



傾聽 你此刻最重要的角色

保誠人壽三明治族大調查 | 從發現到行動



目 錄

一、前言與調查洞察

總經理的話	03
台灣世代生活形態大解析	04

二、真實人生關鍵需求

家中財務掌舵者的優雅人生藍圖 為自己與家庭打造無憂的全方位保障	06
企業負責人打造傳承守業全局觀 健康、稅務、傳承，全面檢視	08
打造精彩自在的銀髮人生 用健康資本與保障規劃守護無憂晚年	10
工程師的穩健人生布局 做好保障與資產規劃換回人生主導權	12
律師的財富與人生續航規劃 以專業預見未來，為家庭與事業建構資產護城河	14
白領主管的家庭風險與危機管理 以長遠規劃的思維建構家庭防護網，掌握人生風險的應對力	16
藍領職人的家庭守護藍圖 從工作風險出發，為家庭打造不中斷的保障與長期支持	18
單身公務員的安心生活計畫 用保障累積不被風險拖垮的底氣	20
數位原住民的風險初醒 從旅遊意外到自主規劃，打下人生保障基石	22

三、保誠觀點與行動解方

執行副總經理暨業務長：以愛為名，築起家庭守護牆	24
H.E.A.R. 規劃架構與險種對照	26



守護跨代韌性，以卓越誠信 構築每個家庭的永續未來

身處 2026 年地緣政治與經濟轉型的關鍵時刻，「三明治族群」作為社會運轉的核心力量，正承載著前所未有的跨代壓力。保誠跨越百年的經營哲學始終如一，我們致力於將保險從被動的保障轉化為客戶生命中每個階段的韌性與動能，協助這群社會中堅在追求成就的道路上，建立足以抗衡變局的底氣。

卓越企業的價值，在於其能否在市場波動中，將客戶的「不確定性」轉化為一套確定的防禦機制，緩衝風險帶來的衝擊。保誠人壽是國內唯一獲得中華信評授予長期保險公司財務實力評等與發行體信用評等「twAAA」，並給予「穩定」展望的外商壽險公司。這不僅展現了保誠人壽的專業實力，更代表保誠對保戶長期責任的承諾，以及我們實踐「誠心相待，一路相伴」的具體方式。如此權威的肯定，正是保誠能作為保戶與通路夥伴最堅實後盾的實質證明。

保險是「人」的事業，必須用高度的人文關懷去思考與設計。我們肩負的使命不僅是經營保險，更是構築一個穩健、共好的社會防護網絡。未來我們將持續以更宏觀的全球視野與本土洞察，為三明治族群撐起一片天。讓我們誠心相待、一路相伴，將每一份對家人的愛與責任，化作跨世代，堅不可摧的安穩力量，成就每個家庭心中的理想生活。

王慰慈

台灣世代生活型態大解析： 從三明治族到自由生活族， 看懂不同人生階段的幸福與焦慮

台灣已成為 65 歲以上人口超過 20% 的超高齡社會，而 2025 年總生育率為 0.695，嬰兒出生數僅 10.8 萬人，從過去兒女成群的大家庭，現在已變成只有一到兩個兒女的小家庭。在高齡化、少子化的趨勢下，你我熟悉的傳統家庭樣貌，逐漸被更多元的生活型態所取代。

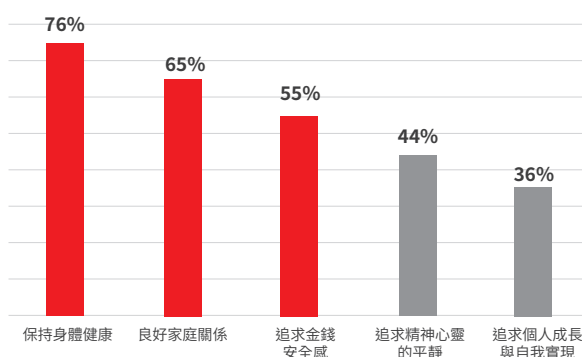
保誠人壽作為三明治族首選保險公司，觀察到台灣銀髮族與不婚不育人口逐漸攀升，除了持續關注三明治族外，也在 2025 年的調查更進一步了解銀髮族與自由生活族（編按：指不婚不育的族群）的生活型態和保險需求。調查發現，儘管這三個族群對生活的掌握度、以及對未來的擔憂截然不同，但身體健康、金錢安全感卻是各族群普遍重視的核心價值。

愛是甜蜜的重量：三明治族是全家人的堅強守護者

上有老、下有小的三明治族，是守護全家人的關鍵力量，但生活所面臨的考驗也最沉重。調查顯示，三明治族在子女、長輩、家庭方面的煩惱較 2024 年明顯增加，尤其「家庭開銷大 / 無法儲蓄」、「長輩健康問題」及「家中經濟支柱壓力」，是三明治族最主要的煩惱來源。

正是因為承擔了各方面的壓力，三明治族普遍重視工作與生活的平衡，最嚮往收入穩定、工作節奏規律的生活方式，幸福感則來自與家人（配偶 / 伴

三明治族最重視的核心價值



侶 / 子女) 的親密關係及良好互動，並將「保持身體健康」、「維持良好家庭關係」與「追求金錢安全感」視為現階段最重要的核心價值。

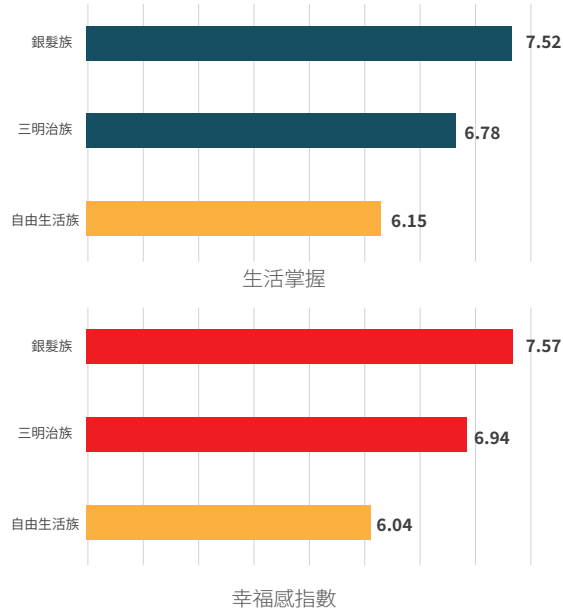
對於未來，他們最憂心的依舊是「經濟」與「健康」兩大面向，特別害怕「存款無法負擔未來的退休生活」，以及「長輩或自己生病」所帶來的照護與財務衝擊，更有 27% 自認保障不足。因此，他們格外期望能獲得子女教育儲蓄、長輩照護資源，以及個人理財與健康保障規劃方面的實質協助。

拒絕傳統標籤，自由生活族善待自己最優先

忙碌但充實的工作，是自由生活族的主要生活重心，也由於家庭牽絆較少，更能自由掌握自己的生活步調。調查顯示，自由生活族高度重視個人自由、精神平靜與自我實現，有近半數認為養育小孩成本過

自由生活族生活掌握度與幸福指數 不如銀髮族和三明治族

調查10分為滿分，分數愈高表示愈能掌握自己生活、愈能感到幸福



高，不願犧牲生活品質，傾向選擇不婚或不育，更傾向將時間與金錢投入自我投資。

然而，他們也並非毫無壓力，不但幸福感與生活掌握度為三族群中最低，更有近五成感到目前壓力沉重。因追求更好的生活品質帶來的經濟壓力，是自由生活族當前最主要的憂慮來源。也因此，自由生活族在理財上偏好透過不同的金融工具，例如保險、ETF、股票等進行多元資產配置與風險管理，且偏好透過副業收入以加速累積財富。

此外，有 29% 的自由生活族認為保險保障不足，在享受二人生活的同時，也需思考年老後的醫療照護，因此普遍積極規劃自身健康醫療保障，購買險種以實支實付、意外險、住院醫療 / 手術險為主。

