



專題報告  
- 人生階段  
風險評估與  
保險認知

2022 年 8 月

# 人生階段風險評估與保險認知

## (一) 背景

保險業監管局(保監局)於2021年推出名為「人生階段風險評估」的公眾教育活動，旨在向公眾介紹人生不同階段所面對的不同風險，當中包括在2021年下半年推出的專題網站<sup>1</sup>，以及保障需要網上評估工具<sup>2</sup>。這些資源為公眾提供各種有用資訊，包括在人生旅程中面對的風險管理問題、保障需要以及各類保險的用途等。網站和工具推出後，下一步是評估香港市民處於不同人生階段的保險認知水平，為未來的保險認知定期評估提供基礎，以確保能夠持續實現公眾教育的目標。

保監局冀透過「香港保險認知研究2021」<sup>3</sup>了解公眾的保險認知情況。本專題報告根據該研究結果，探討及分析不同人生階段組別的保險認知水平差異，以了解港人在保險方面的知識和技能、態度及行為如何隨人生階段變化<sup>4</sup>，以及年齡增長為他們帶來的挑戰。

該研究界定五個人生階段：1)青年時期、2)初踏社會期、3)盛年拼搏期、4)成家立室期、5)人生收成期。詳情請參見**附錄**。

---

<sup>1</sup> 詳見<https://education.ia.org.hk/tc/index.html>

<sup>2</sup> 詳見<https://education.ia.org.hk/tc/tool/calculator.html>

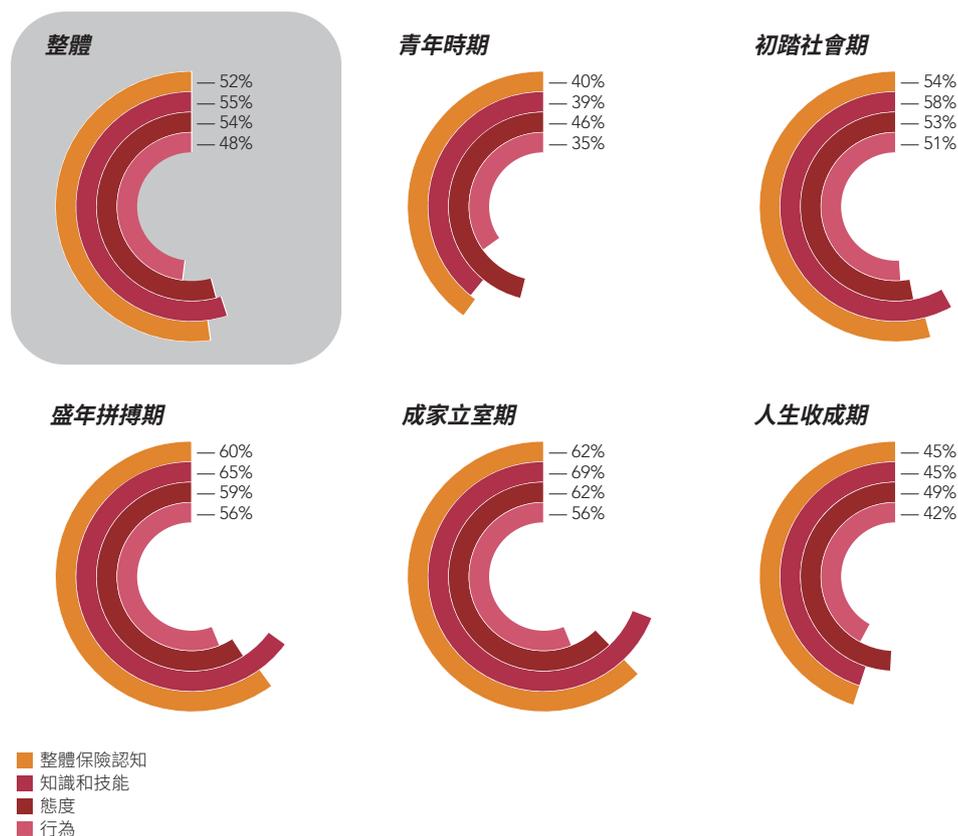
<sup>3</sup> 詳見[https://www.ia.org.hk/en/infocenter/files/Insurance\\_Literacy\\_Tracking\\_Survey\\_Main\\_Report\\_Eng.pdf](https://www.ia.org.hk/en/infocenter/files/Insurance_Literacy_Tracking_Survey_Main_Report_Eng.pdf) (只有英文版)

<sup>4</sup> 在理解不同人生階段的保險認知時，應注意每位受訪者均是獨一無二。雖然人生旅程中的變化某程度上會影響不同人生階段組別的保險認知表現，但個人的社會經濟背景、人生規劃和風險偏好等其他因素亦會影響保險認知水平。

## (二) 不同人生階段組別的保險認知分數和重要分析結果

五個人生階段組別的保險認知水平請見圖1。

圖1 不同人生階段組別的保險認知分數



成家立室期的受訪者在保險認知評估中表現最佳，其次是盛年拼搏期和初踏社會期人士。相比之下，青年的保險認知最弱，其次是人生收成期人士。這兩個組別在保險認知的三個分項（即知識和技能、態度及行為）<sup>5</sup>，以及整體保險認知的分數均低於50%。

<sup>5</sup> 保監局於2021年制定一個設有評分機制的保險認知評估框架，以定期評估和追蹤香港整體的保險認知水平。有關評估框架、方法和調查問卷的詳情，請參閱《香港保險認知研究2021》（只有英文版），報告載於 [https://www.ia.org.hk/en/infocenter/files/Insurance\\_Literacy\\_Tracking\\_Survey\\_Main\\_Report\\_Eng.pdf](https://www.ia.org.hk/en/infocenter/files/Insurance_Literacy_Tracking_Survey_Main_Report_Eng.pdf)

