：「那末請教先生對浙東戰事的觀察如何呢？」

他對浙東戰事的觀感是這樣的：「浙東戰爭，其實早就該發生了的；但敵人的戰略，是經濟掠奪重於軍事勝利，所以遲遲進行；而一方面又要維持牠的威信，不得不發動新的戰爭。我們是長期抗戰，一城一地的得失，是並無多大影響的。不過今後物資的來源，更其艱困，是不消說的；需要擴張生產，做到自給自足的境地！」

記者至此，提出了幾個簡短的問題，徐老先生都簡明地解釋了。問答如左：

記者：「先生的人生觀和處世哲學如何？」
徐氏：「我的人生觀很簡單，我認爲：我要生，人家也要生；我希望我的繼續生命延長，人家也希望他的繼續生命延長；我希望自己能够享受，人家也希望獲得享受；我希望能够前進，人家也希望前進。這就是孔子所說的：『其惟恕也乎』。人生向前進，要成爲平行線，才不會互相衝突。我的處世哲學，就是忠、恕、誠三個字」。談到這裏，他遞給我一張圖表——處世以誠的圖表。我就把它抄錄了下來：



他又說：「人是我找不到自己的；人可分精神、物質兩方面；物質上不過是細胞新陳代謝的作用，同流水一樣；而思想上也像流水一般，人同人的思想交流，人同物是物質交換，不宜拘執的。」

記者：「先生有何愛好的事物呢？」
徐氏：「我沒有什麼特殊的愛好，就是吃的、住的，也希望和凡人一樣。我不愛古董；這些東西

祇能作爲社會的獎勵品，決不可拿來作爲裝飾或裝飾私人的工具。」

記者：「請先生指示我一些處世經驗。」
徐氏：「我認爲有因必有果；但還不是俗人所說報應的因果。我的說法是這樣的，譬如以物品爲例：目前物資缺乏，物價高漲，這些惡果，是因爲生產落後的緣故；目前物資的嚴重形勢，都是二三

十年前所種下的因。所以我主張：慎始必先思終！

記者：「先生對於子弟教育有何心得，可供社會人士參考嗎？」

徐氏：「對於子弟教育，除了激發他們的自動心之外，別無他法。希望子弟們學什麼，必先喚起他的興趣和慾望；希望子弟們不要做的，就必先使他們知道其中的害處。」

記者：「先生對於政治、經濟問題有何高見？」

徐氏：「政治和經濟問題，是一件事的兩面：經濟是目的，政治是手段；又好比經濟是人類生理學，政治是人類衛生學。農村問題、金融問題、財政問題等，是相互牽連的，必須統整整個解決才對！」

徐老先生對於一般問題的看法是很對的，他在「糧食問題之研究」一書裏也說過：「糧食問題，為經濟問題，亦為社會問題。解救社會問題，即所以診治社會之病苦」。決不能頭痛醫頭、腳痛醫腳。所以他先詳細地指出了目前糧食問題的病態，然後對症下藥，供獻了很具體的改進方案。非但這樣，他還慎重地指出：「糧食問題，為經濟問題之一端。今後建國方策，尤當就整個經濟問題，為統整之等劃。否則糧食問題縱已解決，而他項問題，仍復不斷發生，所謂扶得東來西又倒，自非所宜。同時各項經濟問題，又多互相關連；局部之障礙，往往足以牽動全身。故他項問題不解決，則糧食問題亦不能謂為根本徹底解決。」

記者接着請問他：「先生有何著述？」

徐氏：「我本來不求名利，故無志寫作的。但當「九一八」事變時，長孫起余才九歲，感於時

憂，對我嗚呼大哭，終至斃死；我非常感動：孩童都能認識時局危急，我何以反不如，於是著作「經濟革命救國論」一書，表示一點國民應盡的天職。後來寫過些講義稿。最近關於糧食問題的嚴重，就寫了一本「糧食問題之研究」。

記者請求徐老先生借「經濟革命救國論」一書拜讀。很不湊巧，他手邊僅存的二本，剛剛都借出去了；他謙抑地說：「這本書沒有什麼多大內容。不過有一點或者是供留心國事的人參考的，在「糧食問題之研究」一書的末尾，會有這樣一點意思：

「先進各國，產業革命，早經完成，蘇聯為後起之秀，亦發展乎與英美並駕齊驅。返顧我國，農業人口，尚占百分之八十以上。味於事理者，往往以此自豪，以為我國以農立國，固當留爾。此種心理若不力加矯正，實足為今後建國重大之障礙。蓋由農業經濟進步而為工業經濟，為產業進化上不易之鐵則；非此不足以言大量生產，非此不足以充裕民生；若仍故步自封，必陷萬劫不復而後已！是故今後我國經濟的國策，必當急起直追，迅速完成產業革命之程序。在此項國策進展中，從事農業之人口，必當大量減少，俾與各種新興工業所需大量員工相適應。

「惟是我國糧產本不甚裕，如農業人口大量他移，則糧食生產上似將發生問題。此則應就農業經營之本身，另尋相應之重大改革，方克有濟。昔見以爲農業技術與工具之改良，固屬當前之要舉；惟耕地面積又甚短少，則新式工具與技術，必難儘量應用，從而其成效亦必甚微。故今日最所急要者，實莫過於地權之整理。其法，首當使土地所有權中之收益權與使用權互相分離。土地之收益，由公家統收，仍照原額配給原收益人；土地之使用，按使用人原有使用權分，對給整塊，即就原來畝數，互相交換而成。是項辦法，既可使耕作方法大為改良，復與原有諸種地權不相

妨礙，故得各適其宜。耕地單位擴大，同時農業技術與工具又經改良；是一人之工，即可兼數人之力；一月之產，不難給數家之需。從而糧食問題固可根本解決，而大量人口之轉移，亦不虞問題矣。」

記者再問：「先生對陪都之觀感怎樣？」

徐氏：「剛到重慶不久，見到的很少。不過我覺得：大家都有朝氣，精神奮發，還是抗戰必得最後勝利的證明！但目前最嚴重的，就是人民的生活問題——生活費用太高。還有，一輩知識階級，所耗的精力，所用的心思，都不能成為物，有些簡直是糜費的，實覺可惜！」

記者：「對後方各地的觀感怎樣？」

徐氏：「大概工商和勞動羣衆階級，生活都無慮；但知識階級很落後，這一點要請政府當局加以注意。目前一定要拿不生產的力，轉轉到物的生產方面，一切才都有辦法！」

記者：「請徐老先生對青年給予一些指示可以嗎？」

徐氏：「凡是知識青年，都要注力在生產方面。目前物資缺乏，非但在國防上，即是人民生活上，也都蒙受很大的影響。以往知識階級的力，不能成為物，所以人民多吃苦；今後要多向物的方面去研究。因為物力和力有循環性的：物由力成，力由物生；力不成物，不能循環，這是目前最大的毛病。所以我們一定要集中力量來擴張生產、充裕物資！」

這時，我知道徐老先生一定談得相當累了，就道謝辭退。我在回程的途徑中，腦海裏還盤旋着這位年已六十四歲的長者的面影。我祝願他永遠那末強壯、那末健旺！

——卅一年八月，重慶，康莊——

關於簡易人壽保險幾個名詞的解釋

湯祥麟

關於簡易人壽保險上的許多名詞，很容易引起誤解；現在擇出常用到的幾種，略加解釋。管見所及，遺誤必多，還請 諸同仁不吝予以指正！

(一)要保人、被保險人和受益人 要保人就是契約投保的人，他負有按期繳納保險費的義務；對於所訂的契約，遇有任何變請、詢問或其他事項，他是有向保險人提出的權利。被保險人，是保險的標的物，保險人說他的生死，為給付保險金額的條件。受益人就是被指定領受保險金額的人。要保人、被保險人和受益人，可以同是一個人（如某人為自身投保壽險，而以本人為受益人）；或是兩個人（如甲為乙投保壽險，而以甲或乙作受益人）或是三個或三個以上的人（如甲為乙投保壽險，而以丙或丙及丁等作受益人）。

(二)定期保險和終身保險 本局簡易人壽保險所訂定的定期保險，不是一般保險公司所稱的定期保險(Term Insurance)，而是通常所稱的養老保險、儲蓄保險或生死合險(Endowment Insurance)：在保險期間內，被保險人死亡，固須付給保額；就是到契約滿時，被保險人仍然存在，保險人還是支付保險金額給指定的受益人。終身保險是必須被保險人死亡，保險人始照規定給付賠款；至於限期繳費期間，如十年付費、十五年付費等，應是補救終身繳費的麻煩而已。

(三)保險年齡 保險年齡，是被保險人投保壽險訂立契約時，保險人根據其所報之生年月日，經核算後的契約年齡。應納的保險費數目，應得的保險金額，逐年應提存的積存金，和以後變請變更或其他事項，均以此保險契約年齡作核算的標準；有實足滿一年，總加算一歲；有超過生日六個月，就加一歲；本局簡易人壽保險，規定超過生日一日，

即加一歲計算。所以投保簡易壽險的被保險人的年齡，是十五歲零一天就可算作十六歲。餘類推。

(四)保險金額和保險費 保險金額，就是保險契約上訂定被保險人死亡或契約期滿後，保險人應付給受益人的數額。保險費，是視所訂保險金額的多少，要保人按照保險人規定的費率，每期應繳付的數額。有以保險金額為標準，再推算按期應繳的保險費的多少，如普通保險公司每千元收保險費若干元。本局簡易壽險，即以按期所繳的保險費多少，來核算應得的保險金額，就是每月繳若干元的保險費，應得保額若干元；但現在也常用前項推算方法。

