

資產負債表衰退 (Balance Sheet Recession)

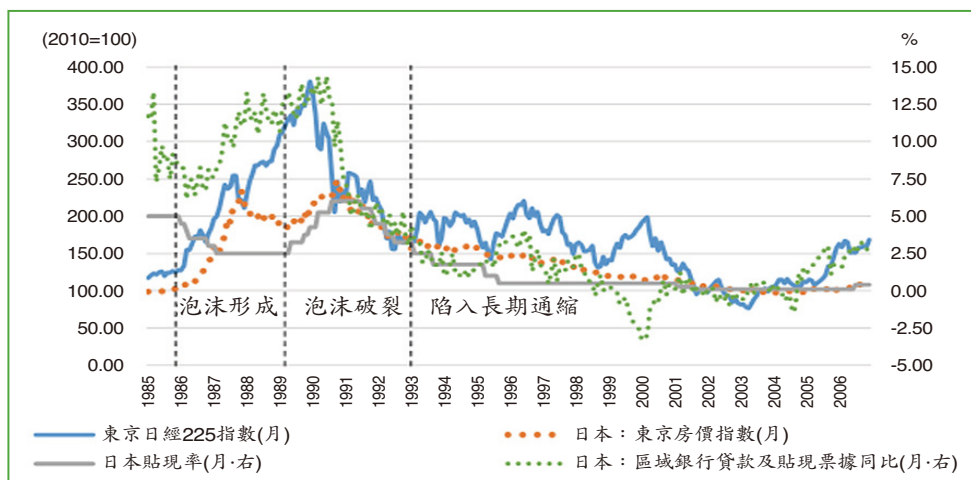
商品策劃處 研究企劃科

資產負債表衰退理論由經濟學家辜朝明提出，是一種特殊類型的經濟衰退，衰退的主因並非來自於景氣循環波動，而是由於私部門因高負債改變其行為模式，由追求利潤極大化轉而尋求債務最小化，將資金選擇優先償還債務及增加儲蓄以改善資產負債表，從而減少家庭消費與商業投資，導致經濟成長減緩或衰退。辜朝明2003年提出該理論最初主要係為了解釋日

本1990年代起的經濟衰退，後續亦曾用於剖析歐美走出2008年金融危機時復甦緩慢的現象，近期由於中國解封後經濟表現不如預期，浮現出口衰退、投資下滑、房市低迷等問題，且人行多次降息的寬鬆貨幣政策效果有限，與90年代的日本有諸多相似之處，引起部分學者與媒體討論中國經濟是否如日本般陷入資產負債表衰退情況。

回顧日本資產負債表衰退

圖一：日本泡沫形成與破裂

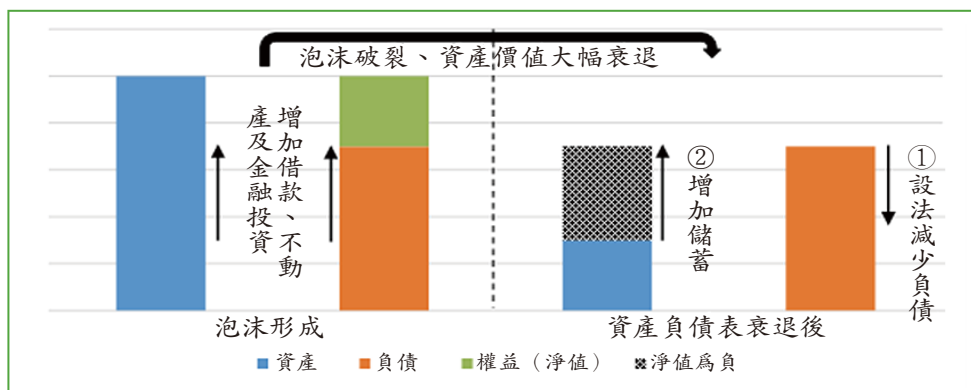


資料來源：Wind，商品策劃處繪製

1985年美國為改善貿易逆差嚴重情況，與日本等國簽訂廣場協議，推動非美貨幣如日圓的升值。在廣場協議導致日圓大幅升值衝擊出口的背景下，日本政府為避免日圓後續過度升值，並將經濟成長重心轉向擴大內需，進而推出寬鬆的財政政策及貨幣政策。然而較低的利率條件及當

時私部門偏好股市及房市投資，導致1986年至1989年間投資炒作盛行，房價、股市及借款均大幅成長，泡沫經濟形成。1989年初日本政府開始嘗試遏止經濟過熱而升息，並於1990年、1991年陸續緊縮土地貸款政策，使股市及房市迅速崩盤，泡沫經濟破裂（如圖一）。