不同人生階段組別的分數差異可能受各自對風險的觀感、家庭負擔和人生規劃所影響。

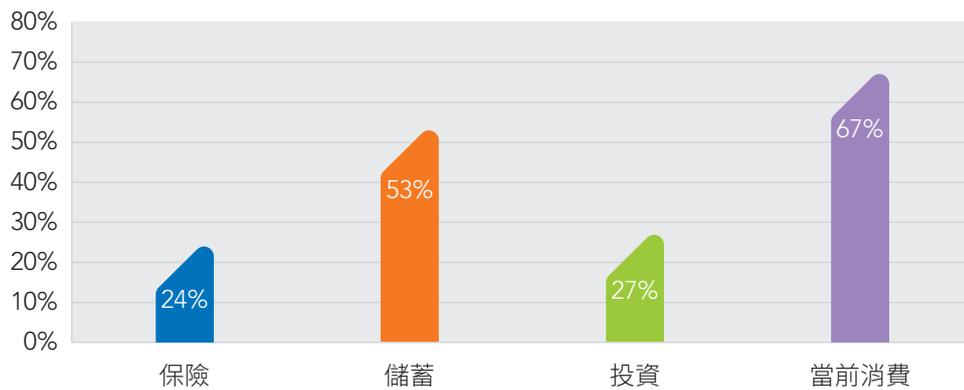
## 青年時期

在學和依賴家人經濟支援的**青年**甚少考慮未來的經濟負擔是可以理解。他們不清楚現時的家庭開支，更遑論父母的未來需要。青年往往缺乏人生規劃。由於沒有迫切需要，他們可能覺得毋須認識保險，更不會在此方面用心。

### 有關青年的分析結果：

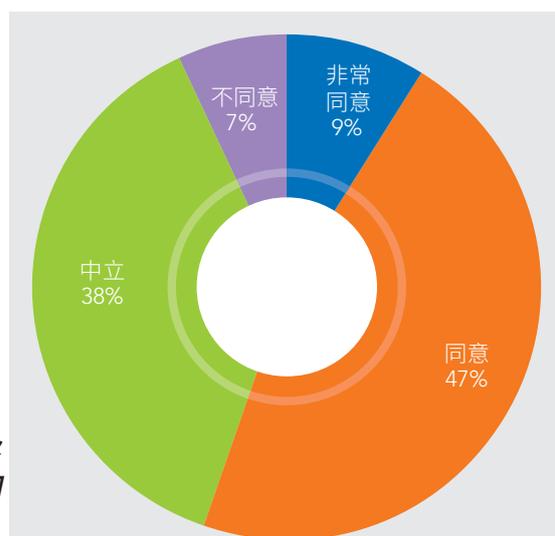
- 態度：當問及財務管理的方式時，調查發現**青年最重視消費(67%)和儲蓄(53%)**。只有不到四分一人(24%)**重視保險**，更有多達三分一人不重視保險。

