

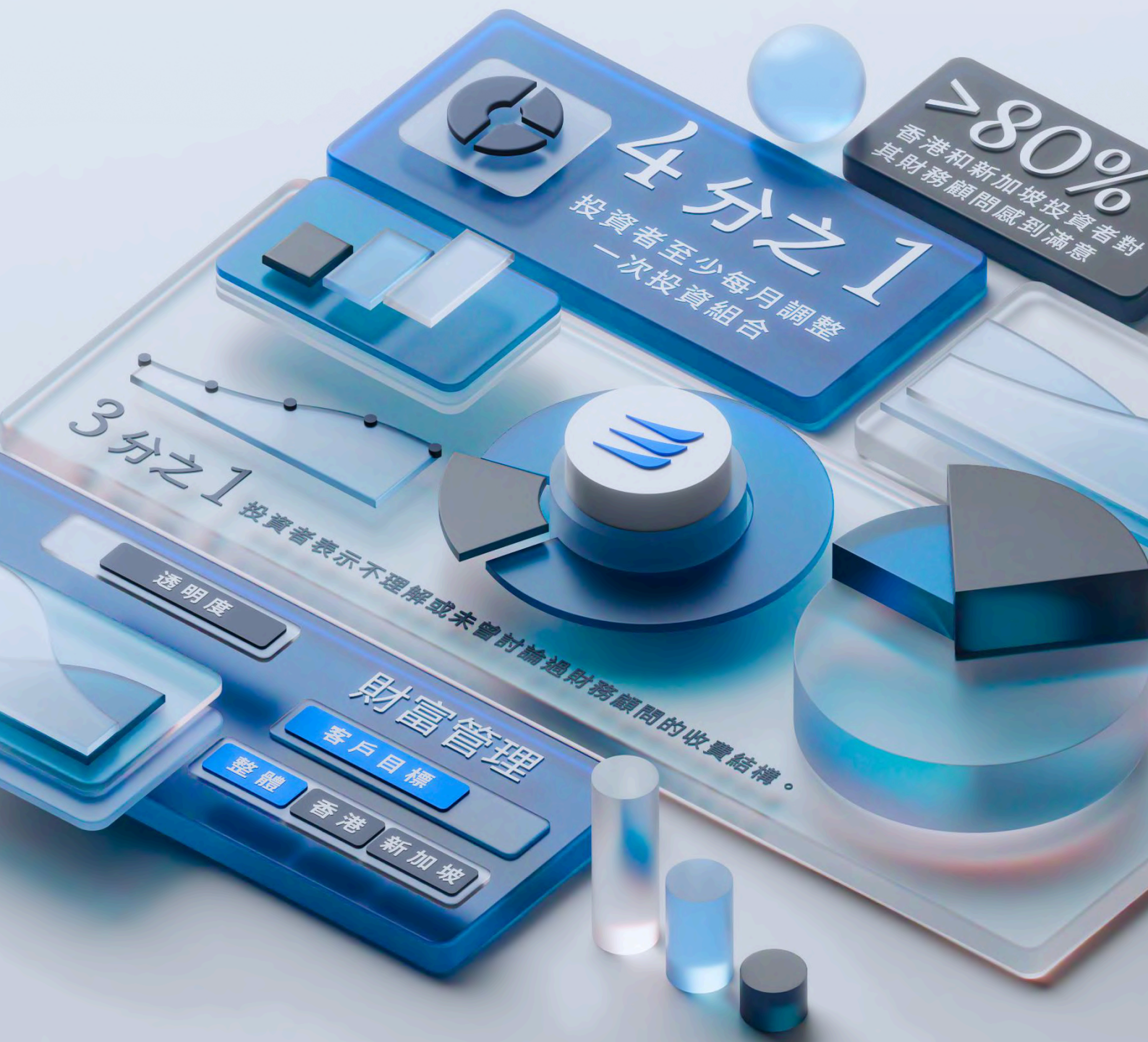


財富洞察報告

2025

提高投資成功率

消除投資者行為落差完善財務諮詢





目錄

前言

01

01 投資者落差 投資目標與策略之間的平衡抉擇

03

02 釋放價值 投資者是否真正理解財務顧問的價值？

11

03 信任、分歧與尚待滿足的期望

19

結語

27



Endowus
PRIVATE WEALTH

Private Markets & Hedge Funds Symposium

ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH
ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH
ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH ENDOWUS PRIVATE WEALTH



