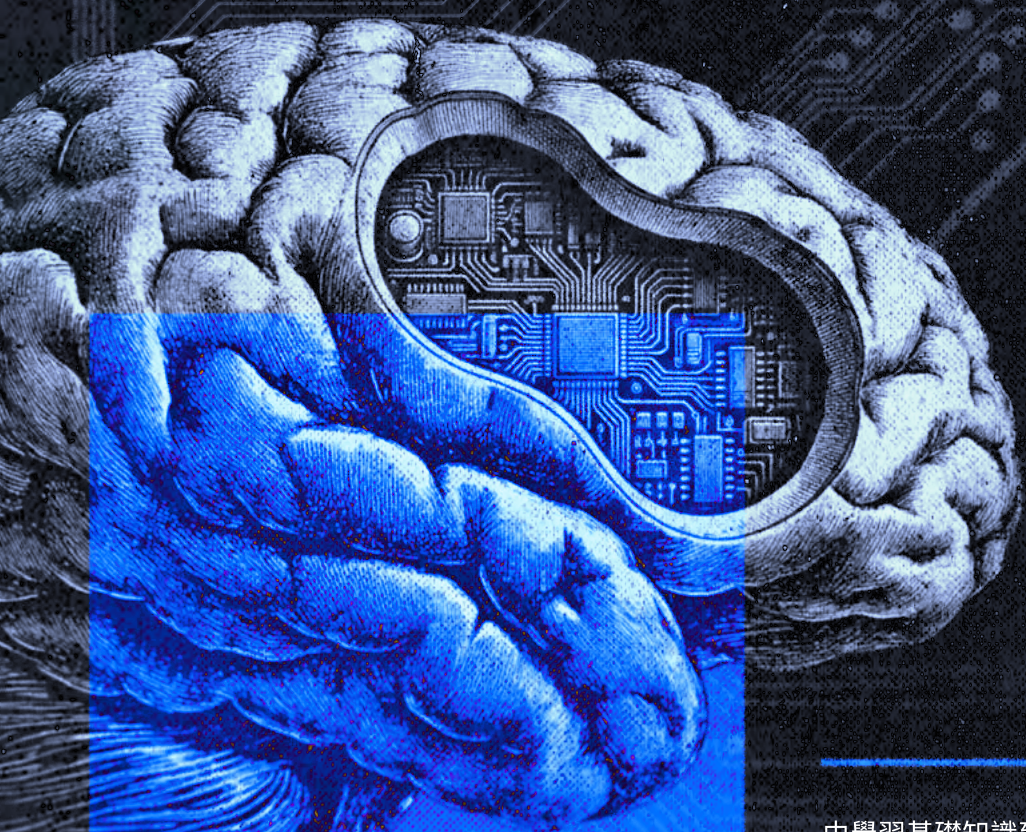


AI時代 退休信心 何在？



研究方法

本研究以網上問卷形式進行，對象為新加坡及香港的大眾富裕階層成年人。合共訪問 1,000 名受訪者，每個市場各有 500 份完成問卷。

由學習基礎知識到作出投資決定，人工智能（AI）已成為許多人理財路上的一部分——這是否代表真人顧問時代就此終結？本報告探討 AI 與理財顧問在退休規劃中的角色，而研究結果顯示：真正威脅退休保障的，並非 AI 與真人之爭，而是欠缺清晰方向——無論建議來自誰、來自什麼，若缺乏一份清晰的規劃作為依歸，這份困惑只會持續累積，揮之不去。



目錄

序言・概覽

01

01

信心落差

05

02

AI 如何為退休規劃釐清方向

10

03

混合模式的優勢——源自於周詳規劃

14

結語

22

告別迷茫，建立規劃

Endowus智安投《財富洞察報告》每年為市場把脈，了解投資者對財富的想法與實際行動。歷年報告持續追蹤投資者「意圖」與「行動」之間的落差——最近一期便聚焦於投資者渴望的安穩退休生活，與他們為此採取的實際行動之間的差距。今年，我們進一步深入探討這個議題，並剖析投資者對於實現安穩退休所抱的信心。

去年的報告發現，少於一半的投資者認為顧問真正了解他們的短期及長期目標；更值得關注的是，只有一半的顧問會面曾討論到客戶的目標，反映業界普遍存在根本性的錯配問題。我們的 2026 年數據顯示，79% 的受訪者將安穩退休列為首要理財目標，但僅得 32% 相信自己正朝目標邁進。這 47 個百分點的落差，並非源於缺乏意圖或努力，而是源於缺乏清晰的方向。這個議題不但與我們息息相關，更是公司使命的重要一環。今年，我們探討在人工智能（AI）已融入日常生活的年代，應如何彌合這個落差。

調查結果印證了一個關鍵事實：工具和資訊愈趨豐富，並不代表投資者會因此更有信心或作出最佳的理財決定。真正決定投資者信心的關鍵，在於是否擁有

一套清晰連貫的財務計劃——這正正說明了獨立顧問的重要性。AI在理財教育、方案比較及普及化方面，固然有其價值；惟當財務決策涉及更複雜的個人因素時，AI的影響力便顯得有限。在人生重大轉變或複雜的家庭狀況下，投資者對 AI 的信任程度會明顯下降，轉而尋求真人顧問的問責精神與同理心。

這項研究進一步印證了Endowus的核心理念：科技應被充分善用——簡化程序、提升透明度，讓更多投資者受惠於無利益衝突的理財方案。唯有這樣，客戶與顧問才能專注於以實證為本、個人化、可執行的財富規劃。我們相信，AI與理財顧問並非二選一，而是精準結合、相輔相成，為每一位投資者提供一份清晰可靠、值得付諸實行的財富藍圖。

我們希望這份報告能促使您重新審視個人的理財路徑，並提供所需的洞察與啟發，助您以更堅定的信心，邁步前行。



萬振邦

首席執行官
Endowus



李真

主席兼集團首席投資總監
Endowus

退休規劃缺口

大多數人都明白退休保障是否足夠的重要性，但真正有信心能夠達標的人，卻為數不多。本報告正是要探討這道信心落差——它的根源何在、受訪者如何同時借

助AI與真人理財顧問進行規劃，以及究竟什麼才能真正提供足夠的清晰度，幫助他們作出決定。

五分之四

認為安穩退休非常
或極其重要。

五分之三

懷疑單靠 MPF 能否全
數支撐退休生活。

32%

有信心自己正朝
退休目標邁進。

32%

已運用 AI 工具作
理財決定。

看重退休保障與自覺穩步達標之間，
差距達**47%**，相當顯著。

79%

認為退休保障重要

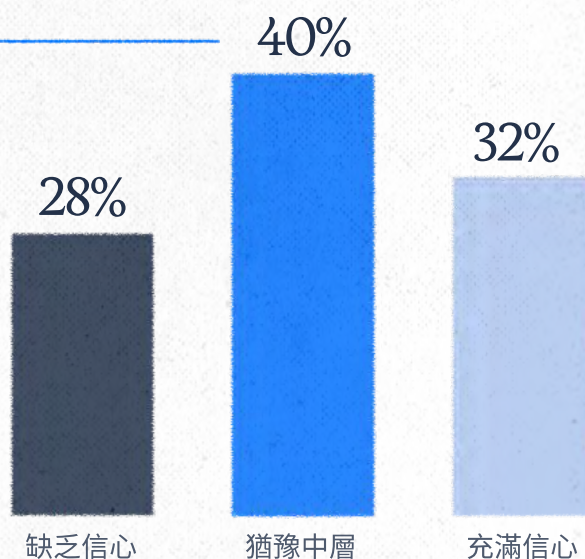
32%

自覺穩步達標

認為退休保障重要 相對 自覺穩步達標

四成受訪者信心不足——
他們正處於進退兩難的猶豫中層。

這道鴻溝的根源，在於香港的強制性公積金（MPF）——這項幾乎覆蓋全港所有僱傭關係的強制退休保障制度。它的本質是「地基」，而非「完整藍圖」：調查發現，僅12%受訪者認為單靠MPF儲蓄足以退休，63%已自行在MPF之外投資以補足所需。大多數人看穿了制度設計的原意——MPF是強制性的基石，而非個人化的退休方案。真正的挑戰，以及真正的差距，在於基石之上，人們如何自主規劃、如何填補空缺。