圖2 青年對不同財務規劃方式的重視程度



- 認知：只有約半數青年(56%)認為自己在不同人生階段需要不同類型的保險。超過三分一受訪者(38%)選擇中立。

**圖3 青年認為在不同人生階段需要不同類型保險的同意程度**



問卷問題：

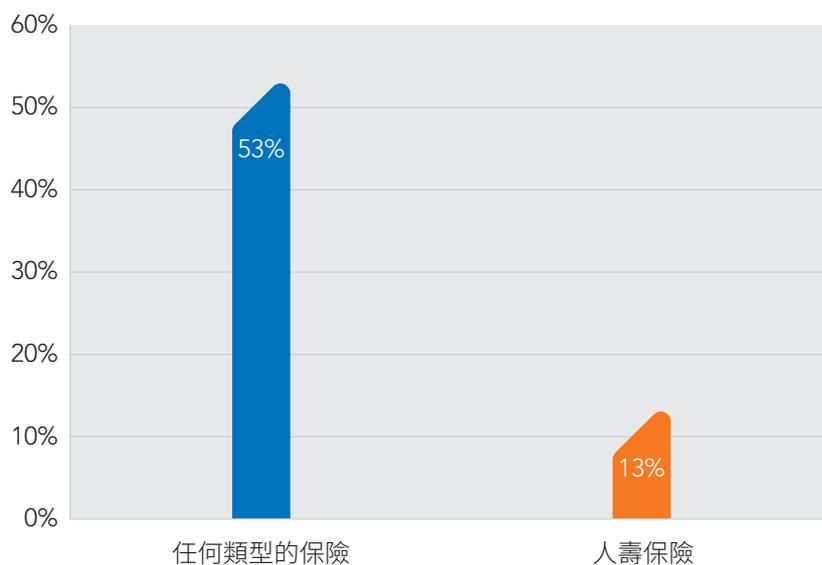
**你有多同意這看法？**

**「在不同的人生階段中，我們會面對不同情況以及風險，保障的需要隨之改變。因此，我們需要不同的保險產品作出應對。」**

註：由於進位關係，圖內數字相加未必等於100%。

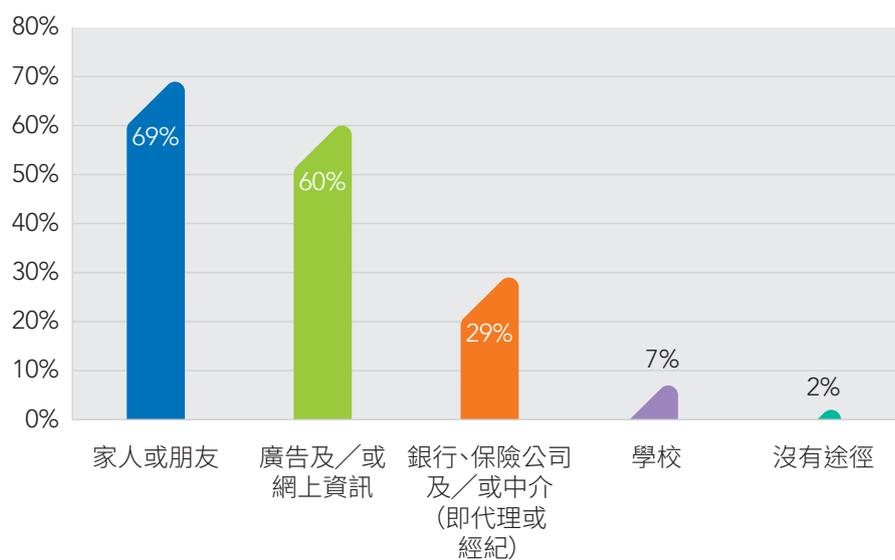
- 持有保單情況：53%青年持有保單，而13%持有人壽保單（皆有儲蓄或投資成分）。

圖4 青年持有保單情況



- 資訊渠道：青年最常用以下渠道認識保險：「家人或朋友」(69%)，「廣告及／或網上資訊」(60%)和「銀行、保險公司及／或中介」(即代理或經紀) (29%)。只有7%受訪者從學校認識保險。

圖5 青年認識保險的常用渠道



## 初踏社會期、盛年拼搏期及成家立室期

與青年相比，**初踏社會期**人士開始承擔更多經濟責任。由於父母可能即將退休，他們或會有較大意欲改善財務規劃。惟他們的身故或疾病風險一般較低，保障需要似乎不太迫切，因此較少關注保險。然而年齡增長和清晰的人生規劃會令他們更能感受到經濟壓力。這就為何以他們的認知水平分數普遍低於盛年拼搏期人士。

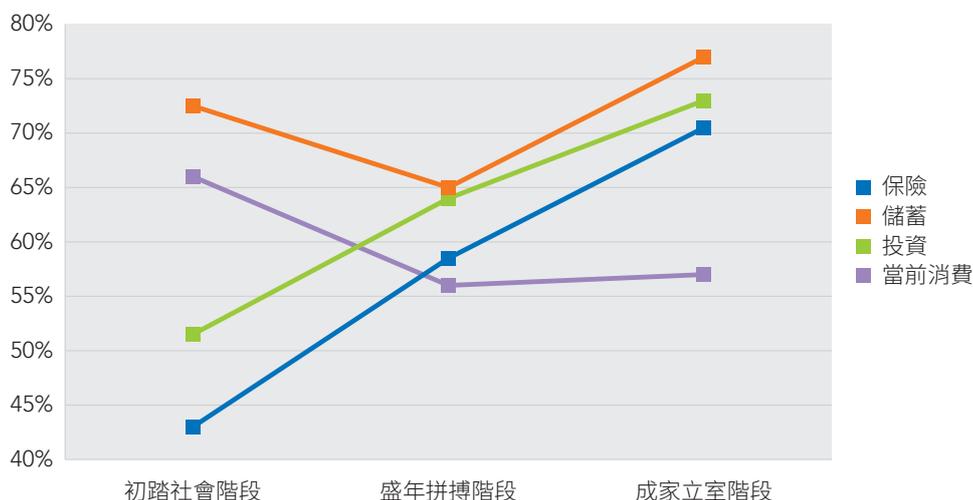
隨著年齡增長，**盛年拼搏期**人士的健康和經濟條件或會出現明顯變化。他們可能擁有更多財產，惟健康不勝從前。此外，生活質素隨年齡和收入的增長而改善，衍生更多與生活方式相關的保障需要(如旅遊和汽車保險)。

作為家庭經濟支柱，**成家立室期**人士必須考慮如何確保其受養人在他們遭逢意外變故如早逝時仍能維持體面生活。

### 有關這三個人生階段組別的分析結果及比較：

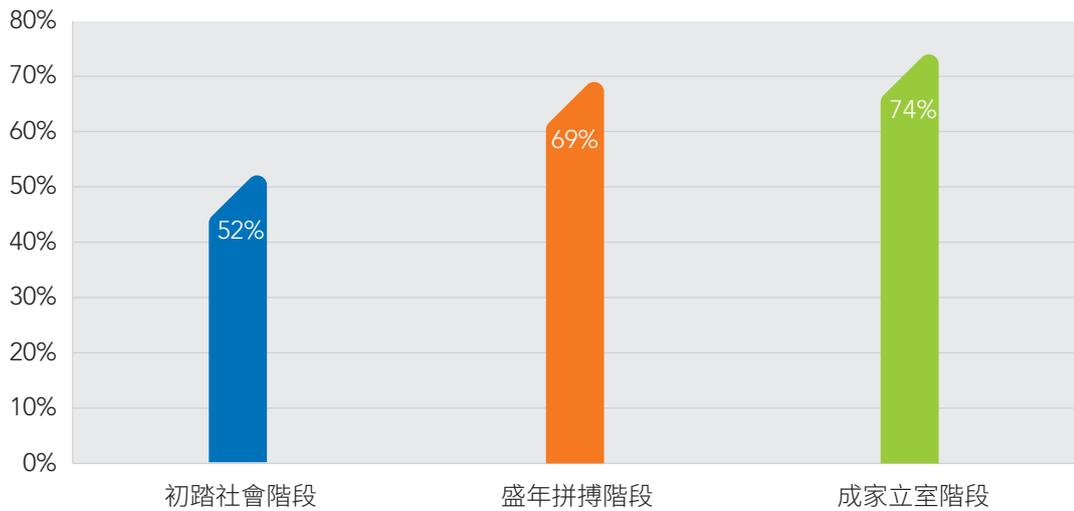
- 態度：雖然大部分初踏社會期人士(61%)同意或非常同意保險對於所有人而言都是重要，但百分比低於盛年拼搏期(72%)和成家立室期人士(75%)。而且**只有不到一半初踏社會期人士(43%)重視保險，遠低於重視消費的比例。這與後兩個人生階段(即盛年拼搏期和成家立室期)的情況相反。**