圖二：日本資產負債表衰退與私部門行為轉變

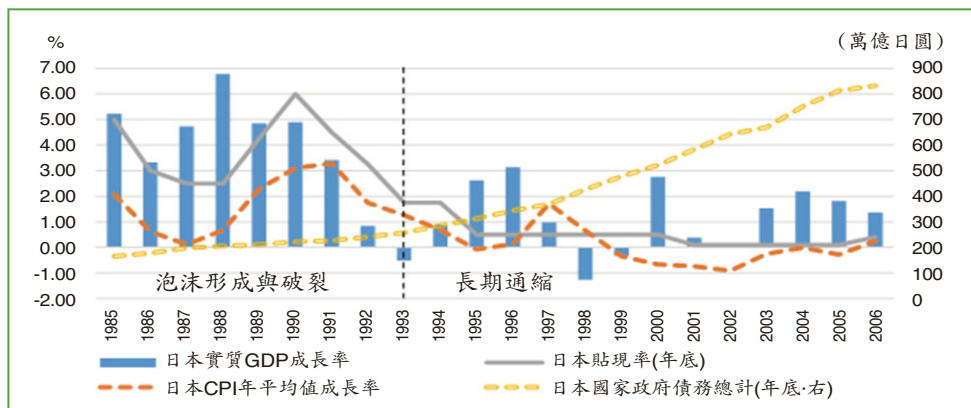


資料來源：商品策劃處繪製

在股票、不動產等資產嚴重縮水，且泡沫期間累積之借款金額（相應之負債）不變下，部分借款企業及民眾帳上資產甚至發生不足以償付所有負債的情況（如圖二），促使私部門因高負債改變行為模式而追求債務最小化，將盈餘與現金流優先償還負債及累積儲蓄，並避免再大量舉

債，以改善財報或個人資產淨值，因此降低消費及投資意願，即便日本央行重新轉為寬鬆貨幣政策也難以扭轉，陷入資產負債表衰退及流動性陷阱，衝擊日本整體經濟成長，進入長期通縮時代，主要依靠政府舉債並進行積極財政政策勉強維持經濟低速成長（如圖三）。

圖三：日本經濟成長與CPI變化



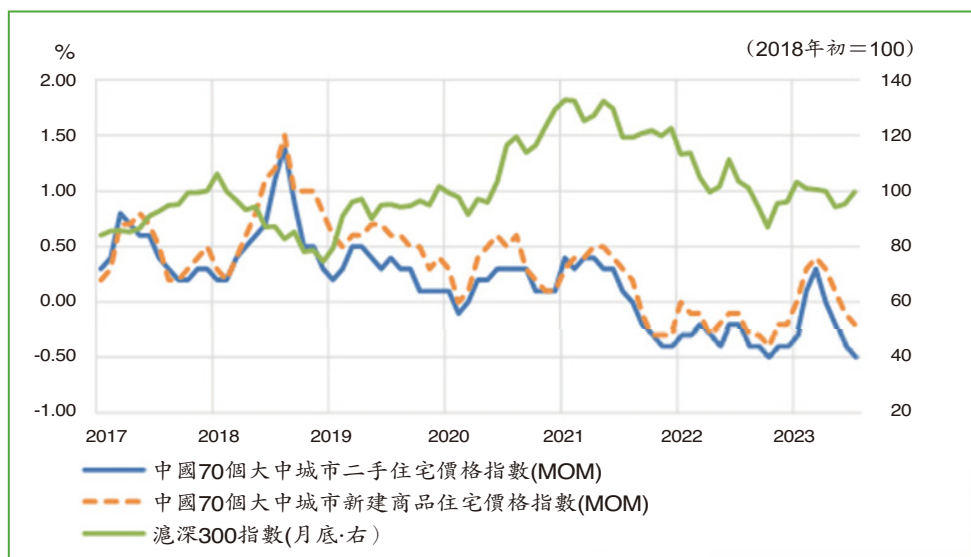
資料來源：IMF、Wind，商品策劃處繪製

中國經濟表現簡述及是否已陷入資產負債表衰退

中國全面解封後，雖於2023年第一季度迎來短暫復甦，但第二季後的復甦力道開始低於市場預期，第二季GDP成長率在低基期下僅6.3%，摩根大通、巴克萊銀行等皆已不看好能達成年度5%經濟成長目標，主因其一出口受到貿易戰及國際關係變動影響，2023年5-7月呈連3月下滑，對美、日及歐盟等過往主要往來對象之出口量均顯著減少逾10%；其二長年直接及間接貢

獻GDP逾25%的房地產業表現不佳，雖中國政府2017年起已採房住不炒原則設法降溫、減少炒作，房地產企業財務槓桿偏高問題終究於三道紅線措施實施後引爆，陸續有恆大、碧桂園等大型房企發生債務危機，嚴重衝擊房市；其三民間消費雖有恢復、帶動經濟成長約4.2%，但力道未如年初預期強勁，對經濟展望的悲觀使民間無法完全放開手消費，致7月最新CPI甚至年減0.3%呈負成長，企業與個人因預防心理亦已在增加儲蓄。

