

國立政治大學地政學系碩士在職專班論文

社會變遷下高齡者樂活住宅模式之研究



研究生：陳玉偵

指導教授：賴宗裕博士

中 華 民 國 一 〇 一 年 八 月



## 謝 誌

再次回到學校重拾書本，內心仍猶如上大學第一天進入校園般的雀躍不安，三年的研究生涯，熟悉的環境與親切的師長、同儕，交織成難以忘懷的課堂生活點滴。感謝上天眷顧，讓我的研究所生涯順利落幕，而在政大的學習也使我的生命因此更加豐富。

研究所的學業終將告一段落，與其說是上天的眷顧，不如說是我很幸運地遇見諸多貴人，首先感謝的是指導教授賴宗裕博士給我的啟發與指導，從論文初始的研究方向、架構描繪及至資料提供等，均給予我莫大協助，回想起過去因工作、學業、家庭多方拉鋸，總在最後一刻才緊急地將論文資料呈交老師修改，時常在和老師電話討論論文到深夜，老師總是不厭其煩地指導，即使於研究寫作上遇到瓶頸時，也盡力設法為我排解。在老師的適時鼓勵之下，讓我多次退縮停擺的論文進度再次開展，以及對論文內容的嚴謹指正，才讓我不致迷失方向，順利地完成論文，有幸當您的論文指導學生，實在是我的福氣。其次，感謝口試委員王儷玲、彭建文教授在百忙之中撥冗審核指導、提出許多精闢及寶貴的意見，使得本論文能更加完備。另外要感謝地政系的師長們，不論是大學或是研究所的修業期間，老師們於專業領域的紮實學養引領與親切寬厚的為人處事之道，在在使我獲益良多，而從中所學習的專業知識與研究態度，均為本論文日後撰寫的基石所在。

論文撰寫過程中，還要感謝每一位給我意見的學長姊、同學以及朋友，謝謝你們的支援與砥礪，讓我得以順利完成本論文，尤其是相知相惜的同學們，可以與你們在求學過程裡一路相伴是我的榮幸。此外，也要感謝學務處同事們的關心與鼓勵，陪伴我度過這三年苦中作樂的研究生活。

最後要特別感謝大力支持我的父母、公婆以及家人，當然還有先生伯憲，你們的體諒與幫忙，能讓我在課業上減少許多後顧之憂，並成為我面對困難時最重要的精神後盾，在此不勝感激！

陳玉偵 謹誌於臺北101.08.22



## 摘要

社會變遷快速地牽動著國人的生活、消費方式與價值觀，目前我國已是高齡化社會，在人口結構快速少子化、家庭模式對高齡者照顧不足，傳統「養兒防老」觀念逐漸淡化，取而代之是高齡者對老年生活品質的愈益要求與及早安排。

由於家庭不再為老人居住歸附，市場上陸續興起提供高齡者生活照護服務之老人住宅，惟於「國人觀念保守」、「高昂入居費用」、「社會隔離、交通不便」等因素阻礙，多數老人住宅仍難獲得消費者青睞，未來如何使大眾能妥切安排老年居住與經濟生活將為重要課題。因此，本研究欲瞭解個人於年老居住生活之需求，探究結合「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」概念設計之高齡者樂活住宅模式基礎架構的市場可行性。藉由訪談壽險從業人員與問卷調查台北市 40 至 49 歲之中年民眾的看法，推估新世代銀髮族於老年居住型態選擇的趨勢並參酌壽險人員之評估建議，進而提出「高齡者樂活住宅模式」，讓消費者可選擇保險結合老年安居之處的合適保單，與未來壽險業從事商業年金保險結合樂活住宅商品之規劃、行銷設計參考。最後提出個人、壽險業者、政府於面對或提供高齡者多樣化居住型態時所需應有態度與作為建議，期結合民眾與企業、政府之努力，共同建構高齡者的樂活安居環境，以因應社會變遷之浪潮。茲綜合本研究結論與建議如下：

- 一、問卷調查台北市中年受訪者有 88.43% 比例認為高齡者樂活住宅模式基礎架構將成為未來趨勢之一，69.42% 能接受此養老模式，其中傾向選擇入住樂活住宅則有 60.33%。另外不論是老人或樂活住宅，受訪者均重視其所提供的醫療服務完善，與價位收費是否合理並能負擔。
- 二、訪談壽險人員認為結合老人住宅的年金商品可提升競爭力，但創新商品風險較大，故仍持觀望態度。若所屬集團具備相關資源背景，推出意願及可行性相對較高。而外在市場環境與政策誘因亦會促使壽險業者開發或投資於此。
- 三、未來消費者可能於面對多樣化年金屋保單的行銷情況下，需先衡量自身狀況，審慎評估並妥善規劃貫徹之。多方比較投保資訊，以避免後續交易糾紛。
- 四、針對壽險業者未來推出樂活住宅模式時，建議設計能符合大眾負擔生活價位、兼顧保戶權益之保障、提供全方位養老保障的保險商品、建構多元化行銷策略、加強專業人才的培育與調整員工激勵制度。
- 五、建議政府宣導民眾及早理財規劃老年生活、適度放寬壽險業資金運用等限制、增加壽險業者跨足樂活住宅的誘因，但對於業者仍須有監督機制。

**關鍵詞：**社會變遷、老人住宅、年金屋保單、樂活住宅



# 目 錄

第一章 緒論.....	1-1
第一節 研究動機與目的.....	1-1
第二節 研究範圍與內容.....	1-6
第三節 研究方法與流程.....	1-10
第二章 文獻分析與理論基礎.....	2-1
第一節 社會變遷影響高齡者居住生活與其經濟安全保障之 文獻分析.....	2-1
第二節 高齡者休閒活動相關理論.....	2-19
第三節 老年生存危險管理之概念.....	2-24
第四節 小結.....	2-29
第三章 老人住宅產業分析.....	3-1
第一節 國內老人住宅之現況分析.....	3-1
第二節 日本之年金屋保險體制.....	3-18
第三節 老人住宅產業現況與未來發展趨勢.....	3-27
第四節 小結.....	3-33
第四章 研究設計與高齡者樂活住宅模式基礎架構調查分析.....	4-1
第一節 高齡者樂活住宅模式之基礎架構.....	4-1
第二節 研究設計.....	4-6
第三節 壽險業對高齡者樂活住宅模式基礎架構看法.....	4-10
第四節 台北市中年人退休規劃與對高齡者樂活住宅模式 基礎架構看法.....	4-19
第五章 高齡者樂活住宅模式之建構.....	5-1
第一節 高齡者樂活住宅模式之概念分析.....	5-1
第二節 高齡者樂活住宅模式之配合措施.....	5-14
第三節 高齡者樂活住宅模式之權益保障.....	5-18
第六章 結論與建議.....	6-1
第一節 結論.....	6-2
第二節 建議.....	6-8
參考文獻.....	參-1

附錄 一 社會變遷下高齡者樂活住宅之壽險業訪談大綱資料.....附-1  
附錄 二 社會變遷下高齡者樂活住宅之研究問卷調查表.....附-4





## 圖目錄

圖 1-1	研究流程圖 .....	1-11
圖 3-1	協榮年金屋經營結構圖 .....	3-20
圖 4-1	高齡者樂活住宅模式基礎架構圖 .....	4-5
圖 4-2	研究調查內容架構圖 .....	4-6
圖 5-1	高齡者樂活住宅營運方式圖 .....	5-6
圖 5-2	高齡者樂活住宅模式遠距照護服務圖 .....	5-17



## 表 目 錄

表 2-1	高齡者居住生活之轉變相關文獻一覽表 .....	2-6
表 2-2	三層式老年經濟保障模式 .....	2-12
表 2-3	多層次老年經濟保障模式 .....	2-13
表 2-4	退休保險財務規劃結合老人住宅之相關文獻分析一覽表 .....	2-16
表 3-1	台灣老人住宅產品特色比較表 .....	3-16
表 4-1	受訪專家名單 .....	4-7
表 4-2	問卷調查內容表 .....	4-8
表 4-3	受訪者基本屬性次數分配表 .....	4-21
表 4-4	受訪者退休後最希望從事的休閒活動調查 .....	4-23
表 4-5	受訪者目前與退休後設想最主要的經濟來源調查 .....	4-24
表 4-6	受訪者目前理財方式或規劃能否足以維持年老生活費用 .....	4-24
表 4-7	受訪者退休後最可能及最理想的居住方式調查 .....	4-25
表 4-8	受訪者退休後與好友同住或住在附近之意願調查 .....	4-26
表 4-9	受訪者對老人住宅認知情形調查 .....	4-27
表 4-10	受訪者於退休後入住老人住宅之意願調查 .....	4-27
表 4-11	影響受訪者退休後願意入住老人住宅之理由 .....	4-28
表 4-12	影響受訪者退休後不願意入住老人住宅之理由 .....	4-29
表 4-13	受訪者認為高齡者樂活住宅模式基礎架構之未來趨勢 .....	4-30
表 4-14	受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構之接受程度 .....	4-30
表 4-15	受訪者不接受高齡者樂活住宅模式基礎架構之因素 .....	4-31
表 4-16	受訪者對於選擇高齡者樂活住宅模式基礎架構不同給付方式 之看法 .....	4-32
表 4-17	受訪者選擇以樂活住宅為養生方式的誘因 .....	4-32
表 4-18	受訪者對於高齡者樂活住宅之費用負擔選擇方式 .....	4-33
表 4-19	受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構願意支付最高權利金 .....	4-33
表 4-20	受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構希望累積給付期間 分析 .....	4-34
表 4-21	受訪者對於高齡者樂活住宅每月願意支付生活費額度 .....	4-34
表 4-22	受訪者之社經背景與選擇樂活住宅模式基礎架構給付方式 之關連性 .....	4-36
表 4-23	受訪者對於壽險公司應有之功能與職責分析 .....	4-38
表 4-24	受訪者對於自由型樂活住宅之主題生活偏好選擇方式 .....	4-38
表 4-25	受訪者對於自由型樂活住宅之居所偏好選擇型態 .....	4-39
表 4-26	自由型樂活住宅地點與環境優先性分析 .....	4-40

表 4- 27 自由型樂活住宅生活照顧優先性分析 ..... 4-41

表 4- 28 自由型樂活住宅醫療服務優先性分析 ..... 4-41

表 4- 29 自由型樂活住宅餐飲服務優先性分析 ..... 4-42

表 5- 1 高齡者樂活住宅模式 SWOT 分析及及 TOWS 策略矩陣建議表.....5-11





# 第一章 緒論

## 第一節 研究動機與目的

### 壹、研究動機

由於工業、都市化的發展，我國即將邁入已開發國家行列，但隨著國民所得增加，生活水準提高，國人的婚姻家庭、人口社會結構卻在近十年急遽轉變，「養兒防老」、「三代同堂」的觀念不再深植民心，取而代之的是不婚、不生的新風潮，進而衍生高齡少子化、獨居老人增加的現象。尤其戰後嬰兒潮世代即將轉為退休潮<sup>1-1</sup>，未來，人口老化是台灣主要挑戰，隨之而來消費市場組成的改變即無法忽視。面對老年人口大幅增加之際，攸關其居住安養、退休理財、休閒旅遊的需求及動機紛至沓來（楊光庭，2007：117）。而種種社會趨勢之下，更顯示結合理財規劃，提供多元化老人住宅的需求性日後將大幅成長。新的消費族群及生活型態正考驗著社會及市場反應能力，不僅是政府或企業應該深思因應的問題，更是個人應居安思危之處。

中國人傳統觀念「男大當婚、女大當嫁」、「不孝有三、無後為大」，結婚生子自古以來是人生必經大事。但社會價值觀念已隨時代演進悄然轉變，年輕族群認為人生並非得結婚不可。早在 2004 年國民健康局所作的「國人對婚姻與生育態度調查」結果中，20-39 歲的民眾有 61.9%認為「不太同意」或「非常不同意」人生一定要結婚；而其他民眾對於終生不婚的人也將給予尊重，不以異樣眼光看待<sup>1-2</sup>。近年來國人初婚年齡平均數與未婚比率逐年增加<sup>1-3</sup>。婚姻也趨向於「晚而不穩定」，離婚率持續攀升<sup>1-4</sup>。

<sup>1-1</sup>一般而言，戰後嬰兒潮（baby boomers）指 1946-1964 年之間出生者，台灣地區以歷年出生嬰兒數與人口成長率來觀察，較適當的範圍約在 1949-1966 年之間（薛承泰，2003：4）。經建會（2008）在台灣地區人口中推計裡，預估於 2014 年，當 1949 年出生的戰後嬰兒潮進入 65 歲時，高齡人口將達 283.1 萬人後快速攀升。

<sup>1-2</sup>王雲東，2007，「對台灣離婚率亞洲第一的現象解讀！」，財團法人國家政策研究基金會國政評論，摘自：<http://www.npf.org.tw/post/1/2551>，取用日期：2010 年 8 月 28 日。

<sup>1-3</sup>依內政部統計通報（2011），2010 年國人平均初婚年齡創下新高，男性為 31.8 歲、女性為 29.4 歲，均較 2009 年增加 0.2、0.5 歲，較 2000 年分別增加 1.5、3.3 歲。而依行政院主計處（2012）性別圖像報告顯示，2010 年我國 20 歲以上女性，各年齡層的未婚率均呈上升趨勢。其中 25-29 歲女性未婚率突破 7 成。30-34 歲女性亦有 37.2% 未婚。（轉引自內政部全球資訊網 [http://www.moi.gov.tw/stat/news\\_content.aspx?sn=6305](http://www.moi.gov.tw/stat/news_content.aspx?sn=6305)，取用日期：2012 年 6 月 17 日、行政院主計處網站：<http://eng.stat.gov.tw/public/data/dgbas03/bs2/gender/eb/2012/CGI/index.html>，取用日期：2012 年 3 月 23 日）。

<sup>1-4</sup>與 1981 年國人離婚對數計 1 萬 4,897 對相較，2011 年國人離婚對數計 5 萬 7,077 對，足足多了 4 倍。平均每日離婚對數為 156.38 對。（轉引自內政部全球資訊網內政統計通報 <http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10028.doc>，取用日期：2010 年 8 月 28 日、[http://www.moi.gov.tw/stat/news\\_content.aspx?sn=6348](http://www.moi.gov.tw/stat/news_content.aspx?sn=6348)，取用日期：2012 年 6 月 17 日）。

除此之外，傳宗接代的觀念漸趨淡薄<sup>1-5</sup>。內政部（2012）統計 2011 年出生嬰兒粗出生率<sup>1-6</sup>因受建國九九、百年結婚潮影響為 8.5%，雖是近 11 年來連續下降後首次回升，但較 11 年前則減少 38%。依據美國人口研究機構「人口資料局」公布之「2011 年世界人口估計要覽表」，我國相較於各主要國家之粗出生率，與日本、德國並列為最低出生率之國家<sup>1-7</sup>。

人口、社會結構變遷也進而影響家庭型態變遷，目前人口生育率已低於替換水準（即夫妻 2 人所擁有的成年子女數低於 2 個），此世代邁入老年後，勢必無足夠的子女數可供同居；其次世代間同居義務不再具有強烈拘束力，使雙方同居意願及比例下降；再者，因未婚、喪偶、離婚等因素促使單身或單親戶逐漸增加。爾後，台灣家戶的主要組成將不再是三代或二代同堂，而是逐漸縮小為一人家戶或一對夫妻之一代家戶，其中一代家戶約有 5 成是由老人所組成（楊靜利、童宜禎，2007：161、163；薛承泰，2007：52）。因家庭親屬照顧老人之能力及品質有限，李梅英（2008：51）認為社會「養兒防老」的觀念逐漸淡化，取而代之的是高齡者對自己老年生活品質的要求與及早安排。

高齡化趨勢之下，過去有業者早已嗅出高齡者的居住需求商機，仿效歐美日等國家，紛紛推出老人住宅，如潤泰集團在淡水推出的「潤福生活新象」、台塑集團在林口建造的「養生文化村」、奇美集團於台南縣的「悠然山莊」等，鎖定 5、60 歲以上、生活能自理的長者，提供居住安養、醫療網絡、身心休閒等完善設施及服務，供住民舒適地安享晚年。但目前除了採高價位、頂級銀髮住宅「潤福新象」滿租的狀態外，其餘老人住宅的入住率仍然偏低<sup>1-8</sup>。儘管國內許多研究

<sup>1-5</sup> 結婚後考量年紀過大、經濟及教養能力無法負擔、工作家庭兼備不易、擔心影響生活品質等壓力，使國人生育行為朝向晚生、少生，甚至不生的現象（王愛珠，2007：25；林梅君，2008：7；樓玉梅，2009：30；陳寬政，2007：48）。依台灣生殖醫學會委託國立成功大學統計「2006 年台灣地區民眾生育態度調查」，發現傳統的生育價值（傳宗接代、養兒防老）不再主導，而現代的生育價值（家的感覺、夫妻感情）已成優勢（陳慈惠、許甘霖、吳孟興、劉志鴻，2009：48）。

<sup>1-6</sup> 粗出生率：係指計算期內每千位期中人口之平均活產數，計算期一般是以年為單位，（轉引自中華民國內政部全球資訊網 <http://sowf.moi.gov.tw/stat/QA/QA.htm>，取用日期：2010 年 8 月 21 日）。

<sup>1-7</sup> 轉引自內政部統計處「內政統計通報『2011 年結婚及出生登記統計』」：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10101.doc>，取用日期：2012 年 3 月 11 日）。

<sup>1-8</sup> 潤泰集團的潤福生活新象館是與日本中銀建物技術合作的「銀髮貴族村」，鎖定年滿 50 歲以上且日常生活能自理的長者，目前共有 320 位銀髮族在這裡養老，如今排隊等著要住進來的老人，就有 20 多個（「五星級養老村 進住得排隊」，中國時報，2006/10/07）。已故台塑創辦人王永慶於桃園縣龜山鄉生前打造的養生村卻叫好不叫座，斥資 120 億元打造的林口養生文化村，2005 年正式對外開放，原預計興建 A、B、C、D 四棟養生村，第一期 A 棟建築 700 多戶於六年前完成，入住居民僅 200 多戶，不到 3 成。第二期養生村則轉型經營「管理型飯店」，鎖定華亞科學園區內之科技大廠，爭取中高階主管員工宿舍之長期契約。2009 年後，養生村一期住民陸續增加到 7 成；其中人數增加最迅速的當屬歸國華僑銀髮族（「長庚養生村二期轉型管理宿舍」，蘋果日報，2008/09/25、「長庚養老村 叫好不叫座」，聯合報，2009/02/12、「樂活養生村，讓晚年不寂寞」，經濟日報，2012/3/21）。

認為老人住宅目前是一個新興產業，未來仍有極大的發展空間（王馥璋，2007：64；林一如，2008：101）。然在高齡者為數漸多、自主性提昇之情況下，市面上多數之老人住宅產品仍無法獲得消費者青睞，似乎其服務仍有不足之處，亦或高齡者對於老年安養生活有著另類的想法，致使供給及需求面間無法銜接，此皆值得探究之處。

老年人係為一異質性的消費市場，個人生長背景的差異將導致價值觀念不同，對於退休生活也有不同態度及規劃。由於多數人退休後不再以工作為生活重心，相對閒暇的時間也會增加。就休閒的活動內容而言，渡假旅遊在我國向來具有極大的市場及消費普遍性<sup>1-9</sup>。近年來國內提倡追求著重自我實現的健康人生、親近自然的永續生活，即所謂的「樂活」。隨著這股風潮的流行，相關經濟逐漸活躍，例如在地深度旅遊、有機農夫生活等追求健康可持續性生活方式漸受到關注。顯示隨著人們教育及所得提高，思想能力大幅提升，生活需求早已超越過去農業時期單純的日常性價值，進而擴大至個人內在性價值（王愉嘉，2001：211）。由此可見，居住產品也應該由過去普羅大眾化轉變為「分眾化」或「小眾化」，才能因應所需。目前國內養生村多半僅有「養生」的功能，終日在制式、機構、集體化的生活模式之下，實難迎合新銀髮族群的口味。

另者，以目前的老人住宅而言，依設施、服務與收費計算方式的不同，入居前除需動輒躉繳數十至數百萬元的押租金外，入住後每月須按時支付上萬元不等之管理及膳食費，高昂費用加深了老人經濟負擔、令人敬而遠之。故王怡方（2006：62）的研究指出並非人人都有機會享受老人住宅，最主要因素為經濟考量。是故，個人生活的基本開銷及品質提升均須以經濟為基礎後盾，若能針對退休後財務考量及早預作規劃，除老年生活較無後顧之憂外，對於安養居住的安排能有更多選擇的權利，而如何加強保障個人退休後的經濟安全便格外重要。國內過去相關研究探討高齡者選擇入居老人住宅的因素，企圖瞭解個人特徵與進駐意願的關聯。結果顯示老人的經濟來源、保險狀況與選擇入住老人社區的意願及型態具重要相關性（楊明崇，2006：84、108；簡召仔，2008：12）。邱慧寧（2002：78）直指出「保險狀況」為銀髮族住進銀髮社區意願的主要原因之一，建議業者可結合壽險業者推出配套方案。其他相關研究如李奕農（2006：71）建議老人住宅可與保險公司合作，針對押租金部分設計壽險保單，售予「較年輕」的退休夫妻，保障當其中一人過世時，另一個人可以沒有金錢壓力地住進老人住宅；賴文

<sup>1-9</sup>隨著國人所得、消費能力提昇，民眾生活型態已逐漸改變，1979年政府開放民眾出國觀光、1987年解除長達38年之戒嚴令並開放大陸探親，頓時出國觀光蔚為風氣。1998年政府全面實施周休二日，國人工時縮短，全年約有113天的假期可供休閒活動，加上交通運輸便利，使休閒生活更受重視（楊光庭，2007：3、65；應蕙芬，2007：2；賴宗裕，2009：313；尚和生，1992：1）。

彬（2004：102）認為開發老人住宅之個案公司，可與區域內之保險、醫療、生前契約等業者異業結盟，以增加產品的競爭力；李如瑩（2005：98、101）認為壽險商品具強迫儲蓄、退休規劃之特性；壽險公司擁有具退休規劃經驗之行銷人員、龐大的壽險保戶誘因與長期經營之形象，實為銷售年金屋保單<sup>1-10</sup>的最佳對象，另以問卷調查民眾對壽險公司經營養生住宅的認同度，結果發現壽險公司經營養生住宅可讓民眾及早規劃以因應老人居住安養問題，獲得受訪者高度認同。

綜上所述，我國在高齡少子、社會變遷之洪流下，將來老人的居住安排不再以家庭為主要依附，而逐漸移轉至與社會、市場互相支援（陳怡玳，2008：15；龔文華，2004：2）。另者，教育普及與生活水準提昇，促使個人對於獨立自主生活及安養機構所提供精神層次及照護品質之要求，勢必較過去更為殷切，未來於高齡者人口激增、自主性提昇趨勢之下，如何使大眾能妥切安排老年居住與經濟生活、享受暮年之樂將是重要課題。因此，本研究欲了解未來銀髮族對於年老後居住生活之需求與規劃，若目前老人住宅已無法迎合市場所需、滿足高齡者凸顯的異質性與經濟、居住需求，則提供機構式定居或可自由旅居之樂活住宅，且連結壽險業之力融入年金保險、分期儲蓄之概念，以保障個人年老時期之經濟安全，並供其多樣化居住安養之選擇，能否切合未來銀髮族自我所嚮望的樂活人生，成為高齡社會中個人規劃老年經濟與居住生活的選項與未來趨勢之一，為本研究所欲探究之課題。爰此，本研究將探討結合「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」概念規劃之樂活住宅模式基礎架構的市場可行性，了解此架構能否滿足未來高齡者所需，成為除了現行老人住宅外另一種可供個人規劃老年安居的想法。

有鑑於國內尚無結合年金屋之保險規劃，且入居樂活住宅與個人長期財務規劃相關，故將分別以中年族群與壽險業為研究對象，探討本研究設計之樂活住宅模式基礎架構之可行性、未來趨勢，以及是否能回應中年族群之需求與認可，希望能藉此瞭解供需雙方的看法，推估新世代銀髮族於老年居住型態選擇的趨勢，進而提出「高齡者樂活住宅模式」，讓消費者可選擇保險結合老年安居之處的合適保單、依自身需求投資理想的老年居住生活方式，與未來壽險業從事商業年金保險結合樂活住宅商品之規劃、行銷設計參考。最後提出個人、壽險業者、政府於面對或提供高齡者多樣化居住型態時所需應有態度與作為的建議，期結合民眾與企業、政府之努力，共同建構高齡者的樂活安居環境，以因應社會變遷之巨大浪潮。

<sup>1-10</sup>年金屋保單：年金屋為結合老人照顧與年金保險的商品，消費者可以透過預繳保費方式，俟累積至事先約定額度時，將原先固定時間可領取之年金額，轉為住進提供具有醫療、休閒等老人安養或照護機構所需繳交之費用，意即將未來老年居住安養的費用預先準備，以免老年無處可居或無人可照顧（陳淑惠，2003：52）。



## 貳、研究目的

世代變遷造就現代社會晚(不)婚化、少子化、高齡化的形態，「養兒防老」、「三代同堂」觀念，在人口結構急速老化的同時，也逐漸醞釀著與以往不同的安排。其中攸關老人的健康、居住、安養、經濟、休閒議題，便顯得格外重要，尤其不婚族、頂客族、少子族的家庭型態逐漸增多，更有凌駕傳統的核心家庭、三代同堂之勢(賴寧寧，2006：82)。未來老人膝下無子可奉養及獨居戶、夫妻戶比例逐漸上升的情況下，反映其安養及需求問題，將比現在複雜多元。此一趨勢下，如何讓國人在既有的社會保險體系外，協助充分運用自己的資產養老，作為老年生活保障之補充性措施，值得研議。是以本研究之目的如下：

- 一、探究國內於高齡少子、單身化、小家庭化等總體環境變遷、社會觀念演進下，台北市中年民眾未來退休生活規劃、老人住宅認知與入居意願；對於本研究設計結合年金屋保單、機構式定居或旅居式生活概念之高齡者樂活住宅模式基礎架構的接受性及建議，從而分析中年族群對於退休後的居住生活規劃，與瞭解該模式能否切合其需求與嚮往。
- 二、瞭解壽險業者針對推出高齡者樂活住宅模式基礎架構之商品發展可行性及未來趨勢評估，提供壽險業者未來跨足老人住宅產業的另一種思維。
- 三、據此統整市場潛在需求結果與供給評估，作為擬定「高齡者樂活住宅模式」之具體規劃、配合措施，以供未來消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單、權益保障，與壽險業從事高齡者樂活住宅模式規劃、行銷設計參考，最後提出個人、壽險業者與政府於面臨或提供高齡者多樣化居住型態時所需應有態度與作為的建議。

## 第二節 研究範圍與內容

現代社會的晚（不、離）婚化、少子化、高齡化已是常態，更是大勢所趨。在家庭照護功能逐漸趨弱、國家的年金制度尚嫌不足之情況下，個人所面臨的長壽風險<sup>1-11</sup>與日俱增，若想要有寬裕無慮的老年生活，應及早做好退休規劃。一般而言，老人住宅可滿足高齡者居住安養、醫療網絡、身心休閒等多重功能，甚或可以和三、五親朋好友一起共度晚年<sup>1-12</sup>，惟入居押租金及管理費對於退休後的老年人視為一大負擔，且封閉、一成不變的生活方式，也無法滿足銀髮族的個體需求。本研究亟欲以商業保險理念實現高齡者經濟安全、以異地旅居想法實現高齡者的樂活人生，運用老人住宅結合商業年金型保險，規劃出涵蓋「年金屋保單」、「機構定居或旅居式生活」想法的樂活住宅，兼具多樣化的投資及安養型態，供消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單與壽險業者作為未來結合商業年金保險與樂活住宅商品之規劃、行銷參考。

### 壹、研究範圍

#### 一、對象範圍

綜觀目前國內主要的老人住宅，針對高齡者入住資格規定不一，如潤福生活新象館服務對象為 50 歲以上健康老人；長庚林口養生文化村服務對象為年滿 60 歲，配偶年滿 50 歲，經長庚醫院體檢合格者；康寧生活會館服務對象為年滿 45 歲，行動自如、且生活能自理者；悠然山莊服務對象為 60 歲以上、身心健康、無法定傳染疾病且足以自理生活等（王馥璋，2007：39-51；吳爾敏，2007：163-170）。由此觀之，老人住宅對於年紀上的門檻從 45 至 60 歲以上不等，但多要求身心健康、生活能自理者。

行政院主計處統計 2010 年受僱員工平均退休年齡為 56.6 歲<sup>1-13</sup>，惟現今醫學科技成熟發展，人類壽命尚在延長中、體能狀況相對較佳。而社會環境變遷之下，國人在學期間延長，踏入職場時間延後，財富累積時點相對延後，且未來子女不再為退休奉養的保證，少了來自家庭成員的補貼，將促使

<sup>1-11</sup>所謂長壽風險指個人活超過預期壽命的風險，目前人類同時面臨壽命的延長與生育率的下降所結合的雙重效果，此現象將使社會及個人暴露在越來越大的長壽風險中，長壽風險對政府財政及金融市場具重大影響，尤其對退休基金與保險公司的財務健全有極大威脅，相對迫使個人必須降低目前消費水準以增加退休儲蓄來負擔其生命之延長（王儷玲，2008：35）。

<sup>1-12</sup>台灣常有單身女性掛在嘴上唸：「老了以後朋友住在一起互相照應」。在日本，單身女性已經不等建商開發，自發地在文學氣息濃厚的伊豆，建造「朋友村」，實現夢想（康健雜誌，2004：179）。

<sup>1-13</sup>轉引自行政院主計處網站中「受僱員工動向調查」，  
<http://www.dgbas.gov.tw/public/Data/110271681271.pdf>，取用日期：2012 年 3 月 11 日。

個人在預期心理下增加退休後財貨的需求，因此延後其預期退休之年齡（黃俐菁，2007：27）。目前世界各國皆已紛紛延長退休年齡<sup>1-14</sup>，以提高生產力、解決財政壓力及社會問題。綜上所述，本研究設定 60 歲<sup>1-15</sup>為居住老人住宅之基準，並回推 10 至 20 年期保險契約繳費年期，即 40 至 49 歲中年族群為調查對象。

除此之外，由於本研究所設定之高齡者樂活住宅係連結年金保險之概念，故亦將壽險業從業人員列為調查對象，瞭解供給方之看法以評估該商品之可行性與未來趨勢。

## 二、空間範圍

台北市為臺灣最大的城市，經濟發展、所得收入高踞台灣第一，而居民受生活方式的影響呈現多樣化需求（權書才，2005：1）。基於下列理由，爰本研究以台北市民為研究對象：

### （一）高齡化程度深，對老人照護機構需求高

內政部統計 2010 年兩性零歲平均餘命以台北市 82.42 歲最高<sup>1-16</sup>。2011 年 11 月底台北市 65 歲以上老年人口數為 33 萬 7 千人，已經佔全台北市總人口數的 12.74%（台北市市政統計週報第 648 號，2011）。相較於全台灣老年人口 10.9%（內政部，2012），老年人口數比例相當高。由於家庭結構持續趨向小家庭制<sup>1-17</sup>，老人長期照顧及安養機構數量，僅次於新北市，而使用率 84.28%，則僅次於金門縣、澎湖縣，居全國第三<sup>1-18</sup>。

### （二）所得水準較高，旅遊支出較多

根據 2010 年家庭收支調查結果顯示，台北市年平均每戶可支配所得為 129.86 萬元，分別為高雄市 87.33 萬元之 1.49 倍、台灣地區 88.94 萬元之 1.46 倍（台北市市政統計週報第 631 號，2011）。因市民所得水準高，連帶提高旅遊等娛樂消遣支出費用。亦使台北市平均每戶家庭旅遊費用支

<sup>1-14</sup>丹麥早於 2006 年提高退休年齡至 67 歲；美國也將強制及準強制退休年齡延後至 67 歲，預計 2020 至 2025 年時，再延長至 70 歲；而日本將法定退休上限調整延後，使上班族實際平均退休年齡更超過 68 歲。近來新加坡研議把公積金領取年齡，由 63 歲提高至 65 歲（轉引自錢雜誌網站：[http://www.moneynet.com.tw/e\\_news.php?id=59](http://www.moneynet.com.tw/e_news.php?id=59)，取用日期：2010 年 8 月 28 日）。

<sup>1-15</sup>國際人口統計中，亦曾以 60 歲作為高齡界定起點，如 1982 年維也納「世界老人大會」規定 60 歲為老人年齡起點（何穎芬，2008：12）。在我國，依據勞工退休金條例第 24 條規定，勞工人滿 60 歲，工作年資滿 15 年以上者，得請領月退休金。

<sup>1-16</sup>轉引自內政部統計處「內政統計通報『2010 年平均餘命統計結果』」：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10043.doc>，取用日期：2012 年 3 月 19 日）。

<sup>1-17</sup>根據臺北市家庭收支概況調查顯示，受訪家庭 2007 年戶內人數為 3 人以下者超過五成，家庭人口數為 1 人、2 人、3 人之比率，較 86 年分別增加 1 個、7 個及 8 個百分點，顯示家庭結構持續趨向小家庭制（臺北市市政統計週報第 493 號，2011）。

<sup>1-18</sup>轉引自內政部統計處「內政統計通報『2011 年底我國老人長期與安養機構概況』」：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10111.doc>，取用日期：2012 年 3 月 23 日）。

出明顯較非台北市地區家庭多（陳宗玄，2009：68；溫櫻美，2008：61）。

### （三）對新事物接受度高

依據權書才（2005：80）的研究指出，台北市民一般生活型態包涵下列面向一對購物重視質量、要求服務、喜愛新奇、注重流行、追求生活自我感覺等。對於新事物接受程度高、相對保單接受度高。現代保險金融理財雜誌調查已有人壽保險的保戶，未來將再次投保的比例以台北地區最高，達 62.1%（程平凡，2009：3）。

## 貳、研究內容

依據前述動機與目的，本研究內容分為以下五部分，分別說明如下：

### 一、文獻回顧與相關理論

文獻回顧涵蓋兩部分，一為針對我國目前社會結構變遷與發展趨勢，探究高齡者對居住生活安排選擇的轉變，另一為分析高齡者的經濟風險與保障，瞭解於規劃退休生活時，保險理財的重要性，進而探討相關以保險結合老人住宅初步構思之文獻；理論部分包含「老年休閒活動相關理論」中探討休閒活動、樂活概念針對於老年健康快樂生活的重要性及安排。「老年生存危險管理之概念」則分析個人商業年金保險為老年經濟保障、提供穩定退休生活財源之趨勢及必要配置。綜合上述文獻及理論檢視未來的高齡者對老年生活、安養居所選擇及理財規劃的需求，以為本文後續研究之參考基礎。

### 二、我國老人住宅產業現況與案例分析

整理歸納我國民間企業所經營老人住宅的型態、服務特色及產業發展狀況。以現況商品分析目前市場上老人住宅開發、供給情形及未來發展趨勢，作為後續區隔高齡者樂活住宅模式之市場定位。此外，由於以保險結合老人住宅的「年金屋」在國內尚未出現，案例分析亦將研究日本年金屋之保險體制，就其失敗案例作為建構樂活住宅模式之經驗參考與借鏡。

### 三、高齡者樂活住宅模式之基礎架構設計與評估

依相關高齡者居住生活需求論述，建構結合「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」設計概念之樂活住宅模式基本架構。作為問卷及訪談調查之研究基礎。針對本研究定義對象，包含需求及供給者，分別進行問卷及訪談調查，探討結合金年保險、老年住宿安養、健康維護、休閒旅遊之樂活住宅商品，是否能回應中年族群之需求且得到其認可，及壽險業對此商品推出的可行性、未來趨勢的看法分析。

#### 四、高齡者樂活住宅模式之建構與配合措施

以高齡者樂活住宅模式基本架構為藍圖，並依據調查統計結果，將受訪者針對樂活住宅於各面向之要求，規劃高齡者樂活住宅模式，內容包含模式概念介紹、營運方式與團隊建立、市場與競爭分析、市場目標、行銷策略、相關配套措施與權益保障面向研討，促使該模式能順利運行。

#### 五、綜合論述並提出相關建議

綜合前述相關探討，歸納本研究之結論並闡述高齡者樂活住宅模式，供消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單與權益保障、未來壽險業者以商業年金保險結合樂活住宅商品之規劃、行銷參考。最後提出個人、壽險業者與政府於面臨或提供高齡者多樣化居住型態時，所需應有態度與作為的建議及後續研究方向。



## 第三節 研究方法與流程

### 壹、研究方法

本研究所採行的研究方法主要以下列四種方法為主：

#### 一、文獻分析法

經由相關文獻之回顧及「老年休閒活動相關理論」、高齡者經濟安全保障中「老年生存危險管理之概念」，探討社會變遷之下，未來高齡者的生活、居住型態傾向及理財因應方式，作為後續建構高齡者樂活住宅模式之基礎。

#### 二、案例分析法

整理歸納目前我國民間企業所經營老人住宅的型態、服務特色及發展狀況。藉由分析國內知名老人住宅開發個案，以瞭解其開發供給情形及產品特色，並區隔出高齡者樂活住宅定位。此外，參酌日本年金屋之保險體制作為本案建構高齡者樂活住宅模式之經驗參考與借鏡。

#### 三、問卷訪談法

針對潛在需求者，本研究定義 40 至 49 歲民眾進行問卷調查，瞭解中年族群對未來老年居住生活看法及高齡者樂活住宅模式基礎架構的接受度，以得知市場潛在客群。另一方面，對於供給者方面，以訪談方式，瞭解壽險公司對於發展結合商業年金概念之樂活住宅商品態度及未來可行性的想法。

#### 四、歸納法

透過歸納方式整理問卷調查及訪談結果，據以分析中年族群及壽險業從業人員對高齡者樂活住宅模式基礎架構之看法與建議後，規劃高齡者樂活住宅模式之具體建構及配合方式、權益保障，作為消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單與權益保障參考、壽險業者未來結合商業年金保險與樂活住宅商品之規劃行銷，與政府應有作為之建議。

貳、研究流程

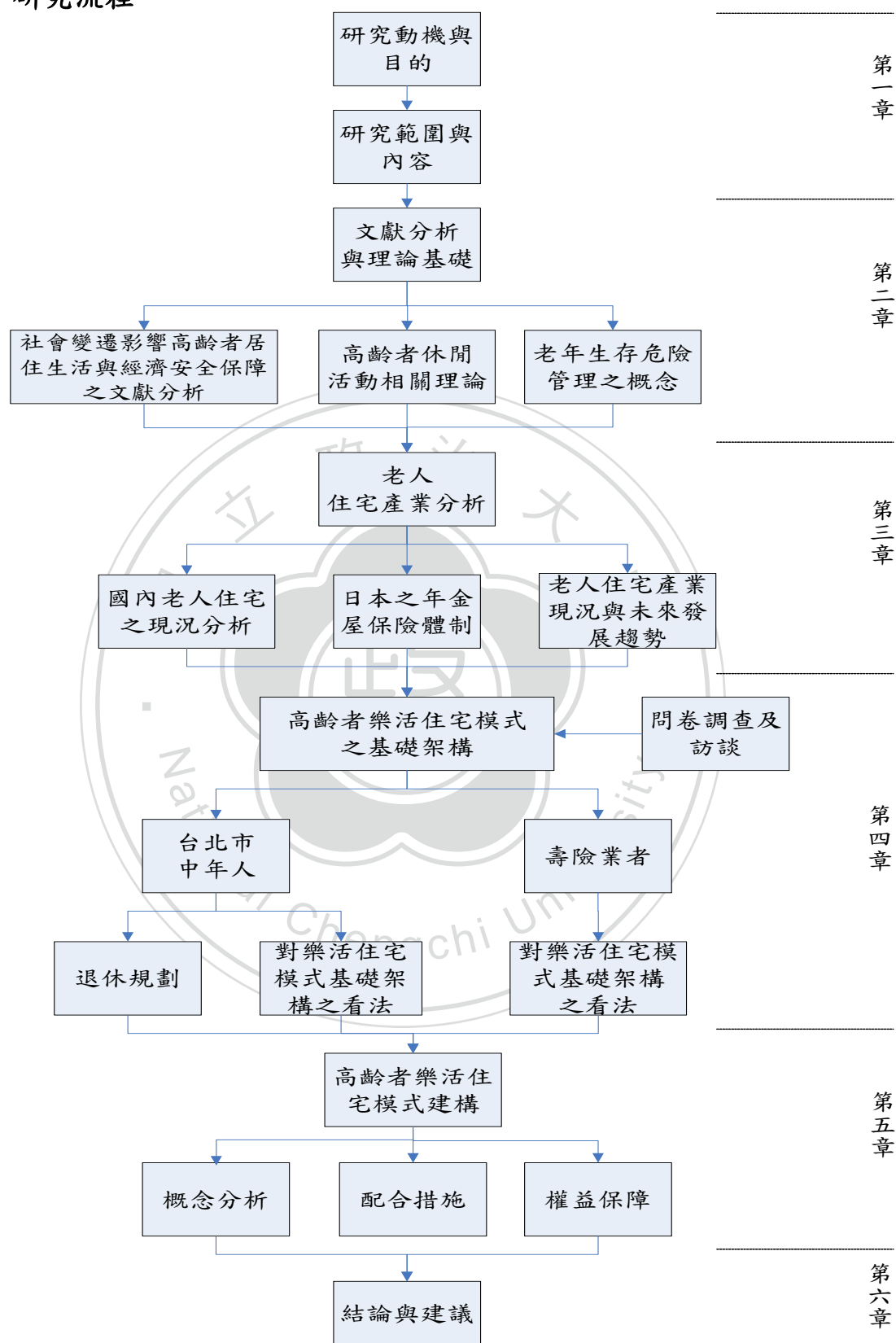


圖 1-1 研究流程圖  
資料來源：作者繪製





## 第二章 文獻分析與理論基礎

### 第一節 社會變遷影響高齡者居住生活與其經濟安全保障之文獻分析

從古至今，食衣住行為人類的生活基本要求，其中有關「住」的方面牽動著人們最主要的生活方式，住宅不單只是一個遮風擋雨的地方，更是情感的歸依所在，攸關自身的生理、心理活動需求、與他人情感的聯繫，生活起居均在住宅中發生，居住的環境與個人生活可謂互為影響、息息相關，尤其對於需要長時間睡眠、休息的高齡者更是如此，而探討高齡者未來優質的居住模式必須先考慮大環境變遷之下影響其選擇居住方式的因素，並結合外在經濟安全保障及內在工作方式併同研究。本節將先以人口、社會等變遷之下，影響高齡者居住生活的因素，並就其轉變方向及經濟安全議題作相關文獻回顧，第二、三節則分別以「老年休閒活動相關理論」中探討休閒活動、樂活概念對於老年健康快樂生活的重要性及安排、及「老年生存危險管理之概念」中融入保險思維為老年經濟安全的保障要件，以支持本研究之論點並進行後續相關探討。

#### 壹、社會變遷影響高齡者居住生活現況及未來

人口轉型、工業化、都市化、現代化、多元文化等社會變遷，是每個國家均曾經或持續面臨的課題。從農業社會轉型為工、商業社會的過程觀察，歐洲將近花費 1、2 個世紀的時間。在臺灣，卻濃縮於半個世紀中進行（周家華，2009：368）。單就人口型態論之，國內生育率逐年下降，使人口成長趨於遲緩，醫學進步則造就國民平均餘命<sup>2-1</sup>的延長，擴張了老人數量，我國人口結構早已急劇老化（薛承泰，2003：6、7）<sup>2-2</sup>。

過去，人們崇尚傳統、重視經驗，老人具有相當權威及地位，家庭亦為高齡者主要照顧的來源，但社會變遷之下，家庭承擔照護高齡者的能力愈趨薄弱，相對外在可提供休閒安養的居所也增加不少，未來老人的安身之處不再僅有家庭唯一選擇，而是視其身心需求、經濟狀況而定。接下來將以國內人口結構、現代（工業）化、家庭、親子共居意願等社會變遷因素探討老人未來居住生活之轉變。

<sup>2-1</sup>平均餘命：係指當年各年齡層人口依當年的死亡率，按生命表函數換算後，預期尚可存活的年數。（轉引自中華民國內政部全球資訊網 <http://sowf.moi.gov.tw/stat/QA/QA.htm>，取用日期：2010年8月21日）

<sup>2-2</sup>依聯合國世界衛生組織定義，我國早在 1993 年邁入「高齡化社會」。意即國家 65 歲以上的人口占總人口比例超過 7%，未來一旦超過 14% 稱為「高齡社會」，超過 20% 稱為「超高齡社會」。雖然人口高齡化是全球普遍的現象，目前日本及西歐國家 65 歲以上人口占總人口比率已超過 14% 以上的「高齡社會」，惟各國自 7% 的「高齡化社會」增加至 14% 「高齡社會」的速度各有差異，以 65 歲人口比率自 7% 增加至 14% 的時間，法國需時 115 年、瑞典 85 年、美國 73 年、英國 47 年、德國 40 年，預估我國將與日本歷時 25 年左右相似（內政部，2008：18）。

## 一、人口結構變遷

由於醫學科技進步、衛生環境完善，人民死亡率降低，壽命逐年延長，國內高齡人口及比例也持續上升。依經建會（2010）推估，在國內出生率不斷下降情形下，將會在 2022 年出現人口零成長，2023 年後呈現負成長，而目前國人零歲平均餘命已達 78.97 歲，高齡人口總計 2,457,648 人，占總人口 10.6%。未來 2025 年將增加為 20.1%，邁入「超高齡社會」。至 2060 年，高齡人口占總人口比例將近 2 分之 1（約 41.6%）。現今高齡少子化已是我國人口結構中不可逆的巨大浪潮，除可提供老年人照顧的子女人數減少，高齡人口依賴比也隨之上升，青壯人口勢必得承擔更多責任（詹火生、李安妮、戴肇洋、蔡貞慧，2006：3-5；曾嫻瑾，2004：153）。

陳妙盡（1996：16）由「子女數量」探討共居機會，發現子女數越多，與子女同住比例則越高、越不可能獨居。但現今出生率低於人口替代水準，象徵膝下無子女的人口數持續增加，未來很多老人根本沒有子女可供依賴共居的機會，僅能選擇獨居或與配偶同居。

## 二、現代化（工業化）變遷

### （一）都市化程度

西方社會學者主張，工業化社會體制（Parsons and Bales，1955）與現代意識型態（Goode，1963）等現代化因素促使人口往都市遷移就學或就業，而形成人口流動，亦削弱大家庭對個別成員及經濟方面的控制力，使家庭成員其容易脫離家庭掌控而獨立自主，進而組成夫婦與子女為主的「核心家庭」（葉光輝，1997：132；薛承泰，2008：48）。國內的研究亦顯示，居住於都市的中老年人將因重視照護服務之提供而偏好安養院更甚於子女同住（鄧惠文，2007：48）。但亦有研究呈現不同的看法，如陳妙盡（1996：18）認為台灣鄉村地區人口外流嚴重，反而造成鄉村的高齡者與子女同住機會較小，就台灣社會情況，較不支持「現代化」假設中的都市化程度對高齡者居住安排的影響方向。

### （二）教育程度

現代化使得教育普及，改變了人的觀念，進而影響其居住行為。而教育程度越高者，將傾向獨立自主生活，同注意願則逐漸降低，（關華山、齊力、陳格理、陳覺惠，1993：99；陳怡廷，2008：58）。邱慧寧（2002：58）研究結果認為，隨著教育程度提高，高齡者瞭解及願意進駐銀髮社區的比例皆相對較高。

### (三) 婚姻關係

婚姻關係影響著子女數量<sup>2-3</sup>及高齡者未來同居的伴侶，現今社會中，同居、不婚、晚婚、高離婚率已是兩性關係之趨勢<sup>2-4</sup>，間接促使將來高齡者獨居或僅與配偶同居之家戶增加。吳老德(2001:244)以內政部於2000年所作之「老人狀況調查報告」，分析老年人之婚姻狀況對居住安排差異性極為明顯，老年未婚者選擇進住安養機構與獨居的比例最高，而離婚、分居或喪偶者亦呈現類似情況。

### 三、家庭變遷

以家庭結構面向觀之，我國受工商社會快速變遷影響，職業分化使男女分工細微，個人意志抬頭，致使傳統大家庭組織愈益鬆弛，家庭型態已由大家庭改變為核心家庭、折衷家庭等簡單化之趨勢，在此結構性的限制之下，老人不易從中獲得照顧(楊光庭，2007:56、117；邱怡玟，2004:177)。

其次，以家庭功能面向論之，傳統家庭照護責任大部分落於女性肩上，但現代女性教育程度已提高、成就動機增強、就業率不斷提昇，影響家庭中原有婦女與婚姻角色，相對提供老人家庭照護機會降低(邱怡玟，2004:177；曾嫻瑾，2005:275)。

除此之外，家庭的資源及經濟趨於薄弱，農業社會中，集體勞力與互助合作的生產方式，老人的生活費用主要可倚賴同居共財的家族成員提供，或藉由緊密的人際關係相互扶持；而現代社會重視專業分工，家庭所得端賴個人努力，家族網絡逐漸縮小疏離，人力與資源均較過往缺乏，相對提高老年經濟風險(邱怡玟，2004:177；洪燦楠、許沖河、洪鴻銘、夏銘賢、陳武宗，1996:7)。王仕圖(1998:161)認為現在家庭已不再是完全自主的單位，以往所提供的老人照護功能及資源已逐漸被人群服務系統、政府系統所取代。

過去家庭為主要支撐老人的生活保障基石，但由家庭的結構、功能、資源面探討社會變化之影響，發現家庭對老人的照護及支持功能愈趨降低，連帶迫使老人得尋求其他社會福利資源供給或仰賴自己規劃未來生活。

<sup>2-3</sup>我國與亞洲國家地區之嬰兒生母絕大多數為有偶(婚生子)。以國內情形而言，婚姻為生育的重要中介變數(王錫美，2005:2)。

<sup>2-4</sup>現今國人接受高等教育機會增加，在緊湊生活壓力及顧慮職業、經濟、適合對象狀況下，兩性便容易延後或放棄結婚(張祐慈 2009:2、15)。邱奕傑(2008:71)指出女性往往面對家庭生活中性別角色不對等，隨著經濟條件改善及勞動地位提高，單身利益大於結婚利益，促使女性寧願選擇不婚。

#### 四、親子雙方共居意願之變遷

陳寬政、王德睦、陳文玲、葉天鋒（1987：62）以行政院主計處（1982）的「家庭生活與社會環境意向調查」資料分析導出親子雙方共居意願之結論，子女可能受到現代化因素的影響而反對婚後與父母同居的生活安排，卻限於實際生活條件（如所得能力不足消費需要、子女年幼而夫妻無力照養或父母年老需人照顧等）而不得不與父母同居，且家庭內的潛在衝突可能令父母也不樂於與子女同居的生活安排。

林靜湄（2001：104）以質性研究方法探索老人居住安排決定過程，認為社會價值轉變造成代間同注意願差異，當代間資源不均等時，居住意願依資源較多一方的意願決定；代間資源相同時或同住多摩擦時，居住決定則依子女意願，老人會依子女意願而分住，反映老人具有獨立性，不再需要忍受勉強同住的衝突，而追求更好的居住及家人關係品質。

葉光輝（1997：121、137、161）以孝道心理學角度切入親子間居住互動之行為歷程，得到以下結論：（一）子孫必須與年老父母同堂居住之孝道規範，對現代人心所能發揮之拘束作用，早已不如往昔。（二）社會快速變遷，使兩代間思想價值及生活觀念產生明顯差距，代間之衝突摩擦使親子雙方在經濟或健康等條件允許下，傾向於分居安排。

柯瓊芳（2002：14、26）研究歐盟十五個會員國的奉養態度發現，經濟社會的現代化與子女對父母的同居照顧意願間存有明顯的相關，國民平均所得較高、家庭聯繫較鬆散、非婚生比率較高、女性勞動力參與率較高之地區，子女的奉養意願較低，意味著家庭養老照護功能的衰退。其更指出隨著經濟與文化的全球化，女性的勞動參與率將會繼續提升，個人主義意識風行，隱私權與獨立生活空間的需求將會因為經濟水準的提升而得到滿足，成年子女與年老父母可能都不願意選擇同居共住，或成為對方的負擔。此外，離婚率、非婚生比率、以及無子化的機率可能繼續提高，子女在成長過程中與繼父母或與父（母）親的女（男）朋友共同生活的機率升高，成年後所要面對的已不只是親生父母或公婆與岳父母，奉養照顧的對象與意願可能因此而模糊失焦。職是之故，透過稅賦制度與養老年金儲備機制，以確保晚年生活的獨立自主，會是未來的趨勢。

#### 五、高齡者居住生活之轉變

依據內政部（2009）所作的老人狀況調查分析發現，65歲以上老人理想的居住方式主要希望「與子女同住（68.49%）」，其次為「僅與配偶或同居人同住（15.57%）」、「獨居（6.85%）」。55~64歲國民也有類似看

法，認為 65 歲以後理想的居住方式以希望「與子女同住 (50.96%)」者居多，「僅與配偶或同居人同住 (27.90%)」者居次，「獨居 (6.86%)」者再次之。未來生活可自理時表示願意住進老人安養機構、老人公寓、老人住宅或安養堂者，55~64 歲國民占 33.83%、65 歲以上老人僅 19.46%，其中 65~69 歲組老人願意比例較高。儘管目前中高齡者欲與子女同居者仍為多數，但年紀越輕的受訪者，越能接受年老退休後住進老人安養機構、老人公寓、老人住宅或安養堂的想法。

再者，老年生涯規劃方面，早於 2007 年民間針對國內民眾所進行「對退休生活的想像與實際規劃」調查，結果顯示多數人想要的退休生活，有共通的樣貌，分別是旅遊、從事公益活動、完全退休、學習或再進修為主的生活<sup>2-5</sup>（李國芬、李德珍、沈文慈，2007：99、163）。依據行政院主計處（2008）統計 45 歲以上中高齡未來養老時最想從事的事以「調養身體」居多，其次為「旅遊休閒」，再其次為「料理家務」<sup>2-6</sup>。而內政部（2009）所作的老人狀況調查分析 55~64 歲國民主要老年生涯規劃依序為「四處旅遊 (17.50%)」、「從事志願服務工作 (17.46%)」、「賦閒在家 (12.11%)」及「從事養生保健活動 (10.45%)」，而在家照顧孫子女僅 5.09%。由多數的統計結果發現，中高齡者退休生活不再只是單純只想依賴子女或晚輩，對他們而言，調養身體、旅遊休閒或是從事志願服務工作、學習或再進修等，實現自我、增進個人身體與心理健康的生活更重於含飴弄孫。