圖6 不同人生階段人士對各種財務規劃方式的重視程度



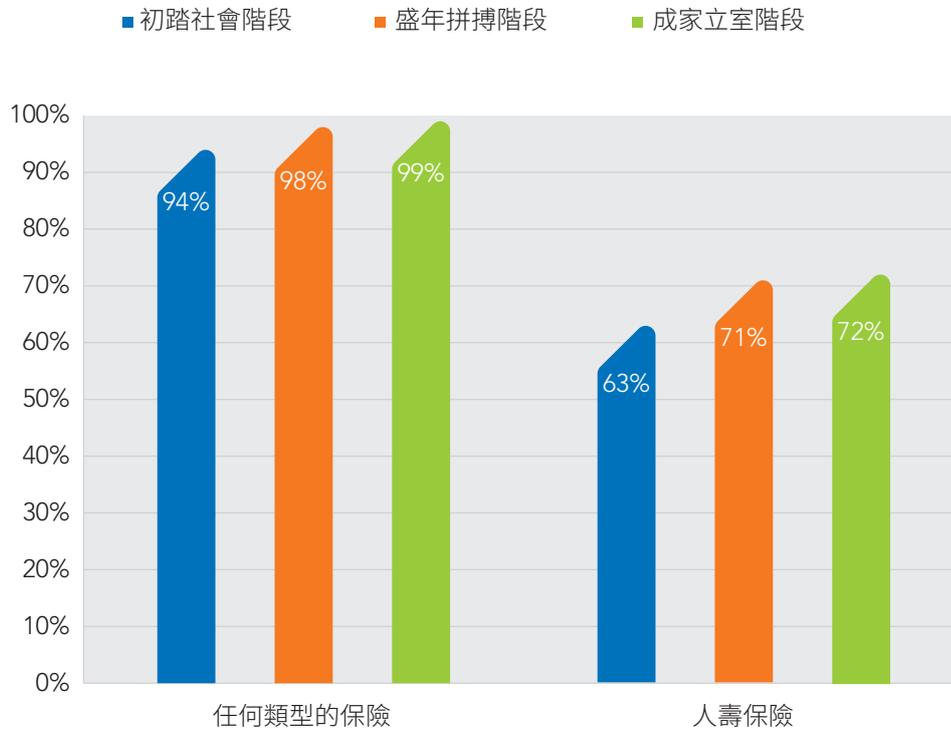
- 認知：在這三個組別中，絕大部分受訪者（超過85%）認同他們在不同的人生階段需要不同類型的保險。然而，只有52%初踏社會期人士明白人壽保險的主要目的是向受養人提供一筆過款項以維持原有生活水平；相比之下，盛年拼搏期和成家立室期人士普遍更了解人壽保險的主要目的（分別為69%和74%）。

圖7 不同人生階段人士對人壽保險主要目的之認識



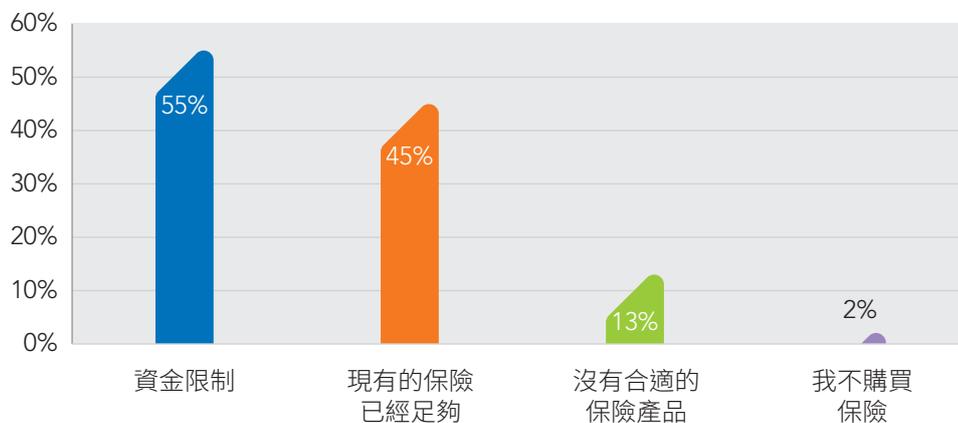
- 持有保單情況：三個組別，即初踏社會期、盛年拼搏期，及成家立室期，持有保單的比例分別為94%、98%和99%。三個組別持有人壽保險的比例分別為63%、71%和72%。