圖四：中國股市走向及房價波動情形

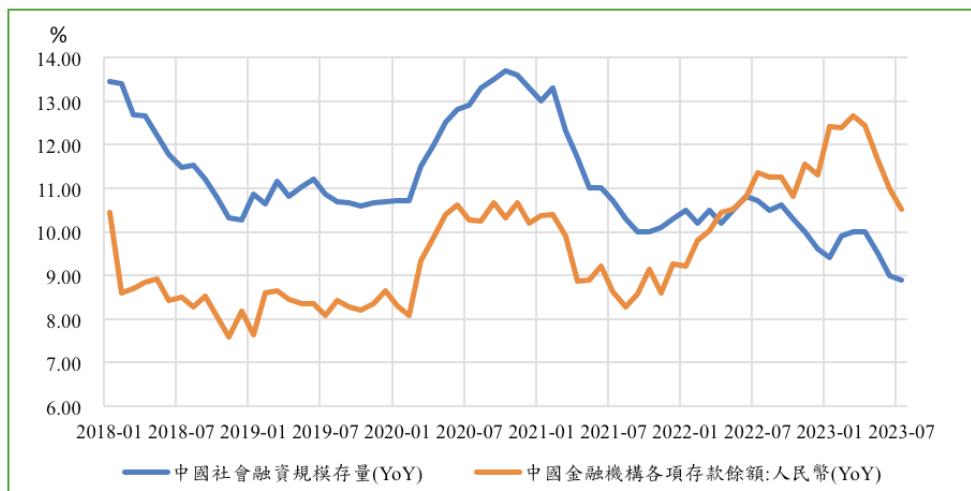


資料來源：Wind，商品策劃處繪製

回到資產負債表衰退的討論，如圖四，中國房市近期表現低迷，但每月下跌最高幅度僅約0.5%以內，相對日本1990年代仍明顯較和緩，另股市方面亦尚無大幅衰退情形，故資產負債表雖有受損，但多數居民與企業資產應仍高於其負債，故就數據上暫時應不符合資產負債表衰退理論，但民間信心受損已影響其行為。圖五顯示2022年下半年至2023年上半年存款提高及借款增速

減緩，雖與日本1990年代情形類似，但在資產價格並無大幅衰退下成因應有不同，評估轉變主因係：其一，對經濟前景悲觀產生預防性存款，先多儲備資金以應對未來蕭條；其二，中國處於產業轉型與升級的陣痛期，在近年政府針對房地產等既有產業限制增加時，新興產業規模尚未能完全替代，致部分資金在房市失去吸引力後無處可去，連帶減少融資需求。

圖五：中國存款、借款餘額增加率



資料來源：Wind，商品策劃處繪製

為了走出困境，貨幣政策方面人行已多次降息以刺激經濟，最新於8月中旬再次調降7天期逆回購利率至1.8%、1年期MLF操作利率至2.5%。財政政策方面除再推出減稅措施，依中國統計局顯示中國政府上半年對基礎建設的投資較2022年同期增加7.2%，帶動整體固定資產投資成長略高於市場預期，但對基建的投資雖能短期美化經濟成長數據，長期下來卻也累積大量地方政府債務，並非長久之計。另中國當前亦可能面臨人口紅利消失與國民負債等問題，中國2022年人口已負成長，加上青年失業率高漲及世代躺平觀念盛行亦將衝擊後續生產力及消費力，恐使經濟體陷入消費力、生產力交替下降之通縮循環；依世界銀行資料顯示2022年中國家庭負債佔GDP比重約61%，與2021年持平，已接近IMF對金融風險警示所設立的紅線65%，過高的負債將使人民收入較大的部分需用於還債而非流入消費，未來恐衝擊經濟成長動能。

小結與展望

綜合前述，中國當前情況應不符合資產負債表衰退，除資產價格未崩跌，各項經濟指標轉差、儲蓄增加及借款增幅減緩等情形皆另有可能成因，在有日本的前車之鑑及中國官方管控更加強力下，發生資產價格崩跌導致資本負債表衰退的可能較低，但是否陷入通縮的疑慮仍在。另評估在貿易戰難結束下，短期進出口仍呈下滑趨勢，且在近期碧桂園、中植系爆雷下，房市短期內仍看衰，連帶中國民間對經濟展望的悲觀預期應難迅速扭轉，消費復甦力道與固定資產投資表現不易改善，故短期中國經濟應會維持低迷氛圍；中長期部分，中國須解決產業轉型與升級、人口紅利消失、地方政府及民間負債偏高等課題，要再維持過往每年5%以上的經濟成長率將漸趨困難。

