



國立臺北商業大學

企業管理系（科）企業實務專題發表

青少年專用信用卡創新功能之家長與青少年需求分析

Exploring Parental and Teenager Needs for Innovative Features
in Teen-Oriented Credit Cards

學生：謝易靜（五專五 10955001）

呂佳健（五專五 10955021）

楊子誼（五專五 10955022）

林妤薰（五專五 10955040）

林姿羽（五專五 10955047）

中 華 民 國 1 1 3 年 1 1 月 1 7 日

摘要

自 2020 年疫情爆發以來，非現金支付的消費金額及交易筆數逐年攀升，雖然非現金支付在生活中帶來便利，卻也伴隨著衝動購物和盜刷的風險。除此之外，隨著雙薪家庭比例逐年上升，家長常因忙碌而忽略對青少年的理財教育，使青少年在財務管理上缺乏應有的警覺性與判斷力，容易陷入財務風險。為解決青少年在金融消費中的財務風險，本研究開發了一張針對青少年設計的專用信用卡，內建防盜刷及衝動購物機制，以促進青少年養成安全、理性的消費習慣。本研究旨在探討青少年專用信用卡的設計需求、申辦意願及家長的接受度，並進一步分析青少年及家長在不同社會經濟背景下對防盜刷及衝動購物機制的偏好。研究採用網路問卷調查法，問卷經由社群平台（如 Facebook、Instagram 等）進行發放，共計回收 301 份問卷，包括家長版問卷 122 份、青少年版問卷 179 份。資料經由 SPSS 20 統計軟體進行分析，結果顯示，雖大部分變數之間無顯著差異，但若僅比較家長與青少年對申辦意願的比例，可觀察到家長的申辦意願遠高於青少年。本研究最終依據分析結果提出具體建議，並針對可能遇到的實施限制進行討論，期望為銀行業者在開發青少年專用信用卡時提供實用的參考建議，包括如何強化卡片功能、有效行銷，以及將此信用卡結合公益理念，促進社會責任的履行。

關鍵字：青少年專用信用卡、防盜刷機制、衝動購物機制、雙薪家庭、金融教育、理財觀念、申辦意願

壹、研究背景與動機

一、研究背景與動機：據金管會統計，自 2020 年疫情爆發後，非現金支

付消費金額從 2020 年的 4.91 兆元增至 2023 年的 7.21 兆元，2024 年截至上半年已達 4.1 兆元，年增近 14%，創歷年新高。同期，非現金支付交易筆數達 39.16 億筆，年增 24.99%，可發現非現金支付已成為交易主流。但許多人在使用信用卡時因不會立即感受到消費的金錢壓力，容易衍生出衝動購物、過度消費，在隔月無法全額付款時，剩餘的金額將會以複利的方式隨著時間累積導致卡債發生。

此外，信用卡支付也伴隨著盜刷和無卡分期的風險，去年國內發卡機構詐欺通報金額高達 32 億 9,816 萬元，其中超過 98% 屬「非面對面交易」，每月案件多達 4 萬至 7 萬件，盜刷頻率持續增長。目前銀行公會已要求發卡銀行綁定信用卡在 3C 用品上時，需雙重驗證持卡人的資料、並建立完善的刷卡通知系統。另外，隨著雙薪家庭比例越來越高，許多家長在忙碌的工作和生活壓力下，忽略了對孩子進行金錢管理和財務規劃的教育。使得部分大學生缺乏儲蓄和負責消費的意識、知識，且在面對複雜的金融產品時缺乏應有的警覺與判斷力，導致容易受到無卡分期等高風險消費方式的誘惑。因此，針對青少年的理財教育至關重要，應投入更多社會資源提升金融素養，讓他們了解信用管理、利息與債務的風險，從而避免因衝動消費而陷入財務困境。同時，學校與政府應加強推廣金融教育，提供理財課程，幫助年輕人培養健全的理財觀念，從而有效降低債務風險。

二、研究目的：隨著雙薪家庭比例上升，青少年自我消費頻率顯著提高，但目前他們無法擁有信用卡，限制了消費自由和理財學習。為滿足這一需求，我們計畫推出一款專為青少年設計的信用卡，具有防盜刷及衝動購物機制，幫助他們在享受消費的同時，培養負責任的理財觀念，讓他們從小學會管理自己的財務。因此，本研究透過父母的持卡經驗、青少年的消費經驗調查此張信用卡的申辦意願、機制可行性和滿意度。