圖8 不同人生階段人士的持有保單狀況



- 有關投保的困難：74%成家立室期受訪者表示已經或曾經考慮為自己購買額外保險，以減輕不幸事件對家人可能造成的經濟負擔。在尚無相關計劃的受訪者中，資金限制(55%)是首要原因，其次是他們認為現有保障已經足夠(45%)。大約十分之一(13%)受訪者表示沒有合適的保險產品。

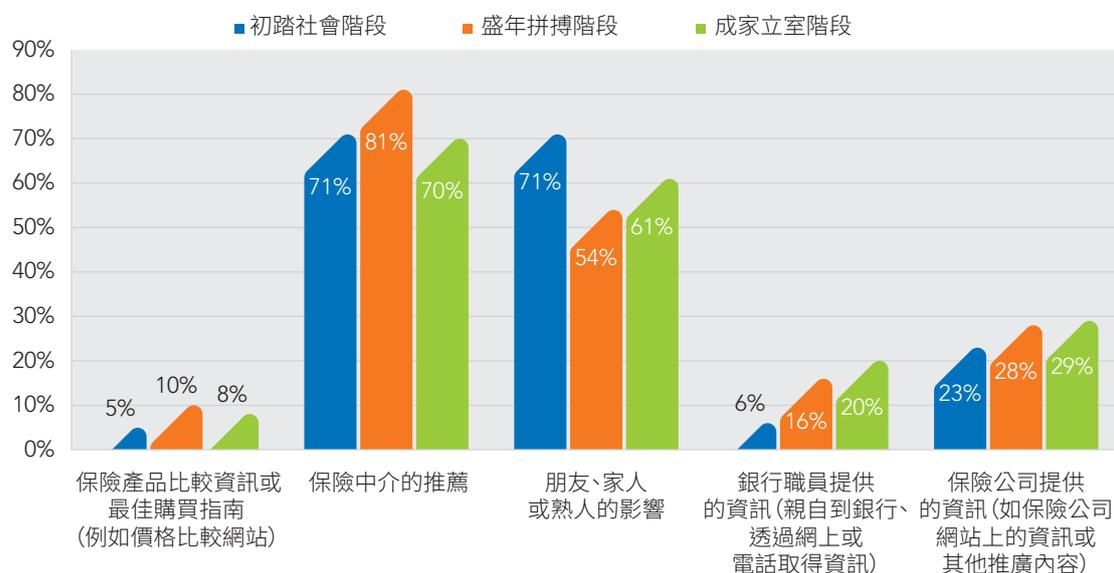
圖9 成家立室期人士沒有為家庭購買額外保險的原因



- 資訊渠道：大部分初踏社會期(71%)、盛年拼搏期(81%)和成家立室期(70%)人士在購買保險時信任保險中介的建議。此外，受訪者也受到朋友、家人或熟人的影響(這三個組別受影響的百分比分別為71%、54%和61%)。他們使用的其他渠道(按受歡迎程度排序)包括：保險公司透過網站或其他推廣所提供的資訊、銀行職員提供的資訊、保險產品比較資訊或最佳購買指南(如價格比較網站)<sup>6</sup>。

<sup>6</sup> 圖10主要反映提供保險資訊的個人和中介的情況，而圖5顯示為青年度身而設的線上和線下資訊渠道的問題情況，故兩者不能直接比較。

圖 10 不同人生階段人士的資訊渠道



## 人生收成期

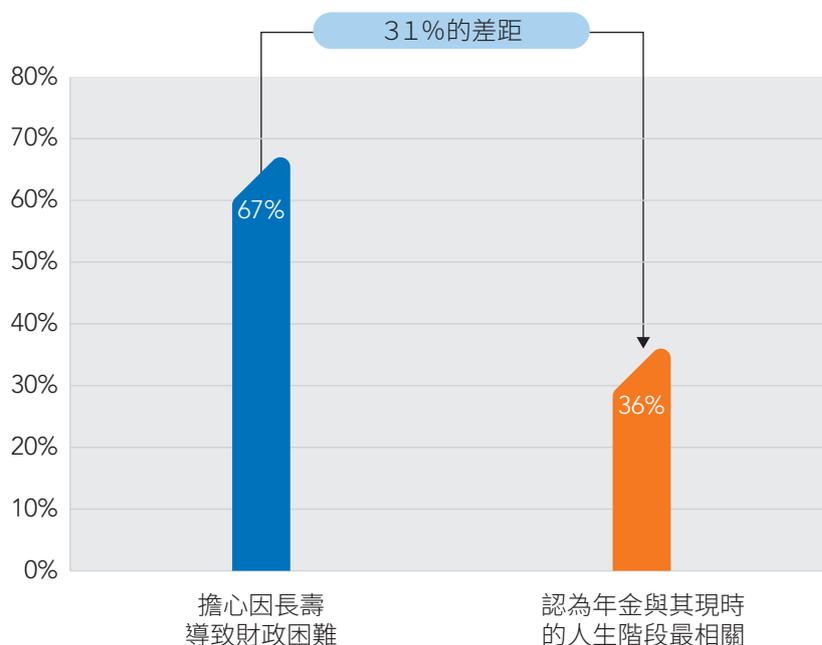
與之前的人生階段相比，**人生收成期人士**<sup>7</sup>面臨較大的長壽和退休相關問題。此外，醫療保險與此組別密切相關。