～本文由李睿緯提供～

| 參考資料 |

1. New Economic Thinking (2010.6.9) “Richard Koo- A “Balance Sheet Recession” ” . <https://m.youtube.com/watch?v=HaNxAzLKegU&feature=youtu.be>
2. Koo, Richard (2011) “The world in balance sheet recession: causes, cure, and politics” , Real-World Economics Review, issue no. 58.
3. Bloomberg (2023.6.30) “Inventor of ‘Balance-Sheet Recession’ Says China Is Now in One” .
4. Yahoo Finance (2023.7.1) “China is ‘entering a balance sheet recession’ as borrowers shy away from new debt in a potential replay of Japan’s ‘lost decades’ ” .
5. Bloomberg (2023.7.19) “Chinese Economists Push Back On ‘Balance Sheet Recession’ Risk” .
6. 張繼強、張大為 (2022.3.21) 「日本資產負債表衰退的成因與啟示」，華泰證券。
7. 世界銀行 (2023.6) 「中國經濟簡報」
8. FX168 經報社 (香港) (2023.7.10) 『中國不會重演日本泡沫？野村首席經濟學家：清楚認知「資 負債表衰退」中美貿易戰是新危機』
9. 風傳媒 (2023.7.19) 『呂紹煒專欄：中國出現「資產負債表衰退」了嗎？』
10. 鉅亨號 (2023.7.30) 「野村辜朝明：日本失去30年的經驗教訓」
11. 自由財經 (2023.8.5) 「中國全民瘋定存 流動性陷阱山雨欲來」
12. 中央通訊社 (2023.8.10) 「中國房企頻傳壞消息 政策風向轉房市仍不見起色」
13. 自由財經 (2023.8.13) 「克魯曼：中國陷入通縮 美更該擴大禁令」
14. 鉅亨研報 (2023.8.14) 「【總經焦點】中國經濟復甦不如預期，將進入通縮？恐步入日本失落三十年的後塵！現況整理一次看」

淺談「分紅保單」

以富邦人壽「紅運多多分紅終身壽險」為例

保險代理人處

您知道目前市場上最紅的保單是什麼嗎？

答案是「分紅保單」！十多年前保險市場熱銷的分紅保單，近期再度掀起了新話題，這有點熟悉又帶點陌生的分紅保單與近年熱賣的利率變動型保險、投資型保險有何差異呢？本文將以富邦人壽「紅運多多分紅終身壽險」為例與各位簡單分享一下，分紅保單是什麼？可以從哪裡分紅？分紅保單的優勢與價值？透過本次分享，希望能讓大家對分紅保單能有多一步的認識，於資產規劃時，將分紅保單列入評估清單中。

近年熱賣保險商品彙整

近年國人熱愛購買的保險商品，不外乎是利率變動型保險、投資型保險，隨著全球經濟市場改變、主管機關強化監理政策，及保險公司受到2026年國內保險業接軌IFRS17的影響，保險公司陸續推出兼具壽險保障及紅利分享特性的分紅保單，也因此「分紅保單」討論熱度逐漸升高，成為規劃保險商品時新選擇；而不同的客戶有不同的保障需求及風險承受度，同樣的，不同類型的保險商品具有不同的功能和優勢，可以從下表中了解各種類型商品的差異，選擇適合的保險商品。

表一：保險商品類型比較表

保險類型	分紅保單	利率變動型保單	投資型保單
主要功能	保障+資產累積+投資	保障+資產累積	保障+投資
獲利來源	紅利： 與保險公司共享	增值回饋分享金： 由保險公司以宣告利率 為基礎計算的金額	投資收益： 委託投資團隊或自行操作
商品特色	具壽險保障、參與保險公司分紅保單的盈餘 公司經營績效影響分紅機率與金額	有機會享有增值回饋分享金	兼顧投資及壽險保障 投資盈虧由保戶自行承擔
適合客群	長期持有保單，參與保險公司分紅績效之客戶 重視壽險保障及資產傳承客戶	適合中長期累積資產之客戶	風險承受度較高及追求較高投資收益之客戶

壹、何謂分紅保單

分紅保單除了保險公司提供壽險保障外，保險公司亦將該類商品所產生的盈餘與保戶共享。保險公司在每個會計年度結束後，須將上一會計年度分紅保單所累積的可分配盈餘分配給保戶，且依法令規範，保戶能享有可分配紅利盈餘70%以上，若連續二年未能達到在合理精算假設下推估之可能紅利金額之累積值時，保險公司應向主管機關說明理由及改善措施；另外也要注意，分紅保單是共享該保單所產生的盈餘，不代表是參與該保險公司的整體獲利，和透過購買該金控或人壽的股票來分享該公司整體獲利是不同的，這點必須務必區分清楚哦。

貳、分紅保單的分紅來源

分紅保單之保戶每年有機會享有到保險公司經營該張保單所產生的利潤，而紅利主要來自於：利差益、死差益和費差益，三者加起來即可分配紅利盈餘，其分配比例不得低於70%；目前市售的分紅保單雖名為「分紅」保單，但皆為「不保證分紅」商品，分紅並非保證給付項目，每年是否能夠拿到紅利，仍視保險公司的核保收益、營業費用控制、投資績效及資金運用是否得宜等因素，如果保險公司的經營決策有所偏差，導致利差、死差或者費差都發生虧損、無利潤時，保戶當年度就有可能面臨沒「紅」可分的狀況。



利差：保險公司實際投資收益率和預定投資收益率的差額導致的收益或者虧損

死差：預定死亡率和實際死亡率的差額導致的收益或者虧損

費差：費差是保險公司預定費用率和實際費用率的差額導致的收益或者虧損

參、分紅保單之特色及承保範圍（以本行代理銷售富邦人壽「紅運多多終身壽險」為例）：

一、3年繳費保障終身：

繳費年期短，除享有終身壽險保障外，亦同時分享保單紅利。透過分紅保單滿足保戶財富累積的需求，可規劃子女教育金、旅遊基金、創業基金、購屋基金等多重用途。

二、年年可領生存保險金：

年年可領生存保險金：第1年度領取「年繳方式之標準體保險費費率X1.96%」、第2年度領取「年繳方式之標準體保險費費率X1.0%」、第3年度領取「年繳方式之標準體保險費費率X1.45%」、第4年起每年領取「保額1.5%」之生存保險金。

