

## 影響長期看護保險需求因素之探討

曾妙慧\* 繆震宇\*\*

---

\* 淡江大學保險學系助理教授，通訊作者  
E-mail: 123871@mail.tku.edu.tw

\*\* 淡江大學保險學系教授  
E-mail: cymiao@mail.tku.edu.tw

收稿日期：2013.01.30；接受刊登：2013.08.12

# airiti

## 摘要

長期照顧服務可以分為非正式照顧與正式照顧，在臺灣非正式的家庭照顧相較於正式的機構照顧不但較為普遍，也是老人較偏好的模式。根據國外的研究發現，家庭照顧的偏好有可能影響長期看護保險的需求。本研究探討家庭照顧的偏好以及其他因素是否會影響臺灣民眾購買長期看護保險。研究結果發現：第一、家庭照顧的偏好並不會影響臺灣民眾商業長期看護保險的需求，同時是否有家庭照顧的可能也與保險需求無關。第二、中年人對於長期看護保險的需求較高。第三、收入少於每月8萬元的受訪者，雖然保費支付的能力有限，對於長期看護保險卻有較高的需求。第四、中等所得者有較高的長期看護保險需求，資產保護的價值提供了投保的誘因。最後，長期照顧議題的瞭解程度、教育程度也會影響商業長期看護保險的需求。

**關鍵詞：**長期看護保險、家庭照顧、正式照顧、保險需求

# airiti

## 壹、前言

伴隨著我國人口結構的高齡化發展，長期照顧的需求不斷攀升，根據行政院（2007）「我國長期照顧十年計畫」的估計，臺灣在2006年時需長期照顧的高齡者有220,250人，到2015年時將增為310,083人，2020年時則為380,054人。這些數字約占臺灣當年度65歲以上老人的10%。

在長期照顧需求逐漸升高的同時，出生率的快速下降以及婦女勞動參與率的提升，使得長期照顧服務也逐漸由家庭負責提供轉移至向外部購買，例如入住養護機構或護理之家，亦或是雇用看護工到家中照顧等。然而不論是機構或看護工，都會發生不小的財務負擔。<sup>1</sup>

換言之，隨著平均壽命不斷的延長，潛在的長期照顧需求所帶來的財務風險，已成為臺灣民眾必須面對的重大風險。商業長期看護保險是因應這項風險的重要工具之一，<sup>2</sup>但包括臺灣在內的全球保險市場，長期看護保險的需求普遍不如預期。<sup>3</sup>民眾為何不購買商業長期看護保險，成為學術界與實務界共同關心的課題。根據相關的理論與實證研究顯示，影響民眾對長期看護保險需求的因素包括家庭照顧的

---

1 雇用外籍看護工的總費用約在平均每月19,000元到22,000元之間，本國籍的居家照顧服務員則平均每月介於4萬至6萬元不等。至於養護或長照機構的收費（不含耗材）約每月在2萬至4萬元，護理之家的收費則在每月3萬元以上。而根據勞保局統計，勞保老年年金的平均發放月額為每月13,537元，遠低於購買正式長期照顧服務所需的相關費用。

2 long-term care的中譯並未有統一的用語，常見的有「長期照護」或「長期照顧」，一般而言，前者包含醫療照護的部分，後者傾向排除醫療照護，強調生活照顧與個人照顧。本文在商業保險的部分，參考臺灣市場上現有的商品命名，統一使用「（商業）長期看護保險」。社會保險的部分，參考目前衛生署的相關規劃，則使用「（社會）長期照護保險」。

3 臺灣壽險業長期看護保險的有效契約件數，在2010年度為325,924件。同一年度的健康保險有效契約有53,778,454件、人壽保險有41,688,350件（洪燦楠 2012）。另一方面，根據資料顯示，在美國僅有4%的長期照顧費用是由保險公司支付（Gleckman 2010）；而歐洲（法國除外）大約只有1%的人口在商業長期看護保險的保障之下（Costa-Font and Courbage 2011）。

偏好、風險認知不足、對國家社會安全制度的依賴或誤解、低估需求等。<sup>4</sup>

在臺灣，傳統上家庭負責照顧的工作，照顧年老父母向來是家庭成員的義務與責任。雖然隨著社會的變遷，家庭照顧的功能逐漸式微，但當有長期照護的需求發生時，相較於向外購買服務，家庭照顧仍是最重要的選項。根據內政部（2009）最新的老人狀況調查結果顯示，在臺灣由子女或配偶所提供的家庭照顧不但是主要的照顧模式，亦是老人較為偏好的照顧方式。根據國外的研究結果顯示，家庭照顧的偏好是影響長期看護保險需求的重要因素，當父母偏好子女照顧時會選擇不購買長期看護保險（Pauly 1990; Zweifel and Strüwe 1998），子女等可提供照顧的親屬與長期看護保險之間存在著替代的關係（McCall et al. 1998）。本研究好奇的是，在臺灣由於民眾偏好家庭照顧，這樣的偏好是否為造成臺灣長期看護保險市場需求低落的重要原因。

如果民眾因為偏好家庭照顧而不願意投保商業長期看護保險，在人口結構快速高齡化的臺灣，家庭與政府將面臨提供長期照顧的壓力。若能發現提高商業長期看護保險投保的因素，不但能緩解國家財政的壓力，同時對個人而言也能提高長期照顧的保障。因此，釐清影響臺灣民眾對長期看護保險需求的因素，一方面有助於保險公司擬定開拓長期看護保險市場的策略，另一方面可提供政府制定相關政策的方向。

本研究採用問卷調查方法來取得相關資訊，探討影響臺灣民眾購買長期看護保險的因素。其餘部分架構如下：第二部分為文獻回顧，探討影響長期看護保險需求的因素；第三部分為研究方法、問卷設

---

4 有關長期看護保險市場規模過小（不如預期），可分為需求與供給兩方面來探討。由於本研究著重於影響民眾保險需求的因素。因此不針對供給面的因素進行檢討與分析。保險供給面的因素包括高交易成本、資訊不對稱、市場不完全競爭等（Brown and Finkelstein 2009）。

計、以及取得資料的敘述統計分析；第四部分為研究結果分析，包括交叉分析與logistic迴歸分析，釐清影響臺灣民眾對長期看護保險需求的因素；最後為結論與建議。

## 貳、文獻回顧

不論是居家服務或機構式服務，正式的照顧服務（formal care service）是一個不算便宜的服務，且由於通常這個照顧需求持續數年到十數年不等，對一般家庭而言會帶來龐大的財務負擔。長期照護風險符合發生機率低（low probability）、成本高（high cost）的特性，適合以保險做為風險管理的方式。但實際上，不論是臺灣或其他先進各國，商業長期看護保險的需求始終處於相對低迷的狀態。根據相關的理論與實證研究顯示，影響民眾對長期看護保險需求的因素包括：家庭照顧的偏好、家庭照顧的可能、風險認知不足、低估需求、對國家社會安全制度的依賴或誤解、教育程度、以及收入等。

### 一、家庭照顧與保險需求

一個導致長期看護保險需求低迷的重要因素，是來自於對家庭照顧的偏好。相較於包括機構照顧與社區、居家照顧等由家庭外部購買的正式照顧服務（formal care service），由子女等家庭成員提供照顧服務的非正式照顧（informal care）模式有久遠的歷史，也是一般大眾較為熟悉的模式。特別是當年老、失能之後，一般人普遍希望可以在熟悉的環境，由自己的家人照顧，而不是被送到一個全然陌生的環境，或由陌生人來照顧。雖然，隨著時代的變遷，老人對家庭照顧的偏好已有鬆動的現象，<sup>5</sup>但大部分的人仍偏好家庭照顧。而家庭照顧

5 例如挪威有愈來愈多的老人當發生長照需求時，即使子女住在附近，也會選擇使用正式照顧服務（Daatland 1990）。美國、日本與德國也觀察到相同的現象（山口麻衣 2010; Pinquart and Sörensen 2002）。臺灣亦不例外（內政部 2009）。

也是全球老人照顧最主要的方式，即使在社會福利非常發達的北歐各國，家庭仍擔負著大部分的老人照顧責任（Wiener 2003）。

非正式照顧模式當中，提供照顧的包括配偶、子女、親戚、鄰居或朋友等，其中子女的角色最受注目。<sup>6</sup>當子女提供照顧時，雖然不會產生費用，但子女可能需要減少工作時間、甚至必須離開職場，因而發生薪資的損失。換言之，由子女照顧失能雙親時會產生不小的機會成本（Ettner 1996），對於子女的這項機會成本損失，父母通常會運用其他的方式來填補，其中遺產是一個重要的方法。根據Bernheim et al.（1985）所提出的「策略性遺產」（strategic bequests）理論，父母透過遺產來影響包括子女在內的繼承人的行為，而遺產通常用來做為子女提供父母各種服務的補償，這些服務當然包括長期照顧。<sup>7</sup>