Q: 整體而言，你對自己能否達到理想的退休生活，有多大信心？

AI已融入 理財工具中

這不是未來的趨勢，而是當下的行為——年輕受訪者尤其顯著。

45%

25 至 34 歲人士當中運用 AI 工具尋找理財資訊，較整體受訪者高（32%）。

信任到 個人層面為止

受訪者普遍信賴AI用於教育及產品比較，惟在退休規劃和個人化建議方面，信任程度顯著較低。

51%

信賴 AI 作理財教育，而信賴它處理退休規劃的受訪者則最少（31%）。

先有計劃 再有合適的配搭

有清晰規劃與否，正是劃分信心高低的最大因素——而自信者背後，往往有AI與真人顧問並肩支援。

61%

有計劃的受訪者當中，有信心自己正朝退休目標邁進。

摘要:

- 共同目標，懸殊差距：大多數香港受訪者都想要安穩退休，但只有三分之一自覺穩步達標。
- MPF 普遍被視為並不完整的退休計劃：五分之三受訪者懷疑它是否足以全數支撐退休生活。
- 一個配搭得宜的計劃，能收窄信心落差：一旦決定涉及個人層面，對 AI 的信任便會下降——然而，當清晰規劃同時結合AI工具與真人理財顧問的雙重支援，所帶來的信心水平則屬最高。





— OI

信心落差

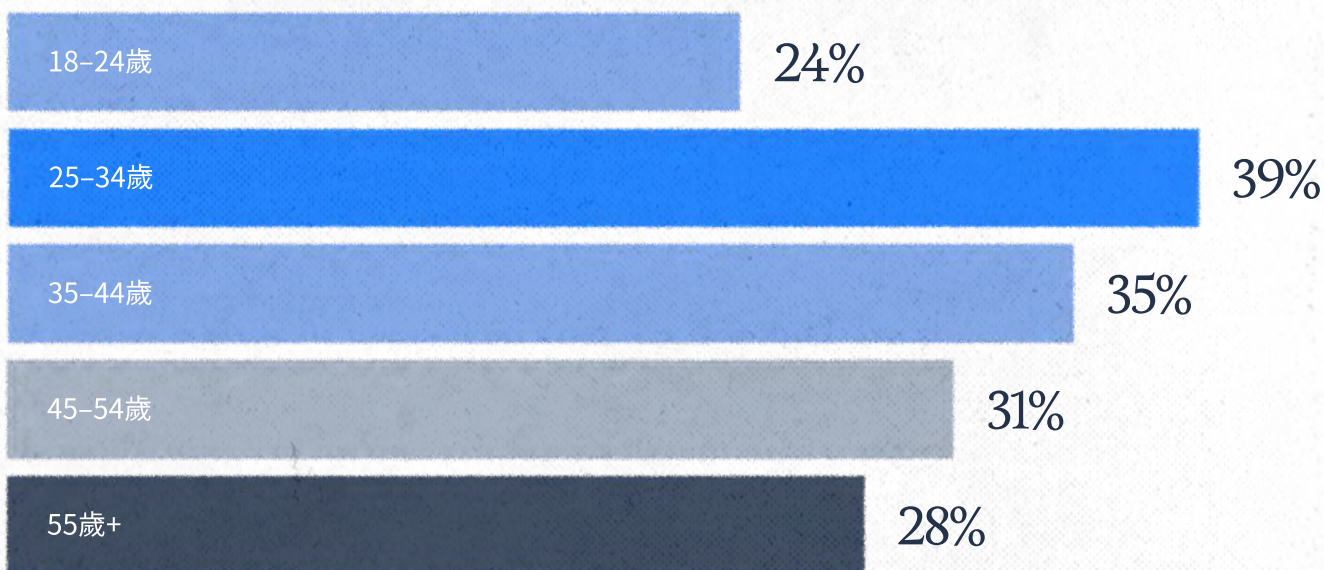
大多數人都認同退休保障是否充足很重要，但他們對能否達標又有多少信心？即使有了 MPF，在他們與退休目標之間的障礙又是甚麼？

退休幾乎人人重視，但愈接近退休，信心愈低。

這份想法人人共有，信心卻不然。接近八成的人認為安穩退休非常或極其重要，但只有 32% 覺得自己正朝目標邁進。細看數據，會發現一個值得關注

的現象：信心在 25 至 34 歲組別最高，之後隨著年齡漸長而下降——愈接近退休的人，愈覺得自己準備不足。

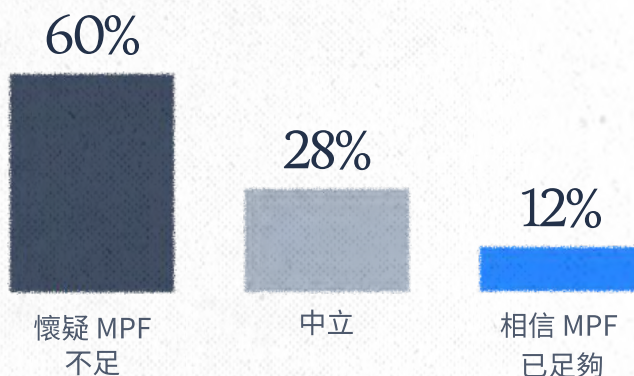
受訪者愈接近退休，信心愈低：



Q: 整體而言，你有多大信心，認為自己現時的儲蓄及理財安排，能達到你理想的退休生活？(按年齡劃分)

MPF 的設計，是要為每一位香港在職人士提供退休的基礎。截至 2026 年 3 月，記錄在案的 MPF 賬戶共有 1,121 萬個——這個數字遠高於個別成員的人數，因為許多人在轉換僱主的過程中累積了多於一個賬戶（而這種零散分佈，正是 eMPF 整合所要解決的問題），當中約有 750 萬個賬戶現時採用自選的基金配置，而非預設投資策略（Default Investment Strategy）。

60% 懷疑單靠 MPF 能否支撐退休——只有 12% 相信已足夠。



Q: 你在多大程度上相信，單靠強積金（MPF）儲蓄，已足以完全應付你的退休生活開支？

強制性供款定於「有關入息」的 5%，僱主與僱員各供 5%，並設有法定上限——這是為了廣泛涵蓋整體勞動人口而設，並非為某一個人的退休目標度身訂造，正因如此，個人退休規劃仍應在 MPF 之上再加一層。63% 受訪者已在強制性供款以外為退休作投資，充滿信心者最高（74%），缺乏信心者最低（52%）。

MPF 內部的自主選擇亦呈現同一格局：自選基金配置、而非停留在預設投資策略（Default Investment Strategy）的做法，在充滿信心者中最高（49%），在猶豫中層（38%）和缺乏信心者中（29%）則較少。