(五)積存金 積存金一稱準備金。簡言之：即保險公司為盡保險契約所負的義務，所必須提存以作準備的金額。其來由，是因為按照自然的保費的原則，被保險人的年齡增加，所繳的保費也應該逐年增加；年輕時所付的保費低，年邁時所付的保費也高；但是每一契約如照自然的保費收費，很為麻煩，於是定有一次繳付和按平均繳付兩種方法。在第一次繳清保費的情形下，所有的餘額就是準備金。如按期平均繳費，在前數年繳納的保險費，比應收的數目多，以補後數年繳費的不足；所有的餘額，積成一種準備，這就是積存金。很多保戶誤以為積存金就是所繳的保險費，都以為保險費經過期積存，而成保險金額的。實則積存金僅是保險費中的一部分；換言之，積存金就是逐期自保險費中提存的數額，加給規定的利息，累積起來，足以抵付保險金額而無缺的一種準備金額，與被保險人的年齡、保險種類、保費數目、和契約經過期間，都有聯帶關係。

(六)停止效力 停止效力，通常稱為失效。凡

一契約，每次繼續繳付保費，自到期日起，規，可以展限若干日，(日期由保險人規定)，如過展限期仍不繳付保費，該契約效力，即告停止。被保險人發生不測，保險人不負賠償責任。論理，保險費是應按期繳納，不得延誤；不過有時因為特殊事故，不能按期繳納，也是常情。如偶因不能如期繳費，就無效，未免失之過苛。所以寬予一定的限期，稍展限期或猶豫期。通常為一個月，簡易壽險規定有兩個月。過猶豫期仍不繳費，契約效力停止，除照規定得發還積存金之一部份外，所有以前已繳的保險費概不發還。

(七)回復效力 保險費已過規定的展限期或猶豫期後，仍不繳納，該保險契約的效力就告停止。契約效力既經停止後，要保人可在保險人規定的限內，聲請回復契約效力。一般的習例，限期是一年或二年。簡易人壽保險是規定在失效後一年內，要保人有請求回復權利。契約既經准予回復後，應視作自始未曾停止過效力。契約雖曾已失效，但如經保險人批准回復以後，被保險人發生不測，保險人就應該負賠償責任。假便是定期儲蓄保險，契約經過的期間，仍是從訂立保險單那天算起。本局簡易人壽保險，因免驗體格，為防範投保人欺詐，而侵害其他被保險人的利益起見，所以對於回復契約，也和新成立的契約一樣，定有賠款限制期間，就是在批准回復契約效力後，要經過一規定的期間，被保險人遇有不測，保險人纔支付保險金額。

(八)解除和終止 保險人如經發覺所訂之保險契約由對方詐欺而成立的，可以隨時通知要保人，將該保險契約解除。如投保人在契約成立以後因故不願繼續投保，也可以隨時通知保險人，聲明終止契約效力。前者係由保險人主動，後者則由投保人主動。契約既經解除或終止以後，雙方的義務和

權利即告中止。不論是解除或是終止，所有以前已繳的保險費，一概不予退還，但該契約如已經過保險人所規定的一定的期間，可以發還積存金的一部分。

(九)變更和更正 契約的變更，是指變更保險種類或保險費。更正則指契約關係人的姓名或年齡。生辰，遇有更換或錯誤時的一種改正的請求。投保人對原訂保險契約，因為所訂的年限太久，或是所繳的保險費太多，不堪負擔，可以向保險人請求變為年限較短的一種保險，或減低所繳的保險費，或改為一次繳費。在投保時，因為填寫錯誤，或以後有要保人或受益人的更換情事，被保人可以隨時向保險人作更正的請求。保險契約既經訂立，保險金額也約定，保險人所負付款的義務，即以該契約所約定的保險金額數目為最高標準。所以要把契約年限變更為較長的一種，或增加保險費，都是不可受理的。就是年齡經更正後，視原訂者為小時，保額也不能超出原訂數目；祇有把多數的保險費，算還給要保人。變更為一次繳費，就是自聲明後，不再繳納保險費，到被保人死亡或契約期滿時，當給付變更後的保險金額；但是變更後的保險金額，不得低於規定的最低的限額。

(十)殘廢 被保險人在保險契約發生效力以後，因為遇着意外的災害，使身體一部機能完全失掉，或脫離了本體，成為殘廢，如遇有這種情事發生時，可以繳呈醫師證明書，向保險人請求承認殘廢，而免繳以後的保險費。在簡易人壽保險章程內，規定殘廢的條件：(A)雙目失明；(B)毀敗兩手或兩足；(C)毀敗一手及一足；(B)及(C)兩項，並須以脫離本體為限。

——三十一年七月二十日滬報局——

光明中黑暗的回憶

陸潔丞

一 偉大的金華

鼓樓上，高高地掛着一個警鐘，灰褐色的外壳，已積着厚厚的一層鐵鏽。七級寶塔英挺地矗立在一旁。頂上幾枝小樹，正在那兒隨風飄搖。瓦礫場上，重蓋起寬大的房子。來來往往的人羣，多麼地富有朝氣。一切使剛踏進國土的我，含着熱淚，感到說不出興奮，喊出金華的偉大！

北山，離城廂十五公里，有雙龍、冰壺、朝真等幾個奇突洞岩，是浙東著名的勝蹟。附近有明朝功臣胡大海墓，石碑上雕刻着「民族英雄」四個大字；還有一付對聯，分列在兩旁，氣魄雄壯，叫人看了肅然起敬。近雙龍洞口約三里，山澗急流，打在大小亂石上，激起了白浪般的水花。澗旁古木遮蔭，山峯冉冉蔽天。啊！美麗的大自然啊！

仰臥在綠絨般的草地上，柔軟地多麼舒適啊！四週的景物，真够美麗！微風輕輕兒吹着，針松奏出了有節奏的聲調配合着石縫裏昆蟲的鳴叫，心靈上感到非常地輕鬆、愉快、清靜。那時有一大堆雲，在東南山頭堆起；幾陣疾風，捲飛了公路上的塵末，把四週的景物迷開了；我的眼前如同蓋上了一幅黑幕，腦海裏湧起了無盡的思潮！

二 太平洋戰事爆發

燈火般的路燈，閃出黯淡的光線，照到瀟瀟的柏油馬路，反射出烏油油地光彩，多麼淒涼的夜！弄堂角落裏有殘喘的乞兒，在沒力地呻吟，有時候

迫出幾聲咳嗽，像巫峽猴啼那般陰慘。巡捕披着雨衣，不字街頭，在無聊地打轉。寂寥、淒慘，籠罩着大地。

突然，像響雷般地在幾下砲聲，沖破了這寂寥、淒慘的空氣。接着一片熊熊的火光，閃耀在迷惘的黃浦江中。於是燈光射出了，窗戶打開了，屋頂上都是人影，大家帶着一副緊張的面孔，懷着疑胎，交頭接耳地在談着。濛濛的雨絲，一陣細弱一陣；霧像蠶般騰起，這世界格外顯得昏沉！

東方漸漸吐出白色。機聲軋軋，掠過屋頂，雪片般傳單在滿天飛舞，有些怕難為情似的，不好意思落下地面，老是在天空飄着；好容易在牆邊檢起一張，原來是日寇進駐公共租界「安民」的通告。英、法租界的交通已經斷絕；交界處站滿着人，對那被拉起有刺的鐵絲網架，呆呆地出神。人心惶惶，店家不敢開門，大家忙着探詢究竟。經過了一度的混沌，才知道太平洋烽火已經燃發；砲聲是兵艦被擊沉；紅光是油船起火。興奮、緊張，流汗在每個人的臉上。天慢慢地暗沉下來，雨絲濛濛了一張剛被撕下的日曆上面印着一九四一年十二月八日。

三 五顏六色的雜糧

太平洋烽火燃發後，「孤島」民食陷入了更嚴重的境况。工部局的洋米，限售數量，從每人可購一斗，逐步減到一升；價格却相反地步步高漲。並且規定一星期中祇有三天出售，所以達到出售日子，米店門口一早就湧得人山人海。皮鞭、木棍，把混

「瘋」的一團，打成長長一條蛇形。衣服上都給粉筆寫了號碼，依次排列；穿制服的有優先權，不必等待；有些去遲的，往往枯等一日，提了空袋垂頭喪氣地回家。一羣力壯的人，倒反藉此過活。東擠西擠，擠上幾次，把米重價轉賣他人，從中淨利。後來爲防止重價弊端，探行染指辦法：一指代表一天，顏色在二天內不會褪去。染的顏色，不是漂亮誘人的大紅、紫紅、妃色，是怪難看的青蓮。好閒的文人，居然大做其詞賦詩文了。

工部局的洋米不敷分配，向隅者成千成萬。即使購到，僅備一升米，亦不敷二天進食。國米價格過高，一般能力不及；雜糧就變成了代替品。赤豆、黃豆、綠豆、苞米、山薯粉等五顏六色的雜糧，當做大衆唯一的食品。苞米的用途，尤其是廣大：不論是蛋糕、西點，都改用它，代替了麵粉。麵包也用苞米粉和麥粉摻在一起吃起來實在粗糲難咽。但這些東西，也得一早去排在長蛇陣裏才買得到呢！米既然那樣地恐慌，於是影響了飯店裏的客飯。白飯限制吃兩碗。包飯作送飯菜，估定適當數量。平時弄個冷飯過活的小攤三，滾飯可倒，就此廢了。馬路上的搶劫風潮，時刻發生：連碼頭小工爲了不能維持生活，也都加入搶奪。女太太小姐們手裏拿着吃的東西，轉瞬間會到他們嘴邊，鬧得芳心忡忡。於是苦了男人，被拉攏防備勇士，大包小包的拿着跟着。每一街角裏，橫陳着餓屍，同仁輔元堂來不及用腳踏車收屍，竟拿塌車來裝堆。從大世界到外灘一段水門汀上，更多遍批殘喘可憐的同胞！

四 七章八素的生活

「孤島」上充滿着矛盾的現象：一方面，是白天不顧雨淋日曬、鞭抽棍打立上幾個鐘點才買一升洋米，或竟有不堪生活重壓而餓斃的慘景；在另一方面，有此擠彼推、汗流浹背擠買戲票的熱鬧情況。說來真慘！有一次，幾個人傷得搖搖擺擺，歪歪扯扯地跑出一家酒樓，一陣冷風，打一頓噁心，把滿