Pauly（1990）率先將家庭照顧的偏好、遺產、以及保險需求三項因素整合，指出「家庭內部道德危險」（intrafamily moral hazard）的存在，<sup>8</sup>會使得偏好子女提供照顧的父母不願意購買長

6 在人口學與發展經濟學領域當中，有關儲蓄行為（saving behavior）的相關研究當中，子女的角色也一直是受到注目的焦點。例如，開發中國家的高生育率可能是父母為自己的老後安全做準備，即「養兒防老」的概念。將子女視為老後安全資產的理由包括：不確定將來因失能所需的資產規模；保險市場的無效率；市場所提供的服務並不符合期望與需求等（Nugent 1985）。而這些因素正好完全可以套用到現今民眾對長期照護風險的處理上，養育子女成為重要的風險管理方式。實際上，子女很早就被視為具有非正式保險的功能。從交易成本的角度出發，相較於市場或國家，家庭是一個更有效率的保險供給者。其理由有三：第一，較低的逆選擇，因為家庭是一個固定的範圍，外部者（outsider）無法進入，而內部成員（insider）無法輕易退出；第二，資訊不對稱的問題較小，所以的監督成本（monitoring cost）較低；第三，文化價值規範與家庭忠誠心減少了機會主義行為（opportunistic behavior），幾乎在所有的社會都會對家人之間的欺騙行為有更嚴厲的譴責（Pollak 1985）。

7 與遺產有相同功能的還包括生前父母對子女的經濟援助，Henretta et al.（1997）以有一個以上的子女、無配偶的高齡者為對象，探討父母對子女的經濟援助與子女對父母的照顧關係，發現過去10年間曾經接受父母經濟援助的子女，有較高的機率照顧其父母。另外，古川雅一（2008）的研究也有相似的結論，在日本，接受父母經濟援助的子女，有較高照顧父母的傾向；但在韓國，父母對子女的經濟援助與子女提供照顧之間並無統計上的顯著關聯，在韓國，社會文化價值的規範才是影響子女照顧父母的主要因素。

8 「家庭內部道德危險」有別於傳統的「道德危險」，傳統的「道德危險」是來自於保單持有者（policyholder）的行為，「家庭內部道德危險」則是發生於因為保單的存

期看護保險。因保險的存在對子女而言扮演著一個「不利因素」(disincentive)，保險的給付讓子女更容易利用正式照顧服務代替自己照顧父母。當父母偏好家庭照顧時，會選擇用遺產誘導子女提供照顧，而不購買長期看護保險。

以Pauly的家庭內部道德危險的概念為基礎，Zweifel and Strüwe (1996) 發展出理論模型，採用代理理論架構 (principal-agent framework) 探討遺產與長期看護保險這二個處理長照風險工具之間的關係。其結論是當父母希望運用遺產做為子女提供照顧的誘因時，會減少長期看護保險的購買量。之後，Zweifel and Strüwe (1998) 更進一步提出了「兩代模型」(two-generation model)，<sup>9</sup> 試圖解釋工業先進各國的長期看護保險的低普及率，研究發現在特定的情況下，<sup>10</sup> 當父母購買愈多長期看護保險，子女就提供愈少的照顧。同時，因為由子女提供照顧會提高父母的效用，因此父母購買長期看護保險時，會降低父母整體的效用水準。

上述研究指出了，當父母偏好子女照顧時會降低對長期看護保險的需求。換言之，暗示著子女等親屬與長期看護保險之間存在著替代的關係，其中遺產扮演著重要的中介角色。但實證研究的結果並不全然支持這個理論架構。

首先，Wilhelm (1996) 的研究顯示大部分的遺產分配與子女的行為並無關聯，88%的美國人平均、或接近平均的分配遺產給所有繼承人。另一方面，Sloan and Norton (1997) 透過實證分析檢討影響長期看護保險需求的因素時，發現遺產動機與保險需求並沒有統計上的關聯。

---

在而產生的照顧者 (caregiver) 的行為。

9 異於長久以來討論代間移轉 (intergenerational transfer) 時的利他主義 (altruism) 假設，將父母與子女雙方皆視為自利 (self-interest) 者。在模型當中，父母與子女雙方都單獨選擇各自的消費數量，此外，子女還要額外選擇當父母需要照顧時提供父母的照顧服務數量。子女決定提供父母照顧服務數量時，其成本為工作時間的犧牲，但同時會因為父母減少花費購買正式服務而有較高的遺產。

10 主要指子女的薪資低於正式服務的購買價格。

其次，McCall et al. (1998) 的實證研究則發現，當消費者沒有可能提供照顧的親屬時，會傾向購買長期看護保險，間接的支持了子女等親屬與長期看護保險之間存在著替代的關係。但Mellor (2001) 的實證研究卻發現，「有可提供照顧的親屬」這個因素與「持有長期看護保單」、「購買長期看護保險的意願」二者之間，皆不具統計上顯著相關性；而影響長期看護保險購買的因素則包括資產、收入、以及教育程度等因素，就資產與收入而言，長期看護保險對於擁有一定資產者，則具有保護資產免於被長期照護需求消耗殆盡之功能。Mellor 指出，雖然這並不能直接否定「家庭內部道德危險」抑制了長期看護保險需求，但至少「家庭內部道德危險」這個因素所扮演的角色實際上可能低於理論預期。

另一方面，Courbage and Roudaut (2008) 的研究發現，在法國是否有子女等親屬可以提供非正式照顧與長期看護保險需求之間，呈現正相關。當接受非正式照顧（家庭照顧）的可能性愈高時，購買長期看護保險的機率也更高。可能的解釋是，由於照顧工作的繁重，當未來可能由子女等親屬可以提供非正式照顧時，長期看護保險可以減輕非正式照顧者的負擔。

## 二、影響長期看護保險需求的其他因素

在家庭照顧的偏好之外，風險認知是影響長期看護保險需求最常被提及的因素。不限於長期看護保險，就一般的保險理論而言，民眾未購買保險的重要理由之一是風險認知不足（Browne and Hoyt 2000; Kunreuther et al. 1978; Palm et al. 1990）。

McCall et al. (1998) 透過實證資料分析發現，當民眾生活周遭有親戚朋友需要長期看護時，不但對長照風險的認知程度較高，同時也對長期看護保險的需求較高。Zhou-Richter et al. (2010) 的研究則證實：當民眾對於長照風險的了解增加之後，會增加對商業長期看護保險的需求。



Pauly (1990) 整理了許多調查結果後提出，多數的美國年長者對於公共的長期照護制度並不了解，且錯誤的相信「老人醫療保險」(Medicare) 會完全支付護理之家的費用。此外，民眾欠缺有關長照風險發生機率的資訊，是導致民眾「不」購買長期看護保險的原因。「美國退休人員協會」(American Association of Retired Persons, AARP) 印證了Pauly的看法，有超過50%的45歲以上受訪者認為，美國的社會保險與社會安全制度(Medicare and Medicaid) 會支付護理之家的費用。然而實際上，要由兩制度支付護理之家的費用，具有嚴格的資產限制條件。換言之，受訪者嚴重的低估了未購買長期看護保險可能面臨的財務風險。此外，63%的45歲以上受訪者則低估了護理之家的費用，低估的程度超過2006年全美平均成本(每月6,266美元)的20%(American Association of Retired Persons 2006)。

另一方面，Brown and Finkelstein (2009) 在進行了廣泛的相關文獻回顧後提到，美國消費者不清楚商業長期看護保險這項商品，以及長照需求可能帶來的財務風險，是導致商業長期看護保險市場需求低迷的重要因素。但作者同時指出，有關長照風險的有限資訊，究竟是會降低商業長期看護保險的需求，或是反而可能導致增加需求，可能需要更進一步進行購買行為的研究。

從以上的研究可以發現，風險認知不足，包括了缺乏長期照顧的相關資訊、不了解長期看護保險商品、對於長照風險大小的不了解、長照風險的低估、或是高估了政府所能提供的社會福利水準，都是使得民眾不去購買長期看護保險的重要原因。

此外，教育程度與收入亦是影響長期看護保險的因素(Cramer and Jensen 2006; Mellor 2001)。例如，Courbage and Roudaut (2008) 研究結果顯示，在法國的保險市場，收入與長期看護保險需求之間呈現的是一個非線性的鐘型(non-linear bell-shaped) 關係：首先，低收入族群對於長期看護保險的需求很低，一方面低收入者無能力負擔長期看護保險的保費，另一方面社會福利制度提供低收入者長期照護的

保障，進而排擠（crowds out）長期看護保險的需求；其次，中所得階層為了確保遺產的價值不受長期照護費用所消耗，對於長期看護保險的需求程度是最高的，但當所得增加到一定程度之後，長期看護保險的需求會下降，對高所得者而言，保險是一個劣等財（inferior goods）（Mossin 1968）。