「高年級玩家」來了！

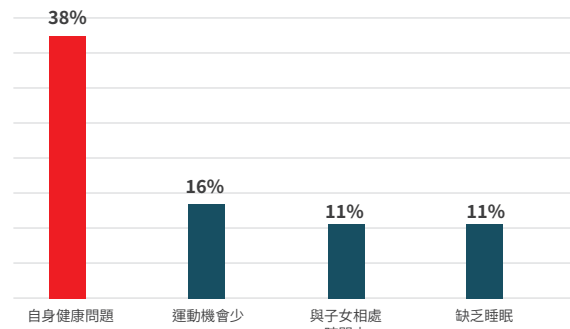
樂活銀髮族精彩人生才剛開始

已經卸下家庭與職場重擔的銀髮族，不論生活掌握度或者幸福感，都是三個族群中最高的。對他們現階段來說，財務壓力已經不像三明治族或自由生活族

那麼大。此外，約 14% 的銀髮族開始規劃資產傳承，其中有六成透過保險規劃，以壽險、年金險、儲蓄險為資產傳承主要工具。

銀髮族目前生活中最重視的就是家庭平安，期待與子女有更多互動，以及維持自己的身心健康。進一步來看，銀髮族對於健康最大的擔憂是隨著年齡增加，自身健康退化（如失智、心血管疾病），害怕將來會失去自理能力，成為子女負擔。另一方面，他們也擔憂自己早期購買的醫療險理賠額度不足，即使欲補強長照險、失能險，常因保費高昂而卻步，最期待能獲得健康管理與醫療協助，或仰賴政府長照計畫提供的補助。

銀髮族生活中的三大煩惱



對抗跨世代焦慮，現在存下未來「無憂生活」的底氣

從調查中發現，無論是承擔家庭重任的三明治族、追求自我實現的自由生活族，還是安享晚年的銀髮族，都有專屬的「幸福劇本」與「風險考驗」。然而，隨著壽命延長以及醫療費用增加，也共同面臨「醫療 / 長照費用不足」以及「退休金不足」的焦慮。

打造無憂無慮的生活，是每個台灣人共同期待的人生願景。保誠人壽呼籲，民眾應該依照自身所處的階段，及早盤點健康保障與財務缺口，選擇適合的保險商品作為守護家庭財務韌性的防禦工具，並且根據不同階段的資產、健康及家庭狀況進行檢視調整，才能在變動的大環境中，穩健地掌握屬於自己的理想生活。

家中財務掌舵者的優雅人生藍圖

為自己與家庭打造無憂的全方位保障

生活體驗

郭雅芸，網路上的粉絲叫她「辣媽 Shania」，但她更在意的身份，是家裡的財務掌舵者。50 歲的她，人生走了一條不按牌理出牌的路：在外商銀行穩穩做了 9 年，卻為了實現人生目標，把生活的點滴像是烤麵包、理財一一變成部落格的內容，慢慢累積出第一批粉絲，成為自媒體的領先群。

2014 年，她評估自己已存妥兩年生活費，辭去銀行工作，正式成為全職自媒體創作者。之所以可以如此篤定力行，是因為她有良好的家庭與個人財務規劃。家庭財務方面，她和先生採 AA 制、經濟各自獨立，兩個孩子的教育金、家庭的生活經濟，幾乎都是她在主導推動。個人部分，憑藉過往銀行經歷，布局多元金融工具，她開始學著用錢替自己工作，規劃投資、累積資產。

看似美好的生活，在孩子慢慢長大與人生有不同際遇後，有了新的疑問。她看過太多長輩突然離世，留下一間房讓孩子們爭論不休的場景；也看過有人臨終前什麼都沒有交代，後代無所適從進而紛爭的畫

面。這些故事讓她思考：「我的財富，要怎麼在對的時間，流向對的人？」

關鍵需求

辣媽 Shania 的故事，反應出許多台灣家庭財務主導者共同面對的課題：年紀增長煩惱卻未停竭，還需思考子女的未來、自己的老後，以及財富能否順利傳承。從她的經歷中，這個族群有三大核心需求：

需求一：想讓財富在對的時間，流向對的人

「把一間房分給三個小孩，看似公平，其實最不公平。」這是辣媽 Shania 從長輩的故事裡得出的結論。房子難以切割、地段各有偏好、兄弟姊妹意見分歧，這種看似追求公平，往往比沒有留財產更傷感情。

郭雅芸 (辣媽 Shania) 小檔案

年齡 / 50 歲

職業 / 自媒體創作者、財經作家

家庭現況 / 已婚，育有兩名子女

經濟背景 / 曾任外商銀行 9 年，2014 年轉型全職自媒體創作者；夫妻採 AA 制財務獨立，本人為家庭資產規劃主導者

核心挑戰 / 收入型態從固定薪資轉為自由接案，需自行規劃退休、傳承與長照，希望老後不依賴子女



跟她一樣的家庭經濟掌權者，也面臨同樣的問題。過去辛苦打拚一輩子，想透過傳承，讓下一代少走一些冤枉路、少浪費一些時間，然而「公平」不是上一代說了算，還要透過預先規劃與準備，才能真正做到公平，確保財富依照本人意願，精準、有效率地流向指定對象，同時預留遺產稅源，避免後代因稅務問題陷入財務困境。

需求二：養兒不再防老，退休現金流靠自己創造

對上班族而言，退休後至少還有勞保老年作為退休金的基礎。但對像辣媽這樣的自媒體創作者來說，收入來自於不斷的創作，若體力下滑、粉絲偏好轉向，收入可能比想像中更快縮水。

況且隨著社會環境的變化，養兒已不再防老，想安穩退休，過上理想的老後人生，必須靠自己打造退休金。

需求三：老後照護靠自己，絕不依賴子女

「最可怕的，就是自己照顧不了自己。」這句話，是辣媽 Shania 談到老後最直白的心聲。獨立自主的她，不想成為子女的負擔，也不打算在失能或需要

長照時，讓孩子在工作與照顧之間兩頭燒。

她目前傾向先以自有資產自理老後照護費用，透過理財投資持續放大累積的資產，支付未來的照護支出，她希望老後生活有足夠的財務底氣，能夠自主選擇照護品質，而不是將就湊合。

保誠專家建議解方

對於家庭財務主導者，保障規劃的起點，是定期檢視現有保單是否仍符合當前需求。進入 50 世代，建議優先確認住院醫療、癌症與重大傷病的保障額度，是否已能支應現今醫療費用水準，並適時補強住院或重大傷病醫療保障，讓自費醫療的選擇不受限、不讓辛苦累積的資產因一場大病而瞬間折損。

在退休現金流的安排上，建議採「先做大、再穩定」的雙階段策略，資產累積期以具成長潛力的投資型保單或分紅保單為核心，在年輕時定期繳保費然後長期持有，等到老後就能有穩定的現金流，讓半退休的生活有所依靠，不因市場起伏而亂了步調。

資產傳承方面，建議盡早透過壽險指定受益人、搭配分紅保單的靈活給付機制，讓財富依照本人意願精準分配，同時預留遺產稅源，讓子女得以面對複雜的遺產分割程序，與遺產稅支出。

家中經濟掌權者 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	視既有保障是否仍能支應現今醫療費用，並評估保障缺口是否仍需補強	癌症險、重大傷病險
Education 子女教育	以長期資金規劃為子女建立教育與創業基金；在子女最需要的人生階段給予支持	美式分紅保單 (台幣／外幣)
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	重視傳承的清晰與公平，避免引發子女糾紛；希望預先規劃財產分配方向，指定傳承對象、預留稅源	壽險、英式分紅保單、 投資型保單
Retirement 樂活退休	老後照護與退休時有穩定的現金流，不造成子女負擔	美式分紅保單、 投資型保單

企業負責人打造傳承守業全局觀

健康、稅務、傳承，全面檢視

生活體驗

身為公司創辦人與總經理，施漢糧總是忙的跟陀螺一樣打轉，他既要掌舵公司的整體策略方向，又要處理客戶關係、人才調度與財務決策，每天 24 小時切割的很零碎，但時間似乎都不是自己的。兩個孩子正值求學的關鍵階段，太太一肩扛起家裡的日常運作。

身為企業主，加上這些年公司穩健經營，施漢糧家庭總資產早已破千萬，但「有資產」和「資產安排好了」是兩件截然不同的事。他很清楚，如果今天自己突然出事，公司的營運恐會出大問題，後續公司該如何正常運作？誰來接班？遺產要怎麼分配？稅務該如何處理，這些問題總縈繞在他的心頭，卻沒有一個現成、讓他滿意的答案。他也知道，孩子將來如果要出國讀書，高額學費絕對不是問題，但用什麼方式準備才最有效率，他還沒有想清楚。