(一)家長層面：探討家長的性別、年齡、職業類型、收入是否影響其對新設計的青少年專用信用卡感到興趣，並分析家長在申辦機制（如防盜刷、衝動購物）選擇上的差異，是否受其社會經濟背景影響。

(二)青少年層面：探討青少年的性別、年齡、就讀學制是否影響其對青少年專用信用卡的興趣，並分析青少年在申辦機制上的偏好，是否因其個人背景而有差異。

(三)根據研究結果，針對不同群體設計靈活的信用卡功能，並推廣財務教育以促進理財素養。

貳、文獻探討

一、非現金支付 (cashless payment)：

非現金支付是指不使用實體現金進行交易，而是透過電子化或數位化工具進行資金轉移的支付方式。這類支付方式包括信用卡、金融卡、電子錢包、行動支付以及銀行轉帳等。透過網路和加密技術，非現金支付能夠提供快速、安全的交易，

並減少現金交易帶來的風險，例如：遺失、偽鈔等問題。非現金支付包含了以下三種支付模式：

(一)行動支付：透過行動裝置來進行金錢交易，使用者可以將信用卡、金融卡等支付工具綁定在自己的智慧型手機、平板或穿戴設備上，然後在購物時直接以這些裝置完成支付。目前最常見的行動支付平台包括 Apple Pay、Line Pay 等。

(二)綁定銀行帳戶：在電子支付領域，主管機關為金融監督管理委員會（簡稱金管會）。此類支付方式除了支持信用卡外，還可選擇綁定銀行帳戶進行儲值，作為日常交易或轉帳的支付工具，代表性服務包括街口支付和全盈+PAY 等。

(三)第三方支付：由經濟部管理，指的是消費者先把錢交由第三方，再由第三方轉交給店家，實支實付的交易方式，可以預防詐騙及減少消費紛爭，而與電子支付不同的是其並無轉帳功能。常見及具代表的行動支付有 PayPal。

非現金支付已經與民眾日常交通、購物及旅遊娛樂等消費密切相關，讓民眾充分享受科技進步及方便性，國人日常消費金額已有六成以上採用非現金工具支付。

二、衝動購物 (Impulse Buying)：

衝動購物是一種未經事先計劃的購物行為，通常是受到產品展示、促銷活動或外在環境刺激所引發。Engel 等人 (1995) 定義其為「事先未計畫的即時行動」，即消費者在短暫的情境下因吸引力而做出購物決定。

現代社會因生活壓力增加，許

多人透過衝動購物來舒緩壓力，這與腦中杏仁核在壓力下的反應有關，導致個體更容易做出未經深思的購物決策。時間壓力也是影響因素之一，Beatty 與 Ferrell (1998) 指出，在購物時間充裕的情況下，消費者更易受到環境影響而衝動購物。

此外，Rook (1987) 提到，許多消費者在衝動購物後感到滿足或快樂，將其視為對自我的獎勵；但也有部分人感到內疚或失控。限時、限量的促銷策略也被證實是促使衝動購物的重要因素，因其強調商品的稀缺性和時間限制，進一步激發消費者的購買欲望。

三、卡債 (credit card debt)：個人在使用信用卡進行消費後，未能在到期日全額還款，進而產生的債務。當信用卡持卡人在到期時只支付最低還款額或無法償還欠款，剩餘金額將會被轉為循環信用，並依照信用卡公司設定的利率計算利息，從而形成卡債。

卡債的累積可能源自於無節制的消費、衝動購物或財務管理不善，若長期未能妥善處理，卡債利息將隨時間大幅增加，可能導致嚴重的財務負擔，甚至信用紀錄受損，影響未來的借貸或金融活動。常見的卡債形成原因有以下三種：