從上述的研究結果來看，家庭照顧與長期看護保險需求之間的關係並未有一致的結論。對於重視家庭的臺灣社會來說，家庭照顧的偏好是一個值得深入探討的議題。因為在臺灣，家庭照顧不但較為普遍，也是老人較偏好的模式（內政部 2009），<sup>11</sup>然而其對於長期看護保險需求的影響卻沒有相關的研究。<sup>12</sup>因此本研究擬探討以下三個問題：第一，究竟家庭照顧的偏好在臺灣，其效果是如Pauly（1990）、Zweifel and Strüwe（1998）的「家庭內部道德危險」理論所預期，會降低民眾長期看護保險需求？第二，有家屬可提供照顧（有無子女、婚姻狀態）是否會影響長期看護保險的需求？第三，對中等所得者而言，長期看護保險是否具有確保資產不受到長照風險的影響之功能？

11 根據內政部（2009）老人狀況調查統計結果顯示：（1）調查前一年曾住院者住院期間主次要照顧者，55至64歲民眾住院期間主要照顧者以配偶或同居人為主（43.95%），若再加計「女兒」、「兒子」則高達90.01%；65歲以上老人住院期間則以兒子為主要照顧者（29.09%），再加計「配偶或同居人」、「女兒」、「媳婦」、「自己」則高達78.67%；（2）65歲以上老人起居活動有困難時，最主要幫忙料理者為其兒子（22.30%），其次為媳婦及配偶或同居人（14.25%）；（3）理想居住方式，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%），與55至64歲民眾在65歲以後希望的理想居住方式雷同（分別為50.96%、27.90%）；（4）未來生活無法自理時，住進老人長期照顧機構或護理之家本人意願，65歲以上老人表示願意住進者占42.40%，不到一半；（5）65歲以上老人對長期看護保險制度看法，就制度實施服務方式而言，67.24%認為一般失能者比較願意在家接受服務，僅有12.6%認為一般失能者比較願意住到機構接受服務。

12 洪敏三、徐浩軒（2004）曾經對運用效用函數，建構「單代」與「兩代」的長期看護風險管理決策模型，探討風險控制（健康投資）與風險理財（長期看護保險）之最適搭配比例。其兩代模型是以Zweifel and Strüwe（1998）的模型為基礎，加入風險控制因子「健康投資」。但卻未能獲得家庭照顧偏好與保險需求之間關係的確切結論。

## 參、研究方法、問卷設計與資料

由於並無公開的資料可以驗證影響臺灣長期看護保險需求的相關因素，本研究藉由問卷調查蒐集臺灣民眾對於家庭照顧的偏好、長期照護風險的認知、以及購買商業長期看護保險的狀況與意願等相關資訊，使用交叉分析與logistic迴歸分析，釐清影響臺灣民眾對長期看護保險的需求的因素。

本研究之對象為臺灣地區年滿20歲以上之民眾，運用電腦輔助電話調查系統（Computer Assisted Telephone Interviewing, CATI），以中華電信住宅用戶的電話資料檔為抽樣母體，於2011年6月2日至12日進行調查。實際的調查委託中華民國民意測驗協會執行，所有訪員都在事前進行過完整與詳細的訪員訓練。

本調查採分層比例隨機抽樣法之抽樣設計，以臺灣地區23個縣市為「層」，而各層所需之有效樣本數，則以該層戶數進行配置。抽樣執行方式採用兩階段抽樣，第一階段採取隨機抽樣，再依「隨機撥號」（random digit dialing）方式，在抽出的原始電話號碼取尾碼隨機，以期可以抽得沒有登錄號碼的電話戶，冀使抽樣母體更接近目標母體。第二階段則在受訪樣本戶中，再以任意成人法，在每一個樣本戶中取得具有代表性的受訪者做為本調查的受訪對象。本研究調查最終完成 1,083人，在信賴水準95%下，估計抽樣誤差將不超過  $\pm 2.98\%$ 。

為了解所蒐集的樣本分佈情況在控制變項（性別、年齡）上是否具母體的代表性，本研究將所抽取的1,083個有效樣本，其分佈在各性別和年齡層實際樣本個數與母體理論個數進行卡方適合度檢定（Chi-Square Goodness of Fit Test），在顯著水準0.05下，其樣本人數和理論人數的分佈在「性別」與「年齡層」等二項控制變數中皆具顯著性差異。此差異來源有可能是因為女性與中壯年人較願意透過電話受

訪，從而導致部分抽樣誤差。由於戶中抽樣在實務上非常難以執行，受限於成本與實務的困難，本研究的抽樣產生了年齡與性別的偏誤。

樣本的結構分佈情形如表1所示：本研究所取得的樣本當中女性占42.4%、男性占57.6%；教育程度以「大學及專科」最多、占43.5%；每月收入在4萬元以下者最多、占64.9%。

由於本研究調查的中心議題為長期照護，為避免受訪者不了解長期照護的意義，而影響其對長期看護保險的意見的效度，本研究在實際進行問卷調查時，訪員會先針對長期照護與長期看護保險的意義做說明，在受訪者了解問題之後才開始進行調查，以確保受訪者意見具有效度。

本研究的問卷內容包括三大部分。第一部分為受訪者的基本資料，包括年齡、性別、學歷、婚姻狀況、有無子女、以及收入等人口統計變數。其中，「婚姻狀況」與「有無子女」兩項隱含家庭照顧的可能性，「已婚」及「有子女」者顯示將來當受訪者有需求時，有家屬可以提供家庭照顧。年齡與學歷則間接與風險認知有關，由於長期照護風險主要來自老化所產生的身心障礙，因此就風險認知而言，年齡愈高，風險認知的程度愈高；學歷的部分則是學歷愈高對長期照護風險的認知愈佳。至於收入，由於長期看護保險是一個保費相對較高的商品，因此收入高低會影響保險需求。

問卷的第二部分是長期看護保險的持有狀況與購買意願，以及對長照服務的偏好。首先，商業長期看護保險的購買情形如圖1所示，有5.4%（58人）受訪者已經購買長期看護保險商品，21.0%（227人）未來打算購買，61.1%（662人）未購買、亦不打算購買。

其次，長期照顧模式的偏好，在單選的情況下，如圖2所示，最多的是由「子女、媳婦」照顧、占全體的29.5%，其次是「配偶」（22.8%），第三是「住到養護機構」（22.2%），接著依序是「照顧服務員到家中照顧」（8.2%）、「不知道」7.2%，「其他」（6.1%），最後則是「由外勞到家中照顧」（4.0%）。若將上述的

表1 樣本分配

人口統計變數		次數		%
性別	男	459	(538)	42.4
	女	624	(545)	57.6
年齡	20-24歲	55	(96)	5.1
	25-29歲	64	(112)	5.9
	30-34歲	118	(123)	10.9
	35-39歲	93	(108)	8.6
	40-44歲	148	(112)	13.7
	45-49歲	115	(115)	10.6
	50-54歲	177	(107)	16.3
	55-59歲	98	(95)	9.0
	60-64歲	103	(65)	9.5
	65歲及以上	112	(150)	10.3
教育程度	國中及以下	226		20.9
	高中、高職	304		28.1
	大學及專科	471		43.5
	研究所及以上	67		6.2
	拒答	15		1.4
平均每月收入	未達20,000元	362		33.4
	20,000元-39,999元	341		31.5
	40,000元-59,999元	194		17.9
	60,000元-79,999元	71		6.6
	80,000元-99,999元	23		2.1
	100,000元-119,999元	22		2.0
	120,000元-179,999元	10		0.9
	180,000元以上	12		1.1
	拒答	48		4.4