三、有機會享有保單紅利（非保證給付）：

富邦人壽根據分紅保險業務上一會計年度的實際經營狀況，依保險單之分紅公式計算該契約保險單紅利，若該年度有可分配之保險單紅利，富邦人壽依條款約定辦理。

（一）年度保單紅利：於保險契約有效期間且屆滿第二保單年度起，富邦人壽於每一保單週年日給付當時已公告應適用之「年度保單紅利」予要保人，給付方式多元，客戶可選擇「現金給付」或「儲存生息」方式領取。

（二）終期保單紅利：屆滿第5保單年度起，被保險人於契約有效期間內身故、完全失能、解約、祝壽給付時，富邦人壽以現金給付「終期保單紅利」予保險金受益人。

小結

分紅保單是一種結合壽險保障和紅利共享的保險商品，提供穩定的壽險保障外，同時還具有一定程度的增值空間，對於那些希望在未來實現財務目標同時享有壽險保障的人來說，分紅保單是一個值得考慮的選項，最後，提醒大家挑選分紅保單時可注意下列三個重點：

查詢保險公司投資績效及過往實際分紅率，選擇經營穩健的保險公司或至彰化銀行洽詢相關保險商品資訊。

務必詳閱保單條款、商品DM及建議書，建議書所載假設投資報酬率，當分紅落在低分紅、中分紅、高分紅不同試算情境下，各項保障內容金額的變化，建議書之數值不代表保單之實際紅利，亦不能作為未來分紅之保證。

分紅保單大都是終身壽險，適合長期持有，中途解約或不繼續繳費，所領回之解約金可能低於所繳保費，不適合短期有資金周轉需求的客戶。

市場上沒有無敵的保單，只有適不適合您的保險商品，隨著人生的願景不同，保險規劃隨著需求改變，希透過本文之說明，分紅保單可成為您完善保險規劃中的一環。

～本文由藍永芳提供～

參考資料

1. 現代保險雜誌
2. 富邦人壽官網
3. 保誠人壽官網
4. 買保險網站
5. FINFO保險資訊站

數位金融學院~

金融探索館啟用儀式暨 第十一屆菁業獎頒獎典禮



交易市場智慧金流服務

數位金融處

壹、背景緣由

自2020年「新冠肺炎」疫情爆發以來，對許多產業造成連環衝擊，甚至面臨經營倒閉的危機。對此，國人也開始更加正視金融科技的重要性及便利性。若遇疫情再次襲擊，要如何讓疫情不影響金融服務，在銀行立場來說，就是提供更優質、安全、便利的e化服務來滿足客戶。

爰此，本行實地走訪傳統交易市場後發現，現行交易仍以現金或支票等付款方式為主，以某肉品市場為例，肉品市場每日豬羊隻競標交易頻繁，供應商每日提供千隻以上豬羊給上百戶承銷商競標，承銷商競標前須提供存單質押或保證金予肉品

市場，並可於得標後3日再支付貨款，由於交易頻繁、筆數眾多且金額龐大，又無主動式管理措施，時常造成肉品市場應收款項偏高，甚至有逾期的風險。因此，為利肉品市場帳款如期收回與減少現金交易同時解決承銷商資金調撥問題，以及降低承銷商疫情期間須至銀行臨櫃排隊辦理存匯交易之染疫風險，本行為其量身規劃一套智慧金流服務，將日常「承銷商之應付貨款、保證金與融資需求」及「肉品市場之應收帳款收款」串接後，由系統執行收付款服務，大幅提升傳統交易市場e化形象及強化承銷商與肉品市場之金融素養，並提升生活品質及達成普惠金融。

貳、翻轉傳統市場量身訂做之智慧 金流服務

本行為打造肉品市場獨特生態金融，量身訂做「專屬收付機制」與「專案融資」服務，交易具有下列三大特性：

- 一、落實防疫政策，具無現金交易之特性，全面提升肉品市場交易安全，降低風險。
- 二、承銷商免攜現金、免操作支付、專款專用、提供融資管道、省時省力且付款便利。
- 三、肉品市場不需額外硬體建置，節省人工作業，降低營運成本且提升企業化形象。

本方案（圖一）可提供市場方隨時於豬隻拍賣競標前檢核所有約定承銷商之水位，快速掌握其資金水位並主動發動扣款機制，搭配循環動用授信額度，補足承銷商資金缺口，有效縮短申貸時程，提供客戶快速取得資金週轉管道。本行瞄準傳統交易市場客群深耕發展，未來將複製成功模式，積極拓展花卉、蔬果及魚市等傳統交易市場，使自動化交易之應用場域更多元，提升交易活絡度，發展專屬普惠金融生態圈，落實金融創新理念。