(一) 預借現金：預借現金通常會立即產生利息，且利率往往高於一般信用卡消費，還需支付額外的手續費。

(二) 未繳款或遲繳卡費：卡費未繳會啟動循環利率，還會被銀行加徵違約金，導致信用評分被扣分，違約

時間太長可能被強制停卡。

(三) 只繳最低應繳金額：信用卡通常允許持卡人只繳最低應繳金額，但未繳部分會開始累積利息，且利息按日計算。

四、盜刷 (Carding)：信用卡盜刷是指利用竊取的信用卡信息進行非法交易的詐騙行為，隨著網路支付的普及，盜刷手法變得更加多樣化。以下是幾種常見的盜刷原因：

(一) 不安全的網路購物平台：部分平台安全性不足，未加密消費流程，導致駭客容易竊取信用卡資訊。詐騙集團也會透過社交媒體偽裝成賣家，竊取消費者資料。

(二) 惡意連結與程式：詐騙集團透過簡訊或郵件發送不明連結，一旦點擊，將會自動下載惡意程式，竊取信用卡和個人資料。

(三) 手機 APP 藏惡意程式：一些不肖集團會將惡意程式藏於 APP 中，透過民眾下載來竊取資料，尤其是綁定信用卡的帳戶被盜後，信用卡易遭盜刷。

(四) 實體店家盜刷：部分實體店商戶或員工可能竊取消費者信用卡信息進行非法交易。

(五) 信用卡遺失或冒用：信用卡遺失或被親友盜刷時，應立即掛失以免承擔額外費用。辦理掛失手續前 24 小時內的消費，持卡人不需負擔費用，但如果超過 24 小時的信用卡盜刷金額，持卡人需負擔 3000 元以下的自負額。另外，盜刷手法也隨著時間越來越新穎，像是小額支付免簽名的漏洞被詐騙集團利用，信用卡公司為加速小額結帳，對 3000 元以下的消費免簽名，

這使得小額盜刷難以被及時察覺。

交易驗證碼的竊取也是常見的盜刷手法之一，詐騙集團可能會利用社交工程來說服持卡人提供OTP動態驗證密碼，或者透過惡意程式攔截手機簡訊，取得交易密碼，進而完成網路盜刷。

五、雙重驗證 (Two-Factor Authentication, 2FA)：雙重驗證是一種加強安全的措施，要求用戶在登入時提供兩個不同的身份驗證方式，通常是結合「所知」（如密碼）和「所持有」（如手機或硬體裝置）以及生物特徵（如指紋或臉部識別）。這種方法是為了提升安全性，即使密碼遭到洩露或破解，攻擊者仍需要第二層驗證才能登入帳戶。在實際應用中，雙重驗證的作法通常分為以下幾個步驟：

（一）輸入帳號和密碼：這是第一層驗證，使用者在登入時必須輸入事先設定的帳號和密碼。用來證明用戶擁有正確的認證資訊。

（二）提供第二層驗證：系統會要求用戶提供額外的驗證信息。常見的驗證信息形式包含一次性密碼 (One-Time Password, OTP)，系統會生成一次性的動態密碼，並使用簡訊、電子郵件等應用程式發送給用戶，用戶必須在限定時間內輸入這個密碼才能完成登入。

安全問題驗證則是會要求用戶回答一系列預先設置的安全問題，例如母親的姓名、第一個寵物的名字等，雖然這種方式的安全性相對較低，但在某些場景中仍然應用。

最後則是生物識別，這是使用

指紋、臉部識別或虹膜掃描等生物特徵進行驗證，這種方法常見於智慧手機或某些特定系統中。

（三）登入成功：完成第二層驗證後，系統會確認用戶的身份，允許其進行進一步操作。

六、雙薪家庭(double-income family)：

同時也稱為「雙俸家庭」或「雙就業家庭」，是指夫妻兩人都在外工作並且賺取收入的家庭結構。這種家庭模式日益普遍，特別現在生活成本的增加、個人職業發展的需求以及家庭收入提升的壓力，雙薪家庭逐漸成為許多國家和地區的主流。目前在台灣的雙薪家庭比例已經達到五成至六成。同時，雙薪家庭也會面臨到許多挑戰，例如：

（一）工作與家庭平衡：由於雙方都在工作，照顧孩子、處理家務和應對家庭緊急狀況可能會變得更加困難。這種壓力可能導致家庭成員之間的關係緊張，甚至影響到婚姻的穩定。

（二）育兒和教育：家長可能因為工作繁忙，缺少時間陪伴和教育孩子，可能會對孩子的心理健康和學業產生影響。特別是幼兒和學齡兒童，缺乏家長的陪伴可能導致依賴保姆、托兒所或學校來填補這些照顧空缺，這可能影響孩子的發展。