裝着的一肚子魚肉蝦蟇統統吐掉；湧了一批餓狼似的人羣，匍匐下俯，爭奪殘食；這幅慘狀的饑民圖，怎不叫人看了心酸含淚！

黑暗的環境，產生矛盾的現象，是必然的！太平洋烽火爆發前，上海靠投機發財的着實不少；東一個銀號，西一家銀公司，佈滿在四川路、北京路、江西路一帶；打起代客買賣、佣金低廉的廣告，在興風作浪、攪擾市面。阿狗阿貓全都大模大樣地做起老闆、經理來了，他們囤積貨物，套買外匯，靠國難大發其財。十二月八日時局突變，一羣吸血蟲、寄生菌，無所事事，把以往黑心賺來的錢，都花在昏天黑地的生活中。於是產生了這些矛盾的現象：死的死，玩的玩；苦的太苦，樂的太樂！

五 馬路奇觀

馬路上改變了樣子。往日一陣陣濃厚的汽油味，已經嗅不到了。早經落伍的馬車，居然重作了代步的工具，流綫型的車廂，着實引人注視和美慕。一羣摩登女子，穿着華麗的西裝袴，騎在亮晶晶地鋼絲腳踏車上，風馳般飛過，更逗人惹眼。馬路兩旁店門口，小販星棋雜佈；水果、肥皂、糖果、玩具，形形色式的東西都有，賽過踏進了城隍廟。黃色的公共汽車，綠色的「祥生」，棕色的「雲飛」，銀色的「共和」，黑色的「泰來」和笨重的卡車，都安穩在車房裏，不再在馬路上奔馳；私人汽車也同樣受圍禁命運。電車也減少行駛車輛。馬路上擁擠着人的潮流，像看會似的湧來湧去；馬路當中，也有人在踱方步。靠東新橋一帶，大約是太接近南市，傳染到那邊變相茶壺的流毒，混有幾個賭攤，在引誘行人。一到晚上，再也看不見紅紅綠綠的霓虹燈。大世界對面裝有紅錫包香烟廣告的一座大鐘，長短針老是停息在五點三十分那裏；這暗示了孤島上一切，已進入無秩序的狀態了！

六 日子真難過

生活，一天困難一天，環境更覺惡劣。大家感到日子難過，沒錢餓死，有錢的也買不到東西

才。很平常的罐頭牛乳和奶粉，要經醫生證明有病，發給的小孩可飲。家裏的米，祇許貯藏一月，逾期不發。四週鄉郊的米，不准移進租界。水電限制使用一定的數量，超過限額，以五十倍處罰。其難就在此停止供給。大餅、油條加了價又縮小。燒不着，燃不旺的煤球，論隻數買，二房東都要向工部局登記；不倘有三房客，租金依成數百分之二十收取，害得一羣窮鬼租過活的二房東，急得雙腳亂跳，大駭「阿彌陀佛」！

七 恐怖世界

恐怖演習，天天在舉行。事前並不預先通知，又不指定地段，突的幾聲槍響，嚇得大家東奔西竄，忙壞了商店職員同居民組織的自警團，吹警笛，拉絲綫，追捉開槍的人。要不然，立刻會假戲真做，受到封鎖滋味：時常爲了一件小事鬧得發生，就做出事地帶一團封鎖十天，是司空見慣。南京路，這樣的熱鬧區，已封鎖過三次。市面狂瀉地冷落，晚上八點鐘，店家幾乎都打烊。失業的人日在增加，生活又這般困難，環境又那樣黑暗，到處聽到回鄉的聲浪。「孤島」漸漸地在下沉！

八 祝福金華

寶塔上已經掛起了黑球，標示警報。鼓樓上的警鐘，急急地在撞敲，張開了惶惶的雙眼，翻身披些亂草，插着幾根火色的幡上，急忙避進土洞。機聲軋軋，響着愈來愈近；但激機並未投彈，在空中打了幾個轉，就陰險地響着去了。鐘上的透木，不斷地在振落。忙中疏散，我跟在人潮中離開了金華。我伏在火車窗，淚望着移動景物，帶着深深的熱情祝禱它：偉大，美麗的金華！負起你最後的責任罷！過去無數地勞績，深深印在人們腦間。依依難捨的我，刻刻含着無限的熱情；當再度投入你的懷抱裏，願見你更偉大、美麗！三十一年八月，渝，厲克風——

財務幫辦制度下儲匯工作應有之改進(上)

史廉揆

本刊各期中，關於發展儲匯業務方面之論著，已有不少名篇鉅著；惟關於財務幫辦制度實施後儲匯機構本身之組織管理、開源節流各方面，似尙少論及者。筆者不敏，願獻蕪蕪，以備採擇。

一 改善組織加強機構

郵局組織，號稱全國一律，方之其他機關，尙屬健全；然從嚴而論，仍未盡善；如某區內地股有科長之設，本地股有監視長之名；科長者，不過今日之組長耳；名異實同，尙無大礙；若監視長者，兼轄庶務組，並干預內地人事，侵權僭分，實屬背理。郵局對於資產，向極重視，專由重將，各區皆是，法至良善，吾無庸言；然利之所至，弊亦隨之。某人才力雖遜，而資望較高；某人品學純良，而資望不遠；察察爭執，觀之熟矣。某人因改組之後，無事可辦，但以資深得當局諒故，另設某組某處以爲安插，在個人立場論，不無可原，在公家立場論，則殊不當。查各區自實施財務幫辦制度以還，因以往組織之不同，因人設事，歧殊殊多。謹就營業、內地儲匯兩股加以分析：

(一)根據郵政總局三十年九月十八日第一六一五。一一八四號代電規定：財務幫辦下設出納、營業、內地儲匯三股；營業股管理關於當地各種儲金匯兌及壽險事務；內地儲匯股管理關於內地各種儲金匯兌及壽險事務。是兩股內容相類，所異者，僅爲本地與內地業務之分，而營業股又兼管登記、全區各種儲金分戶帳耳。然則營業股豈非可以運轉本地儲匯股，與現在郵務幫辦下之本地業務股、內地業務股相似？且本地業務股之下，又已有營業組之設，在同一管理局內，既有營業股，復有營業組，立名似嫌混淆。若營業股僅包括管理局窗口儲匯

(二)營業股既登記全區儲金分戶帳，同時清理備券又屬於內地儲匯股之儲匯清理組；審核備帳，稽核利息，則均屬會計股；是內地儲匯股中之內地儲金組，備有壽險事務可辦，名實不符，可以裁撤。試申述如下：

(甲)改制之前，會計股屬下儲金壽險組之重要工作爲(一)登帳，(二)核帳，(三)造表，系統清晰，權責分明，行之有年，並無障礙。改制後，按總局代電規定，全區之各種儲金每日帳單，由營業股代收開折，填存欠息，抽取帳頁，登帳後，送會計股覆核本息(因代電中並未規定儲匯股辦理)後，將相關帳頁退營業股存檔，復由營業股將每日帳單，送出納股登記；月終編造表報，則由內地儲匯股辦理。試思從前一股所辦之事，此時改爲三股辦理，中間須經過四股，手續繁複，工作遲緩，可以斷言。

(乙)依筆者已往經驗，在同一股組辦事，同一主管人員管理之下，責任可少推諉，人事亦少摩擦，效率較爲增進。如登帳核帳人員，同隸一組，對於帳務方面，諮詢研討，便利至多，如有手續不合，辦理錯誤時，主管人員可以片言指示而解決之；若改隸多股，其股之主管人員，認爲他股人員辦理不合時，勢必先通知該股主管人員，轉飭該員改善，若逕行通知，必遭拒絕，甚至爲該股主管人所認爲侵權，反滋誤會，此類事實，不勝枚舉。

(丙)儲金組之登帳工作既改由營業股辦理，審核帳目、稽核利息，則仍由會計股辦理，有關帳務方面之呈報命令等，自亦應由該兩股辦理，是則改制後之內地儲匯組之工作，僅爲審核各局之儲金功能，及代他股編造表報而已，果如是另設一機處理足矣，不必設組也。

儲金、內地匯兌兩組外，尙有儲匯清理組之設立，是即將過去會計股之儲匯兩組，改爲三組，在充實機構方面，立意未嘗不善，但在實地工作情形，似又有難難以劃清之處。如某一事件，與雙方均有關係，則彼此推諉漠視，各不相諱，徒重機構形式，忽略辦事精神，往往遲延不決，皆肇因於此。外經歷部門過多，展轉致誤。如認爲儲匯事務較少，將內地儲金、內地匯兌兩組取消，加強儲匯清理組可也；如仍步武前規，則清理組可併入內地儲匯兩組內，一如以前會計股內之儲匯兩組，亦無不可。總之無論在節省公務，或加強機構方面着想，均應加以改善，以免駢枝混淆。

(三)據聞某區內地儲匯股之下，尙設有設計統計兩組，依目前情形而論，此兩組實無設立之必要，似應併歸內地儲匯股下之推助組，就性質言，似應歸內地儲匯股下之推助組，與本地無關；若云負責全區推助之責，則又不應置於內地儲匯股之下。查推助組之設，用意深遠。當局三令五申提倡儲蓄，第三次全國財政會議並通過將推行勸儲工作定爲各省市財政機關中心工作一案，足徵勸儲工作重要，無待贅言。改制後之推助組，自應力謀改善，選拔適當人才，配合進行，披荆斬棘，不避艱難，始克有濟。否則推助組之設，名存實亡。過去東川區曾有以郵務視察員充任推助員之議，惟據所得報告，觀察職務繁劇，無暇兼顧，應簡派推助員，分赴各地辦理推助事務。

二 劃一名稱改良郵戳

(一)依據交通部卅年二月十九日秘渝字第三一八號代電規定，管理局長兼郵政儲匯分局局長，財務幫辦兼分局經理，本屬至當；惟目前內地局仍懸郵政儲匯分局招牌，木戳名片，仍稱某某局長兼儲匯分局局長，此實大有未安；其至其他機關行文，竟稱爲某某郵政局郵政儲匯金匯業局，則更爲費解。當局既無明文規定，各局名稱，遂漫無標準，適足貽誤地方，亟宜加以糾正，以示一律。

