

台灣民眾財務健康洞察報告：從理財課程與全國普查數據看全民財商與規劃挑戰

執行摘要 (Executive Summary)

本報告旨在透過深入分析一份社大理財課程講義與一份權威性的全國財務普查報告，揭示台灣民眾在理財規劃方面的核心挑戰與深層矛盾。研究發現，台灣民眾的財務現況呈現一種「外在堅韌，內在脆弱」的顯著特徵。儘管普查數據顯示，多數人具備基本的儲蓄習慣，展現出良好的「風險抵抗力」，但在更為關鍵的「財務規劃」與「財務信心」上卻存在明顯落差。這種矛盾不僅反映了個人理財行為上的被動與短視，更受到長期金融教育不足、單一專業諮詢的侷限，以及金融市場變動（如醫療險費率調整）所引發的信任危機等多重因素的影響。

報告的核心洞見包括：第一，台灣民眾的財務規劃行為往往是在面臨人生重大壓力時才被動啟動，而非有意識地提早規劃，這導致資產累積的黃金時期被錯過，並增加了後期的財務壓力。第二，普遍存在的「高投資意願」與「低金融知識」形成了巨大的理財盲區，使民眾容易被短期報酬所吸引，而忽略了系統性的風險管理，同時也為金融詐騙提供了可乘之機。第三，實支實付醫療險的保費調整爭議，不僅是單純的產品定價問題，更暴露了消費者與金融機構之間因資訊不對稱而產生的信任鴻溝。針對上述挑戰，本報告提出系統性的解決方案，建議從個人行為轉變、金融產業服務模式革新，乃至主管機關的政策推動等多個層面，共同構築一個更為健全與永續的台灣全民財務生態。

第一章：台灣全民財務健康現況總覽

1.1 財務健康的定義與衡量指標

隨著金融環境與社會結構的變遷，衡量個人財務狀況的標準已超越單純的資產總額。根據國泰世華銀行委託資誠會計師事務所執行的《2023 臺灣全民財務健康關鍵報告》顯示，良好的財務健康被定義為：透過全面的財務規劃，不僅能滿足日常基本生活與風險保障的需求，更能創造穩定的現金流，持續累積資產，最終實現自信與幸福的生活¹。這一定義強調了財務管理的目的不僅是累積財富，更在於實現個人的生活目標與心理滿足。

該報告採用了五大核心構面來衡量台灣民眾的財務健康，這是一個前瞻性的評估框架，將財務硬實力與心理軟實力緊密結合。這五大構面分別為：

- **日常生活收支 (Day to Day)**： 衡量個人對日常開銷的控制與管理能力。
- **金融風險抵抗力 (Resilience)**： 評估個人應對突發財務風險（如失業、重大醫療支出）的能力。
- **財務規劃 (Goals)**： 考察個人設定與執行長期財務目標（如退休、購屋）的狀況。
- **財務信心 (Confidence)**： 反映個人對自身金融知識與財務決策的自信程度。
- **心理富足 (Mental Wealth)**： 評估個人在財務狀況影響下的幸福感與心理健康。

此框架超越了傳統的單一指標，將宏觀經濟因素納入考量，為理解台灣民眾的財務全貌提供了一個全面而細緻的視角¹。

1.2 普查數據的核心發現與洞見

根據該報告的調查結果，2023 年台灣全民的財務健康平均分數為 59.2 分，落在「普通」等級的區間¹。這項數據反映出一個顯著的現象：台灣民眾的財務現況呈現一種「外在堅韌，內在脆弱」的矛盾。

具體而言，在五大構面中，台灣民眾在「金融風險抵抗力」方面得分最高，達到 65%¹。這項數據背後的原因，在於多數人普遍具備良好的儲蓄習慣，並對準備緊急預備金有高度共識。超過七成的財務健康良好者表示有落實儲蓄，並且有 95% 的人能夠在一週內籌措到 10 萬元以應付突發狀況¹。這種習慣與意識，為民眾提供了一層應對短期風險的安全網，體現了台灣社會在面對不確定性時的保守與謹慎文化。