（三）經濟壓力：雖然同時擁有兩份收入，但也同時因為雙方工作而產生更多的開支，如托兒服務、交通費用、餐飲支出等。

儘管雙薪家庭能帶來經濟上的優勢，但同時也伴隨著多重的挑戰。有效的時間管理、靈活的工作安排和家庭內部的支持系統對於

這類家庭的穩定運作至關重要。

七、無卡分期 (Buy Now Pay Later, BNPL):

無卡分期是一種消費者購物時不需要持有實體信用卡，就能將購買的商品或服務進行分期付款的方式。這種支付方式由金融機構或第三方支付平台提供，允許消費者在不透過傳統信用卡授信的情況下，進行預先核准或即時審核的分期付款安排。

無卡分期的好處在於申請流程簡便快速，消費者能靈活選擇分期期數，降低一次性大額支出的壓力。這種模式特別適合沒有信用卡或不願使用信用卡的人群，提供了更多支付選擇和財務靈活性。儘管無卡分期提供了靈活且便捷的支付選項，但也伴隨著一些潛在的壞處和風險：

(一) 高利率或隱藏費用：許多無卡分期服務提供的分期付款方案可能伴隨著較高的利率或隱藏的手續費，特別是當分期期數較高時。消費者容易被低月付款的吸引而忽略了實際的總利息成本，導致長期來看支付的總額遠超過商品的原價。

(二) 增加過度消費的風險：無卡分期的便利性可能導致消費者不知不覺中過度消費。由於每期付款額相對較小，消費者容易忽略自己已累積的債務，導致債務負擔增加。特別是對無理財經驗的年輕消費者來說，容易造成財務壓力。

(三) 信用風險：雖然無卡分期通常不需要信用卡，但平台或金融機構仍會根據消費者的個人信用進行審核。一旦消費者未能按時償還

分期付款，這可能會對其信用紀錄造成負面影響，進而影響未來的貸款申請或信用卡核准。

(四) 衝動消費的促進：無卡分期的簡便性和即時審核讓消費者更容易衝動購物。即便某些大額支出可能在財務上並不合理，但因為付款可以分攤至未來，消費者往往更容易作出不理性的購買決策。

(五) 信用依賴風險：無卡分期在提供靈活付款方式的同時，也讓部分消費者形成對「借貸」的依賴。這樣的消費習慣可能會阻礙消費者發展良好的理財習慣，導致長期的財務壓力。

無卡分期的便利性和靈活性無疑對許多消費者來說是一種吸引人的支付選項，但需要在使用時謹慎考量，避免因過度依賴而造成財務問題。

參、產品設計理念

一、卡片功能敘述：

(一) 防盜刷機制：在設計青少年專用信用卡時，採用了虛擬信用卡模式，這種模式是為了提升信用卡使用的便利性與安全性，特別是針對現代消費者愈加頻繁的信用卡支付需求。

為了降低盜刷及卡號外洩的風險，我們引入了一項獨特的安全機制—動態卡號生成。具體而言，實體卡上僅會顯示卡號的前8位數字，而後8位數字不會直接顯示在實體卡上，而是每月隨機生成，並透過網路銀行發送給持卡人。總體而言，防盜刷機制擁有先進的動態卡號技術，既方便了持卡人的日常

消費，又大幅提高了卡片的防盜風險，特別適合青少年群體以及重視安全的家長。

(二) 衝動購物機制：我們導入了一項專門針對衝動購物的機制，這項機制設計有兩個核心條件，青少年只有在滿足這兩個條件的情況下，才能進行即時消費。

1、消費平台限定：青少年的消費必須在家長事先許可的特定平台上進行，例如書局、文具店等與教育、生活有關的場所。這樣設計為了確保青少年的消費行為是與學習或生活需求相關，而不會在娛樂性或非必要的消費品上過度花費。