圖一 打造獨特金融圈生態

異業合作、發展金融生態圈肉品市場



肉品市場



創新智慧金流服務·便利承銷人資金調度

- ✓ 專屬收付款機制
肉品市場可掌握承銷人支付競標保證金款項，輕鬆處理收款及對帳問題。
- ✓ 提供承銷人融資管道
在該專屬收付機制下，提供「專案融資」，支付保證金更具彈性及便利。
- ✓ 三大交易特性
無現金交易，提升交易安全；提供融資管道，付款便利；免額外硬體建置且提升企業化形象。

參、交易市場智慧金流服務架構

關於智慧金流服務平台架構（下頁圖二），主要是在本行企業網路銀行建立一套完善的『專屬收付機制』，將肉品市場代收交易金流透過企業網路銀行辦理，結合承銷商在本行開立的『預付價金存款專戶』，使肉品市場可即時透過企業網路銀行查詢承銷商專戶餘額，並決定其可競標

額度，待競標完成後主動發動整批扣款，透過此機制可掌握承銷商支付貨款金額，以確保肉品市場順利收款並支付供應商貨款，達到無現金交易之目標。再者，考量個人承銷商普遍向銀行申貸不易，為協助承銷商解決資金周轉問題，本行透過系統介接肉品市場承銷商購買紀錄，依此計算承銷商個人收入，解決所得認定問題，

快速申請『專案融資』方案，搭配農業保證基金，增加核貸機率，使承銷商支付款項更具彈性及便利，同時減少肉品市場應收帳款偏高的困擾並解決承銷商資金調撥周轉問題，增加彼此的黏著度，創造雙贏。

圖二 智慧金流服務平台



肆、產品營運策略

產品設計的核心，以有效解決客戶問題為出發點。源自肉品市場反應每日競標金額達上千萬元，且無有效的主動式管理，導致目前應收帳款偏高，進而發現承銷商有資金調度不及，致無法滿足購買所需數量，造成商機流失等問題。綜上所述，制定有效的產品策略，得需回歸客戶需求本身，去檢視如何回應客戶，甚至提升到滿足更多的需求層次。

另外，有關產品差異化，亦是現今金融環境行銷策略重要的一環。在競爭激烈的金融環境中，銀行產品勢必彰顯差異化，以提高進入門檻，降低同業競爭，並在顧客心中留住深刻印象。本次智慧金流服務平台，相關客製化內容說明如下：

(一) 客製化服務一：承銷商開立「預付價金存款開戶」。

1. 緣由：肉品公司委託本行代收其轄下承銷商之毛豬貨款。
2. 承銷商及肉品公司：需簽訂相關同意書。

(二) 客製化服務二：肉品市場可查詢授權扣款承銷商專戶餘額。

1. 提供肉品公司得查詢承銷戶之帳戶餘額。
2. 提供肉品公司資料列印及下載功能。

(三) 客製化服務三：非營業日可上傳代收檔案收帳。

1. 評估行業特性，提供肉品市場於非營業日交易時亦可上傳代收檔案收帳。
2. 便利肉品市場於非營業日交易收帳及對帳服務。

(四) 客製化服務四：承銷商開立專戶可搭配「貸款專案」。

1. 貸款對象：取得承銷商許可證之自然人。
2. 資金用途：限用於支付肉品批發市場相關款項之週轉金。
3. 保證條件：移送農保基金保證或不動產擔保。

伍、風險管理策略

(一) 流程控管

承銷商專戶規劃設計僅供肉品市場進行買賣價款扣帳使用，承銷商存於專戶內之款項或貸款額度無法任意動用，且亦無法透過其他自動化交易取款，除取得肉品市場同意得臨櫃辦理緊急取款外，承銷商不得任意動用專戶餘額，目的在保護肉品市場供應商確保款項能成功扣帳。