### 有關人生收成期人士的分析結果：

- 態度：高達 67% 受訪者擔心因長壽而導致財政困難，然而只有 36% 受訪者認為年金與當前的人生階段相關。

<sup>7</sup> 相比其他人生階段組別，此組別的社會經濟背景 (例如教育和收入水平) 差異最大。因此，本部分集中分析與討論他們在退休方面相關的問題，而並非與其他人生階段人士的保險認知分數進行比較。

圖 11 人生收成期人士對長壽風險和年金關聯性的認知



- 認知：雖然大部分人生收成期人士知道即期年金(82%)和延期年金(73%)，但只有26%考慮或正在使用年金進行退休規劃。事實上，**24%受訪者表示不確定需要甚麼資訊以選擇最合適的保險產品**。保單逆按計劃是另一種退休規劃工具，但只有40%知道此工具，而正在或考慮使用的更低至只有1%。

圖 12 人生收成期人士對不同退休規劃工具的認知

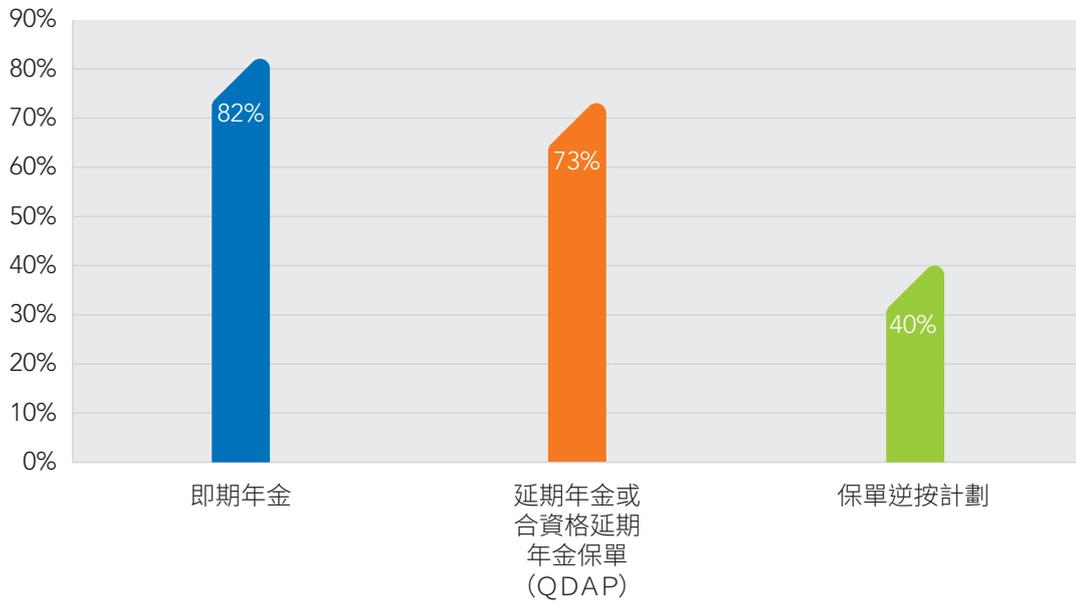
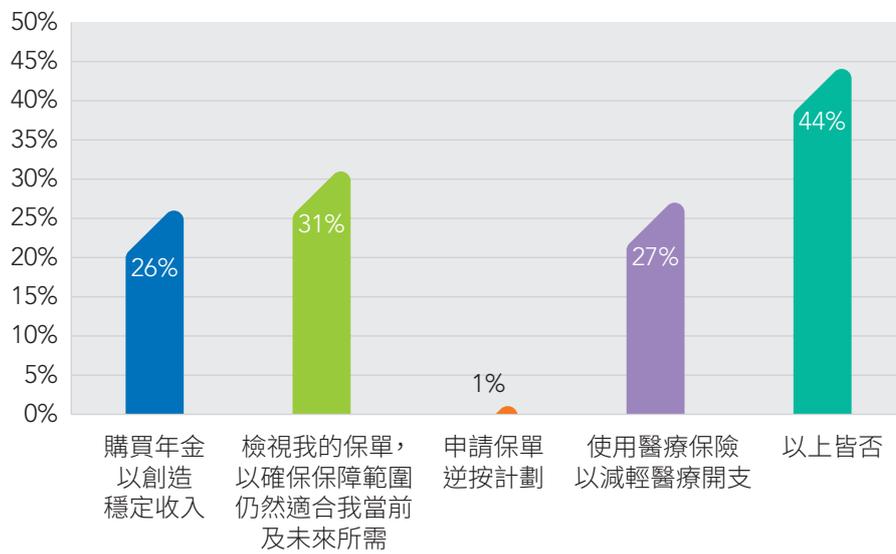
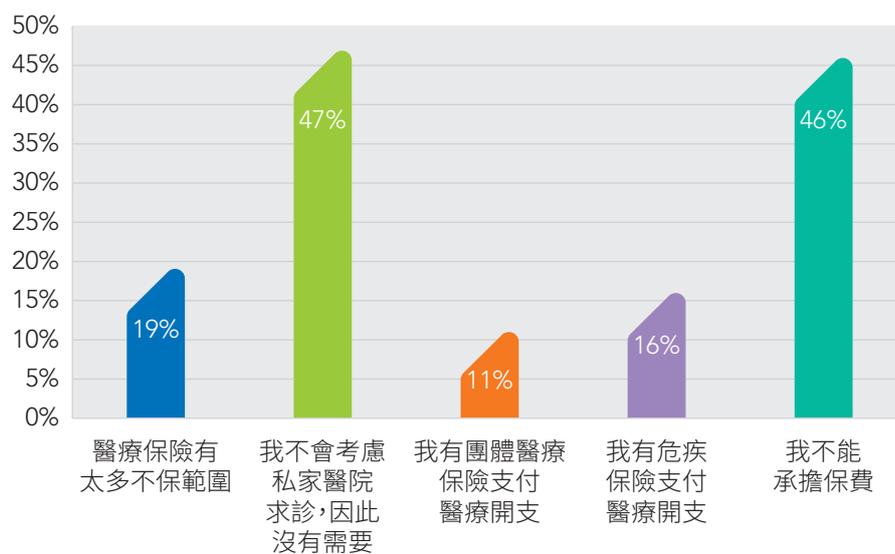