2、消費金額限制：每次消費金額需在家長預先設定的限額內，這個額度家長可以根據青少年的年齡、消費習慣以及經濟條件自行設定，從而限制青少年過度消費的行為。

如果青少年的消費不符合上述兩項條件，購物交易將被自動暫停，並需要家長透過管理系統在 24 小時內進行審核。家長可以根據具體情況進行判斷，決定是否核准這筆交易。

這項機制也減少了因青少年過度消費而產生的家庭矛盾。許多家庭因為青少年過度使用信用卡而陷入爭執，這不僅影響了財務狀況，甚至可能影響親子關係。

總結來說，這項衝動購物機制不僅是一種消費限制工具，更是一種教育方式。它讓青少年在消費前仔細思考購買的理由，逐步形成理性消費的觀念，減少卡債壓力和家庭衝突，並最終達到幫助青少年建立健康的財務管理習慣的目的。

一、使用範圍：設定青少年專用信用卡的使用範圍時，必須考慮多方面的因素來確保安全性、適當的消費管理以及符合控管要求。

(一) 年齡限制：

12-15 歲：此階段的青少年正在奠定初步的金融常識並且課外活動和日常支出增加，希望可以利用此張信用卡建立正確的消費習慣並培養責任心，也因為消費範圍較小，家長可以有效透過後台設定額度，從中培養子女理性消費的好習慣。

16-17 歲：此階段的青少年自主意識逐漸增強，同時也擁有更高的理解能力和判斷力，這時期使用信用卡可以提早讓他們學習獨立管理財務，並且學習自我約束，家長也能及時介入引導。

(二) 消費商家類型限制：

教育和學習：包括書店、文具店、線上教育平台等。

飲食類：包括餐廳、咖啡廳等。

交通和通勤：包括交通支付平台、悠遊卡加值等。

社交和藝術及娛樂場所：包括電影院、博物館等，但此類商家需經家長審核，避免過度消費。

肆、研究方法

本研究旨在深入了解家長與青少年對於青少年專用信用卡申辦意願及使用機制的看法。研究對象分為家長與青少年兩組進行對比分析。研究採用網路問卷調查法，發放方式涵蓋親友、Facebook 社團、國小家長群，以及當前流行的社交平台（如 Threads 和 Instagram），透過多種管道增加樣本的代表性與普遍性。

共計回收 301 份有效問卷，其中家長版問卷 122 份，青少年版問卷 179 份。問卷開放時間從 2024 年 9 月 16 日至 9 月 23 日，提供受試者一周時間回覆。數據分析上使用 SPSS 20 統計軟體進行分析，針對性別、年齡、職業類型（就讀學制）、平均月收入等變項進行 t 檢定、卡方檢定、迴歸分析等方法，探討影響家長及青少年對青少年專用信用卡申辦意願的因素，並比較家長與青少年對產品在安全性、便利性與隱私保護上的需求差異，為未來產品設計和市場推廣策略提供參考依據。

伍、研究結果

一、信度、效度分析：

（一）信度分析：本研究中，量表的信度分析結果顯示，家長版問卷之 Cronbach's alpha 內部一致性係數為 0.61；青少年版問卷之 Cronbach's alpha 內部一致性係數為 0.76，皆具可接受之信度。

（二）因素分析：KMO 與 Bartlett 檢定結果顯示，家長版問卷之 KMO 值為 0.73；青少年版問卷 KMO 值為 0.82，檢定結果皆顯著（ $p < 0.001$ ），適合進行因素分析。家長版問卷提取因素共可解釋 55.42%；青少年版問卷提取因素共可解釋 53.73%，各題項因素負荷量均大於 0.5，具有良好研究效度。

二、獨立樣本 t 檢定分析：

以獨立樣本 t 檢定分析不同性別之家長在為青少年刷卡次數、付費使用防盜刷機制意願、付費使用衝動購物機制意願及為青少年辦卡意願上是否有顯著差異，結果顯示：

變項一（為青少年刷卡次數）：生理女性（ $M=1.31$ ， $SD=0.93$ ）與生理男性（ $M=1.71$ ， $SD=1.15$ ）沒有顯著差異， $t(38.36)=-1.70$ ， $p=0.10$ ， $d=0.41$ 。

變項二（付費使用防盜刷機制意願）：生理女性（ $M=0.59$ ， $SD=0.50$ ）與生理男性（ $M=0.57$ ， $SD=0.50$ ）沒有顯著差異， $t(43.73)=0.13$ ， $p=1.00$ ， $d=-0.04$ 。