(二)內地局助理局務人員曰「襄辦」，本係譯名，顧名思義，則其地位僅次於「總辦」，等於「副辦」。郵局長或主任「襄辦」，則「襄辦」之名，

亦應成立，以此名郵局助理人員實屬欠妥。應改稱「助理員」較為通順。

(三)目前內地局之招牌，全國均用「郵局」兩字，名稱殊嫌簡略，凡地方機關如省政府、縣政府、教育局、稅捐局、財政局、縣黨部等無不冠以當地之省名或縣名，而將其機關全名，明白書出，殊少有僅用「省府」「縣府」「教育局」「財局」字樣者。郵政機關，亦應如此。今如內地「分局」改為「支局」，則招牌上應冠以地名，如「北碚郵政儲金匯業支局」等，較為適當。

(四)內地局除一等局有鈐記外，其餘二三等局均以局長官章代之，官章稍小於鈐記，而又大于名章，如蓋於年月處，則名實不符。故多數局所，均於局長署名下，除蓋名章外，復置有官章一枚，紅藍印色相間，不倫不類。各局開辦支應儲金後所剩之木戳，亦漫無規定，有橢圓形者，有長條一行者，有長條雙行者，名稱既異，式樣亦雜。亟應規定劃一辦法，由管理局製發二三等局於各縣內，亦為一交通機關，與各縣之財政局、電報局地位均等。平時與縣政府及其他機關接洽較多，公牘往還，亦屬常事，應將以前所發之官章收回，一律換發木質鈐記，以示與各機關一致。廿年前老樣式之官章，此時已不適用矣。

三 提高服務精神

郵局管理制度，素較國內其他機關為優。在上者肯以身作則，嚴密考核；在下者能努力從公、恪守規律，故以往人員服務精神、辦事成績、多足稱道。此中原因，不外：(一)份子並不複雜，易於管理；(二)權責分明，無從作弊弄權；(三)人員久於其事，調動較少；(四)當局既頒令諭，絕不更易；(五)賞罰既出，甚少疏通關節餘地；(六)絕對遵守工作時刻，不容有遲到早退情事；(七)非至公務十分繁重，實不獲已時，絕不輕易添人。有此數因，故上知負責，下知守法，到處呈現精神飽滿、工作緊張之象，其能博得外方稱譽，實非偶然。筆者曾服務於遼甯、河北、江蘇、湖北各管理局，所見股長組長、工作時從無遲到早退者。試舉一例：廿五年慶元日，天寒風勁，雨雪交加，余正服務於蘇管局儲金組，是日到班者較少，商店閉門，道路泥濘，窗口幾絕無存款者，但組長趙雲裳，仍於雨雪瀟瀟中，撐傘步行按時到局，伊住下關惠隆里，距局頗遠，枯坐終日，按時退班，此雖細事，而服務之精神可以概見。或曰：凡有郵務工會之郵區，員工辦事精神較為整肅；此又不然，據余所知，除北平遼甯未有工會姑且不論外，蘇區為總工會

服務保費組有感

孫成熹

筆者到保險處第三課保費組工作，祇不過短短兩三個月的辰光；所聞所見，當然都有限；可是為了摘寫稿債，祇得把自己平日工作上所得的知識以及陋見寫一點出來，以供專家及負責發展保險業務者一些參考；看看手續是不是能改良？怎樣使得工作效率更大些、業務也更容易發展些？

首先，我應把目前保費組的工作情形以及職務等，略做介紹一下。保費組現在是經管個人保險及普通團體保險繳納保費、死亡、退保、發新徵收票和收據通知單及保管繳費卡片等事。保戶的數目將近五千，工作的人祇有我一個人；又係接辦不久，工作有些生疏，所以不免有招呼不週或積壓的情形了。那一組從前是有個人經管的，現在因為成立第四課，人員被抽，所以目前祇有我一個人來辦。

其次，我想報告一些工作情形和它的困難。在每一保戶成立契約之後，就有一張繳費卡片保存在保費組，上面註明某年某月某日成立契約、要保人的姓名住址、被保人、受益人姓名、受理局及經辦局局名；當我們接到經辦局的收費報告單上繳費通知之後，我們就在這卡片上某年某月的空格內註上某戶某日繳的保費，簽蓋私章，表示某人經辦的。這裏我要提出一點困難：保戶繳費的年月，如遇警報，卡片那樣多，簡直是搬不勝搬的，幸虧今年警報少，假如不幸作掉，再想查明某戶已繳保費至某年某月，簡直太困難了；倘或遺失一張，更不容易辦了。

再次，是關於填製新徵收票以及收據通知單，其實也就是本處給保戶的正式保費收據，所有的保戶保費收據，一概由本處寄發。在從前的時候，辦起來也許很好；可是目前因交通不方便，信件容易遺失，困難也就增多了。收據通知單概由本處發給，理由無非是想杜絕舞弊的事情發生；其實大可不必，因為目前經辦保險業務的郵局或儲匯分局，人事組織方面決不會十分簡單。收據通知單假如不止經過一人之手，我們就有辦法了：把寄發收據的權，移給管理局或經辦局即可，不必費數月或半年的光陰，甚至冒遺失的危險。假如有短少或假冒等情形，我們可把這種責任歸管理局或經辦局主管人來負責。

最後，就是死亡的辦理。雖然目前用最速件辦理；可是像福建、浙江沿海一帶來回的信件，快則經月，遲則半年之久；假如再有其他情事發生，兩封信多一個來回就是一年。人家死了人，當然等錢用；可是死亡賠款卻要一年半載才得發下來，是不是對於業務發展有礙？要想解決這困難，可以把辦理死亡的權柄(或者一部份)移給管理局，使保戶受益更深、業務更易發展！

——廿一年八月，黃炳燮，保險處——

辦事處及南京工會所在地，會之勢力，不可云弱。筆者除在內地股辦公外，該局各股組乃至支局代班，無不親歷，為時六載，未見有頹廢萎靡泄滑奢吝之情形。

自抗戰以還，後方各區，因業務畸形發展，大量增加人手，而辦事之精神，乃逐漸於前。迨財務制實施後，因事實之需要，添人更多。據調查所得，其區逐步增添，實屬實際；某區多立名目，近似擴張，冗員既多，無事可作，於是小說報載，悉成消遣之資；辦公室中，竟作聚談之地；流風所及，影響既深，昔日郵政之傳統精神，至此掃地以盡，因此類受郵務繁雜方面之指摘。後方各區，對於加添人手，仍須本過去嚴格考核之精神，有繁毋濫，同時亦不可稍過去某區先行積壓然後清理之覆轍，務使每人每日有事可做，而不折不扣工作七時足矣。

至於整肅紀律與風氣之問題，則似較為簡單。昔人有言，一代風氣之轉移，往往繫於一二人之率領。郵局何獨不然。郵局風氣之轉移，繫於各部門主管人員之良窳。今日後方各區之風氣如何，有目共觀，無庸臆述。竊以為若局長兼辦主任組長監理員均能以身示範，按時到班，按時散值，則一局中自少有遲到早退者；若均能緊張公務，屏除習氣，自少有偷閑仿效，或託詞外出者。即有少數份子，偶或不守紀律，稍事勸誡，亦無反唇相覆之事。蓋郵局之主管人員，除監督所屬工作外，均須有相當之繁重工作，非如其他機關僅為到班畫諾而已。若修言僅負責監督管理之責，不任實際工作，而欲使在下者，一味勤奮，事實上絕不可能，亦理之所必無者。在管理方面更須自我為善，以身作則。新進人員，剛勇有餘，應練不足，相機披導，自易就範。或者或黃，端基於此。且取長捨短，有賴人為；管理非方，必致憤事。若上無道揆，而責下守法，彼即面從，亦必陰拒，縱其口，難服其心，此與增進效率，裁汰冗員，有直接關係，固不僅在轉移風氣而已也。

若夫同一郵區之中，派別繁多，情形複雜，各部門為調整人事之故，勞心積慮，其於實際工作，因環境特殊，調派困難，而至朝令夕改，或則工作分配，勞逸不均；在上者一味籠絡遷就，粉飾太平；在下者怨不長法，覬覦時機，疏通關節，則郵政前途，實不勝臨淵履冰之感。竊謂各地改制後，應首先注意充實辦事精神，嚴密人事管理；發展業務，尙居其次。

或謂以前郵局薪給較優，生活穩定，為保持職位計。只得服從管理；目前百物騰貴，生活費用遠非昔比，郵局待遇，已不為人重視，除年老資深者，空有雞肋之感，而無改途之能外，餘若莘莘學子，警營大才，對於去留，殊不介意，假如管理較嚴，勢必相率引去，郵局前途，更可危懼。此則亦非確論。查今日之頹敗風氣，正為管理不當所造成；一國一家，苟風氣純良，上下安分，縱處境艱苦，決無分崩離析之象。郵局待遇雖遜於往昔，人員尙未至於撻腹從公，豈國內各機關，均愈於郵局耶？若謂待遇改善，即可立挽頹風，是我輩之心理改造，精神修養，整個建立於物質金錢之上，豈非至可慮之事？【未完】

兌付權觀感

威燦文

「顧客總是對的！」這句話好像使我們受盡了委屈，但事實上並不盡然；我在兌付權實習的時候，許多顧客跑來跑去，總是取不到錢。我想，總有幾位顧客會這樣咕噥着：「我們是來取匯款呀！不是來向你們討飯求乞呀！不過不當面直說罷了。」大多數的顧客，非來本局二次以上，是休想取到匯款的。我會見一個婦人，到本局來取匯款，來了好幾次，票根未到；後來票根到了，但要她去找保人；保人找到了，因為局方還沒有去查，又要她再跑一遭。這熱烈的天氣，叫人家走了幾個來回，還是取不到早已寄來的匯款，誰也生氣；這位婦人氣得不得了，幾乎要哭出來。甘肅人比較溫良老實，所以祇對自己的錢太麻煩，實在使顧客討厭！