真正的阻礙，是欠缺清晰方向。

我們向現時未有投資的受訪者，了解是甚麼阻礙著他們。沒有單一障礙特別突出——排在前面的幾個原因，只差幾個百分點。成因如此平均分佈，

單一的解決辦法無法惠及大多數人；要收窄這道落差，需要同時處理多個障礙，而非只針對其中一個。

28%

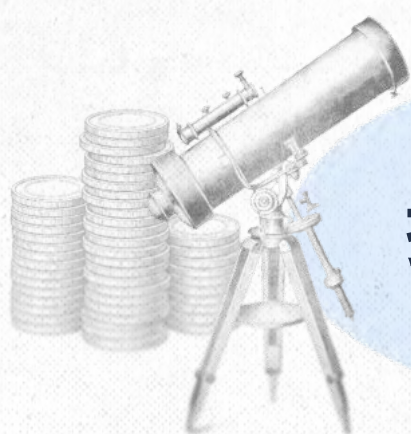
沒有時間去研究或打理

起步的惰性很高，或許源於多個因素交疊，例如欠缺理財知識、沒有計劃，又或投資過於零散。

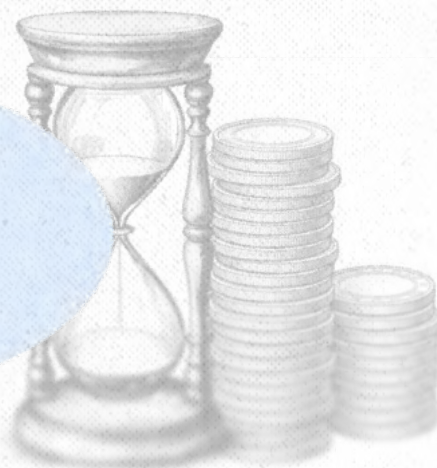
28%

害怕虧損

最多人提及的障礙——這是信心與風險承受能力的限制，而非意願所致。



投資的障礙



24%

理財知識不足

知得不夠多，無法確定自己是否做對——這是清晰度的障礙。

22%

可動用收入不足

這是能力的限制，而非意願不足。

備註：受訪者可選擇多於一個選項

受訪者裹足不前的種種原因——因恐懼與風險而猶豫、知識不足、選擇過多，以及缺乏合適的理財建議——在正確的引導下，這些障礙都可跨越。

令人鼓舞的是：至少六成受訪者表示，若能獲得收費合理、可信的理財指引，他們願意在退休規劃上採取更積極的行動。

兩類投資者，兩種截然不同的心態。

我們沒有將所有受訪者視作單一群體，而是按信心水平劃分，結果發現兩種截然不同的心態。將兩者區分開來的，並非投入程度的高低，而是他們具體憂慮的內容。

充滿信心者

在 MPF 計劃與投資方面最為活躍

自主投資、擁較高資產，他們對 MPF 參與最多——透過 eMPF 整合賬戶（66%）、自選基金配置（49%），以及作出 TVC 自願性供款（36%）。

32%

猶豫中層 及 缺乏信心者

需要覆核決策和檢視規劃的支援

問題不在於缺乏興趣，而在於欠缺清晰方向。猶豫中層雖有行動，卻未能肯定成效（59%）；缺乏信心者一群更甚——19% 根本從未起步。

68%

在這群猶豫及欠缺信心的大多數受訪者當中，障礙在於清晰度，而非興趣。猶豫中層的參與度足以驅使他們付諸行動——59% 已為退休採取實際行動，惟他們無法確定是否足夠。而在缺乏信心者當中，只有 43% 已展開行動，19% 更是完全未有起步。他們並非缺乏動力，只是欠缺清晰方向。

相比之下，充滿信心者中，憂慮的並非退休儲備不足，而是如何超越制度框架所限，進一步增值財富——當中包括強積金的強制性供款上限、可扣稅自願性供款（TVC）的額度，以及如何在預設投資策略（DIS）以外，自行配置基金組合。

差距，在此一目瞭然：

每五位受訪者中即有一人（19%）感到焦慮而停滯不前——他們雖認為強積金不足以應付退休，卻未有在強積金以外進行投資。他們的障礙在於方向未明、欠缺信心，以及知識不足，而非缺乏動力。這種疑慮在信心最弱及未有尋求專業意見的群體中幾乎無一倖免：當中約四分之三的受訪者預期強積金將不足以應付退休所需。

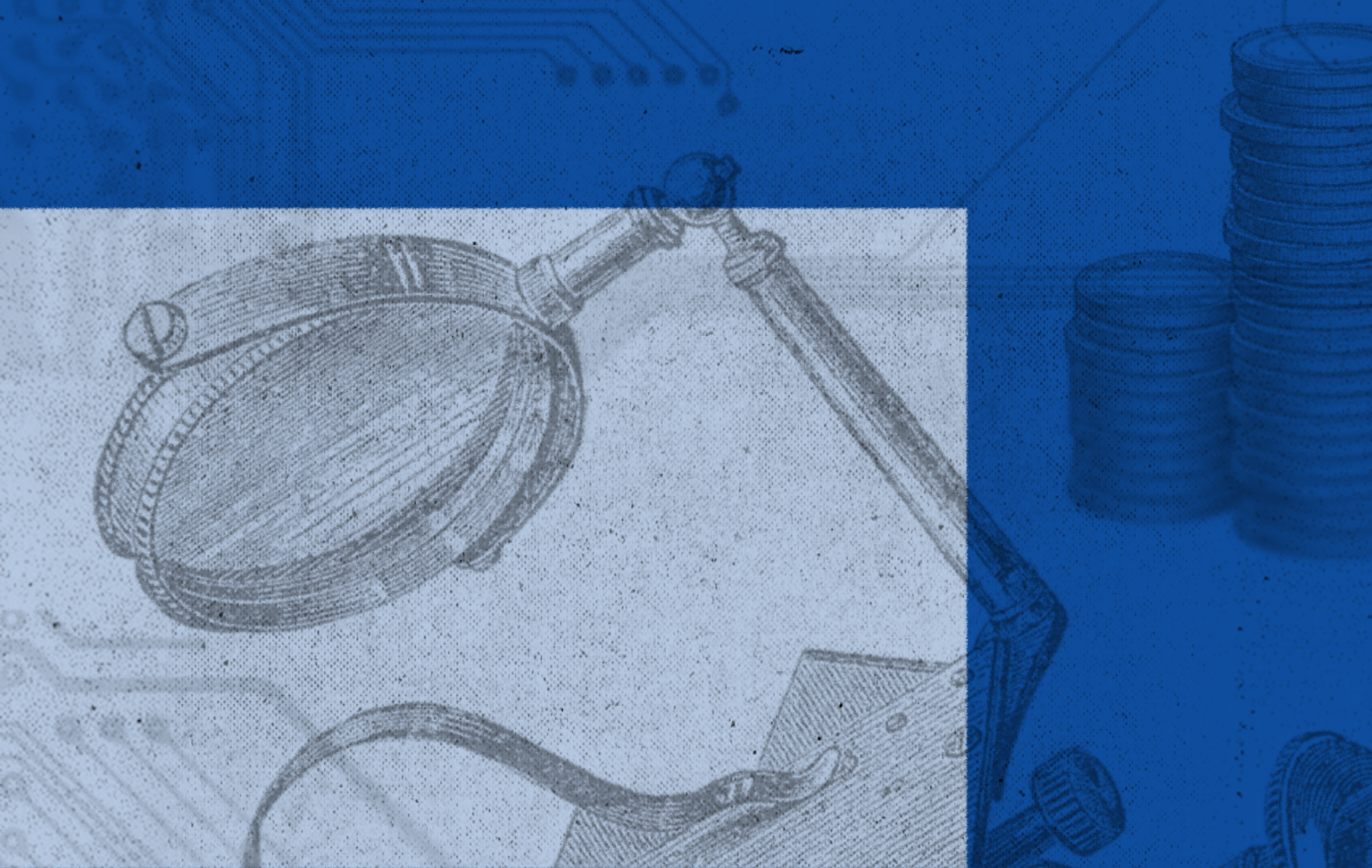


今昔對照

這種清晰度的缺失，並非今日始，而是多年沉積而成的結構性問題。2025年的研究已清楚顯示，投資者普遍覺得理財顧問對其目標著墨不足，理解亦不夠透徹——而即使有顧問從旁協助，那道鴻溝依然未被填平。這正是本報告的切入點所在：我們不再僅僅問「誰能獲得專業意見」，而是追問更深一層——「什麼才能真正建立清晰的方向」？