黃秀玲（1999：52）將不與子女同住的「獨居」或「夫妻同住」之老人家庭歸納為「銀髮小家庭」，並以高雄縣內 60 歲以上銀髮小家庭為樣本，比較其居住型態及生活滿意度，結果發現居住於老人公寓的老人其整體生活滿意度、居住滿意度比社區不與子女同住老人反應較好，此係因他們提早規劃老年生涯、且對子女觀念隨著社會變遷作適度調整，並積極參與活動、發展興趣所致。

李瑞金、盧羿廷（2005：120-121）分析台灣嬰兒潮世代婦女特質，發現她們子女數少，平均教育程度都在高中以上、有越年輕，學歷越高之趨勢，經濟能力及就業率表現也優於上一代，外在行為及思考呈現開放及獨立自主的特性，喜歡擁有自己的空間及休閒活動，越年輕的婦女對老人公

<sup>2-5</sup>2007 年，尼爾森市調公司針對台灣民眾進行「對退休生活的想像與實際規劃」，調查結果顯示退休後想做的事分別為旅遊 (52%)、從事公益活動 (45%)、完全退休 (40%)、學習或再進修 (36%)、幫子女照顧小孩 (28%)、經營自己小事業、開創事業第二春 (25%)、半退休繼續工作 (25%)。

<sup>2-6</sup>依據行政院主計處（2008）統計，45 歲至 64 歲及 65 歲以上對於未來養老最想從事的事以「調養身體」者居多，分別占 43.42%、76.18%；其次為「旅遊休閒」，分別占 19.12%、8.23%；再其次為「料理家務」，分別占 14.95%、8.19%。

寓及安養院的認同度越高。某種程度也顯示她們對「老友」的重視，透過不同居住型態或服務提供，能結識年紀相近的朋友，共同參與機構所提供的活動，拓展老年生活視野。有別於過去老年婦女對老人安養院停留在「不能自由行動，只好去住療養院」之刻板印象。

林一如（2008：13、101）自總體環境中經濟層面的人口分布發現嬰兒潮世代（1946-1964 年出生）將在 2011-2029 年間成為 65 歲以上老人，這群人經歷國內經濟起飛時期，堪稱社會經濟的建造者；經由社會層面分析未來這些老人因成長時期多半生活貧困，當累積足夠財富後，懂得開始為自己著想，故對銀髮住宅的接受度提高、認為跟同儕居住並可享受高級硬體設施與服務體驗是美好的。

蕭吉男（2007：1）認為隨著生活水準提升，只滿足老年人的基本需求面是不夠的，他們傾向於更高層次的生活品質。尤其許多銀髮族退休後仍有強烈求知慾、自我成長動機高，如何使其精神生活更加充實，並提供多樣化的活動以符合其休閒需求，是當前重要課題（許逸萍、劉修祥、楊榮俊，2008：24；黃有傑、張桂嘉、羅紹麟：2009，33）。

吳慧玉（2009：11、117、119）探討銀髮族教師從事國內長宿休閒研究發現，國內未來長宿休閒可發展為高齡者異地養老的居住模式，以帶動各地商機、平衡旅遊淡季，而調查的銀髮族教師中，約有 75% 考慮未來會嘗試長宿休閒，活動天數希望 7 天（含）、地點以花蓮地區為最多。

上野千鶴子（2009：69、153、159、251）在「一個人的老後—隨心所欲，享受單身熟齡生活」書中述說日本超高齡化的趨勢之下，所面臨的是長壽者「皆為單身一族」的時代很快到來，與其恐懼一個人的老後生活，不如積極面對，目前高齡者流行找同樣是單身的女性好友同住，由於覺悟到「晚年沒有小孩可依靠」的事實，因此社會上也興起銀髮族專屬住宅、老人住宅等相關設施。作者並建議現今日本獨自生活的單身者擁有不動產比例很高，不僅得花時間及心力維護，還必須擔心自己老後照護問題，不妨考慮出租，然後搬至提供照護服務之社區，如此一來便多了一項房租收入。

表 2-1 高齡者居住生活之轉變相關文獻一覽表

作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
黃秀玲 (1999)	銀髮小家庭居住型態之比較研究	1. 將不與子女同住的「獨居」或「夫妻同住」之老人家庭歸納為「銀髮小家庭」，以高雄縣 60 歲以上銀髮小家庭	本文獻最後研究結果認為銀髮小家庭中居住於老人公寓的老人整體及居住生活滿意度，比社區不與子女

作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
		<p>庭老人為樣本，探討其對居住需求考量及不同居住型態之生活滿意度。</p> <p>2. 銀髮小家庭的共同特點為教育程度較非銀髮小家庭高，多數老人主觀認為晚年生活該由自己負責，職業以軍公教為主。</p> <p>3. 對銀髮小家庭老人而言，有一個舒適、安全的生活空間對他們是很重要的考量因素。居住地點最好能兼顧與子女親友的聯繫，若有專人幫忙老人準備三餐，更是一項貼心的福利服務。</p>	<p>同住老人反應較好，此係因他們提早規劃老年生涯、且對子女觀念隨著社會變遷作適度調整，並積極參與活動、發展興趣所致。可知即使不與子女同住，但若調整心態、提前規劃晚年生活，居住生活的滿意度亦相對提高。</p>
李瑞金、 盧羿廷 (2005)	嬰兒潮世代婦女老年生活準備之初探與因應	<p>1. 瞭解嬰兒潮世代婦女的老年生活準備情形，並提供相關因應建議。</p> <p>2. 嬰兒潮世代的婦女經歷過政治、社會及經濟的快速波動，再加上往昔依靠倫理道德觀念維繫社會秩序的傳統受到挑戰，對於未來老年生活，應有較敏銳的警覺性和積極的準備與調適。</p>	<p>本文獻對象為即將跨入老年期的嬰兒潮世代婦女，研究發現她們比起老一輩的更獨立自主。此外，子女數少且具有基本經濟能力及獨立自主的特性，並願意透過不同居住型態或服務提供，結識年紀相近的朋友，拓展老年生活視野。上述論點均可顯示年老婦女族群心態之轉變，由以往農業社會等待含飴弄孫之樂轉為對老人公寓及安養院的認同度高。</p>
蕭吉男 (2007)	台灣地區中老年人國內外旅遊參與狀況之探討	<p>1. 探討台灣中老年人國內外旅遊參與之因素及程度。</p> <p>2. 研究歸納個人為女性、教育程度愈高、健康狀況愈好、有年金、養老金、退休金、撫卹金或保險金收入、租金、股票利得或子女、親戚之奉養等將使中老年人國內參與旅遊程度提高。並觀察得出年齡高低、教育程度、健康及經濟狀況為影響中老年人國內外旅遊參與之因素。</p>	<p>本文獻認為隨著生活水準提升，只滿足老年人的基本需求面是不夠的，他們傾向於更高層次的生活品質。由於旅遊是具有豐富及多元化的活動，在因應老年人旅遊需求時，須以多元化休閒角度切入，才有助於反映現狀下人口結構改變的現象，並能面對未來高齡化的社會休閒需求。</p>

作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
林一如 (2008)	銀髮住宅 產業關鍵 成功因素 與組織策 略性資源 之探討	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以組織策略性資源的觀點檢視銀髮住宅擁有哪些優勢組織策略性資源，而後分析其產業生態與競爭之關鍵成功因素。</li> <li>2. 目前銀髮住宅仍處於萌芽期，但隨著嬰兒潮世代對銀髮住宅之接受度高，及未來政府對業者在土地、租稅有利多法規的推波助瀾之下，將造就該產業迅速進入成長期。</li> </ol>	本文獻自總體環境中經濟層面的人口分布發現嬰兒潮世代對銀髮住宅的接受度提高、認為跟同儕居住並享受高級硬體設施與服務體驗是美好的。由此觀之，即將邁入老年期之銀髮族對於入住於銀髮住宅的喜好程度相較於過往的老年人甚之，也造就銀髮住宅市場的蓬勃可能性。
許逸萍、 劉修祥、 楊榮俊 (2008)	銀髮族之 休閒與旅 遊學習-以 美國老人 寄宿所為 例	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 銀髮族隨著子女的獨立，可自由支配的時間與金錢增加，其消費潛力不容忽視。藉由文獻分析並介紹美國老人寄宿所的旅遊學習課程，讓銀髮族能在旅遊休閒之活動中進行學習，並作為我國未來多元化旅遊學習課程之參考。</li> <li>2. 老人寄宿所強調教育、休閒、旅遊相結合，藉由終身學習活動的參與，除有助延緩老化現象之外，也開拓了高齡者與社會互動的管道，進而邁向成功老化的目標。</li> </ol>	本文獻分析認為，在高齡化社會及終身學習的時代之下，銀髮族的學習與教育格外重要，許多銀髮族退休後仍有強烈求知慾、自我成長動機高，如何使其精神生活更加充實，並提供多樣化的活動以符合其休閒需求，提昇生活滿意度，為當前重要課題。
黃有傑、 張桂嘉、 羅紹麟 (2009)	銀髮族旅 遊目的地 意象及其 忠誠度之 研究-以滿 月圓森林 遊樂區為 例	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以問卷調查方式瞭解銀髮族對森林遊樂區的意向及忠誠度之關係。</li> <li>2. 調查發現銀髮族主要的旅遊動機為「爬山健行，促進身體健康」及「放鬆身心」，可知銀髮族高度重視個人身體、心靈之健康，並同意森林遊樂區能提供健康的滿足。</li> </ol>	本文獻認為高齡族群比例逐年升高，加上休閒風氣之倡導下，逐漸重視生活的品質，並喜愛採取結伴旅遊的方式。此外，研究亦顯示銀髮族之自我成長動機高於非銀髮族，可增加解說教育相關活動以吸引銀髮族之參與。
吳慧玉 (2009)	銀髮族教 師從事國 內長宿休 閒阻礙因	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 台灣近幾年積極發展長宿休閒產業，藉由體驗當地風光及文化，提昇生活品質，研究認為銀髮族教師擁有</li> </ol>	本文獻以退休教師作為國內長宿休閒研究之對象，並發現考慮參與國內長宿休閒者仍占多數。最後並建議



作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
	素與決策 因子之研 究	較高的教育程度及退休金，非常適合從事長宿休閒活動。 2. 瞭解銀髮族教師從事國內長宿休閒之現況、阻礙因子、決策因子之權重順序。	國內未來長宿休閒可發展為高齡者異地養老的居住模式，以帶動各地商機、平衡旅遊旺淡季。可提供本研究作多元化、旅居式老人住宅模式之參考。
上野千鶴 子(2009)	一個人的 老後—隨 心所欲， 享受單身 熟齡生活	1. 藉由相關統計資料顯示日本絕大部分高齡人口以女性為壓倒性多數。面對如此強烈的社會人口趨勢改變，現代女人必須及早做好心理與實質準備，才能面對即將來臨的一個人老後。 2. 彙整多位高齡者經驗，提出女性單身暮年的生活建議。認為應拋棄子孫滿堂才有幸福晚年的想法，若能和子女保持距離反而能創造美感，或可選擇入住養老院、和一群志同道合的老夥伴共同居住，彼此照應，建立無須勉強的人際關係，會比與子女同住來得好。	台灣及日本國人之平均餘命中，女性皆相較男性年長6歲，不論有無配偶，活得越久、女性比例愈高、男性比例越低。本文獻提供許多單身者老年生涯之想法，認為老後居住以滿足自己需求為首要，以孝道為由勉強子女與自己同住，只是增加彼此困擾及摩擦、其次為了擁有優質的老年生活，必須要有投資理財的觀念。重要的是必須及早規劃老後人生，才能讓晚年生活優雅自在。

資料來源：本研究整理

綜合論述社會變遷所影響高齡者居住生活的因素，並就其轉變方向分析，可發現過去主要為支撐老人生活保障的家庭，不論於結構、功能、資源等照護面及支持性均愈趨薄弱，即便目前的老年人仍較偏好與子女同住，然新世代的銀髮族則不再侷限於家中為子女操持家務，呈現的樣態係愈益重視自我成長、增進個人身心健康生活，且年紀越輕的銀髮族，越能接受退休後住進老人住宅的想法，畢竟子女將不再是年老時奉養與依靠的保證，社會環境變遷也致使高齡者的居住生活有愈益依賴自己或市場提供的現象。因此，個人若能針對退休後財務考量及早預作規劃，除老年生活較無後顧之憂外，對於居住養老的安排能有更多選擇權利。除此之外，相關文獻亦說明高齡者居住生活滿意度與提早規劃老年生涯、適時調整對子女的觀念、積極參與活動、培養興趣等面向呈現正向關係，未來個人如何規劃老年生活與退休後的經濟安全保障便格外重要。

## 貳、高齡者經濟安全保障之相關研究

內政部社會司曾於 1989、1990 年，針對台灣老年人需求進行調查，發現人口老化後將面臨醫療、經濟安全、居住安養及休閒娛樂等四大需求。在全民健保實施之前的幾次大型老人需求調查均顯示，醫療需求最為急迫，然而在健保實施之後，經濟安全需求反而凌駕醫療需求，老人經濟安全<sup>2-7</sup>保障遂成為大眾所關注的課題（詹火生，2001）<sup>2-8</sup>。

### 一、高齡者的經濟來源與需求

由於高齡者是一個異質群體，其個別需求及因應能力乃依老化程度而遞變，老年經濟安全議題之探討須首先關注其「所得」、「需求」此二層面的關聯，才妥為完備。

#### （一）高齡者的經濟來源

學者王儷玲（2000：10）分析老人退休後主要的財源包括下列 3 種：

##### 1、政府的養老福利給付

由我國政府所提供的養老福利給付主要包含社會保險體制下之勞工保險（勞保）與公務人員保險（公保）的退休給付，以及國民年金等。

##### 2、企業或職業退休金給付

包含勞基法所規定之勞工退休金制度以及公務人員退休撫卹制度的退休金。

##### 3、個人儲蓄

包括個人在退休前所累積的儲蓄與投資所得。

蘇好庭（2009：2）將老人收入來源主要分為 3 類，即代內移轉、代間移轉及政府移轉。

##### 1、代內移轉

指老人將不同生命階段所得重新分配，為日後退休做準備，包含本人或配偶儲蓄、房租及利息收入、土地房屋或股票買賣所得等。

##### 2、代間移轉

由子女行孝道奉養父母而提供經濟上的援助。

<sup>2-7</sup>所謂的經濟安全相對概念即為「經濟不安全」，Rejda（1991：3-5）指涉內涵有下列 4 種可能情形：1、所得之損失或中斷（如退休後無薪資所得），2、支出費用之增加（如罹病、殘障所增醫療支出費用），3、所得之不適足（如退休後仍有薪資所得但卻不敷所需），4、所得之不確定（如子女對父母之奉養）。詹火生（1993，引自楊富龍，1995：15）則認為，我國現階段老年經濟不安全的威脅主要來自於國內產業結構之改變、國人平均餘命延長、家庭扶養意識低落、生活水準提昇、通貨膨脹壓力、儲蓄率降低、老人消費支出增加等。

<sup>2-8</sup>轉引自國家政策研究基金會網站中「『老人經濟保障暨照顧措施面觀』座談會實錄」，<http://old.npf.org.tw/Symposium/s90/900803-SS.htm>，取用日期：2010 年 10 月 6 日。

### 3、政府移轉

藉由政府政策提供老人經濟保障措施，如勞工保險、公務人員保險及國民年金等。

#### (二) 高齡者的經濟需求

以老年人的財務需求部分觀之，孫娟娟（2009，76）將其分為三大費用，其一為基本生活費用；其二為醫療或安養費用；其三為提升生活品質費用。

一般而言，老年人的經濟來源不外乎是透過自己所得、或家屬、政府間資源移轉，而需求種類則具多樣性，未來老年生活品質優劣將取決於退休後生活經濟的足夠與否。

## 二、高齡者的經濟風險及安全保障關聯

家庭為社會組織的基本單位，亦為一經濟生產單位，在過去農業時代中，並無所謂的退休制度，老年人可能因為體力衰減而改變其勞動參與角色，但在宗法制度規範下，老年人之家長地位卻使其所能掌握的經濟權力更形增加，只有一些家庭殘缺、鰥寡孤獨廢疾者比較可能遭遇經濟風險，該時代之經濟風險可視為「個體風險」。

時至今日，在現代化、工業化及資本主義發展下，促成生產方式、家庭型態等變化，使大部分社會成員均會面臨到退休、家庭結構變遷、人口老化等結構性社會問題，此視為「社會風險」，為因應社會變遷所致高齡者經濟風險，故須以社會保險、個人及家庭儲備多方管道以為避險手段，形成多層次的老年經濟安全網始克完備（詹宜璋，1997：16）。

## 三、世界銀行所研究的保障模式

#### (一) 三層式保障（柯木興、林建成，2005：61-68；柯木興，2006：20-23）

世界銀行（The World Bank）為解決老年所得保障問題，曾於1994年提出一份「避免老年危機」的研究報告，透過再分配、儲蓄及保險等三功能的發揮，以解決老年貧窮問題。研究報告中建議各國政府可透過三層保障的年金制度解決老年危機。意即第一層保障的強制性社會安全制度，包括社會保險、社會救助、津貼等，強調政府責任、著重社會財富之再分配功能；第二層保障的雇主依法或自發性為員工所提供的退休金制度，強調企業雇主對勞工有照顧老年生活的責任；第三層保障為自願性商業保險儲蓄制度，係個人為提高生活品質而自發性參與。

表 2-2 三層式老年經濟保障模式

層次	第一層 強制性社會安全制度	第二層 任意性員工退休金制度	第三層 自願性商業保險儲蓄制度
目標	再分配＋共同保險	儲蓄＋共同保險	儲蓄＋共同保險
型態	需資產調查、提供最低 年金保證或定額給付	個人儲蓄制度或員工退 休金制度	個人儲蓄制度或商業保險 儲蓄制度
財源	透過稅收或保費方式	完全提存方式	完全提存方式

資料來源：柯木興、林建成，「淺談世界銀行多層次『老年經濟保障模式』」，『壽險季刊』，137：63

(二) 多層次保障 (柯木興、林建成，2005：61-68；李思慧，2009：58；孫娟娟，2009：14；游文伶，2007：19-20)

由於世界銀行從協助國家建立年金制度過程中，發現固有的三層式保障已無法對抗來自全球性通貨膨脹、自由市場失靈、經濟結構變遷等挑戰，甚而產生「年金貧窮化 (pension poverty)」的現象，加上全球性退休危機的衝擊及影響，使得三層保障模式，已無法因應未來長壽社會 (long-life society) 與景氣變動的需求 (王英茂，2010：9)。故於 2005 年再提出新的多層次「老年經濟保障模式」，此模式具有兩大特色，其一是將被保障的適用對象由正式部門員工擴大至終身貧窮者及非正式部門勞工；其二是將保障體系擴大至多層式架構。其中結合公共年金與私人年金制度，輔以社會救助制度，以提供老年人較完備的經濟安全保障，並強化個人及家庭的自我照顧責任，以減輕政府負擔。

1、第零 (基) 層保障

提供非繳費性補助以保障全民最低生活，主要於保障終身貧窮或不適用任何年金制度之正式或非正式部門勞工之最低基本生活保障，其目的在提供貧窮老人的最低生活保障，類似我國老人年金制度。

2、第一層保障

為強制性社會保險年金制度，亦屬最低傳統的公共年金制度，透過社會連帶責任再分配功能，提供老年退休者最低生活水準，如我國勞工保險年金給付。

3、第二層保障

雇主依法或自發性為員工所提供的退休金制度，強調企業雇主對勞工有照顧老年生活的責任，如我國勞退新、舊制。

4、第三層保障

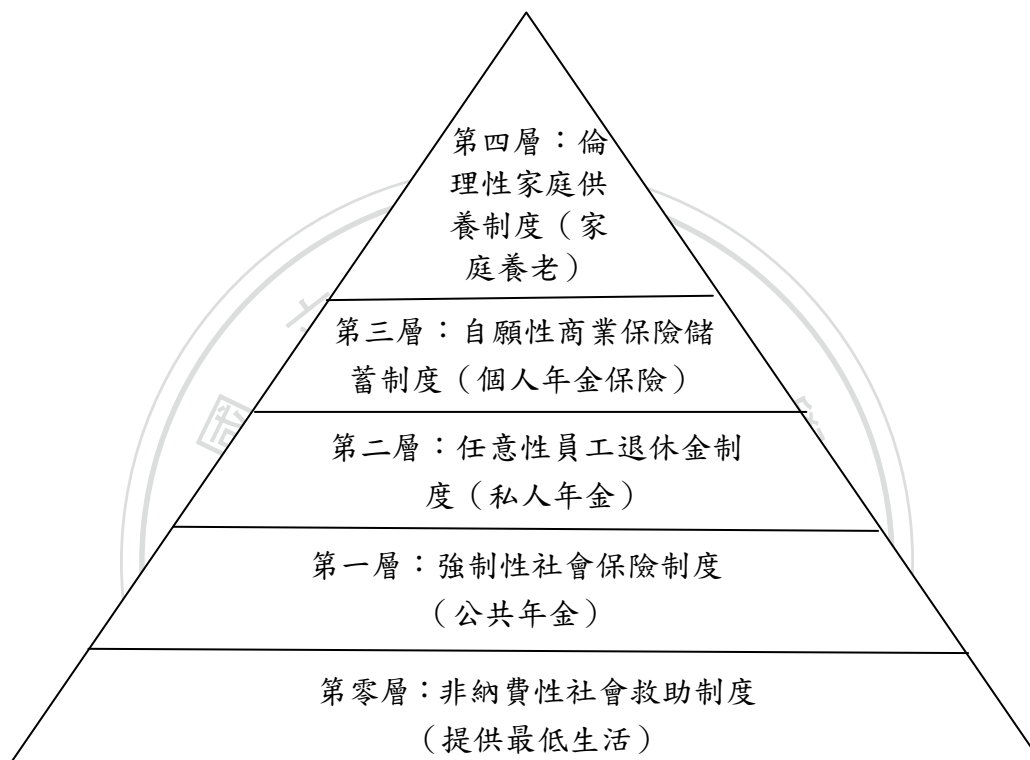
個人自願性地儲蓄或採取商業保險儲蓄制度，目的為提高退休後生

活品質而自發性參與。

#### 5、第四層保障

為倫理的家庭供養制度，導入傳統社會的家庭重視孝道與倫理道德思想，及疾病相扶持的共濟概念，由家人或親屬對無工作的家庭成員所提供的金錢支援。

表 2-3 多層次老年經濟保障模式



資料來源：柯木興、林建成，「淺談世界銀行多層次『老年經濟保障模式』」，『壽險季刊』，137：67

#### 四、高齡者經濟安全的考量

##### （一）以家庭移轉考量

內政部於 2009 年所作的老人狀況調查發現，目前國人隨年齡增加，依賴「子女奉養(含媳婦、女婿)」及「政府救助或津貼」重要度遞增，其中 65 歲以上老人經濟來源主要倚賴子女負擔（48.29%）及政府救助津貼（29.66%），55~59 歲國民仍以「自己工作或營業收入」為最重要來源。

依據行政院主計處（2008）統計，45 至 64 歲中高齡有 67.10% 已規劃好未來養老之固定經濟來源，主要為「本人及配偶退休金（31.40%）」，其次為「儲蓄（20.31%）」，「子女奉養」與「勞保老年給付」亦分占 19.82% 與 19.65%。整體趨勢而言，老人有愈來愈依賴自己的現象，來自

其他支持則有減少趨勢，特別是子女的提供（王仕圖，1997：5；王心薇，2005：74）。部分學者（王德睦、呂朝賢，1997，引自詹宜璋，1997：5）研究也發現，在人口老化過程中，老人所擁有之子女數雖逐漸減少，但老年人之貧窮率反而有下降的趨勢，顯示近年來老年人愈來愈不依賴家庭內的代間移轉，經驗資料之分析並未支持人口老化所致養老資源枯竭的說法。但即使如此，該論文亦說明，若老年貧窮率下降的速度不及老年人口比重上升之快，未來總體貧窮率及貧窮人口仍將增加。

除了不婚、不生的「單身貴族」、「頂客族」將來面臨到無子女奉養的窘境之外。現今少子化現象導致青壯人口負擔比例大，子女經濟生活壓力加重，未來現代化孝道所能提供的實質經濟來源將逐漸減少，轉為以精神上的陪伴，養老防兒年代早已不復存在（吳佩穎，2006：47；曾文萱，2008：17）。

## （二）以社會移轉考量

我國的發展經驗也呼應世界銀行所建構的保障模式概念，政府為了因應廣大的退休勞工潮以及解決國人退休後的基本生活保障，國民年金與勞保年金制於2008年10月與2009年1月陸續實施，改變以往勞工退休時領一大筆錢卻在短期內用掉，或是無法支應退休生活所需，讓國人在退休後能有持續不斷的經濟保障。

惟面對未來通貨膨脹及所得替代率低<sup>2-9</sup>的情況下，年金給付猶如杯水車薪，無法支應老年生活的種種開銷。除此之外，受到高齡化導致勞動力不足的影響，政府已無力完全支持廣大老年人口的經濟負擔，經建會於1997年指出，將來國民年金費率將隨著老人人口比例遞增而增加，因此全體國民必須儘早有此體認<sup>2-10</sup>（陳昭期，2003：48）。未來生育率若持續低迷，青壯族群勢必將負擔過重的扶養壓力<sup>2-11</sup>，更甚之可能產生年金體系的破產（古允文，2002：15）<sup>2-12</sup>。

<sup>2-9</sup>所得替代率（Income Replacement Ratio）係以「退休後每月所得」為分子，「退休前每月收入所得」為分母之比率，用以估算個人或員工在退休後之生活水準（曾文萱，2008：14）。依據學者（鄭清霞，2002，引自邱照軒，2007：16）估計，退休時所領取的各種養老金至少須達至退休前薪資所得60%至80%的所得替代率，方能享受有品質的退休生活，否則則將陷入貧困之中。我國目前所實施之勞保老年給付、勞工退休金制度及國民年金給付所得替代率皆偏低，對高齡者經濟生活保障實在有限（石決，2005：271；孫娟娟，2009：23；李思慧，2009：136）。

<sup>2-10</sup>由於全球性的人口結構趨於少子高齡化，造成各國老年經濟安全制度在財務上出現收支不平衡的現象，各國為解決財務危機，不得不提高年金給付的年齡、降低政府在第一層基礎年金上的給付水準，甚至提高保險費（Dunnewijk，2002，轉引自石決，2005：267），希望透過制度上的修正以減少財務壓力。

<sup>2-11</sup>經建會推估至2027年，人口扶養比將超過50%，每2個工作年齡人口要扶養超過1個以上的依賴人口；至2060年，增加為104人，亦即每1個工作年齡人口要扶養超過1個依賴人口。（中國時報，2010/08/17）

<sup>2-12</sup>自1980年代中期以降，在諸多政治決策者與學者鼓吹之下，許多人相信戰後各國建立的年金

### (三) 個人規劃退休理財的重要性

目前社會上完善的老人福利制度和設施在我們國內仍然十分缺乏(吳文豪, 2008: 10)。面對未來高齡依賴比不斷增加、工作人口的負擔愈益沉重, 子女奉養及退休金是否足以支付高齡人口的經濟來源也足以堪慮。相關研究(許忠信, 2003: 77)亦指出, 不同經濟來源之老年人在幸福感層面達顯著差異, 經濟來源為「退休金」之老年人幸福感高於「靠子女供應」與「社會救助」。國人若想擁有具保障、好品質的退休生活, 惟有透過個人儲蓄、投資理財才足以支付晚年生活所需(李漢文, 2007: 63; 林佩好, 2007: 36)。因此, 世界銀行的多層次保障架構中, 應屬個人自願性商業保險儲蓄制度最易受退休者之控制及預期。

對大部分人而言, 透過理財以累積退休金的方式, 不外乎儲蓄與投資, 其中定存較為保守且增值幅度較小, 容易受通貨膨脹所抵銷; 而股票基金風險較大, 容易因投資標的錯誤而將辛苦累積的財產化為烏有。簡而言之, 老年人固然可以自身儲備養老資源, 但在人口迅速老化及衰退之條件下, 其所需支出的照護費用將因勞動報酬率上漲而增加, 其儲蓄卻因資本報酬率降低與投資風險大打折扣(陳寬政, 2009: 34), 故利用投資組合退休避險規劃為較可行之方式。許多學者(曾煥棠, 1997: 8; 王儷玲, 2000: 27; 雷念勤, 2009: 39; 邱照軒, 2007: 3; 蔡吉盛, 2007: 32; 王豫蘭, 2005: 95)建議可運用商業年金保險<sup>2-13</sup>作為理財工具之一, 其優點是針對長壽的生存風險保障與稅賦優惠的複利累積效果, 結合保險及理財之便利性, 減少成本籌措退休金, 並保障退休後的經濟安全生活。

### 五、退休保險財務規劃結合老人住宅之相關文獻分析

在高度商品化的社會中, 老年退休後的生活需要與福利需求是多元且多樣的。相關研究(陳美琇、邱誌偉、蕭靜雅, 2009: 105; 李文龍, 2003: 139-153)顯示, 目前老人主要消費項目為房租與水電, 其次是保健與醫療支出, 並認為住宅、醫療仍為老人生活主要必需消費, 未來潛在商機則有老人休閒娛樂、終身學習、保險投資等相關產品。劉幸容(2009, 43)分析45至65歲的中年人對退休生活安排以經濟安全為首要、其次為居住安全, 可見國人對於年老養生之處及經濟安全意識均逐漸加重。在政府既有社會安全體系仍有缺口下, 將可能帶動金融服務產業以老人為對象之創新商品蓬勃

體系即將面臨破產命運, 此又以美國為最。雖然目前為止, 並未有一個工業化年金體系破產, 但危機存在似為必然。強調「年金危機」之學者所秉持理由有四點: 年金的財務規劃、人口老化過程、對儲蓄與經濟成長不利影響以及公辦年金的缺乏效率(古允文, 2002: 15)。

<sup>2-13</sup>即以人的生存危險為承保之危險事故, 保險人於約定日期起, 開始給付一定的金額, 迨至被保險人死亡為止(季宏潤, 1993: 12)。

發展（詹火生、李安妮、戴肇洋、蔡貞慧，2006：3-10；翁禎憶，2009：1）。

陳昭期（2003：145-147）研究結果發現，對於高齡化社會來臨，政府社會福利明顯不足，使得老人安養不得不仰賴自己，為滿足現代工商社會需求，目前企業集團積極投入老人住宅市場，建議政府可鼓勵民間開辦年金屋保險，讓要保人於年輕時購買年金屋保險，及至退休階段，再由保險公司按月給付養老金，或由保險公司提供老人住宅供其安養。

邱慧寧（2002：78）研究發現「保險狀況」為銀髮族住進銀髮社區意願的主要原因之一，建議業者可結合壽險業者推出配套方案；李奕農（2006：71）建議老人住宅可與保險公司合作，針對押租金部分設計壽險保單，售予「較年輕」的退休夫妻，保障當其中一人過世時，另一個人可以沒有金錢壓力的住進老人住宅。

李如瑩（2005：99-100）調查民眾對現有養生村的評價及對壽險公司經營養生住宅的認同度，發現入住老年住宅之高額押租金及每月管理費令人卻步及憂慮，而結合壽險分期付款方式則獲得認同，顯示年金屋保單有市場潛力，可為壽險公司帶來無限商機。

王馥璋（2007：62）探討銀髮住宅經營發展及市場結構研究結果認為，目前銀髮住宅已發展完成的型式僅3種：「押租型」、「利用權型」、「養生權契約」<sup>2-14</sup>，但「年金屋」型態並未完全成型，因此未來重點將放在「年金屋」的推展與開發。

表 2-4 退休保險財務規劃結合老人住宅之相關文獻分析一覽表

作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
邱慧寧 (2002)	影響台灣地區民眾選擇銀髮社區因素之研究	<ol style="list-style-type: none"> <li>以社會人口統計變項、健康狀況及對銀髮社區特性的需求，探討對住進銀髮社區意願之情形。</li> <li>「保險狀況」、「獨立性與自主性」、「舒適與便利」為影響銀髮族住進銀髮社區意願的主要因素。</li> </ol>	本文獻研究發現銀髮社區為銀髮族可接受居住安排之趨勢，但多數受訪者可接受租/押金範圍都偏低，「保險狀況」為銀髮族住進銀髮社區意願的主要原因之一，建議銀髮社區業者可結合壽險業者推出配套方

<sup>2-14</sup>依照王馥璋（2007：54）針對國內銀髮住宅市場分類，可分為以下四種型態，「押租型」：為簽約時繳交一筆高額押租金，退住時無息退還押租金，居住期間另繳管理費及伙食費，由專業退休住宅服務公司管理，如潤泰集團的潤福生活新象會館。「利用權型」：為簽約時繳交一筆高額入居金，入居金分10至15年折抵租金，中途退住按比例扣減入居金，居住期間另繳管理費及伙食費，由專業退休住宅服務公司管理，如奇美集團的悠然山莊。「養生權契約」：概念類似生前契約，繳交入會費，取得居住權，有各地度假村、飯店供會員定期旅居，每月須繳管理費，如國寶集團的聖恩西湖休閒養生會館。「年金屋」：為人壽保險公司經營管理，消費者購買年金屋人壽保險，壽險公司以退休住宅的居住及生活服務為保險期滿給付。



作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
		但「醫療設施與服務」並無顯著影響，與國外研究結果不同，本研究推論乃是因為我國醫療資源豐富且可接近性高之緣故。	案，並加強宣導中年開始著手規劃退休生活的觀念，以確保在退休時具有經濟能力，可以負擔住在銀髮社區的費用。
陳昭期 (2003)	老人住宅發展趨勢與不動產證券化可行性之研究	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以台灣地區公有土地利用與最佳組合開發模式及老人住宅與不動產證券化可行性進行研究。</li> <li>2. 老人住宅開發需要龐大資金。另在開發過程中尚需要各相關機構參與者與專業人士協助，而透過設定地上權、信託、不動產證券化，以降低開發成本，為硬體建設有效機制之一。</li> </ol>	對於高齡化社會來臨，政府社會福利明顯不足，使得老人安養不得不仰賴自己，為滿足現代工商社會需求，目前企業集團積極投入老人住宅市場，建議政府可鼓勵民間開辦年金屋保險，讓要保人於年輕時購買年金屋保險，及至退休階段，再由保險公司按月給付養老金，或由保險公司提供老人住宅供其安養。
李奕農 (2006)	老人住宅之市場區隔分析—以台北縣市為例	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以台北縣市 50 至 70 歲民眾為研究對象，依其偏好區分老人住宅市場的消費類型。並對專家學者進行訪談，提供廠商作為未來發展的參考。</li> <li>2. 受訪對象中，以教育程度較高、職業為白領階級者為入住老人住宅之潛力族群。</li> <li>3. 我國目前老人住宅多偏向大型郊區化發展，加上國內外民情不同，造成營運狀況與預期有落差。若能朝向社區化與小型化的經營方式，後續發展依然相當樂觀。</li> </ol>	研究認為老人住宅產業之機會在於尚有需求未被滿足，弱勢則為中國人傳統對居住地的深厚觀念，因此如何為居住者創造附加價值，例如融入保險制度設計、顧及老人心理感受等，將為老人住宅能否成功之關鍵因素。文中並建議老人住宅可與保險公司合作，針對押租金部分設計壽險保單，售予「較年輕」的退休夫妻，保障當其中一人過世時，另一個人可以沒有金錢壓力地住進老人住宅。
李如瑩 (2006)	壽險公司結合年金屋之行銷研究	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以文獻整理、問卷調查為研究方法，歸納分析老人退休後住的意願、對養生村住宅的看法及對壽險公司經營的認同度。</li> <li>2. 研究結果發現政府、醫院、壽險公司為民眾期待主導興建養生住宅的 3 大</li> </ol>	本文獻提到多數受訪者認為入住老年住宅之高額押租金及每月管理費令人卻步及憂慮，而結合壽險分期付款方式則獲得認同，可善用年金保險的特性，解決入住金及往後日常開支及管理費問題。顯示年金屋保單

作者 (年代)	研究題目	重要內容論述	對本研究之啟發
		<p>主體。</p> <p>3. 養生住宅最需要結合醫療服務、老人安養與保險商品。</p> <p>4. 建議壽險公司可強調本身集團形象及優勢，再與知名養生屋異業結盟，則年金屋保單開賣成功可期。</p>	有市場潛力，可為壽險公司帶來無限商機。
王馥璋 (2007)	台灣地區銀髮住宅經營發展與市場結構之研究	<p>1. 以產業經濟學中「結構-行為-績效」理論分析銀髮住宅市場結構與廠商行為之內容，並以民間集團投資的專業銀髮住宅或養生村為研究對象。</p> <p>2. 我國目前銀髮住宅目前仍為新興的產業，其性質有產品差異度，市場約略分為「押租型」、「利用權型」、「養生權契約」、「年金屋」4種型態。</p> <p>3. 銀髮住宅係結合休閒、醫療保健、福利等相關服務，投資金額龐大，因此經營上由大型企業或財團較有能力投入此市場，規模經濟造成此市場之進入障礙。</p>	研究結果認為，目前銀髮住宅「年金屋」型態並未完全成型，因此未來重點將放在「年金屋」的推展與開發。

資料來源：本研究整理

個人如何及早準備退休生涯的財務規劃，讓下半輩子經濟充足無虞，以面臨退休後的各種生活風險，為大眾所矚目的課題。我國的老人住宅在未來市場上仍有相當的發展性，惟入住的保證金、管理費等外在收費條件被多數老人視為一大負擔。從現實的經濟層面觀之，老人由於平均餘命延長，財務需求擴大，入住老人住宅前除需動輒躉繳數十或數百萬元的押租金外，入住後每月須按時支付上萬元不等之管理及膳食費，高昂費用加深了老人經濟負擔、令人敬而遠之。相關研究（邱慧寧，2002：76；龔文華，2004：65）也顯示高齡者普遍認為老人住宅的價格不合理，對於入住方式中，可接受押/租金範圍皆偏低。故此，財務協助確實為高齡者的深重顧慮，進而衍生的保險結合居住之商品需求將不容忽視。

## 第二節 高齡者休閒活動相關理論

高齡者退出工作職場後，因社會責任降低，家庭角色和義務的減少、自由時間增多，相對可應用在休閒的時間擴增。然而，閒暇時間的增加對老年人未必是種幸福，由於多數人在年輕時將生活重心致力於工作成就之追求，以及過去社會對於休閒品質的輕忽，以致高齡者退休後常漫無目標、不知所措（鍾國文，1998：112）。因而休閒生活對於高齡者個體身心的發展及滿足更需要重視及研究。近年在全球化影響下，由美國為始的「樂活」風格正悄悄融入國人的生活型態而蔚為一股風潮，其崇尚身心健康、個人成長、永續生活的生活型態，似乎可適時提供高齡者依自身需求，選擇更多自我實現價值的活動與參與，此亦為本節後續所需探究之重點。

### 壹、休閒活動的定義與功能

休閒活動指什麼，一直是爭論的題目，古典派理論認為休閒活動應該是培養個人心靈高等價值的活動，是一種尋求身心解放的境界。不過今日多數的社會科學家卻較偏向於將休閒活動視為人們不必工作而能利用以輕鬆自己、發展人們身心的活動。這種新的定義包括兩個層次，一個指可以自由支配使用的時間，另一個則是指娛樂性的活動（蔡文輝，2011：177）。

楊怡寧（2007：20）認為，休閒活動為個體於時間與空間相對自由的情況下，離開工作與義務，參與之非危害社會及自我沉溺的活動。

美國學者 MAX Kaplan 認為休閒活動應具備下列特徵（蔡文輝，2011：177）：

- 一、它是非經濟性或酬賞性的活動。
- 二、它僅具少量社會角色義務的擔當。
- 三、它具有心理感覺上的自由。
- 四、它是一種自願性的活動。
- 五、它是低度重要性的活動。

換句話說，休閒活動因非經濟性或酬賞性的活動，故從事休閒活動時心態為自願、自由性高，無責任壓力，也不須受制他人。在活動過程中，個體能獲得滿足、愉快以及自我充實感的狀態。

社會學家大致同意休閒活動對一般人的重要性，因為它至少具有三項功能（蔡文輝，2011：192-193）：

- 一、它將勞動者從工作競爭場所轉移至人情溫暖的境界，在休閒活動中可尋求自我。
- 二、它可減輕及轉移人們日常生活的壓力及挫折，從休閒活動中放鬆自己。
- 三、它給退休後的老年人一種新的生活意義，不必如隔離理論（disengagement

theory)<sup>2-15</sup>所稱的，老人無所事事，只能等待死亡的降臨。

高齡者從事休閒活動不僅維持身體機能的健康、減緩退化，或者打發空閒的時間，在活動過程中可提供老人與人群接觸的管道，影響生活滿意度與生活品質（王乃玉，2008：21、陳肇男，2001：136），陳肇男（2001，137）並認為休閒多樣化對於老人是有需求性的。接下來將以老人社會與心理學之活動理論探究老年休閒活動與身、心理健康關係之關聯及重要性。

## 貳、活動理論（Activity theory）

活動理論溯源自 Erikson 的社會心理發展論，最早被用來說明老年人成功適應及老化的老年社會學理論之一。主張此理論最早為 R.S.Cavan 提出，後來為 R.J.Havighust 與 R.Albrecht 發揚光大。其主要論點在於闡述老年是中年期的延長，人的社會心理需求應維持與退休前等量的活動，而無須理會在健康、生理、體力、精力在越年老時的自然衰退情形。並且主張老年高度的活動可帶來生活滿意，這是由於活動可提供個人的角色支持，因而重新確認自我概念，而正向的自我概念可提升晚年士氣，帶來高度的生活滿意（鍾國文，1998：112）。

老年人是中年期的延長，因此應該繼續積極地參與社會的活動，繼續和別人有互動及做好自我調適的工作，藉由各種活動的參與來維持與其他人的社會關係，這些行為都是為了希望自己過去活躍的生活方式獲得持續，減少孤寂感，同時享受充實自我安排且愉快的晚年生活。活動理論肯認一般人在邁入老年時期後，並非僅能了無生氣地等待死亡，相反地，活動參與可以使高齡者有更佳的生活滿意度，而休閒活動確實可提高自我的肯定和情緒的紓解、增強體能、減緩身體機能衰退的速度與增進生活品質，使老年生活更幸福。現今老人住宅多半是一成不變之生活起居、與社會隔離之住宅安置等內在生活型態，常讓長者有被群體邊緣化的刻板印象，致使類似之住宅市場始終無法熱絡。其實，個人在退休離開職場後，因為生活環境轉移導致社會人際的網絡改變或是關係減弱，容易造成老人與社會接觸的機會減少而增加心理孤寂感，若是居住環境長期於封閉、制式化之中，更對其身心發展有不利的影響，此皆非我們所樂見。因此，如何使高齡者健康快樂、無慮地生活，達到「樂活」目標，也是本研究後續所需探討的課題。

## 參、樂活（LOHAS）

### 一、樂活之源起與發展

<sup>2-15</sup> 隔離理論：由美國兩位學者 E.Cumming 及 W.Henry 於 1961 年所提出，由功能理論為出發觀點，認為老人由社會活動中撤出，對社會是有功能及益處。這理論相信人們由於年歲的增長，對外界的活動必然減少。老人將其社會所佔據的地位及角色空出來，交予年輕人，等待並面臨死亡是無法避免的人生過程（蔡文輝，2011：79）。

「樂活」為英文 LOHAS 之翻譯名詞，意指” Lifestyles Of Health And Sustainability”——一種健康和生態永續的生活方式，由美國社會學家 Paul Ray 及心理學家 Sherry Ruth Anderson 對近年美國社會的觀察，以 15 萬人為研究對象，進行 15 年的價值觀調查，並於 1998 年出版《文化創意者：五千萬人如何改造世界》（The Cultural Creatives: How 50 Million People Are Changing the World），其將美國人口主要分為三大部分：深具信心、保守的「傳統主義價值群體(trationals)」、信奉民主與科學主義的「現代主義價值群體(moderns)」和「文化創意者(cultural creatives)」，之中文化創意者又稱為 LOHAS（張嫻如，2008：7；熊秉儀，2009：7；黃玉鳳、李朝金，2009：1），為現代主義價值群體興起後的新興文化價值群體。換句話說，美國近代這三種文化價值群體係從「傳統文化價值群體」往「現代主義價值群體」推展，進而再出現「文化創意者」，意即所謂的「樂活族」。1999 年時，「樂活族」約佔全美人口的 25%，Paul Ray 並預測，文化創意者的群體未來將會持續的增加（張嫻如，2008：14）。

## 二、樂活之意涵

簡而言之，樂活可解釋為健康可持續性的生活方式。包含兩大核心概念：身心健康、永續發展。前者指個人身體與心理健康，透過健康的飲食生活、身心靈的探索與個人成長達到擁有健康生活的目標，後者則是強調生態永續的精神（羅憲宗，2009：11；唐國豪等人，2010：129）。是故，樂活為一種新的混合生活型態，結合個人健康、自我啟發、環保等議題，讓人類在方便又舒適的同時，還能避免傷害健康和環境。

樂活涵蓋範疇十分廣泛。與居住環境結合，樂活族喜歡的居家風格有許多種類，例如希望可以接近自然的、有散步和騎腳踏車的小徑、生態的維護、歷史的保存等。至於在休閒概念中，樂活族喜歡的旅遊形式是有教育意義的、有體驗性或精神層面的假期旅遊，如印度的寺廟之旅、生態旅遊、非洲狩獵旅行、棒球營、拯救海豹寶寶假期、重建瑪雅城堡之旅等（張嫻如，2008：12）。其中最為特殊為生態旅遊，旅遊中除可瞭解更多不同於平時的生活世界，在瞭解、體驗之餘，又不傷害觀光地的生態，以達到樂活中永續環境的體認（張嫻如，2008：76-77）<sup>2-16</sup>。

## 三、國內樂活現象

我國於 2004 年時，第一次在期刊《新觀念》中引進了樂活的概念，但

<sup>2-16</sup>國內隨著樂活風潮的流行許多關於 LOHAS 的經濟也開始活躍，例如在地深度旅遊、有機農夫生活也開始受到關注。

當時並未引起群眾注意，至2005年12月，康健雜誌推出樂活介紹，將LOHAS翻譯為「樂活族」，除介紹其概念及由來之外，並從生活層面說明樂活的實踐方式，例如以吃得健康為目標，提供樂活飲食的方式；或介紹樂活的心靈成長、旅遊方式，以解決現代人無緒的追求健康、盲目忙碌的生活空虛及花錢旅遊卻依舊找不到休憩感受的旅遊方式等（張嫻如，2008：78、90-91）。

全球化的發展，使得樂活運動得以輕易地傳播於全球各處，但在台灣，首先由於LOHAS的中文翻譯為「樂活」，民眾就容易產生與原始意涵不盡相同的瞭解，將樂活視為是一種快樂的生活方式；其次，根據現今國內大眾之生活而言，快樂為生活中最重要的目標，而要達到快樂，健康更是重要的根基（張嫻如，2008：131），於是樂活在我國有在地的發展，進而產生相異於美國的重要特徵，即強調個人健康養生多於生態永續的重視<sup>2-17</sup>。不論如何，樂活似乎可以提供現今忙碌生活的大眾，尤其是在社會變遷中，工商繁忙、人際關係疏離之下，個體追求心靈得到整合的方法，並持續引發國人對樂活的追求。

#### 四、樂活概念與老人住宅結合

醫療與科技的進步延長人的壽命，甚至經由某些治療、飲食的改善或健康的照護，而延緩老化的速度。當平均壽命延長、年齡的涵義便產生變化，即便退休，也意味著有更長的人生需要去規劃生活。此外，在社會變遷之下，使現在的「家」，早已顛覆了傳統上所認知的家庭。並非家人共同生活在一個固定的地方，才能稱之「家」。因為在人成長的過程，可能因為就學、工作、婚姻的因素而體驗著「處處為家」的遷徙經驗，只要我們在居所的空間找到一份歸屬感、安於熟悉的生活環境，其實家也是可以隨著行動而轉變為「移動之家」（王乃玉，2008：5、45）。就如同在時代演進、社會觀念變遷之下，過去老年人常以三代同堂、含飴弄孫為天倫之樂的表徵，而今多數人在退休後並不以與子女同住為樂，也希望能有自己的空間、過著想過的生活，尤其以旅遊休閒、調養身體、學習進修為首。

考量現今社會變遷、高齡少子化、家庭價值解構等背景因素之下，本研究欲將「樂活」界定為以人為本之出發點，並兼顧環境永續之維護精神。首先，以人為本即是以老人居住生活需求為考量，基本上，一般人並非只侷限

<sup>2-17</sup>LOHAS Journal 在《蓄勢待發：樂活對台灣的衝擊》(The Crouching Tiger LOHAS Hits the Shores of Taiwan) 一文中指出，亞太地區各國長期承襲儒、釋、道的哲學與文化，多半將 LOHAS 與中國哲學相融合，認為 LOHAS 類似先人講求簡單、舒緩的生活意識和節奏哲學，更有一種與自然維持和諧的「天人合一」思想。而我國則揉合了傳統典範與現代生活所需求的各種元素，以「快樂生活」(happy life) 亦即「樂活」思維進行嫁接，使它能成為今日或未來的生活範疇（黃朝曦，2010：13）。

在居家環境生活而已，尚包含社區、社會以及自然環境。而觀察老人與生活環境的關係，可發現多數老人於退休初期，由於空閒時間增加，除了日常居家環境週遭活動外，也常藉由戶外旅遊或參加老人社區型活動來擴展對環境的經驗（王乃玉，2008：15）。在從事休閒活動的過程裡，年長者非但可以藉由運動保持健康，並可增加結交朋友的機會，豐富生活之餘也可減少孤獨感，對老人減緩生、心理衰退有所助益，這與樂活為追求健康養生之意旨不謀而合。因為樂活本身代表的就是一種健康可持續性的生活方式，換句話說，妥善安排高齡者居住環境與維繫正常的社會接觸，並可隨自身喜好從事休閒活動，將使老人更樂活地享受退休後的人生。再者，樂活中兼顧環境永續之維護精神係以生態永續為考量，如同「里約宣言」中提及：「傳統旅遊及觀光均是短暫停留、消費及交通工具的使用方式，常被認為耗費能源、破壞環境。反之，長時間的居住停留，是對地球較友善的旅遊方式<sup>2-18</sup>」。

綜上論述，本研究希冀融合機構式定居或不同生活主題之旅居式住宅概念，亦即所謂「樂活住宅」之設計概念。其中在旅居式住宅中創造以休閒活動為媒介的居住場所，高齡者可依自身喜好選擇想居住的地點及生活，而透過不同類型的主題式休閒生活場所，滿足其不同的興趣與嗜好需求，並可以此環境平台與興趣、價值觀念相近的朋友交流，進而擴展社交圈與自我肯定。再者，藉由長時間的在地生活，可避免短暫停留耗費過多資源，故以「樂活」概念融入老人住宅之使用，將兼具生活品質和環保節能雙重意義。

<sup>2-18</sup>1992年，聯合國在巴西召開地球高峰會，108位國家元首、6萬多名各國代表，經過12天討論，會後發表「里約宣言」，呼籲全球平衡環境與發展，海外長住的概念，也首度被提出〔朱純孝、涂維穗，2009，「從大陸觀光客日增淺談我國未來觀光發展面臨之衝擊與建議」轉引自國家政策研究基金會，網址：<http://www.npf.org.tw/post/3/5907>，取用日期：2011年12月12日〕。

### 第三節 老年生存危險管理之概念

人世間事，禍福難料，充滿機運與不確定性，有些會造成損失，有些會變得有利，因不確定之機運所致之損失無利得（Risk without a Gain）或損失之不確定性（Uncertainty of Losses），稱之「危險」；如可能發生獲利、無損失、損失等3種情況，則稱之為廣義的危險，意即「風險」（Risk with a Gain）（方明川，1994：60）。其中，「老年生存」即是一項危險。衰老是人生必經的路程，隨著年紀增長，身體機能及心智均逐漸呈現衰退的狀態，並面臨著退休或是找無工作的窘境，未來退休或無工作的生活期間將可能比工作期間還要長久，也意味著相對經濟危險的提高，而老人對抗危險的能力弱於年輕人，當所得發生不可預測的變動時，較無法立即調整（蔡明哲，2006：112）。故如何於退休後仍擁有充足的經濟財源以保障老人的基本生活需求，已為當前重要課題。

#### 壹、生存與危險之概念

##### 一、生存之概念

自生存之觀念視之，人自出生就必須為生存而活，生活需有生計費用之支應，人才能存活下去（方明川，2006：36）。

##### 二、危險之概念

一般人在日常生活中，無法預測旦夕禍福，偶然事件有隨時隨地發生之可能，以致經濟生活陷於失衡，而形成不安定的現象。由於此種偶然事件（Contingent event）之發生，多數可能形成各種損失，因而損失發生之可能或不確定性，一般稱之為危險（Risk）。

危險一詞，歷來學者頗多解釋，美國經濟學家 Knight 曾謂：「危險為可測得之不確定性（Measurable Uncertainty）」；學者 Hardy 認為：「危險乃關於費用、損失或損害之不確定性」；保險學家 Robert I. Mehr 則稱：「危險為損失之不確定性」。綜合以上各說，簡言之，危險即某種損失發生之不確定性（簡宣博、黃秀玲、胡宜仁，1996：5）。而構成危險的基本要素有三：即不確定性、損失性與未來性（凌氾寶、康裕民、陳森松，2005：6）。

##### 三、生存與危險之關係

由上述危險的意涵可知，危險為損失之不確定性。以老年生存為例，人的一生，不論生、死皆充滿不確定性，由於人一出生就開始老化，但是否能活到老，及到底可以生存多久（何時死亡）皆無法事先加以預測而確定。但



在生存過程中需要生計費用賴以維生，未來費用支出即為因生存所致之經濟損失，因老年生存所致的生計問題將使人們感受經濟生活的不安全，故生存危險是項因不確定之生存導致生活費用損失之危險（方明川，2006：35-36；季宏潤，1993：8）。

## 貳、老年之生存危險與危險管理之關係

瞭解危險性質之後，則須根據過去之損失經驗來衡量其危險性之大小，以期能講求補救之道，進而排除危險、控制危險，達到減少危險造成不安定之影響。由於危險係與生俱來，在生存危險中，最為人關切的即是「老年生存危險」，方明川（2006：38）認為，解決老年經濟安全問題之理論與方法頗多，不勝枚舉，但以危險管理方法分析，最為妥切與適用。