公司經營上運籌帷幄的他，不喜歡把問題留到最後交給別人解決，對於自己、公司與家庭未來可能出現的挑戰，也是如此。面對傳承與稅務這道複雜的方程式，他需要的不是一個籠統的建議，而是一套真正量身訂製的完整解決方案。

施漢糧 小檔案

年齡／ 51 歲

職業／ 創辦人、總經理

家庭現況／ 已婚，育有 2 名子女，上有高齡母親

經濟背景／ 家庭總資產破千萬；同時肩負公司營運決策與家庭財務主導角色

核心挑戰／ 屆退期面臨接班傳承與稅務規劃雙重壓力；因公務繁忙難以親自照護長輩，亦擔憂自身未來的健康與照護安排

關鍵需求

施漢糧的擔憂，是許多台灣中小企業主在人生下半場的生活寫照。他們面臨三重壓力：如何守護自身健康不拖累企業、如何讓財富在對的時間流向對的人、如何確保退休後的生活品質不打折。從他的故事中，這類族群有三大核心需求：

需求一：子女教育金不能靠感覺，要靠系統化的提前布局

施漢糧的兩個孩子正值求學關鍵階段，海外留學、頂尖大學的學費，是許多企業主家庭心照不宣的高額支出。這筆錢不是付不起，而是什麼時候需要、需要多少、用什麼幣別。

對企業負責人而言，教育金的規劃邏輯和公司的現金流規劃如出一轍——要精準、要預測、要有備案。尤其是面臨孩子海外求學、就讀頂尖學府的關鍵階段，學費、生活費與不同幣別的轉換，都需要精準的時程規劃。

與其資金需求發生時臨時挪用資產，不如趁早建立專屬的教育基金帳戶。透過具備彈性提領機制的資產配置工具，能隨孩子不同求學節點（如：高中交換、大學或研究所深造）靈活調撥資金，確保每一步都按計畫進行，不必為了孩子的未來打亂整體的資產布局。

需求二：財富傳承不只是分家產，更是一場精準的稅務工程

資產破千萬，聽起來是成功的象徵，但在遺產稅的框架下，這也意味著一筆不小的潛在稅務負擔。如果沒有提前規劃，財富在傳承的過程中可能縮水，甚至讓子女為了繳稅而被迫出售資產，得不償失。

對企業負責人而言，資產傳承已是當下最核心的

規劃課題。選擇具備保額成長機制的規劃工具，能讓資產價值不被通膨侵蝕，並在資產穩健增值的同時，精準對應未來的稅務預算。透過合理的受益人設定，能有效預留稅源，確保資產能依照個人意志百分之百傳遞給下一代。讓子女繼承的是完整的事業與財富，而不是一道棘手的稅務考題。

需求三：退休不只是停下來，而是換一種方式繼續精彩

施漢糧不是沒思考過退休，他知道有一天自己會想從日復一日的決策重壓中退下來，去做一直想做卻沒時間做的事。問題是，這個「退下來」，能不能維持現在習慣的生活品質？

企業負責人的退休，比一般受薪族更需要主動規劃，因為沒有勞保老年給付可以撐底，收入完全取決於資產是否配置得當。面對未來的角色轉換，如何確保穩定的現金流供給，讓退休生活不再是資源的耗損，而是人生下半場精彩佈局的起點，是每一位企業負責人此刻最核心的思考方向。

保誠專家建議解方

對企業主而言，保障與資產規劃必須同步推進，缺一不可。在健康保障方面，建議可提升癌症險與重



大傷病保障，確保高額的醫療費用，可以轉嫁由保險來支付，自身的健康與治療品質不因財務顧慮而妥協。

企業主通常對下一代的教育有一定的想法跟盤算，建議以美式分紅保單搭配外幣配置雙軌並行。美式分紅保單的紅利靈活提領特性，能精準對應子女不同求學階段的資金需求；外幣保單則能提前布局海外留學所需的幣別，在匯率波動中保持從容，不必臨時換匯承擔額外成本。

資產傳承方面，英式分紅保單是這個階段企業主最核心的規劃工具。保額隨紅利逐年成長的特性，讓傳承價值能持續對抗通膨；搭配高額壽險的受益人指定與遺產稅預留機制，確保財富在轉移的過程中不打折、不走樣。

企業負責人族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	企業主長期高壓，是慢性病與重大疾病的高風險族群	醫療險、重大傷病險、長照險
Education 子女教育	面臨子女高等教育或海外深造的高額費用壓力	美式分紅保單 (台幣/外幣)
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	資產已具規模，面臨接班傳承與遺產稅規劃的雙重壓力	英式分紅保單、高額壽險、投資型保單
Retirement 樂活退休	退休後最憂心的是在收入來源改變後，生活水準是否能維持，以及面對高齡醫療費用，是否有足夠的支撐能力	美式分紅保單、投資型保單

打造精彩自在的銀髮人生

用健康資本與保障規劃守護無憂晚年

生活體驗

72歲的傅可陶，外號「金剛老爹」，看起來比實際年齡還年輕的他，是健身房裡最搶眼的那個人。他重訓時的力量，讓許多年輕人甘拜下風；粉絲團更匯聚了數萬名追蹤者，每天等著看他分享全素食、大重量訓練的養生哲學。

人生並非一帆風順，年輕時長期在國外工作的他，走遍不少國家，看盡許多美景，事業一度風光無限。但後來因環境變動，事業產生巨大衝擊，已年逾50歲的他，收入近乎歸零，人生跌落谷底。

後來在宗教與自我信念的堅持下，他走出低潮，重新出發，將這段低谷活成人生轉型的底氣。年逾七旬的他，運用過去經營網路媒體的經驗，投入自媒體，從頭學拍短影音，如今收入穩定。



傅可陶說：「我根本沒有『退休』的概念，就是活在當下，把遇到的人事物透過網路分享，希望更多已退休或即將要退休的人，也能跟我一樣。」

關鍵需求

金剛老爹的生命故事，折射出許多台灣銀髮族共同面對的現實處境：曾經打拚過，如今卸下職場與家庭重擔，在健康、長照與資產傳承上面臨全新的挑戰。他的經歷，讓我們看見銀髮族三大核心需求：

需求一：主動管理健康，同時為「萬一」備好保障安全網

「我希望自己健康自主，不成為家人的負擔。」金剛老爹努力透過飲食、運動，讓自己的身體更健康、看起來依然年輕。但即使再努力維持，高齡本身就是一個無法迴避的風險變數。許多銀髮族會發現，年輕時買的醫療險，在醫療科技日新月異、新型自費

傅可陶（金剛老爹）小檔案

年齡／72歲

職業／熟齡網紅、健身教練、英語教練

家庭現況／退而不休，經營自媒體。子女已成家，長年居住國外

經濟背景／曾於國外工作數十年，以時尚形象與健壯體態在社群上擁有一些粉絲

核心挑戰／以「活在當下」為人生哲學；最重視健康自主與不造成他人負擔

療法不斷出現的今天，理賠額度恐已有所不足；想補強長照險，又常因保費高昂而卻步，不知該如何做才好。

需求二：害怕退休金不足，怕錢不夠用到最後

「不想成為子女的負擔，最怕錢不夠用到最後」，幾乎是每一位銀髮族心中共同的心願。金剛老爹雖沒有傳統意義上的退休金，但他清楚知道自己需要維持「現在安穩的生活」。

對多數銀髮族而言，退休後的最大焦慮並非「沒有錢」，而是「不知道錢夠不夠用到最後」。隨著壽命延長、醫療費用攀升，通膨與長壽風險已悄悄侵蝕每一份退休準備。

需求三：對傳承充滿焦慮，希望能妥善照顧自己與家人

部分退休族已做好退休財務上的準備，但心裡始終懸著一份難以言喻的焦慮，希望能做好規劃，照顧自己也照顧家人。

對銀髮族而言，資產傳承不只是稅務與法律的問題，更是一份對家人的「最後安排」。希望財富能

依照本人意願，精準轉化為給自己、配偶、子女的禮物，讓每個人都能活得開心，按照自己的心意與想法而生活。

保誠專家建議解方

銀髮族的保障規劃，首要任務是「檢視」而非「重建」。建議先盤點現有保單，確認住院醫療、癌症與重大傷病的理賠額度是否仍符合當前醫療費用水準。若有缺口，可優先補強實支實付保障額度，讓自費醫療選擇較不受限。長照險則建議趁健康條件尚允許時及早規劃，避免因體況問題而被婉拒或核保受限。