第一章重點：

- **信心隨年齡下降：**趨勢令人關注，亦突顯了專業介入與適時引導的迫切需要。
- **不同群體，不同關注：**充滿信心者致力於跨越制度框架的限制——包括強積金供款上限及預設基金選擇；而猶豫中層雖已踏出一步，卻始終懷疑儲備是否足以應付退休。
- **清晰規劃，方能建立信心：**阻礙大多數人前進的，是恐懼、時間不足與知識匱乏——適切的理財指引，正可幫助他們邁出更積極的一步。



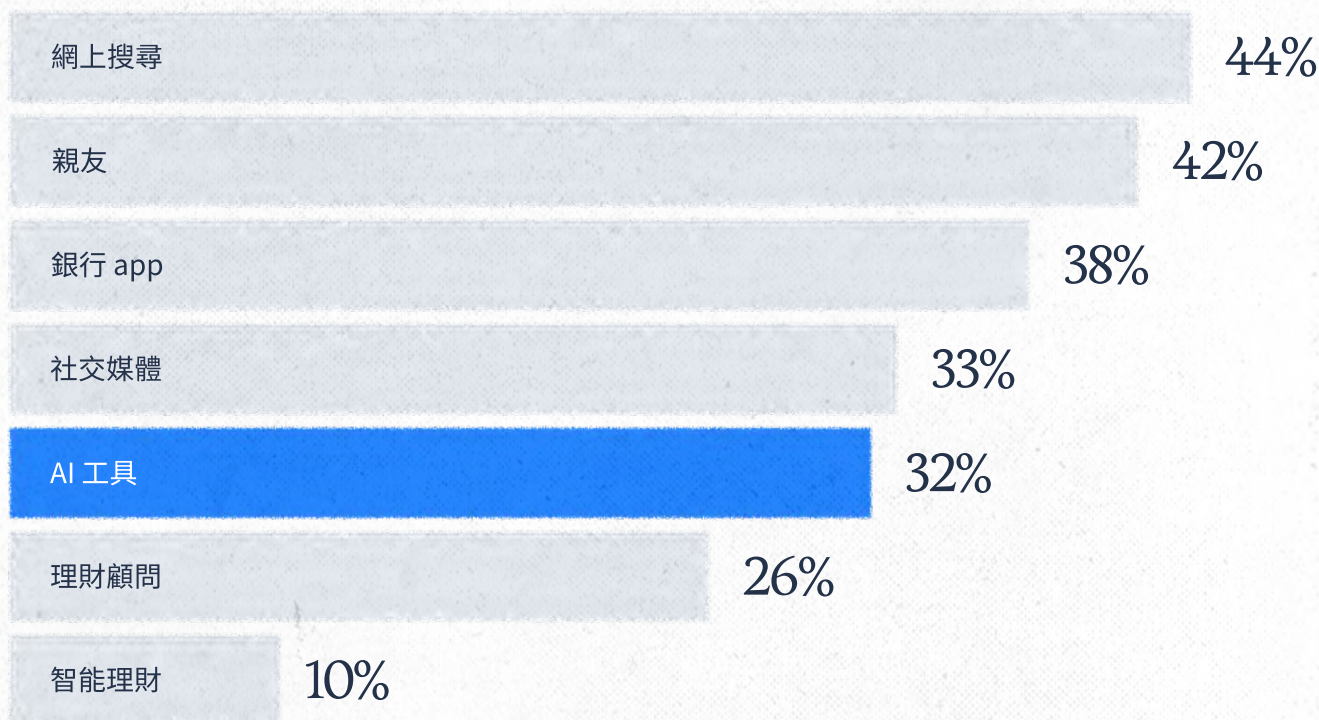
— 02

AI 如何為退休 規劃釐清方向

AI 如今無處不在，在理財規劃中用上 AI 已是理所當然。人們如何用它做退休規劃？這些行為又反映了信心落差背後的哪些真相？

AI不再屬於未來——它已是當下的現實。問題不在於「是否採用」，而在於「是否用得其所」。隨著投資者自行組合各種理財工具與資訊來源，我們將深入探討：AI的應用，如何在退休信心上將投資者區分開來？

近三分之一受訪者現時運用 AI 作理財決定：



Q: 在作出財務決策時，你目前會使用以下哪些資訊來源？可選擇多於一個選項。

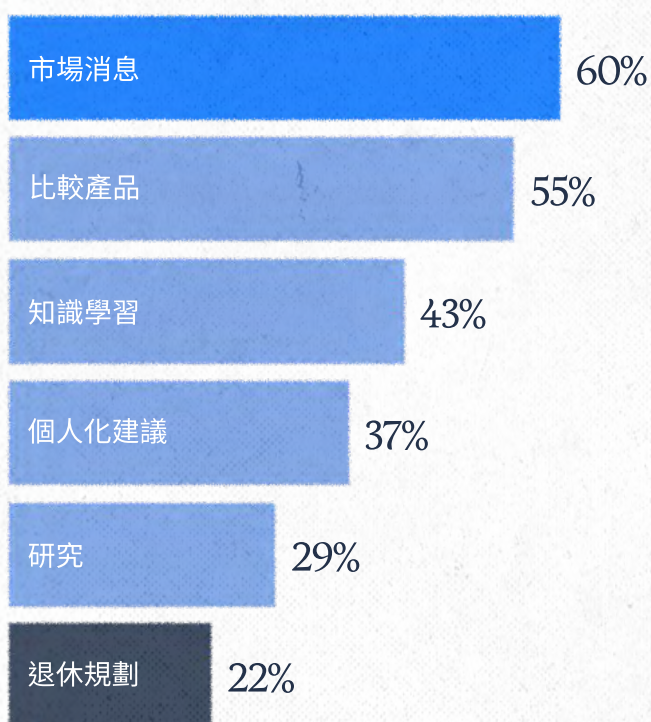
受訪者作理財決定時，會綜合運用多種來源——平均 2.2 種——包括網上搜尋、口耳相傳，及獲取專業意見。在各種來源之中，AI 工具排在理財顧問之前：32% 受訪者用 AI 工具作理財決定，相對 26% 會找理財顧問——不過網上搜尋（44%）和親友（42%）仍是最主要的來源。

工具愈多，不等於信心愈強。

倘若信心差距僅僅在於資訊的多寡，那麼最自信的投資者，理應是資訊來源最廣泛的一群。然而，數據並未支持這個假設——不同信心水平的投資者，所倚賴的資訊來源數量幾乎沒有顯著分野：充滿信心者平均使用2.6個來源，猶豫中層與缺乏信心者則分別為2.1個。由此可見，單純疊加工具與資訊渠道，並未能真正建立信心；甚至可能適得其反——資訊愈多，雜音愈多，反而更難梳理出清晰的方向。