危險管理（Risk Management）一詞之涵義，即經濟單位透過對危險之認識與衡量，以及處理方法之選擇與執行，期以最小成本達成危險處理之最大安全效益（簡宣博、黃秀玲、胡宜仁，1996：4）。由於人類為求生存及安定生活，面對種種不幸事件之可能發生，莫不採取以下兩種對策以為因應，一為謀求事件發生前之防範措施，另一為尋求事件發生後之補救之道，使損失得以減少或予以分散。資是此故，危險管理之觀念及制度乃應運而生。自1930年代以降，隨著管理科學發達，在歐美先進國家蓬勃興起，個人、家庭、企業、政府對所面臨的危險，不再採取消極的態度，而逐漸改以積極的危險管理方法來處理（陳振金，1986：40；凌氫寶、康裕民、陳森松，2005：24）。理論上，運用危險管理方法分析老年生存危險的步驟敘述如下：

### 一、老年生存危險之確認

任何人對於可能潛在的損失倘不能發現，即不能預籌應付措施，危險管理者的首要任務，即在對於危險之確認（簡宣博、黃秀玲、胡宜仁，1996：26）。

人一生下來，就朝著老化的過程邁進，衰老是人生必經且不可逆的路程。在我國，由於醫學科技進步、衛生環境完善，死亡率降低、壽命逐年延長、致使高齡人口增加，相對多數人的老年生存危險必然存在。

### 二、老年生存危險之衡量

衡量老年生存危險可分為二部分，即發生老年損失頻率與幅度之估測（方明川，2006：38）。

#### （一）發生老年生存危險之頻率

老年存活之機率，即為發生老年生存危險之頻率。老年生存危險雖因

人生變化多端而難預測，但透過大數法則，以科學統計方法及團體平均值，可將觀測數值估測到可控制地步，一般使用年金表的生存率<sup>2-19</sup>可釐定老年危險發生機率。過去以 1995 年男性為例，自 20 歲活到 65 歲的機率即達 83.23%，老年存活之機率相當高（方明川，2006：42）。現今國人的零歲平均餘命已達 78.97 歲，與往昔相比，老年存活之多數機率，更不可同日而語。

### （二）老年經濟損失幅度之估測

老年生存危險所致經濟損失之估測，即為老年生活費用之估算，估算的方法通常包括兩種，其一為以預算為基礎之估算，計算老年或退休生活所需之費用。其二係以所得替代率為基礎，估算個人或員工在退休後之生活水準。依據學者（鄭清霞，2002，引自邱照軒，2007：16）估計，退休時所領取的各種養老金至少須達至退休前薪資所得 60% 至 80% 的所得替代率，方能享受有品質的退休生活，否則將陷入貧困之中。

## 三、老年生存危險之處理與對策之選擇

老年生存危險經過確認及衡量後，始能對老年生存危險所能引起的經濟問題，有相當程度之瞭解，並進行對應解決之方法。以危險管理學觀點而言，可使用之方法有以下 4 點（方明川，2006：44-47；梁勁煒，2003：11；陳建勝、鄒政下、陳聰賢、徐碧君、張婉玲、楊和利，2007：11-15）：

### （一）避免

即完全排除危險之方法，但並非所有危險皆能規避，如老化、疾病、死亡等。老年生存危險採取避免的方法便是設法直接在年老前死去，不過這是非常消極、負面的想法，且違反善良風俗，不應為之。

### （二）損失預防與抑止

就身心老化而言，採用預防與抑止手段，可使老化減緩，但不能完全抑制老化過程之發生。就經濟面而言，配合危險管理方法處理於老前降低或緩和老年經濟損失壓力，如延長退休年齡、或老年人力再運用等，或多或少能降低老年生存危險，亦是一個不錯的方法。

### （三）自行承擔或保留

將老年經濟問題交由本人自行承擔或保留，即由個人自己工作收入、資產孳息（包括儲蓄、房租及利息收入、投資所得）自行儲蓄，以籌措老年生計費用，但鑑於老年生存危險具不確定性，且現實生活中為不安定的經濟安全環境，單靠個人自行承受只能厚植自己的承擔能力，無法完全轉

<sup>2-19</sup>生存率係指某一年齡的人在幾年後尚生存的機率，即幾年後生存總人數除以某一年齡期初生存總人數（方明川，2006：38）。

移壽命長短之無可預知風險。

#### (四) 移轉

為將老年生存危險，移轉予第3者承擔。基於上述，老年經濟問題可移轉由子女孝助、政府救助、企業或第3者處理。亦即為世界銀行所提出多層次老年經濟保障模式，藉由政府、企業雇主、個人、子女孝道以建構老人經濟安全網絡。惟於前揭文獻探討分析中，我們亦發現，目前完善的老人福利制度和設施在我們國內仍然十分缺乏，而社會環境變遷之下，子女奉養及退休金是否足以支付高齡人口的經濟來源也足以堪慮。故世界銀行的多層次保障架構中，應屬個人保險方式最易受退休者之控制及預期。

#### 四、危險管理對老年危險處理之各種方法評估及檢討

上述危險管理各步驟之處理老年生存危險方法，可隨時空變遷、法律變動、科技發展而生變化，故須隨時易境調整之。此外，計畫擬定或對策選定後，若有錯誤或遺漏之處，係在所難免，故應定期評估檢討並彌補修正，可減少更大損失。

就危險管理的角度觀之，老年時期的生存危險具有多項不確定，包括收入減少、醫療費用增加、生存期間不確定性等（張秋煌，2005：1）。然現今社會中，壽命的延長雖為人類的最大勝利，但倘若無法因應老年時期相關的生存危險時，勢必導致個人嚴重的財務負擔。因此於長壽社會中，長壽風險為個人活超過預期壽命之風險，相對增加老年時期之生存危險，此衝擊將是對老年安全保障的主要挑戰<sup>2-20</sup>，代表個人面臨老年退休的財務規劃時，更需妥善安排。方明川（2006：34）認為，近代社會為欲個人在老年時期仍有好的生活品質及避免因偶發事件致使經濟上的不安定，最常用的方法不外有三：一是用保險的方法；二是用儲蓄、投資、救助或其他方法；三是混合使用上述二法。因每個人的價值觀及生活型態均不相同，所需的理財規劃亦不盡相同，故採用何種方法為最佳之策，端由個人之選擇及考量。不過越是現代化的國家，使用保險的程度越深，範圍越廣。

簡言之，保險之旨趣，乃根據危險分散之法則，亦即相互性之原理，將集中於少數人之危險，由多數人分擔其損失之危險管理工具，個人可經由保險緩和其遭受經濟損失之痛苦及確保經濟生活安定（陳雲中，1985：7；簡宣博、黃秀玲、胡宜仁，1996：4）。相關研究實證結果發現（楊佳蓉，2007：3、80；陳瑛英，2005：69；林桂蓮，2008：39、90；游文伶，2007：94），年金保險商品<sup>2-21</sup>將

<sup>2-20</sup>柯木興，2010，「試談老年安全保障的新風險－長壽風險的衝擊」，財團法人國家政策研究基金會國政評論，摘自：<http://www.npf.org.tw/post/1/8299>，取用日期：2012年8月12日。

<sup>2-21</sup>在保險領域中之年金概念，因包含了不確定因素（生存或死亡），在計算上須考慮生命表之因素，即構成了一種危險（因個人壽命不同且無法預測，故在準備退休金時，無法精確估算單一個體為維持一定消費水準，所需準備之退休金，如壽命較預期短，則退休金或有剩餘，

可規避投資者於高齡之不確定下，所面臨退休金不足產生「活得太久」之長壽風險。更甚而言之，年金保險可降低保險人之投資風險<sup>2-22</sup>及通貨膨脹風險<sup>2-23</sup>（雷念勤，2009：20-21），對於退休財務規劃之重要性不可言喻。邇近未婚者購買商業性年金保險的相對意願也較高，除因經濟負擔較已婚者輕之外，亦考量目前所有金融理財機制中，惟有保險業者能處理個人長久而持續的生存危險，並兼具分期給付、保險保障養老等優勢，可彌補政府、企業、家庭所提供經濟之不足性。此外，多數保戶並認同個人年金保險可結合老人安養服務業，以增加商品服務價值，達成服務多元化等符合現代消費者需求趨勢，營造高齡者更舒適的退休生活品質。



但若壽命較預期長，退休金則會出現不足之問題，亦即為『活得太久的風險』，故年金保險透過生命表的試算，當要保人選擇終身給付的年金時，則可轉移活得太久的風險）。運用大數法則，透過保險業者將個人可能面臨的危險，分散給其他面臨相同危險的人，進而達到降低危險、分散損失之目的，亦使得年金成為危險分散的工具，而具有保險的功能（田祚貞，1992：8；梁勁煒，2003：4）。

<sup>2-22</sup>投資風險：若個人退休準備金投資在基金、股票或債券等投資標的，在金融市場不確定之變動下，個人可能因利率變動、不當投資決策或股票市場表現不佳等原因，面臨退休金不足之風險。藉由年金保險，保險人可提供固定（例如定額年金）或最低（例如變額年金）的投資報酬率，進而保障或降低投資風險（雷念勤，2009：21）。

<sup>2-23</sup>通貨膨脹風險：若個人退休後所能得到之資金總額是固定的，則通貨膨脹率的升高將使人們未來的購買力下降，間接增加了老人退休後的生活成本，而年金保險可透過機制設計，使其年金保險給付額度隨通貨膨脹率調整，降低通貨膨脹風險（雷念勤，2009：21）。

## 第四節 小結

工業革命的結果加速經濟成長及繁榮，進而提高人類整體消費能力及生活水準，人們在享受科技與服務所帶來的舒適、便利性的同時，所付出代價必是更高昂的生活成本。即便如此，當民眾的生活改善時，仍易傾向於老年時亦能維持既定生活，造成富裕的社會更伴隨著強烈的經濟安全需求（蔡明哲，2006：110；邱照軒，2007：2）。在我國的高齡少子化及社會劇烈變遷之下，國內目前僅由政府與企業主兩支柱所提供之經濟來源，並不足以支應退休生活所需，而依賴家庭支撐也愈來愈不可求。為避免將來落入生者寡、食者眾的困境之中，國人應事先欲作稠繆、善加規劃，才得以有好品質的老年生活與更多居住選擇的權利。

高齡化社會之下，關於各種高齡商品及相關服務也隨之而起，舉凡如保健食品、抗衰老用品、輔助器材用具、老人代步工具、銀髮養生住宅等，均為企業所看好並爭相投入的新興市場（林憶如，2009：2-3）。依行政院金融監督管理委員會委託研究計畫（2006：10）說明，高齡化社會將可能使我國現行社會保險（如勞工保險與全民健康保險）及退休金制度面臨挑戰，而新金融保險商品的創新與發展（如對年金保險、長期看護保險之規劃）則是解決人口老化問題的重要關鍵。現今普羅大眾對於長壽風險逐漸重視，面對未來不確定性及經濟的不安定感，多數偏好形象優良之大型企業經營老人住宅產業。對於企業所提供金融服務，如「養生文化村」原先提出「養生照護金」想法、或現行「以工代金」模式等均有期待（龔文華，2004：91）；而諸如壽險業以強迫儲蓄、退休計畫的方式，興建、銷售老人住宅或年金屋等措施，受訪者亦抱持高度認同及支持（李如瑩，2005：99-100）。蔡吉盛（2007：1）指出，壽險業的優勢即在從事管理生命風險及長期資產管理，由其提供退休保險商品，應是最為適切。綜合上述，高齡少子化趨勢下，個人如考量以保險中分期給付的年金方式分擔老年生存危險、保障養老似具有相當優勢，若加以結合個人居住規劃之安養方式，將「樂活」概念融入老人住宅之使用，在旅居式住宅中創造以休閒活動為媒介的居住場所，使高齡者可依自身喜好選擇想居住的地點及生活，能否滿足高齡者不同的興趣需求與符合新世代銀髮族之期待，將是本研究後續探究之重點。



## 第三章 老人住宅產業分析

### 第一節 國內老人住宅之現況分析

高齡化社會中，如何滿足老年人口迫切的居住需求已刻不容緩，為打造一個適合其安居、休養之優質環境，本研究欲建構結合「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」設計概念的高齡者樂活住宅模式，使長者能自在享受之居住生活型態。而樂活住宅開發案之推動過程中，為確保產品規劃能符合市場需求、掌握瞬息萬變的市場脈動，應做市場研究，其目的在於降低開發風險、瞭解目前市場需求型態，提供消費者所需物件。型態上，可分為一般性、特定基地、最佳使用及目標市場之研究<sup>3-1</sup>（賴宗裕，2010：2-2~2-9）。一般性總體環境而言，國內人口、家庭、社會型態與消費習慣變遷，越來越多的高齡者傾向獨居或與配偶同居，經濟及生活上愈具獨立自主性，相對引發老人住宅之需求，而我國老人住宅也在政策開放後如雨後春筍般崛起，面對種類繁複、服務多樣的產品競爭，目標市場之區隔研究便有其必要性。因此，本章節將檢視我國老人住宅市場型態及發展狀況，以區隔本產品之差異化定位外，亦瞭解先進國家，日本過去由壽險業者經營年金屋商品之經驗以供借鏡，並作為本研究建構高齡者樂活住宅之參考及國內壽險業商品發展的可行方向。

#### 壹、老人住宅的定義及研究範疇

##### 一、老人住宅之定義

我國現今市場針對民間企業經營，訴求對象以健康高齡者、生活能自理之安養住宅名詞眾多、莫衷一是，相關如退休住宅、銀髮養生住宅、銀髮社區、養生村、養生會館...等等，隨著業者推陳出新之商品而遞換名稱，常使消費者眼花瞭亂、混淆不清（陳映樺，2005：5；楊明崇，2006：23）。

「老人住宅」最早是以「自費安養機構<sup>3-2</sup>」的用語見諸在官方文字中（王馥璋，2007：32）。之後，於『老人福利法』第 33 條條文敘明「直轄市、縣（市）主管機關應推動適合老人安居之住宅。前項住宅設施應以小規模、

<sup>3-1</sup>市場研究之型態中，「一般性研究」多適用於大範圍地區，又可區分為總體及區域市場分析。「特定基地研究」通常進行於開發者已擁有或考慮購買之基地。「最佳使用之研究」目的是在基地條件及相關法令限制下，做出最大獲利之使用決定。「目標市場研究」則在確認相同社經背景人口中，尚未購屋或想再購屋者之人數及生活型態，並瞭解各個不同類型之消費階層之特性與需求，藉由市場區隔之工作，了解特定族群之需要，以供推出最能獲利及最具市場競爭力之產品（賴宗裕，2010：2-8~2-9）。

<sup>3-2</sup>依原老人福利法第 9 條第 1 項規定：「地方政府應視需要設立並獎助私人設立下列各類老人福利機構：.....3、安養機構：以安養自費老人或留養無扶養義務之親屬或扶養義務之親屬無扶養能力之老人為目的。」此條文已於 2007 年 1 月 12 日全文修正。

融入社區及多機能之原則規劃辦理，並符合住宅或其他相關法令規定。」其中「老人住宅」之語彙便正式出現於「老人安居之住宅」一詞中。

過去針對「老人住宅」用語，內政部於2004年5月13日頒布實施之『促進民間推動老人住宅建設推動方案<sup>3-3</sup>』中，第5點定義及適用原則也有相關規定：

- (一) 本方案所稱老人住宅，係指供住宅使用之建築物依老人福利法第15條第1項第2款及第3款<sup>3-4</sup>或依其他相關法令規定興建，且其設施及設備符合建築技術規則建築設計施工編第16章老人住宅規定者。
- (二) 參照老人福利法施行細則第5條<sup>3-5</sup>及原住民敬老福利生活津貼暫行條例第1條<sup>3-6</sup>，老人住宅居住對象為年滿60歲、原住民為年滿55歲以上，且生活可自理者，同住配偶之年齡不得低於50歲。
- (三) 老人住宅居住單元以租賃為主，不得出售。

現行法規中，依『老人住宅綜合管理要點』第3、4、5條文規定所稱老人住宅，指依老人福利法或依其他相關法令規定興建，且基本設施及設備規劃設計，符合建築主管機關老人住宅相關法令規定，供生活能自理之老人居住使用之建築物。進住對象以單獨居住或僅與配偶同住之老人為限、年齡得放寬為年滿60歲、原住民為年滿55歲以上，同住配偶年齡不限。直轄市、縣(市)政府專案或鼓勵民間興建之老人住宅，專供租賃。民間以自有或租用土地興建老人住宅，未享有政府提供優惠者，依市場機制租售。

此外，依內政部『老人住宅基本設施及設備規劃設計規範』第1章明定老人住宅適用對象，為具有生活自理能力無需他人協助之老人為居住者。

以法規解釋面而言，「老人住宅」之市場機制採專供租賃或租售，其設施及設備規劃需符合建築主管機關老人住宅相關法令規定。居住對象亦有年齡上之限制，除原住民設定為年滿55歲以上，一般則設定為60歲以上之老人，且生活可自理者。

<sup>3-3</sup> 此方案已依行政院2008年1月4日院臺內字第0970080174號函同意停止試辦。

<sup>3-4</sup> 依原老人福利法第15條第1項第2、3款規定：「直轄市、縣(市)主管機關應視實際需要，辦理下列事項：……2、專案興建適合老人安居之住宅，並採綜合服務管理方式，專供老人租賃。3、鼓勵民間興建適合老人安居之住宅，並採綜合服務管理方式，專供老人租賃。」此條文已於2007年1月12日全文修正。

<sup>3-5</sup> 依原老人福利法施行細則第5條規定：「60歲以上未滿65歲之人自願負擔費用者，老人福利機構得視內部設施情形，提供長期照護、養護或安養之服務」此條文已於2007年7月25日全文修正。

<sup>3-6</sup> 依原住民敬老福利生活津貼暫行條例第1條規定：「為照顧年滿55歲至未滿65歲之原住民老人生活，增進原住民老人福祉，特制定本條例。年滿65歲之原住民老人，依據敬老福利生活津貼暫行條例辦理。」此條例已於2009年4月29日廢止。



## 二、老人住宅之研究範疇

關於台灣地區老人自費安養住宅現況，依興辦型態可分為 5 類，茲說明如下<sup>3-7</sup>：

### (一) 仁愛之家附設老人自費安養設施

民國 60 年代，政府為解決退休公教人員及榮民安養居住問題，委託仁愛之家辦理老人自費安養業務，其後各縣市陸續成立仁愛之家，以公費收容為基礎，對象為 60 歲以上健康能自理者。此類設施因政府多方補助，稱為「半自費」老人安養設施。

### (二) 純自費老人安養中心

未附屬於任何仁愛之家而獨立設置之純自費老人安養中心，例如中國災胞救助總會成立「翠柏新村」，收取低廉保證金、管理費。收容門檻為年滿 60 歲以上，能自理生活，無罹患法定傳染病、精神病者<sup>3-8</sup>。當時服務對象多為來台義士、義胞、退休公教人員、歸國華僑等（曾思瑜，1995，引自吳春靖，2005：11）。

### (三) 老人公寓

為解決中產階級高齡者之居住需求，政府參考歐美住宅政策，於 1990 年頒布「八十年度獎助建立老人公寓改善老人居住實施計畫」，陸續獎助各級政府及民間團體籌辦公設民營之老人公寓，採近似一般公寓而非機構式的自費安養公寓（吳春靖，2005：11）。高雄市政府率先於 1993 年興建松柏樓後，台南市長青公寓、高雄縣松鶴樓以及新北市五股老人公寓、台北市陽明老人公寓亦陸續成立。

### (四) 私人自設老人住宅

高齡者自費入住安養機構、老人公寓的風氣漸開，在此風潮之下，吸引民間市場部門相繼投入，參考日本付費老人院之模式，成立銀髮養生住宅〔李梅英，2008：57〕。潤泰建設首先於 1993 年在淡水推出「潤福生活新象」，後於新店推出「潤福大台北華城」，另尚有「長庚養生文化村」、「悠然山莊」等興建營運，入住對象多針對收入較高族群。

私人自設老人住宅與前揭老人安養機構、老人公寓在運作模式上大致雷同，同樣以綜合服務管理，專供生活可自理的老人租賃。惟於經營主體上有所區隔，私人自設老人住宅容許民間企業經營，老人安養機構及老人公寓則僅允許政府機

<sup>3-7</sup> 轉引自中華民國老人福利推動聯盟網站 [http://www.oldpeople.org.tw/ugC\\_WelfareTopic\\_Detail.asp?hidWelfareTopicid=25&hidPage1=1&hidWelfareTopicCatID=8](http://www.oldpeople.org.tw/ugC_WelfareTopic_Detail.asp?hidWelfareTopicid=25&hidPage1=1&hidWelfareTopicCatID=8)，取用日期：2011 年 7 月 18 日。

<sup>3-8</sup> 轉引自翠柏新村網站 <http://www.egv.org.tw/service1.asp>，取用日期：2011 年 7 月 18 日。

關或非營利組織經營（莊朝榮，2005a：14）。由此可知，「老人住宅」係為民間企業可投資、興建及經營的養生產業，並以營利為目的、專供租賃，主要服務對象為生活能自理、無需他人協助的老人，提供其身心靈皆可休憩之專屬住宅（王馥璋，2007：33）。而本研究欲探討之樂活住宅，本質上亦是以民間壽險業為經營者的方向，居住對象同為健康、具有生活自理能力、無需他人協助的高齡者。

## 貳、老人住宅之主管機關及相關法規

### 一、主管機關

老人住宅之主管機關，在中央為內政部；在直轄市為直轄市政府；在縣〔市〕則為縣〔市〕政府<sup>3-9</sup>。

### 二、相關法規

近年新興之老人住宅多非屬老人福利機構，除依『促進民間參與公共建設法』申請參與建設老人住宅者，因受促參法及專供租賃管制，依法得由內政部認屬社會福利設施外，其餘因非屬社會福利設施而不適用『老人福利法』等社福法令<sup>3-10</sup>，如同一般建築，採登記制、不必立案，但涉及實質空間、環境設計等硬體設備，須受內政部營建署所訂定『建築技術規則建築設計施工編老人住宅專章』、『老人住宅基本設施及設備規劃設計規範』之規範（陳光雄，2006：187；王榛驛，2006：14）。至於涉及申請設置、營運管理方面，內政部社會司則訂定『老人住宅綜合管理要點』，規範老人住宅的興建核准、經營管理、輔導與監督機制等，相關法規茲分述如下：

#### （一）「老人福利法」

為維護老人尊嚴與健康，安定老人生活，保障老人權益，內政部社會

<sup>3-9</sup>依老人福利法第3條第1項規定：「本法所稱主管機關：在中央為內政部；在直轄市為直轄市政府；在縣(市)為縣(市)政府。」第4條規定：「下列事項，由中央主管機關掌理：……八、老人住宅業務之規劃事項。」第5條規定：「下列事項，由直轄市、縣(市)主管機關掌理：……六、老人住宅之興建、監督及輔導事項。」

<sup>3-10</sup>依內政部2004年3月17日內授中社字第0950713433號函稱：「一、老人住宅之興建，本部並未規定僅能依促進民間參與公共建設法（以下簡稱促參法）興建。二、行政院核定之『促進民間參與之老人住宅建設推動方案』，係將民間投資老人住宅列為促進民間參與公共建設項目，並規定由工程會協助本部於民國92年8月前完成促參法施行細則第8條第1項增列第3款『其他經中央目的事業主管機關認定之社會福利設施』，故非如貴公司所主張，係無條件地將全部『老人住宅』皆認屬社會福利設施……四、老人住宅一詞本非老人福利法所明定，其產生有特殊之時空背景、政策作為需要及目的，將其認定為社會福利係基於促參法施行細則之授權，要難以老人福利法為適用且唯一之法源依據；又民間未以促參法規定自行興建老人住宅者，非屬促參法第3條所定供公眾使用或促進公共利益之公共建設，得依市場機制租售……依法應不予認屬社會福利設施而給予相關優惠措施，至民間依促參法申請老人住宅建設或政府興建者，因受促參法及專供租賃管制，依法得由本部認屬社會福利設施……」。

司於 1980 年 1 月 26 日公佈施行老人福利法，之後並歷經多次修正，該法共 7 章 55 條。其中第 33 條規定老人住宅之規劃原則：「直轄市、縣(市)主管機關應推動適合老人安居之住宅。前項住宅設施應以小規模、融入社區及多機能之原則規劃辦理，並符合住宅或其他相關法令規定。」

## (二) 「老人福利法施行細則」

本細則依老人福利法(以下簡稱本法)第 54 條規定訂定之。細則第 8 條規定：「本法第 33 條第 2 項所定住宅設施小規模、融入社區及多機能之原則如下：一、小規模：興辦事業計畫書所載開發興建住宅戶數為二百戶以下。二、融入社區：由社區現有基礎公共設施及生活機能，使老人易獲得交通、文化、教育、醫療、文康、休閒及娛樂等服務，且便於參與社區相關事務。三、多機能：配合老人多元需求，提供適合老人本人居住，或與其家庭成員或主要照顧者同住或近鄰居住；設有共用服務空間及公共服務空間，同一棟建築物之同一樓層須有共用通道。」第 10 條規定：「60 歲以上未滿 65 歲之人自願負擔費用者，老人福利機構得視內部設施情形，提供長期照顧、安養或其他服務。」

## (三) 「老人住宅綜合管理要點」

本要點計有 15 點，係由內政部社會司訂定，於 2003 年 12 月 31 日發布施行，並於 2005 年 8 月 15 日第一次修正，主要內容如下：

### 1、制訂目的(第 1 點)

為直轄市、縣(市)政府辦理老人住宅之申請設置與營運管理規劃，維護老人居住安全及權益，特訂定本要點。

### 2、老人住宅之設置及營運管理規劃(第 2 點)

老人住宅之設置及營運管理規劃，除法令另有規定外，適用本要點之規定

### 3、老人住宅之定義(第 3 點)

本要點所稱老人住宅，指依老人福利法或依其他相關法令規定興建，且其基本設施及設備規劃設計，符合建築主管機關老人住宅相關法令規定，供生活能自理之老人居住使用之建築物。老人住宅得由直轄市、縣(市)政府視實際需要，專案或鼓勵民間興建，或由民間自行興建。

### 4、老人住宅之處分方式(第 4 點)

直轄市、縣(市)政府專案或鼓勵民間興建之老人住宅，專供租賃。民間以自有或租用土地興建老人住宅，未享有政府提供優惠者，依市場機制租售。

5、老人住宅之進住對象（第 5 點）

老人住宅之進住對象以單獨居住或僅與配偶同住之老人為限。進住對象年齡得放寬為年滿 60 歲、原住民為年滿 55 歲以上，同住配偶年齡不限，並均應以生活能自理者為限。

6、老人住宅之興建、經營管理及輔導事項主管機關（第 6 點）

老人住宅之興建、經營管理及輔導事項，除本要點另有規定外，由直轄市、縣(市)主管機關辦理之。

7、老人住宅之經營管理方式（第 8 點）

直轄市、縣(市)政府專案興建之老人住宅，得自行或委託老人住宅業經營管理。民間經直轄市、縣(市)政府核准興建之老人住宅，所有權人得自行設立或委託老人住宅業經營管理。

(四) 「建築技術規則建築設計施工編第 16 章老人住宅專章」

為因應老人安養設施列入促進民間參與公共建設政策，內政部營建署於 2003 年 12 月 29 日增訂建築技術規則建築設計施工編第 16 章老人住宅專章，本章共計 5 條條文，主要內容如下：

1、老人住宅之適用範圍（第 293 條）

本章所稱老人住宅之適用範圍如左：

- (1) 依老人福利法或其他法令規定興建，專供老人居住使用之建築物；其基本設施及設備應依本章規定。
- (2) 建築物之一部分專供作老人居住使用者，其臥室及服務空間應依本章規定。該建築物不同用途之部分以無開口之防火牆、防火樓板區劃分隔且有獨立出入口者，不適用本章規定。

老人住宅基本設施及設備規劃設計規範，由中央主管建築機關定之。

2、老人臥室之設置面積最小基準（第 294 條）

老人住宅之臥室，居住人數不得超過 2 人，其樓地板面積應為 9 平方公尺以上。

(五) 「老人住宅基本設施及設備規劃設計規範」

本規範係依建築技術規則建築設計施工編（以下簡稱本編）第 293 條第 2 項規定訂定，適用範圍為本編第 293 條第 1 項規定，適用對象為「供具有生活自理能力、無需他人協助老人為居住者之老人住宅」，應符合規範之規定。該規範針對老人住宅的外部空間、居室服務、共用服務空間等規劃及設備訂有規定。

## 參、老人住宅之發展歷程

我國老人住宅之發展歷程可分為發軔期（1972年至1973年）、政府參與期（1974年至1990年）、發展期（1991年至2003年）、成熟期（2004年起）（信義房屋，1997，引自卓文乾、陳寶貴，2006：20-21；王馥璋，2007：35-37）

### 一、發軔期（1972年至1973年）

國內老人住宅最早由自費安養型態開始，起始於民間業者1972年創設的私立台南仁愛敬老所，承辦經濟能力較高老人之安養業務，採收費方式執行。隨後並有台中縣私立菩提仁愛之家及佛光山的佛光精舍，但礙於當時社會風氣較無法接受老人住進安養機構，因此自費安養機構進駐人數少、流動率高。

### 二、政府參與期（1974年至1990年）

政府的高齡者安養機構最早於1974年高雄創立的市立仁愛之家，主要服務退休榮民或公教人員，爾後各地於政府多方補助下陸續成立仁愛之家，如台北縣立仁愛之家〔1979年〕、台灣省立台北仁愛之家〔1983年〕。

除各地方仁愛之家體系外，台北市政府及中國大陸災胞救濟總會為配合政府社會福利政策，分別開辦營運「台北市自費安養中心（1983年）」、「翠柏新村〔1985年〕」，性質均為純自費安養中心。同時在政策鼓勵下，各縣市陸續興建自費安養的「老人公寓」。

### 三、發展期（1991年至2003年）

民間企業所經營老人住宅也陸續地開展，1992年，太平洋建設首度推出以押租為型態的國內銀髮住宅，將台北市北投區一溫泉旅館改建成立「奇岩居」，並以健康老人為服務對象，初期收費採高保證金方式，由於市場反映不佳，改為低保證金、高管理費方式經營，但因建築老舊、老人安養建築相關法規限制多、政府缺乏獎勵、投資金額龐大、利潤回收慢等因素，於1999年結束營業。和信集團旗下之捷和建設也曾推出「水蓮山莊」，惟高齡者之進住率亦不佳，因而開放大眾市場買賣（陳淑嬌，2006：62；吳春靖，2005：13）。

1993年間，潤泰集團與日本中銀株氏會社合作，於台北淡水推出預售中高齡住宅大樓，因售價高昂、銷售不如預期，故轉而於1996年重新推出「潤福生活新象」。以中、高收入健康高齡者為訴求對象，標榜五星級銀髮族社區，成功地開創老人住宅模式，也吸引其他業者起而效尤。

#### 四、蓬勃期（2004 年起）

有鑑於國內人口老化情況趨劇，為因應隨之而來的老人居住需求問題，內政部補助台灣經濟研究院辦理「我國高齡化社會對策—促進民間企業投資安養產業之探討」，報告中建議將民間投資老人安養設施產業列為促進民間參與公共建設法之重大公共建設範圍。嗣後，行政院促進民間參與公共建設推動委員會分別於 2003 年 1 月 15 日第 1 次及 8 月 5 日第 8 次會議中，通過「老人住宅」列為優先推動促進民間參與公共建設之項目，並於 2004 年核定「促進民間參與老人住宅建設推動方案」，期由行政措施鼓勵民間參與建設老人住宅，有效解決老年人口之居住需求。

「促進民間參與老人住宅建設推動方案」之實施策略包含將老人住宅列為社會福利設施項目、營利事業組織經營老人住宅業列為營利事業登記項目、協助民間排除用地取得障礙、提高老人住宅容積率、投資獎勵（租稅減免）、對老人住宅投資提供低利貸款、建立老人住宅及老人福利機構供需資訊、加強老人住宅建設宣導、營運不善與營運期滿之管理、抗爭排除等。目標為達到老人住宅設施設備標準化、生活機能便利化、服務功能人性化、經營管理產業化、促參輔導優惠化。

在此方案之推波助瀾下，多家民間企業紛紛推出各種型態銀髮養生住宅，如台塑集團之林口長庚「養生文化村」；國寶集團於苗栗西湖渡假村興建「休閒養生會館」等，雖均非適用該方案運作，但確實吸引多家民間企業注意。惟方案實際推動成果不如預期樂觀<sup>3-11</sup>，行政院已於 2008 年 1 月 4 日院臺內字第 0970080174 號函核定停止試辦。目前老人住宅不再適用促參法規定辦理。坊間有意興建老人住宅者，則依據『建築技術規則建築設計施工編增訂第 16 章老人住宅專章』、『老人住宅基本設施及設備規劃設計規範』辦理。

<sup>3-11</sup> 在方案推動期間，已完成簽約的個案為躍宸建設公司於屏東縣投資的歸來地區老人住宅社區，該方案係以 BOO〔Build-Own-Operate〕方式申請參與建設，惟已於 2006 年 12 月 8 日解除契約。究其原因，躍宸建設公司負責人歸咎於促參的行政程序太過繁複。另外，促參優惠政策對於像長庚此類大財團而言，相較申請促參須承擔的義務，誘因並不大。而對於躍宸這類中小企業來說，申請促參不能為其解決投資過程中最困難的融資問題，所以也僅能望梅止渴（吳春靖，2005：63-65）。國內其他研究〔郭曉茹、黃崇哲；2007：36-37〕認為雖然我國家庭組織朝小家庭結構發展趨勢，惟社會觀念仍受子女理應奉養父母之傳統傳統觀念影響，故老年人口仍以與家人同住為常態。加上方案規畫之硬體設施建造老人住宅，因其公共設施、相關建築規定較一般住宅嚴格，建造成本拉高使收費成本也相對增加，申請者主要客源仍鎖定中高產階級，除無法與一般經營老人住宅企業之客源產生明顯區隔，政府亦無法透過該政策擴大社會福利效果。除此之外，政府政策無制定與公告方案推行標準審查機制，各縣市政府之審查標準不一致，亦使民間業者無所適從，在在均成為方案推動成果不如預期之因素。

## 肆、老人住宅之特色與服務

居家環境空間之良窳，與老人生活品質息息相關。為因應高齡者身心機能的持續退化，在空間設計及服務模式的規劃應與一般住宅不盡相同，需考慮無障礙環境、硬體設備及附加照顧服務，而現行法規針對上述要求亦有相關規定。

### 一、空間設計之特色

依『建築技術規則建築設計施工編第 16 章老人住宅專章』中第 295 條規定，老人住宅之服務空間，包括左列空間：

- 1、居室服務空間：居住單元之浴室、廁所、廚房空間。
- 2、共用服務空間：建築物門廳、走廊、樓梯間、升降機間、梯廳、共用浴室、廁所及廚房之空間。
- 3、公共服務空間：公共餐廳、公共廚房、交誼室、服務管理室之空間。

依『老人福利法施行細則』第 8 條稱本法第 33 條第 1 項所定適合老人安居之住宅，其設計應符合下列規定：

- 1、提供老人寧靜、安全、舒適、衛生、通風採光良好之環境與完善設備及設施。
- 2、建築物之設計、構造與設備及設施，應符合建築法及其有關法令規定，並應具無障礙環境。
- 3、消防安全設備、防火管理、防焰物品等消防安全事項，應符合消防法及其有關法令規定。

依『老人住宅基本設施及設備規劃設計規範』第 3 章 3.2 規定：「居住單元規劃考量老人生活對安寧、舒適、私密性及日常活動交誼等需求，適當配置生活簇群，宜以六人至十人組成基本簇群。」針對老人住宅居住單元與居室服務空間規劃採基本簇群原則規定。

於公共服務空間設置與配置原則上，第 5 章 5.1 規定：「老人住宅應設置交誼室、公共餐廳、公共廚房及辦公室等公共服務空間。交誼室、公共餐廳、廚房等空間配置應使老人方便到達，並考慮老人及輪椅使用者之便利性。」

至於設備及設施設置原則上，第 6 章 6.1 規定：「老人住宅設置之設備及設施應能提供老人寧靜、安全、衛生、通風採光良好之環境為原則。」

### 二、老人住宅之服務模式

依『老人住宅綜合管理要點』第 12 點規定，經營管理之老人住宅業者，得視老人實際需要，依相關法令規定，自行或結合服務業之資源提供下列服

務：

- 1、環境清潔之維護。
- 2、房舍及其設備之維護、維修。
- 3、門禁安全與緊急呼叫之受信及聯繫。
- 4、居家照顧或社區照顧服務。
- 5、餐食服務。
- 6、交通服務。
- 7、文康休閒服務。
- 8、醫療保健服務。
- 9、必要之適當轉介服務。
- 10、其他必要之住宅管理及生活家事服務。

## 伍、老人住宅類型與個案分析

### 一、老人住宅之類型

目前國內老人住宅之入住方式多為只租不賣，採取「租賃使用權」、而非「購買所有權」。以收費方式而言，分為「押租型」、「利用權型」、「養生權契約」、「年金屋」4種型態，茲分述如下〔王馥璋，2007：42-54〕：

#### (一) 押租型

為簽約時繳交一筆高額押租金，退住時無息退還押租金，居住期間另繳管理費及伙食費，由專業退休住宅服務公司管理，如潤泰集團的潤福生活新象會館。

#### (二) 利用權型

為簽約時繳交一筆高額入居金，入居金分10至15年折抵租金，中途退住按比例扣減入居金，居住期間另繳管理費及伙食費，由專業退休住宅服務公司管理，如長庚林口文化養生村、奇美集團的悠然山莊。

#### (三) 養生權契約

概念類似生前契約，繳交入會費，取得居住權，有各地度假村、飯店供會員定期旅居，每月須繳管理費，如國寶集團的聖恩西湖休閒養生會館。

#### (四) 年金屋型

為人壽保險公司經營管理，消費者購買年金屋人壽保險，壽險公司以退休住宅的居住及生活服務為保險期滿給付。

國內目前已發展並營運之形式僅「押租型」、「利用權型」、「養生權契約」，「年金屋」型態並未完全成形。



## 二、老人住宅之個案分析

本節列舉國內民間企業經營、較具規模的老人住宅，包括「潤福生活新象」、「長庚養生文化村」、「聖恩休閒養生會館」、「悠然山莊」等，探討其經營概況。

### (一) 潤福生活新象<sup>3-12</sup>

#### 1、基本資料

位於新北市淡水學府路上，1996年由潤泰集團與日本銀髮住宅權威「中銀建物株式會社」技術合作開發，潤福生活事業管理，標榜五星級飯店經營。

#### 2、入居對象

年滿50歲以上(同住配偶不受限)，且日常生活能自理、無精神疾病之長者。

#### 3、收費標準

經營採押租型，住戶須先繳納一定金額的進住保證金，最低為15坪數650萬元起，住滿2年後退租則無息全額退還。租期合約1年起，最長20年、未滿1年須繳納違約金(總保證金款的10%)。此外，住戶之管理費每人每月1.2萬元、兩人2萬元。另有部分服務如膳食費、水電費依實際消費另計。

#### 4、空間規劃及設計

「潤福生活新象」為樓高17層、純鋼骨結構之住宅，由潤泰建設購地規劃自建。原先規劃為中高齡住宅銷售，因成果不佳，轉將新成屋改裝為老人專屬住宅。內部總計300個獨立套房，面積分為15坪、24坪及30坪。空間規劃以中高齡者需求為出發點，以無障礙空間為主軸，如傢俱不能有尖銳稜角。安全設計方面，於房間內設有生活照顧感知器、新鮮空氣自動換氣裝置、緊急呼叫系統、感應式電爐電源自動切斷裝置、主動式火災預防措施、安全監視系統、門禁管制設備等。為使住戶生活更便利，公共空間設有吧台、小賣店，販售各種冷、熱飲及日用品、雜貨等。館內另備有付費客房提供住戶親友來館探視住宿。

#### 5、其他服務

入住高齡者之伙食及生活瑣事，均有專人全天候服務。生活起居方面，每週提供住家室內免費清掃。住戶並享有包裹掛號、信件等代收代寄、代訂報紙、照片沖洗代辦、衣物送洗代辦、代叫計程車、小客車租

<sup>3-12</sup>參考資料：潤福生活新象網站：<http://ruenfu.com.tw/shin/shin.htm>，取用日期：2011年7月18日；王榛驛，2006：24；楊靜薰，2006：30-32。

賃、影印、傳真、住家室內設備修繕等多項生活服務。

(1) 醫療服務

與馬偕醫院合作提供健康管理諮詢，除有醫生定期駐診做健康紀錄，健康管理室亦設有護士 24 小時值班並作服藥提醒等貼心服務。

(2) 飲食服務

餐食依住戶健康及需求而調製，由營養師製作三餐菜單，標榜可配合住戶飲食習慣及生理需求而規劃特別的飲食服務，每週亦有水果專車定期來館販售。

(3) 安全服務

入口及公共空間處均設有中央監視系統、並實施訪客管理。一樓設有管理服務中心可供住戶諮詢。

(4) 休閒服務

休閒規劃方面，設有交誼廳、戶外庭園、陶藝室、牌藝室、視聽室、圖書館、健身房、撞球區等可供住戶利用，館內亦定期提供學習課程及各式休閒活動，如健康體操、國際標準舞、陶藝課、書法班、歌友會、元極舞、西畫課，或宗教、京劇等社團活動，特殊節日另有節慶活動安排。

(5) 交通服務

交通方面，往返淡水捷運站的社區巴士定時定點行駛，也有醫療專車行駛馬偕、榮總、振興等醫院。

(6) 金融服務

提供住戶銀行開戶及存款服務。

(二) 長庚養生文化村<sup>3-13</sup>

1、基本資料

由台塑集團、長庚醫療體系投資興建的「長庚養生文化村」，位於桃園縣龜山鄉，緊鄰林口長庚醫院，是台灣目前最大規模及首創「連續性終身照顧」的社區式老人住宅，其規劃量體全部完工後將達 4,000 戶，預估可入住老人 6,000 名。

2、入居對象

入居對象為年滿六十歲，配偶年齡不限。通過長庚醫院身體檢查合格，日常生活能自理，無法定傳染病、精神疾病、失智症、癲癇控制不

<sup>3-13</sup>參考資料：長庚養生文化村網站：[http://www1.cgmh.org.tw/cgv/com\\_overview.htm](http://www1.cgmh.org.tw/cgv/com_overview.htm)，取用日期：2011 年 7 月 18 日；王榛驛，2006：26-28；楊靜薰，2006：30-32；卓文乾、陳寶貴，2006：23；吳春靖，2005：20-51）。

良或器官移植病況不穩者。

### 3、收費標準

採平價經營方式，入住費用為保證金、每月住宿費、伙食費及水電費用等。住戶須先繳納一定金額的保證金，視入住坪數、單人或雙人之不同，保證金由 21.6 萬到 37.2 萬元不等。每月住宿費亦如此，金額由 1.8 萬到 3.1 萬不等、膳食與水電費另計。

### 4、空間規劃及設計

園區外緊鄰長庚高爾夫球場，坐擁優美山坡地。區內面積達 34 公頃，其中一半規劃為綠地、社區醫院、多功能活動中心及野趣農園，活動空間寬廣。住屋採簇群設計，標榜充滿人情味的「鄰里街坊」概念，格局為 14 至 22 坪的單人或雙人房。園區內亦規劃設有超商、書局、銀行服務等商店區；小吃店、中西餐廳、宴會廳等餐飲區。可舉辦大型活動及銀髮族相關議題研習會的會議廳及招待所。

### 5、其他服務

養生文化村的創辦理念標榜「養生」、「文化」，認為在多元的人生過程裡，個體都累積豐富經驗、各自擁有不同的專長，由此構成寶貴的文化。「養生」的目的為達健康生活，「文化」則豐富生活內容。因此，養生文化村規劃讓年長者享受健康樂趣的生活環境，希望住民能獨立自主、積極經營尊嚴生活，而非被動的接受養護。高齡者可以在社區內「以工代金」，亦即配合村內需求、貢獻所長以獲得報酬、老有所用。

#### (1) 醫療服務

鄰近長庚醫院林口總院及復健分院，於此醫療資源支援下，養生文化村設置社區醫院、特約門診、復健中心，可發展出急、慢性、護理照護等全方位健康照護環境。平時有專職護士、社工師提供健康、生活諮詢等衛教指導、預防保健，必要時結合長庚護理之家、桃園分院、緩和醫療病房，提供長期照護療養。

#### (2) 飲食服務

飲食方面有營養師規劃菜單內容，因應個人需求規劃不同的飲食服務。

#### (3) 安全服務

園區內設有 24 小時警衛、個人進出亦有刷卡記錄，區內更設置中央監控保全系統，確保居住安全。

#### (4) 休閒服務

除成立銀髮學園、規劃各種休閒活動，如太極拳、唱歌、陶藝、

書法等，並安排住戶中學有專長者，擔任教學工作，貢獻人生經驗。設置宗教聚會場所，滿足其心靈寄託。

#### (5) 交通服務

有專屬社區巴士定時定線行駛，連結台北、桃園地區交通網，另有免費接駁車往返養生文化村、長庚桃園分院與林口總院。

#### (6) 金融服務

為減輕高齡者應繳納之管理費用負擔，養生文化村設立「養生照護金」措施，提供住戶存款利息最高 4.5% 的保障，利息可支付生活管理費，若有 600 萬元存款，即可以其利息支應入住套房費用，惟上述住戶存款利息最高 4.5% 的保障方式，引起各方關切，故長庚附加但書，如主管機關對養生照護金的運用有所限制時，其孳息之計算及抵繳管理費的額度將重新檢討。

### (三) 聖恩休閒養生會館<sup>3-14</sup>

#### 1、基本資料

國寶集團於 2003 年成立「聖恩全生涯事業公司」，提出「國寶養生權<sup>3-15</sup>」概念，以異業聯盟合作方式，結合保單、安養休閒、身後服務。並於 2004 年 7 月間於苗栗縣西湖渡假村興建「聖恩休閒養生會館」，引進國外行之多年『分時渡假』特色，首創國內異地休閒概念之「旅居式養生」住宅，讓退休後生活可以擁有渡假般的享受與照護。

#### 2、入居對象

首次入住申請時須年滿 50 歲，且經醫療機構檢查符合身心健康、無生活不能自理之標準（如為夫妻同住者，配偶須符合相同標準）

#### 3、收費標準

國寶養生權繳費期滿加上入居金約 96.8 萬元，即可預約選擇入住養生會館。入住後每月需繳納管理費 5,000 元、膳食費 5,000 元及水電、電話視訊費約 2,000 元。

#### 4、空間規劃及設計

西湖渡假村養生會館採用飯店式管理，內部設施除生活家具外，尚裝設緊急救護拉鈴、紅外線生命監測器，提供的 e 化管理等高科技設備，

<sup>3-14</sup> 參考資料：聖恩休閒養生會館網站：[http://www.sheng-en.com.tw/special/special\\_b.html](http://www.sheng-en.com.tw/special/special_b.html)，取用日期：2011 年 7 月 18 日；王榛驛，2006：26；楊靜薰，2006：30-32；卓文乾、陳寶貴，2006：23；吳文豪，2008：48。

<sup>3-15</sup> 「國寶養生權」為一份建立在安養信託觀念與保障的契約，類似安養險的終身保單，可提供健康人退休生活的保障，契約具有自由轉讓功能、提前退住償還功能、終生多點旅居功能解約保本領回功能、保值增值理財功能。（轉引自聖恩休閒養生會館網站：[http://www.sheng-en.com.tw/special/special\\_b.html](http://www.sheng-en.com.tw/special/special_b.html)，取用日期：2011 年 7 月 18 日）。

以確保住戶安全。其餘園區如走馬獺農場，亦可提供購買國寶養生權之消費者入住。

#### 5、其他服務

入助長者之生活起居、清潔打掃皆由專人服務。飲食方面有專業營養師調配養生餐飲。

#### (四) 悠然山莊<sup>3-16</sup>

##### 1、基本資料

位於台南關廟鄉，由奇美前董事長許文龍之胞兄許鴻彬先生投資興建，財團法人樹河社會福利基金會負責營運。

##### 2、入居對象

出租對象為年滿 65 歲、身心健康，足以自理生活之長者。

##### 3、收費標準

基於社會公益之服務理念，所收取保證金與管理費，與其他民營機構較為低廉。入住保證金每人收取 15 萬元，月費因房間規格而異，每人金額由 2.98 萬至 3.48 萬元不等。

##### 4、空間規劃及設計

佔地 7 公頃的悠然山莊，位屬僻靜鄉間，園區備有多樣休閒設施，如登山步道、果園、菜園、網球場、槌球場、桌撞球設備、健身房、閱覽室等。區內僅設 80 個房間，採無障礙空間規劃、並備有緊急呼叫系統。

##### 5、服務

###### (1) 醫療服務

提供護士全天值班服務，並有社工對高齡者健康狀況進行觀察關心，每週定時接送病者至台南奇美醫院看診。

###### (2) 飲食服務

內部設有餐廳供應餐食，營養師除規劃菜單內容，並提供個別不同需求飲食服務。

###### (3) 休閒服務

因進駐高齡者背景多來自於鄉村，在休閒規劃上亦考慮高齡者的背景及習慣，以簡單、不花錢及高成就為原則。

<sup>3-16</sup>參考資料：悠然山莊網站：<http://www.yuzen.org/>，取用日期：2011年7月18日；王榛驛，2006：25；楊靜薰，2006：30-32。

表 3-1 台灣老人住宅產品特色比較表

名稱 項目	潤福生活新象	長庚養生文化村	聖恩休閒養生會館	悠然山莊
投資者	潤泰集團	台塑集團	國寶集團	奇美集團
地點	淡水	桃園龜山鄉	苗栗縣 未來：台灣各地及大陸	台南關廟
居住型態	定點	定點	旅居式	定點
入住年齡限制	50 歲	60 歲	50 歲	60 歲
消費者特徵	具備生活自理能力之健康老人	具備生活自理能力之健康老人	具備生活自理能力之健康老人	具備生活自理能力之健康老人
消費市場	大台北地區	大台北地區	台灣各地	台南縣市
交通便利性	台北縣淡水鎮〔可利用淡水線捷運〕	龜山鄉舊路村〔需靠交通車接駁〕	苗栗縣西湖鄉〔需靠交通車接駁〕	台南縣關廟鄉〔偏遠地區交通不便〕
主要規劃	五星級飯店住宅	平價、大規模退休住宅	分時、分地旅居式度假休閒	舒適高雅歐式住宅
醫療體系	委外〔淡水馬偕〕	自營〔林口長庚〕	--	自營〔奇美醫院〕
生活照護	委外經營〔潤福生活事業〕	自行經營〔林口長庚〕	--	委外經營〔樹河基金會〕
產品功能	休閒安養	連續性照護園區	分期付款養生權	休閒安養

資料來源：梁雅雯，2006，「以台日案例探討台灣不動產開發商經營養生住宅營運模式之研究」，銘傳大學國際企業學系碩士在職專班碩士論文：31。

### 陸、小結

國內老人住宅目前仍為一新興產業，並結合休閒、醫療保健等相關服務（王馥璋，2007：54）。觀察國內老人住宅經營，不乏可窺探出些許異同點。現行老人住宅多屬民間企業所投資興建，並以營利為目的，即使主要入住對象為生活能自理的高齡者，但提供的設施及服務內容卻毫不馬虎。一方面，空間設計強調因應身體老化的無障礙設施、內部設有確認生命安全與否的智慧型感應系統，並附設宗教、娛樂休閒場所，提供長者舒適、安全之生活環境。

另一方面，經營者認知入住老人住宅的高齡者與過往相較，少了被子孫遺棄的悲慘色彩、多了獨立自主的思考想法，並具有強烈求知慾、自我成長動機高，故安排相關技能研習、休閒娛樂、聯誼活動，或透過異業結盟方式，結合醫療照護體系供應個人健康管理、與金融機構合作提供簡易金融等服務，滿足長者不同需求。以客為尊、傾聽顧客需求均是經營者所共同要求的目標，例如個案中「潤福生活新象」的人性化管理，服務人員均須達到「提供無微不至的服務」；「長庚養生文化村」則鼓勵老人過獨立生活，提倡「住民參與」，藉由規劃村內有酬之工作機制，落實社區自治活動，將以往傳統養老院「管理」老人的型態，扭轉為「服務」老人為中心，強調其自由及獨立自主性（陳映樺，2005：5、118、112），以適應時代潮流趨勢。

事實上，不論入住方式、收費性質、服務提供方面，國內老人住宅仍有部分差異度。如以高額押租型收費方式的「潤福生活新象」採取飯店模式運作，服務對象鎖定中高收入的老人，生活起居照顧標榜一流，每月並收取伙食、管理費用，吸引金字塔頂端顧客入住。台塑「養生文化村」則憑藉自身豐富的醫護團隊背景，創立結合安養、醫療的「連續性終身照顧」社區式住宅，採低保證金、平價位收費，住戶群多為中產階級或公教人員。以生前契約、殯葬事業為主軸的國寶集團，旗下聖恩全生涯公司則著眼於吸引未來老人族群參與，所推出的養生權契約，採取直銷模式，分期付款權利金至繳費期滿退休後可入住不同園區，購買契約者多為身體健康的中壯年退休族群（吳爾敏，2009：88）。至於悠然山莊因基於社會公益之服務理念，入住對象較為定居於鄉村的高齡者。由此可知，不同背景出身的經營者，依其各自之想法及資源，建構出相異的產品定位及訴求，多元化的營運模式也滿足不同樣態目標顧客群的選擇。

## 第二節 日本之年金屋保險體制

### 壹、日本少子高齡化的背景<sup>3-17</sup>

自 18 世紀末至 19 世紀初，日本人口持續穩定在 3 仟萬人間。繼 1868 年明治維新後，日本政府為建立現代民族國家而開始擴大人口量，1926 年人口數達到了 6 仟萬，1967 年並超過了 1 億大關。然而，自 1960 年代到 1970 年代間，日本的人口增長已經緩和許多，每年僅平均約一成人口的成長速度。2004 年總人口數達到高峰，約 1 億 2784 萬人。2005 年進入人口負成長之階段，當年度普查數字為 1 億 2777 萬人，為第二次世界大戰後首次下降。自此之後，人口數不斷下滑，2009 年總人口為 1 億 2751 萬人。

由日本的人口金字塔觀察人口及年齡的比例，1950 年呈現由嬰幼兒至高齡者人數逐漸遞減的標準金字塔形，但現今由於人口出生率和死亡率都有所下降，金字塔形已產生巨大變化。1970 年間，日本的老人僅佔 7.1% 的總人口，24 年後的 1994 年，它成長一倍為 14.1%。觀察其他老年人口比例從 7% 提高到 14% 之國家<sup>3-18</sup>，義大利花費約 61 年，瑞典花費約 85 年，法國花費 115 年。日本學者牧野篤（2007：8）認為，日本老齡化速度已遠快於先進的西歐國家和美國，上述數據可證明日本並非如西歐國家所呈現之人口轉換典型發展，而是從多產多死的社會，不經多產少死社會，急遽朝少產少死社會構造轉換。2009 年間，長者人口（65 歲及以上）為 2901 萬，佔總人口 22.7%，無論在數量和比例均創新高，老齡人口比例居世界首位。