變項三（付費使用衝動購物機制意願）：生理女性（ $M=0.69$ ， $SD=0.46$ ）與生理男性（ $M=0.57$ ， $SD=0.50$ ）沒有顯著差異， $t(41.61)=1.13$ ， $p=0.27$ ， $d=-0.26$ 。

變項四（為青少年辦卡意願）：生理女性（ $M=0.67$ ， $SD=0.47$ ）與生理男性（ $M=0.71$ ， $SD=0.46$ ）沒有顯著差異， $t(45.35)=-0.44$ ， $p=0.66$ ， $d=0.09$ 。

以獨立樣本 t 檢定分析不同性別之青少年在每月刷卡次數及辦卡意願上是否有顯著差異，結果顯示：

變項一（每月刷卡次數）：生理女性（ $M=2.19$ ， $SD=1.63$ ）與生理男性（ $M=1.82$ ， $SD=1.72$ ）沒有顯著差異， $t(82.59)=1.33$ ， $p=0.19$ ， $d=-0.22$ 。

變項二（辦卡意願）：生理女性（ $M=0.21$ ， $SD=0.41$ ）與生理男性（ $M=0.24$ ， $SD=0.43$ ）沒有顯著差異， $t(45.35)=-0.44$ ， $p=0.66$ ， $d=-0.15$ 。

三、卡方分析：

以卡方分析分別檢驗家長在不同年齡、職業類型及平均月收入上對為青少年辦卡意願、付費使用

防盜刷機制意願及付費使用衝動購物機制意願的分布情形是否有顯著差異，由於預期個數小於 5，因此以 Fisher's 精確檢定加以檢驗，結果顯示：

變項一（年齡）：皆沒有顯著差異，p 值分別為 0.79、0.22、0.11。

變項二（職業類型）：皆沒有顯著差異，p 值分別為 0.72、0.95、0.88。

變項三（平均月收入）：不同收入對為青少年辦卡意願、付費使用防盜刷機制意願沒有顯著差異，p 值分別為 0.45、0.37，而對付費使用衝動購物機制意願有顯著差異，結果如表 1 顯示，當家長平均月收入為 30,001~40,000、50,001~60,000、80,001~90,000 三個區間時，付費使用衝動購物機制意願較高。

表 1 家長版問卷卡方檢定結果

平均月收入	付費使用衝動購物機制意願	不願意支付	願意支付	平均值	p
20,000 元以下	n	5	4	4.5	0.01
	%	12.2%	4.9%	8.6%	
20,001~30,000	n	3	4	3.5	
	%	7.3%	4.9%	6.1%	
30,001~40,000	n	3	25	14	
	%	7.3%	30.9%	19.1%	
40,001~50,000	n	8	15	11.5	
	%	19.5%	18.5%	19.0%	
50,001~60,000	n	4	9	6.5	
	%	9.8%	11.1%	10.5%	
60,001~70,000	n	4	7	5.5	
	%	9.8%	8.6%	9.2%	
70,001~80,000	n	6	9	7.5	
	%	14.6%	11.1%	12.7%	
80,001~90,000	n	1	3	2	
	%	2.4%	3.7%	3.1%	
90,001~100,000	n	1	1	1	
	%	2.4%	1.2%	1.8%	
100,001 元以上	n	6	4	5	
	%	14.6%	4.9%	9.8%	

