

金融創新服務下的銀髮商機與產業發展

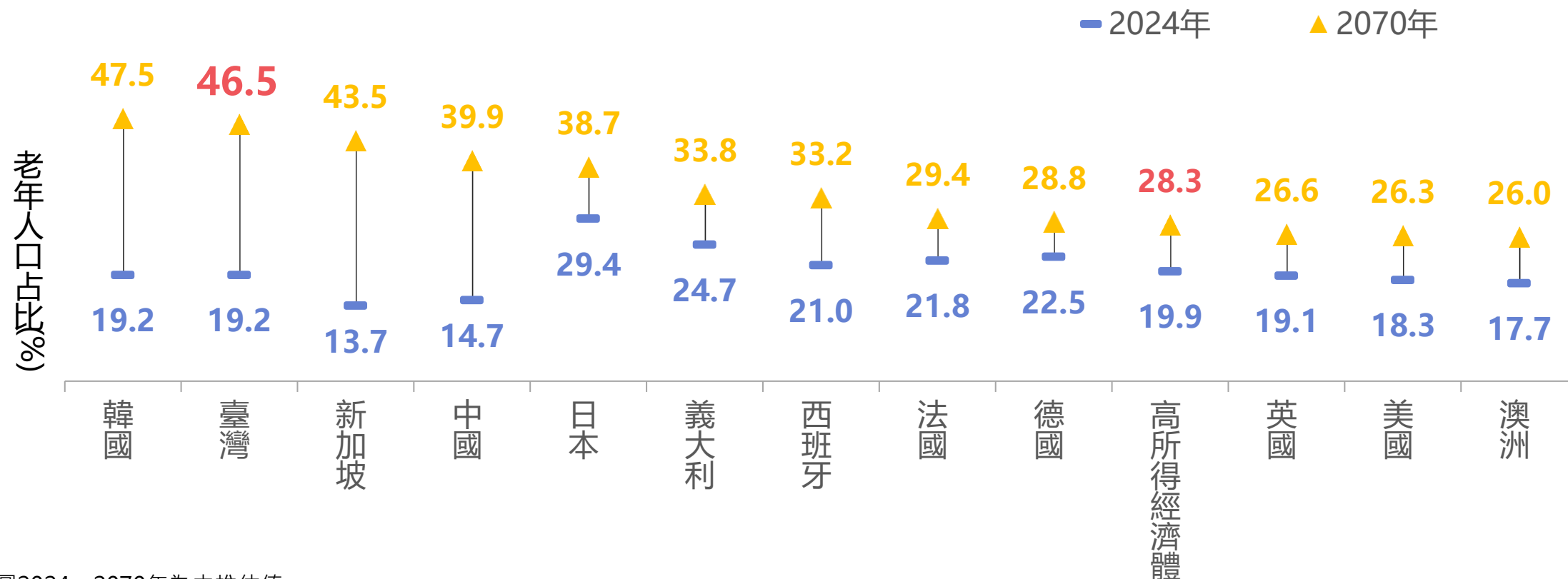


2026年5月

台灣高齡化速度較其他國家為快



- 許多高所得國家，包括我國，都面臨少子化及高齡化的人口結構轉型，日本、義大利、西班牙、法國及德國均已進入超高齡社會
- 目前歐洲國家高齡化程度相對為高，但未來，亞洲國家將超過歐美國家
- 受長期少子化影響，未來我國高齡化速度相較其他主要國家為快，預估於2047年起超越日本，2070年僅略低於韓國



說明：上圖2024、2070年為中推估值。

資料來源：國發會，《中華民國人口推估(2024-2070年)》，2024年10月

銀髮市場：壓縮的時間窗口與明確的付費需求



38 兆美元

全球銀髮市場規模 (WHO 推估 2025年)