「顧客總是對的！」這句話好像是反話；但是我們要來一個公平的判斷，顧客是對的，顧客確實是對的！我們是錯了，但並不是在我們私人的工作上有錯；而是在公事上我們對人的服務不能令人滿意！顧客的生氣，並不是對我們私人身份的侮辱；而是對我們機關服務不滿意的指責！我們在辦公的時候，要忘却私人的身份，把自己完全表現出是本局的一個職員。對顧客的責問，不能站在私人的立場，回他一個：「你錯怪了我！」或甚至起更大的爭執；必須注意職務上的地位，站在本局為人服務的立場，向顧客解釋。我們一面帶笑容並極和氣地對待顧客；說不定顧客會對本局業務方面有很好的意見貢獻。祇要我們的服務能使人滿意，決不會有人來故意搗蛋；除非他存心要進拘留所，吃官司，那就難說。

關於普通匯票兌付手續，誠然有改進的必要。愚意以為：在開發局將匯票開單後，可將二聯匯票直接寄交兌付局；由兌付局兌付權將二聯匯票剪開（為避免兌付局竊取匯票上之印紙計，開發局可於印紙上蓋印章），留下核對據，將匯票送交收款人；送交時，郵差須備有印鑑單，向收款人索取印鑑式樣，以後該匯票即憑此印鑑兌取匯款；如收款人無印鑑，而欲刻新圖章時，郵差送匯票時應帶有保單，交收款人覓保，如此可減少許多麻煩，使顧客便利不少；但或恐郵差不將匯票交收款人，而去刻假圖章有弊，所以郵差送匯票後，必須立刻將印鑑單繳回，由兌付局檢查印鑑式樣，如匯票已送出，而並未印有印鑑式樣帶回者，則該匯票必須憑保兌付，在極短的時間內，郵差去刻新章作弊比較困難，如果沒有印鑑式樣，那末沒有保又取不到款，作弊更不容易了。這個辦法，雖然本局所費工本很大；但設能運用適當，則營業可以更加，還是對郵政儲匯大業有利的。這不過是一意見，尙希各位先進賜予指教。

——卅一年七月，蘭州，甘肅分局——

簡易壽險與抗戰建國

梅舜華

一 小引

戰爭是一個國家或一個民族爭取生存的最後手段，勝則存，敗即亡。我中華民族為爭取獨立生存，維持國際正義和平，正在進行有史以來空前艱鉅的抗戰建國工作。戰爭既然開始，現在唯一的目的，就是爭取最後勝利。

但是現代戰爭的特質，是空間大，時間久，殺傷力強，破壞性能又強，要支持這樣的戰爭，同時要在這樣的環境中，從事千頭萬緒，繁複艱巨，且無建設基礎的建國工作，實非有浩大的戰費，鉅額的建設資金，與夫大量壯健精幹的人力不可。人壽保險，為現代四大金融柱石之一，壽險公司的責任準備金，尤其是極特種的一種基金，平時在資本金融兩市場，即佔着非常重要的地位，也是造成長期低利資金最好的工具，且為保障國民生活，安定社會秩序，促進生產建設最有效果的制度，尤其是簡易人壽保險，因投保份子包羅社會絕大多數的廣大羣衆，關係國民經濟甚鉅。

在戰時，牠的效用更加擴大，不僅能充分供給抗建所需的特殊方式的投資，且為社會財富生產的基礎，獲得收回鈔券資金與促進節約運動，協助與統制分配物資的優良工作，不僅如此，並有助於國民健康，人力的補充與供應，是以簡易壽險，在抗建事業中，佔着不可漠視的地位。

二 簡易壽險的性質

簡易壽險，為人壽保險中保額較小，投保手續較簡的一種，美國名為工業壽險，專為勞動者而設，頗為發達（民營，一九三〇年，保額達一八二萬萬美元），德法稱為國民保險。日本稱為簡易生命

壽險，由國家經營，交郵局代辦，因宣傳得宜，管理方法完善，極形發達（一九一六年開辦，至一九三四年保額達三十一萬萬日元）。我政府鑒於此項保險關係國民民生至鉅，亦於民國二十四年開辦，以按保手續簡便，不須檢驗身體，保費按月繳納，且多由保險人上門收取，稱為簡易人壽保險，由國家專營，交郵政儲匯局辦理。

此種保險制度，為經濟制度之一，乃團體的經濟互助事業，以人類的生命價值（Life Value）——即生產能力（Earning Power）為根據，對人類不能避免的生、老、病、死、運用羣力互助與科學方法，使生命資本化，以貨幣資本來補救因生命死亡所遭受的損失，減輕遭受災害者的痛苦，將少數人的重大損失，分散成多數人的小損失，由多數人分担，其原理即應用平均律（Law of average）各危險而為一，使無定（Uncertainty）的生命損失，成為某定期內有定（Certainty）的損失，其辦法，即集合多數有共同危險的人組織團體，每人出極少的代價——保險費，即能担負任何個人所不能担負的鉅大損失——因死亡而喪失的經濟價值，此種同性質而個別的危險結合於一團的愈多，則每一份子所遭受的損失數額愈少，因為無定（Uncertainty）的損失，在一定的期限內，可以設法免除。

Wicksell說：「人壽保險，為積聚資金，以償不及預料的死亡損失，而將損失分散於多數人或多數人集團的社會政策」，故簡易壽險，就社會言，是一種商業化或經濟的社會互助方法；使每個人出細微的餉金，以救濟被災者，而保障各人生活的安全，自個人言，是一種商業合同（Business Contract）；一種以一定損失，代替無定損失，保障個人生活，及家庭幸福兼供保障性的儲蓄政策；與安全投資

三 簡易壽險與國民經濟

人類的生命價值（Life Value）為社會財富產生的泉源，經濟生活的主要元素，如果沒有此種價值，就沒有財產價值（Property Value）因為經濟財富為人類努力的結果，若無生命價值，尚有何財產價值可言，故生命價值，為全國經濟財富所由構成的一項重要基石。

簡易壽險是一種以人類生命價值為根據，值人生命價值資本化的經濟制度，牠的任務及活動，與生產、交換、分配、消費四大經濟活動，都有極密切的關係，牠可使交換及分配的進行，得以迅速無阻，可使消費者在生活享樂方面受有極大的利益，如果能使牠作普遍而又適當的應用，則現今消費的特質同容量，將起極大的變化，現今國民人民所貯積的鉅額資金，及其由投資與償付要求額而作的分配，實為近代交換中最令人驚異的形勢。牠以抵償危險，消弭危險，延長壽命，保持生命價值為專職，這種活動，是我們經濟生活中一種普遍而又重要現象，與國民經濟的關係，非常密切。

自其保障國民經濟利益言：

（一）個人及家庭方面 簡易壽險為儲蓄壽險，能使人養成節儉習慣，達到儲蓄的目的，有人說：「壽險足以使投保者食安，睡安，感覺安，作事亦安」，其言不妄，因簡易壽險以為大家謀福利為目的，故其基金之運用，最為安全，賠償最為確定，凡投保者，可無後顧之憂，必能達到積聚鉅額資金的目標，投保人死亡，家屬可得保險金額，生活無憂，投保人不死，到期本人可利用保險金額，購置產業，或清償債務，及應付其他急需，如買有年金，其收入又可使養老有恃無恐。因此保有簡易壽險，可以增進家庭的幸福，安樂平時的生活，愉快心情，促進健康，且足鼓勵冒險進取，以冒險進取精神從事任何事業，皆可必達於成，且若每人皆以其生產剩餘資金，一部增加個人或家屬的幸福，一部即可形成民族資本，以從事再生產，增進社會財富，因之國民經濟生活，得以向上發達，有利於抗戰建國，實非淺鮮。

(二) 事業及社會方面 任何企業，必待信譽來維持，企業的信譽即為營業價值資本化的代表，企業的信譽好，對於發行公司債券，增添股本，及股票在市場的市價，皆有有利的幫助，但是商譽的維持，固須靠指導人員的天才，他如職工有專門知識經驗或設計才能者，對於企業的成功，也有卓越的貢獻，故若某一企業，為其職工保有團體保險，職工即能安心樂業，增進工作效率，對於營業事業，增加物產生產，大有補益。且若一企業為經理或職工保有壽險，遇經濟恐慌或金融緊急時，不易借款，可持保單向保險公司抵押借款，獲得融通資金，週轉營業的便利，藉以保障企業，渡過難關，若被保人死亡，員工家屬或企業本身，固可得保險金額彌補損失，或清償債務及維持企業繼續經營，被保人到期未死，亦可獲得保款謀事業的擴充與發展。此外，間接還可獲得消弭勞資糾紛，減少失業，安定社會的利益。

就其積儲創造經濟利益言：
(一) 延緩投保人的生命價值 簡易壽險的經濟意義，不僅賠償生命及財產的損失，還可使投保人的經濟目的，得以輕易達到，並促進健康，延長生命，鼓勵節約進取，創造產業及信用。就人類平時收入力所表現的看，生命價值之為一種經濟資金，乃與實際財產相同，全國人民的生命價值為社會財富所由產生的原因，其在金融上的重要，數倍於物質經濟財富，而簡易壽險乃為一種便利的媒介物，有這種媒介物，然後生命價值，才可作科學的處理，俾我們經濟生活中最無形最不確定的元素，成為有形而又確定，同時生命價值在家庭及事業關係中的經濟意義，亦須依賴壽險來發揮，故簡易壽險實能增加投資者的生命價值。
(二) 鼓勵投保人勇往直前的精神 簡易壽險，因使用資本化預備金及其他一般用於財產價值的科學方法，使人類工作生命的無形價值，成為實際價值，及其與節約投資和促進經濟獨立的創造關係，實為鼓勵人們向前的最大動力，因為人類在物質方面獲得勝利，則希望作更大的努力，此種努力，大有助於社會經濟的進展。