註：1. 表中（）數值內為理論次數。

2. 性別的卡方統計量值  $\chi^2 = 23.05 > \chi^2_{(0.95, 1)} = 3.84$ 。

3. 年齡的卡方統計量值  $\chi^2 = 129.67 > \chi^2_{(0.95, 9)} = 16.92$ 。

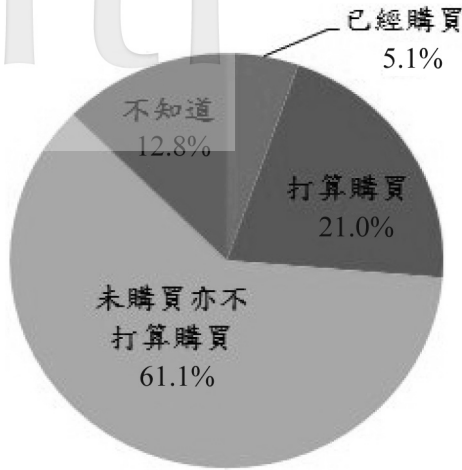


圖1 受訪者購買商業長期看護保險的狀況

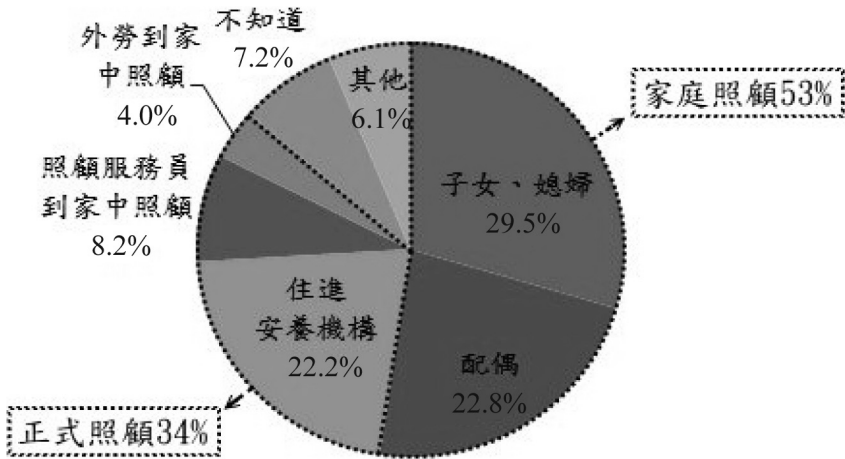


圖2 受訪者理想的長期照顧服務模式

各類照護模式依照「非正式照護服務」（由子女、配偶等家屬提供）與「正式照護服務」（住到安養機構、照顧服務員到家中照顧、由外勞到家中照顧）重新加以區分，則可以發現偏好「非正式服務」者占全體52.3%，偏好「正式服務」者占全體的34.4%，整體而言臺灣民眾仍舊較偏好由家人所提供的長照服務。

問卷的第三部分則是對長照風險的認知，在題目的設計上，針對長期照顧的了解程度，再區分為實際的經驗與主觀認知兩個部分。如同McCall et al. (1998) 透過實證資料分析發現，當民眾生活周遭有親戚朋友需長期照顧時，不但對長照風險的認知程度較高，同時也對長期看護保險的需求較高。

首先，就受訪者的實際經驗而言，生活周遭曾有親戚朋友需長期照顧者有504人、占全體受訪者的46.5%。504人中的316人其實體驗來自自己家人曾需長期照顧。而自己家人曾經需要長期照顧者的65.3% (206人) 更有曾經直接提供照顧的經驗。

雖然經驗會使人對某種風險有較高的認知程度，但認知程度的高低也可能來自經驗以外的因素，例如教育或學習。因此本研究亦詢問受訪者對長照相關議題的主觀瞭解程度，如圖3所示。從「非常清楚」、「稍微清楚」、「普通」、「不太清楚」、到「非常不清楚」依序占全體受訪者的7.2%、27.0%、14.3%、40.1%、11.4%，以「不太清楚」者最多。若「非常清楚」給5分、「稍微清楚」給4分、「普通」給3分、「不太清楚」給2分、「非常不清楚」給1分，則此次的調查的受訪者對長期照顧相關議題的瞭解程度平均分數為2.78分（標

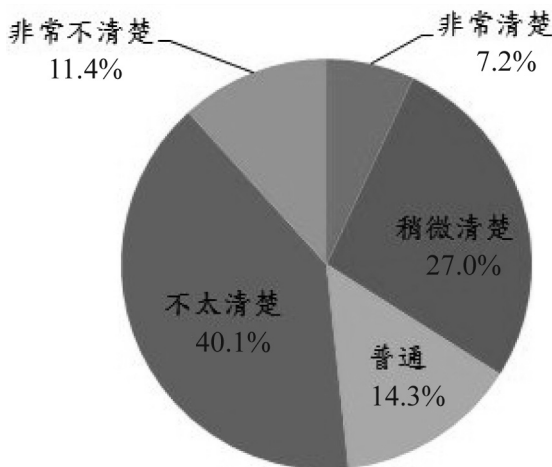


圖3 受訪者自覺對長期照顧認知程度的分佈狀況

準差1.17)，低於平均值的3分，換言之，整體而言受訪者對長期照顧相關議題的瞭解程度是傾向不清楚。

## 肆、研究結果分析

這部分首先進行個別因素與保險需求之間的一對一交叉分析，以了解家庭照顧的偏好、有無子女性別、年齡、婚姻狀態、教育程度、平均月收入、對長照議題的瞭解程度、以及長照的實際經驗是否與長期看護保險需求有關；其次則利用logistic迴歸探討影響長期看護保險需求的因素。

### 一、交叉分析

#### (一) 家庭照顧與長期看護保險的需求

家庭照顧的偏好與商業長期看護保險的購買意願之間的關聯可以從表2中看到，偏好「正式服務」的受訪者中有37.4%「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險，高於偏好「家庭照顧」者的27.6%，經卡方檢定p值為0.0031，小於0.01，顯示受訪者對於未來自己需長期照顧時，家庭照顧的偏好會影響商業長期看護保險的購買意願。

在偏好之外，「有無子女」與「婚姻狀況」兩者代表著家庭照顧的可能性（McCall et. al. 1998; Mellor 2001）。有無子女與長期看護保險需求的交叉分析結果如表3所示，「沒有子女」的受訪者，「已購買及打算購買」長期看護保險的比率為30.2%，與「有子女」的30.3%相當，經卡方檢定p值為0.9640，「有無子女」與長期看護保險的需求之間的關聯在統計上並不顯著。至於婚姻狀況與長期看護保險需求的關係如表4所示，「已婚」者「已購買及打算購買」長期看護保險的比率為31.2%，高於「未婚、離婚、分居、喪偶」的28.8%，卡方檢定p值為0.4350，兩者的關聯在統計上並不顯著。



表2 長照服務模式的偏好與長期看護保險需求的交叉分析

偏好的長期 照護模式	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
正式照顧服務	124	37.4	208	62.6	332	100.0
家庭照顧 (非正式服務)	136	27.6	357	72.4	493	100.0
合計	260	31.6	565	68.4	825	100.0

註：1. 正式服務包括外勞到家中照顧、照顧服務員到家中照顧以及住進安養機構；家庭照顧包括由配偶或子女、媳婦提供照顧。

2. 卡方統計量值  $\chi^2 = 8.733$ ， $p = 0.0031$ 。

表3 有無子女與長期看護保險需求的交叉分析

有無子女	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
有子女	193	30.3	444	69.7	637	100.0
沒有子女	92	30.2	213	69.8	305	100.0
合計	285	30.3	657	69.7	942	100.0

註：卡方統計量值  $\chi^2 = 0.0020$ ， $p = 0.9640$ 。

表4 婚姻狀態與長期看護保險需求的交叉分析

婚姻狀態	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
已婚	193	31.2	426	68.8	619	100.0
未婚、離婚、 分居、喪偶	92	28.8	228	71.2	320	100.0
合計	285	30.4	653	69.6	939	100.0

註：卡方統計量值  $\chi^2 = 0.6096$ ， $p = 0.4350$ 。

## (二) 其他影響購買長期看護保險意願的因素

本研究調查發現，1. 受訪者對長照風險的認知、2. 平均月收入、以及3. 教育程度等三個因素，與長期看護保險的需求在統計上呈顯著水準。

## 1. 對長照風險的認知

臺灣民眾對於長照風險的認知是否影響商業長期看護保險的購買意願，本研究從民眾的客觀經驗與主觀認知兩方面來探討。

首先，就客觀經驗而言，如表5所示，有34.6%「曾有親戚朋友需長期照顧」的受訪者「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險，但「不曾有親戚朋友需長期照顧」的受訪者中僅有26.1%「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險。經卡方檢定，p值為0.0046小於0.01，顯示長期照顧的實際經驗會影響購買商業長期看護保險的需求。

其次，表6顯示受訪者自覺對長期照顧認知程度與長期看護保險需求之關係。當受訪者自覺對長照議題的熟悉程度「非常清楚」

表5 受訪者對長期照顧的實際經驗與長期看護保險需求的交叉分析

長期照顧的 實際經驗	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
曾有親戚朋友 需長期照顧	154	34.6	291	65.4	444	100.0
不曾有親戚朋友 需長期照顧	131	26.1	371	73.9	503	100.0
合計	285	30.1	662	69.9	947	100.0

註：卡方統計量值  $\chi^2 = 8.0119$ ， $p = 0.0046$ 。

表6 受訪者自覺對長期照顧認知程度與長期看護保險需求的交叉分析

對長照議題的 熟悉程度	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
非常清楚	30	40.2	44	59.8	74	100.0
稍微清楚	83	31.6	179	68.4	262	100.0
普通	43	30.8	97	69.2	140	100.0
不太清楚	115	30.4	263	69.6	378	100.0
非常不清楚	14	15.5	78	84.5	93	100.0
合計	285	30.1	662	69.9	947	100.0

註：卡方統計量值  $\chi^2 = 13.3616$ ， $p = 0.0096$ 。

時，「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險的比率最高，占40.2%，「不打算購買」的比率最低，占59.8%；另一方面，當受訪者自覺對長照議題的熟悉程度「非常不清楚」時，「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險的比率最低，占15.5%，「不打算購買」的比率也最高，占84.5%。同時，隨著自覺對長期照顧認知程度從清楚到不清楚，「已購買」或「打算購買」商業長期看護保險的比率亦隨之下降，經卡方檢定， $p$ 值為0.0096小於0.01，顯示長期照顧認知程度與長期看護保險購買意願之間具有顯著關聯。

