2026大學青年論壇

法力全開 懂風險 人生不卡關



現代保險教育事務基金會與《現代保險》雜誌舉辦
「2026法力全開 懂風險，人生不卡關」大學青年論壇，
由現代保險教育事務基金會董事長林麗銖主持，
與談來賓包括金管會保險局副局長陳清源、華南銀行個人金融事業群副總經理黃守良、
法國巴黎人壽總經理黃宥甄、台灣數位安全發展協會理事長劉彥伯
以及淡江大學風險管理與保險學系系主任何佳玲等產官學界齊聚淡江大學，
教年輕世代看穿陷阱、守住保障、迎戰職涯。

撞上「行動豪宅」怎麼辦？Z世代的風險通關術

從防詐、保單到AI職涯 產官學界帶大學生預習人生關卡

文●何楷平　攝●盧仕康

機車在路上，一不小心擦撞到一台「行動豪宅」，該怎麼辦？「現在路上隨便一台車都是一、兩千萬，可是問題是，你該怎麼辦？」淡江大學商管學院院長許超澤致詞時，拋出問題，讓台下學生瞬間有感：風險離自己其實很近，可能就在下一個路口。

「人生不是不能冒險，只是在冒險之前，要先把風險評估好。」淡江大學學術副校長薛宏中致詞時，期許同學面對不斷進化的詐騙，判斷力也要跟著提升。

論壇主持人、現代保險教育事務基金會董事長林麗銖開場時表示，今天不是要大家記住多少金融名詞或法律條文，「聽完論壇離開，你至少會知道怎麼保護自己。」至於活動名稱裡的「法力全開」，她也揭密：「這個『法』，跟法國巴黎有關。」當天論壇的支持夥伴法國巴黎人壽總經理黃宥甄、業務長葉晉嘉等高階主管也都到場，與學生面對面交流。



●現代保險教育事務基金會董事長林麗銖



●金管會保險局副局長陳清源

詐騙手法不斷升級 年輕人不是「免疫族群」

隨著數位工具普及，詐騙手法也不斷翻新。台灣數位安全發展協會理事長劉彥伯以近來出現的「無卡提款」詐騙為例指出，詐騙集團以租屋、網購「轉帳失敗」為由，或假冒警察、銀行要求「線上認證」，取得信任後，再要被害人把無卡提款的QR code或交易碼傳過去，帳戶裡的錢就這樣被提走。

別以為只有長輩才會上當。華南銀行個人金融事業群副總經理黃守良指出，十八至三十九歲族群占詐騙受害者逾五成。他提醒，「天下沒有白吃的午餐」這句話一定要記住，「有好康，我會告訴家人和好朋友，陌生人為什麼要突然告訴你？」也千萬不要把金融卡、密碼、存摺等重要金融資料交給他人。

現場也有學生分享買黃牛票、匯款後對方就消失的經驗。劉彥伯建議，黃牛票最好不要買，真要買就「一次一筆、當面交易」。



●與會來賓與學生合影，後排站立者左起前兩位分別為淡江大學商管學院院長許超澤及學術副校長薛宏中。







社群上的資訊真假難辨，保險也不例外。黃宥甄坦言自己就常在Threads上看到推銷保險的貼文。她提醒現場學生，看到這類資訊，可以先到保險公司或金融機構的官網查一查，



●華南銀行個人金融事業群副總經理黃守良



●法國巴黎人壽總經理黃宥甄

果被騙的金額非常大。」

保險詐騙：最信任的人可能是最大的風險？

談到與保險相關的詐騙，金管會保險局副局長陳清源一語道破：「保險詐騙，往往都是你最相信的朋友。」

他分享，一位六、七十歲的長輩把六年的保費全交給熟識的業務員代繳，對方卻將錢挪進自己帳戶，再利用保單是電腦列印、容易偽造的特性，做了假保單交差，直到長輩致電保險公司，才發現根本查無投保紀錄。

陳清源提醒，現在保費可以掃QR code或直接匯入保險公司帳戶，不需要透過業務員轉交；即使透過業務員投保，也一定要向保險公司確認，並保留相關證據，「這是未來如果發生問題時，求償的依據。」

對即將踏入職場的大學生，陳清源也提醒另一種「無意間成為共犯」的風險。他說，坊間有些顧問公司以高待遇招募社會新鮮人，推銷未經核准的境外保險商品，保險局過去就曾對一名剛畢業的女生開出六十萬元罰鍰，最後只能分期繳納。他提醒大學生們，求職務必選擇合法設立的金融機構。

銀行端同樣面對「信任」的考驗。有學生提問，銀行推動銀行保險時，如何在追求業績成長的同時，兼顧銷售風險？對此，黃守良坦言，早期理專賣保險時，難免會看「哪個商品賺比較多」，忽略客戶真正的需求；如今，銀行的義務是先做好KYC（認識客戶），主管機關也要求理專獎金須納入客戶滿意度、客訴等非財務指標，確保理專推薦的商品真正符合客戶的需求與風險屬性。