(三) 調劑國民經濟 在歐美諸國，保險公司為調劑國民經濟的重要機構，我國因為缺少此種集合民衆經濟力量的大組織，所以國家經濟的調度，除由銀行供給一部份之外，即須仰賴個人實力，個人實力有限，而銀行的資金，又以流動為主，只能供給短期的商業資金，不似壽險公司，因接受長期資本的付託，能供給長期的工廠等放款，因此，事實上便往容易發生障礙，且壽險公司因為長期資金，購入公債，無須中途拋出，公債市價，得以安定，一九三一年，世界經濟恐慌，百業凋敝，而壽險公司資產，反而增加，其力量且足為多數人增加福利，各種事業，皆賴以挹注。

(四) 穩定購買力 物價與國民生計有密切關係，當經濟循環 (Business Cycle) 到某階段，或動亂的戰時，最易發生的現象，為物價奇漲猛落，以致影響民生，破壞社會的生產力，以是，在此際必須設法穩定大眾的購買力，使生產與購買力得以平衡，推行戰時經濟的政策時，尤須按照特殊環境，施行特殊辦法，以謀購買力的穩定。簡易壽險投保份子，既為廣大羣衆，保險性質又兼含保障與儲蓄雙重意義，使投保人收入確定，且為最穩當的投資，故可普遍的穩定與保障投保人的購買力，使生產力與購買力得以平衡。

(五) 保障失業 失業加多，非但減少社會的生產力，抑且與治安大有關係，處置稍有不當，即生變異，影響社會人羣之生活至鉅，故無論何國，必須力謀失業的減少，尤其是在戰時，以工業性質極易轉變，一時失業，在所難免，所以失業保險，失業儲金，皆極有用，尤其壽險對於事業界的功用，更直接大有助於失業者的減少。

簡易壽險可使國民經濟繁榮，國民生活上，消費者增加生活享樂，生活者努力增產物資，由此可見一斑。
籌措戰費，不問何種方式——增稅、發債、抑壓通貨，負擔的總力量，實為國民經濟力，倘國民經濟發達，籌措額額戰費，自不甚難，如國民經濟力薄弱，產業不發達，欲籌大量戰費，自覺十分不易，故在戰時，一面須使用國民經濟力，一面更須培養國民經濟力，是以此種能保護國民經濟利益，安定人民生活，同時且能積極創造經濟利益，繁榮國民經濟的簡易壽險事業，在抗戰期中，必須力謀發展。

四 簡易壽險與建設投資

我們將供給資本於實業的那些來源與方式，加以分析，立即知道壽險公司在資本市場中所佔的地位的重要，在現代社會經濟組織中，有一個最重要的部份，那就是能夠補助及統制積蓄與利用源源不斷的預備金的金融機構——壽險公司了。牠使對大部份全國大小數額的儲蓄，得以流通，一九三二年，英國保險公司總資產約一三七、三〇〇萬英鎊，其中有一二〇、〇〇〇萬鎊是運用於投資的，總數字中五分之四是壽險公司，因壽險公司多為長期保險，且有新保戶連續加入，其製作抵償將來負債的那筆基金，常是不致被提用的，於是產生了永久性的事業，最適合於各種重工業的需要。

據一九三三年調查，美國五十一家有法定準備金的壽險公司的投資，總額約為一九、三六〇、〇〇〇、〇〇〇元，比較一九三二年，已增加三四〇、〇〇〇、〇〇〇元，投資於公債股票最多，共約七、二四七、〇〇〇、〇〇〇元，其中有五分之二為鐵道證券，佔全美鐵路長期債款總額五分之一以上，故美國交通事業發達，得力於壽險公司投資者最多，其他投資分佈於美國的運輸公用事業，或政府公債實佔各種事業資本的大半，舉凡電話、電報、電氣、自來水、電力等事業的發展，無不有賴於壽險公司的資助，又有七、〇八八、九八七、〇〇〇元抵押放款，包括農村城市房地產，保單等抵押放款在內，由此可見建設投資與壽險關係之密切。
我國為經濟落後的國家，經濟基礎，極端薄弱，以如此薄弱的經濟基礎，同時肩起抗戰與建國兩重任務，艱難困苦，自在意中，今欲挽救目下的經

濟困難，完成抗戰與建國的任務，第一即須從事經濟建設。當前新的經濟建設目標，是循自力更生的途徑，力謀自給自足，故最緊要的建設工作，不外：

(一) 調整與靈活全國信用組織 一國信用組織不健全，不但經濟建設談不到，即國民生活，亦不能安定，要發展事業，開發內地，若無金融機關供給信用，則無法開展。最近財政當局，積極努力于調整金融機構，主要目的，亦即為此，但切不可忽視這新興金融機構保險公司。在金融組織完善的國家，需要資金或將消費剩餘資金供給他人利用，皆必求助于各種居間機關，這些居間機關中，保險公司，却佔着非常重要的地位，故保險機構，亦信用組織中重要部門之一，應與其他金融機構交互為用。

(二) 發展內地工業 我國工業原集中於沿海都市，戰事發生後，多遷內地，但因倉促搬遷，損失在所難免，資金極為缺乏。我國中部和西南部礦藏甚豐，應逐漸開發，但工業皆需長期資金，尤其是新興工業，非短期內能獲得利潤，而一般商業銀行，只能供給短期商業資金，長期資金惟壽險公司始能資格供給，但我國以壽險事業不發達，且一般人士，尚不知利用壽險制度，故抗戰以來，此項長期資金，未能充分供應，今後此項資金的供給，除積極提倡簡易壽險，吸收遊資外，別無更好方法。

(三) 發展內地交通 一國內地交通不發達，一切經濟建設都不易着手，在目前我國經濟狀態下，要發展交通，最容易的自然是多造公路和疏通水路，我政府現擬建築西南公路網和西北國際公路，西南各河流亦須疏濬，鐵路建築亦有必要，這批建

築費，最好能向國外借款，不足，則必仰仗壽險公司供給，美國交通事業，得力于壽險公司的投資，即為最好的例證。

(四) 增加農業生產 我國農業生產，應積極在技術與方法上加以改良，故目前最重要的工作，為改良種籽，施肥墾荒，改良農村信用制度等，這樣既能解決失業問題，又可復興農村，至于農貸，當然要靠各銀行放款，而壽險公司的投資，亦不可少。

五 簡易壽險與獎勵節約

人性趨于享樂，若經濟力允許，必易走向奢侈浪費，且此種慾望無止境，每人從事經濟活動，目的皆在取得消費生活所必需的各種物品或服務，其生活享樂的程度，不限り是否必要，而限于經濟能力，故富于資者，欲其不浪費奢侈，大為不易，一般大衆，亦皆只求收支平衡，欲其節約儲蓄，非有特殊毅力，頗為不易。據一九二六年美國壽險公司幸福部之調查(？)美國成年人身故後一無所有者為百分之八十五，寡婦孤兒缺乏必需品者，約為三分之一，有必需品，而無安適品者，約佔百分之九十，由此可知欲達節約儲蓄的目的，頗為不易，因欲有相當的儲蓄，不能不需相當的時間，若中途發生變故，儲蓄即因之中止，且以銀行儲蓄，提支存款太易，一般人為應付意外的需要，或為滿足一時的慾望，常不能抵抗支取存款的引誘，蓋儲蓄為任意行為，無強迫要素，故甚難確保儲蓄目的的達到，諺云「進錢易，守錢難」。大多數人都是如此，今朝有酒今朝醉，致使日常財政生活，時感困難。

簡易壽險則不然，不僅使投保人致力儲蓄，以防天亡；且為有利而安穩的投資；分期付款儲蓄

與永久保障可能產業的完備方法。就系統方面，便利方面，保障方面，以及半強制的效用方面言，他種儲蓄計劃，未有能較他更為出色的，照例，投保人既與公司訂約保險，開始一二年間，即使中止保險，亦不能退回全部保費，于某規定期內，未能繼續繳費，契約即行失效，故人皆覺中途解約不利，勉力繼續繳費，務求維持到期滿，且亦想到分期付款出繳細款項，積若干年後，即可得鉅額資金，也樂于繼續繳費，因此可以強制及獎勵一般奢侈者實行節約，一般意志薄弱者持之以恆，強迫既久，漸成習慣，人人有節約習慣，人人儲蓄，即能積聚鉅額資金，供建設之用，利益非淺。

且一個國家的資源有限，即在平時，對於奢侈消費亦須相當限制，對於有奢侈消費，無不絕對禁止。在戰時軍事需要或國家需要高于一切，絕不容許個人有超過必需消費以上的浪費，我國抗戰已進入第六個年頭，政府一再提倡節約，而實際上，有錢者，尤其是發國難財的暴發戶，依舊窮奢極侈，浪費如故，即農工大衆，亦因勞力需要驟增，與夫糧價飛漲，每月收入及生活水準皆較戰前提高。茲值太平洋戰爭方酣，國際資源供給近乎斷絕，我國雖稱地大物博，但因生產落後，且淪陷區域太大，物資深感不足，再不加以節約，則抗建偉業，將必功敗垂成，政府為適應實際需要，雖曾下強制節約令，且執行以來，頗見成效，然仍不夠周詳。因為我國為一無嚴密組織，非科學管理的國家，政府所能統制的範圍與場合，甚為有限，故最好能一面強制，一面誘導人民自動節約，雙管齊下，方易見功。誘導自動節約最好的工具，莫如簡易壽險，因為牠一面有未來特殊利益以利誘，一面有強制性，強制其自動繼續節約，期得鉅額保險金，而達儲蓄目的。故簡易壽險，實為推行與獎勵戰時節約最好的工

具。

六 簡易壽險與健全國民身心

憂能傷人，人生在世，若常在愁城苦海中度日，斷斷不能永年長壽。處今日動亂時代，生命、財產、職業，一切皆無保障，倘不投保壽險，常有老年生計如何維持，一旦失業或死亡，父母妻子誰為扶養等種種憂慮，交乘胸中，一個人不能心安氣泰，病魔便容易侵入，作事亦顧慮甚多，遇事後退。若保有壽險，生活得有保障，不必有後顧之憂，則心境安泰，精神愉快，自能增進健康，且能鼓勵進取精神。Heebner 說：「保險足使保戶繼續感覺作事均能安逸」，信不誣也。