460 萬人

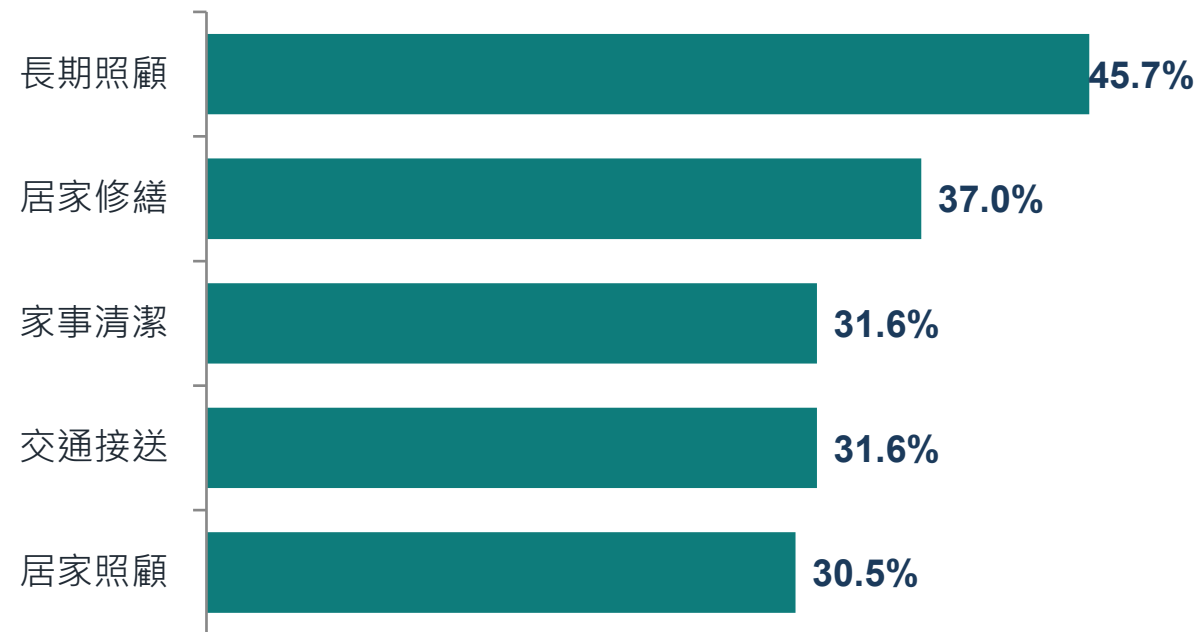
2025 年台灣 65 歲以上人口



8 年

從高齡社會到超高齡社會 (日本 11 年、英國 51 年)

高齡者願意付費的服務類別 (願付比例)



除長照外，日常代勞型服務的付費意願普遍逾 30%，是多數業者尚未整合的「中段商機」。

資料來源：WHO、工研院、2023 高齡科技 SRB 會議資料；本研究整理。

金融創新服務下的銀髮商機與產業發展

從「賣商品」到「整合生活」的新競爭規則



過去：單一商品銷售

以規模競逐、一次性交易為核心



現在：生活整合生態系

以跨業生態系、信任資本建立長期關係

依健康狀態切分客群，對應差異化金融需求



健康族群

行動自主、資產累積期

- 退休理財
- 財富傳承
- 生活品質提升



亞健康族群

進入高齡準備階段

- 安養信託
- 長照保險
- 居住安排



失能族群

高度依賴照護與撥付

- 照護給付
- 財產保護
- 信託撥付

關鍵：勿將「銀髮族」視為單一市場，分眾設計才能提升商品精準度與命中率。

信託 2.0 框架下的四大創新支柱



信託 2.0 生活整合

從財產保管走向「生活生態系策展者」

家庭福利信託、預開型安養信託、留房養老；
跨業結盟醫療、安養、租賃。



保險：雙帳戶策略

退休帳戶 × 健康帳戶分軸經營

外溢保單對齊三方利益、實物給付走向服務業、
跨入銀髮住宅。



不動產活化

化解「有房沒錢」的資產矛盾

以房養老（反向抵押）與留房養老（出租 + 信託）
兩種整合方案。



數位金融 FinTech

高齡友善設計，非僅放大字體

二次確認與冷靜期、雙視窗、真人客服入口；
O2O 混合服務模式。

公股與民營銀行已差異化布局：合庫（家庭整體照護）、兆豐（不動產活化）、台銀（策略聯盟生態圈）、上海商銀（低門檻入口）、中信（數位全方位）。



1



建構生活整合生態系

不必一步到位。從「最小可行生態系」起步：挑一家旗艦分行，鎖定 50 歲以上預開型安養信託客群，只綁 2-3 家驗證過的夥伴，把一條服務線先跑順。

2



以痛點解方累積信任資本

把金融剝削、詐騙、失智、數位落差四大痛點從合規負擔轉為品牌訴求：臨櫃關懷升級、信託監察人媒合、失智友善認證、AI 防詐主動警示。

3



育才與夥伴管理能力

先培養 3-5 位「種子顧問」（取證 + 長照機構見習）；為夥伴訂 SLA 與每季評鑑汰換；資料整合從「客戶填一次、不必重填」做起。

資源有限時的優先順序：先從「預開型安養信託 + 一條已驗證服務線」切入，以最低成本綁定健康客群、累積口碑，再回頭擴充人才與夥伴機制。

簡報結束 敬請指教

TIER

<http://www.tier.org.tw>