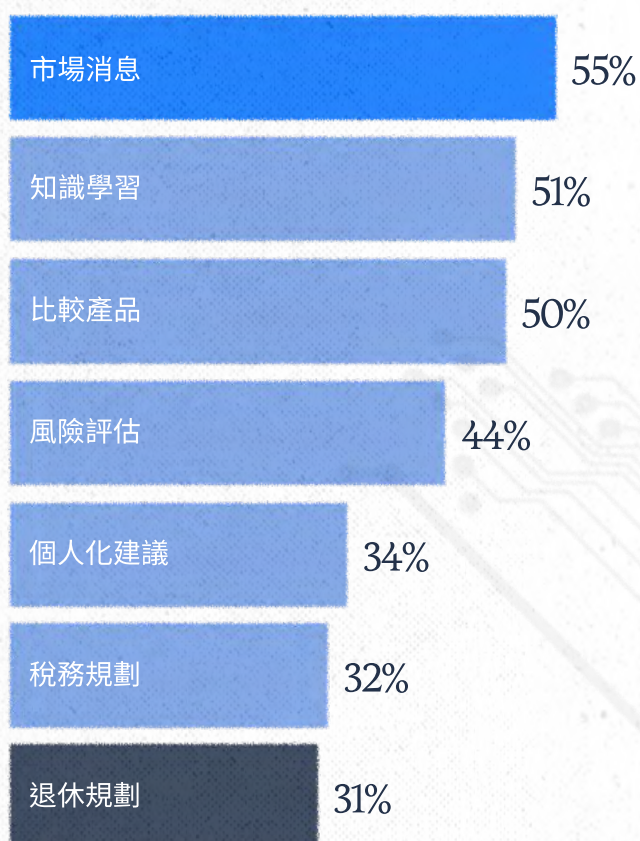
真正欠缺的不是資訊，而是把資訊轉化為決定的方法。運用得宜，AI是理財教育的一件利器。它能在彈指之間比較基金、平台和收費結構，隨傳隨到地講解投資概念，甚至在深夜時分、理財顧問未能即時回應之際，依然如常運作。正因AI兼具便捷性與全面性，投資者自然而然將它視為首站，處理那些最需要廣度與速度的資訊搜集任務。

AI主力處理資訊工作—— 退休規劃應用僅佔22%。



Q: 以下哪一項最能描述你使用人工智能(AI)工具作財務決策的方式？
可選擇多於一個選項 (AI 使用者，n=161)

但信任在關鍵之處戛然而止—— 信任AI作個人化理財建議僅得34%。



Q: 你有多信任人工智能(AI)工具在以下各方面提供可靠的指引？
(AI 使用者，n=161)

再深入一層會發現，用作蒐集資訊的來源，與用作理財決策的來源，代表著本質上截然不同的信任關係。人們用 AI 做查閱和比較，構成資訊的一層。與此同時，更深層的規劃工作——真正牽動退休保障是否充足的那部分

——AI 卻不受重用。當決策涉及個人層面時，信任度便明顯下降——僅34%受訪者信任AI提供個人化理財建議，而信任AI用於退休規劃的更只有32%。

投資者為何卻步——而他們的顧慮為何有理：

投資者對AI在個人決策上的信任有所保留，實屬合理。AI存在幻覺風險，一旦規劃出錯，並無受信責任可被追究，亦無法全面掌握退休決策中的個人脈絡——包括家庭責任、風險承受能力，以至那些無法以簡單指令概括的人生變數。正視這些局限，正是讓「AI與真人顧問並行」這個主張站得住腳的關鍵。

第二章重點：

- **資訊來源的廣度，並未帶來信心上的優勢：**充滿信心者所使用的資訊來源數量，與猶豫中層及缺乏信心者相比，並無明顯差異。
- **信任有其明確的界線：**受訪者樂於將AI用於比較與解釋等輔助性工作，但當決策牽涉退休規劃時，這份信任便告崩解。