再者一般保險公司，為減低死亡率，規定凡投保者必須經過醫生詳細檢查體格，因為防範損失，乃真正保險最大的目的，故各國保險公司，皆為施行衛生教育灌輸衛生常識極端努力，且有各種衛生及施診的設備。據紐約萬國保險公司統計，該公司自一九一一年辛福部成立後，到一九三二年廿一年間，因努力于衛生運動的結果，投保人的死亡，已減少將近七萬人。簡易壽險，以不檢查體格，對於衛生運動的促進，各種衛生及施診的設備，尤極注重，故簡易壽險的推行大有助於國民身心的健康。我們正在進行空前艱鉅的抗建工作，現代戰爭是技術戰，前方需要戰鬥部隊，後方需要技術人員，一方面需要從事于經濟生產的人力，一方面又需要實行戰時經濟的改造和組織管理等人力，且戰爭不僅使用大量人力，而且大量消耗人力（前後方的死傷）以是抗建期中，人力的動員供應與調整非常重要。簡易壽險，不僅是消極的預防及賠償死亡的損失

，且積極保持與促進國民身心的健康，減低死亡率，延長壽命，為國家造就無數壯健的成員，鼓勵無數優秀青年勇往前進，供建設之用，供捍衛民族之用，造福於人類非淺，有功于抗建建國甚大。

七 結語

簡易壽險的發達，是以社會經濟，國民生活為背景。今日簡易壽險事業的推展，且為發展生產實業，促進戰時經濟政策之實施，完成抗建任務的要素了，其意義與價值，實深長而遠大。惜傳入我國，歷史太淺，理論不明，加以過去經營方法未善，以致國人對此有關國計民生的事業，未予重視，誠為憾事。

現值抗建時期，需款孔殷，且五年來磅磅于東方的民族解放運動，到今年元月廿六國宣言簽字後，已成為全世界反侵略戰鬥中最重要的一環。我們單獨苦戰了四年有半，太平洋戰事爆發，亦已將近一載，展望前途，雖堅信勝利必歸于我；但就當前戰況觀察，決非短期可能結束，太平洋戰事發生後，支持戰爭的國際物資，來源近乎斷絕，且敵人正在加強對我的經濟封鎖，故今後我們要與盟國並肩作戰，徹底擊破敵人，必須作更艱苦的打算。夏初政府頒佈並已施行的國家總動員法，及勸募金公債儲蓄券等，是皆針對當前緊急需要的措施，英國在這次戰爭中，戰時經濟，一部固增稅、發債，大部却靠國民儲蓄。一九四一年預算，國民儲蓄，佔國家收入的百分之四十以上，由此可知募債固為籌措戰費的良策，儲蓄的重要性，亦不在公債之下。加以抗戰以遠，沿海人民屬集內地，攜入資金，為數至鉅，年來因四行放款及政府為應付贖費政策而增發的通貨，皆浮于後方市面，後方游資，驟然激

增，于是羣趨囤積居奇，投機牟利，致各地物價扶搖直上，軍民生活，備感痛苦，危害社會，實非淺鮮。因是吸收游資，以過剩商業資金，納入生產事業，成為近兩年來金融界的中心工作。且年來農工大業，每月所增收入，因無投資與儲蓄習慣，一部流于浪費消耗，一部則連窖藏，亦必須設法吸收，以供利用。

前已詳論，簡易人壽保險為吸收游資與誘致及強迫儲蓄最好之工具，且惟有壽險公司，最够資格購買大量長期公債及工業證券。故雖則戰時物價騰漲，利率增高，課稅加重，人口流動，死亡率增高與變態，致使簡易壽險事業之發展，發生嚴重而複雜的困難；但由于它本身的價值，社會的政治的助力，抗建大業中實際的需要，仍伴隨著抗建進程的軌跡而邁進。且有蓬蓬勃勃，突飛猛進的趨勢，此固國人對壽險事業漸感需要，加以重視與信賴有以致之，實亦經營者心力的報酬。載瞻前途，發展正未可限量，願本局同仁，惠予協助，共同努力，務使此新興事業，能迅速發展，以爭取抗建勝利，完成建國大業。

三十一年九月

一個人正當年青力壯的時候，有工作，有收入。可是轉瞬老年，精力枯衰，消失了他工作能力的時候，而沒有一點生活上的保障，是最痛苦難受的。如果他在年輕工作時，每月積下一點錢，投保一張高額的壽險，暮年退休，可以得到一筆養老資金，那時還返那可愛的家園，在那些板橋流水之間，築起三間雅潔的茅屋，把那悠閒的日子，寄託在竹影蝶聲之中，靜日讀書也好，修心也好，這生活是多麼幽美，多麼恬靜，這才是人生最大的幸福！

記吳稚老講

「總理生平瑣談」

鄭福熙

七月廿四晚八時，重慶銀行界同仁進修服務社教誨黨國元老吳稚暉先生作第一次特約講演，講題為「總理生平瑣談」。稚老精神矍鑠，藹容可掬。經主席徐柏園先生致辭後，先向總理遺像作一鞠躬，即面對擁立如堵之聽衆，打開話匣，滔滔不絕，風趣橫生，筆著難坐台下，隨手筆記，深憾掛一漏萬，失損原意。承編者囑，謹仍以素描原稿，實話本刊。蠱疏之罪，幸祈鑒原。

今天很榮幸，能到這邊來向各位談談。今天的題目是「總理生平瑣談」。孟子說：「賢者知其大，不賢者知其小」。對於總理，也許兄弟是祇知其小的。總理的生平很不容易講，因為總理是無處不偉大的。總理生平不喜歡隨便講話，更不喜歡受人亂恭維。從前兄弟自己爲了表示對于總理的敬仰，曾寫過一本小冊子，名爲「總理行誼」，各位可以去參看。從極平常的一方面說，我認爲總理有四不可及之處。關於總理的主義和學術，我想現在各位還要比我研究得精深，所以我就祇講講他平常的自然偉大的地方。

第一，在人格方面，先看總理的樣子，自然就顯得偉大。第二，是看氣量如何；他的度量，也自然的很寬宏。第三，他的精神，專一得很。第四，在研究上，自然的又精又篤。總理的自然的流露的偉大之處在那裏呢？他生平有一句話，盡人皆知的，就是：「青年要立志做大事」，底下還有一句話：「不要做大官」。這句話是很重要的。當然，大官還是可以儘管做，祇要做了大事，必定還有人請

你做大官。而比較起來，大事就重要多了。世間一切。聲色犬馬，沒有什麼了不得；要緊的是做大事。什麼是「大事」呢？是一件事，這件事在這個時候頂需要，能做出來，所解決的問題頂大，就是大事。做大事不是闖大禍。一路下來，中國歷史上不知有過多少人物，做大事的。現在中國有一件大事，就是求中國之自由平等。中國頂缺乏，頂需要而失去了的，是自由平等。旁的可以慢慢的做，但這一件是最大的大事。

自由不必說，簡直弄到像總理常常講的中國是一個次殖民地；平等也是自來就感覺到不夠了的。從清末的維新運動，到後來的走上了革命的道路，爲的就是求自由平等。甲午那一年，我自己是三十歲，我們都覺得祇有中國最了不得，做起八股來，洋洋得意。甲申中法之戰，我們中國軍隊還算打得不錯的，那時法國的海軍將領名曰古拔，我們在台灣海峽打沉了一隻法國軍艦。至於陸軍，那更是「天下莫強焉」。也不祇是我一個人有如此的觀念。當時大家以爲：祇有俄國之強，差足以和我們相

比。那裏曉得甲午一役，敗得一塌胡塗。記得那年五月朝鮮搗亂，六月日本人在白海把我們招商船打沉，小鬼可惡，非打不可呀！於是便同日本打起來。那時李鴻章還說：打不得吧。大家就說他是好細。翁同龢更力主開戰，七月一日光緒下詔：「迎頭痛擊」。那時兄弟也在北京，十一月到天津，眼見打败仗的慘狀，真是不堪回首。從此懂得所謂「天下莫強焉」也靠不住了。

人家是早已看不起我們了。到外國去，把辮子絞掉，外國人一定問：「你是日本人嗎？」要說不是，包管遭到白眼；勢利點的外國人根本不理你。民國以來呢，情形好多了，在大馬路上走，一不小心，「來路貨」，會着「棍司的克」，還要挨打。而到了今天，打仗也打得好了，有了許多盟國，聽見人家說，中蘇英美，四強之一，也實在非常高興。

（錄至此，稚老把兩臂一抬，兩肩一聳，滿座騰起笑聲。）總理是在小時候就知道這些事了的。總理五六歲時，在中山縣翠亨鄉居住，港口外常可以看見外國大洋船，他便覺得很奇怪。稍大一點，有一次遊花園，看見有一家三弟兄，被官兵捉去，村中幾百人都不敢出頭，有一個兵還留在這人家，預備抄他們家產。他覺得很不平，那時還沒有進學校，大人們說：「你不懂的。」他說：「我要管。」他上去對官吏說：「這三個人是好人，爲什麼要捉他們？」官兵喝他一聲：「你是什麼人！」拿槍頭嚇他。他見這樣，就說：「你不講理嗎？」沒有法子，就走了。從此慢慢知道，原來自由平等我們自己先就沒有。

八九歲時，總理已經在學校裏讀書了。那時的學校裏是沒有什麼運動器具的，祇有捉迷藏呀，跳鞦韆呀等等，但他最喜歡鍛鍊身體，而讀書也很

從印紙供應問題說起

鄧淵如

一 內地局的印紙荒

印紙荒在內地局是很普遍的現象。筆者在已經開辦高領匯票電匯票及支票儲金等業務的一個內地局工作。我們也時常遇到印紙荒，很多顧客與高采烈地跑來，結果是垂頭喪氣地回去。性急的罵我們是吃冤枉飯長大的。筆者還記得一位老先生的話，他說：「先生！我爲寄這五十元錢，來過三次了。我願意多出幾塊錢的匯費，把我的錢匯出去好吧！」這幾句實話，是老先生急得沒有辦法後的高訴；當幽默話看，那很有深刻的意味。還有些老太婆，她們又聽不懂我們的解釋，任你說得舌敝唇焦，她們終覺得你是在故意開玩笑。我們受這些冤枉氣不說；但看見這些生意從眼前溜過去，終有點難過！