以卡方分析檢驗青少年在不同年齡、就讀學制上對辦卡意願的分布情形是否有顯著差異，由於預期個數小於 5，因此以 Fisher's 精確檢定加以檢驗，結果顯示：

變項一（年齡）：沒有顯著差異，p 值為 1.00。

變項二（就讀學制）：沒有顯著差

異，p 值為 0.34。

四、迴歸分析：

以迴歸分析檢驗購物、餐飲、住宿、交通費、文具教育、休閒娛樂共六項青少年消費用途與青少年申辦意願之關係，結果顯示以上變數與申辦意願皆沒有顯著關係。

以迴歸分析檢驗防盜刷機制「每月隨機生成卡號後八碼」、防盜刷機制「實體信用卡僅顯示卡號前八碼」、衝動購物機制「特定平台消費」、衝動購物機制「刷卡額度限制」、衝動購物機制「家長後台審核」、「針對青少年設計」、「沒有意願申辦」共七項變數與家長為青少年申辦意願之關係，結果如表 2。結果顯示防盜刷機制「每月隨機生成卡號後八碼」與為青少年申辦意願有顯著關係， $\beta=0.18$ ， $p<0.01$ ，對防盜刷機制「每月隨機生成卡號後八碼」的興趣愈高，願意申辦青少年專用信用卡的意願也愈高；另外，「沒有意願申辦」也與為青少年申辦意願有顯著關係， $\beta=-0.59$ ， $p<0.001$ ，選擇「沒有意願申辦」的人數愈多，願意申辦青少年專用信用卡的意願愈低。

表 2 家長版迴歸分析結果

	為青少年申辦意願		
	B	SE B	β
防盜刷機制「每月隨機生成卡號後八碼」	0.20**	0.07	0.18**
防盜刷機制「實體信用卡僅顯示卡號前八碼」	-0.05	0.08	-0.04
衝動購物機制「特定平台消費」	0.08	0.08	0.07
衝動購物機制「刷卡額度限制」	0.09	0.07	0.10
衝動購物機制「家長後台審核」	0.05	0.07	0.06
針對青少年設計	0.06	0.07	0.06
沒有意願申辦	-0.64***	0.08	-0.59***
R^2	0.57		
Adj R^2	0.54		
F	21.11***		
df	(7, 114)		

註：N=122

p* <0.05 **p <0.01 ***p <0.001

以迴歸分析檢驗防盜刷機制

「每月隨機生成卡號後八碼」、防盜刷機制「實體信用卡僅顯示卡號前八碼」、衝動購物機制「一卡多平台消費」、衝動購物機制「額度限制不亂花」、衝動購物機制「24小時內家長輕鬆審核」、「針對青少年設計」、「沒有意願申辦」共七項變數與青少年申辦意願之關係，結果如表 3。結果顯示「沒有意願申辦」與申辦意願有顯著關係， $\beta = -0.31$ ， $p < 0.01$ ，選擇「沒有意願申辦」的人數愈多，願意申辦青少年專用信用卡的意願愈低。

表 3 青少年版迴歸分析結果

	為青少年申辦意願		
	B	SE B	β
防盜刷機制			
「每月隨機生成卡號後八碼」	0.01	0.07	0.01
防盜刷機制			
「實體信用卡僅顯示卡號前八碼」	-0.11	0.07	-0.13
衝動購物機制「特定平台消費」	-0.11	0.07	-0.13
衝動購物機制「刷卡額度限制」	0.07	0.07	0.09
衝動購物機制「家長後台審核」	-0.08	0.09	-0.07
針對青少年設計	-0.10	0.07	-0.10
沒有意願申辦	-0.35**	0.11	-0.31**
R^2	0.10		
Adj R^2	0.60		
F	2.58*		
df	(7, 171)		

註：N=179

p* <0.05 **p <0.01 ***p <0.001

陸、結論及建議

我們根據家長及青少年的性別、年齡、收入及職業類型（就讀學制）對申辦青少年專用信用卡意願及付費使用機制的影響進行研究分析，雖結果顯示大部分變數間沒有顯著差異，但若僅比較家長與青少年對申辦意願的比例，會發現家長以 68% 遠高於青少年的 21.8%。綜合開放式問題的回覆，可以了解在青少年方面，衝動購物機制是導致他們對青少年專用信用卡申辦意願較低的主要原因之一，原因是此機制會降低消費的自由度，造成消費隱私問題。另外，青少年對防盜刷機制持保留態度，每月更換卡號過於頻繁，可能會導致使用

者在綁定時的不便利。家長方面則對於安全性及青少年消費管理較重視，願意申辦青少年專用信用卡的受試者多是因為每月隨機生成卡號後八碼功能，且研究結果顯示，家長平均月收入與衝動購物的使用意願有顯著差異。