在退休現金流的安排上，可善用分紅保單，若長期持有分紅保單，紅利累積與增額給付機制，讓資產持續對抗通膨，維持實質購買力，亦能為將來退休做準備，打造退休現金流。

至於資產傳承，建議及早透過壽險與信託等工具進行安排，指定受益人、預留稅源，讓財富依本人意願流向最想守護的家人。愈早開始規劃，子女在未來的繼承過程中愈能減少摩擦，也讓自己在有生之年能真正放下牽掛。

銀髮族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	擔憂早年保單額度不足，面對新型醫療技術費用難以支應	補強癌症險、重大傷病險 長照險
Education 子女教育	希望留下一筆能彈性運用的資金，作為子女或孫子女的教育圓夢金	美式分紅保單
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	希望財富能精準、有效率地傳給指定對象，同時預留遺產稅源，避免後代因財務分配不當陷入紛擾	壽險、英式分紅保單、 投資型保單
Retirement 樂活退休	害怕通膨與長壽風險蠶食退休金，擔心早年準備的金額不夠用	美式分紅保單、 投資型保單

工程師的穩健人生布局

做好保障與資產規劃換回人生主導權

生活體驗

劉曉俊在大型科技企業擔任處長，管理一整個部門的技術走向與人員調度，但最難管的，往往是自己的行事曆。他總是一早就進公司，行程塞滿了會議討論，深夜還在回訊息，一週裡難得有一餐能好好坐下來吃，這樣的生活節奏，他一過就是二十幾年。

幾年前的一份健康檢查報告，提醒了他即便在追求事業高峰，也要定期關注自己的健康狀態。健康檢查時醫生告訴他「要注意飲食、多運動、減少工作壓力」，他點點頭，走出診間，隔天生活一如往常，這在跟他一樣的工程師與科技業主管中十分常見。

家庭方面，他和太太享受兩人世界，生活步調穩定，沒有子女的教育金壓力，看起來很自由，卻也意味著老後沒有子女可以依靠，所有的照護安排都必須提前考慮，還需要時時關注高齡母親的狀況。收入高、積蓄足，劉曉俊並不擔心「沒有錢」。他擔心的是萬一哪天身體撐不住，或被迫提前離開職場，這些年辛苦累積的資產，能不能真正撐起自己想要的生活？

關鍵需求

劉曉俊的處境，折射出許多台灣科技業工程師的共同困境；扛起產業半邊天的他們，當職涯走到高峰，收入與壓力同步攀升，身體悄悄發出警報，退休的課題也開始浮現。

需求一：正視健康紅燈，在大病來臨前備好保障後盾

高工時、高壓力、長期外食，是科技業工程師最典型的生活寫照，也是心血管疾病、代謝症候群等慢性病的溫床。身體的警訊往往來得悄無聲息，等到確

診，才發現醫療費用與收入中斷的雙重衝擊，遠比想像中更難承受。

對 48 歲的劉曉俊而言，重新檢視保障缺口是當務之急。早期的醫療規劃在面對日新月異的醫療技術時，理賠額度是否仍足以支應如標靶藥物、微創手術或精準基因檢測等動輒數十萬的自費選項？擁有足夠的「醫療選擇權」，才能在關鍵時刻不受資金限制，接受最好的治療。

需求二：在職黃金期加速布局，把收入轉化為可持續累積的資產

40 到 55 歲，可能是工作者薪資收入最高、資產累積動能最強的黃金時期。但許多人在這個階段容易忽視資產規劃，因為「現在賺得夠多」，讓人忽略資產配置的重要性。

劉曉俊深知，高收入不等於財富安全感，帳戶裡的數字，要透過有效的配置，才能真正成為抵禦風險的底氣。選擇具備保額成長機制的資產工具，讓資產價值在對抗通膨的同時逐年遞增，才能發揮資產保全與價值延續的最大功能。

劉曉俊 小檔案

年齡 / 48 歲

職業 / 大型科技企業 處長

家庭現況 / 已婚，無子女，上有高齡母親需要關注

經濟背景 / 家庭年收入 500 ~ 700 萬，資產具規模

核心挑戰 / 工時長、工作壓力大，擔心健康亮紅燈；無子女的老後照護缺口需自行補位；距理想退休尚有時間，希望將來能安心退休，享受美好生活



需求三：把握退休倒數計時，提前創造不依賴薪水的現金流

工作與退休的分界，不該被「年齡」限制，應該是心態、財務、體力準備好之後，自行選擇要不要繼續工作，而不是「不得不繼續工作」。

距離理想退休還有七到十年，正是加速布局的關鍵時期。透過「雙軌並行」的策略，趁在職期間讓資產持續滾動增值，在未來啟動穩定的現金流供應，

並確保醫療與照護的防護網已經到位。把握這段在職黃金期，將資產結構從「勞務收入」轉向「系統化配置」，才能讓退休真正成為一種「選擇」，而非一種「等待」。

保誠專家建議解方

對工程師族群而言，保障規劃的第一步是「保單健檢」。建議全面檢視現有保單的保障內容與理賠額度，確認住院醫療險、重大傷病險、手術自費的保障內容是否仍符合現今醫療費用水準，將來面對醫療選項時，能夠做出不受財務限制、最適合自己的決策。

針對無子女、需自行規劃老後照護的族群，長照險的規劃時間點至關重要。趁健康條件良好、核保順利時及早布局，不僅保費相對合理，更能確保需要長照資源時，透過保險金維持自己選擇的照護品質。

在資產累積與配置方面，建議以英式分紅保單作為核心工具，讓保額隨紅利逐年成長，對抗通膨並提升傳承價值；搭配高額壽險做好受益人指定與遺產稅預留，確保財富能依本人意願精準流向。

工程師族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	長期高壓、高工時、外食習慣，是心血管與慢性疾病的高風險族群。建議針對工作壓力造成的健康威脅，加強心血管相關保障，並及早規劃長照險以應對潛在失能風險	醫療險、重大傷病險、長照險
Education 子女教育	無子女的高收入者，可將原本的教育金規劃轉向自身進修、健康投資或指定傳承對象；透過分紅保單將穩定薪資轉化為長期複利資產	美式分紅保單(台幣/外幣)
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	資產已具規模，重點在「安心守成」與「高效傳承」。透過保單健檢優化資產配置彈性，以英式分紅保單兼顧保額成長與傳承價值，並預留遺產稅源	英式分紅保單、高額壽險、投資型保單
Retirement 樂活退休	在職收入高、資產累積動能強，是加速退休布局的最佳時機。建議趁此時段強化現金流規劃，讓退休後能維持工作時的生活水準，達成提早退休的理想	美式分紅保單、醫療險、長照險

律師的財富與人生續航規劃

以專業預見未來，為家庭與事業建構資產護城河

生活體驗

「在法庭上，我熟讀律法、捍衛當事人權益；但在家裡，我看著妻兒的笑臉，只想守護這份平凡的幸福。」在快速的工作節奏中，蔡思玟專注地審閱著訴狀、全力以赴的背後，想著的是家人的身影。

執業多年，他深知「贏」的代價往往是時間與精力的極致投入，每年約 300 萬元的高收入，是他靠著一場場開庭、無數個伏案工作的夜晚累積而來。但每天在法律條文與高壓糾紛中穿梭，他深刻體會到人生總有「不可抗力」的時刻。

「律師的工作是高度勞力密集且無法外包的專業，我又是家庭重要的經濟支柱，一旦我這個『火車頭』因意外、疾病慢下來，家庭還能正常運轉嗎？」蔡思玟坦言，雖然目前經濟條件優渥，但隨著孩子成



長與對生活品質的要求，他開始思考如何將個人的專業價值，轉化為更穩固的家庭防護網。他不只追求在法庭、訴訟的勝利，更想在人生的理財規劃上，為家人打贏一場關於「穩定」的長期戰役。

關鍵需求

律師具備極高的風險意識，他們不害怕挑戰，但討厭「不可控」的因素。對於蔡思玟來說，他希望即便風險真的發生，自己也已做好充足準備，能維持現有的生活品質，家人的幸福也不受影響。