●任職華南銀行的學姐現身說法，鼓勵學弟妹把握在校時間累積專業、探索職涯。

「是不是真的有這樣的商品」。

淡江大學風險管理與保險學系系主任何佳玲則點出一個弔詭現象：許多被害人連家人都不敢說，卻選擇相信素未謀面的陌生人，「詐騙集團會特別交代『不可以告訴家人』，結





人生第一張保單先問自己需要什麼保障

「你們知道爸爸媽媽幫你買了哪些保險嗎？」林麗銖拋出問題。大部分學生都搖頭表示不清楚，一名資管系學生甚至坦言「爸媽不大願意讓他看保單」。林麗銖提醒，「你們都成年了，十八歲就已經是大人了」，回家不妨問問父母，自己到底有哪些保障，「這個很重要。」她強調。

對此，黃宥甄強調，保險的核心觀念就是「保障」，「你要先想一想自己的需求，你的保障是什麼？」剛出社會、預算有限，可以先從價格相對便宜的基本壽險、意外險開始。

面對網紅推薦或人情保單，黃宥甄給出三點建議：第一，到保險公司或金融機構官網查證；第二，不要盲從，確認商品內容和銷售人員說的一致；第三，條款若看不懂，一定要問清楚「在什麼樣的情況下，才可以拿到該有的保險金」。

在風保系大二必修課上，何佳玲也會要求學生查詢商品、比較兩家公司的條款，在既有預算與保障缺口下做規劃。她強調，規劃保單的原則只有一個：「保障優先，一定是保障優先。」

AI時代 能力讓你被看見態度讓你走得遠

「我會不會被AI淘汰？」林麗銖替學生問出心中最大的焦慮。黃宥甄認為，科技會取代傳統的工作流程，但職位不會因此消失，她希望把省下的人力，留下來發想更多創新點子。她面試時一定會問：「你可以帶給公司什麼？」鼓勵學生及早培養自己無可取代的價值。

黃守良則用一個比喻說明銀行選人的標準：「你會為了五十塊的風險，花五百塊去防範嗎？理論上不會，但銀行會。」因為銀行做的是「信用」，一點小瑕疵都可能造成



●淡江大學風險管理與保險學系系主任何佳玲



●台灣數位安全發展協會理事長劉彥伯

保系已有六十一年歷史。今年系上與十五家保險公司總公司合作大四實習，實習三到四週、表現符合公司預期，就有機會畢業即轉正。

法國巴黎人壽人資長陳靜怡也分享，公司近年持續與學校合作推動實習計畫，讓學生在校期間就有機會進入企業，將所學運用於實務，也能提早探索適合自己的職涯方向。以淡江大學為例，去年有三位研究所學生到法國巴黎人壽實習，其中一位因表現優異，在畢業前就獲得正職offer；另外兩位學生則持續與公司保持聯繫，未來也有機會加入團隊。

不過，對不少即將畢業的學生來說，更讓人心慌的是人脈。有學生提問，許多人認為進入業界需要人脈，沒什麼人脈的社會新鮮人，除了證照之外，還需要具備什麼？

葉晉嘉表示，保險公司除了業務，核保、理賠、行銷也都需要人才，人脈則可以透過轉介紹慢慢累積，真正關鍵的是心態。

他分享，兒子念大學時，問什麼都回答「沒有問題」，「各位，我兒子最大的問題是巨大損失，因此格外重視品格與專業。他建議學生趁年輕、時間多，把必要的證照考齊，「學生唯一的好處就是年輕，年輕考試對你來說比較容易。」

何佳玲也為學弟妹打氣，風險至今都是爸媽買的，「之後要自己來，讓自己的保險更完整。」



●法國巴黎人壽總經理黃宥甄發AirPods給獲獎學生。



●與會來賓於活動看板前合影，右一、右二分別為法國巴黎人壽人資長陳靜怡及業務長葉晉嘉。







什麼？就是沒有問題。」引來全場笑聲。他解釋，兒子沒有壓力、又有退路，自然少了非做到不可的決心，「你對這件事情，有多想要？」而證照正是心態的證明，「面試時，公司第一個先看你的證照，第二個才跟你聊，了解你的心態、態度。」他勉勵學生，「能力可以讓你被看見，但態度可以讓你走得長遠。」

論壇尾聲，一位大三學生分享今天的收穫。他坦言，自己平常不太會用無卡提款，今天才知道原來有這麼多新型詐騙；也發現自己的保險至今都是爸媽買的，「之後要自己來，讓自己的保險更完整。」

從看穿詐騙、認識保障到職涯準備，與其害怕風險，更重要的是在風險來臨前做好準備。懂風險，人生才能不卡關。

聽完「2026法力全開」學生怎麼說？

【活動滿意度】

100% 認為活動內容有幫助

99% 願意再參加類似活動

【下次論壇，最想聽什麼？】

❶職涯規劃 38%

❷保險實務相關 36.2%

❸金融與防詐議題 36.2%

「這次活動很棒，讓我寧可坐在這聽，也不去上選修課了！」

「我本身不是本科相關科系學生，聽完這次講座，有獲得許多保險知識可以運用於未來的人生，非常有幫助！」