基於此，若想提升青少年專用信用卡申辦意願，需進一步優化防盜刷機制每月隨機生成卡號功能的便捷性，可考慮在不影響安全性的前提下提供更便捷的卡號更新方式，如簡化更新流程，或允許使用者自行設定卡號有效期限，以增強使用體驗的便利性和靈活性。提升申辦意願亦須加強消費隱私的保護，考量到家長希望管理青少年消費行為，而青少年則希望保有一定程度的消費自由，可以適度放寬消費限制，令家長與青少年共同討論設定合理的消費額度，以便在青少年消費自由與理性消費之間找到平衡點，更好地培養健康的消費習慣。也建議可以將教育和引導性內容整合至卡片平台，在日常消費的同時促進財務教育與負責任的消費行為。而青少年專用信用卡的消費回饋能結合公益理念，讓部分消費回饋自動捐贈給婦幼關懷或慈善教育類的公益機構。這樣的設計不僅能讓青少年在消費中體驗到付出與回饋的正面影響，還能提升其社會責任意識。捐贈回饋的比例和公益機構的選擇可以讓家長和青少年共同討論決定，增強參與感和公益意識。透過這樣的公益消費回饋機制，信用卡的使用將不僅僅是一種消費工具，而是成為教育青少年關懷社會的重要途徑。藉此，發行青少年專用信用卡之銀行業者可以在提升發卡數及擴大青少年市場的同時，積極推廣財務教育，達成營利及企業社會責任目的。

青少年專用信用卡的開發理念，結合了 SDGs1 終結貧窮、SDGs4 優質教育、

SDGs8 合適的工作及經濟成長、SDGs10 減少不平等、SDGs16 和平正義及健全制度、SDGs17 多元夥伴關係，減少不必要的衝動購物及盜刷問題，促進財務教育，且透過合作購物平台建立多元夥伴關係，發展永續社會之公平正義。另外，銀行發行青少年專用信用卡，藉由促進數位支付及推廣財務教育等方式，可以達成 ESG 企業社會責任目標。在科技日新月異的時代，這樣的產品將有助於培養下一代具備良好的財務管理能力。同時，與多方合作夥伴協力發展，青少年專用信用卡將不僅是一項創新金融服務，更是一個促進公平、教育與永續的方案。

參考文獻：

1. 巫倫其。(2024 年 6 月 2 日)。電子支付去年消費額衝上 7 兆，國人非現金支付占比突破 6 成。工商時報。
<https://tw.stock.yahoo.com/news/%E9%9B%BB%E5%AD%90%E6%94%AF%E4%BB%98%E5%8E%BB%E5%B9%B4%E6%B6%88%E8%B2%BB%E9%A1%8D%E8%A1%9D%E4%B8%8A7%E5%85%86-%E5%9C%8B%E4%BA%BA%E9%9D%9E%E7%8F%BE%E9%87%91%E6%94%AF%E4%BB%98%E5%8D%A0%E6%AF%94-%E7%AA%81%E7%A0%B46%E6%88%E5%85%83-%E4%BF%A1%E7%94%A8%E5%8D%A1%E5%8D%A0%E8%BF%916%E6%88%90-122942706.html>
2. 中央社記者。(2024, August 8)。上半年非現金支付衝破 4 兆元，信用卡占近 6 成。中央社。
<https://www.cardu.com.tw/news/detail.php?50798#:~:te%E5%B0%A4%E5%85%B6%E6%98%AF%E3%80%8C%E9%9D%9E%E9%9D%A2%E5%B0%8D%E9%9D%A2%E4%BA%A4%E6%98%93%E3%80%8D%E7%9A%84%E8%A9%90%E6%AC%BA%E9%80%9A%E5%A0%B1%E6%AF%8F%E6%9C%88%E5%9D%87%E9%AB%98%E9%81%944%E8%90%AC%E8>
3. 張嘯家。(2024 年 2 月 21 日)。信用卡盜刷年近 33 億 98% 屬非面對面交易。卡優新聞網。
https://www.yes123.com.tw/ADMIN/white_paper/article.asp?id=20240403113641
4. 楊斌宗。(2024 年 4 月)。82% 曾遭家人關切！六成二屬恐婚族！青少年基金 657 萬！四成二有生育計畫！。職場情報局。
<https://futurecity.cw.com.tw/article/1867>
5. 陳芳毓、許鈺屏、李鈺淇、高偉倫、阮怡婷。(2024 年 1 月 18 日)。SDGs 懶人包，什麼是永續發展目標 SDGs？17 項目標一次掌握。未來城市。
<https://futurecity.cw.com.tw/article/1867>