需求一：突發風險來臨，如何維持現有收入照顧家人

為了維持家人高品質的生活環境，蔡思玟深知這一切皆仰賴其穩定的高收入作為支撐。然而，律師專業屬於高度勞力與腦力密集產業，收入規模與個人的執業狀態存在高度的聯動性。基於專業的風險管理意

蔡思玟 小檔案

年齡 / 42 歲

職業 / 律師事務所執業律師

家庭現況 / 已婚，育有一子

經濟背景 / 個人年收入約 300 萬元，資產破千萬，名下擁有一間自住房地產

核心挑戰 / 身為家庭重要經濟來源，在高壓、長工時的環境下，追求穩定且不中斷的幸福續航力

識，蔡思玟將「收入替代」視為核心課題：萬一因突發因素必須暫時抽離高壓的職場環境，如何確保家庭的物質水平不因失去勞務所得而縮水？

需求二：掌握「醫療主導權」，用財務準備支持治療選擇

長年從事法律工作，讓蔡思玟更加明白「主導權」的重要。面對健康風險，他希望在關鍵時刻，不必受限於漫長等待，而能選擇更具隱私的醫療環境，並安心採用先進的自費治療方式。透過預先規劃，讓康復的每一步不受金錢牽制，也讓人步調持續掌握在自己手中。

需求三：累積子女教育金，為孩子預約未來高飛

對蔡思玟而言，支持孩子擁有廣闊的國際視野、無後顧之憂地追求多元興趣或出國深造，是其家庭財務規劃的核心目標。他深知，要讓孩子具備探索世界的底氣，必須提早建立一套足以應對未來各階段需求的教育資金系統。

考量到律師高強度且忙碌的工作節奏，他並不傾向於將心力耗費在波動劇烈的短線市場操作，而是追求一種低維護成本、穩定性高且具備靈活調撥功能的

配置模式。透過長期的資產滾動與系統化累積，為孩子打造專屬的成長基金，確保自己在專注法律專業服務的同時，也能在時間複利下，為孩子的未來預備好足以高飛的經濟動能。

保誠專家建議解方

針對如同蔡思玟這樣的專業人士與家庭經濟支柱，「維持高品質生活現狀」是核心任務。建議律師、醫師、會計師三師族群可提早開始規劃、準備，且採取以下策略：

建構被動防護網：除了用3~6個月個人收入，作為家庭的緊急預備金，也可用「家庭負債總額+未來10年全家生活費」的總金額，作為壽險保額，確保在極端風險下，家庭幸福不因收入中斷而變調。

醫療自主規劃：提早配置實支實付型住院醫療險，並搭配以一次給付保險金為主的重大傷病險，能減輕雜費和高額藥品的負擔，讓醫療選擇不受預算限制，保有充足的醫療主導權。

分紅保單的長期布局：選擇具備「保障長大」特性的分紅保單，來準備子女的教育金；可選擇現金給付或儲存生息，靈活對應子女各階段的學費需求，亦可配置外幣計價保單，為孩子的未來提供最強支援。

律師族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	生病時想選擇更好治療方式與品質，高額醫療花費不成為家庭經濟負擔	實支實付型住院醫療險、重大傷病險、癌症險
Education 子女教育	預先為孩子的未來準備教育金	美式分紅保單 (台幣/外幣)
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	資產「精準傳承」，避免後代因財富分配不當而產生糾紛	英式分紅保單
Retirement 樂活退休	確保退休後能維持與執業時期相同的生活水準	美式分紅保單、投資型保單

白領主管的家庭風險與危機管理

以長遠規劃的思維建構家庭防護網，掌握人生風險的應對力

生活體驗

身為知名家電業公關部長，李筱芸的生活像是一場永不落幕的新聞發布會。她的一天從清晨滑動社群媒體監測輿情開始，緊接著是連續不斷的媒體溝通、跨部門會議與品牌策略討論。在外，她是優雅專業、算無遺策的企業門面；在家，她則是支撐整個家庭運轉的執行長。

雖然高階主管的薪資讓她在同儕中顯得優渥，但每個月入帳的薪資，隨即被房貸、兩名子女的教育費、以及照顧高齡父母的醫療開銷分流。這份「看似風光」的生活背後，其實承受著長期累積的壓力與財務槓桿。公關工作讓她處於高壓、隨時待命的狀態，幾年前健檢出現的體脂與血壓紅字，她總是先用「忙碌」壓下來，隔天照常投身工作。

最令她不安的是「高薪、高壓、高責任」的狀態，萬一遇到健康亮起紅燈，或收入因意外中斷，卻仍需承擔房貸壓力，辛苦撐起來的家，是否可以承受突如其來的衝擊？

李筱芸 小檔案

年齡 / 47 歲

職業 / 家電業 公關部長

家庭現況 / 已婚，上有父母，有 2 小孩

經濟背景 / 家庭年收入約 250 萬，有存款、房貸

核心挑戰 / 工作節奏極快，需 24 小時應對輿情；身處三代夾心層，支出負擔重；房貸是固定支出壓力，需防範收入中斷風險

關鍵需求

李筱芸的處境，反映出台灣白領高階主管的共同難題：職涯高峰與家庭支出最吃重的階段重疊，資產規模雖具備，但負債（房貸）與責任（扶養）同樣沉重。

需求一：建構高額醫療防護，確保個人健康不成為家庭危機

高階主管長期處於高壓狀態，屬於慢性病的高風險族群。對筱芸而言，首要任務是確保面對高端醫療需求時，能不受費用限制地選擇適合的治療方式，不因高額醫藥費用動用家庭儲蓄，確保個人健康狀態不成為家庭的經濟危機。



需求二：守護資產韌性，建立抵禦債務與通膨的防線

在仍有房貸且需扶養家庭成員的階段，資產的「保全」重於一切。她需要具備抗通膨能力的規劃工具，確保資產價值能隨時間穩健成長，同時建立完善的風險轉嫁機制。在意外發生時，能有效覆蓋剩餘房貸，讓家人的生活與教育品質不受債務影響。

需求三：提早規劃退休準備，創造穩定不間斷的現金流來源

距離退休約十年的時間，正是加速布局「非薪資收入」的關鍵時刻。透過兼具增值與給付功能的資產配置，可提前規劃退休後的穩定收入來源。讓她未來能從「不得不工作」轉為「能自主選擇生活方式」，確保退休後的生活品質不因薪資中斷而受到影響。

保誠專家建議解方

針對高階白領主管族群，建議首重「高保障、強保全、穩現金」的規劃邏輯。首先是執行「保單健檢」，確認現有醫療險是否足以支付現代化療法的自費額度。針對房貸壓力，建議加強壽險保障，確保在極端狀況下，房貸支出能由保險金完全覆蓋，不留負擔給下一代。

在資產規劃上，推薦以英式分紅保單為核心，利用其保額成長的特性，將目前高薪收入轉化為未來的確定資產。針對兩名子女未來的出國教育金或創業儲蓄，可運用紅利增值功能，提前準備一筆專門使用的資金，讓規劃更安心。

長輩與未來的長照需求，建議及早布局長照險。趁著目前身處高薪時期且健康狀況尚可，以保險金預約未來的照護服務品質，避免家庭資產在未來的一場大病中快速縮水。

白領主管族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	長期高壓工作與媒體危機應對，屬於慢性高風險族群。需加強高額醫療與重大傷病保障，應對高端醫療自費支出	重大傷病險、長照險
Education 子女教育	育有二子，需備妥穩定成長的教育經費。透過分紅保單將現有的薪資流量轉化為未來的複利資產	美式分紅保單 (台幣/外幣)
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	具房貸負擔且資產已具規模。重點在於債務風險轉嫁與資產保全，透過分紅保單兼顧保額成長與傳承價值	英式分紅保單、 高額壽險、投資型保單
Retirement 樂活退休	正值收入黃金期，應加速建立退休後的固定收益結構，確保退休後生活不因薪資終止而降級	美式分紅保單、醫療險

藍領職人的家庭守護藍圖

從工作風險出發，為家庭打造不中斷的保障與長期支持

生活體驗

身為計程車司機，李林哲的收入高度仰賴每天實際上路的時間。只要方向盤在手、車子在跑，才有收入進帳；一旦因意外或健康因素被迫停工，收入便立即中斷。

多年來在道路上奔波，他看過太多突如其來的事，感受到「明天與意外不知誰先到」的無常，加上成家立業、責任感變重，他開始改變自己的駕駛習慣。從過去的追求速度派，變成穩定駕駛的保守派。他清楚知道，風險從來不是遙遠的事情，有可能近在眼前。