然而，當分析轉向更深層次的「財務規劃」與「財務信心」構面時，卻發現巨大的落差。這兩項的得分分別僅為 43% 與 47%，是五大構面中表現最弱的環節¹。此一數據揭示了一個值得關注的問題：雖然許多人有存錢的紀律，但卻缺乏將這些儲蓄轉化為具體可行的長期財務目標與策略的能力。他們擅長「存錢」，卻不擅長「用錢」來實現人生藍圖。這種有紀律但無規劃的模式，在面對通貨膨脹、醫療費用持續上漲等長期挑戰時，可能導致資產實質購買力不斷下降，最終無法達成如退休、子女教育等重要的長遠目標。這與理財規劃課程中強調「規劃」旨在「對未來可能用錢的狀況預做準備」的定義形成了鮮明的對比¹。

1.3 年齡與財務健康的關聯性

報告數據顯示，台灣民眾的財務健康分數會隨著年齡的增長而逐步提升。從 25 歲以下的 54.0 分，穩定增加至 65 歲以上的 68.9 分¹。其中，特別值得注意的是，45 歲至 49 歲被認定為台灣民眾財務健康狀態的「重要分水嶺」或「財務覺醒期」²。

這個年齡區間的民眾，通常會因為資產的初步累積，同時也面臨子女教育、父母照護、購屋與退休準備等多重且迫在眉睫的壓力，因而被迫開始更縝密地思考並規劃自身的財務²。這一現象揭示了一個深層次的行為模式：台灣民眾的理財規劃行為，往往是「被動」而非「主動」的。他們通常是在人生行進到一個無法迴避的關鍵節點，被現實壓力所驅動，才開始進行嚴肅的財務思考。

這種「被動覺醒」的模式，其潛在後果是嚴峻的。理財規劃的核心理念是「人生是一條單行道，只能前進不能後退」¹，越早開始，所能利用的時間複利效應就越強，所需的準備成本也越低。反之，若等到 45 歲之後才開始，將面臨更少的資產累積時間、更高的準備門檻與更低的試錯空間。這也正是為什麼許多人在臨近或進入退休階段時，會發現自己的準備金遠遠不足以支應預期生活費用的原因。這也再次印證了課程中「理財，少犯錯比做對還重要」的核心理念，因為在財務規劃這條單行道上，晚期規劃所犯下的任何錯誤，其代價都將是巨大的¹。

第二章：金融知識與行為的矛盾與落差

2.1 理財觀念的「套裝」與「經驗」衝突

在理財教育的領域，存在著「套裝知識」與「經驗知識」的根本差異¹。前者指的是傳統學校教育或書本中教導的理論與概念，而後者則是在實務操作中，因時、因人、因地而異的動態智慧。分析發現，台灣的金融教育體系長期偏重於「套裝知識」的傳授，而與民眾實際生活的「經驗知識」需求存在嚴重脫節。

台灣金融研訓院的調查顯示，台灣民眾在「金融素養」面向上相對較弱，即使是高學歷者也普遍自覺金融知識不足⁶。超過七成的大專生認為學校所教的課程對於生活財務的助益低或極低，這反映了傳統教育未能提供實用且貼近生活的金融技能⁸。這種知識鴻溝使得民眾在面對實際財務問題時，往往不知所措。

這種教育與實務的脫節，使得民眾在進行財務決策時，傾向於依賴非專業的資訊來源。報告指出，財務健康不佳者在投資理財判斷上，有高達 42% 的人會「參考親朋好友推薦」，31% 會「查詢網路社群討論」，而僅有 16% 會「諮詢

理專或參考專業機構資訊」¹。這種行為模式不僅顯示了民眾對自身金融能力的信心不足，也為金融詐騙提供了肥沃的土壤⁹。這也正是社大理財課程開設的初衷，即「糾正傳統錯誤觀念」與提供「正確、有用且貼近生活的理財規劃知識」¹。

2.2 投資熱潮下的理財盲區

在台灣，對「財富自由」的單一嚮往，往往導致人們將理財簡化為單純的「投資」行為。儘管金融知識普遍不足，但普查數據顯示，高達 75% 的財務健康良好者表示「投資意願高」，即使是財務健康不佳者，也有 25% 的人有投資意願¹。這種「高投資意願」與「低金融知識」的矛盾，構成了台灣民眾理財行為中的一個巨大盲區與風險敞口。