日本國立社會保障人口問題研究所指出，平均壽命延長及低生育率是導致人口高齡化的主因。戰後醫療技術的突飛猛進、衛生條件日益改善，1947 年至今日本國民的平均壽命延長了 30 幾歲，2009 年男性出生時預期壽命為 79.6 歲，女性為 86.4 歲，亦為當今世界各國中最高。此外，於二戰期間，日本政府鼓勵多生育、禁止人工流產，戰後日本政府頒布『優生保護法』解禁人工流產，由於經濟復甦、國民生活水準不斷提昇，人們傾向少生子女以提升生活品質，加上近幾十年日本的經濟衰頹，社會晚婚現象及高昂的生活成本、育兒支出等，再再均為日本少子化成因之一（施錦芳，2010：123）。

依據 2009 年統計資料顯示，自 1996 年以來即不斷下降的青壯人口（15-64 歲）為 8149 萬人，佔總人口 63.9%。低齡人口數（0-14 歲）自 1982 年以來則持續萎縮，達 1701 萬人，佔總人口 13.3%，為人口估計有史以來的最低紀錄。依

<sup>3-17</sup> 參考資料：日本總務省統計局網站：<http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c02cont.htm>。

<sup>3-18</sup> 國家 65 歲以上的人口佔總人口比例超過 7%，稱為「高齡化社會」。超過 14% 則稱為「高齡社會」。



賴人口比率(高齡及低齡人口的總和除以勞動年齡人口)為 56.5%。其中自 1997 年開始,高齡人口所佔比例已超越低齡人口,確實凸顯日本人口高齡少子化的嚴重現象。

## 貳、日本年金屋設立狀況

日本收費式老人住宅,大約於 1945 年間出現,當時收費式老人住宅如同現今民間的小型養護老人住宅,由厚生年金事業振興團與簡易保險福祉事業團所設置、經營的公立收費式老人住宅<sup>3-19</sup>(鄭景文,2005:46)。

隨著日本人口老化趨勢上昇,特別養護老人住宅數量不足,加上高齡者對居住環境品質的需求提高,收費式老人住宅遂成為健康高齡者享受老年生活的場所,形成一提供膳食及休閒娛樂等服務的共同住宅型態(鄭景文,2005:46)。1965 年,日本第 11 大規模的日本協榮生命保險公司(Kyoei Life)成立協榮年金之家有限公司(Kyoei Annuity Home Co., Ltd.),分別於江戶川台、白濱、雙子山、福岡、岡山等共 5 個據點設立年金之家,成為當時各界關注的焦點。協榮生命之社長川井三郎認為不論是人壽保險業或一般民間企業,均是社會的環節之一,本應善盡社會責任,故於戰後成立收費老人之家附設醫療中心,以貫徹年金保險中,終身保障個人年金保險的構想(莊孟翰,2007:92;楊榮彤,1998:59;壽險研究 a,1996:11-12),並成為日本唯一以保險結合老人安養之事業。

協榮年金屋在性質上為協榮生命的關聯事業,兩者在財務上相互獨立,年金屋的設備由協榮生命所購置,協榮年金屋再以租賃的方式向其承租。年金受益人將保費躉繳或分期繳費給協榮生命後,協榮生命將提供每月的年金及居住保障,而雙方依據年金屋特約,一部分的年金作為年金屋的居住費用,剩餘的年金及紅利,經由被保險人的委任,由協榮生命支付協榮年金屋的醫療、飲食等管理費,此外,看護年金及給付亦可經由被保險人委任,由協榮生命支付予協榮年金屋(楊榮彤,1998:59)。

<sup>3-19</sup>公營的收費老人之家包括厚生年金事業振興團,以厚生年金受領人及其配偶為對象,提供年金給付以外另一型態的福利服務,為各地的投保人設立了收費老人之家;以及簡易保險福利事業團,以簡易保險的被保險人及郵政年金的受領對象設立了租賃式年金之家。與之後民間所經營的收費老人之家不同的是,其入居費與每月使用費均極低廉,但對居住者無法提供終身保障,當居住者陷入嚴重的老人癡呆及久病不起時,其擔保人須負責將他們遷出(壽險研究 a,1996:11;壽險研究 b,1996:10)。

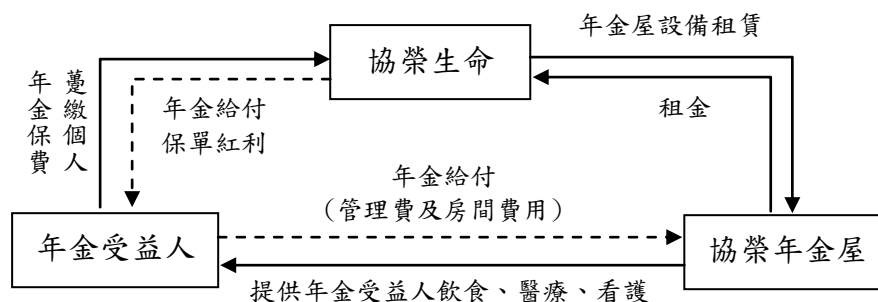


圖 3-1 協榮年金屋經營結構圖

資料來源：楊榮彤，1998，「年金屋--華髮所愛:離天堂最近的人間樂園」，『現代保險』，111：59。

### 參、日本年金屋特約內容<sup>3-20</sup>

年金屋(Annuity Home)的定義為購買一張躉繳型或分期繳費型，以一次繳清或繳費期滿的年金保單，被保險人購買協榮生命之年金保險，並附加年金屋特約，保險人以不動產取代現金給付之方式作為給付標的，被保人於約定年齡住進具有軟硬體設備的年金屋中。大部分年金屋的銷售對象以躉繳型為主，且針對未來有計畫利用年金屋作為養老者。

#### 一、契約訂定方面

##### (一) 個人年金特約

入居年金屋條件為購買年金保險及附加年金屋特約之保戶，附加年金屋特約之個人年金保險(保證期間為5年、遞增型終身年金)為「個人年金保險契約附加年金之家特約、介護保障特約(躉繳終身年金)」、「醫療保險契約(躉繳80歲滿期)」。

##### (二) 配偶年金特約

連生及遺屬年金<sup>3-21</sup>保險限於『夫婦的組合』。

#### 二、人壽保險的收費

##### (一) 保險費金額

協榮生命依據平均餘命，預測物價變動趨勢計算年金月額，並按照被保險人的『性別、年齡、房間大小』核計年金屋之保費。

##### (二) 繳費方法

<sup>3-20</sup> 參考資料：吳佩穎，2006：19-26；李如瑩，2005：15-24；楊榮彤，1998：57-60。

<sup>3-21</sup> 連生及遺屬年金(joint and survivor annuity)：即年金受領人數有兩人以上者為要件，而年金的給付係繼續至其中最後生存者死亡為止，稱為連生及遺屬年金。

一次繳費。

### (三) 簽約時確認事項

簽約(入住)條件為『年齡 64 歲 6 個月以上，未滿 80 歲 6 個月之健康人士』，簽約時進行下列確認，保險公司有權決定簽約之可否。對於健康檢查之認定，原則上由年金屋的管理醫師或保險公司指定之醫療機關檢查。基本條件為能自行處理週邊事務、自立正常生活、健康狀態符合年齡。罹患傳染病者，不得簽約。此外，因入住年金屋後為團體生活，生活起居須與他人配合，故事先需經面談，才決定是否適合入住。

### (四) 保證人、保證金(託管)

#### 1、保證人

月繳使用費(管理費)的繳納，與入住者有連帶責任之關係。一旦解約時，必須前來帶回入住者。

#### 2、保證金(託管)

保證金額度於 69 歲以下者，約 700 萬日圓；70 歲以上者，約 500 萬日圓。用途為月繳使用費(管理費)滯繳時，作為墊繳之用。

### (五) 繳交管理費

管理費包含餐費、管理費、水電費、看護保險保障範圍外之院方提供看護費用等。院方基於管理費應對住戶提供『規定之實物給付』。管理費的繳費方式有兩種：一為全額躉繳方式，另一為月繳方式。

#### 1、全額躉繳方式特性

一次繳費終身保障居住、用餐、水電、看護保險保障範圍外之看護服務、家事協助、暖氣、沐浴、娛樂設施的使用等。不用每月徵收管理費，亦無須負擔追加人事、物價變動費用。於簽約(入住)時不需保證人。

#### 2、管理費月繳方式特性

管理費月繳方式係指協榮生命年金之住戶除個人年金保險費(躉繳)及年金屋管理費(月繳，包含餐費、管理費、水電、看護保險保障範圍外之院方提供看護費用，發生人事費及物價變動時，於住戶會議中商討調整管理費標準)外，須另行負擔看護保險費(住戶向市公所繳納，採使用者付費)、國民健康保費(住戶向市公所繳納，採部分負擔)、醫療保險費(住戶繳交給提供服務之機關)。在簽約(入住)之際，亦需要保證人與保證金。

### 三、個人年金保險之給付（相當於『房租』部分）

#### （一）生存中的給付

##### 1、終身年金

年金額依初年度給付之年金額每年遞增 5%，遞增 10 年。有 5 年保證期間（『保證期間』意指無關住戶（被保險人）的生死，保證於此期間內給付約定的年金額。），在保證期間如住戶身故，殘存期間其受益人仍可受領同額之繼續年金。

##### 2、分紅

保險公司每年結算的盈餘，通常從投保 3 年後開始給付予保戶以為分紅。

#### （二）死亡時的給付

##### 1、死亡給付金

身故時以該保險年度的 5 個月年金月額作為死亡給付金給受益人。若遺屬願意在年金之家內舉行葬禮，則予以協助、且可依本人及遺屬意願，將靈骨置放年金之家內的靈骨堂永遠奉祀。

##### 2、繼續年金

保險年度或保證期間中的身故，其年金尚未給付的部分，於殘存期間給付同額的繼續年金給受益人。繼續年金可依受益人所求改為一次給付。

### 四、退房之受理

#### （一）終身年金

年金保險一經給付後即不能解約，即使被保險人不願入住年金屋，亦不可解除年金契約，但年金屋特約可隨時解約，中途退居者，可提出每年生存之書面證明，協榮生命即以保證 5 年給付之年金方式型態返還。

#### （二）死亡給付金

年金屋退房後之身故，與前述『死亡時的給付』相同。

#### （三）再入住

原則上一旦年金屋退房後，不得再度入住。但如滿足規定之契約條件，可重新簽約再入住。

### 五、年金屋之醫療部分

#### （一）緊急醫療

園區內備有急救設備與緊急送醫救護車；需高度醫療技術、精密檢查

等住院或手術時可引介醫療機構。

## (二) 一般醫療

設有診療所或健康管理室，內有全天輪值護士、看護人員；看護室的居住或臥床病患，提供定期或必要時看診醫療；入住者發生臥病不起、老人性癡呆症等狀態時亦可終身使用看護養老院。

## (三) 預防保健

提供定期或特約醫師進行診療與健康諮商。

## 肆、日本年金屋之現況<sup>3-22</sup>

一般而言，日本保險公司多藉由經營收費老人之家及提供高齡社會需求的壽險商品以參與銀髮族事業；經營收費老人之家有以壽險公司為事業主體或壽險公司僅參與投資的方式經營。以壽險公司為事業主體者，如協榮生命成立「協榮年金之家」負責經營收費老人之家<sup>3-23</sup>。而壽險公司以參與投資的方式經營者，則有日本三菱不動產（Mitsubishi Real Estate）與明治生命（Meiji Life）、橫濱銀行（Yokohama Bank）共同籌建大型收費老人之家「多摩貴族生活（Royal Life Okuzawa）」等（壽險研究 c，1996：5）。

1975 年以後，日本正步入高度的經濟繁榮期，連續十幾年的銀行定存平均年利率都在 8.5% 以上，保險主管官署大藏省訂定的最低保單預定利率平均約 4% 左右，各家保險公司的投資報酬率也在 10% 以上。當時收費老人之家興建亦蔚為風潮，不論建築、鋼鐵、銀行、商事會社等大企業紛紛投入此領域，而一般高齡單身者或銀髮夫妻，以入住收費老人之家享受居家及休閒服務，半數以上老人住宅的入住金約數千萬日圓，另尚有數億日圓的高額住宅產品問世。惟高收費式之老人住宅商品已隨著日本泡沫經濟破滅而部分倒閉或入住率下降，1990 年代後期起，便出現以改建企業閒置宿舍，增設電梯、休憩室、扶手等無障礙設施為主，入住金降低至數百萬日圓之低收費老人住宅為主流（鄭景文，2005：46）。

年金屋方面，自 1991 年日本的泡沫經濟崩潰後，協榮生命追隨著第百人壽、大正人壽、千代田人壽的腳步，於 2000 年 10 月間因負債超過資產，向東京地方法院申請進行公司重整。究其主要原因，為泡沫經濟破滅後，日本整體經濟結構失調，在長期經濟不景氣、利率大幅調降、股市低迷等外在環境因素之下，協榮生命保險公司投資收益率與泡沫經濟前推出的高預定利率保單有極大的利差損<sup>3-24</sup>，致使財務不佳，且資本合作夥伴第一產物保險公司倒閉連累 300 億日圓虧

<sup>3-22</sup> 參考資料：吳佩穎，2006：19-26；李如瑩，2005：15-24；張正義，2001：55-66。

<sup>3-23</sup> 依日本保險業法規定，壽險公司不得經營收費老人之家，需成立另一法人機構經營。

<sup>3-24</sup> 保險公司在設計保單時，將事先預估未來利率（預定利率）計算保費，以為保險費的折現。預定利率高，保費可少收；預定利率低，保費須多收。收取保費後，保險公司從中提存固定

損影響，造成協榮的保戶大量解約，雪上加霜使財務急遽惡化，因此放棄自力重整而停業。協榮生命倒閉後由美商保德信控股公司收購，改名為直布羅陀保險公司繼續經營，惟因入住年金屋成本費用太高、經濟不景氣等因素，目前已無年金屋保險業務，但原年金之家仍持續營運中（廖淑惠，2000：25-27；李如瑩，2005：16）。

## 伍、小結

在我國，目前市面上老人住宅的型態多為「押租型」、「利用權型」、「養生權型」，由壽險公司將保戶投保保險的滿期金，轉換為提供老年安養照護居所的「年金屋」型態則較為缺乏，雖多家壽險業者曾有意引進日本「年金屋」制度<sup>3-25</sup>，搶食老人住宅業大餅，惟至今仍躊躇不前。以日本的協榮年金屋為例，其性質上為協榮生命保險公司的關聯事業，協榮年金屋之設備由協榮生命所購置，協榮年金屋再以租賃的方式向其承租，兩者在財務上相互獨立。保戶一次躉繳高額保費的保單與管理費用後，終身保障居住、用餐、水電、看護保險保障範圍外之看護服務、家事協助、暖氣、沐浴、娛樂設施的使用等，不用再每月徵收管理費，亦無須負擔追加人事、物價變動費用，直至被保險人亡故。惟年金屋保險業務因協榮生命保險公司破產，保戶越來越長壽，年金屋成本費用太高而出現財務狀況，目前日本並無承作年金屋之業務<sup>3-26</sup>。

觀察日本年金屋之經營模式，可知壽險公司須先購置年金屋之土地、建物，或取得其使用權之外，還需提供住民老年安養照護之相關設備，本身所需要的資本與財力需相當雄厚，雖然壽險公司與年金屋在財務上相互獨立，但卻因彼此有租賃關係而息息相關，無法完全切割，故倘若一旦壽險公司的財務經營出現困境，亦將牽連年金屋之財務與業務狀況。此外，日本是世界上第一長壽的國家，保戶入住年金屋後，壽險公司保障其終生所需的居住、安養費用，且不追加人事、

---

比例金額，以確保保單到期時有足夠責任準備金可給付保戶。此責任準備金在財務項目上列為負債項目，必須妥善運用以產生孳息，方能在日後兌現當初的承諾。而保單生效後，若保險公司資金運用的實際報酬率高過預定利率，稱為『利差益』，反之則會產生『利差損』。保險公司若有利差益，係當初保費收得較多，將以保單紅利的名義返還保戶。若有利差損，係當初保費收得較少，倘此時保戶都進行解約，保險公司便無力清償，導致經營上產生極大風險，影響牽連甚鉅（轉引自 Money DJ 理財網站：<http://www.moneydj.com/KMDJ/wiki/wikiViewer.aspx?keyid=8b757a59-42b2-4ae7-8146-56cc64aaf803>，取用日期：2011年8月20日）。

<sup>3-25</sup> 富邦集團曾成立專案小組規劃整合富邦人壽、產險、富邦建設及富邦建築經理等公司資源，規劃由富邦人壽研擬引進日本年金屋之新保單。（「蔡萬才：富邦集團持續加碼在台投資」，工商時報，2001/01/03）。遠雄人壽企業集團亦規劃由建設本業的專業技術，結合遠雄海洋公園、花蓮遠雄悅來大飯店及目前正開發的陽明山遠雄悅來大飯店、阿里山遠雄悅來大飯店、墾丁遠雄悅來大飯店等休憩事業，開發「年金屋」保險新商品（轉引自遠雄人壽網站：[http://www.fglife.com.tw/c000/c000\\_all.htm](http://www.fglife.com.tw/c000/c000_all.htm)，取用日期：2011年8月20日）。

<sup>3-26</sup> 參考「日本人太長壽，住垮『年金屋』」，聯合報，2009/09/18。

物價變動費用，在成本費用不斷追加之下，協榮生命保險公司財務運用之投資收益率與泡沫經濟前推出的高預定利率保單又有極大的利差損，雪上加霜的情況使得年金屋的經營日益艱困，終至結束年金屋的營運方式。故有研究者〔卓文乾、陳寶貴，2006：25〕說明年金屋需承諾1、20年間的生活品質，包含居住、生活及醫療，若期間遇上通貨膨脹，房屋租金上漲、醫療成本增加等因素，業者如何落實當初承諾、或是得要求漲價由住戶吸收，經營上具有相當風險，致使現今壽險業者仍持觀望態度。如以日本經營年金屋經驗為例，壽險業之中僅協榮生命保險公司曾實施運作，不難得知其中可能有客觀因素如土地取得、龐大資金週轉、入住人數難以掌控、入住費用精算不易、稅制方面精算與否等等條件限制（楊榮彤，1998：60）。不過，有相關研究認為<sup>3-27</sup>，日本保險公司無法經營年金屋之原因或許有二：日本的老人住宅本就發達，政府亦有法令獎勵老人貸款入住等，因此無須經由保險公司的特約繳交高額的入住費用，可以自己投保養老保險或是定期存款籌措入住金<sup>3-28</sup>；另外保險公司在承辦年金屋時難以估算的風險太多，可能本身同時須經營子公司管理老人之家，因非本業而難以滿足保戶的真正需求。雖然年金屋型態之商品在日本銷售並不成功，但此可能是執行上的問題，並不意味商品不適合高齡社會之需求，該寶貴經驗應值得我國於推行類似商品時之借鏡。

日本年金屋之失敗案例可作為我國壽險公司日後承作年金屋規劃的前車之鑑。故本研究設計之樂活住宅模式架構，經營上將以歸屬於金控公司之壽險業採用「共同行銷」整合其他子公司既有資源合作，或結合不同領域的企業以「策略聯盟」方式合作，而非如協榮生命保險公司需得投入大量財力資源於年金屋之運作。此係因壽險公司並無從事老人住宅服務產業的經驗，因而創新商品推出的風險勢必較大，一旦失敗極可能毀壞公司的商譽。故此，借重市場上經營有成的老人住宅服務經驗，將使後續所提供的樂活住宅運作事半功倍。況且，「策略聯盟」在管理的自主性方面有較低的成本，可整合資源、組織彈性更大，且當組織成員之間有不滿意或甚至發生衝突時，合作結束後即可以解散聯盟，而不會有解散公司所帶來的問題；相對的，如果成員間合作成功，將可為企業帶來極大的效益（黃純文，2010：37；黃健豪，2006：2）。

依照日本協榮生命保險公司所規劃之年金特約，收費計算係由公司依據平均餘命，預測物價變動趨勢計算保費金額，再進一步按照被保險人的「性別、年齡、房間大小」核計年金屋之保費。因協榮年金屋承諾保戶終身的居住、醫療看護等

<sup>3-27</sup> 參考行政院金融監督管理委員會 2006 年度委託研究計畫，2006：221-222。

<sup>3-28</sup> 另有研究者（楊偉成，1996：180）認為，日本中高齡專用住宅得以順利推展係因日本老人年金制度相當健全，加上保險制度落實、退休基金的給付，使日本老人有足夠經費支付專用住宅之生活費。

服務，與吸收物價、人事變動費用，在住民壽命持續延長的狀況下，若原先所簽訂的保單利率精算不準確，經營成本勢必大於利潤而產生虧損。同理可證，樂活住宅須承諾保戶未來幾十年的居住、安養的生活品質，壽險業之商品設計部門必須審慎評估樂活住宅中有關居住、生活、醫療等相關服務所需成本，並考量大環境中未來經濟變化、利率的高低走向、通貨膨脹等因素，精算保戶入住之權利金費用，以維護消費者之權益與保障樂活住宅的居住生活品質。





### 第三節 老人住宅產業現況與未來發展趨勢

我國高齡者的居住安養過去主要由政府提供，因社經背景變遷，人們所得提高、家庭小型化，單身趨勢及高齡少子化世代來臨，老人住宅顯而易見地有日益激增之需求，國家如廣籌財源支應，勢須增加龐大的經濟負擔。為因應社會情勢發展，使高齡者能獲得周全照護，政府透過實施『促進民間推動老人住宅建設推動方案』，獎勵民間參與老人住宅開發，希冀藉由企業模式經營，提供多元化服務。在政策的推動下使老人住宅多方興建，惟目前多數營運標的之入住率仍偏低的情況，其他企業主多持觀望態度，老人住宅終究處於叫好不叫座、雷聲大雨點小的狀態。

然在高齡者為數漸多、自主性提昇、對銀髮住宅的接受度提高之情況下，為何市面上所供應之產品無法獲得消費者青睞，是否老人住宅之服務仍有不足之處，或購買者對於老年安養生活有著另類的想法，致使供給及需求面間有所不一，此皆值得深思之處。為滿足消費者需求及提高商品的銷售量，Wendell R Smith早於1956年提出「市場區隔」方式以為行銷策略。目的在市場需求面的基礎發展上，針對產品內容做出合理且確實的調整，希望能於修正後更能貼近使用者或消費者的需求（Smith Wendell R, 1956：5）故以下將逐一探討老人居住生活之需求、現今老人住宅產業供給現況，並由供需落差推究未來老人住宅產業發展趨勢，以為本研究建構高齡者樂活住宅市場區隔之依據。

#### 壹、老人居住生活之需求

經濟發展、社會及家庭制度變遷，加上老人生、心理及經濟變化，使其對於生活產生各項要求，在原先居住環境可能已不符所需的情形之下，老人住宅因此應運而生。茲歸納有關老人之居住需求列出以下幾點（王鴻楷、米復國、郭美芳，1983：14-15；黃秀玲，1999：8；廖佳展，2008：2-12；詹琦斌，2002：123；蘇漢雯，2007：18）：

##### 一、生理老化所產生的需求

老人因生理器官退化、體力衰竭及各種慢性病的困擾，造成行動不便，因此居住環境中必須加以特殊之設計，如扶手、樓梯尺寸、特殊浴廁設備等，以免發生危險。以住宅本身而言，老人住宅與一般住宅最大的差異，在於老人住宅內部設備及外在空間規劃須配合老人身體狀況設計，內在居家服務上則增添健康管理、餐飲照顧等（邱照軒，2007：10），較一般住宅適合老人居住。

## 二、獨立居住之要求

家庭養老雖可提供機構養老無法替代精神上的慰藉，但家庭規模日益縮小，單身、獨生或無子女家庭增多，相對增加老人獨立居住的機曾與機構化安養方式需求。

## 三、對老人居住費用支持能力的考慮

離開工作崗位後，經濟收入會隨之消失或減少，導致住宅維持費用亦將形成老人的一大負擔。

## 四、與他人交往共處的要求

高齡者雖行動遲緩但仍有日常活動、休閒生活、與家人朋友互訪之需求，老人住宅除需提供服務與協助長者持續獨立自主生活之外，還需進而協助高齡者與社區互動、資源分享，才能符合人性之需求（王靖、郭文亮，：77）。一般對老人機構安養設施的批評是機構沒有建立在其所處社區之中，或機構自成一獨立單位而與社會完全隔絕，最近各國老人住宅開始趨於社區混和方式，設法讓老人生活在不同年齡層之社區中，增加與社會層面接觸機會。

## 五、休閒娛樂的需求

高齡者的休閒、娛樂、學習等活動是生活不可或缺的一部分，能使其身心均衡發展、讓晚年生活更充實愉快。多數研究者（林冠穎，2008：202-203；林宗毅：1994：117）認為，休閒參與與老人生活滿意度間確實存在正向關聯。此外，老人是一個異質的團體，根據不同特性的老人，應提供多元之休閒活動。

## 貳、老人住宅產業現況

綜觀目前我國老人住宅產業現況，蕭志同、翁瑜鴻、姚名鴻（2010：222-223）概括為七項特性：

- 一、台灣已邁入高齡化社會，老人住宅需求量呈上升趨勢。
- 二、我國民眾受到傳統文化觀念束縛，占人口相當高比例之老年人較傾向於在地及在宅老化<sup>3-29</sup>，並希望能與子女同住，但教育程度高、所得能力高者，傾向不與子女同住。

<sup>3-29</sup>「在地老化」（aging in place）特別強調的是人老了之後仍「在地」居住，老人不必為獲得養老資源而他遷，亦即老人留在原來居住的地方（留在老家及熟悉的社區頤養天年，以持續習慣的生活方式，並保有獨立自主，尊嚴隱私的老年生活。）（高淑貴等人，2003：3）。

- 三、需求者經濟狀況差異大。
- 四、國內尚未有完善的老年福利制度，故老人的經濟負擔能力便成為老人住宅需求之重要因素。
- 五、目前雖存在不同種類之老人住宅，但台灣老人住宅功能與定位劃分較不精細，市場區隔效果不若美、日等先進國家。
- 六、民間企業投入比例高。
- 七、以服務為導向之老人住宅將為流行趨勢。

目前國內老人住宅入住率普遍偏低，推測造成此結果的因素有下列幾點因素：

- 一、老一輩長者們保守的觀念仍認為只有弱勢、窮困的老人才會住進老人院、老人安養中心等福利機構，與子女同居、互相照料才是安養晚年的幸福表徵，若子女將長輩送至該機構安養者，則背負著不孝的罪名。
- 二、莊孟翰（2005：151）認為，目前養生村經營方式與國人「有土斯有財」的觀念相違背。
- 三、消費者對產品的不瞭解，認為老人住宅如同安養機構一般，缺乏空間私密性及個人的自主性，而此類機構良莠不齊，社會上媒體對此多有負面報導<sup>3-30</sup>，致使消費者的心態上多半是處於非不得已的情況下才入住老人住宅，不願意主動花錢、花時間瞭解及嘗試老人社區居住體驗，亦缺乏購買服務的動機。
- 四、即使已入住長庚養生村的老年住民仍認為『錢』是影響入住的重要原因<sup>3-31</sup>。入住老人住宅不論保證金及月費均價格偏高，一般人僅能望而興嘆。
- 五、依據李奕農（2006：71）、內政部營建署（2008：22）的研究顯示，目前老人住宅多採大型開發方式，因不易於社區內取得適當建築用地，有設置於偏僻地區之虞，造成老人住宅偏遠化，形成與外界疏遠之空間，可能會切斷原本人際網絡與親子關係，增加社會隔離及被標籤化的疑慮。例如「長庚養生

<sup>3-30</sup>「凡那比颱風／安養中心看護人力不足—高雄縣岡山淹水，傳出有安養中心 29 名的老人家，在只有 3 名看護人員的情況下，度過無助的 2 個小時！看護中心人員說，他們從傍晚 5 點多就開始打 119 求救，但電話始終佔線，等到打通已經是晚上 7 點，水淹 80 公分高，幾乎已經淹到老人的胸口…縣府還發現，當天颱風，台籍工作人員都在中午趕回家，就連負責人也沒蹤影，後來竟然只剩外籍看護留守…（TVBS 新聞網頁，2010/09/27，轉引自 [http://www.tvbs.com.tw/news/news\\_list.asp?no=blue20100921134500](http://www.tvbs.com.tw/news/news_list.asp?no=blue20100921134500)，引用日期：2011/07/21）。」  
「老人中心吃過期食品？業者遭罰六萬—新北市中和的員山老人長照中心被檢舉拿過期食品給機構內的老人吃，負責人否認，表示那些是要拿去餵狗的食物；但市府表示會嚴加查明…社會局老人福利科科長石桂榕說，由於 3 月間稽查曾發現長照中心內沒有護理人員值班，4 月 18 號就行文通知限期改善，但 8 號突擊檢查發現缺失仍未改善…」（中時電子報，2011/06/09，轉引自 <http://life.chinatimes.com/life/130518/132011060901159.html>，引用日期：2011/07/21）。

<sup>3-31</sup>雖然長庚養生文化村入住金較其他頂級老人住宅收費低廉，但仍因為老年人「怕花錢」的觀念，幾年來入住率僅約 4 成。（「到養生村享餘生 錢存夠了嗎」，聯合報，2008/04/24）。

文化村」位處偏遠之郊區，長者外出均需倚賴交通車而不便，對於老年人的吸引力將大為下降。

由老人居住需求及我國老人住宅產業現況觀察，可知現行老人住宅的確可滿足長者生理老化、獨立居住要求，而老人住宅產業始終無法熱絡的原因應可歸結為「國人觀念保守」、「高昂入居費用」、「社會隔離、交通不便」等阻礙因素，致使高齡者裹足不前。其中，在地老化為多數人對於年老居住生活的想像及政府於老人照顧服務的政策方向之一，加上國人自有住宅率高，相對造就目前國內的老人住宅仍難以取代老年人對於原生家庭與環境之依附<sup>3-32</sup>。然而少子化的人口結構變遷與個人自主意識高漲逐漸淡化傳統養兒防老觀念，推估未來將有越來越多所得、教育程度、自主性較高的銀髮族群因自身需求，不排斥入住設備及服務良善的老人住宅安養天年，可惜的是老人住宅在高齡者所需負擔居住費用、與他人共處及休閒育樂部分缺乏相對競爭力。由此可見，目前市面上針對高齡者所提供服務或產品，極可能已無法滿足現今需求，經營者必須透過服務模式的創新，提出「顧客導向」的經營模式，預先考量高齡者之財務狀況、個人需求，規劃適合其投資、休閒、居住生活之服務，相信應能為老人住宅創造附加使用價值、增加潛在之市場需求。

### 參、老人住宅產業發展趨勢

蕭志同、翁瑜鴻、姚名鴻（2010：222-223）以系統動態學(system dynamics)對台灣老人住宅產業發展作宏觀研究，發現我國老人住宅產業發展是一個複雜且動態之系統，而社會環境因素之變遷則攸關該產業是否能蓬勃發展。由於高齡化使老人住宅之需求提高，隨著環境因素的變遷，國內對老人住宅的需求量可能會逐漸升高，該產業於醫療衛生與房地產地位中將更顯重要。

目前的老人住宅為了確保長者之照顧品質、降低經營成本，多數均以郊區大型化的機構式老人住宅開發為主，但卻忽略在偏遠、封閉的生活環境之下，群居之高齡者可能產生被邊緣化之孤寂感，此亦造成許多長者仍認為老人住宅似老人

<sup>3-32</sup> 老人福利法第 16 條規定：「老人照顧服務應依全人照顧、在地老化及多元連續服務原則規劃辦理。直轄市、縣(市)主管機關應依前項原則，並針對老人需求，提供居家式、社區式或機構式服務，並建構妥善照顧管理機制辦理之。」老人福利法的條文研修，對於高齡長者的人身照顧雖然規劃有居家式、社區式以及機構式等不同的服務模式，藉此讓老人照顧符合「全人照顧、在地老化、多元連續服務」原則，但是，在家老化、社區老化與機構老化不應該只是一種斷裂式的單項選擇，而是有它連續、動態的相互性關聯，特別是建基在以家庭為本位的生活模式時，『生於廡、長於廡、老於廡、病於廡以及死於廡』的傳統觀念，對於老人的照顧負擔主要還是回歸到脆弱的家庭與無力的子女身上，即便是原生家庭羸弱不堪，最後寧願還是以老夫老婦或是獨居性質的老年家庭作為第二選擇，這多少指陳出來如何傳達或提供原生家庭的親情功能，這是安養機構老人照護服務的侷限所在。（王順民，2007，「關於老人福利法修法」，財團法人國家政策研究基金會國政評論，摘自：<http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/SS/096/SS-C-096-013.htm>，取用日期：2012 年 7 月 26 日）

院一般，一旦入住後即等同於被家人遺棄之不良觀感，而對於個人自主性強、多數擁有自我社交群的未來銀髮族們，制式的生活起居與群體老年人的封閉環境恐更令人難以接受，老人住宅產業之發展勢必將朝向小規模、兼具著重人性化的定位發展。

如前所述，在國人樂活風氣盛行，休閒觀念普及之下，經調查中高齡者退休生活不再只是單純只想依賴子女，對其而言，調養身體與旅遊休閒重於含飴弄孫。由此可見，健康的生活型態已是現今及未來的銀髮族群所主要追求的目標。而高齡者係為一異質性的消費市場，個人生長背景的差異將導致價值觀念不同，對於退休生活也有不同態度及規劃。因而，融入國人追求健康養生、喜愛休閒旅遊之嗜好，提供涵蓋機構式定居或可自由旅居之樂活住宅架構，其中自由旅居之樂活住宅兼具養老、娛樂休閒功能，多樣化的居住方式較能迎合高齡者依自身需求選擇合意的安養住宅，一方面於不同休閒主題性質之渡假村、飯店或休閒農場內設置樂活住宅，可使入居長者與外界接觸、家屬亦可探親旅遊，增加互動機會，避免老人安養機構封閉式、與社會隔離的負面影響，另一方面亦切合老人愈益獨立自主之特質，有機會成為未來老人住宅產業發展趨勢之一。

另一方面，目前國內市場上已有商業年金保險、長期照護險，與保險結合生前契約模式運作銷售，惟獨缺以保險規劃退休居住生活之商品。而王聖政(2000:60)的研究調查發現消費者在購買保險商品時，由於希望保險商品組合或服務提供更趨多元化且增加購買保險的便利性，而樂見保險公司與銀行業、醫療機構及旅行社作聯盟，未來老年安養中心也是指日可待的聯盟對象<sup>3-33</sup>。故保險業者若能以既有的行銷人員及龐大保戶群為基礎，異業合作推出結合金年保險、老年住宿安養、健康維護、休閒旅遊之全方位服務模式，並將其定位為健康、永續的「樂活住宅」，提供消費者多元的選擇，或許能契合未來高齡者之生涯規劃、期待及需求，開創新的服務市場。

## 肆、小結

人們對於居住問題的考量本就複雜且多樣性，牽涉不僅是金錢，還包含健康、情感等因素。如同王愉嘉(2001:211、215)所言：「過去消費者名詞是界定在高度成長下大量生產、大量消費的時代；即只要生產就必定能賣出，顧客僅是單純之消費對象。但社會環境、消費結構轉換導致過去經濟高度成長轉換為消費疲乏的市場反應。換句話說，人們生活需求已超越單純的日常性價值，進而擴大到非日常性及內在性價值，企業者需深入消費族群的生活，實際觀察、傾聽，

<sup>3-33</sup> 在 20 種行業類別中，經調查統計發現消費者最希望保險公司異業聯盟的行業前 3 項為有銀行(12.7%)、醫療機構(12%)及旅行社(8.58%)。老年安養中心排名第 7(5.81%)(王聖政，2000:60)。

才能掌握真正需求。」如「潤福生活新象」為例，以市場金字塔頂端的顧客為服務對象，打破中國人傳統孝道，老人家離開子女即是被棄養的觀念，塑造高齡者入住此安全、舒適養老之處，不僅是對自身犒賞、也是尊榮的象徵。鮮明的策略定位，即使採取高收費仍成功開闢該市場。是故，企業者於未來從事老人安居休養之供給產業時，應掌握相關關鍵因素，包含了解銀髮族群所需之老年生活安排、規劃適合消費者需求之配套方案、所推出產品之定位明確並加以多元化行銷策略，才能有利於產業成功之發展。



## 第四節 小結

隨著國人教育程度與所得提高、社會上高齡少子、小家庭化與養兒防老觀念日益淡化的狀況下，老人的生活自主性提昇，其中居住需求隨著人口結構、社會觀念變遷而逐漸改變，致使年老的生活照顧將非以家庭為唯一支撐力量，而是視個人經濟狀況、生活規劃所定。在此情況之下，老人住宅之需求理當增加，然而以現今老人住宅而言，除潤福生活新象之外，其餘入住率皆不高，顯見市面上多數之老人住宅產品仍難獲得潛在需求者的青睞。是否其服務仍有不足之處，亦或高齡者對於老年安養生活有著另類的想法，致使供給及需求面間無法銜接，此為值得探究之處。

由老人居住生活需求方面觀之，除基本的生理需求之外，因平均餘命延長，老人財務需求擴大，現實的經濟層面與財務規劃將為重要的顧慮。此外，高齡者退休後，自由時間增多，相對可應用在休閒的時間擴增，且休閒活動關係著老年人身、心理健康而不容忽視。有鑑於目前多數老人住宅於住民預約入住前須支付大筆權利金，住宅內也多缺乏個人式的休閒產品規劃，較難引起多數高齡者之共鳴。在考量「養生權契約」及「年金屋」之銀髮住宅各具特色、互有優缺<sup>2-34</sup>之下，本研究之高齡者樂活住宅即結合「養生權契約」及「年金屋」的優點開發，由「年金屋」型態之壽險公司為起始窗口，利用既有的行銷人員及龐大保戶群為基礎，推出結合年金保險、老年住宿安養、健康維護的居住場所，以年金保險方式規劃中年人未來退休後的居住生活型態，減輕入居於老年住宅的經濟障礙。再者，融入「養生權契約」中休閒旅遊、旅居式據點之概念經營，提出健康、休閒、可持續性生活型態之「樂活住宅」，依高齡者不同身心需求提供多樣化的居住、休閒方式，以便個人於年輕時可以多樣化地提早規劃及選擇投資養老的方式、減輕經濟負擔，並滿足退休嚮往之生活所需。惟目前國內並無以年金保險結合老人住宅之商品、旅居式養生住宅亦僅聖恩休閒養生會館一家標榜，諸如此類研究資料相當匱乏；此外，高齡者為異質性之群體，退休生活、居住規劃的不同將導致居住安養、服務需要的不同，故將進而瞭解受訪者對於年老後居住生活之需求與規劃、對本研究所設計之樂活住宅接受性及看法，以瞭解市場潛在需求。

於供給面論之，基於業務成長考量，壽險業者若能在利潤及風險評估許可之下，適時推出結合儲蓄型年金商品的老人住宅，似有成長性的市場及獲利空間。但不可諱言的，創新商品之規劃係有利於新市場之開發，任何創新卻都可能涉及風險問題。目前老人住宅繳費方式多為「押租型」、「利用權型」，由壽險公司

<sup>2-34</sup> 國寶集團的聖恩西湖休閒養生會館訴求「預約養生權利」，以多層次傳銷方式經營休閒養生事業，包括價格、觀念、設施、服務仍是根本須面對的課題（賴明德，2009：27；今日新聞網站：<http://www.nownews.com/2003/08/18/304-1499824.htm>，取用日期：2010年10月27日）。

將保戶投保保險的滿期金，轉換為提供老年安養照護居所的「年金屋」型態則尚未出現，以日本協榮年金屋為例，壽險公司與年金屋間之營運關係安排與年金屋之相關成本、費用精算等經驗，均可成為未來我國實行年金屋養老時之殷鑑所在。再者，因年金屋在國內仍屬創新產品，故後續研究將探討壽險業對此商品看法，以得知該保險商品結合老人住宅產業於市場規劃及供給態樣之適合方向。





## 第四章 研究設計與高齡者樂活住宅模式基礎 架構調查分析

### 第一節 高齡者樂活住宅模式之基礎架構

高齡者樂活住宅係為現今高齡化社會變遷下之產品創意，而所謂的產品創意，係指生產者本身認為可提供給市場的可能性產品，僅為片羽鱗光的想法，無法提供消費者具體的產品觀念。創意只是消費者心裡有待滿足的一些需要，必須針對這些需要發展成具體產品概念，消費者才能真正感受到業者所要提供的產品是什麼（楊偉成，1996：49）。

成功的老人住宅產品係彙集多項服務概念而成就，涵蓋範圍甚廣，包含硬體空間設備，及軟體的生活、醫療、休閒、交通服務等面向。為使高齡者樂活住宅產品創意順利轉換成為具體的概念，讓受訪者針對此產品更有基本的想像空間，以便進行市場可行性之分析<sup>41</sup>。本章將依序介紹高齡者樂活住宅模式基礎架構之設計理念及初步整體架構，以為後續訪談與問卷之調查基礎。

#### 壹、高齡者樂活住宅模式基礎架構之設計理念

本研究由前揭文獻與理論回顧瞭解國內人口、社會變遷促成現今高齡少子化、獨居老人增加現象。再經由老人居住需求、老人住宅產業概況觀察發現，目前公、私部門針對健康老人所提供之安養居所，多半為單一據點住宅或封閉式社區，易造成老人與社會隔離現象，此與社會心理學認為，高齡者即使於退休後仍須保持與他

<sup>41</sup>目前我國尚未有年金屋保單結合老人住宅之商品問世，無法以具體的營運案例讓受訪者對此表示看法。故僅能以描述性敘述讓大家有所概念。因年金保險商品具有保單多元、彈性、個人化等優點，若結合老人住宅之開發，收費方式上則不盡相同。以日本協榮年金屋為例，被保險人購買協榮生命之年金保險，並附加年金屋特約，收費為躉繳型或分期繳費型期滿的年金保單。取得資格入居年金屋後須再繳納管理費用，管理費的繳費方式則分為全額躉繳、月繳兩種方式，其中全額躉繳為一次繳費終身保障所有的居住及醫療費用，無需追加人事、物價變動費用。國內類似營運個案中，聖恩休閒養生會館規劃的「國寶養生權」商品，以分期付款方式預購養生會館的居住權，入住後每月仍須繳納管理、膳食費約萬餘元。由此可知，進住老人住宅之收費權利金可以躉繳或年金方式繳納，管理費的繳費方式則為全額躉繳或月繳型態。而目前國內其餘老人住宅依其服務方式差異，收費方式多樣化且懸殊大，權利金（或利用金）價位由 22 萬至 650 萬元不等；每月管理、伙食等費用合計 1.2 至 3 萬元不等。由於成功的老人住宅產品係彙集多項服務概念而成就，涵蓋範圍甚廣，包含硬體空間設備，及軟體的生活、醫療、休閒、交通服務等面向。而考量高齡者樂活住宅為創新之商品構想，其收費計算不論由前述市場上老人住宅收費價格比較估算，亦或由壽險公司開發新建築產品方式估算，均難完整、精確地掌握其真實價格，再反映於向顧客收取之年金費用上。再者，本研究目的主要在於以保險年金規劃之概念解決老年居住、經濟危險，進而探求老人住宅市場上供給者與潛在需求者對於此樂活住宅構想之看法與接受性，故將不以壽險公司財務分析為可行性評估，而主要以市場可行性分析為主，藉由探討壽險業從業人員與台北市中年族群對樂活住宅看法，衡量其發展趨勢、投資意願、市場接受度等。並針對預設產品架構中提供之設備、服務，何者為其迫切需要等觀念性探索及測試，以為釐清樂活住宅商品概念之參考。

人互動、社會接觸以減少孤寂感有違。另者，入居老人住宅之居住費用高昂，令人望之卻步。由此可知，目前營運的老人住宅可能已無法滿足現今長者所需，經營者須透過創新思維，規劃適合的老人住宅產品服務，以迎合消費者需要。而近年來，健康的生活型態逐漸被提倡，長住旅居式的生活可隨個人喜好選擇所欲住之居所、所欲過之生活方式，非短暫消費停留，達到個人精神滿足與生態永續的平衡，也是樂活強調的重要概念。綜此，本研究以有別於一般老人住宅之「樂活住宅」為規劃主題，內容除提供市面上老人住宅之生活服務外，尚結合兩種設計概念，即「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」，茲分述如下：

### 一、年金屋保單

所謂的年金屋，係為結合老人安居與商業年金保險<sup>4-2</sup>的商品，消費者可以透過預繳保費方式，俟累積至事先約定額度時，將原先固定時間可領取之年金額，轉為住進提供具有醫療、休閒等老人安養或照護機構所需繳交之權利金或費用，意即將未來老年居住安養的費用預先準備，以免老年無處可居或無人可照顧的窘境（陳淑惠，2003：52）。

因保險具有「時間複利」的優勢。一般而言，保險商品費率與年紀成正比趨勢，消費者越早投資保險商品，所花費的金錢就越少，並可留出足夠的時間完成退休資產的累積。且高齡少子化社會中，未來老年人依靠子女奉養、照顧的機會越來越低，老人住宅可提供具有醫療、飲食功能的居住場所，成為高齡者下半輩子的安居之處。故本研究欲以商業保險中年金理念實現高齡者經濟安全，運用老人住宅結合商業年金型保險之概念，規劃「年金屋保單」，降低老人入住時需躉繳一大筆居住押租金的壓力，提高其居住意願。

### 二、機構定居或旅居式生活

樂活住宅除有一般機構式老人住宅型態供長者長期定居使用外，尚提供另一種居住模式，即融入旅居生活概念，隨個人喜好提供多元化的居住選擇。例如以渡假村、旅館、民宿的型式，作為高齡者長、短期居住之用。因此，老人的養生居所不再侷限於單一據點住宅或封閉式社區等制式化空間、偏遠地區等，而是可以讓長者隨心所欲、自由地選擇想居住安養的環境，如此一來，除滿足現今高齡者獨立自主生活的心態，並增加與他人互動、社會接觸的機會，

<sup>4-2</sup>商業年金保險：年金是指依契約之規定按期給付約定的金額，而年金保險則是保險人於年金受領人（被保險人）生存期間或約定期間支付年金之責的保險契約（方明川，2003）。我國保險法第135之1條規定：「年金保險人於被保險人生存期間或特定期間內，依照契約負一次或分期給付一定金額之責。」現今年金保險以依承保機制是否為社會保險可區分為商業年金保險制及社會保險年金制，社會保險年金制即通稱「國民年金」，由政府所辦理。商業年金保險則包含「個人年金」與「企業年金」，由商業保險公司辦理。

減少孤寂與被遺棄的感覺，達到本研究設計樂活住宅中追求健康養生、注重精神上發展與滿足之目標。

## 貳、高齡者樂活住宅模式之基礎架構

參酌前述理念及研究限制，本研究所初定之高齡者樂活住宅之基本架構如下：

### 一、樂活住宅結合商業年金保險概念

以壽險公司為經營主體，推出結合儲蓄型年金保單設計之樂活住宅，當被保險人繳費期滿且達特定年齡等條件後，保單給付可以有列三種轉換模式：

- (一) 被保險人領取年金。
- (二) 入住自由型樂活住宅：每年領的錢轉變為入住自由型樂活住宅所需要的權利金。有不同主題特色生活（例如：海岸親水、山居休養、鄉居田園、溫泉養生、都會現代）的渡假村、飯店、民宿、休閒農場等，可隨自己喜好安排居住時段與地點。
- (三) 入住機構型樂活住宅：每年領的錢轉變為入住機構型定居（例如：潤福生活新象、長庚養生文化村等）之樂活住宅所需要的權利金。

### 二、樂活住宅據點入居對象

入居對象為年滿 60 歲至 85 歲，日常生活能自理，身心健康者。

### 三、收費標準

樂活住宅結合年金保單概念，樂活住宅的權利金費用採分期付款方式，被保險人繳費期滿且符合相關資格（年滿 60 歲）後，即可入住保險公司提供之樂活住宅，入居後免（或）定期繳納管理費用。

### 四、居住規劃及安排

居住場所除了市面上常見的一般老人專用住宅之外，另可選擇因應不同的主題生活特色（如海岸親水生活、山居休養生活、鄉居田園生活、溫泉養生生活、都會現代生活等）的渡假村、飯店、民宿、休閒農場等，在居住形式多樣化的條件下，高齡者可以隨自己休閒喜好，彈性選擇長宿的時間及據點或採機構定居式之住宿居所，藉由自由安排居住方式可獨立自主生活，體驗不同的休閒夢想生活，或與三五親友為鄰互相照應，歡聚熱鬧時光。

### 五、相關設施及服務

參照目前國內老人住宅空間規劃，除考量無障礙環境的設計；提供食、住、

行、育、樂等基本生活機能，並配置健康管理、休閒活動、家事支援等服務。綜合國內老人住宅所提供之相關設備及服務內容，本研究羅列以下 4 種攸關老人住宅所需之地點與環境、設施及服務，作為建構樂活住宅之參考面向，之後並將藉由問卷瞭解受訪者對於居住環境重視之構面為何，以便將其結合考量，進而設計出符合未來高齡者需求的樂活住宅模式。

(一) 樂活住宅地點與環境

包含樂活住宅地點附近休閒、旅遊景點豐富，附近可逛街購物、生活機能充足，附近有專業醫療院所，距離家人居住地點遠近。

(二) 樂活住宅生活照顧

包含提供家事服務（住家清掃、衣物送洗等）、便利生活服務（信件包裹代寄代收、代叫計程車、設備修繕等）、專人生活服務（提供生活資訊、處理陳情意見）、服務人員親切的態度，有家的感覺等面向。

(三) 樂活住宅醫療服務

包含有 24 小時護理人員可提供健康諮詢、生命保全系統（紅外線生命感應器、緊急救護拉鈴等）、定期醫護人員駐診、當健康狀況不佳時的後續轉介醫療院所協助等面向。

(四) 樂活住宅餐飲服務

包含有營養師規劃菜單，調配飲食、菜餚種類多樣化、可自己下廚料理、無法外出時有專人送餐到房等面向。

綜合上述，高齡者樂活住宅模式基本架構如圖 4-1。

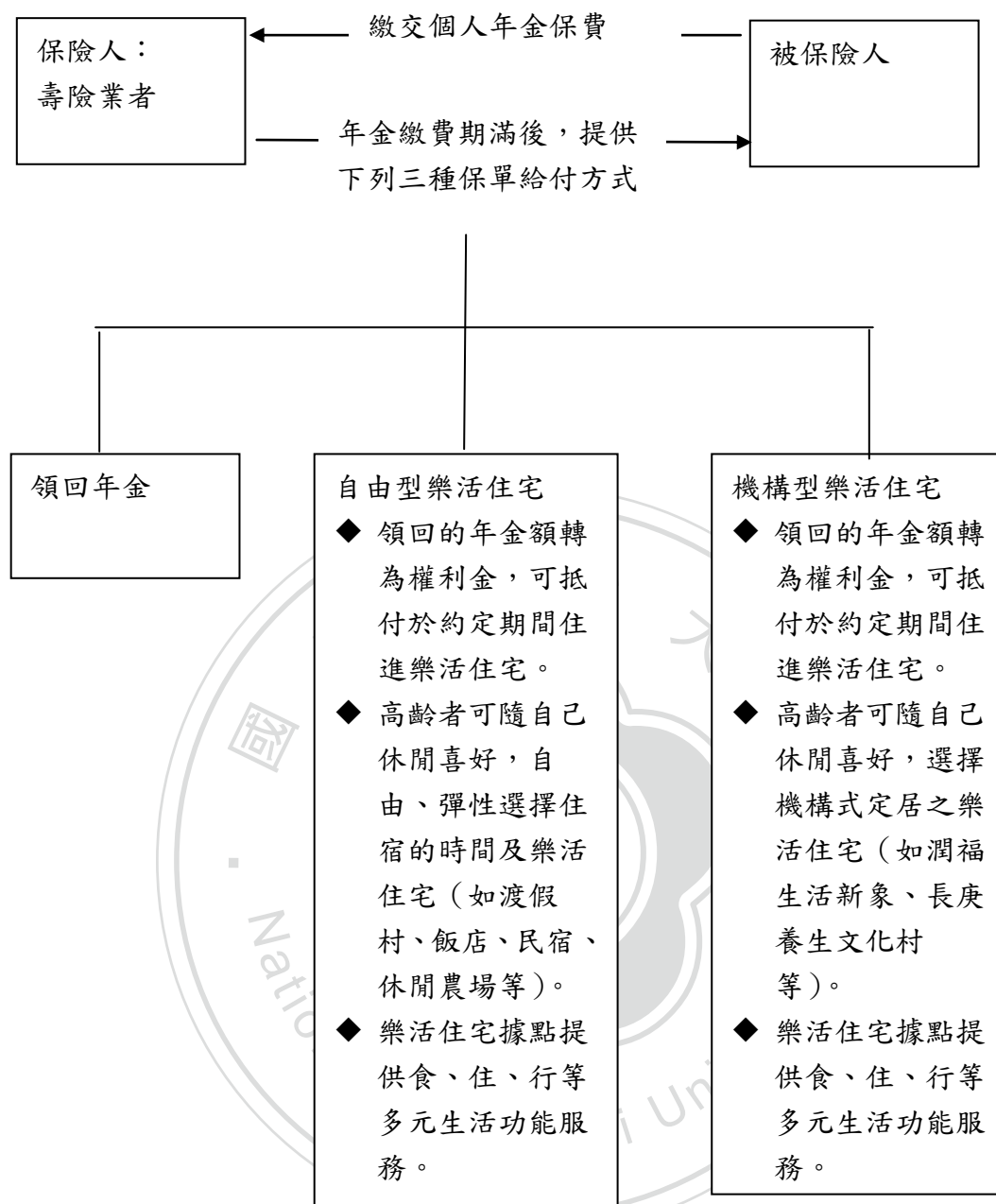


圖 4-1 高齡者樂活住宅模式基礎架構圖

資料來源：本研究整理

## 第二節 研究設計

### 壹、研究架構

本研究為瞭解國內高齡化、單身化、小家庭、少子化等總體環境變遷、社會觀念演進下，台北市中年人的未來退休生活、居住規劃、老人住宅認知與入居意願；對於本研究設計高齡者樂活住宅模式基礎架構之接受性及建議，與其社經背景因素對於此模式選擇之相關性。從而分析瞭解新世代銀髮族群的居住安養需求，作為擬定高齡者樂活住宅模式之具體規劃、配合措施，以供未來消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單、權益保障及壽險業從事高齡者樂活住宅模式規劃、行銷設計參考，故將針對受訪者進行問卷調查分析。另者，亦將由高齡者樂活住宅的供給者—壽險業觀點切入，以訪談方式，評估此商品之發展可行性、未來趨勢及建議，綜合本研究主要調查內容之架構如圖 4-2。