之所以對風險有更深的體悟，主要是他肩負著家裡的房貸、生活費，而孩子的學費則由另一半負責。龐大的房貸、家庭生活費與子女教育金支出，



已讓家庭經濟不見得有餘裕，亦無法開始準備退休規劃，面對這些支出，他開始反覆思考：「如果有一天我真的沒辦法工作，家裡的生活，還能不能撐得下去？」

關鍵需求

藍領職人憑一己之力與技能，透過實作創造收入、負擔家庭開銷與累積資產。因為有工作才有收入，突發的風險就會成為他與家庭幸福的絆腳石。從李林哲的故事中，藍領職人有三大需求：

需求一：確保工作中斷期間，家庭基本支出不受影響

當收入來自每天親自上工，最讓人不安的，往往不是工作辛苦，而是一旦被迫停下來，家庭的日常支出卻不會跟著暫停。

對藍領職人而言，收入高度仰賴每日實際投入的工作時間，一旦因意外或健康因素暫時無法工作，短

李林哲 小檔案

年齡 / 46 歲

職業 / 計程車司機

家庭現況 / 已婚，育有二子

經濟背景 / 家庭年收入約 100 萬元，目前在新北市有一間自住房

核心挑戰 / 個人收入與體力掛鉤，高度依賴每日開工，對「意外受傷導致停工」有強烈危機感

期內可能面臨房貸與家庭生活費的資金壓力。因此，建立足以支應數月固定開銷的準備，是首要考量。

需求二：為子女教育提早累積穩定且可預期的資金來源

為人父母心裡都清楚，孩子的成長只有一次，教育支出卻是長期且不能中斷的承諾。

多數藍領家庭高度重視子女教育，期望在孩子成長與求學階段，持續提供支持。相較於波動較高的投資工具，透過長期、穩健的財務規劃機制，有助於他們在兼顧家庭支出的同時，逐步累積教育所需資金。

需求三：逐步啟動退休準備，降低未來通膨與照護風險

在家庭責任最重的階段，退休常不被視為優先事項。然而從風險角度來看，若能在工作穩定、健康良好時，就開始逐步準備退休與長期照護，不僅能拉長準備時間，也有助於因應未來通膨與照護支出，減輕

對家庭與子女的長期壓力。提早行動，可讓規劃更具彈性，也能降低突發風險帶來的衝擊。

保誠專家建議解方

「有工作才有收入」是藍領族群的特性，建議他們應保留 3～6 個月的家庭固定開支總額作為緊急預備金，緩衝收入中斷帶來的影響。並配意外險、意外醫療險、住院醫療險作為個人保險的首要核心，確保因意外受傷無法工作時，有一筆保險金能及時補位，支付相關的醫療費用，以及家庭的房貸與生活費。若預算有限，可優先規劃定期險，轉嫁主要風險，之後再視個人預算與需求放大保障。

至於子女教育金與將來的退休準備，建議可朝「提早開始、長期投入」與「創造被動現金流」的方向進行，透過分紅保單，在工作期間逐步累積，退休時成為穩定的現金流。此外，亦可趁健康狀況良好時，配置長照險，若未來需長期照顧，用保險金支付看護費用或營養品開銷，確保自己的照顧品質與家庭生活都能穩定運轉。

藍領職人族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	補強意外傷害與住院醫療，避免因傷停工導致家庭經濟斷炊	意外險、意外醫療險 住院醫療險
Education 子女教育	確保孩子在求學階段有足夠資金支援	美式分紅保單
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	在有限的預算下，透過小額紅利累積資產，進而達成未來傳承願望	英式分紅保單 (台幣/外幣)
Retirement 樂活退休	創造老後現金流，不被通膨吃掉購買力；確保退休後不成為子女的經濟與照護壓力	長照險、美式分紅保單

單身公務員的安心生活計畫

用保障累積不被風險拖垮的底氣

生活體驗

47歲的江佳蓉，在南部某區公所擔任公職，穩定的薪水、自行購置的房子，以及需要她照料大小事的父母，構成了她此刻生活的全部。沒有另一半，也沒有孩子，她早已習慣凡事靠自己。

每天下班後，她不是直接回家，而是先繞到父母家看看，確認父母生活是否如常，然後才回到自己的家。弟弟在台北定居，有自己的家庭要顧，逢年過節才會回來，平日的照護，全落在她一人身上。

房貸是她每個月開銷中，最沉重的一筆支出，加上日常生活開銷與父母的照顧費用，月底帳戶裡所剩的可用餘額相當有限。她也曾想過要多存一點、要開始規劃退休，但每次一看到收支數字，往往又讓計畫難以推進。

真正讓她感到不安的，不是當下，而是未來可能出現的風險。若有一天因重大疾病無法工作，房貸該如何負擔？父母的照顧責任又將由誰承擔？在沒有伴侶分擔、也沒有子女可依靠的情況下，這些問題沒有標準答案。她清楚知道，唯有預先建立一套不依賴他人的保障規劃，才能在面對風險時，保有穩定與從容。



關鍵需求

江佳蓉的處境，映照出許多台灣單身軍公教族群共同面對的現實困境：薪資穩定，但獨自承擔的重量不輕；沒有後盾，一旦出事所有事情同步崩塌。從她的生活中可看出這個族群有三大核心需求：

需求一：為自己建一道可依靠的防火牆

對有伴侶的家庭而言，一方倒下，另一方還能撐著。但對佳蓉來說，她是這個家的唯一支柱，房貸、父母照護費、自己的生活開銷，全部靠她一份薪水支撐。一旦因重大疾病或意外失去工作能力，不僅自身生活將受到影響，也可能連帶衝擊父母的照護安排。

軍公教人員雖有基本的公保與健保保障，但在面對需要長期治療的重大傷病，或短則數月、長則數年的收入中斷時，這些基礎保障往往不足以因應。對佳蓉而言，更需要的是一套關鍵時刻能發揮作用的完整保障機制，讓大病來臨時，醫療費用可由保險支應，在收入中斷期間仍有穩定現金流，確保房貸與父母照護需求不中斷，避免多年累積的資產因突發事件而大幅消耗。

江佳蓉 小檔案

年齡 / 47 歲

職業 / 公務員

家庭現況 / 單身未婚，無子女；獨自照顧雙親，弟弟已婚移居北部，無法即時支援協助

經濟背景 / 年收入約 110 萬，有自有房產並獨立負擔房貸，僅有少額存款

核心挑戰 / 一人扛房貸與父母照護雙重負擔，無另一半作為後盾；若自己倒下，父母照護與房貸將同步失去支撐，退休後的照護與財務安排更是全部壓在自己肩上

需求二：面對父母與自身未來的長照準備

經常往返父母家的佳蓉，比多數人更深刻體會長期照護所帶來的壓力與責任。隨著父母年紀漸長，她明白長照將是一筆不容忽視的支出，但資金從何而來，心中仍缺乏明確規劃。

更讓她持續思考的，是另一個現實問題：若未來需要長期照護的人是自己，在單身、未婚且無子女可依靠的情況下，相關責任將完全由自己承擔。她不希望失去自理能力時，因為財務準備不足，而影響對照護品質的選擇。

需求三：為退休多準備一份收入，讓生活更安心

公務員的月退俸，是佳蓉退休後相對穩定的收入來源。然而，僅靠月退俸，未必足以支撐理想的退休生活，且隨著通膨影響，固定金額的購買力將逐步下降，未來的退休開銷，仍需由現階段提早準備。

對佳蓉而言，關鍵在於月退俸之外，建立另一份穩定的長期收入來源，作為退休後的重要補充。距離退休尚有十餘年，正是累積資產、強化長期準備的關鍵階段。透過持續投入與時間累積，未來可轉化為穩定的補充現金流，讓她在退休後能更從容地選擇理想的生活方式。

保誠專家建議解方

針對佳蓉這類軍公教單身族群，保障規劃應以「補強核心保障」為優先。首先可透過完整的保單健檢，盤點現有的醫療保障額度是否足以因應重大疾病所帶來的高額自費支出，例如標靶藥物、手術自費材料、以及長期住院的看護費用。若發現保障不足，應優先補強一次給付的癌症險或重大傷病險，讓大病來臨時不必動用房貸準備金或父母照護的預備金。