這種行為模式可能源於對理財本質的誤解。許多人將實現財富自由的途徑，單純地視為透過投資高風險、高報酬的標的來快速累積資產，而忽略了背後更為嚴謹的「規劃」與「紀律」要求。他們過度關注短期市場波動與報酬，而非長期的資產配置與再平衡策略⁵。這與課程中強調的「理財絕非只有投資」¹形成了鮮明對照。

此外，報告也指出，超過三成的民眾過去一年未設立財務目標，更有超過兩成的民眾沒有定期檢視財務規劃的習慣²。這種重買入、輕管理的行為，使得投資決策缺乏系統性與連貫性，一旦市場出現大幅波動，極易因恐慌性賣出而遭受重大損失，進而影響其財務信心與整體財務健康。這也為近年來猖獗的「假投資」詐騙手法提供了可乘之機⁹。

第三章：理財風險的現實考驗——以保險與遺產規劃為例

3.1 實支實付醫療險保費調漲的深層剖析

實支實付醫療險保費調漲的事件，不僅是單一金融產品的定價問題，更是一個觀察台灣金融生態系統與消費者行為的縮影¹。這起爭議的起因是多重因素的複合結果：首先，是醫療科技的飛速進步，導致新型態的昂貴自費醫療項目（如 PRP 高濃度血小板血漿治療）不斷出現¹。其次是全球性的通貨膨脹壓力，使得醫療費用與物價成本節節高升¹²。最後，部分醫療資源的濫用與理賠率惡化，加劇了保險公司的營運壓力¹²。

面對這些挑戰，保險公司根據保單條款中「費率可調整」的約定，在向主管機關報備後調整保費¹。此舉合法合規，且不得針對個別被保險人的身體狀況進行調整¹。然而，這項措施卻在社會上引發強烈反彈。在社大講義所引用的網路留言中，充斥著「官商勾結欺民」、「以前能賠，現在不賠」等強烈情緒¹。

這種不信任感源於消費者與保險公司之間的資訊不對稱與認知鴻溝。許多消費者將「保證續保」簡單理解為「保證費率不變」，而忽略了條款中關於費率調整的細節。當保險公司依據契約行使權利時，消費者感到被欺騙，認為這是保險公司「以有利自身的方式解釋條文」¹。這種信任危機若不妥善處理，將加劇民眾對商業保險的疑慮，可能影響其風險抵抗力的建立，並導致更多人選擇放棄保險保障。這也再次凸顯了理財教育中，強調「分辨常見的話術」與「詳讀保險契約條款」的必要性¹。

3.2 跨領域整合的挑戰與解決方案

複雜的財務問題，往往無法透過單一專業領域的視角來解決。課程講義中以不動產資產傳承為例，生動地闡述了「單一專業人士」的侷限性¹。例如，一位擁有三間房的父親想將財產分給兩個子女，他可能會向保險業務員、理專、律師、地政士或會計師尋求建議¹。

然而，這些單一專家可能會從各自的專業領域提供解決方案，但這些方案卻無法涵蓋所有潛在的風險與成本。例如，律師可能專注於遺囑與特留分等法律問題，而忽略了稅務影響；地政士可能建議「逐年贈與」以減少贈與稅，但此舉在新制實施後，可能導致子女未來出售房產時，因取得成本認定較低而需繳納更高額的房地合一稅¹⁸。

這種情況說明了一個核心問題：「最省錢的方法不一定是最好的方法」¹。不動產資產的傳承涉及贈與稅、遺產稅、土地增值稅與房地合一稅等多重稅務考量，同時還需要顧及資產控制權、子女爭產風險以及資金來源證明等複雜因素¹。

為了解決這一困境，跨領域的整合規劃至關重要。這正是 CFP®國際認證理財規劃顧問的核心價值所在。CFP®顧問的角色類似於「家庭財務醫師」，其專業要求涵蓋了理財規劃、投資、稅法、退休金、社會保險與商業保險等多個領域¹。他們能夠從宏觀角度通盤考量，整合各個領域的專業建議，為客戶設計一套最符合其整體利益與長期目標的解決方案，而非僅僅解決單一問題。這不僅是知識的整合，更是視角的昇華，確保規劃的全面性與永續性。