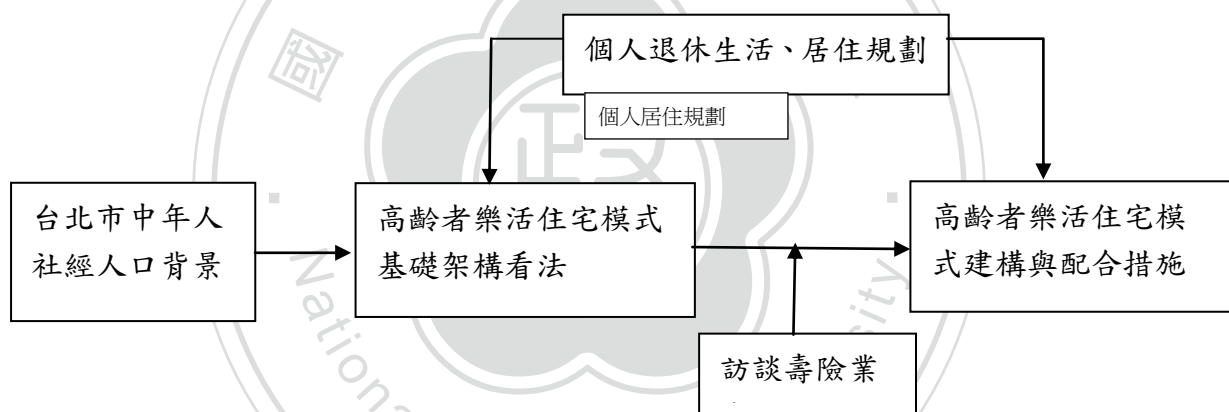


圖 4-2 研究調查內容架構圖

資料來源：本研究整理

### 貳、研究調查方法

以樂活住宅市場供、需雙方為考量，分別使用訪談及問卷方式作為研究調查方法。

#### 一、訪談法

##### (一) 調查目的

針對壽險業從業人員進行深度訪談，由受訪者依自身專業工作素養，提供高齡者樂活住宅模式基礎架構之可行性及看法。藉此探求對先前文獻探討中無法呈現之實務部分，進而企圖找出更確切、適合高齡者樂活住宅模式之

設計方針。

## (二) 訪談內容設計

本研究以高齡者樂活住宅模式基礎架構為訪談主題，規劃年金屋保單結合於樂活住宅應用方式之初步架構，再進行訪談工作，並分析歸納訪談內容供作具體樂活住宅模式建立之參考。

訪談內容主要為瞭解壽險業從業人員針對高齡者樂活住宅模式基礎架構中結合商業年金概念、旅遊業及老人住宅產品之看法及可行性等相關建議，與受訪者的基本資料，包含姓名、公司名稱、職稱。

## (三) 訪談大綱

訪談目的主要為探討壽險業從業人員針對樂活住宅模式基礎架構看法及可行性。根據訪談目的之範疇歸納出主要的 7 項訪談大綱，分別如下：

- 1、面對現今高齡少子、單身化之社會趨勢下，目前市面上尚無老人住宅結合年金保險之開發，對此商品未來發展看法為何？
- 2、未來壽險業發展高齡者樂活住宅時，結合旅遊業之可行性及限制性為何？
- 3、壽險業推出結合高齡者樂活住宅概念之年金保險的意願、可行性為何？
- 4、壽險業認為推出結合高齡者樂活住宅之年金保險的市場接受度為何？
- 5、若發展結合年金保險之樂活住宅開發，政府應提供何者協助？
- 6、對於高齡者樂活住宅模式基礎架構，會給予什麼寶貴的建議？
- 7、壽險業推出結合高齡者樂活住宅概念之年金保險時，企業內部之優勢、劣勢及外在之機會、威脅為何？

## (四) 訪談對象

受訪專家 6 名進行訪談，訪談內容針對主題及其相關說明，以半開放式訪談讓受訪專家，針對問卷所提的問題點，提出自己的看法及意見。下表為受訪者名單及受訪者基本資料：

表 4-1 受訪專家名單

編號	姓名	公司名稱	職稱
01	謝○○	大誠保險經紀公司	經紀人
02	余○○	保德信人壽	行銷襄理
03	羅○○	富邦人壽	資深副理
04	林○○	富邦人壽	專案副理
05	侯○○	新光人壽	經理
06	曾○○	全球人壽	資深協理

資料來源：本研究整理

## 二、問卷調查法

### (一) 調查目的

本問卷受訪對象設定為樂活住宅潛在需求者—台北市年紀40歲至49歲之居民。調查目的為探究受訪者未來退休生活、居住規劃、老人住宅認知、入居老人住宅意願；對於本研究設計高齡者樂活住宅模式基礎架構之接受性及建議，與其社經背景因素對於此模式選擇之相關性。從而深入了解研究對象對往後老年生活及居住於樂活住宅之想像，據以統整結果推測未來銀髮族的居住生活所需、作為擬定樂活住宅模式規劃之具體方向。

### (二) 問卷調查之設計

調查內容主要針對台北市中年人未來退休生活、居住規劃、老人住宅認知、入居老人住宅意願及高齡者樂活住宅模式基礎架構之接受性及建議。問卷主題如表4-2，問卷題目參見附錄二。

表 4-2 問卷調查內容表

資料分類	內容主題	問卷項目
個人退休生活、居住規劃	退休後休閒活動、經濟來源、居住方式、老人住宅認知、入居老人住宅意願、影響入居老人住宅之因素	第一部分 01~11
高齡者樂活住宅基礎架構看法	對壽險公司推出儲蓄型年金保單結合樂活住宅的看法、高齡者樂活住宅各面向的意見調查	第二部分 01~16
個人基本資料	性別、婚姻、子女、居住狀況、教育程度、職業、經濟來源、保險狀況	第三部分 01~10

資料來源：本研究整理

### (三) 問卷調查之時間及方式

問卷調查時間自101年4月20日至101年5月5日止，由於本研究設定60歲為居住老人住宅之基準，故回推10至20年期保險契約繳費年期，調查對象設定為台北市40至49歲之中年族群，並透過立意取樣及滾雪球抽樣方式選取本問卷調查樣本。

### (四) 問卷分析方法

問卷資料先刪除廢卷，將有效問卷之填答資料登錄編碼，進行百分比與交叉統計方式處理，用以分析台北市中年族群之社經背景以及對於入居老人住宅之認知、意願、影響因素，與對於高齡者樂活住宅模式基礎架構之看法。

### (五) 問卷樣本數量

依據統計學簡單隨機抽樣 (simple random sampling) 原理，最少樣本數：



$n=Npq/[(N-1)D+pq]$ ；其中： $n$ =樣本數， $N$ =母體數， $p$ =比例(假設  $p=0.5$ )， $q=1-p$ ， $D=b^2/4$  ( $b$  代表誤差值，如取 80%可信度， $b=0.2$ )。如取 90%可信度，以目前台北市 40 至 49 歲年齡之居民(母體數  $N$ )約 434,544 人<sup>4-3</sup>計算，有效問卷(樣本數  $n$ )至少應為 100 份。本研究共發出 150 份問卷，回收 128 份問卷，其中 7 份問卷因填答資料不全或有誤，故得有效問卷 121 份，回收率 85.3%，有效問卷率 94.5%。



<sup>4-3</sup>人口資料來源：內政部戶政全球資訊網 [http://www.ris.gov.tw/version96/population\\_01\\_C\\_02.html](http://www.ris.gov.tw/version96/population_01_C_02.html)，取用日期：2012 年 3 月 2 日。

### 第三節 壽險業對高齡者樂活住宅模式基礎架構看法

本研究以儲蓄型年金保險結合老人住宅與旅遊業之產品設計—高齡者樂活住宅模式基礎架構為訪談主題，訪談壽險業從業人員針對結合商業年金概念及旅遊業、老人住宅產品之看法及未來行銷之可能性，作為後續高齡者樂活住宅模式建構之依據與建議，以供壽險業未來若結合金年保險與樂活住宅規劃之參考。以下為壽險從業人員之訪談摘要內容：

#### 壹、樂活住宅結合金年保險之未來發展

##### 一、可創造話題性且提升商品競爭力

藉由訪談壽險從業人員中發現，供給方對於高齡者樂活住宅模式基礎架構之未來發展趨勢有不一致的看法，肯認此商品具有發展性的從業人員認為「未來這樣的產品將具有發展性，尤其是在高齡少子的社會趨勢下。壽險業跨足老人住宅事業經營高齡者樂活住宅可以創造一個話題性。」(編號 01)、「應該是具有競爭力的想法，結合保險公司的商業年金保險，因為被保險人擁有穩定且源源不絕的生存年金，可以確定支付生活所需的費用，解決業者擔心收不到費用的風險。」(編號 02)、「這產品 OK，以每年年金所繳的錢，來抵付選擇退休後想要的居住方式。第二種自由型樂活住宅感覺比較具有吸引力，不會說就是固定住在一個地方，住久了就覺得生活很呆板。」(編號 04)、「第三種機構式定居方式可以適合不喜歡住所到處移動、或是不愛社交的人。」(編號 03)

訪談內容顯示社會趨勢下，壽險業推出結合樂活住宅的年金商品可以創造話題性且提升商品競爭力(保戶的選擇多樣化)。消費者可隨自身休閒喜好，自由、彈性選擇住宿的時間及樂活住宅據點，生活較多樂趣、不呆板；選擇機構式樂活住宅則適合不喜歡住所到處移動、或是較不愛社交的高齡者。

##### 二、異業結合仍需有待克服之處，目前仍存觀望態度

受訪者雖肯定樂活住宅模式之競爭優勢，但認為樂活住宅需結合多方產業服務，在萬事起頭難之狀況下，仍有許多需要努力之處。「異業結盟配合上有許多相關待克服的地方。如：1.改變現有的規範是一件困難的事情，除非主事者或有志之士努力不懈。2.業者各自有自己的客戶族群，是否願意共享資源。」(編號 02)、「可能一開始業者都是會先存觀望態度。」(編號 01)、「像這樣的產品如果發展要成熟的話會在下一代，我們這一代已經有自知之明，到了下一代應該更會接受這樣的退休安養生活。」(編號 03)、「異業聯盟或企

業內部相關產業配合，如果老年人在樂活住宅中跌倒受傷，責任要歸諸於誰。」(編號 05)，因此受訪者認為諸如此類商品仍需要相當時間，與相關產業配合下才會有發展之機會。

### 三、結合商業年金保險與老人安養屬創新服務，風險性偏高

有部分壽險從業人員則認為「年金險因保費太貴及同業理專競爭因素，目前國內商業保險年金商品市場非常小，進入年金給付期的人很少，商品不容易賣。再者，商業保險年金與勞保年金、勞退金相較之下競爭力低，故商業年金保險可發揮的空間少。我認為這樣的產品較不樂觀，必須要解決的是壽險公司要提供這樣的服務，且可以兼顧利潤之下較難執行。建議可將壽險公司的立場改以投資者的角色而非經營者，因為這是一個創新的商品，風險一定比較大，即使未來若樂活住宅營運有些狀況，也不至於砸了整個企業商譽。」(編號 05)、「壽險公司理賠的給付方式是以給錢比較簡單。否則若跨足這項產業，壽險業要負擔起很多責任，像是老人公寓的品質必須要兼顧等。」(編號 06)對於高齡者樂活住宅模式基礎架構，由於目前國內商業年金保險商品市場較小、相關連結商品可發揮的空間少。再者，壽險公司若要跨足樂活住宅產業，須擔負相當責任(如兼顧樂活住宅之品質及服務提供)，部分受訪者對於是否得以維持營業利潤有所存疑，建議可將壽險公司的立場改以投資者的角色而非經營者，以減少此創新商品經營上相對的風險。

## 貳、高齡者樂活住宅結合旅遊業之可行性及限制性

### 一、高齡者樂活住宅結合旅遊業具可行性

受訪者認為高齡者樂活住宅結合旅遊業具有其可行性，秉持理由如下：「可行性非常高，因為一般人退休後生活較無重心，旅遊業可以安排多方面的旅遊規劃，彈性選擇如渡假村、飯店、民宿、休閒農場等樂活住宅，讓住民體驗不同的退休生活。」(編號 02)、「結合旅遊業的可行性可以，客戶量體大可以制價並提供折扣。」(編號 05)。亦即高齡者樂活住宅具有多樣化之居住據點可供住民彈性選擇渡假生活，讓個人於退休後多餘的空閒時間不會感到無趣，此為高齡者樂活住宅所具備之優勢，另外當客戶量體大時可以向結盟之旅行業制價並要求提供折扣優惠。

### 二、須考量住民人身安全與旅遊業於旺季配合困難之限制性

限制性方面，受訪者提到「我認為結合旅遊業可以算是額外的服務項目，載明於壽險商品條款內意義不大，因為旅遊業變動機率較大，不像壽險業一樣

是長久持續經營，旅行社（渡假村、休閒農場）如何保障未來的 20 年，萬一倒了怎麼辦。」（編號 03）、「限制性除必須保障人身安全之外，渡假村、休閒農場也有淡旺季之分，在旺季的時候都是一房難求，旅遊業者在營利考量之下，未必都能配合。」（編號 05）認為旅遊業變動風險較大，高齡者樂活住宅難以承諾未來當住民入住時，能否符合其當初簽約時所認定之居住樣態，且旅遊住宿業於旺季時常一房難求，經營成本相對提高，也成為高齡者樂活住宅結合外部產業之威脅因素之一。

### 三、針對高齡者樂活住宅結合旅遊業之建議

除上述之限制性說明之外，受訪人員也提出一些針對未來高齡者樂活住宅結合旅遊業之相關規劃建議，例如「建議可將旅遊業可能的變動性載明於年金商品條款之中，或是成立子公司經營這樣的旅遊業務或樂活住宅，除了不會被綁死之外，比較不會有倒閉的風險。」（編號 04）、「壽險業可作足配套措施，最好是變化性、靈活度高，像未來搭配的樂活住宅住宿或是相關消費可以有較大的折扣或是優惠，在國內住膩了還可以移居到海外渡假，將會比較吸引消費者購買這樣的年金商品，否則畢竟所花費的住宿或旅遊費用都一樣，年金期滿後消費者寧可選擇領回年金，會有更大的彈性運用空間。」（編號 01）期以較彈性之方式處理旅遊業變動之風險性，以保障住民之權益。

## 參、推出結合高齡者樂活住宅之年金保險的可行性

### 一、具有樂活住宅相關產業與服務資源之壽險業，投資的意願及可行性較高

訪談壽險業從業人員中多數均認為壽險業所屬集團本身有投資老人住宅或是跨足旅遊業、營建業等等，具有相關產業資源與服務背景之下，經營成本降低，投資的意願及可行性較高<sup>44</sup>，有受訪者亦提到樂活住宅除有硬體設備之外還需要有軟體管理，壽險公司即便有土地及資金來提供營建樂活住宅，但卻沒有服務技術以供支援，因此樂活住宅之服務內容與品質為重要之成功要素。「例如潤泰集團與寶成集團合資的公司併購了南山人壽，該集團旗下又有建設營造、醫療事業，可以有不動產開發興建樂活住宅以及醫療支援之下，經營成本相對降低，經營樂活住宅的可行性相對較高。」（編號 01）、「比較有可能經營的是旗下同時擁有壽險、建設公司的企業，例如國泰、潤泰、富邦集團等。」

<sup>44</sup>潤泰集團和寶成集團的潤成投資買下南山人壽，潤泰集團總裁尹衍樑認為從潤泰集團本業觀察，跨足到南山人壽之後，若政府與法令政策允許可承作年金屋，以過去潤泰在銀髮社區和商業不動產的經營管理經驗和人才技術而言將最有利，把房地產開發和壽險作異業結合，更容易擦出火花。不過，南山人壽並不能算納入潤泰集團版圖，因仍有寶成集團等股東參與，故仍是一家獨立公司（專訪尹衍樑「潤泰如虎添翼」，工商時報，2011/1/13）。

(編號 03)、「先前在安泰人壽服務時，公司也曾有結合老人住宅的構想規劃，不過因為受限於需交涉相關服務產業並與其合作，最後這方案無疾而終。」(編號 04)、「樂活住宅須涵蓋服務，壽險業除非有服務水準否則較無意願。壽險公司不缺土地及資金來提供，但是沒有服務技術，跨足老人住宅的事業，必須要有服務業來配合。」(編號 05)。

## 二、社會趨勢與政府決策之改變將影響壽險業開發之意願

受訪者考量樂活住宅模式運作過程中有許多面向需納入考量，第一、若以異業合作或是企業內部相關產業配合服務需求，發生問題時的責任歸屬需加以釐清。第二、以壽險業而言，必須要有商業誘因才能吸引投資，即使是同一個經營者旗下有壽險公司、醫院、休閒農場等等，亦各有其營利考量。第三、年金保單之差價與優惠部分需要壽險業運作協助提供。「消費者購買年金保單除了有需求外，也會因為其差價或優惠部分而選擇，這部分必須要壽險業提供或分攤，所以如果沒有誘因的話，壽險業就不會想要投資。另外，以壽險業而言，必須要有商業誘因才能吸引投資，這樣的市場結合才有意義。在金融服務社會中，金融商品的流動性決定它的價值，如果投資被鎖住，也是預期後續的利益夠大才會犧牲。所以除非政府提供稅制誘因或相關鼓勵政策，壽險業才會有意願推出這樣的服務。故可能的商機是在制度、趨勢改變之後。」(編號 06)換言之，若在趨勢改變、市場估算有很多人需要、有利可圖，與政府針對產業提供扶植與優惠政策，壽險業評估有獲利空間及商機，將決策促使開發這樣的儲蓄型年金保單。

## 肆、推出結合高齡者樂活住宅之年金保險的市場接受度

### 一、高齡少子化之變遷使結合樂活住宅之年金保單有市場性

有關壽險業者認為推出結合高齡者樂活住宅之年金保單的市場接受度，受訪者認為隨著國人高齡少子化的社會趨勢，樂活住宅年金保單有其市場性。「應該接受度會蠻高的，隨著國人平均餘命的延長，開始思考退休後的生活，豐富的生活設計及安養環境，如潤福生活新象、長庚養生文化村的型態，漸漸被國人接受及認可。」(編號 02)、「高齡者樂活住宅可以創造消費者的話題性，對於已經購買了各式各樣保險的保戶而言，可以增加新話題以供行銷。」(編號 01)

### 二、相關優惠、配套措施夠才足以吸引潛在需求者購買

受訪者認為潛在需求者對選擇入住樂活住宅也會有些許疑問，例如年金保

險之繳費金額、累積期間等。「高齡者樂活住宅畢竟是一個創新商品，客戶也會有一些疑慮，例如不買這樣的年金保單，到年紀大時再加入樂活住宅有無不同、萬一住進了樂活住宅之後又不想住了，是不是可以改領年金等等。如果配套措施夠，能讓上述這些客戶的問題得到滿意答覆，有需要的客戶便會想要購買」（編號 01）、「消費者會好奇的是要花多少錢、累積多少時間才能住進這樣的樂活住宅？」（編號 03）、「保險計價會因為死亡率降低、平均壽命延長，使保費再提昇，而影響市場接受度。」（編號 04）、「消費者喜歡把選擇權利放在自己身上。依保險法規定，進入年金給付期後不得解約，保戶如果保樂活住宅年金商品，相對喪失選擇權利，除非壽險公司給了一個很好的條件，但現在利率低，未來又要換生命表的情況下，保費會更貴，發揮的空間會較少。」（編號 05）、「對消費者而言，同質商品會選擇  $1+1$  成本  $< 2$  或是利益  $> 2$ ，消費者購買年金保單除了有需求外，也會因為其差價或優惠部分而選擇。」（編號 06）對消費者而言，同質商品中會選擇成本較小或是利益較大者消費。同理可證，樂活住宅的儲蓄型年金保單，也是因其具有相對優惠才足以吸引人。如果相關優惠、配套措施足夠，有需要的客戶便會想要購買。此外，有受訪者認為，消費者喜歡把選擇權利放在自己身上，如果選擇樂活住宅商品，相對喪失選擇權利，除非壽險公司給了很好的吸引條件，消費者才會因自身需求或差價、優惠因素而購買此份年金保單，但未來在死亡率降低、平均壽命延長情況下，年金商品保費還會再提昇，發揮的空間較少，這部分的差價或優惠勢必部分要壽險業提供或吸收。因此，如果缺乏市場或政府誘因情況下，壽險業不會想要投資。

## 伍、認為若發展結合金年保險之樂活住宅，政府應提供之協助

### 一、政府應為輔助者立場，給予相關誘因促使壽險業者開發

壽險從業人員認為若發展結合金年保險之樂活住宅，政府應站在輔助者的立場，給予壽險公司相關優惠與租稅減免之誘因。未來當壽險業與其他產業有機會合作投資興建樂活住宅時，可提供實質公共設施服務與協助開發，減少開發阻力。「建議壽險業若投資或興建樂活住宅時，政府能減免營業稅或降低其開發的相關稅負或給予獎勵。興建樂活住宅可增加週邊公共設施，讓附近的交通及環境更方便舒適。」（編號 01）、「政府應該樂觀其成，站在輔助者的立場，給予保險公司、樂活住宅經營者，租稅或投資上的減免優惠，提高誘因讓保險公司與樂活住宅異業結盟的成效擴大，相對的也解決政府與一般民眾，活得太久的老年問題。」（編號 02）、「最實質的就是當壽險公司如果要蓋樂活住宅，政府可以給予其資金補助或是低利貸款，提高其建設或經營意願。對於

較弱勢的族群，政府可以以較低金額，藉助郵政年金的方式，提供閒置的空屋或國宅作為老人未來的安居住所。」（編號 03）

## 二、政府可提供平台協助壽險業與樂活住宅相關服務產業之結合

有壽險業受訪者認為壽險公司缺乏可支援樂活住宅相關服務（如老人安養、休閒娛樂、醫療保健等）之技術，若單靠自身力量無法成就，需要政府協助。「壽險公司要給相當優惠才会有誘因推出，壽險公司有資金及土地，但是缺乏這樣的服務技術，這是希望政府可以協助的部分。政府可以提供一個平台，讓企業有人出人、有錢的出錢，壽險公司是可以提供資金及土地的，但若是當經營者還要再評估。」（編號 05）

## 三、放寬壽險業投資限制有助於樂活住宅模式之發展

受訪者認為政府若放寬壽險業者與樂活住宅相關經營者合作、投資上的規定，將有助於年金保險結合樂活住宅之開發。「目前政府對保險公司的限制多，例如對於壽險業投資不動產、股票、海外投資等都有相關限制規定，主要是怕壽險公司亂搞。但是因為現在利率低，壽險公司的利差損相對嚴重。其實投資不動產是非戰之罪，政府若將興建平價住宅資金不列入稅負的話，將會提高壽險業投資老人住宅的興趣。手段上可以將制度（如稅制優惠）結合社會福利政策或是放寬壽險業投資上的限制。」（編號 06）

## 陸、針對高齡者樂活住宅模式基礎架構之建議

壽險業受訪者針對本研究所設計之樂活住宅模式基礎架構提出供給者與模式定位、行銷方面想法，以供該模式運作時，壽險業因應之建議。

### 一、供給者與高齡者樂活住宅模式之定位建議

受訪者提出關於供給者與模式定位之建議如下：「壽險公司若讓年金繳費期滿後，選擇住宿樂活住宅的族群有較大的優惠或折扣，將能吸引保戶入住。」（編號 01）、「樂活住宅的定位是不是具有吸引力很重要，以民眾立場而言，如果住進樂活住宅可以減免管理費或是權利金低一些會具有一些優勢，否則保戶就選擇拿錢比較好運用，不需要被侷限在樂活住宅中。」（編號 03）、「建議樂活住宅本身或與外部社區結合多舉辦一些社團或活動，之前有看過像養護中心舉辦義賣活動，讓居住的老年人不會覺得生活很無聊單調」（編號 04）、「建議可將壽險公司的立場改以投資者的角色而非經營者，因為這是一個創新的產品，風險一定比較大，即使未來若樂活住宅營運有些狀況，也不至於砸了整個企業商譽。」（編號 05）受訪者認為壽險業的定位應避免為樂活住宅的主

要提供與經營者，運作上可尋求相同理念與可配合之產業合作經營，以降低創新商品的經營風險。至於樂活住宅模式定位方面，認為年金保險搭配樂活住宅之商品若能提供相對的優惠，則可提高購買者選擇入住樂活住宅之欲望。

## 二、高齡者樂活住宅模式之行銷建議

受訪者對於高齡者樂活住宅模式行銷面向之建議如下：「行銷方面，可以告訴消費者一個規劃未來的想像空間，例如是否曾聽過潤福生活新象或渡假村等等，有無考慮在這樣的居住環境安養晚年，它的入會費或年費都很高昂，假設投資了這樣的儲蓄型年金保單，只要固定累積一筆小錢，就可以享受這樣的舒適退休生活或是領取年金。再來是要加強業務員對商品瞭解及教育，才能讓客戶清楚知道產品的內容，目前年金險相較於儲蓄險而言，業務員的佣金太低，業務員較不想推，相對降低客戶的購買慾望。」（編號 01）、「行銷人員占很大的因素，即使是好的構想或是產品，消費者不一定會知道，因為銷售員考量的是能得多少佣金來決定他主力推銷的產品、給客戶的訊息。現在的年金險銷售佣金偏低，對於業務員比較不具吸引力。」（編號 04）受訪者認為行銷人員為銷售樂活住宅年金保險之主力，如欲大力推展樂活住宅業務，可增加銷售誘因，同時亦須加強業務員對商品瞭解及教育，才能讓需求者清楚知道商品的內容，保障客戶權益。

## 柒、推出結合高齡者樂活住宅之年金保險時，企業內部之優勢、劣勢及外部之機會、威脅

### 一、壽險業內部優勢

受訪者認為當壽險業推出結合高齡者樂活住宅之年金型保單時，企業內部之優勢包含以下：「優勢在於永續經營的企業形象，創造結合樂活住宅的保單將具有話題性，如同牙齒保險一樣，廣告效益大，創新的商品可能連帶增加該（其他）商品的銷售業績。」（編號 01）、「1.商品較具競爭力：提供保戶多種選擇，不拘泥於只是領取年金。2.確切瞭解客戶屬性，資料可以互為行銷所用。3.減少企業內部的資產外流(保險部門的年金支出可轉為樂活住宅部門的收入)，不用擔心保戶樂活住宅的費用。」（編號 02）、「壽險公司的目的是想留住客戶的錢，如果公司組織內有樂活住宅的話，一旦保戶選擇住進樂活住宅，那麼原本公司所欲支付的年金又會回流到公司身上，壽險公司原先的保戶將成為潛在客戶就是優勢。」（編號 03）、「首先具備的優勢是壽險公司有可合法內部使用的基本資料，包含被保險人在保單成立時的年齡、收入、配偶、子女及健康狀況，這些資料都可以去篩選，找出適合這項商品的顧客群，加上



公司內部的業務員多，上述的資料都可以透過與客戶的聯繫而更新，並瞭解其生活型態及未來生活嚮往，以建構符合其需求的老人住宅並鎖定目標客戶推銷。」(編號 05)，壽險業受訪者認為高齡者樂活住宅為創新商品具有話題性，與公司簽約的眾多保戶可能為未來潛在購買者，且公司內部擁有其個人與家庭背景資料，可依相關資料篩選適合之顧客群進行行銷，此為一般老人住宅較難獲取之優勢。

## 二、壽險業內部劣勢

受訪者認為當壽險業推出結合高齡者樂活住宅之年金型保單時，企業內部之劣勢包含以下：「劣勢是如果萬一該產品銷售不佳，連帶拖累企業形象。甚至到最後萬一壽險公司倒閉，這項產品在年金的部分還會有金管會接管這部分，但是樂活住宅怎麼辦。其次，龐大的資金籌措也是一個問題。最後是並非所有的壽險業皆有此經營想法，一開始多數可能仍都是以觀望為主」(編號 01)、「1.無相關的經營經驗，會多許多經營的風險與成本。2.目前台灣人的退休生活模式，還是以居家為主，要改變台灣人的既有思想及生活型態，需要有開創性的膽識及魄力。」(編號 02)、「現代人壽命不斷延長，死亡率偏低，壽險公司精算年金費率還會將死亡率再打折的情況下，反映在年金商品的價格就會更高昂。」(編號 04)、「壽險業唯有在有利可圖的情況下才會考量開發這樣產品，也就是在市場評估下有很多人需要，才有獲利空間，換言之，市場需求量不夠大就無法獲利，但量體大，又牽涉服務水準及品質優劣(尤其現在的人對於生活品質要求高)。這樣會比單純投資不動產風險來得高。」(編號 05)、「壽險公司雖有土地及資金，但並無老人住宅服務的技術，自己去做的話風險會很高，而與老人住宅異業同盟也有其相對風險(品質兼顧、價格調漲、經營理念、責任歸屬)。與在同一個企業底下其他子公司可能比較不會有價格被調漲的問題，但壽險公司、醫院、休閒農場等等，雖然都是同一個經營者，卻各有其營利考量，基本上不互相經營管理。」(編號 05)壽險從業人員考量高齡者樂活住宅為創新商品、連結多樣的服務產業，雖為藍海市場但開發與經營之風險性大。另外，目前國人觀念仍有部分仍以在宅老化為主，市場反應若不如預期便難以推行。

## 三、壽險業外部機會

受訪者認為當壽險業推出結合高齡者樂活住宅之年金保單時，企業外部之機會包含以下：「機會是高齡化社會的退休生活，個人需要為自己的老年生活打算，在照顧身體健康之餘也要兼顧生活品質，滿足高齡化社會不同需求的產

品便會有商機。」(編號 01)、「社會型態在改變，以往的大家庭，目前已轉變為小家庭為主，獨居老人也已經漸漸成為高齡人口的代名詞，如何解決攸關老年人口的問題逐漸被大家所重視，及早提供良好的對策，可以取得商機。」

(編號 02)、「在高齡少子化之下，有許多老人的子女無法照顧他們或是陪他們聊天，未來的多樣化老人住宅市場性會越來越高。樂活住宅的目標客戶可能就是所得收入較高的族群。」(編號 05) 結合高齡者樂活住宅模式概念之年金保險外在機會係以目前可推估之社會趨勢為主，將來每個人之人生計劃並非均以組成家庭為目標，在越益重視自我生活規劃的考量下，多樣化老人住宅的興起將滿足不同特質高齡者的需要，也是壽險業者可結合保險理財觀念激發民眾審視自身需要、重視年老生活因應議題的機會。

#### 四、壽險業外部威脅

受訪者認為當壽險業推出結合高齡者樂活住宅之年金型保單時，企業外部之威脅包含以下：「台灣人生活費用的不斷升高，但國民所得增加的腳步卻跟不上(貧富差距擴大)，導致國人負擔生活費用的能力降低，更遑論為退休後的生活做規劃，這將成為以後政府的重擔，社會的問題。」(編號 02)，國人生活費用之提高與年金保險商品價格之增加，致使年金保險於目前較難成為退休規劃之普遍理財工具，亦為結合樂活住宅模式概念之年金保險商品的外在威脅。

## 第四節 台北市中年人退休規劃與對高齡者樂活住宅 模式基礎架構看法

### 壹、受訪者基本屬性描述

本研究經問卷調查台北市 40 至 49 歲中年族群，結果共獲得 121 份有效問卷，調查結果按項目整理如表 4-3，並分述受訪者基本屬性如下：

#### 一、性別

受訪者有效樣本中，「男性」有 54 位，「女性」有 67 位，男女比例各占 44.63% 與 55.37%，受訪者以女性占多數，男性與女性比例為 1：1.24。

#### 二、婚姻狀況

本研究以未婚、已婚、離婚、分居、喪偶共 5 個選項為婚姻狀況之調查，受訪者中以「已婚」為最主要之婚姻狀況，占比例 84.30% 最高，共 102 位人數；其次為「未婚」占 9.92%，共 12 人；依序再分別以「離婚」、「喪偶」，分別占 4.13%、1.65%。而受訪者中無人為分居狀態。

#### 三、子女人數

受訪者子女人數調查，統計發現以生育 2 名子女數占比例 38.84% 最高；其次為生育 1 名子女數占 28.93% 次高；再其次為無生育子女者占 18.18%，生育 3 名子女數占 13.22%，生育 4 個子女數占比例 0.83% 最少。依據國際標準，每位婦女生育 2.1 個子女數是維持替代人口的水準<sup>4-5</sup>，本研究調查結果則發現台北市中生代婦女所生育之子女數主要為 2 個（含）以下，遠低於人口替代水準，少子化的現象顯著。

#### 四、教育程度

本研究以國小（含）以下、國中、高中職、專科/大學、研究所（含）以上共 5 個選項為受訪者教育程度之調查，受訪者教育程度以「專科/大學」人數最多，占 61.98%；其次為「研究所（含）以上」，占 17.36%；再依序為「高中職」，占 16.53%、「國中」占 4.13%；而受訪者中無人之教育程度為國小以下，調查結果顯示台北市中年族群之教育程度普遍較高。

<sup>4-5</sup>彭杏珠，2009，「8 大因素，造就台灣少子奇蹟」，遠見雜誌 2009 年 12 月號第 282 期，摘自：[http://www.gvm.com.tw/Boardcontent\\_15560\\_7.html](http://www.gvm.com.tw/Boardcontent_15560_7.html)，取用日期：2012 年 5 月 25 日。

## 五、工作職業

受訪者 121 人中有 9 位目前無工作狀態，占 7.44%。其餘 92.56% 目前有工作。職業方面則以農林漁牧業、技術工及相關工作人員、服務工作及相關工作人員、軍公教人員、行政主管（企業主管、經理人員）、專業人員（醫師、律師、會計師等）等為職業類別區分，調查結果發現受訪者中以「服務工作及相關工作人員」人數最多，占 26.79%；其次為「軍公教人員」，占 25.00%；再依序為「技術工及相關工作人員」，占 16.96%、「行政主管（企業主管、經理人員）」占 16.07%；「專業人員（醫師、律師、會計師等）」占 8.04%。受訪者之職業以二、三級產業為主，尤以三級產業的人口最多。

## 六、個人年所得

個人年所得調查以未達 30 萬元、30 萬以上未達 60 萬元、60 萬以上未達 120 萬元、120 萬以上未達 180 萬、180 萬以上為區分，調查結果發現受訪者中個人年所得以「60 萬以上未達 120 萬元」占 46.28% 比例最高；其次為「30 萬以上未達 60 萬元」，占 19.83%；再依序為「120 萬以上未達 180 萬」，占 16.53%。

## 七、保險狀況

調查結果發現受訪者之保險以購買「人壽保險」占 85.12% 比例最高；其次為「健康保險」，占 61.98%；再依序為「傷害保險」，占 50.41%、「年金保險」占 24.79%，由此觀之，年金保險與其它人身保險各險種相比，目前之市占率仍偏低，未來仍尚有其市場開發潛力。調查購買保險管道方面，以透過保險業務員購買者占 82.64% 比例最高、其次為保險經紀人（15.70%），近年新興之購買保險管道如銀行理專、網路行銷、電話行銷之比例則相對偏低，推估中年族群購買保險之時間點早，故主要係以傳統的保險業務員、經紀人為購買保險之管道。

表 4-3 受訪者基本屬性次數分配表

問卷項目	類別	樣本數(N)	百分比(%)
性別	男	54	44.63
	女	67	55.37
	總計	121	100.00
婚姻狀況	未婚	12	9.92
	已婚	102	84.30
	離婚	5	4.13
	喪偶	2	1.65
	分居	0	0.00
	總計	121	100.00
子女人數	無子女	22	18.18
	一個	35	28.93
	二個	47	38.84
	三個	16	13.22
	四個(含)以上	1	0.83
	總計	121	100.00
教育程度	國小(含)以下	0	0.00
	國中	5	4.13
	高中職	20	16.53
	專科/大學	75	61.98
	研究所(含)以上	21	17.36
	總計	121	100.00
工作職業	農林漁牧業	3	2.68
	技術工及相關工作人員	19	16.96
	服務工作及相關工作人員	30	26.79
	軍公教人員	28	25.00
	行政主管、企業主管及經理人員	18	16.07
	專業人員(醫師、律師、會計師等)	9	8.04
	其他	5	4.46
	總計	112	100.00
個人的年所得	未達 30 萬元	15	12.40
	30 萬以上未達 60 萬元	24	19.83

問卷項目	類別	樣本數(N)	百分比(%)
	60 萬以上未達 120 萬元	56	46.28
	120 萬以上未達 180 萬	20	16.53
	180 萬以上	6	4.96
	總計	121	100.00
購買保險 (複選題)	無	9	7.44
	人壽保險	103	85.12
	年金保險	30	24.79
	傷害保險	61	50.41
	健康保險	75	61.98
	其他	1	0.83
購買保險管道 (複選題)	保險業務員	100	82.64
	銀行理專	6	4.96
	保險經紀人	19	15.70
	網路行銷	1	0.83
	電話行銷	5	4.13
	其他	2	1.65

資料來源：本研究調查

## 貳、個人退休生活規劃

### 一、退休後最希望從事的休閒活動

關於受訪者於退休後最希望從事的休閒活動，調查結果與先前內政部(2009)所作的老人狀況調查分析 55~64 歲國民主要老年生涯規劃有類似的結果，均以四處旅遊所占比例最高；其次為從事志願服務工作；再其次才是在家休閒(請參考表 4-4)，由此可見中年民眾退休後的休閒活動首要嚮往親近大自然的旅遊生活與實現自我價值的人生規劃。調查結果支持王乃玉(2008:15)的論點，即多數老人於退休初期，由於空閒時間增加，常藉由戶外旅遊或參加老人社區型活動來擴展經驗。也呼應蕭吉男(2007:1)的研究認為，隨著生活水準提升，只滿足老年人的基本需求面是不夠的，他們傾向於更高層次的生活品質。由於旅遊是具有豐富及多元化的活動，在因應老年人需求時，須以多元化休閒角度切入，才有助於反映現狀下人口結構改變的現象，並能面對未來高齡化的社會休閒需求。藉由此項統計結果驗證本研究所主張高齡者樂活住宅模式中的自由型樂活住宅，其中以人為本、追求健康可持續性、兼顧環境永續

的長住旅居方式係可滿足中年族群退休生活之嚮往。

表 4-4 受訪者退休後最希望從事的休閒活動調查

項目	退休後最希望從事的休閒活動	
	次數	百分比 (%)
在家休閒	22	18.18
學才藝	17	14.05
當志工	27	22.31
四處旅遊	49	40.50
其他	6	4.96
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

## 二、目前及設想退休後最主要之經濟來源

調查受訪者目前經濟來源結果發現，最主要仍以「自己的工作或營業收入」人數最多，占 88.43%，其餘的種類比例則較偏低，目前仰賴「政府或社會救助」為最主要經濟來源的人數於本調查中並無出現（請參考表 4-5）。

而調查受訪者於退休後設想最主要的經濟來源，以「自己的退休金」占比例 55.37% 最高；其次為「自己的儲蓄、利息」占 23.97% 次高（請參考表 5-3）。仰賴「子女奉養」占 2.48% 與「配偶提供」占 1.65% 均低於「政府或社會救助」之 4.13% 比例。

上述調查結果可知台北市中年族群不論於現在或是未來，認為所需仰賴之經濟來源均源於自身，以目前而言，收入主要為自己的工作或營業所得；未來則依靠自己的退休金，其次是儲蓄與利息，再其次為自己的投資或租金，此與台北市中年族群教育水準高、個體經濟獨立性強有相對應關係。並與過去研究（王仕圖，1997：5；王心薇，2005：74）中認為老人有愈來愈依賴自己的現象，來自其他支持（特別是子女的提供）則有減少趨勢之看法相類似。尤其本研究結果發現，退休主要經濟來源由子女奉養與配偶提供之比例低於政府或社會救助，顯示現代化社會下，過往認為主要提供老年人經濟來源之家庭功能已非中年族群所期待，不過上述 3 者均非中年族群經濟來源的主要選擇，中年族群已有體認自己的老年生活費用將是「求人不如求己」、自給自足的心態。

表 4-5 受訪者目前與退休後設想最主要的經濟來源調查

項目 (複選題)	目前		退休後	
	次數	百分比 (%)	次數	百分比 (%)
自己的工作或營業收入	107	88.43		
自己的退休金			67	55.37
自己的儲蓄、利息	2	1.65	29	23.97
自己的投資或租金	3	2.48	13	10.74
子女奉養	1	0.83	3	2.48
配偶提供	6	4.96	2	1.65
政府或社會救助	0	0	5	4.13
其他	2	1.65	2	1.65
總計	121	100.00	121	100.00

資料來源：本研究調查

## 三、退休理財規劃

受訪者 121 人中有 56.2% 目前有作退休的理財規劃、約 43.8% 未作退休的理財規劃。再者，有 47.94% 認為以目前的理財方式或規劃，將足以維持年老的生活費用，而超過半數 (50.41%) 的受訪者則認為不足維持 (請參考表 4-6)。即使於前揭調查中發現多數的受訪者認為未來的生活費用主要必須仰賴自己，但仍有超過半數的受訪者認為自己的目前之理財方式或規劃不足於年老生活費用。受訪者認為未來生活費用足夠者，亦有較多比例為「有點足夠」，顯示中年族群對於未來年老生活的費用維持較缺乏信心。

表 4-6 受訪者目前理財方式或規劃能否足以維持年老生活費用

項目	目前的理財方式或規劃能否足以維持年老生活費	
	次數	百分比 (%)
非常足夠	9	7.44
有點足夠	49	40.50
有點不足夠	41	33.88
非常不夠	20	16.53
不知道/沒想過	2	1.65
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查



## 四、退休居住規劃

由於受訪者中以已婚狀況占較多數人口，調查認為退休後的最可能的居住方式（請參考表 4-7）以「只和配偶同住」最多，占 43.80%；其次為「和配偶、子女同住」，占 23.14%；再其次為「住在子女家附近」，占 14.88%。

當問及最理想的居住方式時，受訪者同樣以「只和配偶同住」最多，占 33.88%；其次為「和配偶、子女同住」，占 21.49%；再其次為「與好友同住或比鄰而居」，占 19.01%。此與內政部（2009）所作的老人狀況調查分析發現，55 歲以上之民眾認為年老時理想的居住方式主要希望「與子女同住」，其次為「僅與配偶或同居人同住」有較不一樣之看法，顯示居住於台北市的新世代銀髮族，對於年老後偏好的同居對象，似乎已由子女逐漸移轉至配偶身上。至於入住老人住宅方面，中年民眾實際（4.13%）與理想（5.79%）上考慮未來居住於老人住宅為首要選擇的比例仍較偏低。

在與子女的居住關係上，受訪者約有 3 分之 1 比例仍偏好於年老後與子女同住或住在附近，而國人以往普遍的養老方式「在子女家中輪流住」，於受訪者實際或是理想的狀況中則占非常低的比例，推測此與台北市民平均生育人數少，無法如過去傳統的大家庭般，即使子女分家後，仍有眾多的子女家中可供老人輪流居住照顧，且現今教育普及與社會觀念的變遷，個人不論於經濟或思考方面自主性強，即便台北市房價高昂，中年民眾仍傾向於住在子女家附近更勝於輪流住。

表 4-7 受訪者退休後最可能及最理想的居住方式調查

項目	退休後 最可能的居住方式		退休後 最理想的居住方式	
	次數	百分比 (%)	次數	百分比 (%)
只和配偶同住	53	43.80	41	33.88
和配偶、子女同住	28	23.14	26	21.49
住在子女家附近	18	14.88	18	14.88
在子女家中輪流住	2	1.65	1	0.83
入住老人住宅	5	4.13	7	5.79
獨居	9	7.44	5	4.13
與好友同住或比鄰而居	5	4.13	23	19.01
其他	1	0.83	0	0.00
總計	121	100.00	121	100.00

資料來源：本研究調查

比較值得注意的是，調查中年民眾退休後理想的居住方式，受訪者希望「與好友同住或比鄰而居」的比例近 5 分之 1，可見家庭對於個人年老時的居住安排影響力逐漸減少，其原因部分源自於前揭文獻探討所論述於單身、少子化的社會趨勢下，部分人口並無配偶或子女可供仰賴，且多數民眾的教育、經濟、思想獨立能力大幅提升，致使認為家庭不再是未來老年照護的唯一依歸，與朋友同住或比鄰而居、互相照顧也成為老年理想居住的願景，經本研究調查受訪者退休後居住方式之意願，結果發現約有 8 成 5 的中年民眾同意退休後與好友同住或住在附近相互照顧（請參考表 4-8）。

表 4-8 受訪者退休後與好友同住或住在附近之意願調查

項目	退休後入住老人住宅之意願	
	次數	百分比 (%)
非常同意	38	31.40
有點同意	67	55.37
有點不同意	13	10.74
非常不同意	0	0.00
沒意見	3	2.48
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

### 五、對老人住宅認知

我國民間企業所經營老人住宅，於 1992 年由太平洋建設首度推出以押租為型態的「奇岩居」開始萌芽。1993 年間，潤泰集團推出「潤福生活新象」，標榜五星級銀髮族社區，引起市場迴響。2004 年政府核定「促進民間參與老人住宅建設推動方案」，鼓勵民間參與建設老人住宅，惟此方案已於 2008 年 1 月 4 日停止試辦。綜觀老人住宅的發展歷程迄今已近 20 年。民眾對於老人住宅認知於本調查發現（請參考表 4-9），有 91.74% 之中年受訪者曾聽過老人住宅此一名詞，但對於國內老人住宅之樣態、服務內容與收費方式，僅 30.58% 之受訪者瞭解。本研究於問卷調查過程中，發現以老人住宅而言，受訪者瞭解其有別於一般老人養護機構，多數知悉長庚養生文化村可供年老時居住安養及其約略生活費用，對於實際的服務內容及確切的收費方式則無深入瞭解，調查結果約有 61.16% 自認不太瞭解老人住宅。

表 4-9 受訪者對老人住宅認知情形調查

項目	對老人住宅認知	
	次數	百分比 (%)
沒聽過	10	8.26
聽過但不瞭解	74	61.16
聽過且瞭解	37	30.58
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

## 六、入住老人住宅的意願

雖然老人住宅於中年族群的認知中，非多數人理想退休安養居所之首選。但調查入住老人住宅意願之結果發現（請參考表 4-10），受訪者中約有半數以上（54.54%）的中年人於退休後因應自身需求，將不排斥入住老人住宅安養天年。

表 4-10 受訪者於退休後入住老人住宅之意願調查

項目	退休後入住老人住宅之意願	
	次數	百分比 (%)
非常願意	13	10.74
有點願意	53	43.80
有點不願意	36	29.75
非常不願意	13	10.74
沒意見	6	4.96
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

影響受訪者考量入住的可能理由（請參考表 4-11）主要分別為老人住宅「有醫療照護設施及服務（71.07%）」、「有專為老人設計的設施（49.59%）」、「不想造成家人的負擔（46.28%）」、「有人可幫忙打理家務雜事（42.98%）」、「可以認識興趣相近的朋友（34.71%）」。綜上可知，台北市中年族群於內發性考量的入住因素是不想造成家人負擔與結交新朋友，此與本研究文獻探討中林靜湄（2001：104）所提到社會價值轉變造成代間同住意願差異，當同住多摩擦時，老人會依子女意願而分住，反映老人具有獨立性，追求更好的居住及家人關係品質，以及李瑞金、盧羿廷（2005：120-121）認為嬰兒潮世代透過不同居住型態或服務提供，結識年紀相近的朋友，拓展老年生活視野等文獻分析有類似的看法，未來的銀髮族將不傾向僅依賴家人而居住生活，

而是視自身需求而選擇適合的居所。另一方面，針對老人住宅需求考量，重視符合老人居家生活的設施功能性與醫療、家務照顧的服務性，亦為中年族群選擇老人住宅時的參考重點。

表 4-11 影響受訪者退休後願意入住老人住宅之理由

項目	願意入住老人住宅	
	次數	百分比 (%)
不想造成家人的負擔	56	46.28
與家人生活習慣不同，易生困擾	19	15.70
可將原來住的房子出租或給家人住	15	12.40
有醫療照護設施及服務	86	71.07
有人可幫忙打理家務雜事	52	42.98
可以認識興趣相近的朋友	42	34.71
有專為老人設計的設施	60	49.59
有才藝課程或旅遊活動可參與	32	26.45
家人或親友推薦	4	3.31
其他	2	1.65

資料來源：本研究調查（註：本題可複選）

經由前一章節針對老人居住需求及國內老人住宅產業觀察，歸結該產業無法熱絡的原因為「國人觀念保守」、「高昂入居費用」、「社會隔離、交通不便」等阻礙因素，而本研究調查結果亦有類似看法，不考慮於退休後住進老人住宅的中年人約有 40.49% 之比例，影響考量退休後不住入老人住宅的主要理由為（請參考表 4-12）「居住老人住宅費用高昂（66.12%）」、「不想離開熟悉的環境（38.02%）」、「自己已經有房子供年老時居住（31.40%）」、「生活單調，缺乏變化（27.27%）」等。其中值得注意的是，受訪者對於「子女要負起照顧的責任（14.88%）」與「怕被鄰居或親友嘲笑（11.57%）」兩項因素則呈現較低比例。調查結果證明國人對養育兒女的「養兒防老」價值觀念在台北市的中年世代間已漸趨衰微，故即使入住老人住宅也是因為不想造成家人負擔，希望可以有免除家務的自由或結交新朋友，反映中年族群獨立、自主性高，重視個人自由與輕鬆生活之外，期盼在老人住宅中認識志同道合的夥伴共度晚年，並不會認為被送至老人住宅而有失顏面，進而擔心遭受鄰居或親友嘲笑。

綜合上述不願意入住老人住宅的主要影響理由，於受訪者內發性而言，偏好在地老化仍為重要因素之一。此係因國內自有房屋率高，加上部分人口仍有傳統安土重遷的觀念，不願離開原本熟悉習慣的環境，於選擇未來年老

居所時，將不考慮老人住宅而傾向在地老化方式，調查結果與蕭志同等人（2010：222-223）分析國人較偏好在地老化態樣、莊孟翰（2005：151）認為目前養生村實際執行上困境係因其經營方式與「有土斯有財」的觀念相違背有類似之看法。至於外在老人住宅因素而言，多數受訪者主要認為居住其中費用高昂，與先前研究（邱慧寧，2002：76；龔文華，2004：65）中，高齡者普遍認為銀髮社區的價格不合理有類似看法。除此之外，有部分認為居住於老人住宅內生活單調、缺乏變化，令人望之卻步，還有受訪者於受訪過程中談到不考慮老人住宅原因是因為那裡幾乎都是老人、沒有活力，而且只能固定居住在一個地方，如果交通不便就讓人感覺不夠自由、了無生趣。由此可見老人住宅在居住費用之負擔、入居者與他人共處及休閒育樂部分缺乏相對競爭力，提出「顧客導向」的服務模式創新經營方式將有其需求。職是之故，經由上述調查結果，支持本研究主張老人住宅可努力的兩個方向，第一、中年族群之退休財務需儘早著手規劃，以年金保險結合老人住宅，提供分期給付、保障養老之商品將有其需求性；第二、中年族群退休後，工作時間將逐漸由生活、休閒時間所替代，如何使其能隨心所欲過自己嚮往的退休生活，跳脫老年人只能日復一日等待衰老、死亡過程的刻板印象，滿足個人異質性休閒需求即不容忽視。

表 4-12 影響受訪者退休後不願意入住老人住宅之理由

項目	不願意入住老人住宅	
	次數	百分比 (%)
生活單調，缺乏變化	33	27.27
居住老人住宅費用高昂	80	66.12
怕被鄰居或親友嘲笑	14	11.57
不想離開熟悉的環境	46	38.02
老人住宅地點遠、交通不便利	25	20.66
自己已經有房子供年老時居住	38	31.40
不喜歡和他人過團體生活	26	21.49
子女要負起照顧的責任	18	14.88
其他	2	1.65

資料來源：本研究調查（註：本題可複選）

## 參、台北市中年人對高齡者樂活住宅模式基礎架構之意向分析

### 一、高齡者樂活住宅模式基礎架構之未來趨勢

以潛在需求者立場調查高齡者樂活住宅是否將成為未來趨勢，結果發現

(請參考表 4-13) 受訪者 121 人中共有 88.43% 同意本研究設計之高齡者樂活住宅將成為未來養老安居的新趨勢之一，而僅有 7.44% 抱持不認同的想法；4.13% 則沒意見。顯示需求者呈現較樂觀的看法，畢竟在高齡化社會變遷下，商業高度競爭致使金融商品推陳出新、瞬息萬變，目前相關結合老年人食衣住行等各方面之產品已陸續在市面上推出，推估未來老人人口數迅速增加的情況下，適合老人所需要的居住安養服務也將會推陳出新。因此中年民眾多數認為本研究所提出之高齡者樂活住宅模式在未來也將成為老人安養趨勢之一。

表 4-13 受訪者認為高齡者樂活住宅模式基礎架構之未來趨勢

項目	高齡者樂活住宅模式將成為未來趨勢	
	次數	百分比 (%)
非常同意	35	28.93
有點同意	72	59.50
有點不同意	9	7.44
非常不同意	0	0.00
沒意見	5	4.13
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

## 二、高齡者樂活住宅模式基礎架構之市場接受度

另一方面，本研究調查潛在需求方結果發現(請參考表 4-14) 受訪者 121 人中共有 69.42% 能接受本研究設計之高齡者樂活住宅模式基礎架構，有 28.93% 不太能接受這樣的想法；1.65% 則沒意見，意即有多數比例的受訪者可以接受高齡者樂活住宅模式基礎架構。

表 4-14 受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構之接受程度

項目	對於高齡者樂活住宅模式的接受度	
	次數	百分比 (%)
非常能接受	25	20.66
有點能接受	59	48.76
有點不能接受	14	11.57
非常不能接受	21	17.36
沒意見	2	1.65
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

研究進一步調查不能及非常不能接受高齡者樂活住宅模式基礎架構的因素，將「目前收入不足以購買」、「保障已經足夠」、「不喜歡這樣的保險商品」

選項歸類為受訪者本身背景及偏好因素決定，而「不信任保險公司」為壽險公司形象及品牌的建立因素、「沒有稅賦優惠」則為高齡者樂活住宅模式基礎架構的誘因因素。調查結果發現不能接受本研究設計樂活住宅模式基礎架構的受訪者有 51.43% 係因為「目前收入不足以購買」。有 25.71% 的理由是因為「不喜歡這樣的保險商品」、「不信任保險公司」，比例最低的是「保障已經足夠（有住的地方與養老金）」，僅佔 8.57%（請參考表 4-15）。可見中年民眾不接受樂活住宅的因素有較大的比例在於考量自身因素中，擔心經濟無法負荷，遠勝於保障已經足夠的想法。