在長期照護規劃方面，應列為當前優先處理的重點項目。可透過長照險的配置，預先建立未來照護所需的經濟支援，即使發生長期照護需求，也能維持基本生活品質並減少對他人的依賴。同時，若父母未來可能面臨相關需求，也可依此作為評估與補強規劃的參考基礎。

至於退休準備，則可將分紅保單作為月退俸之外的重要補充來源，及早投入讓時間複利發揮效用。英式分紅保單的保額有機會隨紅利逐年成長，有助於因應通膨並提升未來現金流的穩定性；同時，若發生不預期事件，亦可透過指定受益人安排，將資產依個人意願留給最想守護的家人，兼顧保障功能與資產延續的需求。

軍公教族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	單身族群最怕突發風險。加強心血管與重大傷病保障，並利用長照險守護老後尊嚴	重大傷病險、長照險
Education 子女教育	無子女的高收入者，可將原本的教育金規劃轉向自身進修、健康投資或指定傳承對象；透過分紅保單將穩定薪資轉化為可長期累積的保障與資金準備	美式分紅保單
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	透過分紅保單兼顧「保額成長」與「資產保全」，預留傳承價值	英式分紅保單、投資型保單
Retirement 樂活退休	建立第二份月退俸。利用分紅保單的分紅紅利支援退休生活費用來源，換回人生後半場的主導權	美式分紅保單

數位原住民的風險初醒

從旅遊意外到自主規劃，打下人生保障基石

生活體驗

身為金融系的大一新生，梁建邦享受大學生活，課餘打工，存錢旅遊，認為年輕就是要多看世界。

直到有次出遊，同行友人意外受傷，才讓他意識到「原來意外就這樣突然發生，而且馬上就要花一大筆錢」。這次經歷讓他開始思考，自己雖然年輕，卻也需要為生活裡的風險做些準備。

「以前總覺得自己還年輕，很多風險離自己很遠，不是現在需要考慮的事，但經過這次才發現，生活中的風險，其實比想像中更貼近。」然而，他也不清楚該從何著手規劃風險管理。雖曾聽聞可透過保險轉嫁風險，但目前持有的保單多由父母代為投保，對保障內容缺乏了解。面對未來的不確定性，亟需進一步釐清方向並建立合適的保障規劃。

關鍵需求

數位原住民是從小生長在各式數位產品環境中的世代，習慣用手機管理生活，資訊取得快速，但

對風險的認識有限，對保險更是相對陌生。從梁建邦的故事中，可發現這個族群有三大核心需求：

需求一：以有限預算，優先建立基礎意外保障

大學生收入來源尚未穩定，保費預算有限。然而，日常生活中包含戶外活動、旅遊、騎車通勤及打工等情境，都潛藏一定的意外風險。對數位原住民而言，及早建立基本的保障是風險管理的第一步。不論是沿用父母投保的既有保單，或是自己規劃合適的保障配置，皆可做為起點，才能在初步認識風險後，逐步建立保障觀念，並為未來的人生規劃保留更多彈性。

梁建邦 小檔案

年齡 / 19 歲

職業 / 金融系大學生

家庭現況 / 未婚，與家人同住

經濟背景 / 目前主要靠打工與家人支持，每月可支配金額有限

核心挑戰 / 對保險陌生、預算有限，但開始意識到旅遊與日常生活潛藏的風險



需求二：把打工收入轉化為具累積效果的資產，逐步實現目標

數位原住民渴望自我成長，出國留學、語言進修、考取專業證照，都是常見的發展目標。但對於如何系統化累積資金、實現目標感到迷惘。在資訊快速流通的環境下，有些人容易受到市場話題或社群影響，嘗試投入股票或虛擬貨幣等高波動工具，但未必充分理解其風險性。因此，及早建立穩定累積的資產配置觀念，將有助於更有步驟地朝個人目標前進。

需求三：及早啟動長期累積，為未來退休奠定基礎

年輕是最大本金，但多數的數位原住民對「退休」無感，認為這件事可以日後再談，現在無需花時間思考或研究，然而，這正是常見的關鍵盲點，在最具啟動優勢的時間點未能及早行動，因而錯失時間複利所能累積的效果，等到 30、40 歲才開始規劃，同樣的目標金額，每月所需投入的資金將大幅增加。

保誠專家建議解方

許多數位原住民容易低估生活中的突發風險，認為意外離自己還很遙遠。然而，不論是旅遊、打工或日常通勤，都可能面臨不可預期的狀況，建議第一步先以意外險與實支實付住院醫療險建立基礎保障網。意外險保費低廉，能有效轉嫁旅遊、打工與日常通勤的意外風險；實支實付住院醫療險則能填補健保不足的自費缺口，降低因疾病或意外造成的財務負擔，避免影響既有儲蓄。

基礎保障逐步到位後，建議可將部分打工收入投入分紅保單，發揮時間複利的最大優勢。分紅保單提供相對穩健的增值機制，同時兼具資產配置與未來彈性提領的靈活性，適合作為留學、進修或人生階段轉換的資金準備。

對於退休規劃，愈早啟動愈具優勢，建議以投資型年金險提早布局。準備期愈長，每期負擔相對輕鬆，亦有助於提升長期累積效果。把握年輕階段逐步完善保障與資產配置，有助於未來建立更穩定、可預期的生活基礎。

數位原住民族群 H.E.A.R. 規劃建議表

規劃面向	核心需求分析	建議規劃險種
Health & Protection 健康保障	補強意外傷害保障，轉嫁旅遊、打工、戶外活動帶來的意外風險	意外險、實支實付住院醫療險／門診手術險、旅平險
Education 子女教育	將打工儲蓄投入具時間複利效益的保單，善用時間累積力量，提前為留學或進修夢想準備資金，踏出理財第一步	美式分紅保單
Asset Planning & Transferring 資產規劃與傳承	善用時間複利，以小額保費啟動長期投資，對抗通膨，累積人生第一桶金	投資型保單、英式分紅保單
Retirement 樂活退休	把握準備期最長的優勢，透過時間複利的力量，即使少量投入也能讓退休資金隨時間穩健成長	美式分紅保單、投資型年金險



保誠人壽



執行副總經理暨業務長 鄭中安

以愛為名， 築起家庭守護牆

在保險產業深耕多年，看過無數家庭的故事，我常常在想，保險的本質究竟是什麼？在法律的層面，它是一份理性的契約；若深究生命的意義，它其實是一個人對家人最深層、也最無聲的承諾。

「H.E.A.R.」是負責任的愛，也是最深遠的溫柔

身為保誠人壽的執行副總經理暨業務長，我與團隊致力於為不同客群的保戶提供服務，尤其聚焦三明治族群客戶。之所以關心他們，因為他們身處於承上啟下的世代，資訊來源多、需求複雜度高，單一的規劃建議已無法滿足他們。這也符合保誠的策略之一，深度的客群洞察與全面的產品平台，透過不同的合作通路夥伴，用保險為保戶架構最堅實的後援。

保誠人壽自 2020 年開始，正式將「三明治族」作為年度重點研究對象，更系統化地研究台灣三明治族的「壓力指數」與「生活樣貌」。作為「三明治族首選」品牌，保誠人壽深知客戶需要的不是繁瑣的行政流程，而是能伴隨生命週期成長、靈活調度的保障框架——這正是我們推動 H.E.A.R. 服務架構的初衷，涵蓋健康保障（Health & Protection）、子女教育（Education）、資產規劃與傳承（Asset Planning & Transferring）與樂活退休（Retirement）四大核心面向。

把自己照顧好，才能累積照顧家人的能力

進一步剖析「H.E.A.R.」的架構，健康保障（Health & Protection）是所有規劃的根基，身為家庭支柱的三明治族，最怕的不是辛苦，而是突然倒下；足夠的醫療與意外保障，才能確保家庭運作不因突發狀況而中斷。其次是子女教育（Education），身為父親，我明白每位父母都想給孩子最好的起點，累積支持孩子探索世界的底氣。趁早安排分紅保單等多元保險工具，能預先為孩子儲備未來的教育金，讓他們在逐夢時沒有後顧之憂。

再來是資產規劃與傳承 (Asset Planning & Transferring)。面對未知的未來，三明治族希望讓資產隨時間穩健成長，並在未來將這份累積的成果，精準且溫暖地傳遞給下一代，達成財富與愛的延續。最後是樂活退休 (Retirement)，這是給未來的自己最好的禮物。透過提早規劃，確保老後擁有穩定的現金流與醫療資源，不僅保有自己的尊嚴，亦不給子女增加負擔。