以下表格呈現了不動產資產傳承中，不同方式所帶來的多維度影響：

傳承方式	贈與稅	遺產稅	房地合一稅/ 財交所得	資金來源證明	資產控制權	子女爭產風險
贈與	✓ (以公告現值計算)	× (已移轉)	✓ (高稅負，以受贈時的現值計算成本)	× (不需要)	× (贈出即失去)	✓ (可能引發爭議)
買賣	✓ (若資金來源為贈與則課徵)	× (已移轉)	× (低稅負，以買賣價金計算成本)	✓ (買方須證明)	× (賣出即失去)	× (較低)
繼承	× (不課徵)	✓ (以繼承時現值計算)	✓ (高稅負，以繼承時的現值計算成本)	× (不需要)	✓ (繼承人取得)	✓ (可能引發爭議)
信託	✓ (視契約內容)	✓ (視契約內容)	✓ (視契約內容)	× (不需要)	✓ (視契約內容)	× (可預先安排)

第四章：結論與前瞻性專家建議

4.1 台灣財務現況總結

綜合上述分析，台灣民眾的財務健康雖有基礎，但其核心脆弱性來自於「規劃」與「紀律」的不足。普遍的儲蓄習慣為民眾提供了短期的安全感，但缺乏系統性的長期規劃，使得他們在面對退休、醫療等複雜的人生目標時顯得無力。這種困境不僅是個人行為所致，更與金融教育的脫節、金融體系與消費者之間的信任危機，以及單一專業服務的侷限性等結構性問題息息相關。當民眾對理財的認知停留在「套裝知識」與「經驗」衝突、對金融體系充滿不信任感時，他們便難以做出全面且理性的財務決策。

4.2 針對不同利害關係人的行動方案

為了解決台灣民眾財務健康的內在脆弱性，需要所有利害關係人共同努力，推動一場從觀念到實踐的全面變革。

- **對個人與家庭的建議：**

1. **實踐理財 SOP：** 個人應跳脫單一存錢或投資的思維，建立系統性的理財規劃流程，從「現況分析」、設定「目標」與「制定策略」，到「定期檢視」與「調整」，將理財視為一個動態且持續的過程¹。
2. **擁抱「財務幸福」觀：** 調整理財目標的心理預期，從單純追求「越多越好」的「財富自由」，轉變為追求「夠用就好」且具備「選擇權」的「財務幸福」¹。這種心態的轉變有助於緩解因比較與焦慮而產生的財務壓力，提升心理富足感²²。
3. **終身金融學習：** 透過社區大學、金融機構教育平台等多元管道，主動學習金融知識，並培養「分辨資訊真偽」的能力，以避免成為金融詐騙的受害者¹。

- **對金融機構與專業人士的建議：**

1. **服務模式轉型：** 金融機構應從以「產品銷售」為核心的模式，轉型為以「客戶教育與諮詢」為中心的服務模式。提供更貼近客戶生命週期的全方位服務，並將「金融教育」納入其企業社會責任的核心，主動為客戶解說複雜的產品條款與風險，而非僅僅追求銷售績效。
2. **深化專業整合：** 鼓勵並推廣 CFP®等整合性理財規劃服務，建立跨部門（銀行、證券、保險）的協同作業機制，為客戶提供一站式、多維度的解決方案，從根本上解決「單一專業」的侷限性。
3. **重塑信任基礎：** 透過更透明的產品說明、更公正的客戶權益保障，並積極與主管機關合作，優化金融消費爭議處理機制，逐步修復與消費者之間因資訊不對稱而產生的信任關係。

- **對主管機關與政策制定者的建議：**

1. **推動普惠金融教育：** 針對不同年齡層（特別是年輕族群）與弱勢群體，設計並推廣系統性、實用性強的金融素養課程與教材，將金融知識的普及視為國家層面的重要政策⁷。
2. **優化爭議處理機制：** 提升金融消費評議中心的獨立性與公信力，確保灰色地帶的案件能夠獲得公正的裁決，以重建民眾對金融法規與體系的信心。
3. **鼓勵產業創新：** 鼓勵金融機構在商品設計上，除了考量獲利外，更能與全民健保體系互補，共同為民眾提供更完善的風險保障，創造一個多方共贏的金融環境¹⁴。