表 4-15 受訪者不接受高齡者樂活住宅模式基礎架構之因素

項目 (複選題)	不接受高齡者樂活住宅模式	
	次數	百分比 (%)
目前收入不足以購買	18	51.43
保障已經足夠（有住的地方與養老金）	3	8.57
不喜歡這樣的保險商品	9	25.71
不信任保險公司	9	25.71
沒有稅賦優惠	6	17.14

資料來源：本研究調查（註：本題可複選）

### 三、受訪者對於選擇高齡者樂活住宅模式基礎架構不同給付方式之看法

依本研究所建構之樂活住宅模式基礎架構調查受訪者於購買儲蓄型年金保單並繳納年金期滿後，傾向選擇何種方式。調查受訪者 121 人中，共有 39.67% 較偏好選擇「領取年金」，其次則分別為自由型（37.19%）、機構型樂活住宅（23.14%）（請參考表 4-16），以樂活住宅模式基礎架構中三種方式分別計算比例，可知目前有較多比例依舊傾向選擇領取年金方式。但若以領取年金與入住樂活住宅區分，則發現有 60.33% 受訪者將偏好選擇入住樂活住宅，由此可見以商業年金保險結合老年安居住所有其市場性。至於在樂活住宅的選擇上，之中選擇「自由型樂活住宅」多於選擇「機構型樂活住宅」之比例，研判此係因自由型樂活住宅有別於一般傳統機構型之老人住宅模式，並非僅能侷限一處居所終老，它能符合受訪者退休後嚮往四處旅遊、自在、多元生活的興趣。再者，機構型樂活住宅與市場上之老人住宅類似，較容易被競爭取代，故選擇入住自由型樂活住宅呈現較高之接受度。

表 4-16 受訪者對於選擇高齡者樂活住宅模式基礎架構不同給付方式之看法

項目	樂活住宅方式之傾向選擇	
	次數	百分比 (%)
領取年金	48	39.67
入住自由型樂活住宅	45	37.19
入住機構型樂活住宅	28	23.14
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

## 四、選擇以樂活住宅為養生方式的誘因

調查發現受訪者選擇以樂活住宅為養生方式的誘因主要以「樂活住宅具完善醫療服務」因素占 43.80% 比例最高；其次為「樂活住宅收費比其他老人住宅優惠」，占 28.93%；再依序為「當愈來愈多人已住進老人住宅時」，占 13.22%、「樂活住宅地點在現居地或子女居住地附近」占 11.57%，(請參考表 4-17)。此與受訪者選擇老人住宅之最主要促使與阻礙理由一致，可見中年民眾尤其重視老人與樂活住宅所提供醫療服務，與其價位收費是否合理並能負擔。至於選擇樂活住宅地點在現居地或子女居住地附近為誘因則呈現較低比例，此則與前揭調查影響受訪者退休後不願意入住老人住宅之次要理由為不想離開熟悉的環境、自己已經有房子供年老時居住等因素呈現不一致看法(請參考表 4-12)。顯示中年族群若考量入住單一據點式的老人住宅，仍偏好在宅老化傾向，當可自由選擇單一據點定居或多據點旅居之樂活住宅為養生方式者，則較在乎樂活住宅本身所提供之服務或優惠是否符合自身需求，甚於對原居地或子女居住地之眷念。因此以台北市未來銀髮族群而言，若樂活住宅所提供之服務或優惠相對足夠，則對於選擇老人住宅中因在地老化觀念的阻礙，似將有些許轉圜之處。

表 4-17 受訪者選擇以樂活住宅為養生方式的誘因

項目	樂活住宅為養生方式誘因	
	次數	百分比 (%)
樂活住宅收費比其他老人住宅優惠	35	28.93
當愈來愈多人已住進老人住宅時	16	13.22
樂活住宅地點在現居地或子女居住地附近	14	11.57
樂活住宅具完善醫療服務	53	43.80
其他	3	2.48
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查



## 五、對於高齡者樂活住宅之經濟負擔分析

依本研究所建構之樂活住宅模式基礎架構調查受訪者於購買儲蓄型年金保險並選擇樂活住宅為給付方式時，偏好何種費用負擔計算方式。調查結果(請參考表 4-18)顯示受訪者有多數比例共 77.69%較偏好選擇「由既有的權利金扣繳生活費」，其次才為選擇「另外繳納生活費，權利金可於退住樂活住宅後全額領回」，共 22.31%。

表 4-18 受訪者對於高齡者樂活住宅之費用負擔選擇方式

項目	樂活住宅費用負擔方式	
	次數	百分比 (%)
由既有的權利金扣繳生活費	94	77.69
另外繳納生活費，權利金可於退住樂活住宅後全額領回	27	22.31
其他	0	0.00
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

調查受訪者於購買儲蓄型年金保險並選擇樂活住宅為給付方式時，所願意支付最高權利金之意向。調查結果(請參考表 4-19)顯示受訪者中偏好選擇入住自由或機構型樂活住宅者，呈現較多數之比例選擇願意支付最高權利金為「100 萬以上未達 200 萬」其次為「200 萬以上未達 300 萬」。而選擇領取年金方式之受訪者所願意支付之權利金價格，則為「未達 100 萬」。

表 4-19 受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構願意支付最高權利金

項目	領取年金		入住自由型樂活住宅		入住機構型樂活住宅	
	次數	百分比 (%)	次數	百分比 (%)	次數	百分比 (%)
未達 100 萬	25	52.08	5	11.11	5	17.86
100 萬以上未達 200 萬	11	22.92	22	48.89	14	50.00
200 萬以上未達 300 萬	6	12.5	15	33.34	6	21.43
300 萬以上未達 400 萬	2	4.17	1	2.22	2	7.14
400 萬以上	4	8.33	2	4.44	1	3.57
總計	48	100.00	45	100.00	28	100.00

資料來源：本研究調查

調查受訪者於購買儲蓄型年金保險時，希望累積給付期間分析結果(請參

考表 4-20) 顯示受訪者中有多數比例共 37.19% 希望累積給付期間為「10 年以上未達 15 年」。其次為選擇「未達 10 年」，共 28.10%。

表 4-20 受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構希望累積給付期間分析

項目	希望累積給付期間分析	
	次數	百分比 (%)
未達 10 年	34	28.10
10 年以上未達 15 年	45	37.19
15 年以上未達 20 年	23	19.01
20 年以上	19	15.70
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

依本研究所建構之樂活住宅模式基礎架構調查受訪者於購買儲蓄型年金保險並選擇樂活住宅為給付方式時，每月所願意負擔的樂活住宅生活費額度〔包含餐食、水電費、管理費〕之意向。調查結果（請參考表 4-21）顯示受訪者中不論係偏好樂活住宅模式基礎架構之任何一種方式，均呈現較多數之比例願意每月支付生活費「1 萬以上未達 2 萬」金額，其次則為「2 萬以上未達 3 萬」。

表 4-21 受訪者對於高齡者樂活住宅每月願意支付生活費額度

項目	入住自由型樂活住宅		入住機構型樂活住宅	
	次數	百分比 (%)	次數	百分比 (%)
未達 1 萬	3	6.66	4	14.29
1 萬以上未達 2 萬	29	64.44	15	53.57
2 萬以上未達 3 萬	11	24.44	7	25
3 萬以上未達 4 萬	1	2.23	2	7.14
4 萬以上	1	2.23	0	0.00
總計	45	100.00	28	100.00

資料來源：本研究調查

過去有關老人住宅之研究（邱慧寧，2002：76；龔文華，2004：65）說明高齡者普遍認為銀髮社區的價格不合理，於入住方式中，可接受押/租金範圍皆偏低。而本研究之調查結果亦有類似看法，台北市中年民眾於入住樂活住宅之經濟負擔可接受之權利金與生活費屬於中低之價位，推估可能因為多數中年民眾正值需養家餬口之際，較難攢出多餘薪水投入老年經濟規劃。而一當退休後將失去工作所得之經濟來源，擔心往後錢不夠用不敢消費，加上隨著年紀增長，對於物質之慾望需求降低，因此對於樂活住宅權利金與年老時期的生活花

費傾向較保守之看法。

由於民眾普遍較接受由既有的權利金扣繳生活費及中低生活價位之樂活住宅，希望累積給付期間為 10 年以上未達 15 年，故後續設計樂活住宅模式將採取經濟策略—一般品質低價位的定價設計，並將此份儲蓄型年金保單權利金酌定為最低 100 萬、累積期間訂為 10 年以上未達 15 年。未來入住樂活住宅後的個人每月生活費訂為 1 萬以上未達 2 萬區間。

## 六、對於高齡者樂活住宅模式之客群分析

進一步分析受訪者之社經背景與樂活住宅模式基礎架構之選擇方式(請參考表 4-22)，發現以性別而言，男性選擇領取年金之比例最多、女性則是以選擇自由型樂活住宅的比例最多。以婚姻狀況而言，未婚者與喪偶者傾向選擇自由型樂活住宅比例較多、已婚與離婚者則有較多比例選擇領取年金。以子女人數而言，生育 1 位子女(含無生育子女)以下者以選擇自由型樂活住宅為最高比例，而生育 2 名以上子女者，則以領取年金為主。教育程度方面，國中畢業者傾向選擇領取年金或機構型樂活住宅、高中職畢業者傾向選擇領取年金，學歷專科/大學以及研究所以上畢業者，則傾向選擇自由型樂活住宅。以職業而言，農林漁牧業、技術工及相關工作人員、服務及相關工作人員有絕大多數比例傾向選擇領取年金，而軍公教人員、主管與專業人員則較偏好選擇自由型樂活住宅，尤其以軍公教人員之比例較多。以個人年所得而言，年收入未達 60 萬元與年收入 120 萬以上未達 180 萬之受訪者傾向選擇領取年金，而年收入 60 萬以上未達 120 萬元與年收入 180 萬以上者，偏好選擇自由型樂活住宅。

綜合上述分析結果，較有意願選擇領取年金之中年族群主要特質為男性、已婚與離婚者、生育 2 名以上子女、高中職畢業以下、農林漁牧業、技術工及相關工作人員、服務及相關工作人員、年收入未達 60 萬元與年收入 120 萬以上未達 180 萬者。至於選擇樂活住宅(尤其為自由型樂活住宅)，主要特質為女性、未婚者與喪偶者、生育 1 位子女(含無生育子女)以下、學歷專科/大學以及研究所以上、軍公教人員、主管與專業人員，年收入 60 萬以上未達 120 萬元與年收入 180 萬以上者。研究結果發現受訪者之子女數越少、教育程度越高之特質較傾向選擇樂活住宅為給付方式，與過去有關社會變遷因素(子女數、教育程度)影響入住老人住宅之研究(陳妙盡，1996:16、邱慧寧，2002:58)呈現相同看法。除此之外，婚姻關係中已婚、離婚者偏好選擇領取年金，其餘未婚或喪偶者皆偏好選擇樂活住宅居住，雖然婚姻因素的影響性較不明顯，但仍約略看出單身受訪者較已婚者偏好入住樂活住宅，顯示我國於高齡少子、單身化之趨勢將影響個人選擇年老時居住之型態，未來老人住宅仍舊有其

發展性，相關結合老人居住安養之商品，市場之需求面亦將隨著高齡化的速度快速增加。

表 4-22 受訪者之社經背景與選擇樂活住宅模式基礎架構給付方式之關連性

項目		領取年金		入住自由型樂活住宅		入住機構型樂活住宅		總計	
		次數	百分比(%)	次數	百分比(%)	次數	百分比(%)	次數	百分比(%)
性別	男性	24	44.45	18	33.33	12	22.22	54	100.00
	女性	24	35.82	27	40.30	16	23.88	67	100.00
婚姻狀況	未婚	2	16.67	5	41.67	5	41.67	12	100.00
	已婚	43	42.16	37	36.27	22	21.57	102	100.00
	離婚	3	60.00	1	20.00	1	20.00	5	100.00
	喪偶	0	0.00	2	100.00	0	0.00	2	100.00
子女人數	無子女	5	22.73	10	45.45	7	31.82	22	100.00
	1個	13	37.14	15	42.86	7	20.00	35	100.00
	2個	23	48.94	14	29.79	10	21.28	47	100.00
	3個	6	37.50	6	37.50	4	25.00	16	100.00
	4個(含)以上	1	100.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00
教育程度	國中	2	40.00	1	20.00	2	40.00	5	100.00
	高中職	14	70.00	4	20.00	2	10.00	20	100.00
	專科/大學	26	34.67	28	37.33	21	28.00	75	100.00
	研究所(含以上)	6	28.57	12	57.14	3	14.29	21	100.00
職業	農林漁牧業	3	100.00	0	0.00	0	0.00	3	100.00
	技術工及相關工作人員	11	57.89	4	21.05	4	21.05	19	100.00
	服務工作及相關工作人員	17	56.67	7	23.33	6	20.00	30	100.00
	軍公教人員	4	14.29	16	57.14	8	28.57	28	100.00
	行政主管、企業主管及經理人員	6	33.33	9	50.00	3	16.67	18	100.00
	專業人員(醫師、律師、會計師等)	2	22.22	4	44.44	3	33.33	9	100.00
	其他	2	40.00	2	40.00	1	20.00	5	100.00
	無職業	3	33.33	3	33.33	3	33.33	9	100.00

項目		領取年金		入住自由型樂活住宅		入住機構型樂活住宅		總計	
		次數	百分比(%)	次數	百分比(%)	次數	百分比(%)	次數	百分比(%)
個人年所得	未達 30 萬元	8	53.33	4	26.67	3	20.00	15	100.00
	30 萬以上未達 60 萬元	14	58.33	8	33.33	2	8.33	24	100.00
	60 萬以上未達 120 萬元	16	28.57	24	42.86	16	28.57	56	100.00
	120 萬以上未達 180 萬	9	45.00	5	25.00	6	30.00	20	100.00
	180 萬以上	1	16.67	4	66.67	1	16.67	6	100.00

資料來源：本研究調查

#### 七、對於壽險公司之功能與職責分析

調查未來若壽險公司推出結合樂活住宅的儲蓄型年金保險時，其職責與功能為何，調查結果（請參考表 4-23）顯示受訪者有多數比例共 76.03%認為壽險業首要需先作好與企業內部相關產業或異業結盟合作，其次是儲蓄型年金保險可選擇附加其他險種（如醫療險、意外險），提高保單附加價值（65.29%）。再其次才是清楚說明產品特色及消費者之權利及義務（46.28%）。可見中年族群關切的是若購買此份保險並選擇樂活住宅為給付模式，未來保險期滿欲入住時，相關的設施及服務配套是否到位，因為此份保險內容係牽涉未來年老的居住安養生活，各項環節皆相當重要，否則萬一其中一項服務脫鉤，將損及客戶的權益，也將使壽險公司與樂活住宅相關聯結的產業形象受到打擊。除了擔心權益受損之外，受訪者亦希望在這份保險之外，增加可選擇附加其他險種（如醫療險、意外險），除可提高保單附加價值之外，還可讓購買者一併作足其他重要規劃，例如醫療保險給付等等，讓下半輩子無後顧之憂。

表 4-23 受訪者對於壽險公司應有之功能與職責分析

項目	壽險公司應有之功能與職責	
	次數	百分比 (%)
壽險公司與企業內部相關產業或異業已結盟 (包含老人住宅、醫療業、旅遊業等)	92	76.03
清楚說明產品特色及消費者之權利及義務	56	46.28
儲蓄型年金保險可選擇附加其他險種(如醫療險、意外險),提高保單附加價值	79	65.29
其他	1	0.83

資料來源：本研究調查 (註：本題可複選)

#### 肆、台北市中年人對高齡者自由型樂活住宅設置面向之分析

##### 一、自由型樂活住宅主題生活及居所選擇偏好分析

依本研究所建構自由型樂活住宅為多樣的專題生活方式。調查結果(請參考表 4-24)顯示受訪者中有多數比例共 41.32%較偏好選擇「鄉居田園生活」。其次為選擇「山居休養」與「溫泉養生」生活,分別為 21.49%、18.18%。而,選擇「海岸親水」與「都會現代」生活則比例較低,僅有 9.09%。推斷海岸親水生活係偏向動態、年輕、刺激性的活動,不似其餘鄉居田園、山居休養、溫泉養生屬性偏向靜態,故較不受受訪者青睞。另「都會現代」生活比例亦偏低,顯示多數長期處於現代化都會叢林的中年民眾,期盼年老時卸下繁忙、緊張生活的重擔,離開便利性高但生活步調快速、人際關係疏離的都市,轉換至恬適、純樸的鄉居、山居環境,或是注重養生的溫泉居所,在與自然共居的時光中,舒緩身心的疲憊與壓力,追求親近自然、健康永續的樂活型態。

表 4-24 受訪者對於自由型樂活住宅之主題生活偏好選擇方式

項目	自由型樂活住宅主題生活偏好	
	次數	百分比 (%)
海岸親水生活	11	9.09
山居休養生活	26	21.49
鄉居田園生活	50	41.32
溫泉養生生活	22	18.18
都會現代生活	11	9.09
其他	1	0.83
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

在居住型態方面。調查結果（請參考表 4-25）顯示受訪者中有多數比例共較偏好選擇「休閒農場（45.45%）」。其次為選擇「渡假村（28.10%）」與「飯店（19.01%）」。一般而言，休閒農場與渡假村之腹地均較飯店寬廣，住民活動範圍可不需僅侷限於室內狹小的空間；此外，休閒農場園區內的自然生態又勝於渡假村的人工造景為多，予人舒適的感受，由此推知中年族群較喜愛與大自然親近的生活型態，尤其以休閒農場為主。最後，選擇「民宿（6.61%）」的比例則較偏低，顯示雖然民宿予人的印象是標榜人情味濃厚的住宿環境，但經營上則可能存在良莠不齊的現象，中年族群仍較偏好具有制度化管理之安養居所，以確保自身的居住品質。

表 4-25 受訪者對於自由型樂活住宅之居所偏好選擇型態

項目	自由型樂活住宅居所偏好	
	次數	百分比（%）
渡假村	34	28.10
飯店	23	19.01
民宿	8	6.61
休閒農場	55	45.45
其他	1	0.83
總計	121	100.00

資料來源：本研究調查

調查結果得知民眾較希望年老時居住於山居休養、鄉居田園、溫泉養生主題式的休閒農場或渡假村、飯店，主要仍偏好親近具有自然、養生資源的地理環境，勝於熱鬧的生活區位。因自由型樂活住宅的居住形式採多樣化的設計，後續樂活住宅模式將先以上述的型態為優先規劃考量。

## 二、自由型樂活住宅設置面向分析

由於本研究所設計之自由型樂活住宅不似機構型樂活住宅為單一據點式、僅提供老年人住宿，備有完善的無障礙設施及相關服務，自由型樂活住宅居住場所可能是休閒農場、渡假村、飯店等組合。故以下分析台北市中年人針對自由型樂活住宅中有關地點與環境、硬體空間設備、生活照顧、醫療服務、餐飲服務的看法，本研究採優先順位排序，將受訪者所選擇之順序轉變為加總分數，以平均數較低者來排序出優先序位，分析上述面向中各個因素間的優先性排序，以瞭解中年民眾對於自由型樂活住宅各面向之優先選擇，便於後續的樂活住宅模式規劃。

### （一）自由型樂活住宅地點與環境優先性分析

調查結果發現受訪者認為在自由型樂活住宅地點與環境中以「附近有專業醫療院所」為最重要之優先順序，其次為「附近休閒、旅遊景點豐富」，再其次為「附近可逛街或購物、生活機能充足」，最後則為「距離家人居住地地點遠近」(請參考表 4-26)。可見中年族群仍以自身健康維護、鄰近醫療院所為養老首選考量，其次因自由型樂活住宅本身即是強調具有可以旅居式的休閒安養住宅特色，故鄰近旅遊、休閒景點，方便從事休閒活動即為受訪者之次要考慮。後續設計自由型樂活住宅模式中地點及環境將以附近有專業醫療院所、休閒、旅遊景點豐富為優先考量重點。

表 4-26 自由型樂活住宅地點與環境優先性分析

排序	項目	附近休閒、旅遊 景點豐富	附近可逛街或購 物、生活機能充足	附近有專業醫 療院所	距離家人居住地 點遠近
1		37	20	37	27
2		25	33	40	23
3		28	40	26	27
4		31	28	18	44
	優先序位平均數	2.44	2.63	2.21	2.73
	優先性排序	2	3	1	4

資料來源：本研究調查

#### (二) 自由型樂活住宅生活照顧優先性分析

調查結果發現受訪者認為在自由型樂活住宅生活照顧中以「提供家事服務(住家清掃、衣物送洗等)」為最重要之優先順序，其次為「服務人員親切誠懇的態度、形塑有家的感覺」，再其次為「便利生活服務(信件包裹代寄代收、代叫計程車、設備修繕等)」，最後才為「專人生活服務(提供生活資訊、處理陳情意見)」(請參考表 4-27)。顯示中年族群認為樂活住宅於生活服務上最重要的是基本的家事清潔服務與服務人員親切的態度，後續設計自由型樂活住宅模式中生活服務方面將以提供家事服務與服務人員親切誠懇的態度、形塑有家的感覺為優先考量重點。



表 4-27 自由型樂活住宅生活照顧優先性分析

排序	項目	提供家事服務 (住家清掃、衣物送洗等)	便利生活服務(信件包裹代寄代收、代叫計程車、設備修繕等)	專人生活服務 (提供生活資訊、處理陳情意見)	服務人員親切誠懇的態度、形塑有家的感覺
1		51	14	7	49
2		35	26	26	34
3		20	41	38	22
4		15	40	50	16
	優先序位平均數	1.99	2.88	3.08	2.04
	優先性排序	1	3	4	2

資料來源：本研究調查

### (三) 自由型樂活住宅醫療服務優先性分析

對於受訪者較關注之醫療服務方面，調查結果發現受訪者認為在自由型樂活住宅醫療服務中以「定期醫護人員駐診」為最重要之優先順序，其次為「有 24 小時護理人員可提供健康諮詢」，再其次為「生命保全系統」，最後則為「當健康狀況不佳時的後續轉介醫療院所協助」(請參考表 4-28)。後續設計自由型樂活住宅模式中醫療服務方面將以定期醫護人員駐診、有 24 小時護理人員可提供健康諮詢為優先考量重點。

表 4-28 自由型樂活住宅醫療服務優先性分析

排序	項目	有 24 小時護理人員可提供健康諮詢	生命保全系統	定期醫護人員駐診	當健康狀況不佳時的後續轉介醫療院所協助
1		14	30	35	16
2		31	23	34	33
3		24	35	35	27
4		26	33	17	45
	倒序加權合計總分	2.29	2.59	2.28	2.83
	優先性排序	2	3	1	4

資料來源：本研究調查

### (四) 自由型樂活住宅餐飲服務優先性分析

調查結果發現受訪者認為在自由型樂活住宅餐飲服務中以「營養師規劃菜單、調配飲食」為最重要之優先順序，其次為「菜餚種類多樣化」，再其次為「可自己下廚料理」，最後則為「無法外出時有專人送餐到房」(請參考表 4-29)。可見中年族群較注重飲食的養生健康，與菜色的種類多樣化。後

續設計自由型樂活住宅模式中，餐飲服務方面將以營養師規劃菜單、調配飲食與菜餚種類多樣化為優先考量重點。

表 4-29 自由型樂活住宅餐飲服務優先性分析

項目 排序	營養師規劃菜單、調配飲食	菜餚種類多樣化	可自己下廚料理	無法外出時有專人送餐到房
1	66	22	20	12
2	22	66	25	9
3	17	25	34	45
4	16	8	42	55
倒序加權合計總分	1.86	2.16	2.81	3.18
優先性排序	1	2	3	4

資料來源：本研究調查



## 第五章 高齡者樂活住宅模式之建構

### 第一節 高齡者樂活住宅模式之概念分析

本章以前章節高齡者樂活住宅模式基礎架構為藍圖，並依據調查統計結果，將受訪者針對樂活住宅於各面向之要求與建議，建構高齡者樂活住宅模式具體規劃，模式內容包含其特色、服務內容、營運方式與團隊建立、商品市場與競爭分析、市場目標、行銷策略與相關之配合措施、權益保障面向研討。期結合本研究所提出因應未來高齡者居住安養之構想與供需雙方之看法、評估意見，化為具體之模式建構與完整之市場可行性分析，供消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單與未來壽險業從事樂活住宅規劃、行銷設計參考。

#### 壹、高齡者樂活住宅模式介紹

##### 一、模式願景

透過儲蓄型年金保險之財務規劃結合老人居住安養服務，讓國人可充分運用自己的資產養老，在退休後享受前半輩子辛苦耕耘的豐收，隨心所欲、自由地選擇安居之所及休閒生活，給自己一個具保障、好品質的退休樂活人生。

##### 二、模式特色

為讓一般大眾都能享有具保障、好品質的退休樂活人生，本模式著重自我實現的健康人生、親近自然的永續生活，有別於一般機構式老人住宅規劃，內容除提供市面上老人住宅之生活服務外，尚結合兩種設計概念，即「年金屋保單」及「機構型定居或自由型旅居生活」。

##### 五、服務內容

依據本模式所描繪之產品願景，分述設計概念中「年金屋保單」及「機構型定居或自由型旅居生活」之服務主軸。

###### (一) 儲蓄型年金屋保單

結合老人安居據點與儲蓄型年金保險，給付方式可多元化。要保人透過預繳保費方式，俟繳費期滿且年紀達 60 歲時，可領取滿期保險金，或轉為住進機構型定居或自由型旅居樂活住宅之費用，預先準備未來老年居住安養的花費。保險內容概要如下：

###### 1、險種

年金保險。

###### 2、保險期間

60 至 85 歲。

### 3、累積期間

至年金給付開始日（不少於 10 年）。

### 4、繳費方式

躉繳、年繳、半年繳、季繳、月繳。

### 5、給付內容

要保人透過預繳保費方式，俟繳費期滿且達 60 歲時，可領取滿期保險金，或轉為住進機構型定居或自由型旅居樂活住宅之費用。

#### (1) 年金給付

在保證期間內，公司於年金給付日給付年金至保證期間結束。在保證期間以後，被保險人於年金給付日仍生存時，公司於年金給付日給付年金至被保險人身故，契約效力即行終止。但年金給付週期為半年、季、月者，仍繼續給付至該保單年度末止，契約效力即行終止。

#### (2) 機構型定居樂活住宅

年滿 60 歲以上，且日常生活能自理、無精神疾病之長者。

#### (3) 自由型旅居樂活住宅

年滿 60 歲以上，且日常生活能自理、無精神疾病之長者。

### (二) 機構型定居或自由型旅居樂活住宅

#### 1、機構型定居樂活住宅

為一般機構式老人住宅、專用住宅社區型態供長者長期定居使用。本研究調查受訪者的費用支出意願，發現目前中年民眾普遍接受生活費中低價位的老人住宅，故建議壽險業者初期可與外部老人住宅市場中品牌大、知名度高、中等價位之老人住宅（例如長庚養生文化村）共同合作，藉由結合市面上已有經營經驗之老人住宅業者，可確保住戶入居機構型樂活住宅之居住品質，降低壽險公司自行開發之不確定性。

#### 2、自由型旅居樂活住宅

自由型旅居樂活住宅可隨個人喜好，提供多元化的居住選擇。型式有渡假村、旅館、休閒農場等作為高齡者長、短期居住之用。由於調查中年民眾較偏好山居休養生活、鄉居田園生活、溫泉養生生活主題式的渡假村、休閒農場，故建議由壽險公司就關係企業已有的休閒產業或與外部的休閒業者結盟合作，提供不同組合方式之安養據點供未來住民選擇。

#### (1) 設置地點與環境安排方面

根據台北市中年受訪者針對本研究所設計之樂活住宅模式基礎架構調查結果顯示：樂活住宅之地點與環境的需求順位首要以附近有專業

醫療院所，其次為附近休閒、旅遊景點豐富，代表新銀髮族非常重視醫療便利性與休閒旅遊的可及性。因此，綜合前述考量之下，初期樂活住宅地點評估選擇宜蘭地區的休閒農場、台北市北投區或新北市烏來區的溫泉渡假村、新北市三峡或九份地區的休閒農場或飯店為優先發展據點。前揭地區之地點位置皆鄰近台北地區或位處其中，醫療交通尚堪便利，休閒、旅遊景點則十分豐富。園區規劃方面，據點內可劃一區塊為樂活住宅專區，供住民生活起居使用，其餘之園區部分則可對外來遊客營運開放旅遊，讓高齡者不致有遺世孤獨之感；入居長者的親友也可以至樂活住宅園區探親兼遊憩、住宿、陪伴長輩，間接提高探望入居親人的次數。

#### (2) 生活照顧方面

為了讓入居者能夠有愉快舒適的養老生活，樂活住宅將依民眾針對生活照顧面向調查結果之偏好與需求提供基本日常家事服務（住家清掃、衣物送洗等），加強樂活住宅環境的清潔與衛生，以減輕入住者之家務負擔、給予良好之居住環境。再者，必須要求服務人員除具備優良素質之外，對待住民需以親切誠懇、有耐心、愛心、貼心的服務態度，傾聽住民的需要並適時加以改進，讓入住的高齡者不覺自己身處於生硬、冰冷的安養機構，在居家式的生活氛圍中有溫暖的感受。

#### (3) 醫療照顧方面

台北市中年受訪者多數認為在高齡者樂活住宅醫療服務中以定期醫護人員駐診為最重要之優先順序。故樂活住宅醫療服務方面將與鄰近醫療院所合作，排定醫護人員定期駐診，並搭配遠距照護科技方式提供全方位的照護。對於人數、規模達一定比例之樂活住宅，則配有 24 小時護理人員，適時提供高齡人口於醫療上的初步協助與諮詢，為住民的健康把關。

#### (4) 餐飲服務方面

台北市中年受訪者針對餐飲服務面向多偏好營養師規劃菜單、調配飲食與菜餚種類多樣化，故將以此為餐飲服務之優先規劃，依據住民個別之身體狀況與需求，由營養師為其規劃營養均衡、健康養生的餐食安排，並注重餐飲的衛生安全與菜餚的變化性，以迎合住民的口味。

#### (5) 休閒活動方面

考量高齡者從事休閒活動不僅維持身體機能的健康、減緩退化，或打發空閒的時間等，並可增加結交朋友的機會，豐富生活之餘也可減少孤獨感，對老人減緩生、心理衰退有所助益，這與樂活住宅為追求健康

養生之意旨不謀而合。經由調查發現受訪者偏好退休後從事四處旅遊、擔任志工之休閒活動，故將以此為目標，將樂活住宅與附近的景點作連結，提供詳細的旅遊資訊，供入居長者前往遊憩。並且，在自由型樂活住宅中，配合不同園區據點作特色性的休閒規劃，讓住民除可與一般遊客共同參與園區規劃的活動，並可在其中發展自己的嗜好，使其生活更加充實。此外本模式參酌壽險業從業人員建議，結合樂活住宅本身或與外部社區舉辦一些社團、活動，例如義賣活動、歌唱比賽、才藝傳承等，適當的交誼除促進住民的情感交流之外，亦增加高齡者與外界社會聯繫與接觸的機會。

#### (6) 交通方面

有專屬接駁交通車定時定線行駛至市區，亦有醫療專車行駛特約醫院，以便利住戶定期就醫之需求。

#### 3、樂活住宅付費方式

根據台北市中年受訪者針對樂活住宅付費傾向之調查結果，未來的銀髮族世代較能接受由既有的權利金部分扣繳生活費的付費方式。因此，將配合住民之需求採由既有的權利金部分扣繳生活費付費方式。入住樂活住宅的生活費用規劃以每月 1-2 萬區間之價位。

### 貳、營運方式與團隊建立

回顧日本協榮年金屋之失敗經驗與訪談壽險從業人員之建議，可得知當保險公司自身承辦年金屋時，難以估算的風險太多，可能本身同時須經營子公司管理老人之家，因非本業而難以滿足保戶的真正需求或達到應有品質，一旦經營出現問題又將可能會彼此牽連受到不良影響。目前國人壽險投保率已近 7 成<sup>5-1</sup>，市場高度開發且競爭白熱化，考量業者若僅依靠自身的資源及能力實不足以應對，故因應高齡化時勢結合其他產業及服務，共同開拓銀髮市場實有必需。由於壽險公司並無從事老人住宅服務產業的權限及經驗，依壽險從業人員之看法，認為未來即使法令許可讓壽險業成為經營者，此創新商品的風險仍舊過大，一旦失敗有可能毀壞公司的商譽，同時致使個人之投資規劃遭受鉅大損失。因此，本研究為加速樂活住宅模式創新服務的進入，降低相關營運風險，針對歸屬於金控公司之壽險業，營運方式建議可採用「共同行銷<sup>5-2</sup>」概念，利用整合其他子公司既有資源共同行銷，以降低成

<sup>5-1</sup> 據壽險公會統計，截至 2011 年 12 月底為止，國人總計有 16,23 萬 5 千人投保人壽保險，對應人口總數 23,225 千人，投保率高達 69.9 % (轉引自蕃薯藤新聞網站：<http://n.yam.com/taiwanhot/society/201202/20120217484991.html>，取用日期：2012 年 4 月 4 日)。

<sup>5-2</sup> 依金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法第 2 條規定：「共同行銷，指同一金融控股公司之子公司，在其營業場所辦理銀行、證券、期貨及保險等同一金融控股公司之子公司之一定範圍之業務。」

本提升收益。

若金控公司之壽險業無相關資源及非隸屬金控之壽險業而言，企業合作的方式有許多種，如併購、合資與契約協定等，營運方式建議可採取策略聯盟<sup>5-3</sup>方式。考量策略聯盟在管理的自主性方面有較低的成本，而且還能因此整合資源、並帶給企業更多的組織彈性（因原公司並沒有改變，沒有合併成立新的公司，所以當成員間有不滿意或甚至發生衝突時，合作結束後即可以解散聯盟，而不會有解散公司所帶來的問題；相對的，如果成員間合作成功，策略聯盟將可為企業帶來極大的效益）（黃純文，2010：37、黃健豪，2006：2）。由於策略聯盟可以多種模式出現，營運方式可採用「策略聯盟－異業互補合作」方式，亦即以不同領域的企業，透過夥伴間的專長整合，善用他企業的技術能力、通路資源，引進新技術、拓展行銷通路，利用互補性來分散彼此風險與降低成本，達到經營模式的創新，進而加速樂活住宅創新服務進入市場（方至民、鍾憲瑞，2006：260）。有關高齡者樂活住宅營運方式如圖 5-1 所示：



<sup>5-3</sup>策略聯盟是指企業之間的合作協議，它是一種介於市場與組織之間的混合性安排，在策略聯盟中，兩個以上的廠商夥伴之間透過緊密、長期、互惠的協定關係，共享資源、知識和能力，以強化每一位夥伴的競爭地位，達成其個別或共同的目標（方至民、鍾憲瑞，2006：260）。

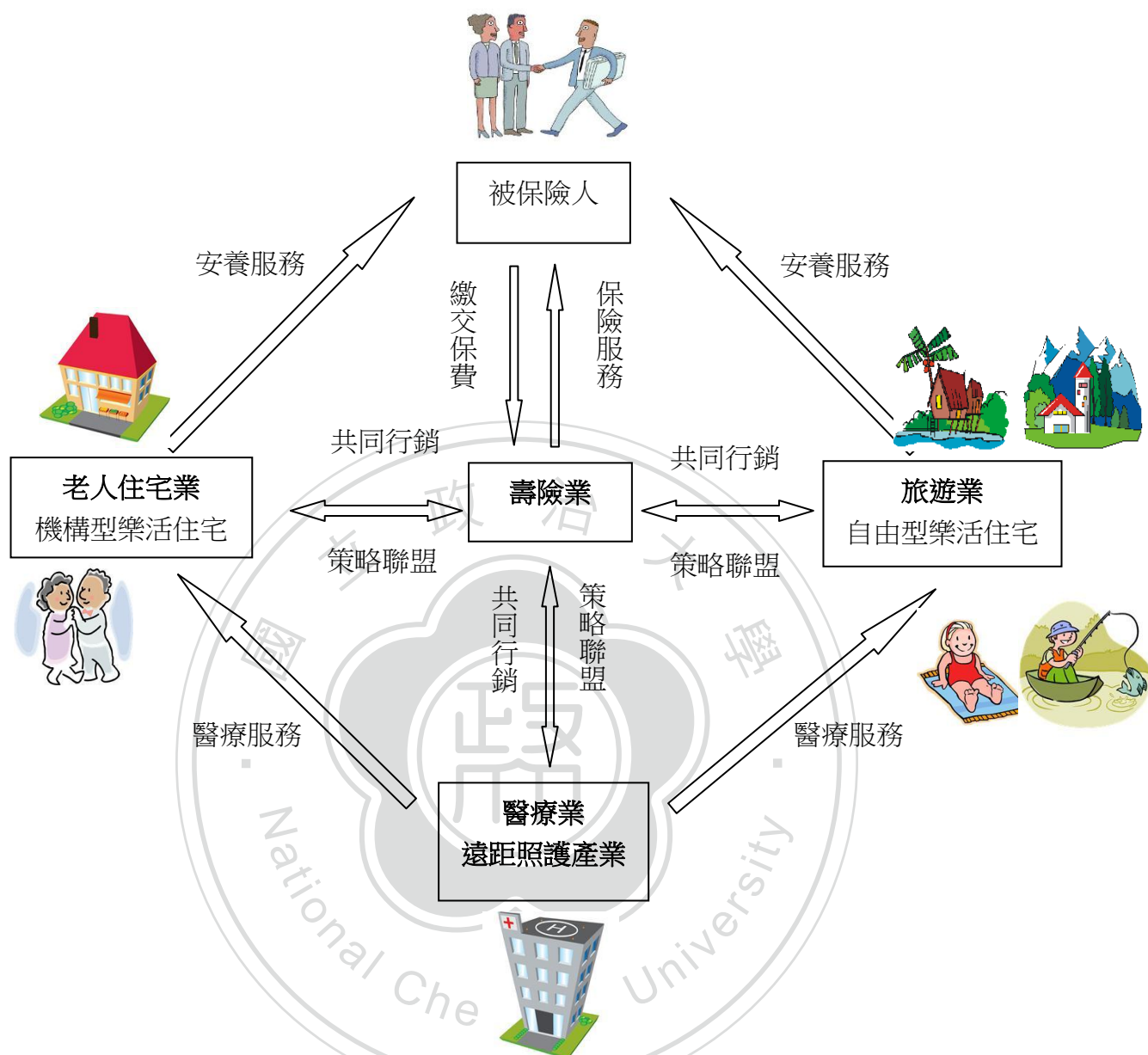


圖 5-1 高齡者樂活住宅營運方式圖

資料來源：本研究整理

由圖 5-1 所示，高齡者樂活住宅方式係結合保險理財、安居養生、醫療服務、休閒娛樂之複合型產業服務，並以壽險業者為主要的起始窗口。其中，機構型樂活住宅結合一般的老人住宅產業；自由型樂活住宅則以現有渡假村、休閒農場改裝或新建方式為主，係結合旅遊業；老人的身心照護則是結合醫療業與遠距照護科技。故高齡者樂活住宅團隊建立係以壽險業者為主軸，為增加本身的競爭優勢，利用共同行銷或策略聯盟方式連結老人住宅、醫療、旅遊、遠距照護科技產業，結合彼此間特有的資源，以長期與短期的合作之配合，開創新的經營模式及產品線，擴大經營效益。



## 參、市場與競爭分析

本模式於市場與競爭力分析主要是以壽險業為主軸，結合前述相關產業組成工作團隊，共同行銷或策略聯盟執行高齡者樂活住宅運作時，壽險業內部之優、劣勢，以及外部環境的機會與威脅，並進行 SWOT 及 TOWS 策略矩陣分析<sup>5-4</sup>，而藉由前揭章節對於老人住宅產業市場分析及受訪者調查結果彙整，可以增進明瞭當規劃高齡者樂活住宅模式時壽險業本身的優、劣勢，並注意外在環境之有利機會與可能威脅，如此一來，將可使壽險業在掌握大環境趨勢變化及基礎條件下，提出因應的市場策略，一方面可強化本模式之競爭優勢，另一方面可提供更適合民眾需求的保單規劃、行銷予消費者參考，不致使樂活住宅服務模式與消費者需求產生悖離現象。故此，本模式之市場與競爭力分析如下：

### 一、優勢 (Strengths)

- (一) 本模式兼具養老及保障功能，除可免除個人一次給付老人住宅權利金所可能遭遇的風險，亦可以滿足其不同養老、居住需求的多重選擇，相對具競爭力。
- (二) 本模式屬創新商品開發，因具話題性，行銷時可連帶銷售其他險種，提升其銷售率。
- (三) 因壽險業建立有完善的客戶資料庫，於合法使用的情況下，可知悉保戶之家庭、健康、財富管理基本資料，便於篩選符合條件的潛在需求顧客。
- (四) 壽險業可透過與銀行合作，有效整合客戶資源，或進入百貨、超商、賣場擺設店頭行銷，擴大通路。

### 二、劣勢 (Weaknesses)

- (一) 因應新商品推出，壽險行銷人員之教育訓練成本、及擴增業務量所需支付佣金將增加。
- (二) 由於壽險業無承作年金屋的經驗，此年金保險商品費率精算、與異業合作風險等將增加。
- (三) 國人死亡率降低、高齡化影響下，商業年金保險商品價格將越來越高，減少民眾購買意願。

### 三、機會 (Opportunities)

<sup>5-4</sup> 在進行 SWOT 分析後，Wehrich 在 1982 年提出將組織內部的優、劣勢與外部環境的機會、威脅以矩陣(matrix)的方式呈現，並運用策略配對的方法來擬訂因應策略。學者 Wehrich 所提出的 TOWS 矩陣策略配對(matching)方法包括：SO 策略表示使用優勢並利用機會，即「maxi-maxi」原則；WO 策略表示克服劣勢並利用機會，即為「mini-maxi」原則；ST 策略表示使用優勢且避免威脅，即為「maxi-mini」原則；WT 表示減少劣勢並避免威脅，即為「mini-mini」原則（林進修，2007：19）。

- (一) 我國邁入高齡少子化社會，在社會變遷下，教育程度、所得能力高者，傾向不與子女同住，老人住宅需求量上升。
- (二) 週休二日實施後，國內旅遊渡假人數增多、近年提倡健康養生的樂活風氣盛行，單一制式化的老人住宅生活無法滿足高齡者需要。
- (三) 現行勞退制度之下，退休所得替代率偏低，商業年金保險商品具商機。
- (四) 策略聯盟的經營促進相關保險商品、銷售通路、服務人員整合運用。

#### 四、威脅 (Threats)

- (一) 仍有許多老年人傾向在宅老化，並希望與子女同住，老人住宅市場成長慢。
- (二) 其他老人住宅產業排擠效果。
- (三) 國人負擔生活費用能力降低，難以規劃退休生活。
- (四) 渡假村、休閒農場於旺季時一房難求，旅遊業者在營利考量之下，未必都能配合。

經由統合整理高齡者樂活住宅模式之 SWOT 分析後，本研究進而擬定相關因應策略如下：

#### 一、使用優勢並利用機會策略 (SO)

- (一) 靈活運用通路管理能力，建構多元化之行銷策略

由於壽險業者具備完善客戶資料庫，且行銷通路涵蓋保險業務員、銀行理專、保險經紀人、網路行銷、電話行銷等等。壽險公司可利用金控內關係企業（如銀行、旅行社、醫院）的資源共同行銷及支援或以策略聯盟方式整合資源。相較於其他老人住宅，壽險業的行銷通路較廣。可依此優勢發展多元的行銷手段。

近年來，銀行保險成為消費者購買保險商品的重要管道之一，不論是保險、銀行合組金控公司或是雙方以策略聯盟型態呈現，由於皆可透過交叉分析、共同行銷的方式擴大客戶與業務基礎<sup>5-5</sup>；一方面，銀行可利用保險公司的大量客戶為其擴展金融商品的基礎；另一方面保險業者亦可銷售銀行客戶保險商品，擴大現有客戶群。

- (二) 研發具有加值化、差異化之退休養老與醫療照護需求之新商品，吸引新客群

由於勞工退休金新制的實施，讓大眾體認未來退休後所得替代率偏低，引發相關退休商品的商機。壽險業者可由本身或結合樂活住宅相關產業，研

<sup>5-5</sup>轉引自財團法人保險事業發展中心網站中保險專業研究專欄文章「保險業務員是保險公司銷售保險商品的唯一通路嗎？」，  
[https://fsr.tii.org.tw/iiroc/fcontent/research/research03\\_01.asp?A3b\\_sn=109](https://fsr.tii.org.tw/iiroc/fcontent/research/research03_01.asp?A3b_sn=109)，取用日期：2012年4月30日。

發具差異性的商品，增加商品服務價值，達成服務多元化。例如可讓保戶於此樂活住宅年金保險之下，附加購買兼顧醫療保障或意外理賠保險，透過完整的財務規劃，協助客戶將退休後的最重要的健康醫療、經濟、居住問題，一次做足規劃。

### (三) 啟動財富管理業務，建立客戶資金回流機制

壽險業有龐大的客戶資料庫，可便於篩選需求對象外，亦可結合銀行業為客戶量身規劃個人財富管理，提供全方位的商品行銷、理財規劃諮詢服務。業務人員亦可在與客戶聯繫情感、拜訪客戶的過程中，瞭解他們真正想要的需求內容，透過加強服務的機會，進而引進壽險新契約。

## 二、克服劣勢並利用機會策略 (WO)

### (一) 強化員工專業能力與調整激勵制度

由於壽險公司並無推展年金屋之經驗，有關樂活住宅模式之年金保險費率設計與產品規劃均需要專業的人才與菁英團隊，而後端年金保險商品之行銷更有賴專業的壽險顧問。因此，除了須強化員工專業能力，亦要同時調整員工的激勵制度（如晉升制度公開公正、競賽獎勵、出國旅遊等），未來隨著相關的教育與佣金成本增加，也必須汰換不適任之員工，使公司內部的成員素質精良，提供客戶最高品質的金融服務，讓公司的投資有所回報。

### (二) 策略聯盟相互合作，增強競爭力、降低經營風險

對於壽險業者而言，藉由與樂活住宅相關產業的共同合作，促進商品、通路、人員整合運用，以降低成本、汲取彼此經驗、分散經營風險，係可彌補壽險公司經驗不足之劣勢，但異業結盟必然會有合作上的風險，故壽險業與聯盟對象間需建立共同宏觀與長期合作的意願，在合作期間除靠契約規範權利義務及責任歸屬之外，亦需要彼此的信任及承諾做營運配合。

## 三、使用優勢且避免威脅策略 (ST)

### (一) 先以數個具指標性之樂活住宅據點推廣，降低不確定性因素

以自由型樂活住宅而言，為減少外在威脅中，保戶對於老人住宅之需求降低及旅遊業於旺季配合困難之阻礙因素，建議壽險業可先挑選數個具指標性之樂活住宅據點，並提供完善的設施、服務以供保戶選擇。如此一來，可避免住民分散於過多據點，提高業者經營成本並增加不確定性因素。當住民量體大時，可以制價並要求旅遊業提供折扣。同時，具指標與特色性之樂活住宅據點將吸引保戶選擇入住，一旦住得有口碑，則會吸引更多潛在需求者購買此份年金保險。

### (二) 發展以顧客為導向之行銷組合，規劃多元彈性的組合或短期渡假之方案行

銷，以提升客戶成交率

壽險業者可將夫妻、朋友甚至兄弟姐妹列為年金保險銷售組合並提供優惠方案，鼓勵中年民眾與家人、摯友選擇於樂活住宅中共渡銀髮晚年，增加銷售業績。其次，本研究針對供需雙方對樂活住宅模式的看法調查，結果發現壽險從業人員認為國人負擔生活費用能力逐漸降低，難以規劃退休生活，更遑論退休樂活；需求者方面，進一步對於無法接受本研究所設計樂活住宅模式架構的民眾調查發現，有 5 成受訪者係因為目前收入不足以購買的因素，由此判斷需求者並非不滿意此年金商品設計，而是自認收入不足支付而無法購買。再者，國人對於年老生活的規劃安排中，多數仍有在宅老化之傾向。因此，若外在環境威脅致使樂活住宅年金保險銷售不佳者，對於也想悠閒度假生活但經濟無法負擔，或是較偏好在宅老化養老模式的民眾，可規劃短期度假的方案供其參考選擇。

#### 四、減少劣勢並避免威脅策略 (WT)

資訊系統於金融保險業為不可或缺的重要基礎設備。依據研究顯示，企業和資訊系統規劃的整合程度，對於企業運用資訊科技獲得的效益，具有明顯的正向關係 (柯美梅，2006：ii、2)。為因應外在環境威脅，壽險業者首要必須先改善自身劣勢因素，並提升組織的競爭力，以爭取在同業間的競爭優勢。故此，在內、外情勢皆不看好的狀況下，壽險業可提昇資訊系統，對外藉由整合資料，滿足客戶即時資訊需要，落實客戶關係管理。對內提高相關諸如經營管理、業務資訊、風險控管與稽核作業的自動化程度，提升經營效能。

表 5- 1 高齡者樂活住宅模式 SWOT 分析及及 TOWS 策略矩陣建議表

定位及策略建議		壽險業內部環境	
		優勢 (S)	劣勢 (W)
		1. 兼具養老及保障功能，提供多重選擇，具競爭力。 2. 創新商品開發，具話題性，可連帶提升其他險種銷售率 3. 完善的客戶資料庫，便於篩選需求對象。 4. 可與銀行合作，或進入百貨、超商、賣場行銷，擴大通路。	1. 壽險業服務人員之教育訓練成本及擴增業務量所需支付佣金將增加。 2. 無相關的經營經驗，增加經營的風險與成本。 3. 高齡化影響下，商業年金商品價格越來越高。
壽險業外部環境	機會(O) 1. 高齡少子化及社會變遷下，老人住宅需求量上升。 2. 國內休閒渡假人數增多。健康養生的樂活風氣盛行。單一制式的老人住宅生活無法滿足高齡者需要。 3. 勞退制度下，所得替代率低，商業年金保險商品具商機。 4. 策略聯盟的經營促進商品、通路、人員整合運用。	結合優勢與機會 (SO) 策略 1. 靈活運用通路管理能力，建構多元化之行銷策略。 2. 研發具有加值化、差異化之退休養老與醫療照護需求之新商品，吸引新客群。 3. 啟動財富管理業務，建立客戶資金回流機制。	改善劣勢掌握機會 (WO) 策略 1. 強化員工專業能力與調整激勵制度。 2. 策略聯盟相互合作，增強競爭力、降低經營風險。
	威脅(T) 1. 仍有許多老年人傾向在宅老化，老人住宅市場成長慢。 2. 其他老人住宅產業排擠效果。 3. 國人負擔生活費用能力降低，難以規劃退休生活。 4. 渡假村、休閒農場於旺季時一房難求，旅遊業者在營利考量之下，未必都能配合。	發揮優勢避免威脅 (ST) 策略 1. 先以數個具指標性之樂活住宅據點推廣，降低不確定性因素。 2. 發展以顧客為導向之行銷組合，規劃多元彈性的組合或短期渡假之方案行銷，以提升客戶成交率	改善劣勢避免威脅 (WT) 策略 1. 提昇資訊系統，對外滿足客戶即時資訊需求；對內提高經營管理、業務資訊、風險控管與稽核作業的自動化程度。

資料來源：本研究整理

## 肆、目標市場

本研究藉由調查台北市中年人對樂活住宅之意向分析，發現中年族群目前仍較偏好選擇樂活住宅模式中領取年金方式，其次為選擇入住自由型樂活住宅。故未來當壽險業者推出具樂活住宅模式概念之儲蓄型年金保單時，後續連結之服務可先著重在年金或自由型樂活住宅之提供，較受潛在需求者之青睞。再者，依台北市中年人社經背景與偏好選擇樂活住宅模式之資料交叉分析顯示，受訪者中較有意願選擇領取年金方式之主要特質為男性、已婚與離婚者、生育2名以上子女、高中職畢業以下、農林漁牧業、技術工及相關工作人員、服務及相關工作人員、年收入未達60萬元與年收入120萬元以上未達180萬元者。至於選擇樂活住宅（尤其為自由型樂活住宅），主要特質為女性、未婚者與喪偶者、生育1位子女（含無生育子女）以下、學歷專科/大學以及研究所以上、軍公教人員、主管與專業人員，年收入60萬元以上未達120萬元與年收入180萬元以上者。顯見不同背景與特質之中年民眾，對於未來的養老規劃與需求亦不一致。由於樂活住宅模式為一創新服務商品與概念，上述不同市場族群將可作為壽險業者於規劃此類年金保單時可鎖定之市場開發對象。

## 伍、行銷策略

一、以保險業務員、經紀人為○○人壽高齡者樂活住宅年金保險主要通路，並輔以新興之保險通路推廣

經調查受訪者中仍有絕大多數係藉由傳統保險通路，即保險業務員與保險經紀人管道購買人身保險。由於高齡者樂活住宅年金保險係屬創新商品開發，內容涉及購買者需繳付的金額、方式，若選擇以樂活住宅給付者，未來將牽涉高齡者安養居住方式、醫療與生活服務等息息相關之重要面向，供給者應有責任與義務向潛在購買者作詳細與清楚之說明。此外，許多保險業務員與經紀人平時即會和保戶聯繫情感、瞭解保戶之家庭、經濟狀況與需求，故建議高齡者樂活住宅年金保險主要通路主要先以保險業務員、保險經紀人為主，先輔以廣告、網路、電話等方式提高商品知名度，多元化的管道讓消費者接觸保險的機會增加許多，再透過專業、懂樂活住宅商品的人員為客戶進行詳細解說，依客戶狀況作貼近其需求之財務、安養規劃，可讓客戶真正獲得其所需，以減少日後的消費糾紛。

二、以未來理想生活結合儲蓄投資概念吸引消費者購買

經由調查台北市中年人經濟規劃，發現目前約有5成2的受訪者已開始著手進行將來退休理財的規劃，有5成4的受訪者認為目前的理財方式或規劃將

不足以供未來年老所需。而較多數中年受訪者對於退休後最想要與最可能的居住方式均為只和配偶同住，有不少受訪者希望能與好友同住或比鄰而居。因此，行銷時可先針對顧客理想居住方式勾勒遠景及實際上可以達成目標的方式。如同壽險業受訪者建議，在行銷方面，可以先告訴消費者一個規劃未來的想像空間（例如詢問潛在需求者是否曾聽過老人住宅或休閒農場、渡假村等等，有無考慮在此居住環境安養晚年，由於入居在此的權利金高昂，若購買結合樂活住宅模式概念之儲蓄型年金保單，只要固定累積一筆小錢，未來就可以享受舒適退休生活或是領取年金），以投資未來理想安居的概念吸引民眾正視自身的年老生活歸屬，為自己的銀髮生活提早籌畫。