從上述交叉分析的結果來看，不論是經由周遭親朋好友的實際經驗而來、或是自己評估對於長照議題的了解程度，兩者皆顯示，民眾對長照風險的認知程度愈高，對於商業長期看護保險的需求愈高。

## 2. 平均月收入

如表7所示，平均月收入在「2萬元以下」者，已購買及打算購買商業長期看護保險的比率最低，為19.4%，不打算購買的比率最高、占80.6%。隨著平均月收入的上升，已購買及打算購買商業長期看護保險的比率亦隨之提高，「2-4萬元」的有32.5%、「4-6萬元」的有38.4%、「6-8萬元」的則升到最高的53.4%，之後已購買及打算購

表7 平均月收入與長期看護保險需求的交叉分析

平均月收入	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
2萬以下	61	19.4	253	80.6	314	100.0
2-4萬	102	32.5	211	67.5	313	100.0
4-6萬	64	38.4	103	61.6	167	100.0
6-8萬	33	53.4	29	46.6	61	100.0
8-12萬	6	33.2	11	66.8	17	100.0
12萬以上	13	34.7	24	65.3	37	100.0
合計	278	30.6	631	69.4	909	100.0

註：卡方統計量值 $\chi^2 = 39.1538$ ， $p < 0.0001$ 。

買商業長期看護保險的比率出現下降的趨勢。經卡方檢定， $p$ 值小於0.01，顯示受訪者的平均月收入與商業長期看護保險的需求之間具有關聯性。這個關係類似Courbage and Roudaut (2008) 的研究結果，收入與長期看護保險需求之間呈現的是一個非線性的鐘型 (non-linear bell-shaped) 關係。

### 3. 教育程度

表8顯示受訪者的教育程度與長期看護保險需求之間的關係。教育程度在大專以下者，已購買及打算購買商業長期看護險的比率為23.1%，教育程度在大專以上者，已購買及打算購買商業長期看護險的比率則有36.5%。經卡方檢定， $p$ 值小於0.01，顯示受訪者的教育程度與商業長期看護保險的需求之間具有關聯性。

表8 教育程度與長期看護保險需求的交叉分析

教育程度	已購買及打算購買		不打算購買		合計	
	人	%	人	%	人	%
大專以下	99	23.1	328	76.9	426	100.0
大專(含)以上	186	36.5	323	63.5	509	100.0
合計	284	30.4	651	69.6	936	100.0

註：卡方統計量值  $\chi^2 = 19.6754$ ， $p < 0.0001$ 。

## 二、迴歸分析

在進行迴歸分析之前，為確認變數之間是否可能存在高度相關而影響迴歸分析結果，本研究首先進行相關性分析。如表9相關係數矩陣所示，變數之間的相關性不高，例如年齡層與對長照議題的瞭解程度之相關係數為 -0.0696、對長照議題的瞭解程度與教育程度之間的相關係數為 -0.0416，相關性皆不高。

表9 各變項之相關係數矩陣

	家庭照顧 的偏好	有無子女	婚姻狀態	年齡	平均每月 的收入	性別	對長期照 顧議題的 瞭解程度	長照的 實際經驗	教育程度
家庭照顧的偏好	1.0000	0.0408	-0.0596	0.0411	0.0852	0.1177	-0.0384	-0.0729	0.1184
有無子女	0.0408	1.0000	-0.7655	-0.5705	-0.0412	-0.0665	0.0394	0.0948	0.3549
婚姻狀態	-0.0596	-0.7655	1.0000	0.5386	0.0006	0.0824	-0.0309	-0.0548	-0.3803
年齡	0.0411	-0.5705	0.5386	1.0000	-0.0023	-0.0142	-0.0696	-0.1159	-0.3916
平均每月的收入	0.0852	-0.0412	0.0006	-0.0023	1.0000	-0.2580	-0.0355	-0.0532	0.2617
性別	0.1177	-0.0665	0.0824	-0.0142	-0.2580	1.0000	-0.0855	-0.0790	-0.0662
對長期照顧議題的 瞭解程度	-0.0384	0.0394	-0.0309	-0.0696	-0.0355	-0.0855	1.0000	0.2567	-0.0416
長照的實際經驗	-0.0729	0.0948	-0.0548	-0.1159	-0.0532	-0.0790	0.2567	1.0000	-0.0490
教育程度	0.1184	0.3549	-0.3803	-0.3916	0.2617	-0.0662	-0.0416	-0.0490	1.0000

為檢視家庭照顧的偏好是否影響民眾對商業長期看護保險的需求，本研究進行logistic迴歸分析，被解釋變數為已購買、打算購買商業長期看護保險者為1，解釋變數則包括了家庭照顧的偏好、有無子女、婚姻狀態、年齡、平均月收入、性別、對長照議題的瞭解程度、長照的實際經驗、以及教育程度。迴歸結果如表10、11所示。

首先，表10與11分別顯示了6個迴歸式的迴歸係數與勝算比。6個迴歸模型的主要用意在確定模型的可靠性，如果迴歸結果會因為某些變數的加入導致相當程度的改變，那麼這個迴歸的可靠性是很差的。由於本研究的主要目的在於釐清家庭照顧的偏好與商業長期看護保險需求之間的關係，因此調整「家庭照顧的偏好」、「婚姻狀態」及「有無子女」（後二者代表家庭照顧的可能性）等三個變項，迴歸式1包含所有解釋變數，迴歸式2排除「家庭照顧的偏好」，迴歸式3為排除「婚姻狀態」及「有無子女」，迴歸式4為排除「婚姻狀態」，迴歸式5為排除「有無子女」，迴歸式6為排除「家庭照顧的偏好」、「婚姻狀態」及「有無子女」。在排除了不同的自變項後，迴歸式2到迴歸式6的各項係數、勝算比與迴歸式1的結果相似，顯示出迴歸分析結果具有一致性。

如表10所示，第一個迴歸式中家庭照顧的偏好係數為-0.2356，不顯著異於0，顯示出當控制其他變數時，家庭照顧的偏好並不會影響長期看護保險的購買，表11的勝算比之結果亦顯示出相同的結果，家庭照顧的偏好、有無子女、以及婚姻狀態的勝算比的95%信賴區間包含了1.0，代表無顯著差異。此結果並不支持Pauly（1990）與Zweifel and Strüwe（1996）的論點。至於有家屬可提供照顧（有無子女、婚姻狀態）是否會影響長期看護保險的需求，迴歸分析結果發現，有無子女以及婚姻狀態兩者係數皆不顯著，換言之，子女、配偶等親屬與長期看護保險之間並未存在著替代的關係。

至於年齡，40歲到60歲的年齡層之 $\beta$ 係數依序為1.1002、1.2180、1.5225、1.4237（見表10），且具顯著性，顯示出中年人對於長期看

表10 Logistic迴歸結果——迴歸係數

迴歸式	1	2	3	4	5	6
截距項	-1.1528 (0.6583)	-1.3836** (0.6400)	-1.3859** (0.5624)	-1.4416** (0.5974)	-1.3479** (0.5642)	-1.6321*** (0.5409)
家庭照顧的偏好 (正式服務 = 1)	-0.2356 (0.1665)	-	-0.2548 (0.1647)	-0.2493 (0.1659)	-0.2329 (0.1663)	-
有無子女 (有 = 1)	-0.2088 (0.3639)	-0.1964 (0.3659)	-	0.0658 (0.2374)	-	-
婚姻狀態						
未婚	-	-	-	-	-	-
已婚	-0.3816 (0.3887)	-0.4201 (0.3903)	-	-	-0.2140 (0.2545)	-
離婚、分居、喪偶	-0.6274 (0.5459)	-0.6789 (0.5450)	-	-	-0.4539 (0.4534)	-
年齡						
20-24歲	-	-	-	-	-	-
25-29歲	0.2180 (0.5512)	0.2429 (0.5510)	0.1889 (0.5496)	0.1981 (0.5506)	0.2220 (0.5509)	0.2055 (0.5493)
30-34歲	0.7942 (0.5023)	0.8577* (0.5010)	0.6927 (0.4899)	0.7130 (0.4953)	0.7866 (0.5018)	0.7372 (0.4890)
35-39歲	0.7225 (0.5464)	0.8071 (0.5442)	0.5771 (0.5127)	0.6197 (0.5352)	0.7352 (0.5453)	0.6278 (0.5118)