用分紅保單因應未來變化，為保戶提供長期穩健的保障

面對快速變動的環境與未來不確定性，保誠人壽秉持「以客為本」精神，用多元產品因應未來變化，為保戶提供長期穩健的保障，打造完整且具彈性的保險佈局。保誠在台灣深耕超過25年，提供涵蓋台/外幣分紅壽險、分紅綜合險、健康醫療險、意外傷害險及台/外幣投資型保險等多元產品，滿足不同人生階段與客群需求。無論是家庭保障、健康守護或長期財務規劃，消費者皆能在保誠找到合適的解決方案。

基於對通膨、醫療支出上升、壽命延長與市場波動等風險的深刻理解，保誠透過多元產品配置，提供穩健而全面的保障，陪伴保戶在人生每個關鍵時刻安心前行。

用現在的行動，開啟美好的未來

本次訪談涵蓋高階主管、律師、工程師與藍領工作者等九個不同族群。雖然各族群在職涯階段、生活壓力與關注重點上不盡相同，但皆共同面對如何妥善規劃未來的課題。穩健的未來，來自當下持續而周延的準備，而規劃本身並非追求一次到位，也不必急於完成所有目標，而是在不

同人生階段中，逐步建構符合自身需求的安排。

透過「H.E.A.R.」能幫你循序漸進打造有彈性的框架，先「靜下來思考你最在乎的人是誰」，再問問自己「如果未來發生變化，我希望他們依然能保有怎樣的生活品質」，最後「從一個小步驟開始」，例如保障規劃、健康檢查、長期儲蓄或退休準備。當這三個問題逐一展開，搭配具策略性與彈性的行動，就能開始為自己與家人的未來，擘畫幸福的藍圖。

未來，我希望當台灣民眾提到「保誠人壽」時，腦中浮現的不只是專業的精算數據或財務指標，而是浮現「這家公司真的在乎我」的感覺，我們希望讓保戶真實感受到關懷與長期陪伴，讓人安心依靠。同時，讓合作夥伴深刻感受到保誠提供的專業度，值得長期信賴。保誠不只提供保險，而是願意陪你一起面對人生大小挑戰的依靠，是一個可以讓人生變得更踏實溫暖，與你一起走一辈子的「人生夥伴」。

H.E.A.R.	不同世代需求	險種建議
H (Health & Protection) 健康保障	20 世代：預算有限，對保險不了解 多為數位原住民（編按：指的是從小就生長在有各式數位產品環境的世代）或社會新鮮人，雖然體況較佳，但常因戶外活動、旅遊或斜槓打工恐面臨較高的意外風險，且配置在保障的預算有限。	意外險、實支實付住院醫療險／門診手術 數位原住民或社會新鮮人可趁年輕體況佳且保費便宜時投保。意外險能針對旅遊、打工意外提供保障，實支實付住院醫療險則能填補健保以外的昂貴自費醫療。
	30 世代：家庭支柱，一人倒全家倒 正值壯年打拚期，若自己因意外、疾病倒下停工，房貸與孩子學費等生活開銷將頓失所依，影響家庭經濟。	住院醫療險、癌症險、重大傷病險 可以住院醫療險打底，轉嫁疾病手術住院花費，另亦可投保癌症險，應對癌症的基本花費。重大傷病險的一次給付特性，可填補罹病初期暫停收入的經濟缺口。
	40 世代：自主意識，求高醫療品質 工作高壓、工時長，對醫療品質更有想法，希望手握「主導權」，偏好最先進的自費手術或標靶藥物。	實支實付住院醫療險、重大傷病險、長照險 提高實支實付保障額度，支應自費醫療選擇。提早規劃長照險，預防未來失能後的照護負擔，確保將來透過保險金轉嫁風險。
	50 世代：屆退期前，怕保障有缺口 步入屆退期，憂心早期購買保單即將到期，而醫療科技進步、新技術出現，既有保障難以支應實際治療費用。	補強癌症與重大傷病險，強化長照險 檢視過去保單內容是否符合保障需求，另透過長照險確保老後高品質照護。
	20 世代：自身進修與留學準備 對自我提升有高度需求，不熟悉保險特性，偏好或傾向嘗試股票或虛擬貨幣等高風險工具。	美式分紅保單（台幣／外幣） 可將打工存款投入分紅保單，讓時間複利與紅利提前運作，也能開始進行穩健的資產配置。
E (Education) 子女教育	30 世代：幼兒教養與基礎儲備 家庭負擔沉重，害怕「收入趕不上支出」。對準備子女教育金感到焦慮，不了解如何運用保險系統化準備。	美式分紅保單（台幣／外幣） 運用分紅保單同時達成保障與資金增值雙目標。美式分紅保單具有紅利給付靈活的特性，適合規劃子女不同求學階段的費用。
	40 世代：支持子女升學深造 開始面臨小孩高等教育或海外留學的高額費用壓力，同時也為自己與家人的保障與退休規劃做準備。	美式分紅保單、不同幣別之分紅商品 利用美式分紅保單的靈活機制，建立子女專屬教育帳戶，當孩子需要出國時，以紅利作為資金來源。
	50 世代：創業基石與彈性規劃 父母仍會擔心孩子學業不順或未來就業競爭力，在「資助孩子圓夢」與「準備自己退休金」中陷入兩難。	美式分紅保單（指定紅利給付） 分紅保單可作為父母給子女的圓夢金，若未被使用則可轉為自用，具備極高靈活性。

H.E.A.R.	不同世代需求	險種建議
A (Asset Planning & Transferring) 資產規劃與傳承	20 世代：時間複利的啟動點 對通膨與市場變化充滿危機感，渴望透過理財建立安全感，是開始進行資產規劃的起點。	投資型保單、英式分紅保單 應善用時間複利的魔法，透過小資金、低門檻的保單開始規劃、學習理財，累積人生第一桶金。
	30 世代：三明治族找穩定點 害怕入不敷出，必須兼顧家庭保障與財富增值，既要讓現在安心，也要為未來做打算。	投資型保單、英式分紅保單、外幣保單 利用分紅保單、投資型保單同時兼顧個人保障與財務規劃雙目標；透過外幣保單配置全球資產並分散風險。
	40 世代：專業人士保資產 開始重視如何「安心守成」，希望財富能精準、高效率地傳承，預留資金支付將來可能的遺產稅負。	英式分紅保單、高額壽險 英式分紅保額可隨紅利增長，能有效對抗通膨並提升傳承價值，用高額壽險預留稅源。
	50 世代：資產順利傳承 面臨「接班傳承」與「稅務規劃」雙重壓力，擔心家庭財務分配不當造成後代混亂。	壽險、英式分紅保單、投資型保單 運用分紅保單紅利增額發放特性逐年累積資產，或透過投資型保單參與市場行情。透過保險金的給付、指定受益人等機制預留稅源，更能精準轉化為給配偶、子女禮物。
	R (Retirement) 樂活退休	20 世代：提早規劃，輕鬆未來 覺得退休很遙遠，亦對長壽風險缺乏概念；喜歡投資在高報酬金融商品但忽略背後風險。
30 世代：退休規劃，黃金時期 已開始思考將來的退休生活，但因養育子女與房貸壓力，容易將退休規劃放在最後順位。		美式分紅保單、投資型保單 長期投入分紅保單，既能為自己與家人帶來保障，也能為未來創造穩定的退休現金流；若想透過保障加投資，用低保費獲得高保障，投資型保單也是另一種選擇。
40 世代：所得替代，通膨對抗 擔心退休後失去固定收入，所得替代率不足；亦擔心退休後的醫療費用高，退休金被侵蝕。		美式分紅保單、醫療險、長照險 分紅保單生存金能穩定退休後的現金流；同時建議重新檢視醫療保障，確保能支撐老後生活。
50 世代：現金流穩，放心享老 害怕老年的沉重醫療和照顧成本。擔心通膨與長壽風險讓之前的準備變得「不夠用」。		年金險、美式分紅保單、投資型保單 可利用年金險紅利或分紅保單生存金創造對抗通膨的穩定現金來源，維持實質購買力；對財務穩定、具備風險承受能力的客戶，投資型保單可作為整體規劃工具之一。