### 三、鼓勵退休同事、好友自組成員同住樂活住宅，彼此互相照應

調查中年族群未來退休後的居住狀況，發現最高比例希望與配偶同住，實際上最有可能的狀況亦是如此。而調查受訪者退休後與朋友同住或住在附近的看法，結果顯示約有 8 成 5 的民眾可以接受老年時與好朋友同住或成為鄰居，而近 2 成的民眾則認為上述的老年居住型態是最理想的。故高齡者樂活住宅年金保險可將夫妻、朋友甚至兄弟姐妹列為銷售組合並提供優惠方案，鼓勵中年民眾與家人、摯友，成群結伴於樂活住宅中共渡銀髮生活，彼此互相照應。

### 四、物超所值的包裝

有壽險從業人員認為，消費者喜歡把選擇權利放在自己身上。除非壽險公司給予很好的條件，才會促使保戶選擇以樂活住宅為給付方式。亦有受訪者認為，若市面上推出此年金商品，壽險業需作足配套措施，最好是變化性、靈活度高，例如未來搭配的樂活住宅住宿或是相關消費可以有較大的折扣或是優惠、在國內住膩了還可以移居到海外渡假等等，將會是吸引消費者購買此年金商品的因素，畢竟所花費的住宿或旅遊費用都一樣，年金期滿後消費者寧可選擇領回年金，將有更大的彈性運用空間。而對於中年民眾所作調查結果發現，選擇以樂活住宅為養生方式的誘因主要以「樂活住宅具完善醫療服務」因素、其次為「樂活住宅收費比其他老人住宅優惠」，可見中年民眾較重視的是樂活住宅所提供醫療面向，與其價位收費是否合理並能負擔。未來樂活住宅設計的主軸建議結合完善的醫療服務，除有定期醫護人員駐診外，搭配遠距照護科技方式提供全方位的醫療服務。收費則採取合理的價格策略，若能比市場上其他老人住宅優惠，讓入居者有物超所值的感覺，相信將吸引更多中年族群。最後，上述關於樂活住宅的設計亦需要加以良好包裝後行銷，才能提昇廣告效益，吸引潛在消費者的目光。

## 第二節 高齡者樂活住宅模式之配合措施

經本研究調查台北市中年民眾於考量入住老人住宅理由發現，影響受訪者願意入住的可能因素（請參考表 4-11）主要分別為老人住宅「有醫療照護設施及服務（71.07%）」、「有專為老人設計的設施（49.59%）」、「有人可幫忙打理事務雜事（42.98%）」，可見市場上之潛在需求者對老人住宅所提供服務之偏好，在於重視符合老人居家生活的設施功能性與醫療、家務照顧的服務性。進一步調查受訪者願選擇以樂活住宅為養生方式的誘因（請參考表 4-14），調查發現受訪者主要以「樂活住宅具完善醫療服務」因素占 43.80% 比例最高，其次才為「樂活住宅收費比其他老人住宅優惠」，占 28.93%。由此可知，醫療服務將為未來中年族群選擇樂活住宅時最重要的評估方向，而樂活住宅中所提供高齡者使用之硬體設施、家務照顧之服務，也是樂活住宅所必須納入規劃的重點項目。接下來將以高齡者樂活住宅之硬體設施規劃、生活與醫療服務面向作為樂活住宅配合措施之建議。

### 壹、高齡者樂活住宅之硬體設施規劃方面

樂活住宅涵蓋自由型及機構型模式的樂活據點，依『建築技術規則建築設計施工編第 16 章老人住宅專章』中第 295 條規定，老人住宅之服務空間，包括居室服務（居住單元之浴室、廁所、廚房）、共用服務（建築物門廳、走廊、樓梯間、升降機間、梯廳、共用浴室、廁所及廚房）、公共服務空間（公共餐廳、公共廚房、交誼室、服務管理室）。

另依『老人福利法施行細則』第 8 條稱本法第 33 條第 1 項所定適合老人安居之住宅，其設計應符合提供老人寧靜、安全、舒適、衛生、通風採光良好之環境與完善設備及設施；建築物之設計、構造與設備及設施，應符合建築法及其有關法令規定，並應具無障礙環境；消防安全設備、防火管理、防焰物品等消防安全事項，應符合消防法及其有關法令規定。

其他諸如『老人住宅基本設施及設備規劃設計規範』對於老人住宅居住單元與居室服務空間規劃、設備及設施設置均要求寧靜、安全、衛生、通風採光良好之環境為原則。

未來樂活住宅型態採機構式定居或旅居式據點，不論是結合目前市場上原有之老人住宅作為機構型樂活住宅或以現有渡假村、飯店、休閒農場改裝為自由型樂活住宅據點，甚至新建樂活住宅等等，住宅內相關無障礙空間規劃及硬體設施、設備均須以符合政府法令設置標準，並以高齡者需求為主要設計方向，如規劃無障礙廁所、扶手、良好照明設施、止滑地板等，進一步增設紅外線感應裝置和緊急呼叫系統等照護設施，讓居民在樂活住宅中享有安全無虞的環境。



## 貳、高齡者樂活住宅之生活服務提供方面

### 一、樂活住宅以標準化生活服務為原則

依據楊偉成（1996：119）訪談老年人對於選擇中高齡專用住宅的關鍵因素中提到，受訪者表示再多的住宅功能提供，若無完善的管理，這些設施或功能會因為時間的過往而逐漸消失或徒具形式，因此管理的好壞將是決定是否選擇樂活住宅的關鍵因素之一。樂活住宅針對住民所提供的生活支持性服務，包含提供環境清潔之維護、房舍及其設備之維護、門禁安全、餐食、交通、文康休閒、其他必要之住宅管理及生活家事服務等等，強調多方面的照料，服務種類相當多樣。由於服務性質的好壞較實體商品評估困難，因此，壽險業者未來若結合老人住宅業或旅遊業者提供樂活住宅之生活服務者，須以標準化服務內容為原則、輔以人性化的照顧要求，並建立認證制度，以提高樂活住宅據點的服務品質。

### 二、樂活住宅需建立良好的服務口碑

調查台北市中年民眾認為在自由型樂活住宅生活照顧最重要之優先順序（請參考表 4-24），結果發現受訪者認為「服務人員親切誠懇的態度、形塑有家的感覺」重要性排名僅次於位居第一之「提供家事服務（住家清掃、衣物送洗等）」，從中可知新世代之銀髮族不僅期盼入住於樂活住宅中能享受免除家務的煩累，也希望在其中獲得服務人員相當的尊重與關心。故對於入住於樂活住宅的長者們，服務人員須以專業化的素養，配合人性化的照顧，瞭解住民的個別需求並予以關照，以提供入居長者最佳品質的服務，儘可能減少機構化的氣息，塑造家庭化的氣氛，給予老人一個既安全又溫馨的家庭感受，如此才能建立良好的服務口碑，提高顧客入住機率。

## 參、高齡者樂活住宅之醫療服務提供方面

考量高齡者隨著年齡增長，生理機能逐漸老化，疾病發生的機率風險相對增加，如同本研究之調查結果呈現，多數人選擇年老時的居所均考量醫療服務的便利性，促使中年族群考量入住老人住宅或樂活住宅的影響因素中，均以完善的醫療服務為首要重視項目。目前國內健保的給付以急性照護為主，對於高齡者有慢性疾病或出院後一段時間調養等情形，愈來愈需依賴其他的資源來補充。為提供樂活住宅優質的安全照護環境，醫療面向將是重要的一環。

樂活住宅之醫療服務除與鄰近的醫療院所合作，排定醫護人員定期駐診，對於人數、規模達一定比例之樂活住宅，配有護理人員照護住民的身體、心理健康及問

題諮詢。除此之外，建議樂活住宅可搭配遠距照護科技方式。目前我國遠距照護服務主要包含社區式、居家式及機構式三類遠距照護服務模式與其應用系統<sup>5-6</sup>，其中機構式遠距照護服務內容包含遠距視訊會診、遠距生理測量、視訊探親服務、遠距衛教指導等<sup>5-7</sup>。雖然機構式遠距照護服務對象目前限於護理之家，但未來樂活住宅據點可參酌此模式進行高齡者身體健康照護，若住民想移居其他樂活住宅據點或改為居家式照護，個人健康資訊與服務機制亦可透過共通資訊平台串連延續，達到樂活住宅在醫療面向所著重整合性、連續性、共通性的數位健康照護服務，有關高齡者樂活住宅模式遠距照護服務圖如圖 5-2。



<sup>5-6</sup>我國遠距照護服務主要包含社區式、居家式及機構式三類遠距照護服務模式與其應用系統。並建置串聯以上三種照護模式的共通資訊平台。此三類服務模式可各自獨立運作，服務不同照護需求之個案。未來民眾的照護需求可能會發生轉移，例如從機構式照護移轉為居家式照護服務，在服務移轉過程中，個人健康資訊與服務機制亦可透過共通資訊平台機制串連，以建構整合性、連續性、共通性的數位健康照護服務（黃純文，2010：20）。

<sup>5-7</sup>機構式遠距照護服務內容：.遠距視訊會診：機構內的醫護團隊，可以透過遠距視訊設備及資訊平台的整合，獲得醫院端跨專科及專業醫療人員之諮詢與照會服務。遠距生理量測：將高齡者個人血壓、體溫、血氧、心電圖、脈搏及血糖等多合一生理量測資訊，進行資料的儲存與判讀，並提供必要的警示提醒，作為遠距照護指導及追蹤管理的依據。視訊探親服務：由家屬和機構協調遠距線上探視的時程，在約定時間裡，家屬與機構的住民可以進行即時的遠端語音探視。遠距衛教指導：醫院專業團隊利用遠距多媒體的方式，為機構的醫護人員提供雙向的衛教課程（轉引自行政院衛生署遠距健康照護服務中心入口網 <http://doh.telecare.com.tw/takecareservice3.aspx>，取用日期：2012年4月4日）。

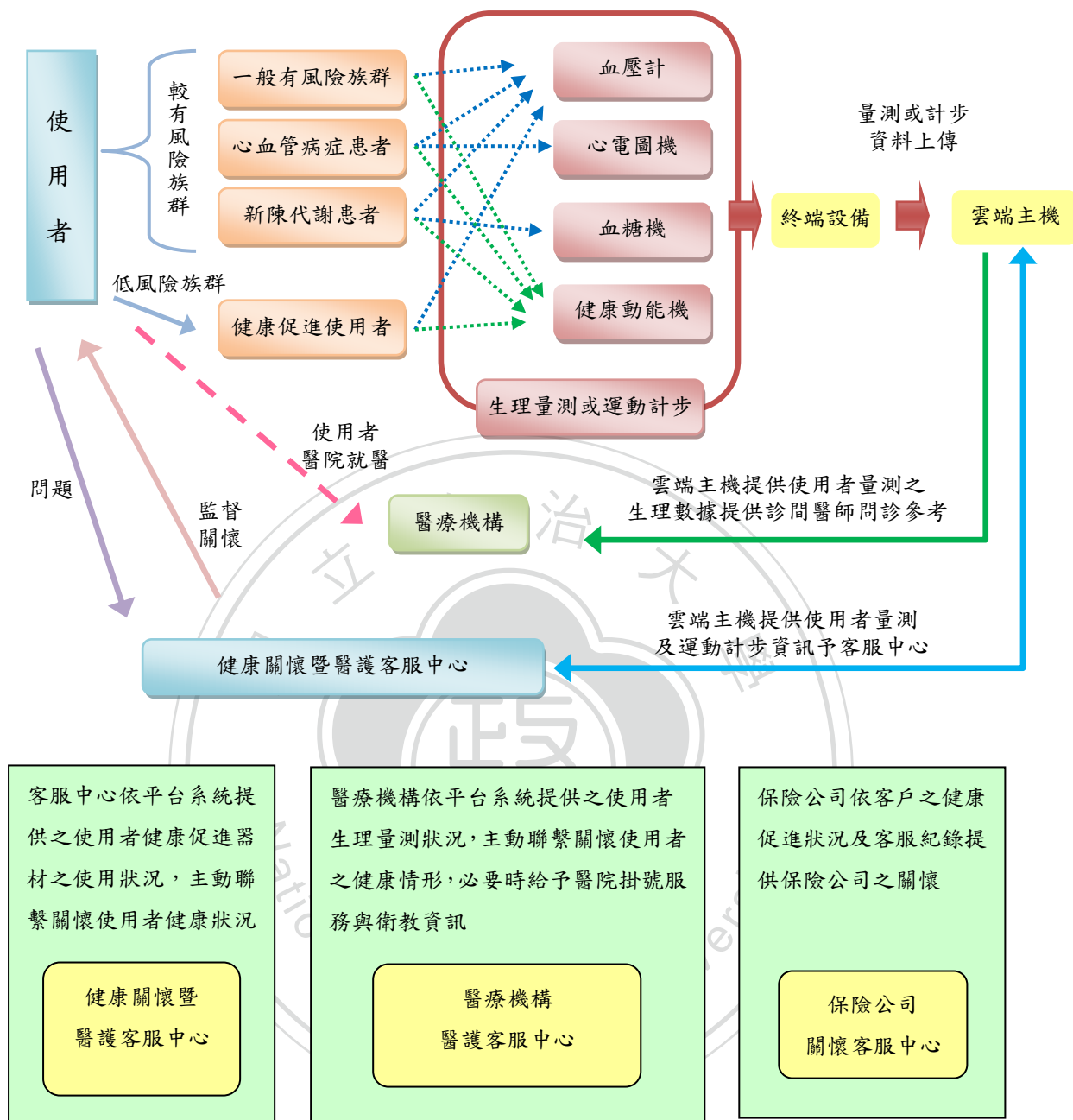


圖 5-2 高齡者樂活住宅模式遠距照護服務圖

資料來源：本研究整理、資拓宏宇國際股份有限公司－遠距健康照護服務平台。

網址：<http://www.iisigroup.com/tw/services/saa-saas.html>

### 第三節 高齡者樂活住宅模式之權益保障

高齡少子化與急速變遷的社會型態，促使家庭養老的功能已逐漸式微，反映未來老年人的安養及需求問題，將比現在複雜多元。目前市場上老人住宅雖可以提供老人居住安養的照護，但經本研究以台北市 121 位中年民眾為樣本之調查結果發現，即使之中有 54.54% 的中年人於退休後為因應自身需求，將不排斥入住老人住宅安養天年。但影響中年民眾於退休後不考慮住進老人住宅的主要理由則認為老人住宅「居住老人住宅費用高昂（66.12%）」、「生活單調，缺乏變化（27.27%）」等，致使老人住宅入住率不如預期。也凸顯國人對於退休後的居住、經濟安全與生活安排之議題益發重要。為讓國人在既有的社會保險體系外，協助充分運用自身的資產養老，作為老年生活保障之補充性措施，以備於當退休時刻來臨時，可安享黃金歲月、實現樂活人生，本研究提出高齡者樂活住宅模式以保障其退休安養需求。惟高齡者樂活住宅模式牽涉個人的財務經濟與退休生活甚至家庭規劃，影響個人生涯規劃甚鉅，為避免供需雙方因認知不同而有所糾紛、或消費者因保障不足而產生更大的風險，係有必要做相關探討與建議，除使壽險業者可瞭解未來運作樂活住宅時須加強之方向外，更重要的是維護消費者之權益保障，並提供其未來選擇保險理財之合適保單時可注意的方向。

#### 壹、以壽險業者為考量

##### 一、策略聯盟異業合作的連結加強

接受調查之台北市中年民眾有較多數比例認為壽險業於推出樂活住宅年金保險時，首要職責與功能為需先作好與企業內部相關產業或異業結盟合作，關切若購買此份保險並選擇樂活住宅為給付模式，未來保險期滿欲入住時，相關的設施及服務配套是否到位，才能保障保戶的權益。然而，如同壽險從業人員所述，樂活住宅牽涉多樣服務及品質水準，壽險公司雖有土地及資金，但並無老人住宅服務的技術，單靠自身力量運作則難以施行，而與老人住宅異業同盟也有其相對風險（品質兼顧、價格調漲、經營理念、責任歸屬）。因此，如何加強異業合作的連結為保障保戶權益之重要因素，也是壽險業者最重要的課題。

壽險業與老人住宅、醫療、旅遊產業進行高齡者樂活住宅營運合作時，可區分為兩種型態，一種為金控子公司間的共同行銷，另一種為非金控體系，壽險業與他產業的策略聯盟。由於策略聯盟往往建構在不同公司間互惠的基礎上，合作變數較大，容易因價格競爭而更換合作對象或方式，致使策略聯盟的維持成本比金控子公司之共同行銷方式高（凌氾寶，2008：162）。是故，如

何加強異業平台的合作連結為重要課題。以下列舉模式運作過程中，異業間合作聯盟需注意的原則（方至民、鍾憲瑞，2006：268—269），以供壽險業未來與他產業共同合作時可努力之方向：

- (一) 策略聯盟必須考量企業間互惠的原則，摒除本位主義的想法，如此才有結盟的可能。
- (二) 於正式合作之前，應深入瞭解合作對象之背景並審慎評估，避免合作關係不歡而散。
- (三) 合作關係成立後，企業間要積極建立互信及堅守承諾，才能產生合作績效。
- (四) 合作關係應採漸進方式，先由短期、非合資、有限業務合作，等待業務進行順利後，再進展至長期、合資、全面性的合作關係。
- (五) 合作對象應選擇最合適而非最佳的。此外，文化相融合亦很重要，可避免營運階段可能產生的衝突。
- (六) 企業間就合作理念達到共識後進行合作簽約，合約中除須明訂雙方權責之外，尚須確認對方與下一層的合作內容，例如：壽險公司負責與保戶端的簽約，但老人住宅、旅遊業、醫療業等仍須瞭解雙方所訂之合約內容，以確保本身是否有利害衝突之事宜。同時可建立多重關係，加強未來潛在顧客與本身之互動，期以增加留客率的機會。

壽險業於執行樂活住宅策略聯盟的過程中，因各產業間文化背景、管理風格、策略目標、管理制度具異質性，合作之初，聯盟對象需建立共同宏觀與合作的共識，以長期績效作為目標，便較不容易受到其他市場因素干擾。合作期間除須靠契約規範權利義務及責任歸屬之外，亦需要彼此的信任及承諾做營運配合。

## 二、精算年金保險之費率與保戶入住樂活住宅之相關費用

日本的年金屋失敗案例可為日後我國壽險業推出高齡者樂活住宅年金保險之借鏡，以協榮生命保險公司創辦年金屋案例觀之，其失敗原因主要在於協榮生命之投資收益率與泡沫經濟前推出的高預定利率保單有極大的利差損，致使財務不佳而倒閉；年金屋保險業務也因入住成本費用太高、經濟不景氣等原因而停辦，由上可知，壽險業之商品設計部門於推出保險商品時，除須審慎評估外在制度政策、經濟變化、利率的高低走向、通貨膨脹等大環境市場因素，以避免公司內部財務狀況受到牽連之外，有關樂活住宅本身之居住、生活、醫療等成本亦需一併考量。由於樂活住宅須承諾保戶未來幾十年的居住之生活品質，風險相對更大。故此，將來壽險業若結合年金商品與樂活住宅開發，必須更謹慎評估與精算保戶入住之權利金與生活等相關牽涉之費用，推出適合需求

者購買之年金商品，讓保戶可視自身理財需求選擇適合的保險商品，以維護消費者之權益保障與壽險公司的財務健全。

### 三、清楚說明消費者之權利及義務

高齡者樂活住宅年金保險係屬創新商品，內容涉及購買者需繳付的金額、方式，若選擇以樂活住宅給付者，未來將牽涉高齡者安養居住方式、醫療與生活服務等重要面向，尤其樂活住宅年金保險保障個人年老之居住安養風險，保險金額勢必較其他年金險種高，甚而關係著保戶的終身積蓄的運用，在投保時契約的簽署事宜、投保後保障範圍、繳費期滿後年金或樂活住宅給付狀況等所涉及相關規定也較一般的年金保險契約複雜。換而言之，壽險業者所銷售的樂活住宅年金保險之保單，且內容結構相較其他年金商品複雜，一般消費者並不一定能在開始就完全瞭解，但是一旦投保之後，相關事項又將關係著投保大眾關切的權益，供給者除了為潛在需求者描繪未來退休時美好的願景之外，應有責任與義務向其作契約之誠實與詳細說明。另者，高齡者樂活住宅之行銷通路可能涵蓋保險業務員、銀行理專、保險經紀人、網路行銷、電話行銷等等，壽險業者更需加強業務及銷售人員對商品瞭解及教育，使銷售人員必須對此商品有深入瞭解才能為保戶解釋說明，以避免顧客接收錯誤的資訊而衍生糾紛，影響保險業形象及公司經營績效，呈現兩敗俱傷之局面。

除此之外，壽險業者具備完善客戶資料庫，可知悉保戶之家庭、健康、財富管理基本資料，便於篩選符合條件的潛在需求顧客。不過當銷售人員為保戶做保險規劃時，需求者購買與否牽涉其主觀的消費心態之外，也與其本身家庭結構、居住需求、經濟財務、未來養老計畫等等有密切關聯，同時在考量購買樂活住宅年金保險時，也一併會作全方位的保險保障之建構計畫。因此銷售人員除須有保險專業知識外，還須隨時充實相關的政經、理財、法規等知識，才能有能力的為客戶通盤規劃養老生活之需求與保障，推銷此年金保險商品。

### 四、提供全方位的保險商品行銷

如前所述，消費者在考量購買樂活住宅年金保險時，也一併會作全方位的保險保障之建構計畫。故壽險業者可於樂活住宅年金保險之下，讓保戶附加醫療保險、意外理賠保險甚至長期看護保險，提高保單附加價值。除可確保保戶年老時之居住、經濟安全，亦補強其老年醫療照護，加強保障退休生活品質。

## 貳、以消費者為考量

隨著國人壽命逐年延長，高齡人口及比例持續上升，在社會變遷的現象下，高齡少子化已成為不可逆之趨勢。目前行政院主計處統計 2010 年受僱員工平均退休年齡為 56.6 歲，代表多數人從職場退休後，將有長達 20 到 25 年的退休生活。由於退休是人生必經路程，對於絕大多數人而言，若僅仰賴政府與子女的經濟支持距離理想的退休生活期望仍有很大的差距，而優質的退休生活更是每個人的夢想與期盼，若想擁有較佳的老年生活品質，相關之居住、經濟安全與生活安排便需自行負責與規劃較為可靠，因此首先個人在年輕時對於退休後生活的完善規劃便須有所體認並及早準備，才能降低中晚年所需生活負擔的壓力。

本研究所建構之高齡者樂活住宅模式期藉由「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」的設計概念，由壽險業推出儲蓄型年金保險，以分期付款方式減輕個人未來入居老人住宅所需籌措大筆押租金的壓力，讓投保者可依自身需求理財，進行長期、定期性之儲蓄方式，為退休生活花費預做規劃。此外，並融入國人喜愛休閒旅遊之嗜好，提出涵蓋機構式定居或可自由旅居之樂活住宅方式，讓投保者除了在領取年金的選項之外，亦可順應自身喜好，選擇理想的老年居住生活。在我國高齡少子現象日益嚴重的社會之中，未來諸如此類結合商業年金保險與老人住宅之年金商品可能會順應而起，而面對可能有多樣化的年金屋保單情況下，需求者在挑選時，須先通盤考量自身的健康、家庭狀況、居住需求、經濟財務、未來養老計畫，確認自己的風險與需求之後，再尋找專業的保險經紀人規劃、選擇最適當的保險商品。再者，當投保人繳費期滿後，將依保單契約條款來申請給付，因此在選擇年金保險商品時，亦需詳加閱讀保單契約條款，確認自身之權利及義務所在，以避免後續的爭議與糾紛。最後，因為高齡者樂活住宅模式屬於長期、投保金額高的保險商品，消費者在購買前需要多方比較相關保險商品與公司資訊，尋找財務穩健、值得信賴的壽險公司投保，才能讓退休計畫順利地執行。





## 第六章 結論與建議

過去，老人具有相當權威及地位，家庭亦為高齡者主要照顧的來源。但社會變遷之下，傳統養兒防老觀念已隨著個人主義高漲、家庭養老功能式微而逐漸淡化，相對外在可提供休閒安養的居所也增加不少。在急遽高齡少子化的趨勢之下，老人住宅紛紛興起，搶攻具龐大商機的銀髮居住安養市場。

然而，由老人居住需求及我國老人住宅產業現況觀察，可知現行老人住宅雖可滿足長者生理老化、獨立居住要求，但該產業卻始終無法熱絡，歸結原因應可為「國人觀念保守」、「高昂入居費用」、「社會隔離、交通不便」等阻礙因素。雖然目前有越來越多中高所得者因自身需求，有意願入住老人住宅安養天年，可惜的是老人住宅所需負擔居住費用、與他人共處及休閒育樂部分缺乏相對競爭力，終使市場上有廣大的潛在需求者，但多數老人住宅的入住率卻普遍偏低。

高齡者的需求是多元且具異質性，目前多數人退休後的重心係逐漸由工作轉移至休閒生活上，如同活動理論所言，高齡者藉由活動參與可使其有更佳的生活滿意度，使老年生活更幸福。因渡假旅遊在國內具有消費普遍性及廣大市場，銀髮族於退休時便常藉由旅遊擴展生活經驗。近年來國內提倡「樂活」風氣，強調健康可持續性的生活方式。而上述休閒樣態的興起，象徵隨著生活水準提升，日後銀髮族傾向於更高層次的生活品質，且這些改變都將延伸為未被滿足的商機，未來高齡者將有更多樣化居住安排的選擇，但前提是個人須仰賴自身及早預作規劃，畢竟子女的奉養與政府的社福均難以支撐具保障、好品質的退休生活。

為使高齡者有更多樣的居住安養選擇，本研究之高齡者樂活住宅模式欲結合「年金屋保單」及「機構定居或旅居式生活」的設計概念，由壽險業推出儲蓄型年金保險，以分期付款方式減輕入住老人住宅需籌措大筆押租金的壓力，並涵蓋機構式定居或可自由旅居之住宅架構，讓消費者可依自身需求理財，規劃理想的老年居住生活方式。由於目前國內尚無結合年金屋之保險規劃，經訪談壽險從業人員看法，認為樂活住宅的順利推行必須要有相關居住安養、醫療、休閒娛樂的服務支持，涉及產業甚廣，相對經營風險較大，惟評估市場有足夠利潤及政府支持才得以施行。而本研究參酌日本協榮生命保險公司曾實施之年金屋案例借鏡，發現未來若壽險公司以儲蓄型年金保險結合樂活住宅模式運作時，尚有以下幾點課題必須克服：一、日本年金屋之經營模式中，壽險公司與年金屋因彼此有租賃關係而相互牽連，而未來樂活住宅之運作可由壽險公司以「共同行銷」整合金控內其他子公司既有資源合作，或結合不同領域產業以「策略聯盟」方式合作，透過夥伴間的專長整合，分散彼此風險與降低成本。二、樂活住宅須承諾保戶未來幾十年的居住、安養的生活品質，壽險業之商品設計部門須審慎評估樂活住宅中相關服務所需成本，精算保戶入住之權利金費用，以維護消費者之權益與保障居住生活品質。

由於高齡者樂活住宅模式於國內為創新商品開發，由壽險業為起始窗口，結合老人居住安養、醫療、休閒旅遊等多項產業服務，提供給中年民眾作為未來保險養老的規劃。為求此創新產業成功之發展，企業者應事先了解未來銀髮族群所需之老年生活安排、規劃適合消費者需求之配套方案、推出明確定位之產品並加以多元化行銷策略。故藉由對 121 位台北市 40 至 49 歲之民眾以問卷方式瞭解其未來老年生活規劃、對於樂活住宅模式基礎架構之接受性及建議，並訪談壽險從業人員，由其評估此商品之發展可行性、未來趨勢及建議，俾建立高齡者樂活住宅模式之具體概念及配合措施，供未來消費者選擇保險理財結合老年安居之處的合適保單與權益保障，及壽險業從事樂活住宅模式規劃、行銷設計參考。最後提出政府於壽險業者提供高齡者多樣化居住型態時所需應有作為的建議。基於上述之研究目的與程序，茲將本研究內容之結論與建議分述說明之。

## 第一節 結論

### 壹、台北市中年民眾對於退休生活規劃

#### 一、休閒活動重視旅遊與實現自我價值的人生規劃

問卷調查受訪者於退休後最希望從事的休閒活動，結果發現較多數比例（40.50%）首要嚮往四處旅遊，其次從事志願服務工作（22.31%），再其次才為在家休閒（18.18%）。顯示隨著生活水準的提昇，台北市中年人傾向退休後享受多元化的旅遊活動與實現自我價值的人生規劃。進而支持王乃玉（2008：15）認為多數老人於退休初期常藉由戶外旅遊擴展經驗、維持健康的論點，也呼應蕭吉男（2007：1）的研究認為，老年人傾向更高層次的生活品質，未來須以多元化休閒為發展方向。本研究亦藉此項統計結果驗證高齡者樂活住宅模式中自由型樂活住宅的長住旅居方式係可滿足新世代銀髮族之需要。

#### 二、退休後經濟來源以自身為主，但對於年老生活費用之維持較缺乏信心

問卷調查受訪者目前的經濟來源最主要比例為「自己的工作或營業收入（88.43%）」，退休後設想最主要的經濟來源，則以「自己的退休金（55.37%）」與「自己的儲蓄、利息（23.97%）」為主，仰賴「子女奉養」、「配偶提供」、「政府或社會救助」分別僅占 2.48%、1.65%、4.13%，調查結果與過去研究（王仕圖，1997：5；王心薇，2005：74）中認為老人有愈益依賴自己的現象，來自其他支持則有減少趨勢之看法相類似。可知台北市中年民眾經濟獨立性較強，並能體認年老時的主要生活費用需仰賴自己籌措。於理財規劃方面，有逾半數（56.2%）受訪者已開始著手安排退休理財規劃，但亦有 50.41% 的受訪

者則認為目前的理財規劃將不足維持年老生活費用，即使認為足夠者，亦僅是「有點足夠（40.50%）」，在生活與經濟之壓力下，受訪者仍缺乏信心，故如何加強個人年老時期的經濟安全保障便相當重要。

### 三、退休後最可能與最理想的居住方式均為「只和配偶同住」，8成5的中年民眾同意退休後與好友同住或住在附近相互照顧

分別調查受訪者認為退休後最可能與最理想的居住方式，首要皆為「只和配偶同住」，其次則為「和配偶、子女同住」，與內政部（2009）所作的老人狀況調查分析，55歲以上之民眾認為年老時理想的居住方式主要希望「與子女同住」，其次為「僅與配偶或同居人同住」呈現相反之看法，可見台北市的中年民眾對於年老後同居生活對象，已逐漸偏好僅與配偶互相照顧更勝與子女同居而住，而他們認為實際上退休後可能的居住狀況也是如此。

再者，與子女居住關係方面，有較高比例希望與子女同住（21.49%），其次是住在子女家附近（14.88%），在子女家中輪流住的比例則極低（0.83%），意即部分台北市民希望與子女保持親密之家庭關係，但因生育子女數少、個人自主性強，致使願意輪住之比例極低。此外，8成5受訪者同意退休後與好友同住或住在附近相互照顧，5分之1受訪者認為此為最理想的居住方式，顯示中年民眾多數擁有個人社交圈，認為與老友相伴共度餘生是可接受並嚮往之。

### 四、半數中年人排斥入住老人住宅，重視老人住宅能否符合生活的設施功能性與醫療、家務照顧的服務性，不願入住老人住宅的外在主要因素為居住的費用高昂、生活單調缺乏變化

老人住宅於國內之發展歷程迄今已近20年。問卷調查有91.74%之受訪者曾聽過老人住宅此一名詞，但僅30.58%瞭解其樣態、服務內容與收費方式。雖然受訪者實際（4.13%）與理想（5.79%）上考慮將老人住宅列為年老居所首要選擇的比例偏低，但約有54.54%受訪者退休後不排斥入住老人住宅，已漸能接受老人住宅為退休養老居所的選項之一。影響其考量入住的理由為老人住宅「有醫療照護設施及服務（71.07%）」、「有專為老人設計的設施（49.59%）」、「不想造成家人的負擔（46.28%）」、「有人可幫忙打理家務雜事（42.98%）」、「可以認識興趣相近的朋友（34.71%）」。可知台北市中年族群於考量入住老人住宅係因不想造成家人負擔與結交新朋友、拓展生活視野。未來選擇老人住宅時則主要重視符合居家的設施功能性與醫療、家務照顧的服務性。上述調查結果與過去李瑞金、盧羿廷（2005：120-121）、林一如（2008：13、101）研究認為嬰兒潮世代喜愛享受老人住宅高級硬體設施與服務體驗，並希望藉此結識年紀相近的朋友，共同參與機構所提供的活

動之分析相類似，均反映新世代銀髮族較具有獨立與自主性。

針對老人居住需求及國內老人住宅產業觀察，歸結該產業無法熱絡的原因為「國人觀念保守」、「高昂入居費用」、「社會隔離、交通不便」等阻礙因素，本研究調查結果亦有類似看法，影響退休後不願意入住老人住宅的主要理由為「居住老人住宅費用高昂(66.12%)」、「不想離開熟悉的環境(38.02%)」、「自己已經有房子供年老時居住(31.4%)」、「生活單調，缺乏變化(27.27%)」等。由於國內民眾自有房屋率高，加上部分人口希望以在宅老化為主，成為不願意入住的內在影響因素。另一方面，針對外在老人住宅需求，多數受訪者認為居住於其中費用高昂且生活單調、缺乏變化，令人較難接受。

## 貳、受訪者對於高齡者樂活住宅模式基礎架構之看法

本研究希冀瞭解高齡者樂活住宅模式基礎架構能否成為未來個人規劃老年經濟與居住生活的選項與趨勢之一，並以受訪者之需求與建議作為後續樂活住宅模式建構之依據，茲分析壽險業者與 121 位台北市中年民眾對於樂活住宅模式基礎架構之看法如下：

### 一、未來趨勢分析

訪談壽險從業人員針對樂活住宅模式基礎架構之未來發展趨勢有不太相同看法，有壽險人員認為結合老人住宅的年金商品可使保戶的選擇多樣化、提升商品競爭力，但考量創新商品風險較大、異業結盟有許多待克服之處，因此仍持觀望態度。亦有部分受訪者認為國內商業保險年金市場較小，相關連結商品可發揮空間少，且跨足老人住宅產業，須擔負相關服務責任，建議壽險公司不為主要經營者之角色，以減少創新商品的風險。

另一方面，以潛在需求者立場觀之，台北市中年民眾受訪者中有 88.43% 多數比例認為樂活住宅將成為未來趨勢之一，僅有 7.44% 抱持不認同的想法；4.13% 則沒意見，顯示需求者呈現較樂觀的看法。

### 二、壽險業者投資經營之意願分析

多數壽險人員認為若所屬集團有投資老人住宅或是產業涉及旅遊業、營建業、醫療事業等，具備相關資源背景之下，經營成本相對降低，推出結合樂活住宅模式之儲蓄型年金保險商品的意願及可行性相對較高。而外在環境的誘因（市場評估樂觀、有利可圖或未來國家制度與趨勢改變，政府提供相關稅制誘因、鼓勵政策）亦會促使壽險業者連結開發或投資此商品。

### 三、市場接受度分析

問卷調查台北市中年民眾之看法發現有 69.42% 能接受本研究設計之高齡者樂活住宅模式基礎架構，有 28.93% 不太能接受這樣的想法。進一步調查不能接受的因素主要為「目前收入不足以購買 (51.43%)」。比例最低為「保障已經足夠 (有住的地方與養老金)」，僅佔 8.57%。可見中年民眾多數均能認同並接受樂活住宅模式基礎架構之養老規劃，即使考慮不接受，也有較大的比例在於擔心經濟無法負荷的因素。

#### 四、台北市中年人對於選擇高齡者樂活住宅不同方式之看法

調查台北市中年人於購買儲蓄型年金保單並繳納年金期滿後，較偏好選擇樂活住宅模式基礎架構之給付方式首要為「領取年金 (39.67%)」，其次則分別為「自由型 (37.19%)、機構型樂活住宅 (23.14%)」，以年金相較於樂活住宅保障方式而言，約有 6 成民眾想選擇結合樂活住宅的儲蓄型年金保單，並以自由型樂活住宅較受青睞。進而調查影響台北市中年人選擇樂活住宅的誘因，主要以「樂活住宅具完善醫療服務 (43.80%)」因素比例最高；其次為「樂活住宅收費比其他老人住宅優惠 (28.93%)」，上述因素也是本研究調查影響中年族群是否願意入住老人住宅之首要考量，因此不論是老人或樂活住宅，中年民眾均重視其所提供的醫療服務，與其價位收費是否合理並能負擔。

#### 五、客群分析

高齡者樂活住宅模式基礎架構中，較有意願選擇領取年金之中年族群主要特質為男性、已婚與離婚者、生育 2 名以上子女、高中職畢業以下、農林漁牧業、技術工及相關工作人員、服務及相關工作人員、年收入未達 60 萬元與年收入 120 萬以上未達 180 萬者。選擇樂活住宅方式 (尤其為自由型樂活住宅) 者，主要特質為女性、未婚者與喪偶者、生育 1 位子女 (含無生育子女) 以下、學歷專科/大學以及研究所以上、軍公教人員、主管與專業人員，年收入 60 萬以上未達 120 萬元與年收入 180 萬以上者。研究結果發現受訪者個人特質傾向選擇以居住樂活住宅為給付方式，與過去有關社會變遷因素 (子女數、教育程度) 影響入住老人住宅之研究 (陳妙盡，1996：16、邱慧寧，2002：58) 呈現相同之看法，而婚姻狀況中也以單身受訪者較已婚者偏好樂活住宅。顯見社會變遷之狀況將影響個人選擇年老時居住之型態。

#### 六、經濟負擔分析

選擇以居住於樂活住宅為保險給付者，台北市中年民眾普遍較接受由既有的權利金扣繳生活費 (77.69%)，願意支付最高權利金為「100 萬以上未達 200 萬 (自由型 48.89%、機構型 50%)」，每月所願意負擔的樂活住宅生活

費額度〔包含餐食、水電費、管理費〕為「1 萬以上未達 2 萬（自由型 64.44%、機構型 53.57%）」金額。希望累積給付期間為 10 年以上未達 15 年（37.19%），調查受訪者於入住樂活住宅之權利金與年老時期的生活費屬於中低價位，傾向較保守之看法。

#### 七、高齡者樂活住宅模式基礎架構中自由型樂活住宅之意向分析

本研究建構之自由型樂活住宅屬多樣的主題生活方式。調查受訪者有多數比例較偏好「鄉居田園生活（41.32%）」、其次為「山居休養生活（21.49%）」與「溫泉養生生活（18.18%）」。居住型態上，偏好選擇「休閒農場（45.45%）」、「渡假村（28.10%）」、「飯店（19.01%）」。地點與環境中以「附近有專業醫療院所」為最重要之優先順序，其次為「附近休閒、旅遊景點豐富」。生活照顧以「提供家事服務（住家清掃、衣物送洗等）」為最重要，其次為「服務人員親切誠懇的態度、形塑有家的感覺」。醫療服務方面以「定期醫護人員駐診」為最重要，其次為「有 24 小時護理人員可提供健康諮詢」。餐飲方面以「營養師規劃菜單、調配飲食」為最重要，其次為「菜餚種類多樣化」。

#### 參、高齡者樂活住宅模式介紹

高齡者樂活住宅模式為順應高齡少子化社會趨勢之下，探究中年族群於未來年老時期之需要與安排，以結合「年金屋保單」及「機構型定居或自由型旅居生活」設計概念之高齡者樂活住宅模式基礎架構為藍圖，並針對供需雙方之看法作相關分析，依據調查統計結果，將受訪者針對樂活住宅於各面向之要求與建議，建構高齡者樂活住宅模式之具體規劃，作為提供未來老人居住安養規劃的另一種思考與努力方向，茲說明高齡者樂活住宅模式如下：

高齡者樂活住宅模式以壽險業為起始窗口，綜合儲蓄型年金保險商品與居住安養服務概念，結合老人住宅、旅遊、醫療、遠距照護科技等產業，促使個人能及早因應老年時期所需之經濟、居住安養、休閒娛樂等多樣需求並加以規劃。有別於市面上多數老人住宅採單一居住據點使人備感無趣、收費方式須先躉繳大筆押租金讓人望而卻步。要保人可透過預繳保費之財務規劃，俟繳費期滿且年紀達 60 歲時，可領取滿期保險金，或轉為住進樂活住宅之費用，讓國人可預先準備未來老年居住安養的花費、充分運用自己的資產養老，以減輕退休後欲入住樂活住宅之經濟負擔。

保戶以樂活住宅為保險期滿之給付者，可選擇機構型定居或自由型旅居的樂活住宅居住。樂活住宅之收費方式依據本研究調查結果，規劃由保戶繳費期滿之滿期保險金轉為權利金扣繳生活費、入住之生活費用則規劃以每月 1-2 萬區間之價位。其中機構型定居樂活住宅可與市面知名度高、中等價位之老人住宅共同合作，可確

保住戶之居住品質、降低自行開發或不確定性之風險。而自由型旅居樂活住宅則提供多元化的居住選擇，滿足多數受訪者退休後渴望四處旅遊的休閒規劃。居住地點可選擇開發宜蘭地區的休閒農場、台北市北投區或新北市烏來區的溫泉渡假村、新北市三峡或九份地區的休閒農場或飯店為優先發展據點。前揭地區之地點位置皆鄰近大台北地區或位處其中，醫療交通尚堪便利，休閒、旅遊景點則十分豐富。園區規劃方面，據點內可劃一區塊為樂活住宅專區，供住民生活起居使用，其餘之旅遊園區部分則可對外來遊客營運開放，讓高齡者不致有孤獨之感，並間接提高親友探望入居住民的次數，降低目前國內老人住宅據點之郊區隔離化現象。

由於旅居型樂活住宅為多樣化的居住據點，為免服務有參差不齊之現象，故以問卷調查受訪者之看法，作為自由型樂活住宅開發時服務面向之準則。其中生活照顧方面應以提供基本日常家事服務（住家清掃、衣物送洗等）、服務人員親切的態度、有家的感覺為優先考量；醫療服務方面以定期醫護人員駐診、有 24 小時護理人員可供健康諮詢為優先考量；餐飲服務方面以營養師規劃菜單、調配飲食、菜餚種類多樣化為優先考量。

為加速樂活住宅創新商品進入市場，高齡者樂活住宅團隊建立將以壽險業者為主軸，利用共同行銷或策略聯盟方式連結老人住宅、醫療、旅遊、遠距照護科技產業，結合彼此間獨特的資源性質合作、擴大經營效益。不論是機構型或自由型樂活住宅，相關配合措施包含樂活住宅內無障礙空間及硬體設施、設備均須以符合政府法令設置標準，並以高齡者需求為主要設計方向；生活服務除須提供基本家事服務外，據點內以標準化服務內容為原則、輔以人性化的照顧要求，並建立認證制度，以提高服務品質。醫療服務部分，除與鄰近的醫療院所合作，排定醫護人員定期駐診，對於人數、規模達一定比例之樂活住宅，配有護理人員照護住民的生、心理健康及問題諮詢。此外，搭配機構式遠距照護科技方式，照護服務內容包含遠距視訊會診、遠距生理測量、視訊探親服務、遠距衛教指導等，未來不論住民於不同據點移居或退居樂活住宅，個人健康資訊與相關照護仍可透過此共通資訊平台機制串連而持續服務。

## 第二節 建議

運用藍海策略在同質性強的保險商品激烈競爭中，針對市場脈動，推出大眾所需、創新、差異化商品將能帶來高額的報酬（W.Chan Kim、Renee Mauborgne，黃秀媛譯，2005：15-16）。對壽險業者而言，確實，少子化所隱含的是未來有效保險需求降低，但相對高齡化帶來的相關新產業商機卻是無限。目前於社會環境變遷、高齡少子與單身化、家庭小型化等影響因素之下，老人住宅顯而易見地有日益激增之需求，國家如廣籌財源支應，勢須增加龐大的經濟負擔。為讓高齡者能獲得周全照護，因應自我成長動機高、兼具獨立自主性的新銀髮族世代來臨，本研究規劃高齡者樂活住宅模式並探究其市場可行性，期滿足未來高齡者多元化的需要，提供個人選擇合適保單與權益保障參考。然對於壽險業者而言，社會環境之變遷與政府提供相關誘因或鼓勵政策將攸關樂活住宅是否推行與蓬勃發展的因素。為使壽險業能順利、有效運作該模式進行，故提出下列對於消費者、壽險業者及政府之建議，期促進成功推動高齡者樂活住宅模式之推行，打造適合高齡者居住安養的環境，以下內容為本研究之建議。

### 壹、高齡者樂活住宅模式之建議

#### 一、對於消費者之建議

經由本研究對台北市中年民眾所作的調查發現，未來新世代的銀髮族雖然已意識到退休後將是自食其力的生活，不過仍有半數之受訪者認為自己的財務規劃不足以退休生活所需。其實，多數人都希望老年生活過得愜意又安適、無拘束地選擇最喜愛的居住生活方式。而本研究所提出之高齡者樂活住宅模式便以此為出發點，希望能藉由探討結合「養生權契約」及「年金屋」型態的構想之創新保險商品，以提供當市場上相關年金屋保險商品興起時，消費者可挑選適合自身需求之保單參考。

未來結合商業年金保險與老人住宅之年金商品可能會順應著制度與經濟變遷而起，面對可能有多樣化年金屋保單的推銷情況下，消費者需先認知退休後的居住安排將視自己的個性、習慣、經濟資源決定，為享受退休後的優質生活，個人便需衡量自身的消費習慣，審慎評估退休後想要的生活方式、水準，再根據目前的財務狀況，妥善地加以規劃並貫徹之。而在投保之前，也需要詳加閱讀保單契約條款，確認自身之權利及義務所在；多方比較相關資訊，尋找財務穩健值得信賴的保險公司投保，以避免後續的爭議與糾紛。



## 二、對於壽險業者的建議

### (一) 依據中年民眾需求，設計符合大眾能負擔生活價位之樂活住宅

調查發現民眾對於樂活住宅有相當高的接受意願，但普遍較僅能接受中低生活價位之樂活住宅，未來壽險業者將樂活住宅模式付諸實行時，保單設計以一般品質低價位的定價設計，對於爭取廣大的潛在需求者較為有利。

### (二) 兼顧保戶權益之保障

#### 1、需先作好與企業內部相關產業或異業結盟合作

訪談壽險從業人員認為以共同行銷或策略聯盟屬樂活住宅模式較可行之方式，惟配合上可能有合作對象選擇、責任歸屬等問題。因異業結盟的成效將涉及樂活住宅能否成功之關鍵。壽險業在與他產業合作過程中，應與聯盟對象建立共同合作的共識及目標、摒除本位主義的想法；合作關係採漸進方式；合作之簽約除須明訂雙方權責之外，尚須確認對方與下一層的合作內容，否則若在服務過程中脫鉤，將損及住戶的權益，也將使壽險公司與相關聯結的產業形象受到打擊。

#### 2、審慎評估年金保險費率與相關費用

訪談壽險業者的看法認為樂活住宅可能的商機是在政府提供相關稅制誘因或鼓勵政策、以及市場趨勢改變之後。未來高齡少子與單身化在國內是可預見的變遷，本研究針對台北市中年民眾於高齡者樂活住宅模式的意向分析，結果有 88.43%受訪者同意此為未來養老安居的趨勢之一；有 69.42%能接受此模式，其中傾向選擇入住樂活住宅的則有 60.33%，反映以商業年金保險結合老年安居住所將有其市場性。不過壽險業者仍需步步為營、謹慎處理，針對樂活住宅年金保險須謹慎評估與精算保戶入住之權利金與相關費用。尤其目前國內已 10 年處於低利率的狀態，壽險主管表示 10 年前外商壽險業者紛紛搶進台灣，推出高利率保單，但 10 年來投資報酬率無法因應保單資金成本，經營陷入困境，只好打包走人<sup>6-1</sup>，顯示我國壽險業者目前銷售的保單，獲利壓力將更甚其他國家。在此狀況之下，樂活住宅須承諾保戶未來居住之生活品質，風險相對更大。壽險業更需審慎評估年金保險費率與相關費用，才能避免步入日本年金屋失敗後塵。

#### 3、清楚說明商品內容及消費者之權利及義務

高齡者樂活住宅年金保險係屬創新商品，內容涉及購買者需繳付的金額、方式，若選擇以樂活住宅給付者，未來將牽涉高齡者安養居住方式、

<sup>6-1</sup>轉引自中時電子報，2012/05/08，

<http://tw.news.yahoo.com/%E4%BD%8E%E5%88%A9%E7%8E%87-%E7%89%BD%E5%8B%95%E5%A3%BD%E9%9A%AA%E6%A5%AD%E5%8E%BB%E7%95%99-213000129.html>，取用日期：2012/05/20)。

醫療與生活等服務，供給者應有責任向購買者作詳細與清楚之說明，讓客戶清楚明白服務內容與供需雙方之權利與義務，可減少日後的消費糾紛。

(三) 提供全方位養老保障的保險商品行銷，以提升客戶成交率

壽險業者可於樂活住宅年金保險之下，讓保戶附加醫療保險或意外理賠保險、長期看護等保險，提高保單附加價值。此外，壽險業有龐大的客戶資料庫，知悉保戶之健康、家庭、經濟狀況，可便於篩選需求對象。業務人員亦可於拜訪或為客戶進行理財規劃的諮詢服務過程中，協助將退休後最重要的健康醫療、經濟、居住問題，一次做足規劃，讓客戶的資金回流。

(四) 加強專業人才的培育與調整員工激勵制度

樂活住宅模式為創新商品規劃，融合多樣的服務概念，因此必須加強業務及銷售人員對商品瞭解及教育，才能讓客戶清楚知道產品的內容。多數壽險人員以佣金決定主力推銷的商品、給客戶的訊息，目前年金保險銷售佣金偏低，對於業務員較不具推展的吸引力，相對降低客戶的購買慾望。如欲大力推展高齡者樂活住宅年金保險，建立業務人員的激勵制度（如制定獎金制度、出國旅遊、競賽獎勵等）才會增加誘因。再者，適時汰換不適任之員工，使公司內部的成員素質精良，對於公司及客戶均較有利。

(五) 靈活運用通路管理能力，建構多元化之行銷策略

近幾年國內保險興起銀行理專、網路、電話行銷等通路，壽險業可依此優勢發展多元行銷手段。例如利用金控內關係企業（如銀行、旅行社）共同行銷或以策略聯盟方式整合資源，多樣的媒介管道讓消費者接觸此年金保險商品的機會增加。另經調查發現中年族群有相當比例偏好晚年時期與配偶、朋友同住或住在附近；而供需雙方均認為負擔生活費用能力逐漸降低，無法選擇樂活住宅年金商品的需求者多數係因自認收入不足支付。因此，壽險業者可以此為利基，發展以顧客為導向之行銷組合，例如將夫妻、朋友甚至兄弟姐妹列為年金保險銷售組合並提供優惠方案，針對想悠閒生活但無法負擔的民眾，則設計樂活住宅短期度假的方案，規劃多元彈性的組合或短期度假之方案行銷。

三、政府可提供之協助

(一) 適度放寬壽險業資金運用項目及相關規定之限制

近年來壽險業苦於資金累積所產生的壓力，本身需要加強投資方面之收益，以彌補核保收益之不足，或解除財務上之困境。依現行法規規定，限制壽險業資金運用之項目、金額<sup>6-2</sup>，當法定之投資項目獲利性不足時，壽

<sup>6-2</sup> 保險法針對保險業跨業經營及資金運用有相當的嚴格限制。依保險法第 138 條第 1、3 項規定：

險業之經營勢必陷入困境。因此，相較其它金融事業，壽險業受到之限制較為嚴苛（張晉嘉，2006：43）。而往往壽險業囿於為資金找出路的壓力，挾龐大資金投資不動產，在沒有資金周轉壓力下，為土地標售案的主力，每年投資不動產金額幾乎是逐年增加<sup>6-3</sup>，亦引發民眾、社會對於其炒地的不良觀感。張晉嘉（2006：43）認為，適度放寬壽險業資金運用項目之限制，以增加其收益，對穩定未來壽險業之經營有其必要性及迫切性。而本研究訪談之壽險人員亦認為，政府放寬投資不動產的限制，及結合社會福利政策性質的鼓勵措施，將引起壽險業投資老人住宅的興趣。

此外，高齡者樂活住宅之營運尚需現行法令制度的配合放寬，例如針對歸屬於金控公司之壽險業，適度放寬相關針對共同行銷業務之限制規定<sup>6-4</sup>，將可使壽險業便於利用結合其他子公司既有資源共同行銷、增加效益。

## （二）增加壽險業者跨足高齡者樂活住宅的誘因

從壽險業的角度來看，認為市場的需求及政府的支持將是促使高齡者樂活住宅開發的驅使因素。由於多數的壽險公司並無投資老人住宅的相關經驗，在保守的情況之下，不敢貿然嘗試新產業的涉足及開發。更甚而言之，壽險公司有資金及土地，但是缺乏服務技術，故政府可以提供一些誘因政策，讓壽險公司提供資金及土地投資此產業，以去化其資金積累之壓力。

再者，多數壽險從業人員希望未來若推行樂活住宅時，政府能以站在輔助者的立場，給予壽險公司、樂活住宅經營者及相關配合的產業，以租稅減免、投資獎勵、低利貸款等政策鼓勵。對於距離較偏遠的樂活住宅興建，可增加週邊公共設施，讓附近的交通及環境更方便舒適。如此一來，將可提高壽險公司投資或經營意願。

「財產保險業經營財產保險，人身保險業經營人身保險，同一保險業不得兼營財產保險及人身保險業務。但財產保險業經主管機關核准經營傷害保險及健康保險者，不在此限。」、「保險業不得兼營本法規定以外之業務。但經主管機關核准辦理其他與保險有關業務者，不在此限。」第146條第1項規定：「保險業資金之運用，除存款外，以下列各款為限：一、有價證券。二、不動產。三、放款。四、辦理經主管機關核准之專案運用、公共及社會福利事業投資。五、國外投資。六、投資保險相關事業。七、從事衍生性商品交易。八、其他經主管機關核准之資金運用。」第146-1條第1款規定：「保險業資金得購買下列有價證券：……三、經依法核准公開發行之公司股票；其購買每一公司之股票總額，不得超過該保險業資金百分之五及該發行股票之公司實收資本額百分之十。四、經依法核准公開發行之有擔保公司債，或經評等機構評定為相當等級以上之公司所發行之公司債；其購買每一公司之公司債總額，不得超過該保險業資金百分之五及該發行公司債之公司實收資本額百分之十。」第146-2條第1款規定：「保險業對不動產之投資，以所投資不動產即時利用並有收益者為限；其投資總額，除自用不動產外，不得超過其資金百分之三十。但購買自用不動產總額不得超過其業主權益之總額。」