圖 13 人生收成期人士正在或考慮使用的退休規劃工具



- 有關投保的困難：當被問及為何沒有購買個人醫療保險時，近半數人生收成期人士表示他們不考慮於私家醫院求診，因此沒有需要(47%)，或他們**不能承擔保費(46%)**。

圖 14 人生收成期人士沒有購買個人醫療保險的原因



- 持有保單情況：多達44%受訪者表示，他們沒有考慮也不使用年金、保單逆按計劃或醫療保險以助退休規劃，甚至不會為確保保障範圍仍然適合而檢視保單。

## (三) 研究涵義

### 趁年輕把握機會

其他金融產品的價格大多受宏觀經濟週期影響，但保險（尤其是人壽保險）的價格則通常與投保人的身故風險相關。年紀越大，保費越高。這個按身故風險定價的獨有特徵，凸顯了及早考慮保險作為風險管理工具的重要性。

對保險缺乏基本了解的**青年**和**初踏社會期**人士可能不察覺現時已經需要某些消費型保險，如意外、醫療或旅遊保險。他們也忽視愈遲購買未來所需的保險（如人壽保險）保費愈高的問題，屆時或未能即時填補保障缺口，亦錯失以較低成本獲取未來所需保障的機會。

**盛年拼搏期**和**成家立室期**人士由於經濟負擔較重，加上面對的風險更為複雜（例如更高的身故、疾病、財產及個人責任風險等），他們購買保險及提高保障的意欲可能更高。惟當他們能夠恰當地評估其保障缺口時，提高保障的成本已經比年輕時更高。調查結果顯示，**成家立室期**和**人生收成期**人士在考慮購買額外保障或醫療保險時，皆面對保費承擔能力的問題。

鑑於青年對保險認知不足以及年長後難以承擔保費的問題，公眾教育活動應鼓勵大眾認識及早開始人生規劃、財務規劃和風險管理的重要。透過改善年輕人的保險認知，香港整體的保障缺口才有望在未來收窄。

### 善用網上渠道 加強青年教育

調查結果顯示，網上資訊被青年視為獲取保險知識的重要渠道。此外，公眾教育應針對不同人生階段的人士而有不同焦點：

**青年和初踏社會期人士**：年輕人可能從零開始學習保險知識，而提供有關風險管理和不同保險基礎課程的網站或會適合他們。對可能即將成為家庭經濟支柱的**初踏社會期**人士而言，應以具體方式向他們灌輸保障需要隨年月變化的概念。例如保監局推出的保障需要評估工具<sup>8</sup>，有助預估和解釋人生旅程中身故風險保障缺口的變化，以及如何受父母和配偶退休、生兒育女、置業等事件影響，藉此說明盡早進行風險管理和保險規劃的重要性。