承銷商授信額度申請，首創由彰化銀行系統介接承銷商於肉品市場之交易資料進行收入計算及額度核定，快速掌握承銷商可還款來源。

另外，在便利及快捷服務的背後，更需要強化風險之管理，以符合金融規範及資訊傳遞加密，至於資料流通、運用及保存皆於彰化銀行網路銀行安全架構之下進行。

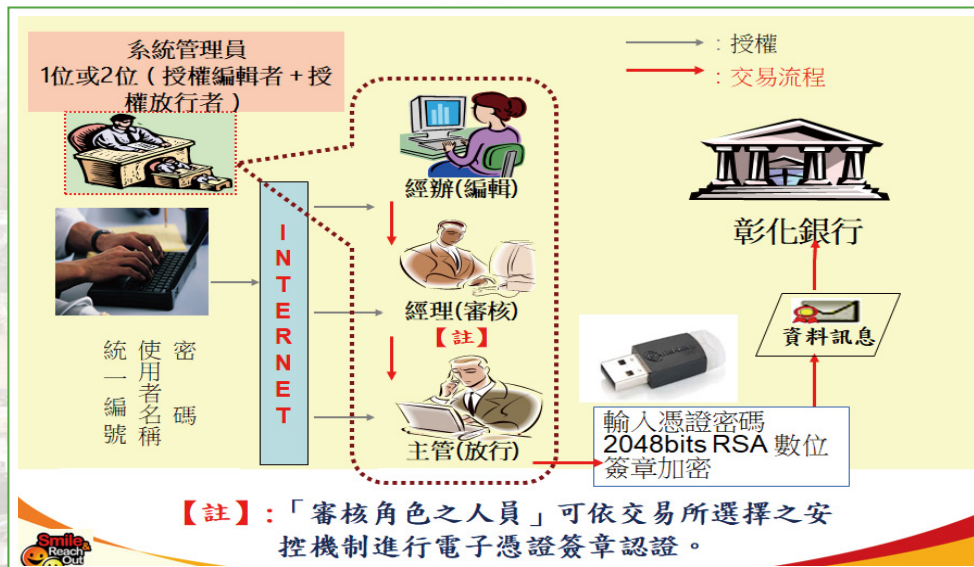
(二) 資安控管

將智慧金流服務相關作業安控流程及介紹（圖三）：

電子銀行交易的安全性及可靠性是提高客戶信任度的主要關鍵，本行以「穩定、安全、可靠」作為建置資訊系統的宗旨，亦多次獲得資訊安全管理系統國際標準驗證及貢獻獎，進一步提供客戶更信賴的安全電子交易環境。另外亦有嚴密資安防護措施如下：

1. 防火牆阻擋：關閉不必要外部的連線。
2. IPS入侵防禦系統：建置對外網路（網際網路）之入侵安全防護機制，阻絕外部網路的攻擊入侵事件。
3. 防毒防害設備：做為內部使用者上網時掃描及偵測網頁病毒使用。
4. 內部電腦上網行為管理：防止不當病毒攻擊與惡意程式連結網站。
5. 經常執行（對外網路服務）網頁檢測弱點評估服務及滲透測試作業。

圖三 企業網路銀行作業安控流程



陸、結論

近年政府為推動普惠金融、促進社會公平，同時鼓勵金融業推出符合社會各界或不同族群需要及量身訂做之多元金融商品及服務，促進社會公眾福祉。本專案規劃之智慧金融服務，主要係為引導承銷商透過電子支付的使用，以減少現金交易，降低染疫風險，提供網路ATM及台灣Pay支付貨款，來提升承銷商數位金融程度。再者，協助金融弱勢族群，為無法提供收入之個人承銷商取得資金，規劃專款專用的『專案融資』，透過介接肉品市場購買紀錄，解決承銷商收入認定問題，並透過專戶申請循環動用的透支額度，結合農業信保基金保證以增加核貸機率，另外結合『專屬收付機制』，使肉品市場有效管理資金收付情形，解決肉品市場應收帳款偏高的問題，透過資金流動的連結，形成完整智慧金融服務。

未來本行擬複製此成功模式，積極將此服務拓展至花卉、蔬果及魚市等傳統交易市場，使自動化交易之應用場域更加多元，藉此提升交易活絡度，發展金融生態圈，落實普惠金融與金融創新理念（圖四）。

圖四 推動e化普惠金融生態圈



參考資料

1. 財團法人中央畜產會網站www.naif.org.tw
2. 2021台灣養豬手冊

～本文由吳韻睿提供～



季節性流感

總務處 職安科

壹、前言

時值入秋之際，到了流感進入高峰時期，流感為一種急性病毒性呼吸道疾病，雖然一年四季都有案例的發生，但秋、冬更容易爆發，因為入秋後氣溫較低，空氣容易乾燥，使呼吸道黏膜水份減少，造成呼吸道無法有效排除附著的病毒，進而導致感染。

貳、流感類型

流感病毒可分為A型、B型、C型及D型四種，A型及B型易引起季節性流行，今年流行的病毒為 A（H3N2）與 A（H1N1）亞型，以及B/Victoria與B/Yamagata種系等4類。

參、潛伏期及症狀

患者接觸流感病毒後通常有1~4天的潛伏期，平均約2天左右發生症狀，常

見症狀有發冷（寒顫期）、發燒、咳嗽、頭痛、疲倦、流鼻水、喉嚨痛、肌肉酸痛等，少數患者併有腹瀉、嘔吐症狀。在症狀出現後3~4天傳染力最強，有少數患者在發病後的1~2週會有併發症，如肺炎、腦炎、心肌炎、中耳炎、鼻竇炎、心包膜炎及其他嚴重之繼發性感染或神經系統疾病。高危險族群包括65歲以上長者、嬰幼兒及孕婦、免疫功能不全者、氣喘，以及罹患糖尿病、心血管疾病、肝臟、肺臟、腎臟等慢性疾病或BMI \geq 30族群。

肆、傳染方式

- 一、藉由飛沫傳染方式造成感染，帶有流感病毒的感染者，在咳嗽或打噴嚏時將病毒散播出去。
- 二、由於病毒可短暫存活於物體表面，也可能經由接觸到被病毒污染的表面，再觸摸到口、鼻而傳染。