二 印紙荒的因果

印紙荒的原因，並不是爲了印紙缺乏；它的主要原因，是郵政的保證制度。三等局長的保額有限，匯兌印紙不領多領，所以常有青黃不接的現象。

那末，印紙荒會引起怎樣的結果呢？很淺近的有幾點：(一)影響郵政信用；(二)減少郵政收入；(三)失掉我們真正的服務對象。當顧客空跑了一兩趟後，他腦海裏就會有這樣一個印象——郵局辦事懶惰。這對於我們的信用，影響太大了。匯款說無法收進，匯費收入，當然減少，甚至於沒有了。

三百元以下的匯款（三百元以上可開高領匯票），多半是贍家費用或學費，還有些是銀行不通匯的地方；這些顧客不會以匯水的高低爲進退，他們是我們的忠實顧客，同時也是我們業務真正的對象。爲了印紙缺乏，無法應付匯款；在對內講，是失掉顧客，減少收入；在對外講，是服務不週，工作馬虎。這對郵政的前途，有很大的影響的。

三 管理內地局印紙的檢討

不錯！依保額來管理印紙，是發揮印紙唯一的功能。記得「儲匯服務」討論印紙存廢問題時，有人也以這點爲反對廢除印紙的有力理由。可是現在的情形不同。現在內地局很多是添辦了高領匯票、電報匯票、支票儲金等業務的，而有些還祇辦普通匯票業務。一樣的印紙，在兩種不同的情形下，它的功用當然有所不同。在沒有辦理高領匯票等業務的局子，它的功用，的確能百分之百的發揮；在已經開辦高領匯票等業務的局子，它的功用，就減退得很低，差不多等於到零的程度。這理由不用說，讀者也能够想到。很明顯的，以保額作標準，來管理已辦理高領匯票等業務的局子的印紙，是沒有什麼効用的，反而有緊縮業務的毛病。

單就筆者服務的局子來說，這個月因爲印紙空荒，我們的匯款生意，就少做了十幾萬元。說到這裏，或許有讀者要問：「既然印紙在業務上有太大的控制力，爲什麼說它對內部的功用又等於零呢？」這很簡單。假若局長要打主意作弊，他發兩通電

粵儲匯分局業務概要

梁運華

本局由張、林兩長官領導，秉承當局既定方針，不避艱辛，排除萬難，向前邁進。本局於去年九月十五日在廣東曲江正式開幕，經年來艱苦奮鬥之結果，已達發揚蓬勃之境地。此種進展，一面固賴張、林兩長官之策劃有方，而一面則賴各同仁之努力苦幹得有燦爛之成績表現。茲將本局近月來之業務狀況概述於後：

(一) 儲金 儲金係本局基本業務，在平時一面提倡人民積蓄之風，一面扶助社會經濟之發展，其意義原屬重大，在戰時因物價高漲，爲收縮通貨計，儲蓄更形重要。本局負此使命，未敢懈怠，對於業務之推進，不惜克服種種困難，以達目的。自本局開幕以來，儲金會達到七百餘萬元。其間雖因敵入發動湘北、粵北攻勢，及太平洋戰事爆發，人心浮動，但仍能保持以往之數字，可見民衆對本局之信仰也。

(二) 節儲券 本局爲收縮通貨、提倡節約，發行有節儲國儲券。本局開幕後即列爲中心工作，推行結果，數月間售出三四、七六四、〇〇〇元；現尙在增加中。另代理中央儲蓄會發售之特種有獎儲蓄券，每期銷數亦多。

(三) 匯兌 當本局開幕初期，匯兌業務進展甚速，每月達一、二百萬元。但因太平洋戰事爆發，港、滬及淪陷區匯款相繼停做，致匯兌成績未能如預期之理想。卅年度之匯兌業務數額爲：(甲)開發額五、四三二、〇〇〇元；(乙)兌付額五〇九、〇〇〇元。

(四) 損益額 最近數字，尙未結出；茲將開幕三個月來本局盈餘額三七八、八二七、〇〇〇元計，可見其梗概也。

同仁消息

- ▲王誠書致啟，於七月廿七日上午有獲麟之喜；同仁齊聲慶賀。
- ▲桂林分局陳開前君，調甘肅分局服務，於八月間過渝赴蘭。
- ▲渝分局徐立羣君，因公去筑，一週後即返渝。
- ▲滬局會計處張文欽君，積勞成疾，雖經調養，卒於本年七月間不治身死；張君生前服務勤奮，待人和藹；同仁聞此噩耗，均極悲悼云。
- ▲秘書室夏光華女士，因病呈請休致獲准。
- ▲徐局長之尊夫人等，於七月廿七日抵渝，現寓化龍橋中國農民銀行。
- ▲保險處許莊君，會計處張安銘君，均離局。
- ▲駐桂監印儲券之江曉謙君，與總務處陳維慶君，同於七月廿九日抵渝。
- ▲滬局陳幼農、陳應龍兩君患病，正請假休養中。
- ▲貴陽分局宋真生君，奉調渝保險處服務，於八月十九日由筑垣啓程，二十日晚抵此，途中平安；同行者有來渝參加受訓之該局陸股長勝東云。
- ▲秘書室編纂錢德昇君之夫人，已於八月十九日來渝。
- ▲由滬撤返之阮希賢君，先赴榕報到；茲奉電召，已率眷來渝，於八月十七日抵渝。
- ▲營業處何煥章君，因公奉派赴陝，定於九月初啓程，行期約兩月。
- ▲秘書室梁耀超君，總務處朱真冬君，保險處徐正誠君，會計處沈永霖君、卞松元君等，均調重慶分局工作。
- ▲港處沈權君內移，刻已奉調福建分局服務。
- ▲渝分局劉明章君，因病告退照准。
- ▲派何季君為助理秘書，在儲金處服務。

報、開發幾張高類匯票就完事了，何必需要印紙呢！目前的現象，祇是便宜了以匯費高低為進退的商業匯款。在不能收進普通匯款的時候，因為頭寸不暢通，於是祇得減低匯費，賣出幾張電報匯票或高類匯票來補救。好多投機取巧的商人，就盡在伺候這些機會，這樣恰好便宜了一輩對我們不忠實的顧客。我們可以這樣說：依保類來管理已經辦理高類匯票等業務的局子的印紙，是有害而無利！

四 連帶說到保證制度

今年三、四月間，西川仁壽、高縣，相繼發生不幸事件，而且數額都相當大；事後向保人追索，也沒有收到多大效果。查仁壽、高縣兩局，尚未開辦高類匯票等業務，印紙有較大的效用，在這種情形下，尚有這種結果；那末在已經辦理高類匯票的局

局務彙誌

- ▲粵分局於八月十三日，因貼郵失慎波及，局舍幾全部被焚，損失不明，現正在勘查中；該局梁耀華君等六人，因奮勇搶救，致受重傷，現住醫院療養，當局已去電慰問矣。
- ▲重慶市為加密保甲制度，確定市民身份，舉辦身份登記；本局為便利同仁，已代辦照相及向有關當局辦理手續云。
- ▲沈副局長照瑞，於八月十六日由桂飛渝，十七日到局就職視事。
- ▲浙江分局原擬裝設之電台，現因浙局變動，故擬將此項電台移設昆明；刻正在籌備，並呈報交通部備案中。
- ▲東川郵政管理局呈報設置票款供應局及請領票款辦法，經本局第六十次局務會議討論，結果將請領票款辦法印發各處，局及各管分局詳加研究具報；關於設置票款供應局一節，已交保險、會計、營業三處會擬具體辦法云。
- ▲保險處為拓展業務，已奉諭派梅壽華、閻扶華

子，印紙既沒有什麼功能，保證制度的實效更可想見。所以保證制度在今天，實有商討的必要。我們需要的是科學管理，它的原則就是「內部牽制」一詞。很少聽說銀行的經理有捲款潛逃的事件，這就是內部牽制優於保證制度的證明。一個大權獨攬、事必躬親的內地局長，因內部牽制太少，儲蓄這點不可靠的保證（並且有好多是免了保的），不但有相當的危險性，而且會影響了我們的郵政儲蓄業務！

五 尾語

印紙管理問題，保證制度，採用內部牽制辦法，這三點是有連系的。因限於篇幅，筆者祇能將此問題提出。至於怎樣解答這些問題，那要請教諸位儲蓄先進。

——卅一年八月二十一日於自流井郵局——

- 、趙家瑞、林川、何志堅、吳學峻等六君為壽險業務專員，力謀推進工作云。
- ▲本局為謀積極推進儲蓄、保險業務，已決定辦法如下：（一）三等郵局一律在本年內開辦儲蓄業務，（二）三等郵局籌辦保險業務，（三）擬訂代辦所代理儲蓄、保險業務辦法，（四）擬訂本局、管理局及巡員考核各局業務辦法。
- ▲八月廿四日，本局上清寺同仁舉行紀念週，由沈副局長照瑞領導；行禮如儀後，由沈副局長報告，並謂：最近本局業務開展甚速，今後希望亦大；本人願與諸同仁共同勉勵云云。
- ▲東川郵政管理局財務籌辦處下之觀音岩、龍門浩兩局，已添辦儲蓄業務，積極推廣；龍門浩局因原址不敷，已遷至江邊新屋營業矣。
- ▲八月廿七日，為先師孔子誕辰紀念，本局循例休假一天。
- ▲本局為補助小工商業之發展，增加日用必需品之供給起見，特舉辦短期小額工商放款；該項章程，業經行政院第五四二次會議通過。