— 03

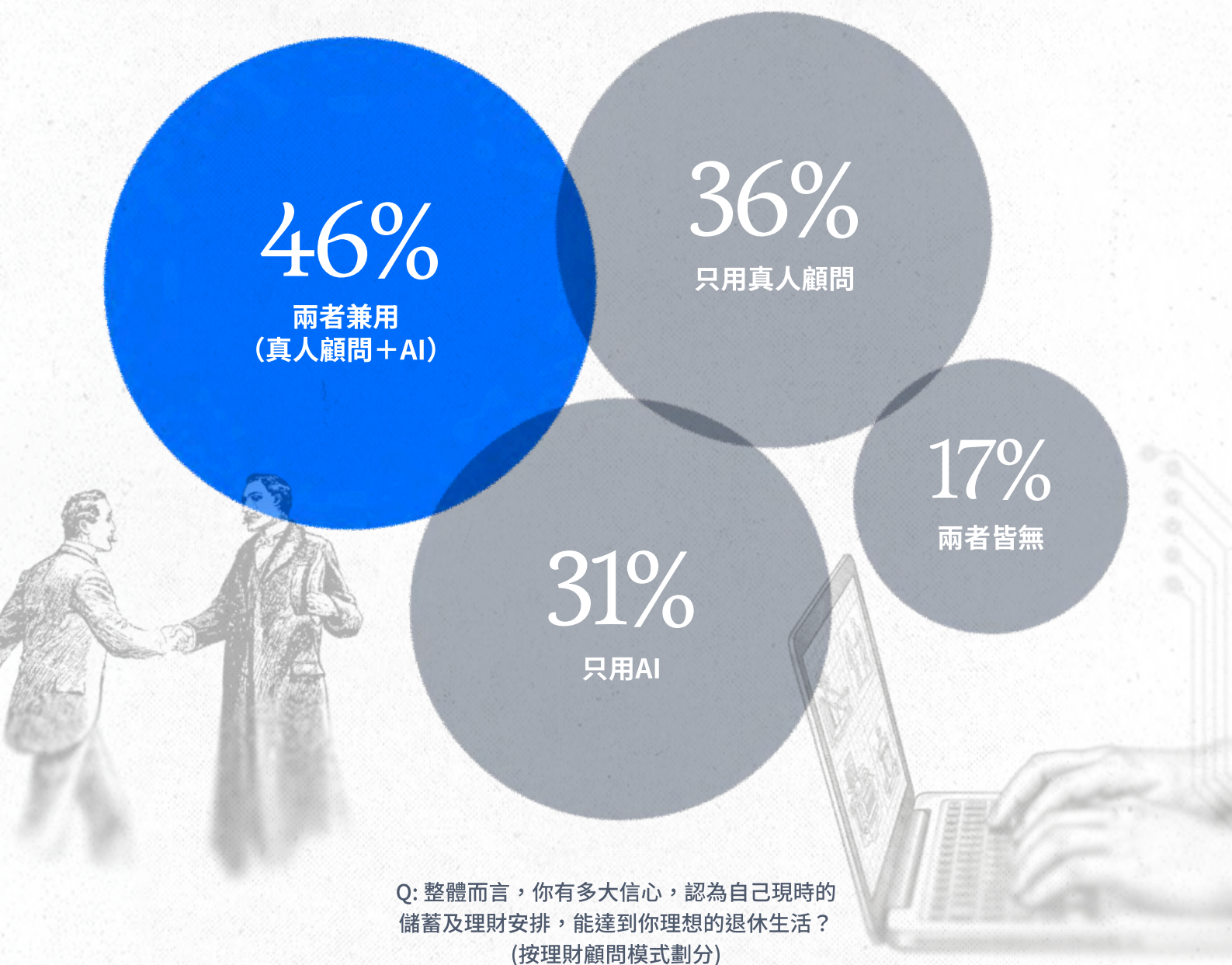
混合模式的優勢 源自於周詳規劃

「AI 對決真人」的爭論，是個假選擇，對推動個人在退休路上向前幾乎毫無幫助。理財顧問可以如何與 AI 合作，為投資者收窄信心落差？

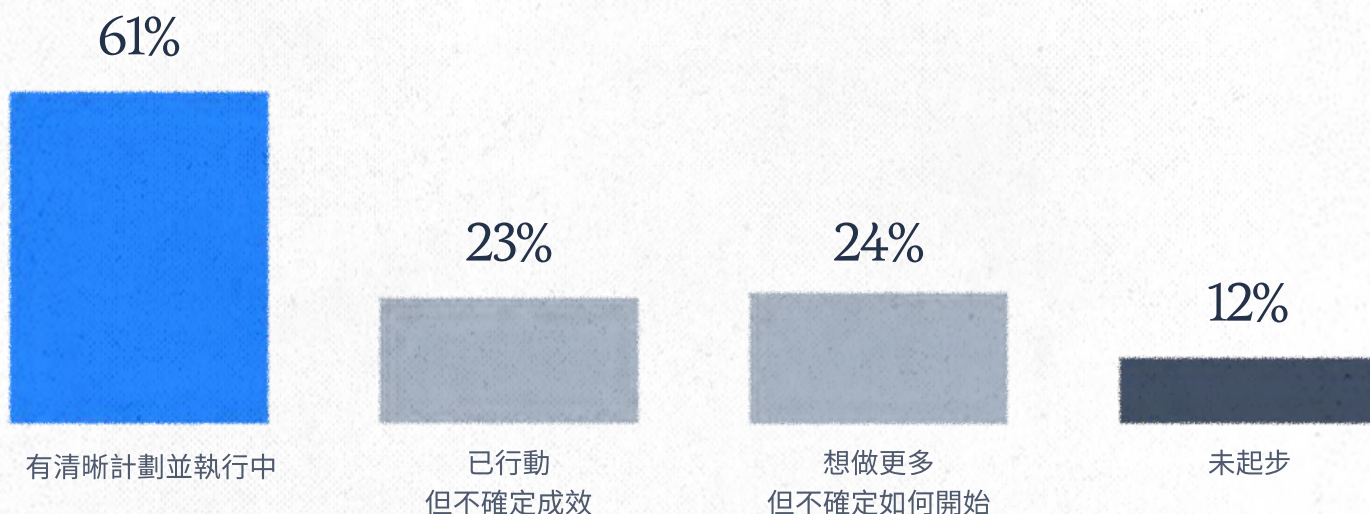
人工智能與人類之間的關係，經常被簡化為非此即彼的二元選擇。但在退休規劃的前提下，更值得關注的視角是：AI與真人顧問其實各自扮演不同角色，互補多於對立。數據清楚顯示，同時運用AI與真人顧問的

投資者，信心水平冠絕所有群組。然而，數據亦指出另一項更為關鍵的信心驅動力——那就是一份清晰而具體的退休規劃。

AI 與真人顧問結合，信心領先——46%.



擁有一個清晰的計劃，仍然是最能推動信心的因素。

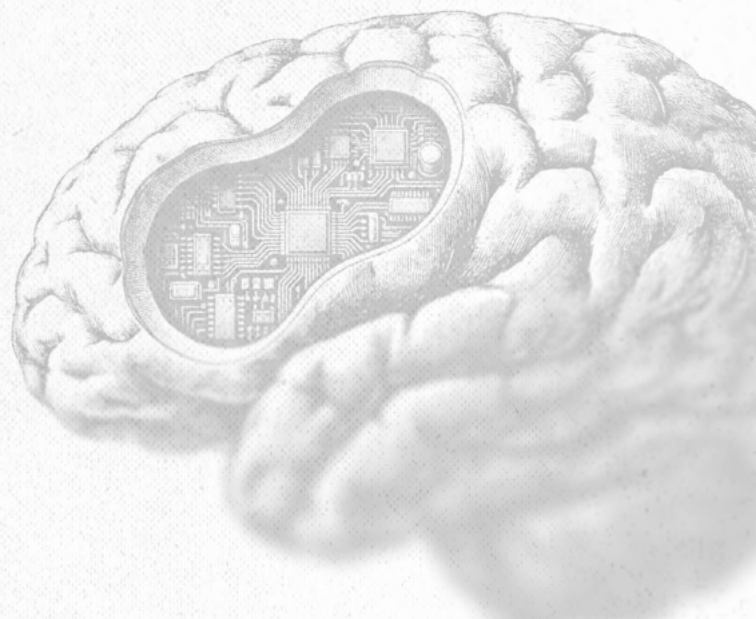


Q: 整體而言，你有多大信心，認為自己現時的儲蓄及理財安排，能達到你理想的退休生活？(按規劃階段劃分)

數據告訴我們兩個同時成立的事實。其一，同時運用AI與真人理財顧問的投資者，其退休信心水平最高，達46%，而兩者皆不使用者僅為17%。其二，規劃行為對信心的影響力，遠比諮詢模式更為深遠——擁有清晰且主動執行的規劃者，61%認為自己正穩步邁向退休目標；相比之下，從未開始規劃的，只有12%抱有相同信心。

換句話說，退休信心的真正分水嶺，不在於AI與人類之間的選擇，而在於「有系統性的支援」與「完全沒有支援」之間的鴻溝。這正是AI與真人顧問並行模式的價值所在。對尚未建立清晰規劃的投資者而言，同時運用AI與真人顧問，信心可達至37%，明顯領先於純AI（22%）、純真人（25%）及兩者皆不用（9%）的群組。歸根究柢，混合模式在最需要的地方發揮最大作用：幫助那些迷茫的多數人，由「沒有規劃」走向「可付諸行動的清晰藍圖」。

信心源於清晰規劃——
而在香港，**AI與真人顧問並行**，正是通往規劃的最有效路徑。



甚麼最能提升信心，按理財諮詢模式劃分

甚麼最能提升信心 (最多選 4 項)	整體	只用 AI	只用真人顧問	兩者兼用	兩者皆無
知道自己需要多少儲蓄	38%	40%	35%	36%	43%
推算預測	31%	35%	26%	36%	31%
更低收費	31%	34%	27%	31%	34%
一站式整合所有財務狀況	30%	34%	23%	32%	34%
有人可以傾談	28%	32%	33%	30%	19%
由專業人士檢視財務需要／計劃	28%	29%	28%	37%	19%
自動化投資組合管理（例如再平衡）	28%	28%	26%	28%	30%
一份清晰的書面計劃	22%	22%	20%	29%	20%
更好的知識教育	21%	25%	24%	19%	16%
MPF 如何融入退休計劃	19%	19%	25%	18%	14%

Q: 以下哪一項最能令你對退休前景更有信心？最多可選擇 4 項

當問及什麼最能提升退休規劃的信心時，受訪者指向的是有結構的清晰度：「知道自己需要多少儲蓄」

（38%）高踞榜首，其次是「推算預測」和「更低收費」（各 31%），以及「一站式整合所有財務狀況」（30%）。值得注意的是，「有人可以傾談」（28%）

排得比幾項純資訊性的因素還要高。這清楚說明，真正能夠建立信心的，是工具與人類的結合，而非工具本身。市場上最未被滿足的需求，是一幅更清晰的整體藍圖——而最理想的是，藍圖旁邊還有一位真人顧問，能將數據轉化為方向。