伍、預防流感

1. 戴口罩，預防飛沫傳染。
2. 不握手，保持社交距離。
3. 勤洗手，用肥皂讓病毒失去活性。
4. 注意禮節，咳嗽或打噴嚏用手帕或衣袖捂住口鼻。
5. 避免和患者近距離親密接觸。
6. 定期清潔經常觸摸的物品表面，使用含氯漂白水消毒，稀釋比例為1cc漂白水+100cc常溫清水。
7. 室內空氣不流通容易造成流感病毒散播，應打開門窗，保持空氣流通。
8. 提高保護力，接種流感疫苗。
9. 有症狀出現，及早就醫治療。

陸、接種疫苗

接種流感疫苗可以提高面臨流感大爆發時，得到保護力及防禦力提高的機率。

每年10月是開始接種流感疫苗時期，尤其對高危險族群對象如65歲以上長者、嬰幼兒、孕婦等而言，更是應該接受疫苗接種，以預防流感引起的併發症。流感疫苗的保護效力約為6個月，之後會逐漸下降，且必須每年接種1次，完整接種後約2星期後產生保護力。

流感疫苗接種計畫各類實施對象需具中華民國國民身分〔如為外籍人士，需持有居留證（包含外交官員證、國際機構官員證及外國機構官員證）〕，實施對象及其接種時程如下：

實施對象	接種時程
<ul style="list-style-type: none"> ● 醫事及衛生防疫相關人員 ● 65歲以上長者 ● 安養、長期照顧（服務）等機構之受照顧者及其所屬工作人員 ● 6個月以上至國小入學前幼兒 ● 孕婦 ● 具有潛在疾病者，包括高風險慢性病人、BMI ≥ 30者、罕見疾病患者及重大傷病患者 ● 6個月內嬰兒之父母 ● 幼兒園托育人員、托育機構專業人員及居家托育人員（保母） ● 國小、國中、高中、高職、五專一至三年級學生 ● 禽畜相關及動物防疫人員 	<p>第一階段（112年10月2日起）</p>

資料來源【衛生福利部疾病管制署】

符合資格之對象，應盡早接種；非符合資格之對象但有意願接種者，可至各醫療院所預約自費接種流感疫苗，經醫師評估無疫苗禁忌症，即可接種。

柒、治療

若感染到流感病毒，大部分患者經過症狀治療，休息幾天即可痊癒。對於流感併發症患者之治療方法，除症狀治療，可給予流感抗病毒藥劑治療，包括口服式及吸入式，此藥物為神經胺酸酶抑制劑，可有效抑制流感病毒複製，同時治療A型及B

型流感病毒。依醫師指示下用藥治療，服用後可以減輕症狀、縮短病程、減少併發症。有流感症狀開始後的48小時內服用效果最佳，當出現發燒、喉嚨痛、咳嗽、肌肉酸痛、頭痛等疑似流感症狀時，應儘速就醫診治。

捌、確診照護

已感染流感病毒의 確診患者，除了依醫師指示支持性療法服用藥物外，在確診期間可以這樣做：

1. 確診期間在家裡多休息，充足的睡眠，有助於身體受損的細胞修復。
2. 避免出入公共場所或人潮多擁擠地方（如演唱會）。
3. 有咳嗽、喉嚨痛等症狀時，避免食用油炸、燒烤、焗烤、辛辣的食物，宜採用清淡烹煮的原型食材，如：清蒸、涼拌、川燙等方式，減少發炎物質產生。
4. 注意飲食攝取，減少食用不健康的食物，如精緻糕點、含糖飲料、油炸物、加工食品等，這類食物在製作時添加許多食品添加物，增加熱量攝取但缺乏營養素，容易增加身體負擔，引起慢性發炎。
5. 充足的水分攝取，除了有水分限制的患者外，國民健康署建議成人每日飲用6-8杯水（240 ml/杯），喝水後可藉由排尿、流汗、排便等方式，促進腸胃蠕動，清除體內廢物堆積。
6. 多食用蛋白質如「豆魚蛋肉」類的食物，如黃豆、黑豆作成的豆製品；維生素D可抗發炎、增進鈣吸收，如乾香菇、深海魚食物；維生素C可促進傷口癒合和膠原蛋白合成，多吃新鮮水果，如芭樂、奇異果、柑橘類等，可加速身體復原。

參考資料

1. 臺北市政府衛生局
<https://health.gov.taipei/News.aspx?n=AC5763924157F53F&sms=41B55476D78DBF06>
2. 衛生福利部 疾病管制署
https://www.cdc.gov.tw/Category/MPage/JNTC9qza3F_rgt9sRHqV2Q
3. 衛生福利部 疾病管制署
<https://www.cdc.gov.tw/Category/Page/HMC9qDI4FA-gDrbcnFIXgg>
4. 衛生福利部 疾病管制署
<https://www.cdc.gov.tw/Category/QAPage/DQWXG19u2cXMH1jwGKXHug>
5. 基百科，自由的百科全書
<https://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E6%B5%81%E8%A1%8C%E6%80%A7%E6%84%9F%E5%86%92>

～本文由孫信年提供～