表10 Logistic迴歸結果——迴歸係數 (續)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
40-44歲	1.1002** (0.5274)	1.2050** (0.5235)	0.9490* (0.4862)	0.9969* (0.5162)	1.1211** (0.5256)	1.0180** (0.4843)
45-49歲	1.2180** (0.5461)	1.3127** (0.5434)	1.0548** (0.5080)	1.1008** (0.5345)	1.2357** (0.5446)	1.1126** (0.5069)
50-54歲	1.5225*** (0.5350)	1.6188*** (0.5325)	1.3676*** (0.4877)	1.4208*** (0.5242)	1.5512*** (0.5320)	1.4236*** (0.4869)
55-59歲	1.4237** (0.5596)	1.5281*** (0.5559)	1.2537** (0.5105)	1.3091** (0.5483)	1.4541*** (0.5564)	1.3161*** (0.5089)
60-64歲	0.5295 (0.5720)	0.6205 (0.5699)	0.3635 (0.5306)	0.4141 (0.5614)	0.5543 (0.5698)	0.4149 (0.5301)
65歲以上	0.2936 (0.5953)	0.4122 (0.5910)	0.1277 (0.5507)	0.1834 (0.5863)	0.3292 (0.5915)	0.2048 (0.5490)
平均月收入	-	-	-	-	-	-
2萬元以下	-	-	-	-	-	-
2萬-4萬元	0.5845*** (0.2205)	0.5881*** (0.2203)	0.5927*** (0.2201)	0.5907*** (0.2204)	0.5831*** (0.2206)	0.5991*** (0.2199)
4-6萬元	0.6786*** (0.2605)	0.6927*** (0.2600)	0.6906*** (0.2598)	0.6901*** (0.2599)	0.6795*** (0.2605)	0.7073*** (0.2591)
6-8萬元	1.1769*** (0.3341)	1.1747*** (0.3332)	1.1821*** (0.3332)	1.1865*** (0.3336)	1.1825*** (0.3339)	1.1780*** (0.3321)



表10 Logistic迴歸結果——迴歸係數 (續)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
8-10萬元	0.1107 (0.5828)	0.1545 (0.5799)	0.0971 (0.5810)	0.1059 (0.5818)	0.1145 (0.5824)	0.1387 (0.5782)
10-12萬元	0.0833 (0.5194)	0.1293 (0.5179)	0.0825 (0.5182)	0.0837 (0.5183)	0.0827 (0.5194)	0.1323 (0.5167)
12-18萬元	0.7439 (0.7852)	0.7640 (0.7800)	0.7445 (0.7828)	0.7268 (0.7859)	0.7196 (0.7868)	0.7780 (0.7774)
18萬元以上	0.1460 (0.7786)	0.1741 (0.7747)	0.1457 (0.7782)	0.1571 (0.7791)	0.1593 (0.7783)	0.1712 (0.7738)
性別 (女性 = 1)	0.1435 (0.1769)	0.1805 (0.1749)	0.1304 (0.1763)	0.1329 (0.1765)	0.1431 (0.1769)	0.1690 (0.1743)
自覺對長照議題的瞭解程度						
非常清楚	-	-	-	-	-	-
稍微清楚	-0.6106** (0.3052)	-0.6063** (0.3044)	-0.6090** (0.3047)	-0.6104** (0.3046)	-0.6127** (0.3048)	-0.6022** (0.3039)
普通	-0.5178 (0.3380)	-0.5330 (0.3373)	-0.5142 (0.3370)	-0.5193 (0.3373)	-0.5284 (0.3371)	-0.5275 (0.3363)
不太清楚	-0.5610* (0.3013)	-0.5551* (0.3006)	-0.5577* (0.3008)	-0.5580* (0.3006)	-0.5612* (0.3009)	-0.5499* (0.3001)
非常不清楚	-1.3630*** (0.4334)	-1.3750*** (0.4327)	-1.3622*** (0.4330)	-1.3656*** (0.4331)	-1.3687*** (0.4330)	-1.3706*** (0.4321)

表10 Logistic迴歸結果——迴歸係數 (續)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
長照的實際經驗 (無 = 1)	-0.1863 (0.1677)	-0.1974 (0.1674)	-0.1890 (0.1673)	-0.1913 (0.1675)	-0.1908 (0.1675)	-0.1999 (0.1669)
教育程度 (大專以上 = 1)	0.3866** (0.1910)	0.4164** (0.1901)	0.4136** (0.1868)	0.4048** (0.1894)	0.3765** (0.1901)	0.4526** (0.1852)

註：1. 本表列出放入不同解釋變數的logistic迴歸結果，沒有括號的數字為迴歸係數，括號中的數字為標準差。迴歸式1包含所有解釋變數，迴歸式2排除「家庭照顧的偏好」，迴歸式3為排除「婚姻狀態」及「有無子女」，迴歸式4為排除「婚姻狀態」，迴歸式5為排除「有無子女」，迴歸式6為排除「家庭照顧的偏好」，「婚姻狀態」及「有無子女」。

2. \*\*\*表示顯著水準小於0.01；\*\*表示顯著水準小於0.05；\*表示顯著水準小於0.1。

表11 Logistic迴歸結果——勝算比 (95%信賴區間)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
家庭照顧的偏好 (正式服務 = 1)	0.790 (0.570-1.095)	-	0.775 (0.561-1.070)	0.779 (1.482-11.569)	0.792 (0.572-1.098)	-
有無子女 (有 = 1)	0.812 (0.398-1.656)	0.822 (0.401-1.683)	-	1.068 (1.264-10.845)	-	-
婚姻狀態						
未婚	1.000	1.000	-	-	1.000	-
已婚	0.683 (0.319-1.463)	0.657 (0.306-1.412)			0.807 (0.490-1.329)	-
離婚、分居、喪偶	0.534 (0.183-1.557)	0.507 (0.174-1.476)			0.635 (0.261-1.545)	-
年齡						
20-24歲	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
25-29歲	1.244 (0.422-3.663)	1.275 (0.433-3.754)	1.208 (0.411-3.547)	1.219 (0.504-4.547)	1.249 (0.424-3.676)	1.228 (0.418-3.605)
30-34歲	2.213 (0.827-5.922)	2.358 (0.883-6.294)	1.999 (0.765-5.222)	2.040 (0.381-3.791)	2.196 (0.821-5.871)	2.090 (0.802-5.450)
35-39歲	2.060 (0.706-6.010)	2.241 (0.771-6.512)	1.781 (0.652-4.865)	1.858 (1.172-2.780)	2.086 (0.716-6.074)	1.874 (0.687-5.108)
40-44歲	3.005 (1.069-8.448)	3.337 (1.196-9.310)	2.583 (0.996-6.698)	2.710 (1.198-3.318)	3.068 (1.095-8.595)	2.768 (1.071-7.150)

表11 Logistic迴歸結果——勝算比 (95%信賴區間) (續)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
45-49歲	3.381 (1.159-9.859)	3.716 (1.281-10.779)	2.871 (1.061-7.772)	3.007 (1.703-6.299)	3.441 (1.183-10.006)	3.042 (1.126-8.217)
50-54歲	4.583 (1.606-13.079)	5.047 (1.778-14.331)	3.926 (1.509-10.212)	4.140 (0.355-13.477)	4.717 (1.663-13.381)	4.152 (1.599-10.782)
55-59歲	4.153 (1.387-12.434)	4.609 (1.551-13.703)	3.503 (1.288-9.528)	3.703 (0.394-13.003)	4.281 (1.439-12.737)	3.729 (1.375-10.111)
60-64歲	1.698 (0.553-5.211)	1.860 (0.609-5.682)	1.438 (0.508-4.069)	1.513 (0.443-9.651)	1.741 (0.570-5.317)	1.514 (0.536-4.280)
65歲以上	1.341 (0.418-4.037)	1.510 (0.474-4.809)	1.136 (0.386-3.344)	1.201 (0.254-5.388)	1.390 (0.436-4.430)	1.227 (0.418-3.600)
平均月收入						
2萬元以下	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
2萬-4萬元	1.794 (1.165-2.764)	1.801 (1.169-2.773)	1.809 (1.175-2.785)	1.805 (1.172-2.780)	1.792 (1.163-2.761)	1.820 (1.183-2.801)
4-6萬元	1.971 (1.183-3.284)	1.999 (1.201-3.328)	1.995 (1.199-3.319)	1.994 (1.198-3.318)	1.973 (1.184-3.287)	2.028 (1.221-3.371)
6-8萬元	3.244 (1.685-6.245)	3.237 (1.685-6.220)	3.261 (1.697-6.267)	3.276 (1.703-6.299)	3.263 (1.696-6.278)	3.248 (1.694-6.226)
8-10萬元	1.117 (0.356-3.501)	1.167 (0.357-3.636)	1.102 (0.353-3.441)	1.112 (0.355-3.477)	1.121 (0.358-3.511)	1.149 (0.370-3.568)

表11 Logistic迴歸結果——勝算比 (95%信賴區間) (續)