自主型

只用 AI • 受訪者中19%

偏年輕、資產高，大多數（70%）已在 MPF 以外作投資。

最想要：知道自己需要多少儲蓄（40%）。35%願考慮加入真人顧問——混合模式可觸及的市場。

委託型

只用真人顧問 • 受訪者中30%

把事情交託給真人顧問，較少倚重 AI。年齡較大、信心中等。未被滿足的需要是清晰度，而非多一個顧問。

最想要：知道自己需要多少儲蓄（35%）。



整合型

兩者兼用 • 受訪者中23%

在這幾個類型當中信心最高的一群，也最有可能擁有清晰的計劃。

最想要：由專業人士檢視他們的財務需要／計劃



漂泊型

兩者皆無 • 受訪者中28%

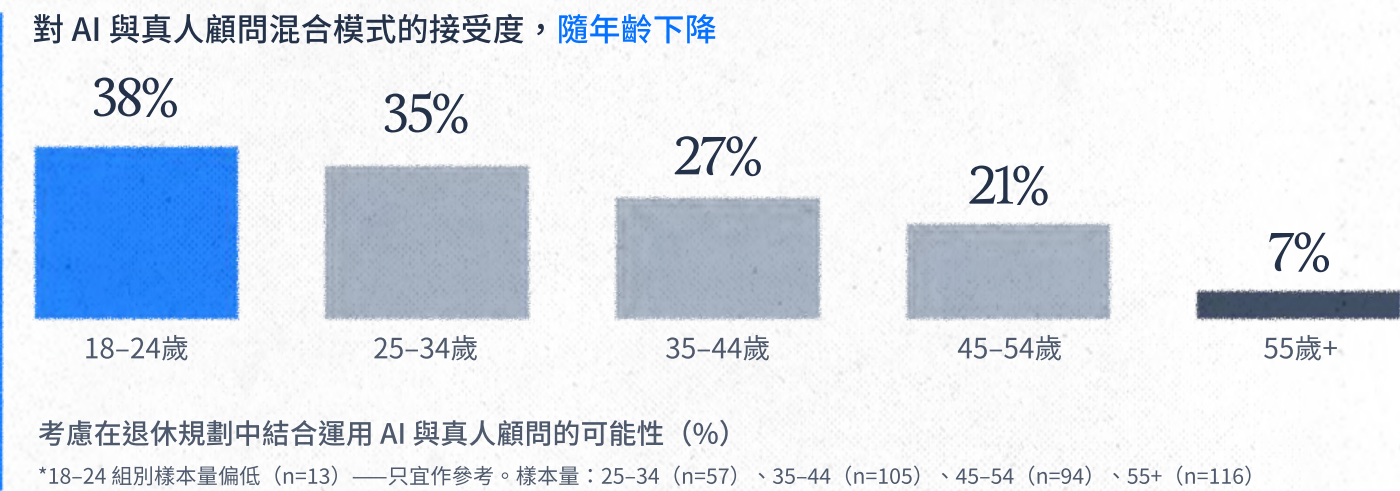
偏向較年長的組別，最傾向認為 MPF 不足（74%），而且信心遠遠最低。需求最大，對求助的意圖卻最低。

最想要：知道自己需要多少儲蓄（43%）——在所有組別中最高。



「漂泊型」當中，74% 已經相信 MPF 並不足夠，但只有 11% 願意採用混合模式，約一半（49%）則表示，若更容易接觸到價格相宜、可信的理財指導，他們將更積極參與退休規劃。與整體受訪者相比，此群組中從未開始任何規劃的比例（16%）是整體（8%）的兩倍。

疏於規劃且信心不足的一群， 最需要專業指導，卻也最難接觸。



混合模式：把四大障礙對應到各工具的所長

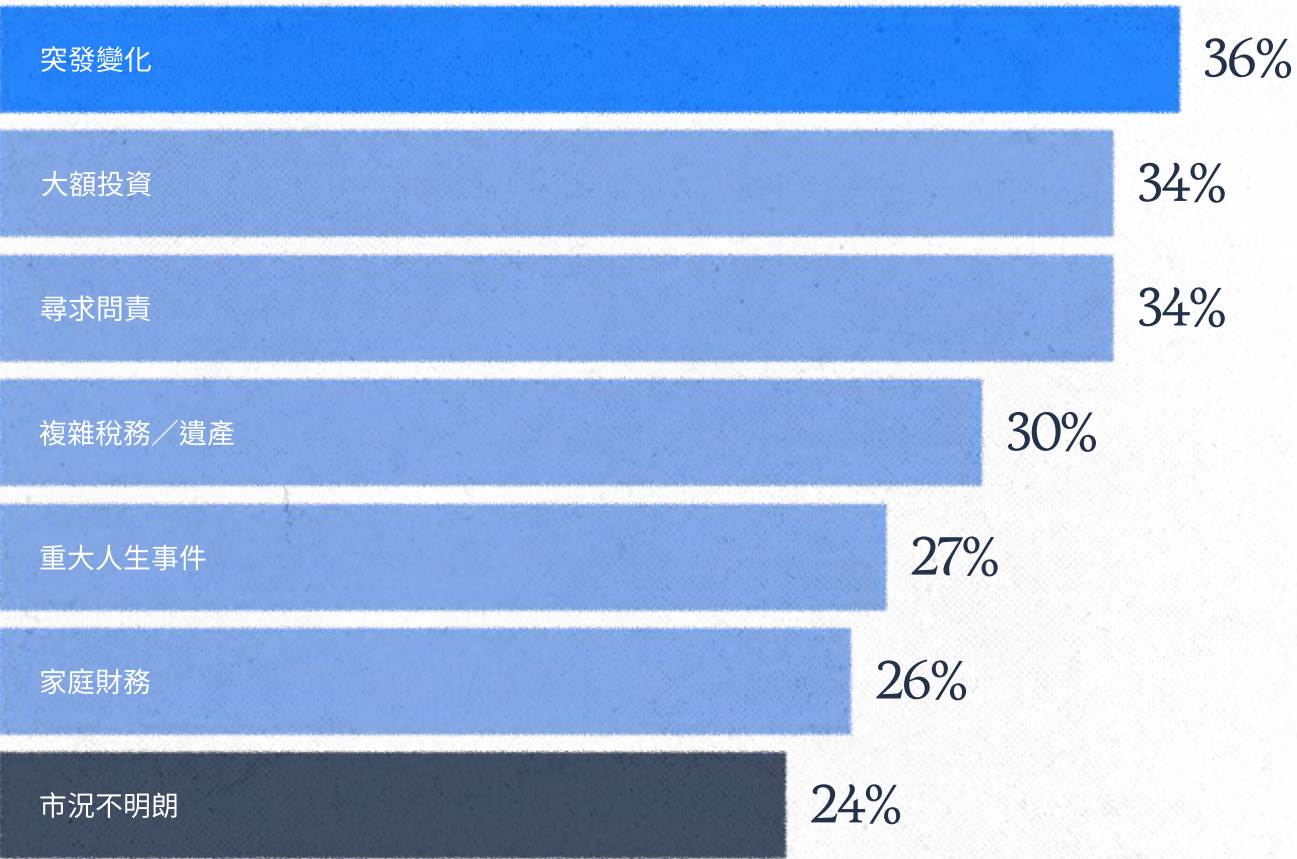
信心差距背後的種種障礙，恰好對應著AI與人類判斷各自的優勢——亦同時揭示兩者單獨運作時均無法獨力解決的局限。這個模式並非甚麼新產品功能，而是一項設計原則：退休的清晰度，需要在對的時機用上對的工具。

障礙	靠甚麼收窄
產品複雜、選擇太多	AI：同類直接比較，以及大規模、低成本的資訊處理。
理財知識	AI：隨時提供知識教育，疑問一出現即可解答。
憂慮虧損、無可信賴的第二意見	人類判斷的價值：承擔責任、消除疑慮，並能提供清晰可循的規劃藍圖。
人生決定	真人顧問：在重要人生時刻提供情緒依靠和引導。

香港受訪者在面對突發變故或需要動用大額資金投資時，會有選擇性地尋求真人理財顧問的協助。相比其他理財需求，人類判斷在「承擔責任」及「應對人生重大變遷」方面仍佔據獨特優勢，惟市場對此的需求

卻相對審慎有度。這使得混合模式，比單靠顧問更為自然合理——AI降低了獲取專業意見的門檻及成本，而真人顧問則在關鍵時刻提供問責與承擔。

投資者求助真人顧問的兩大場景：**突發變故**、**大額資金投資建議**：



Q: 在以下各種情況下，你會較傾向向誰/什麼尋求財務指引？



今昔對照

顧問真正的價值，從來不只在於產品知識。我們 2025 年的研究發現，投資者早已認為顧問具備專業知識——他們真正看重的，是情緒引導和行為輔導。今年的數據，具體點出了他們甚麼時候想要真人的判斷：突發變化（36%）、大額投資（34%）和尋求問責（34%）。