<sup>8</sup> 詳見 <https://education.ia.org.hk/tc/tool/calculator.html>

圖 15 保監局的保障需要評估工具

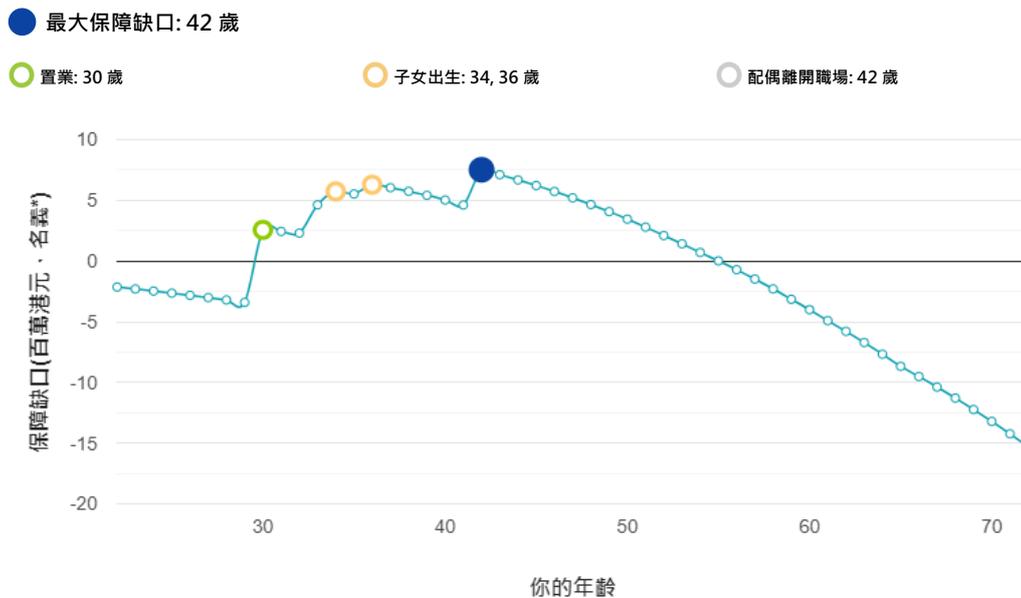
你的最大保障缺口出現於

**42 歲**

在保障缺口最大的一刻，你或需承擔：

- 一般家庭開支
- 未償還的按揭貸款
- 配偶的醫療開支
- 2名子女的教育及醫療開支

其後，在財富累積和財務負擔減退(如還清債務、受養人的未來所需開支減少)的影響下，你的身故風險保障缺口會有所減少



\*名義指以當時價格計算，並未扣除通脹的影響。舉例而言，假設你現在為25歲，圖表中35歲的保障缺口是以10年後的價格水平計算，通常並不同現在的價格。

針對年輕人的教育工作應協助他們明白以下內容：

- 有哪些將來會發生的人生大事或考慮因素會影響他們未來的身故風險保障缺口
- 他們的生活方式將如何影響對非人壽類的保障需要，如旅遊、健康和意外

- 在較年輕和更健康時投保，成功投保的機會較高，而且保費較低
- 可供選擇的人壽保險產品，包括純保障和儲蓄／投資型
- 定期利用中立的網上資訊和保障需要評估工具

**上述重點反映盡早進行人生和財務規劃，以及按財政資源善用保險的重要性。**

**盛年拼搏期和成家立室期人士：**作為家庭經濟支柱的人士由於經濟負擔較大，他們可能會考慮擴大保險的保障範圍。雖然他們可能已具備一定程度的保險認知，然而他們仍會選擇中立專業的保險資訊以增強信心，及利用簡單方便的工具定期評估保障需要。例如他們可以利用保監局專題網站上的資訊，以及該網站提供的簡易版評估工具，以評估當前的身故風險保障缺口。

**人生收成期人士：**調查結果顯示，此組別中部分受訪者不確定需要哪些資訊以選擇合適的保險產品。他們可參考保監局專題網站中有關年金和醫療保險的內容，以及其他提供退休方案的公營機構所提供的資訊。

**圖 16 保監局的專題網站(產品頁面)**



## 保險業界各方合作

對不同人生階段的組別而言，除網上資訊外，保險中介是另一個重要的保險資訊來源。部分年長人士未必視網絡為主要資訊渠道，因此保險公司和中介在公眾教育方面仍然扮演重要角色。近年，保險業以「人生階段」為主題招徠未投保人士的情況愈趨普遍。不同資訊可互相配合，為保險公眾教育帶來協同效應。

### 自我評估

## 你的保障是否充分？請回答下列問題。



1. 你是否知道保險的用途？
2. 健康的年輕人(如你)可能也需要保險。為甚麼？
3. 你是否知道你的父母將來可能需要你來供養？你應該怎樣做？



1. 你已開始供養家庭。如果你遭遇不幸事件，你的家人是否能夠從容應對？
2. 你對將來有一個宏大的計劃(如自置物業、組織家庭)。你和你的家人往後是否需要更多保障？
3. 你是否應該在面對更高風險時才認真考慮這些問題？為甚麼？



1. 你承擔的家庭責任愈來愈大。你在早年購買的保障是否足以滿足家庭現時的需要？
2. 你的身體狀況相比年輕時可能出現明顯變化，而你的生活方式也可能有所改變。你是否需要更多保障？
3. 你需要應對不同風險。你如何恰當地評估你的保障需要？



1. 你希望退休後自給自足，還是依靠子女的經濟支持？
2. 你是否擔心未來的生活和醫療費用會增加？你是否有足夠資源應對？哪些工具可以幫助你降低風險？

有任何疑問？請瀏覽保險業監管局的專題網站 —

<https://education.ia.org.hk/tc/>

## 附錄：五個人生階段的定義

五個人生階段並非涵蓋所有人<sup>9</sup>，它們旨在闡述五類有明顯不同保險需要的人士。各階段人士的定義如下：

- 青年時期人士由經濟上依賴父母或監護人的學生組成。他們介乎18至24歲、未婚並且在學，只有有限或者沒有全職工作經驗。
- 初踏社會期人士剛開始經濟獨立。他們30歲以下、未婚而且在職。只要滿足上述條件，無論是否供養或贍養他人，均被納入此組別。
- 盛年拼搏期人士經濟獨立。他們介乎30至54歲，未婚而且在職。只要滿足上述條件，無論是否供養或贍養他人，均被納入此組別。
- 成家立室期人士介乎18至54歲、已婚並需要供養或贍養他人。本專題分析不考慮已婚但沒有供養或贍養他人的人士。
- 人生收成期人士介乎55至79歲。不論其就業狀況（即仍在職或已退休）和婚姻狀況如何，以及是否供養或贍養他人，只要滿足上述條件，均被納入此組別。此外，本專題分析不考慮符合上述條件但未滿55歲之人士。

<sup>9</sup> 本調查將五個人生階段限定於只符合指定條件的人士，而專題網站中不同人生階段的覆蓋範圍比本調查採用的分類更廣。調查中使用的定義經過精心設計，確保能夠代表特定人生階段的典型狀況。



保險業監管局  
市場研究組  
香港黃竹坑香葉道41號19樓

電話 : (852) 3899 9983

傳真 : (852) 3899 9993

網址 : [www.ia.org.hk](http://www.ia.org.hk)

電郵 : [marketresearch@ia.org.hk](mailto:marketresearch@ia.org.hk)

免責聲明：本報告非旨在推薦或推廣任何金融／保險產品。保險業監管局不會對報告內的任何人為或電腦錯誤、遺漏或任何對本報告的依賴負上法律責任，或對任何人因使用本報告提供的資料而作出的任何決定或採取的任何行動所導致的後果承擔法律責任。