迴歸式	1	2	3	4	5	6
10-12萬元	1.087 (0.393-3.008)	1.138 (0.412-3.141)	1.086 (0.393-2.998)	1.087 (0.394-3.003)	1.086 (0.392-3.006)	1.141 (0.415-3.143)
12-18萬元	2.104 (0.452-9.804)	2.147 (0.465-9.902)	2.105 (0.454-9.765)	2.068 (0.443-9.651)	2.054 (0.439-9.598)	2.177 (0.474-9.991)
18萬元以上	1.157 (0.252-5.323)	1.190 (0.261-5.432)	1.157 (0.252-5.317)	1.170 (0.254-5.388)	1.173 (0.255-5.391)	1.187 (0.260-5.408)
性別 (女性 = 1)	1.154 (0.816-1.633)	1.198 (0.850-1.687)	1.139 (0.806-1.609)	1.142 (0.808-1.614)	1.154 (0.816-1.632)	1.184 (0.841-1.666)
自覺對長照議題的瞭解程度						
非常清楚	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
稍微清楚	0.543 (0.299-0.988)	0.545 (0.300-0.990)	0.544 (0.299-0.988)	0.543 (0.299-0.987)	0.542 (0.298-0.985)	0.548 (0.302-0.993)
普通	0.596 (0.307-1.156)	0.587 (0.303-1.137)	0.598 (0.309-1.157)	0.595 (0.303-1.152)	0.590 (0.304-1.142)	0.590 (0.305-1.141)
不太清楚	0.571 (0.316-1.030)	0.574 (0.318-1.035)	0.573 (0.318-1.032)	0.572 (0.318-1.032)	0.571 (0.316-1.029)	0.577 (0.320-1.039)
非常不清楚	0.256 (0.109-0.598)	0.253 (0.108-0.590)	0.256 (0.110-0.598)	0.255 (0.109-0.596)	0.254 (0.109-0.594)	0.254 (0.109-0.592)
長照的實際經驗 (無 = 1)	0.830 (0.597-1.153)	0.821 (0.591-1.140)	0.828 (0.596-1.149)	0.826 (0.595-1.147)	0.826 (0.595-1.147)	0.819 (0.590-1.136)

表11 Logistic迴歸結果——勝算比（95%信賴區間）（續）

迴歸式	1	2	3	4	5	6
教育程度（大專以上=1）	1.472 (1.012-2.140)	1.517 (1.045-2.201)	1.512 (1.049-2.181)	1.499 (1.034-2.173)	1.457 (1.004-2.115)	1.572 (1.094-2.261)

註：本表列出放入不同解釋變數的logistic迴歸結果，沒有括號的數字為勝算比（odds ratio），括號中的數字為95%信賴區間。迴歸式1包含所有解釋變數，迴歸式2排除「家庭照顧的偏好」，迴歸式3為排除「婚姻狀態」及「有無子女」，迴歸式4為排除「婚姻狀態」，迴歸式5為排除「有無子女」，迴歸式6為排除「家庭照顧的偏好」，「婚姻狀態」及「有無子女」。

護保險有較高的需求。「40-44歲」、「45-49歲」、「50-54歲」、以及「55-59歲」之受訪者對於長期看護保險的需求依序是「20-24歲」之受訪者的3.005、3.381、4.583、以及4.153倍（見表11）。年齡所顯示的意義在於，相較於年輕族群，中年人開始感受到長照風險的威脅，因而提高了長期看護保險的需求。

在平均月收入方面，「2萬-4萬元」、「4-6萬元」、「6-8萬元」之 $\beta$ 係數依序為0.5845、0.6786、1.1769，且具顯著差異（見表10），勝算比則依序為1.794（1.165-2.764）、1.971（1.183-3.284）、3.244（1.685-6.245）（見表11），顯示出隨著收入的增加，民眾對長期看護保險的需求也增加，平均月收入在「6-8萬元」區間的受訪者，對於長期看護保險有最高的需求。

在風險認知方面，實際經驗的部分，雖然與長期看護保險的需求呈現正向的關係，但在統計結果上並不顯著，而受訪者自覺對長照議題的瞭解程度，除「普通」之外，皆具顯著差異性；在勝算比方面，相較於自覺對於長照議題「非常清楚」的受訪者，「稍微清楚」及「非常不清楚」者對於保險需求的勝算比分別為為0.543（0.299-0.988）及0.256（0.109-0.598），顯示出對長照風險認知程度愈高者，對於長期看護保險需求也愈高的趨勢。最後，教育程度的 $\beta$ 係數為0.3866，且具顯著差異，勝算比為1.472（1.012-2.140），顯示出教育程度在大專以上者，對於長期看護保險有較高的需求。

## 伍、結論與討論

本研究以家庭照顧的偏好為中心，探討影響臺灣民眾購買長期看護保險的因素，本研究結論可歸納為以下三點：

第一、家庭照顧的偏好並不是影響長期看護保險需求的因素，臺灣民眾雖然多數偏好家庭照顧，但並沒有證據支持Pauly（1990）、Zweifel and Strüwe（1998）所提出之家庭照顧的偏好會降低長期看

護保險需求的論點。Pauly (1990) 認為因保險的存在對子女而言扮演著一個「不利因素」，保險的給付讓子女更容易利用正式照顧服務代替自己照顧父母，而出現「家庭內部道德危險」；而Zweifel and Strüwe (1998) 則指出當父母購買愈多長期看護保險，子女就提供愈少的照顧，因為由子女提供照顧會提高父母的效用，因此父母會選擇購減少或不購買長期看護保險，以避免降低整體的效用水準。進一步探究家庭照顧的偏好在影響臺灣長期看護保險需求方面不具顯著效果的原因，可能與社會價值與文化因素有密切關聯，臺灣社會價值當中尚有「奉養父母」以及孝順的觀念，換言之，將年老父母送往安養中心或是護理之家，通常會面臨不小的道德與家族壓力，這種對傳統家庭價值的重視某種程度降低了「家庭內部道德危險」，因此，在進行保險購買決策時，較不需考慮保險是否會影響未來子女的照護行為，因為子女的照護行為會受到更高層次的社會價值與文化因素影響。

第二、從本研究結果當中，有無子女以及婚姻狀態兩者皆與保險需求不具統計上的關聯，即不論是否有家庭照顧的可能（有子女、已婚），也與保險需求無關。換言之，在臺灣子女等可提供照顧的親屬與長期看護保險之間存並無替代關係。對照臺灣社會近年來家庭結構的轉變，特別是少子化趨勢，其意味著未來由成年子女照顧年老父母的傳統模式已不符實際；另一方面，觀察歷年來內政部的老人狀況調查統計結果，未來當生活無法自理時，65歲以上老人表示願意進住老人長期照顧機構之人數有逐年增加的趨勢。這些都顯示出不論從客觀或主觀的角度來看，在臺灣家庭照顧可能並不是影響保險需求的重要因素。

第三、從本研究的結果來看，年齡、風險認知、教育程度、以及收入是影響臺灣民眾對長期看護保險需求的重要因素。中年人對於長期看護保險有明顯的較高需求，但40歲以下及60歲以上則沒有明顯的需求差別。而有關風險認知，在受訪者的實際經驗部分，雖然與長期看護保險的需求呈現正向的關係，但在統計結果上並不顯著；另一方



面，受訪者自覺對長照議題的瞭解程度則具顯著性，顯示出對長照風險認知程度愈高者對於長期看護保險需求也愈高，此結果與國外相關研究的結果一致。至於教育程度，大專學歷以上者購買長期看護保險的意願也顯得比較高。平均月收入與長期看護保險需求之間呈現出非線性的鐘型關係，平均月收入在「6-8萬元」區間的受訪者對長期看護保險有最高的需求，此與在法國（Courbage and Roudaut 2008）所做的調查結果類似，在臺灣長期看護保險是中等所得者確保資產價值的工具。

綜上所述，從家庭照顧與長期看護保險需求之關聯來看，本研究結果與Mellor（2001）的實證結果相近。家庭照顧的可能與家庭照顧的偏好不會影響長期看護保險的購買決策，這個研究發現對保險公司與政府而言是一個好消息，因為民眾對於長期看護保險需求低迷的原因不在於較難改變的社會價值與文化因素，保險公司與政府仍有其他提升長期看護保險投保率的方法。本研究結果在實務上具有以下三項重要意涵：

首先，風險認知是影響保險需求的因素之一，風險認知程度愈高保險需求愈高，因此提高民眾對長照風險認知的程度將可以有效提高長期看護保險的需求。由於隨著人口老化，長期照護的相關支出已成為壓迫先進各國財政的主要因素，若能透過成本較為低廉的宣導提升民眾對長期照護風險的認知，進而提高商業長期看護保險保障的普及率，相較於政府直接挹注財政支出提高民眾的長期照顧保障水準，可以減輕不少政府的財政負擔。對保險公司而言，在長期看護保險的行銷策略制定方面，應重視規劃長期照護相關的宣導活動，這將有助於提高保險需求。

其次，收入亦是影響長期看護保險需求的重要因素，平均月收入與長期看護保險需求之間呈現出非線性的鐘型關係，平均月收入在「6-8萬元」以下，收入愈高長期看護保險需求愈高。在本研究當中，保險需求指「已購買」與「打算購買」長期看護保險，包含購買