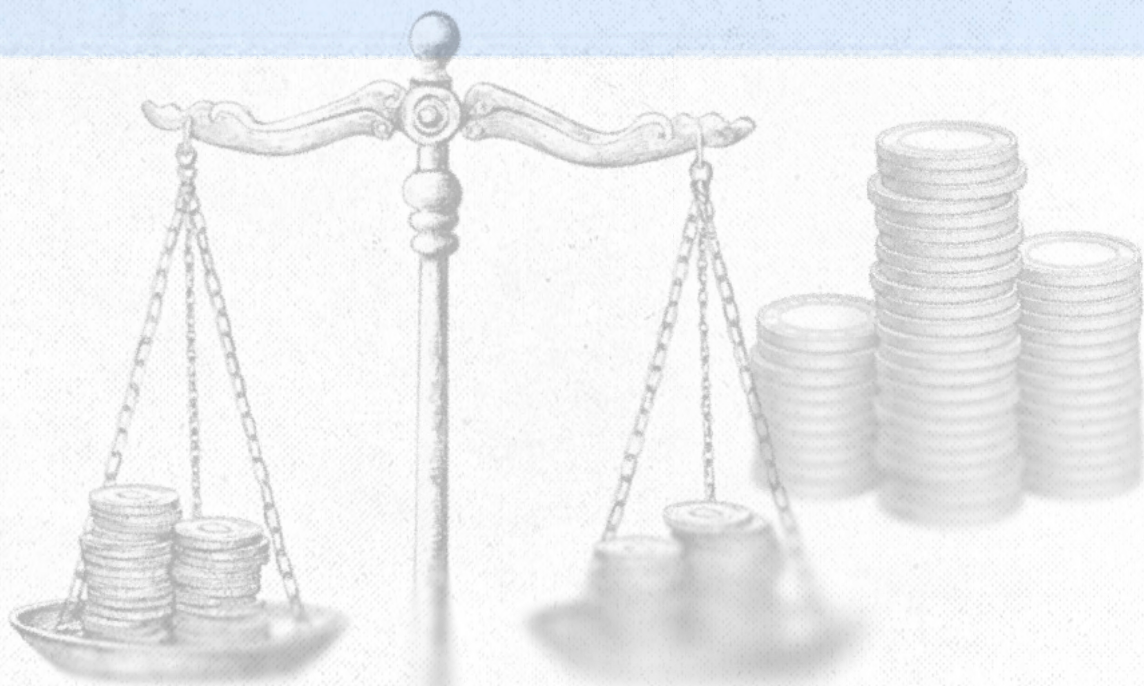
值得警惕的是——有信心不等於有方向。

不過，這裡有一點值得警惕。數據顯示，「充滿信心」的AI使用者，在較複雜的理財任務上運用AI的頻率，略高於一般AI使用者——30%的充滿信心者將AI應用於退休規劃，而整體AI使用者的平均比例則為22%。與此同時，「整合型」（即同時運用AI與真人顧問的群組）雖然是整體信心最高的一群，但他們同時也是最傾向已擁有清晰規劃的群組。換句話說，他們的信心有一部分是來自規劃本身，而非單純歸功於AI與真人顧問的配對模式。

兩者背後存在一個根本問題：AI往往只是反映使用者的既有想法——你問它投資建議，它便回你投資建議。若信心建立在一個只會印證你自身假設的工具之上，那麼這份信心，可能只是未經考驗的自信。目前尚待解答的問題是：AI與真人顧問的結合，究竟能否建立真正經得起考驗的信心？還是說，對某些人而言，這只不過是為自己疊加了兩層心理上的安心保證？

第三章重點：

- 按理財諮詢模式劃分，同時運用AI與真人理財顧問的「混合模式」使用者，信心水平最高——46%的受訪者表示對穩步邁向理想退休生活有信心，明顯高於純真人顧問（36%）及純AI使用者（31%）
- AI與真人顧問之間，並非互相競爭，而是互補不足——兩者各司其職，攜手為投資者建立信任與清晰的方向。
- 真正完整的藍圖，還須一份清晰的規劃作根基。即使是最有信心的受訪者，對自己的儲蓄是否足夠仍然存有疑問；真正能夠提升信心的，是一份經過驗證、經得起考驗的規劃，而非單純取決於使用了什麼工具來構建它。



告別迷茫，邁向清晰的理財規劃

本研究揭示了一個既清晰又深具啟發的洞察：香港投資者的退休信心差距，既闊且深，持續存在——但其根源並非動力不足，而是方向未明。真正將充滿信心者與焦慮不安者區分開來的，並非擁有更多理財工具或更廣泛的資訊來源，而是一份清晰的規劃。即使是信心最高的一群，對自己的儲蓄是否足夠應付退休，依然心存疑慮。

信心的鴻溝，開始收窄之處，正是人類判斷與科技相輔相成、共同建構清晰規劃之時。這份啟示不僅適用於個人投資者，對整個理財行業——這經常將「更多工具」與「更高信心」劃上等號的行業——以及負責制定強制性退休制度及理財建議標準的政策制定者，同樣意義深遠。

AI正在以前所未有的速度降低獲取資訊的門檻——高效、便捷、全天候在線。然而，理財顧問所帶來的，是人工智能無法複製的人類價值：判斷力、問責與承擔，以及一個至關重要的第二視角——確保規劃並非單純堆砌網上「一刀切」的標準化資訊，而是真正因應個人獨特的財務處境、人生目標與風險承受能力而度身訂造。

正因如此，Endowus 在建立專業理財顧問團隊的同時，亦同步開發AI輔助工具——我們從不視之為取代理財顧問的方案，而是將兩者視為互補共生的夥伴，共同為投資者填補那道信心鴻溝。

自 Endowus 創立之初，作為理財顧問及財富管理平台，我們始終堅守一個信念：科技與人類判斷相輔相成，遠比各自為政更為強大。填補這道信心鴻溝，需要AI與人類攜手共進，讓理想的退休生活，不再只是遙遠的願景，而是每位投資者都能逐步實現的目標。

對個人投資者而言，理財規劃不應是一次性的任務，而是一種需要持續經營的習慣。隨著人生階段的轉變與市場環境的波動，不斷檢視、調整與優化。

最後，我們希望這份報告不僅呈現數據與洞察，更能引發一場更廣泛的討論，並推動實際行動——探討理財建議（無論來自人類還是人工智能）如何攜手進化，為所有人帶來更理想的投資成果。

在 Endowus，我們將一如既往，堅守初心——幫助每一位投資者，在理財旅程中找到清晰方向、獲得有力支持，並持續獲取應得的回報。

免責聲明

本報告僅供資訊用途，在任何情況下均不得使用或解釋為買賣任何投資產品的要約或招攬。無論是ENDOWUS SINGAPORE PTE. LTD.、ENDOWUS HK LIMITED（統稱為“ENDOWUS”）或其任何關聯公司、代表或代理人，均未考慮任何使用者、讀者、任何特定個人或人群的投資目標、財務狀況或特定需求。請注意，上述資訊並非全面，也未包含您作出知情決定所需的所有資訊。此處所含資訊不旨在，也不應被解釋為法律、稅務、監管、會計或財務建議。建議您尋求獨立財務建議，以評估任何投資的適合性。

報告中提及的任何意見或結論均基於調查受訪者提供的數據/資訊，或根據調查或報告中引用的其他來源得出。此處表達的意見可能會在未經通知的情況下變更。此外，調查回應者表達的觀點完全屬於個人，ENDOWUS對此類觀點不承擔責任。同時，儘管ENDOWUS已努力提供準確及時的資訊，可能仍會有意外的延誤、遺漏、技術或事實上的不準確或印刷錯誤。由於小數點四捨五入緣故，某些百分比可能不完全等於100%。

投資涉及風險。投資價值及其產生的收入可升可跌，您可能無法取回全部投資金額。過往表現不是未來表現的指標或保證。ENDOWUS私人財富解決方案僅適用於認可和專業投資者。

本報告未經新加坡金融管理局或香港證券及期貨事務監察委員會審閱。

如有歧義，以此報告英文版本為準。