<sup>6-3</sup> 資料來源：「遏止壽險公司炒地」轉引自國家政策研究基金會，網址：<http://www.npf.org.tw/post/3/5907>，取用日期：2012年3月4日。

<sup>6-4</sup> 依據「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」第6條規定「金融控股公司之子公司間進行共同行銷得從事他業之業務範圍如下：一、銀行業務。二、證券業務。三、期貨業務。四、保險業務」。

(三) 對於壽險業的監督機制

高齡者樂活住宅團隊建立係以壽險業者為主軸，利用共同行銷或策略聯盟方式連結老人住宅、醫療、旅遊、遠距照護科技產業，形成複合型產業擴大經營效益。目前老人住宅之主管機關為內政部、壽險業主管機關為行政院金融監督管理委員會、醫療業與遠距照護科技產業主管機關為行政院衛生署、旅遊業主管機關為交通部，橫跨相當多產業與部門，未來若發展此模式時，政府部門亦需責由單一主事之窗口協助處理相關事宜並行監督之責，以免造成政策不一、多頭馬車之亂象。

除此之外，行政院金融監督管理委員會於 2006 年的研究計畫說明，我國目前已運行之老人住宅均由大集團開發並與醫療院所合作而成，若開放保險公司承作此業務，須注意保險公司的年金之家是由本身承辦或與集團合作，如為合作則日後責任歸屬為何、相關費用估算過低不足支付時該如何處置等均必須有明確約定。因年金屋保單所涉及之責任根據保單承保範圍可能相當龐大，如負擔高齡者之醫療、食宿甚至直至死亡，關係保戶權益甚鉅，政府也應有補救措施，如限制可承作該業務之保險公司須達一定的財力標準，並應有定期及嚴密之監督。

(四) 宣導民眾及早理財規劃老年生活

不可諱言，購買商業年金保險可以保障民眾退休生活與財源所需；結合樂活住宅之服務亦可提供消費者多樣化商品之選擇、保障其居住生活品質，使其效用達到最大。國內商業年金商品過去雖然也曾是壽險公司視為退休工具的規劃的利器，惟目前年金保險商品仍佔人身保險市場之少數，其中困境有部分在於年金險保費太貴，另一方面還有同業理專競爭因素，例如以銀行推銷商品的理專來說，訂新契約才有佣金，所以都會在保費累積期滿後遊說顧客解約。上述因素使國內商業保險年金商品市場非常小，進入年金給付期的人很少，商品不容易賣。因此，政府可從提高所得稅中人身保險費扣除額（目前最高為每人 24,000 元）著手，在稅賦優惠吸引下，較易吸引民眾將商業年金保險列入退休規劃的考慮工具。

未來老人的經濟、居住議題將愈趨重要，政府應未雨綢繆，宣導民眾正確投資理財、保險及稅務觀念，提昇金融知識，及早理財規劃老年生活，除相對解決未來多數人因活得太久而可能引發的政府財源負擔，亦打造高齡者樂活人生的友善安養環境。

政府過去雖然於 2004 年間頒布實施之『促進民間推動老人住宅建設推動方案』以推動老人住宅發展業務，惟實際推動成果不如預期樂觀而停止試辦。曾參與推動方案的躍宸建設公司認為促參的行政程序太過繁複、申請促參須承

擔的義務大於優惠的誘因。其他研究者〔郭曉茹、黃崇哲；2007：36-37〕則認為，政府政策無制定與公告方案推行標準審查機制，各縣市政府之審查標準不一致，亦使民間業者無所適從，均造成此方案推動不佳的阻力因素。故政府未來若推動相關老人住宅相關政策時，亦須簡化與明確行政流程、受理申請窗口單一化、統一標準審查機制，積極輔導有意進入該產業之經營者，從制度法令和政策來創造銀髮產業發展的優質環境，才能使壽險業及相關產業經營者有足夠吸引力為國內的銀髮產業發展付出努力，邁向高齡化趨勢下「老有所終」的理想社會目標。

## 貳、後續應研議之課題

本研究接續國內過去相關老人住宅研究結果之建議，探討以保險分期付款給付方式，結合涵蓋領取年金或入居機構型、旅居型之樂活住宅概念，是否符合社會變遷下，未來銀髮族即中年民眾之期待，與壽險業於實務上可行性之建議，嘗試以樂活住宅之創新安養居住方式，開拓壽險業另一個藍海市場與解決目前老人住宅經營的困境。惟於研究過程中，由於時間與資料限制，仍有部分構想未能納入本研究中，在此提出後續研究方向建議，以供參考。

- 一、本研究問卷僅針對台北市的中年族群作為潛在需求者之探討，針對國內其他區域之中年民眾對於樂活住宅的看法，可能將因不同的社經背景因素、居住習慣、對於子女依賴性差異等種種因素影響下而有不同的接受度，後續研究者可就此區域性差異再做進一步探討。
- 二、本研究目的之一在於以保險年金規劃之概念解決未來銀髮族之老年居住、經濟危險，主要以市場可行性分析為主，探討壽險業從業人員與台北市中年族群對樂活住宅看法，衡量其發展趨勢、投資意願、市場接受度等。再者，針對預設商品架構中提供之設備、服務，何者為其迫切需要等觀念性探索及測試，以為釐清樂活住宅商品概念，建構高齡者樂活住宅模式供壽險業者規劃保單之參考。不過樂活住宅係彙集多項服務概念而成就，涵蓋範圍甚廣，包含硬體空間設備，及軟體的生活、醫療、休閒、交通服務等面向協助，後續研究可進一步以樂活住宅之法規、財務分析面探討，作相關可行性評估研究。



## 參考文獻

### 壹、中文部分

- W.Chan Kim、Renee Mauborgne 著、黃秀媛譯，2005，『藍海策略』，天下遠見出版股份有限公司：台北。
- 上野千鶴子著、楊明綺譯，2009，『一個人的老後-隨心所欲，享受單身熟齡生活』，時報文化出版企業股份有限公司：台北。
- 內政部統計處，2009，「中華民國 98 年老人狀況調查結果摘要分析」，台北：內政部統計處。
- 內政部營建署，2008，「整體住宅政策及住宅法草案介紹--高齡化社會與老人住宅之開發實現」，『社區發展季刊』，121：14-25
- 方至民、鍾憲瑞，2006，『策略管理—建立企業永續競爭力』，前程文化：台北。
- 方明川，1994，「自保險學立場論：我國老年經濟安全制度」，『保險專刊』：60-92。
- 方明川，2006，『商業年金保險與退休金計畫』，華泰文化事業股份有限公司：台北。
- 王乃玉，2008，「老人的智慧樂活環境」，國立成功大學建築研究所碩士論文：台南。
- 王心薇，2005，「投資分配因素如何影響家庭對退休金足夠性的認知」，開南管理學院財務金融學系碩士論文：桃園。
- 王仕圖，1998，「老人取得家庭經濟支持的影響因素--以『臺灣地區老人生活狀況調查』為例」，『思與言』，36（2）：159-182。
- 王正，2000，「我國公務員退撫基金採確定給付制或確定提撥制？」，『公務人員月刊』，46：4-21。
- 王怡方，2006，「老人住宅的過去、現在與未來發展」，國立臺灣大學新聞研究所碩士論文：台北。
- 王英茂，2010，「年金保險與企業退休金之探討」，國立政治大學商學院經營管理碩士學程財管組碩士論文：台北。
- 王愉嘉，2001，「生活型態與消費趨勢的探討」，『嶺東學報』，12：207-217。
- 王愛珠，2007，「為難與難為：大台北地區頂客族自願不生育現象之探討」，私立輔仁大學兒童與家庭學系碩士論文：台北。
- 王聖政，2000，「台灣保險業異業聯盟之研究」，逢甲大學保險學系碩士論文：台中。
- 王靖、郭文亮，2008，「高齡社會對居住環境與住宅產業之影響」，『台灣經濟金融月刊』，44（11）：74-85
- 王榛驛，2006，「我國銀髮住宅發展之初探」，台灣大學醫療機構管理研究所碩士論文：台北。

- 王豫蘭，2005，「個人退休理財規劃與保險之研究」，銘傳大學經濟學系碩士在職專班碩士論文：台北。
- 王錫美，2005，「台灣地區有偶率與婚姻移民對生育影響之研究」，國立臺北大學統計學系碩士論文：台北。
- 王鴻楷、米復國、郭美芳，1983，「老人社區住宅規劃與設計規範研究」，內政部社會司委託台大土木工程研究所都市計畫室：台北。
- 王馥璋，2007，「台灣地區銀髮住宅經營發展與市場結構之研究」，私立中華大學碩士論文：新竹。
- 王儷玲，2000，「退休財務規劃與年金保險」，退休基金季刊，12：9-28。
- 王儷玲，2008，「長壽風險對年金保險市場發展之影響」，『風險與保險』，18：34-42。
- 古允文，2002，「世代契約與凝聚-老人經濟安全政策走向的思考」，『國家政策論壇』，2（3）：13-21。
- 田祚貞，1992，「個人年金保險之研究」，國立政治大學保險研究所碩士論文：台北。
- 石決，2005，「老年經濟安全保障制度之探討」，『社區發展季刊』，110：260-273。
- 行政院主計處，2008，「97年中老年狀況調查統計結果綜合分析」。
- 行政院金融監督管理委員會保險局，2006，「因應高齡化社會保險商品發展及其監理與相關稅賦配套之研究」，行政院金融監督管理委員會2006年度委託研究計畫：台北。
- 行政院經濟建設委員會，2008，「2008至2055年臺灣人口推計」，經建會人力規劃處。
- 行政院經濟建設委員會，2010，「2010至2060年臺灣人口推計」，經建會人力規劃處新聞稿。
- 何穎芬，2008，「高齡者生活型態、老化態度與成功老化相關之研究-以雲林縣為例」，國立中正大學成人及繼續教育學系碩士論文：台北。
- 吳文豪，2008，「農村休閒型養生村關鍵決策因素之研究」，國立中山大學管理學院高階經營碩士學程在職專班碩士論文：高雄。
- 吳老德，2001，「人口老化與老年居住安排的變動與適應」，『明新學報』，27：239-248。
- 吳佩穎，2006，「商業年金保險與長庚養生文化村經營模式之比較研究」，樹德科技大學金融保險研究所碩士論文：高雄。
- 吳明隆，2010，『SPSS操作與應用—問卷統計分析實務』，五南圖書出版股份有限公司：台北。
- 吳春靖，2005，「養老是好生意?-從長庚養生村看台灣的老人住宅政策」，國立臺



- 灣大學建築與城鄉研究所碩士論文：台北。
- 吳爾敏，2007，「老人住宅圖譜」，『第三屆中西風水比較學術研討會』，150-184。
- 吳爾敏，2009，「新老人世代的老人住宅」，『建築師雜誌』，85-90。
- 吳慧玉，2009，「銀髮族教師從事國內長宿休閒阻礙因素與決策因子之研究」，南開科技大學福祉科技與服務管理研究所碩士學位論文：南投。
- 吳靜君，2005，「退休福音在地老人住宅成新寵」，『錢雜誌』，226：150-153。
- 李文龍，2003，『抓住 3000 億老人商機』，知本家文化事業有限公司：台北。
- 李如瑩，2006，「壽險公司結合年金屋之行銷研究」，朝陽科技大學保險金融管理系碩士論文：台中。
- 李奕農，2006，「老人住宅之市場區隔分析-以台北縣市為例」，國立台北大學不動產與城鄉環境學系碩士論文：台北。
- 李思慧，2009，「我國國民年金制度之分析與檢討」，銘傳大學法律系碩士班碩士論文：台北。
- 李國芬、李德珍、沈文慈，2007，「『退休』，你準備好了嗎？All Ready?」，商周編輯顧問股份有限公司：台北。
- 李梅英，2008，「趨勢？商機？福利？-台灣老人住宅發展趨勢之系統分析」，東吳大學社會學系碩士在職專班碩士論文：台北。
- 李瑞金、盧羿廷，「嬰兒潮世代婦女老年生活準備之初探與因應」，『社區發展季刊』，110：111-125。
- 李漢文，2007，「從勞工退休金探討退休所得適足之研究」，長庚大學企業管理研究所碩士論文：桃園。
- 卓文乾、陳寶貴，2006，「老人住宅商機與開發經營行銷面臨課題（二）」，『現代地政』，284：21-25。
- 周家華，2009，「社會變遷與近三十年臺灣老人研究-兼論老人政策之推動」，『社區發展季刊』，125：368-393。
- 季宏潤，1993，「我國個人年金保險市場調查及其商品行銷之研究」，逢甲大學保險學研究所碩士論文：台中。
- 尚和生，1992，「台灣地區國民旅遊人次估計與需求預測」，私立淡江大學管理科學研究所管理經濟組碩士論文：台北。
- 林一如，2008，「銀髮住宅產業關鍵成功因素與組織策略性資源之探討」，東吳大學商學院企業管理學系碩士論文：台北。
- 林佩妤，2007，「高齡社會所需退休準備之最適投資策略」，國立政治大學風險管理與保險學系碩士論文：台北。
- 林宗毅，1994，「台中市老年人休閒活動之研究」，東海大學企業管理研究所碩士論

- 文：台中。
- 林冠穎，2008，「台灣老人休閒參與之轉變：成因及影響」國立政治大學社會學研究所碩士論文：台北。
- 林桂蓮，2008，「我國年金保險與退休規劃需求分析」，淡江大學保險學系保險經營碩士在職專班論文：台北。
- 林梅君，2008，「台灣生育意願之研究：以超低生育率為例」，國立政治大學行政管理碩士學程第八屆碩士論文：台北。
- 林進修，2007，「金控保險子公司發展銀行保險之競爭策略研究—以個案公司為例」，天主教輔仁大學管理學研究所在職專班碩士論文：台北。
- 林憶如，2009，「銀髮族生活型態、養生住宅涉入程度與入注意願之研究-以南投地區為例」，南開科技大學福祉科技與服務管理研究所碩士學位論文：南投。
- 林靜湄，2001，「老人居住安排決定過程之探討」，國立台灣大學社會學研究所碩士論文：台北。
- 牧野篤，2008，「日本少子高齡化的變遷和現狀」，『臨沂師範學院學報』，29（4）：7-11。
- 邱怡玟，2004，「家庭變遷下老年人之長期照顧何去何從」，『社區發展季刊』，106：176-185。
- 邱奕傑，2008，「影響臺灣地區男女初婚因素之探討」，國立台北大學經濟學研究所碩士論文：台北。
- 邱照軒，2007，「高齡化社會下的保險需求」，淡江大學保險學系保險經營碩士論文：台北。
- 邱慧寧，2002，「影響台灣地區民眾選擇銀髮社區因素之研究」，國立中山大學人力資源管理研究所碩士論文：高雄。
- 施錦芳，2010，「基於少子高齡化的日本社會保障制度研究」，『遼寧大學學報(哲學社會科學版)』38（4）：122-129。
- 施懿純、林淑慧，2009，「我國保險信託概念之探討」，2009 保險金融管理學術研討會：台中。
- 柯木興，2006，「『老年經濟保障模式』再進化」，『勞動保障雙月刊』，10：20-23。
- 柯木興、林建成，2005，「淺談世界銀行多層次『老年經濟保障模式』」，『壽險季刊』，137：61-69。
- 柯瓊芳，2002，「誰來照顧老人？歐盟各國奉養態度的比較分析」。『人口學刊』，24：1-32。
- 洪燦楠、許沖河、洪鴻銘、夏銘賢、陳武宗，1996，『年金保險』，財團法人保險事業發展中心：台北。

- 凌氾寶，2008，『保險財富管理五部曲』，宏典文化出版股份有限公司：台北。
- 凌氾寶、康裕民、陳森松，2005，『保險學概論』，華泰文化事業股份有限公司：台北。
- 唐國豪 李俊賢 陳奕綜 賴建呈 蔡明和 劉維軒，2010，「休閒餐飲業體驗行銷之應用—以地區微型健康型態的餐廳為例」，『台灣首府大學學報』，1：127-148：台南。
- 孫娟娟，2009，「銀行保險商品對個人退休與保險理財規劃之探討」，國立政治大學經營管理碩士學程金融組碩士論文：台北。
- 翁廷碩，2000，「中高齡族群對長住型旅館需求之探究」，中國文化大學觀光事業研究所碩士論文：台北。
- 翁禎憶，2009，「高齡化社會之壽險公司產品策略-以 T 壽險公司為例」，逢甲大學經營管理碩士在職專班碩士論文：台中。
- 高淑貴、陳雅美、李育才，1993，「農村高齡者『在地老化』策略基層執行之研究」，『農業推廣學報』，20：1-24。
- 康健雜誌，2004，「如果你單身：和好友一起共度老年」，『康健雜誌』，73：179-182。
- 張正義，2001，「日本協榮生命破產的省思（淺談日本保險業危機分析）」，『壽險季刊』，119：55-66。
- 張秋煌，2005，「我國現有變額年金保險商品之個案比較分析」，朝陽科技大學保險金融管理系碩士論文：台中。
- 張晉嘉，2006，「我國壽險業資金運用效益之研究」，國立高雄第一科技大學風險管理與保險系碩士論文：高雄。
- 張祐慈，2009，「她還不婚？臺灣女性維持單身的社會學分析」，國立臺北大學社會學系碩士在職專班論文：台北。
- 張嫻如，2008，「生活風格運動：樂活在臺灣」，私立東吳大學社會學系碩士論文：台北。
- 梁勁煒，2003，「退休生活理財規劃與個人年金保險」，國立交通大學經營管理研究所碩士論文：新竹。
- 梁雅雯，2006，「以台日案例探討台灣不動產開發商經營養生住宅營運模式之研究」，銘傳大學國際企業學系碩士在職專班論文：台北。
- 梁榮輝、李永展、楊晴，2009，「台灣樂活族消費生活之決策行為調查研究」，『華人經濟研究』，7（1）：41-58。
- 莊孟翰，2007，「台灣社會經濟環境變遷對未來住宅需求之預測研究」，行政院經濟建設委員會委託研究：台北。
- 莊朝榮，2005a，「探討我國老人住宅的市場規模」，『台灣經濟研究月刊』，28(10)：

- 13-18。
- 莊朝榮，2005b，「評估老人住宅投資的可行性」，『台灣經濟研究月刊』，28(10)：24-30。
- 許忠信，2003，「老年人的生活型態、社會疏離感和幸福感之研究」，國立高雄師範大學成人教育研究所碩士論文：高雄。
- 許逸萍、劉修祥、楊榮俊，2008，「銀髮族之休閒與旅遊學習-以美國老人寄宿所為例」，『運動健康與休閒學刊』，9：24-33。
- 郭曉茹、黃崇哲，2007，「民間參與老人住宅建設之現況與檢討」，『台灣經濟研究月刊』，30(9)：34-38。
- 陳光雄，2006，「台灣銀髮住宅相關法規簡介」，『台灣老年醫學雜誌』，1(3)：187-197。
- 陳光照，2008，「85 退休新制修正草案對公務人員士氣影響之研究-以考試院本部為例」，國立中山大學社會科學院高階公共政策碩士論文：高雄。
- 陳妙盡，1996，「影響老年人居住安排因素之分析」，國立中正大學社會福利研究所碩士論文：嘉義。
- 陳宗玄，2009，「臺灣家庭旅遊支出世代分析」，『臺灣經濟金融月刊』，45(9)：62-75。
- 陳怡廷，2008，「台灣地區老人居住安排選擇」，國立成功大學都市計畫研究所碩士論文：台南。
- 陳建勝、鄒政下、陳聰賢、徐碧君、張婉玲、楊和利，2007，『保險學理論與實務』，華立圖書股份有限公司：台北。
- 陳昭期，2003，「老人住宅發展趨勢與不動產證券化可行性之研究」，淡江大學國際貿易學系國際企業學碩士在職專班論文：台北。
- 陳映樺 2005，「探討我國老人住宅之服務創新」，國立政治大學科技管理研究所碩士論文：台北。
- 陳美琇、邱誌偉、蕭靜雅，2009，「台灣老年人口消費行為之研究」，『北台灣學報』，32：105-120。
- 陳振金，1986，「危險之認知與危險管理觀念之建立」，『壽險季刊』，7：40-49。
- 陳淑惠，2003，「日本年金屋，台灣呼之欲出」，『現代保險』，178：52。
- 陳淑嬌，2006，「民間團體與政府機關的資源統合運用-以老人住宅為例」，『台灣經濟研究月刊』：60-64。
- 陳雲中，1985，『保險學』，五南圖書出版公司：台北。
- 陳慈惠、許甘霖、吳孟興、劉志鴻，2009，「台灣地區 25-44 歲民眾的生育知識與態度調查」，『台灣衛誌』，28(1)：46-52。
- 陳瑛英，2005，「我國勞工退休新制實施後，個人年金保險商品購買意願之研究—以台中縣市壽險保戶為例」，朝陽科技大學保險金融管理系碩士論文：台中。

- 陳寬政，2007，「超低生育率的現象與可能對策」，『主計月刊』，617：43—48。
- 陳寬政，2009，「人口老化的原因與結果」，『人文與社會科學簡訊』，10（2）：28-39。
- 陳寬政、王德睦、陳文玲、葉天鋒，1987，「因應我國人口高齡化之對策」，行政院研究發展考核委員會，1987。
- 曾文萱，2008，「我國保險金融業者對實施個人適格退休年金意願之探討」，逢甲大學風險管理與保險學系碩士論文：台中。
- 曾煥棠，1997，「高齡化社會的需求」，『政策月刊』，28：8-9。
- 曾嫻瑾，2004，「由家庭結構與功能變遷之影響論老年社區照顧問題」，『社區發展季刊』，106：150-158。
- 曾嫻瑾，2005，「從老年的家庭照顧支持系統思考老年人口照顧問題」，『社區發展季刊』，110：274-283。
- 游文伶，2007，「個人商業年金保險在退休規劃的重要性與最適配置」，國立政治大學商學院經營管理碩士學程碩士學位論文：台北。
- 程平凡，2009，「消費者生活型態及人格特質對人壽保險購買決策影響之分析」，淡江大學保險學系保險經營碩士在職專班論文：台北。
- 黃尹萱，2005，「N世代生活型態與國內消費行為之研究」，世新大學觀光學系碩士學位論文：台北。
- 黃玉鳳、李朝金，「一般消費者對樂活概念認知之初探 — 以學生族群為例」，『2009中華民國設計學會第14屆設計學術研究成果研討會』：台中。
- 黃有傑、張桂嘉、羅紹麟，2009，「銀髮族旅遊目的地意象及其忠誠度之研究-以滿月圓森林遊樂區為例」，『林業研究季刊』，31（1）：25-36。
- 黃秀玲，1999，「銀髮小家庭居住型態之比較研究」，國立政治大學社會系碩士論文：台北。
- 黃俐菁，2007，「家庭因素對個人預期退休年齡之影響」，國立中央大學產業經濟研究所碩士論文：桃園。
- 黃純文，2010，「遠距照護與商業保險策略聯盟之研究」，國立臺灣大學公共衛生學院醫療機構管理研究所碩士論文：台北。
- 黃健豪，2006：「銀行與保險策略聯盟之分析性研究」，國立臺北大學會計系碩士班碩士論文：台北。
- 黃朝曦，2010，「成人樂活的經驗學習歷程之研究」，國立暨南國際大學成人與繼續教育研究所碩士論文：南投。
- 楊光庭，2007，「臺灣光復後社會變遷對休閒活動的影響之研究」，亞洲大學經營管理學系碩士論文：台中。

- 楊佳蓉，2007，「個人生命週期理財決策模型之研究」，銘傳大學財務金融學系碩士班碩士論文：台北。
- 楊怡寧，2007，「休閒參與、休閒滿意與幸福感關係之研究-探索休閒多樣性的影響」，國立嘉義大學休閒事業管理研究所碩士論文：嘉義。
- 楊明崇，2006，「台灣民間銀髮養生住宅市場型態及發展趨勢之探討」，靜宜大學企業管理研究所碩士論文：台中。
- 楊偉成，1996，「新建築產品的開發計畫以中高齡專用住宅為例」，國立政治大學企業管理研究所碩士論文：台北。
- 楊富龍，1995，「我國國民對退休養老制度需求調查之研究-台北市之實證研究」，國立政治大學保險研究所碩士論文：台北。
- 楊榮彤，1998，「年金屋--華髮所愛:離天堂最近的人間樂園」，『現代保險』，111：57-60。
- 楊靜利、童宜禎，2007，「台灣的家戶組成變遷：1990-2050」，『臺灣社會學刊』，38：135-173。
- 楊靜薰，2006，「養生村住民生活型態之研究」，亞洲大學經營管理研究所碩士論文：台中。
- 溫櫻美，2008，「台灣家計單位國內旅遊消費之世代分析」，朝陽科技大學休閒事業管理系碩士論文：台中。
- 葉光輝，1997，「年老父母居住安排的心理學研究：孝道觀點的探討」，『中央研究院民族學研究所集刊』，83：121-168。
- 詹火生、李安妮、戴肇洋、蔡貞慧，2006，「主要國家因應人口老化社會福利政策之研究」，行政院經濟建設委員會：台北。
- 詹宜璋，1997，「由風險觀點探討老年經濟安全與保障」，『社會政策與社會工作學刊』，1（2）：3-38。
- 詹宜璋，1998，「臺灣地區老年經濟安全之風險與保障」，國立中正大學社會福利研究所博士學位論文：嘉義。
- 詹琦斌，2002，「中國大陸養老保險與老人住宅發展趨勢之研究」，淡江大學中國大陸研究所碩士班（經濟貿易組）碩士論文：台北。
- 鄒秀惠，1997，「嘉義地區婦女生活型態與參與繼續教育動機關係之研究」，國立中正大學成人及繼續教育研究所碩士論文：嘉義。
- 雷念勤，2009，「風險承受度、風險偏好及退休生活保障要求對商業年金保險購買意願之影響」，私立樹德科技大學金融與風險管理研究所碩士論文：高雄。
- 壽險研究 a，1996，「日本收費老人之家簡介（一）」，『壽險研究』，台北市人壽保險商業同業公會編印，121：11-12。

- 壽險研究 b，1996，「日本收費老人之家簡介（二）」，『壽險研究』，台北市人壽保險商業同業公會編印，122：10-12。
- 壽險研究 c，1996，「日本收費老人之家簡介（三）」，『壽險研究』，台北市人壽保險商業同業公會編印，125：5-12。
- 廖佳展，2008，「老人住宅公共空間規劃設計之研究—以長庚養生文化村為例」，國立政治大學地政學系碩士在職專班論文：台北。
- 廖淑惠，2000，「論日本千代田生命及協榮生命先後申請公司重整後之保戶護權益保護」，『保險資訊』，183：25-34。
- 熊秉儀，2009，「以樂活（LOHAS）精神發展車埕地方特色產業之創作報告」，中原大學商業設計學系碩士學位論文：桃園。
- 劉幸容，2009，「銀髮族小規模多機能活力養生據點之研究」，南開科技大學福祉科技與服務管理研究所碩士論文：南投。
- 蔡文輝，2011，『老年社會學』，五南圖書出版股份有限公司：台北。
- 蔡吉盛，2007，「我國退休保險商品發展與經營之研究暨個案分析」，國立政治大學商學院經營管理碩士學程風險管理組碩士論文：台北。
- 蔡明哲，2006，「臺灣國民年金政策規劃之研究」，國立台灣師範大學政治學研究所國家事務與管理碩士在職專班碩士學位論文：台北。
- 鄭景文，2005，「日本老人住宅產業發展概況」，『台灣經濟研究月刊』，28（10）：45-49。
- 鄧惠文，2007，「探討中老年人未來居住安養院之影響因素」，國立政治大學財政研究所碩士論文：台北。
- 蕭吉男，2007，「台灣地區中老年人國內外旅遊參與狀況之探討」，國立政治大學社會科學學院財政研究所碩士論文：台北。
- 蕭志同、翁瑜鴻、姚名鴻，2010，「台灣老人住宅產業發展之系統動態學模型」，『臺灣企業績效學刊』，3（2）：207-229。
- 賴文彬，2004，「台北都會區銀髮族住宅的市場區隔與定位分析」，銘傳大學管理科學研究所在職專班碩士論文：台北。
- 賴宗裕，2009，『成長管理專題研究課程講義』，國立政治大學地政系。
- 賴宗裕，2010，『不動產開發專題研究課堂講義』，國立政治大學地政系。
- 賴明德，2009，「台灣中高齡民眾對老人住宅設施需求之探討—以西湖渡假村養生會館住宿遊客為例」，朝陽科技大學休閒事業管理系碩士論文：台中。
- 賴寧寧，2006，「退休，你準備好了嗎？單身族、單親族、頂客族、夾心族如何理財」，『財訊』，289：82-84。
- 應蕙芬，2007，「1990 年代以降台灣旅遊現象文化意涵之探討」，靜宜大學管理碩

- 士在職專班碩士論文：台中。
- 薛承泰，2003，「台灣地區人口特質與趨勢：對社會福利政策的幾個啟示」，『國家政策季刊』，2（4）：1-22。
- 薛承泰，2007，「2030年的臺灣-少子化的挑戰」，『主計月刊』，617：49-56。
- 薛承泰，2008，「台灣家庭變遷與老人居住型態：現況與未來」，『社區發展季刊』，121：47-56。
- 鍾國文，1998，「老人退休調適之研究」，『中原學報(人文及社會科學系列)』，26（4）：109-115。
- 簡宣博、黃秀玲、胡宜仁，1996，『保險學』，國立空中大學：台北。
- 簡召仔，2008，「老人經濟來源與老人住宅進住意願之研究」，長榮大學土地管理與開發學系碩士班碩士論文：台南。
- 羅憲宗，2009，「『樂活校園』—不同補助類型學校學生樂活知識、態度、行為之研究」，國立臺南大學材料科學學系碩士論文：台南。
- 關華山、齊力、陳格理、陳覺惠，1993，「臺灣老人的居住安排與問題」，『空間雜誌』，52：96-104。
- 蘇好庭，2009，「臺灣地區中老年人消費支出財源之研究」，國立政治大學財政研究所碩士論文：台北。
- 蘇漢雯，2007，「銀髮族對養老旅遊之行為意願研究」，南華大學旅遊事業管理研究所碩士論文：嘉義。
- 權書才，2005，「台北市民渡假生活型態與旅遊行為之研究」，國立臺北大學企業管理學系碩士論文：台北。

## 貳、英文部分

- Smith, Wendell R., 1956, "Product Differentiation and Market Segmentation as Alternatives Marketing Strategies," *Journal of Marketing*, Vol. 21, No. 1, pp. 3-8.
- Rejda, George E., 1991, *Social insurance and economic security*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

## 參、網頁資訊

- 內政部統計通報，2010，「2009年初婚與再婚者統計」，內政統計處：台北。本文摘自：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/list.htm>，取用日期：2010年8月28日。
- \_\_\_\_\_，2012，「2010年平均餘命統計結果」，內政統計處：台北。本文摘自：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10043.doc>，取用日期：2012年3月19日。



- \_\_\_\_\_，2012，「2011 年我國離婚對數變動狀況分析」，內政部統計處：台北。本文摘自：[http://www.moi.gov.tw/stat/news\\_content.aspx?sn=6348](http://www.moi.gov.tw/stat/news_content.aspx?sn=6348)，取用日期：2012 年 6 月 17 日。
- \_\_\_\_\_，2012，「2011 年底我國老人長期與安養機構概況」，內政部統計處：台北。本文摘自：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10111.doc>，取用日期：2012 年 3 月 23 日。
- \_\_\_\_\_，2012，「2011 年結婚及出生登記統計」，內政部統計處：台北。本文摘自：<http://sowf.moi.gov.tw/stat/week/week10101.doc>，取用日期：2012 年 3 月 11 日。
- \_\_\_\_\_，2012，「2011 年結婚狀況統計」，內政部統計處：台北。本文摘自：[http://www.moi.gov.tw/stat/news\\_content.aspx?sn=6305](http://www.moi.gov.tw/stat/news_content.aspx?sn=6305)，取用日期：2012 年 6 月 17 日。
- 日本總務省統計局網站：<http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c02cont.htm>，查詢日期：2011 年 7 月。
- 王雲東，2007，「對台灣離婚率亞洲第一的現象解讀！」，財團法人國家政策研究基金會國政評論，本文摘自：<http://www.npf.org.tw/post/1/2551>，取用日期：2010 年 8 月 28 日。
- 王順民，2007，「關於老人福利法修法」，財團法人國家政策研究基金會國政評論，摘自：<http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/SS/096/SS-C-096-013.htm>，取用日期：2012 年 7 月 26 日。
- 台北市市政統計週報，2008，「第 493 號」，台北市政府主計處：台北。本文摘自：[http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news\\_weekly/S4\\_2/97493.htm](http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news_weekly/S4_2/97493.htm)，取用日期：2010 年 9 月 4 日。
- \_\_\_\_\_，2011，「第 631 號」，台北市政府主計處：台北。本文摘自：[http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news\\_weekly/S4\\_2/100631.htm](http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news_weekly/S4_2/100631.htm)，取用日期：2012 年 3 月 24 日。
- \_\_\_\_\_，2011，「第 648 號」，台北市政府主計處：台北。本文摘自：[http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news\\_weekly/S4\\_2/100648.htm](http://w2.dbas.taipei.gov.tw/news_weekly/S4_2/100648.htm)，取用日期：2012 年 3 月 24 日。
- 行政院主計處，2010，「2010 年受雇員工動向調查」，行政院主計總處：台北。本文摘自：<http://www.dgbas.gov.tw/public/Data/110271681271.pdf>，取用日期：101 年 3 月 11 日。
- \_\_\_\_\_，2012，「2012 年性別圖像—人口、婚姻與家庭」，行政院主計總處：台北。本文摘自：

<http://eng.stat.gov.tw/public/data/dgbas03/bs2/gender/eb/2012/CGI/index.html>，取  
用日期：2012年3月23日。

行政院衛生署遠距健康照護服務中心入口網：

<http://doh.telecare.com.tw/takecareservice3.aspx>，查詢日期：2012年4月。

柯木興，2010，「試談老年安全保障的新風險—長壽風險的衝擊」，財團法人國家政  
策研究基金會國政評論，本文摘自：<http://www.npf.org.tw/post/1/8299>，取用日  
期：2012年8月12日。

彭杏珠，2009，「8大因素，造就台灣少子奇蹟」，遠見雜誌2009年12月號第282  
期，本文摘自：[http://www.gvm.com.tw/Boardcontent\\_15560\\_7.html](http://www.gvm.com.tw/Boardcontent_15560_7.html)，取用日期：  
2012年5月25日。

樓玉梅，2009，「女性勞動力參與率與生育率之關聯性分析」，行政院經濟建設委員  
會人力規劃處自行研究報告：台北。本文摘自：  
<http://www.cepd.gov.tw/m1.aspx?sNo=0000152>，取用日期：2010年8月28日。



## 附錄一 社會變遷下高齡者樂活住宅之壽險業訪談大綱資料

親愛的受訪者您好：

我是地政系碩士在職專班的研究生，目前正進行碩士論文之撰寫，題目為「社會變遷下高齡者樂活住宅模式之研究」。本訪談目的是要了解壽險公司針對老人住宅結合商業年金保險概念，與建構樂活住宅之看法，經由您的訪談及給予指導後，本研究將提出建議模式，以期對實際業務推擴經營有所幫助。您的參與和經驗貢獻，對本研究之進行有很大的助益，感謝您對未來保險結合老人住宅業務之發展與前瞻提供寶貴之意見，在此向您致以最大謝意。

敬祝身體健康 事業順利

國立政治大學地政學系

指導教授：賴宗裕博士

研究生：陳玉偵 敬上〔0919-xxx-xxx〕

### 一、本研究針對高齡者樂活住宅模式基礎架構之定義

#### (一) 樂活住宅結合商業年金保險概念

以壽險公司推出結合儲蓄型年金保單設計之樂活住宅，當被保險人繳費期滿且達特定年齡（年滿 60 歲）等條件後，保單給付可以有下列三種轉換模式：

- 1、被保險人領取年金。
- 2、被保險人依領回的年金額抵付約定期間住進樂活住宅據點。可隨自己休閒喜好，自由、彈性選擇住宿的時間及樂活住宅（如渡假村、飯店、民宿、休閒農場等）。
- 3、被保險人依領回的年金額抵付約定期間住進樂活住宅據點。可隨自己休閒喜好，選擇機構式定居之樂活住宅（如潤福生活新象、長庚養生文化村等）。

壽險公司職責與功能在於設計儲蓄型年金保單之外，連結相關產業（旅遊業、老人住宅業、醫療業），以共同行銷或策略聯盟方式合作經營。

#### (二) 樂活住宅據點入居對象

入居對象為年紀 60 歲至 85 歲，日常生活能自理，身心健康者。

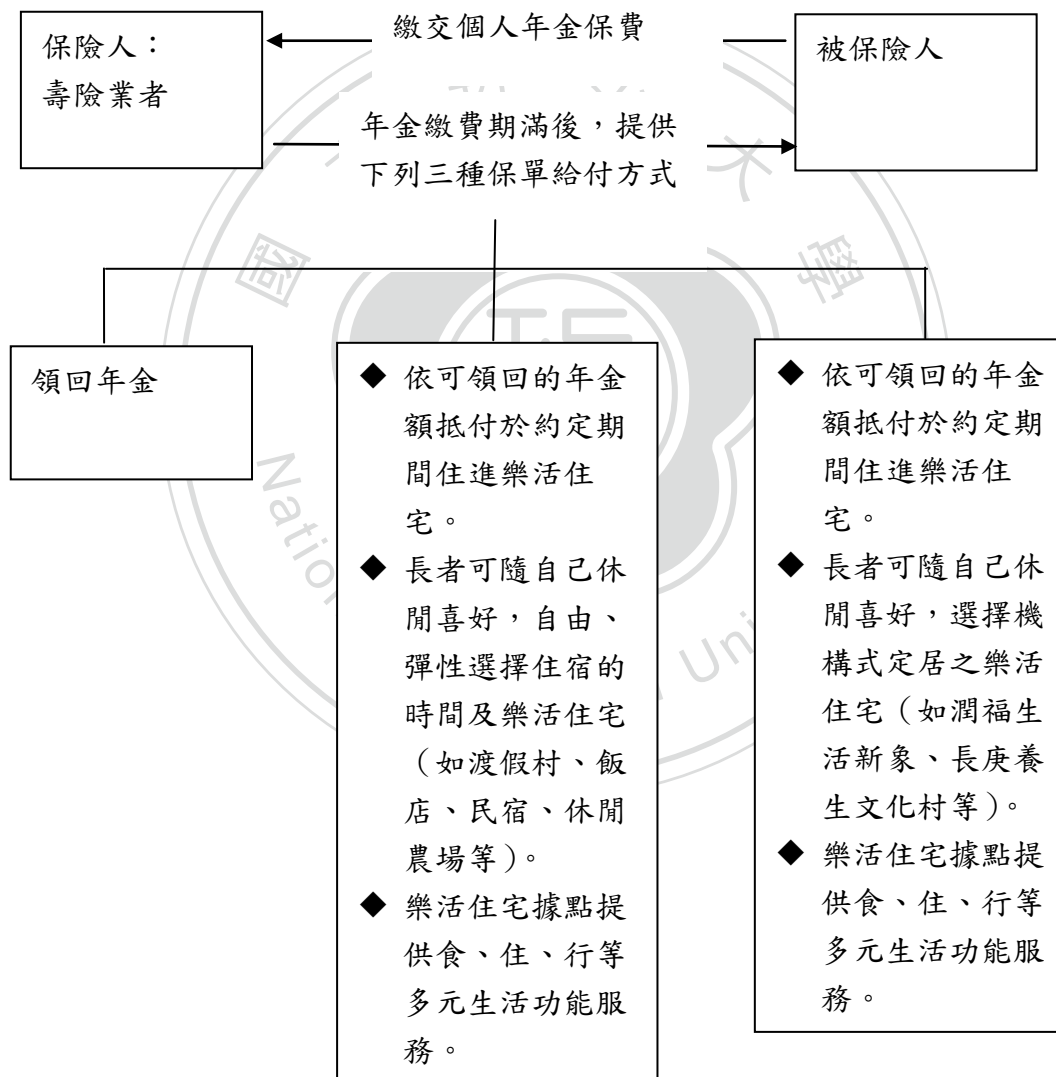
#### (三) 收費標準

樂活住宅結合年金保單概念，樂活住宅的權利金費用採分期付款方式，被保險人繳費期滿且符合相關資格（年滿 60 歲）後，即可入住保險公司提供之樂活住宅，入居後免（或）定期繳納管理費用。

#### (四) 居住規劃及安排

樂活住宅居住場所非單一制式化老人社區，除了市面上常見的一般老人專用住宅之外，另有因應不同的生活主題特色（如海岸漁釣生活、鄉居養生生活、有機農業園生活、溫泉養生生活、都會現代生活等）的渡假村、飯店、民宿、休閒農場等，可以隨自己休閒喜好，彈性選擇住宿的時間及據點或採機構式定居之住宿居所，藉由自由安排居住方式自主生活、或可與三五親友為鄰互相照顧，圓體驗不同休閒夢想或達到探訪親友的目的。

#### 二、本研究高齡者樂活住宅模式基本架構如下圖



### 三、壽險業者訪談大綱

- (一) 面對現今高齡少子、單身化之社會趨勢下，目前市面上尚無老人住宅結合金保險之開發，對此商品未來發展看法為何？
- (二) 未來壽險業發展高齡者樂活住宅時，結合旅遊業之可行性及限制性為何？
- (三) 壽險業推出結合高齡者樂活住宅概念之年金保險的意願、可行性為何？
- (四) 壽險業認為推出結合高齡者樂活住宅之年金保險的市場接受度為何？
- (五) 若發展結合金保險之樂活住宅開發，政府應提供何者協助。
- (六) 對於高齡者樂活住宅模式基礎架構，會給予什麼寶貴的建議？
- (七) 壽險業推出結合高齡者樂活住宅概念之年金保險時，企業內部之優勢、劣勢及外在之機會、威脅為何？



## 附錄二 社會變遷下高齡者樂活住宅之研究問卷調查表

親愛的受訪者您好：

感謝您撥冗填答此份問卷，我是國立政治大學地政系碩士在職專班的研究生，目前正進行碩士論文撰寫，題目為「社會變遷下高齡者樂活住宅模式之研究」。

我國受高齡少子化的人口結構及社會變遷影響，凸顯老人經濟安全及居住問題益發需要關注。故本研究將探討國人如何運用資產，選擇隨心所欲的養老生活。希望藉由此問卷調查，瞭解中壯齡者對於退休後生活、居住規劃及有關壽險業經營高齡者樂活住宅之看法，以便後續進行研究分析，供壽險業從事老人住宅規劃及消費者選擇保險理財結合老年安居處所的合適保單參考。

本問卷採不記名方式，不用填寫姓名、住址等隱私資料。您所填寫之資料僅供統計分析使用，調查結果絕對不做個別資料之陳述且一律保密，請您安心填寫，非常感謝您的協助。敬祝 健康快樂。

國立政治大學地政學系

指導教授：賴宗裕博士

研究生：陳玉偵 敬上〔0919-xxx-xxx〕

### 一、個人退休生活、居住規劃

1. 請問您退休後最想從事哪一種休閒活動？

- 1. 在家休閒〔例如：看電視、聽收音機等〕
- 2. 學才藝〔例如：到社區大學學繪畫、烹飪等課程〕
- 3. 當志工〔例如：到醫院、圖書館當服務志工〕
- 4. 四處旅遊
- 5. 其他：\_\_\_\_\_〔請說明〕

2. 請問您認為當您退休或年老後最主要的經濟來源為何？

- 1. 自己的退休金
- 2. 自己的儲蓄、利息
- 3. 自己的投資或租金
- 4. 子女奉養
- 5. 配偶提供
- 6. 政府或社會救助
- 7. 其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

3. 請問您目前有作退休的理財規劃嗎？

- 1. 有
- 2. 沒有

4. 請問您認為目前的理財方式或規劃，將足以維持年老的生活費用嗎？

- 1. 非常足夠
- 2. 有點足夠
- 3. 有點不足夠
- 4. 非常不夠
- 5. 沒意見

5. 請問您在退休後，實際最可能的居住方式為何？

1. 只和配偶同住                      2. 和配偶、子女同住  
3. 住在子女家附近                    4. 在子女家中輪流住  
5. 入住老人住宅                        6. 獨居  
7. 與好友同住或比鄰而居            8. 其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

6. 假設不考慮其他因素（如經濟負擔、家人照顧）下，請問您在退休後，最想要的居住方式為何？

1. 只和配偶同住                      2. 和配偶、子女同住  
3. 住在子女家附近                    4. 在子女家中輪流住  
5. 入住老人住宅                        6. 獨居  
7. 與好友同住或比鄰而居            8. 其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

7. 請問您認為退休後與朋友同住或住在附近是可以接受的居住方式嗎？

1. 非常同意   2. 有點同意   3. 有點不同意   4. 非常不同意   5. 沒意見

8. 請問您是否聽過「老人住宅」〔說明：提供給生活能自理的老人養生居住，具基本醫療、清潔、餐飲服務，如潤福生活新象、長庚養生文化村等〕？

1. 沒聽過                      2. 聽過，但不瞭解                      3. 聽過且瞭解

9. 請問您是否有意願在退休之後住進老人住宅？

1. 非常願意   2. 有點願意   3. 有點不願意   4. 非常不願意   5. 沒意見

10. 請問影響您考量退休之後住進老人住宅的可能理由為何（可複選）？

1. 不想造成家人的負擔                      2. 與家人生活習慣不同，易生困擾  
3. 可將原來住的房子出租或給家人住                      4. 有醫療照護設施及服務  
5. 有人可幫忙打理家務雜事                      6. 可以認識興趣相近的朋友  
7. 有專為老人設計的設施                      8. 有才藝課程或旅遊活動可參與  
9. 家人或親友推薦                      10. 其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

11. 請問影響您考量退休之後不住進老人住宅的可能理由為何（可複選）？

1. 生活單調、缺乏變化                      2. 居住老人住宅費用高昂  
3. 怕被鄰居或親友嘲笑                      4. 不想離開熟悉的環境  
5. 老人住宅地點遠、交通不便利                      6. 自己已經有房子供年老時居住  
7. 不喜歡和他人過團體生活                      8. 子女要負起照顧的責任  
9 其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

## 二、高齡者樂活住宅模式基礎架構看法

以下為本研究對於「高齡者樂活住宅模式」之定義：

由壽險公司推出儲蓄型年金保險，當您繳費期滿且達 60 歲後，可任選下列一種保單給付方式：

- A. 每年領錢。
- B. 入住自由型樂活住宅：每年領的錢轉變為入住自由型樂活住宅所需要的權利金。有不同主題特色（例如：有機農園、溫泉養生、都會生活）的渡假村、飯店、民宿、休閒農場等，可隨自己喜好安排居住時段與地點。
- C. 入住機構型樂活住宅：每年領的錢轉變為入住機構型定居之樂活住宅所需要的權利金（例如：潤福生活新象、長庚養生文化村等）。

請針對上述描述，依您的看法回答下列問題，謝謝！

1. 請問您認為上述「高齡者樂活住宅模式」是否將成為未來趨勢之一？  
1.非常同意 2.有點同意 3.有點不同意 4.非常不同意 5.沒意見
2. 請問您對上述「高齡者樂活住宅模式」儲蓄型年金保險的接受程度為何？  
1.非常能接受 2.有點接受 3.沒意見  
4.有點不接受 5.非常不能接受  
考量理由為何（可複選）：  
（1）目前收入不足以購買  
（2）保障已經足夠（有住的地方及養老金）  
（3）不喜歡這樣的保險商品  
（4）不信任壽險公司  
（5）沒有稅賦優惠
3. 請問若您購買此份保險後，最傾向選擇的方式為何？  
1.每年領錢  
2.選擇入住自由型樂活住宅  
3.選擇入住機構型樂活住宅
4. 請問您認為下列哪個因素最吸引您選擇此份保險中「自由型或機構型樂活住宅」？  
1.樂活住宅收費比其他老人住宅優惠 2.當愈來愈多人已住進老人住宅時  
3.樂活住宅地點在現居地或子女居住地附近 4.樂活住宅具完善醫療服務  
5.其他：\_\_\_\_\_〔請說明〕
5. 請問對於入住樂活住宅的生活費用〔餐費、水電費等〕，您希望以何種方式繳納？  
1.由既有的權利金部分扣繳生活費  
2.另外繳納生活費，權利金可於退住樂活住宅後全額領回  
3.其他：\_\_\_\_\_〔請說明〕



6.請問您願意負擔此份保險的權利金（總保費）最高為多少？

- 未達 100 萬    100 萬以上未達 200 萬    200 萬以上未達 300 萬  
300 萬以上未達 400 萬    400 萬以上

7.請問您希望此份保險的繳費期間為多久？

- 未達 10 年    10 年以上未達 15 年    15 年以上未達 20 年    20 年以上

8.請問您每月願意負擔居住於樂活住宅的生活費為多少？

- 未達 1 萬    1 萬以上未達 2 萬    2 萬以上未達 3 萬  
3 萬以上未達 4 萬    4 萬以上

9.請問您認為壽險公司未來推出結合樂活住宅的儲蓄型年金保險時，功能為何（可複選）？

- 1.壽險公司與企業內部相關產業或異業已結盟（包含老人住宅、醫療業、旅遊業等）。  
2.清楚說明產品特色及消費者之權利及義務。  
3.儲蓄型年金保險可選擇附加其他險種（如醫療險、意外險），提高保單附加價值。  
4.其他\_\_\_\_\_〔請說明〕

未來如壽險業者推出樂活住宅時，居住場所可以是自由選擇渡假村、飯店、民宿、休閒農場型態的樂活住宅，為提供更適合您需求的安養場所，以下有關自由型樂活住宅各面向的意見調查，請依您想法作答：

10.請問如果選擇自由型樂活住宅時，您最感興趣的是哪種生活？

- 1.海岸親水生活    2.山居休養生活  
3.鄉居田園生活    4.溫泉養生生活  
5.都會現代生活    6.其他：\_\_\_\_\_〔請說明〕

11.請問如果選擇自由型樂活住宅時，您最喜歡的是哪種居所？

- 1.渡假村    2.飯店  
3.民宿    4.休閒農場  
5.其他：\_\_\_\_\_〔請說明〕

12.請問您認為自由型樂活住宅在以下各項地點與環境方面的重要性排序為何？（請分別填入 1-4，1 代表最優先順序，4 代表最不important順序）

- (1) 附近休閒、旅遊景點豐富 \_\_\_\_\_  
 (2) 附近可逛街購物、生活機能充足 \_\_\_\_\_  
 (3) 附近有專業醫療院所 \_\_\_\_\_  
 (4) 距離家人居住地點遠近 \_\_\_\_\_

13.請問您認為自由型樂活住宅在以下各項生活照顧方面的重要性排序為何？（請分別填入1-4，1代表最優先順序，4代表最不重要順序）

- (1) 提供家事服務（住家清掃、衣物送洗等） \_\_\_\_\_
- (2) 便利生活服務（信件包裹代寄代收、代叫計程車、設備修繕等） \_\_\_\_\_
- (3) 專人生活服務（提供生活資訊、處理陳情意見） \_\_\_\_\_
- (4) 服務人員親切的態度、有家的感覺 \_\_\_\_\_

14.請問您認為自由型樂活住宅在以下各項醫療服務方面的重要性排序為何？（請分別填入1-4，1代表最優先順序，4代表最不重要順序）

- (1) 有 24 小時護理人員可供健康諮詢 \_\_\_\_\_
- (2) 生命保全系統（紅外線生命感應器、緊急救護呼叫鈴等） \_\_\_\_\_
- (3) 定期醫護人員駐診 \_\_\_\_\_
- (4) 當健康狀況不佳時的後續轉介醫療院所協助 \_\_\_\_\_

15.請問您認為自由型樂活住宅在以下各項餐飲服務方面的重要性排序為何？（請分別填入1-4，1代表最優先順序，4代表最不重要順序）

- (1) 營養師規劃菜單、調配飲食 \_\_\_\_\_
- (2) 菜餚種類多樣化 \_\_\_\_\_
- (3) 可自己下廚料理 \_\_\_\_\_
- (4) 無法外出時有專人送餐到房 \_\_\_\_\_

16.除上述外，請問還有哪些面向是您覺得很重要但沒有列明在上者？

- 1.無
- 2.有： \_\_\_\_\_

### 三、個人基本資料

1.性別

- 1.男 2.女

2.請問婚姻狀況

- 1.未婚 2.已婚
- 3.離婚 4.喪偶
- 5.分居

3.請問您有幾個親生子女

- 無子女 1 個
- 2 個 3 個
- 4 個（含）以上

4.請問教育程度

- 1.國小(含)以下                      2.國中  
3.高中職                                4.專科/大學  
5.研究所(含)以上

5.請問您目前是否有工作?

- 1.是  
2.否

6.請問您目前的職業為何?

- 1.農林漁牧業                              2.技術工及相關工作人員  
3.服務工作及相關工作人員              4.軍公教人員  
5.行政主管、企業主管及經理人員      6.專業人員(醫師、律師、會計師等)  
7.其他: \_\_\_\_\_ [請說明]

7.請問您目前最主要的經濟來源為何?

- 1.自己的工作或營業收入                  2.自己的儲蓄、利息  
3.自己的投資或租金                        4.子女奉養  
5.配偶提供                                    6.政府或社會救助  
7.其他 \_\_\_\_\_ [請說明]

8.請問您個人的年所得約為多少?

- 未達 30 萬元                                30 萬以上未達 60 萬元  
60 萬以上未達 120 萬元                  120 萬以上未達 180 萬  
180 萬以上

9.請問您個人購買下列何種人身保險(可複選)?

- 1.無    2.人壽保險  
3.年金保險                                    4.傷害保險  
5.健康保險                                    6.其他: \_\_\_\_\_ [請說明]

10.請問您是透過何種管道購買現有保險(可複選)?

- 1.保險業務員                                2.銀行理專  
3.保險經紀人                                4.網路行銷  
5.電話行銷                                    6.其他: \_\_\_\_\_ [請說明]

~~問卷到此結束，感謝您的協助，謝謝！~~