意願，但購買意願與實際購買之間仍有差距，特別是考慮了保費負擔能力之後。從本研究結果來看，相對低所得者雖有長期看護保險的需求，但可能會因為保費負擔能力的問題而導致無法獲得商業長期看護保險的保障。換言之，政府有需要對較低所得者建構基本的社會保險保障。

最後，在年齡的部分，本研究發現40歲到60歲的中年人對長期看護保險的有顯著的需求增加的趨勢。由於長照保險屬老年風險，一般而言，相較於年輕族群，步入中年之後對於老年風險會有較高的認知，也會開始採取行動。對保險公司而言，以這個年齡族群為長期看護保險的主要行銷對象，應可達到事半功倍的效果。另一方面，對於政府籌辦社會長期照護保險而言，考慮強制納保對象時，相較於全民納保，若以40歲以上的國民為對象，應可獲得較高的社會共識。

## 謝誌

本文承蒙淡江大學99學年度策略型重點研究計畫之經費補助，謹此致謝。作者特別感謝兩位匿名評審的寶貴建議，另本文初稿曾發表於2012年臺灣風險與保險學會第六屆年會暨國際學術研討會與2011年兩岸保險與危險管理學術研討會，也感謝與會者的寶貴意見。文中若有任何疏漏，均屬作者之責。

## 參考文獻

- 山口麻衣（2010）フォーマルケアとインフォーマルケアの関連の研究とケア選好研究の接点。ルーテル学院研究紀要，44: 63-78。
- 內政部（2009）民國98年老人狀況調查結果摘要分析。http://sowf.moi.gov.tw/stat/Survey/list.html（取用日期：2010年9月21日）。
- 古川雅一（2008）世帯構造の変化が私的介護に及ぼす影響等に関する研究報告書。内閣府経済社会総合研究所委託調査。
- 行政院（2007）我國長期照顧十年計畫——大溫暖社會福利套案之旗艦計畫。http://sowf.moi.gov.tw/newpage/tenyearsplan.htm（取用日期：2011年10月17日）。
- 洪敏三、徐浩軒（2004）運用經濟效用函數架構風險管理模型——以長期看護為例。中華管理學報，5(2): 1-17。
- 洪燦楠（2012）因應高齡化社會之保險業未來發展趨勢研討會會議資料。因應高齡化社會之保險業未來發展趨勢研討會，臺北：國立政治大學公企中心，4月24日。
- American Association of Retired Persons. 2006. "The Costs of Long-Term Care: Public Perceptions versus Reality in 2006." [http://assets.aarp.org/rgcenter/health/ltc\\_costs\\_2006.pdf](http://assets.aarp.org/rgcenter/health/ltc_costs_2006.pdf) (Date visited: October 5, 2011).
- Bernheim, B. D., A. Shleifer, and L. H. Summers. 1985. "The Strategic Bequest Motive." *Journal of Political Economy* 93(6): 1045-1076.
- Brown, J. R. and A. Finkelstein. 2009. "The Private Market for Long-Term Care Insurance in the United States: A Review of the Evidence." *Journal of Risk and Insurance* 76(1): 5-29.
- Browne, M. J. and R. E. Hoyt. 2000. "The Demand for Flood Insurance: Empirical Evidence." *Journal of Risk and Uncertainty* 20(3): 291-306.

- Costa-Font, J. and C. Courbage. 2011. *Financing Long-Term Care in Europe: Institutions, Markets and Models*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Courbage, C. and N. Roudaut. 2008. "Empirical Evidence on Long-Term Care Insurance Purchase in France." *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice* 33(4): 645-658.
- Cramer, A. T. and G. A. Jensen. 2006. "Why Don't People Buy Long-Term-Care Insurance?" *The Journals of Gerontology Series B* 61(4): S185-S193.
- Daatland, S. O. 1990. "What Are Family For? : On Family Solidarity and Preference for Help." *Ageing and Society* 10(1): 1-15.
- Ettner, S. L. 1996. "The Opportunity Cost of Elder Care." *The Journal of Human Resources* 31(1): 189-205.
- Gleckman, H. 2010. "Long-Term Care Financing Reform: Lessons from the U.S. and Abroad." <http://www.commonwealthfund.org/Publications/Fund-Reports/2010/Feb/Long-Term-Care-Financing-Reform-Lessons-from-the-US-and-Abroad.aspx> (Date visited: September 3, 2012).
- Henretta, J. C., M. S. Hill, W. Li, B. J. Soldo, and D. A. Wolf. 1997. "Selection of Children to Provide Care: The Effect of Earlier Parental Transfers." *The Journals of Gerontology Series B* 52B (Special Issue): 110-119.
- Kunreuther, H., R. Ginsberg, L. Miller, P. Sagi, P. Slovic, B. Borkan, and N. Katz. 1978. *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lesson*. New York: John Wiley and Sons.
- McCall, N., S. Mangle, E. Bauer, and J. Knickman. 1998. "Factors Important in the Purchase of Partnership Long-Term Care Insurance." *Health Services Research* 33(2): 187-203.

- Mellor, J. M. 2001. "Long-Term Care and Nursing Home Coverage: Are Adult Children Substitutes for Insurance Policies?" *Journal of Health Economics* 20(4): 527-547.
- Mossin, J. 1968. "Aspects of Rational Insurance Purchasing." *Journal of Political Economy* 76(4): 553-568.
- Nugent, J. B. 1985. "The Old-Age Security Motive for Fertility." *Population and Development Review* 11(1): 75-97.
- Palm, R. I., M. E. Hodgson, R. D. Blanchard, and D. I. Lyons. 1990. *Earthquake Insurance in California: Environmental Policy and Individual Decision Making*. Boulder, CO: Westview Press.
- Pauly, M. V. 1990. "The Rational Nonpurchase of Long-Term Care Insurance." *Journal of Political Economy* 98(1): 153-168.
- Pinquart, M. and S. Sörensen. 2002. "Older Adults' Preferences for Informal, Formal, and Mixed Support for Future Care Needs: A Comparison of Germany and the United States." *International Journal of Aging and Human Development* 54(4): 291-314.
- Pollak, R. A. 1985. "A Transaction Cost Approach to Families and Households." *Journal of Economic Literature* 23(2): 581-608.
- Sloan, F. A. and Norton E. C. 1997. "Adverse Selection, Bequests, Crowding Out, and Private Demand for Insurance: Evidence from the Long-Term Care Insurance Market." *Journal of Risk and Uncertainty* 15(3): 201-219.
- Wiener, J. M. 2003. "The Role of Informal Support in Long-Term Care." Pp. 3-24 in *Key Policy Issues in Long-Term Care*, edited by J. Brodsky, J. Habib, and M. Hirschfeld. Geneva, Switzerland: World Health Organization.
- Wilhelm, M. O. 1996. "Bequest Behavior and the Effect of Heirs' Earnings: Testing the Altruistic Model of Bequests." *The American Economic Review* 86(4): 874-892.

- Zhou-Richter, T., M. J. Browne, and H. Gründl. 2010. "Don't They Care? Or, Are They Just Unaware? Risk Perception and the Demand for Long-Term Care Insurance." *Journal of Risk and Insurance* 77(4): 715-747.
- Zweifel, P. and W. Strüwe. 1996. "Long-Term Care Insurance and Bequests as Instruments for Shaping Intergenerational Relationships." *Journal of Risk and Uncertainty* 12(1): 65-76.
- Zweifel, P. and W. Strüwe. 1998. "Long-Term Care Insurance in a Two-Generation Model." *The Journal of Risk and Insurance* 65(1): 13-32.

# Factors Affecting Demand for Long-Term Care Insurance

Miao-Huei Tsen\* Jerry C.Y. Miao\*\*

## Abstract

Long-term care services can be divided into informal care and formal care. Family care, the informal one, is not only more common, but also the preferred mode for elderly people in Taiwan. According to the literature, preference for family care may affect the demand for long-term care insurance. This study investigated the family care preference, as well as other factors that affect the demand for long-term care insurance in Taiwan. The results are as follows: 1. Preference for family care did not affect the demand for long-term care insurance, and the availability of family care such as children and spouse had no statistically significant effect on the demand for long-term care insurance. 2. Middle-aged people had higher demand for long-term care insurance. 3. Respondents who earned less than NT80,000 per month had higher demand for long-term care insurance, although they had limited ability to pay premiums. 4. Middle-income respondents had higher demand for long-term care insurance, as long-term care insurance acts as an asset protection instrument. 5. The perception of the long-term care issues and education also affected the demand for long-term care insurance.

***Keywords: long-term care insurance, home care, formal care, demand for insurance***

---

\* Assistant Professor, Department of Insurance, Tamkang University.  
E-mail: 123871@mail.tku.edu.tw

\*\* Professor, Department of Insurance, Tamkang University.  
E-mail: cymiao@mail.tku.edu.tw