前言

前言

據《2023年 Endowus 財富洞察報告》顯示，僅 60% 的香港受訪者及 47% 的新加坡受訪者有信心能夠累積足夠的退休資金。

今年，我們希望更深入剖析投資者的行為和偏好，探討財務顧問服務如何塑造個人理財和投資的選擇。對於這項議題，理解投資者和財務顧問間的動態至關重要，因為由客戶主導的表現評估不僅影響其與財務顧問的互動方式，亦影響客戶滿意度與顧問關係的維繫。本項調查共訪談 800 名來自香港和新加坡的大眾富裕族群人士¹。

整體結果顯示，投資者的理想財務目標與實際行動之間存在顯著差距。對大多數人而言，長遠規劃和退休保障仍是財務規劃的核心目標，然而，許多人在策略制定與執行層面尚未完全契合。

與其他機構的研究結果一致，投資回報仍然是客戶選擇財務顧問的主要考慮因素。若然客戶對財務顧問的滿意度是取決於投資回報，那麼當顧問能成功幫助客戶抵禦市場波動並維持長期投資，便已克服投資成功的障礙中最具挑戰性的一環。本報告的核心在於提升投資成功率，並探討投資組合調整與費用對回報的影響——這些因素與財務顧問如何

引導投資者行為息息相關，進而影響投資者的最終成果。

財務顧問和諮詢的起點是理解投資者的需求，一般而言客戶和顧問的關係亦通常受到客戶的期望所驅動和主導的。

然而，退休是人生中不可避免的階段。值得慶幸的是，無論是透過自我研究探索合適的理財方式，還是聘請財務顧問提供專業指導，許多受訪者已經踏出了確保安穩退休生活的第一步。及早規劃並善用時間與複利效應，是達成財務成功最有力的策略之一。

我們知道，並非每位投資者都有退休的想法，也並非每個人都願意耐心等待投資帶來長期回報。然而，人生旅程充滿變數與挑戰，而優質財務建議的價值正正在變化莫測的時刻更顯重要，正是幫助客戶意識到這一點，並在市場起伏下，提醒客戶以自身財務目標為重，做出更精確且符合自身需求的決策。

我們希望本報告能夠促使投資者深入剖析顧問與客戶的互動模式，更全面理解這些關係，並以此為基礎，最終提升財務成果。



李真
董事長及
集團投資總監
Endowus



萬振邦
首席執行官
Endowus

¹ 我們於 2025 年 4 月委託市場研究公司 YouGov 進行調查，訪問 800 位香港和新加坡的大眾富裕投資者。受訪者屬於家庭收入最高的 40%（香港 >42,000 港元，新加坡 >8,000 新加坡元）。



01

投資者落差

投資目標與策略之間的平衡抉擇

許多人因事業發展、置業和家庭規劃等較為迫切的需求，而延遲退休規劃。然而，錯過的時間亦是構成累積退休財富的機會成本。本章深入探討投資者在確保退休保障與其他人生優先事項之間的落差，以及他們的投資行為如何影響退休充裕度。



大多數投資者以**退休**為首要目標，但當前財務需求同樣不容忽視

累積退休財富是不少人的財務願景，而充裕退休生活也愈發難以實現。隨著生活成本持續上升，加上不同人生階段的財務責任日益繁重且複雜，規劃退休財務變得挑戰重重。而在香港和新加坡的受訪者中，最主要的投資目標為退休規劃（58%）與創造額外收入（53%）。

財務規劃自然是在為未來退休儲備資金的同時，亦積極建立多元化收入來源，以支撐當前的財務需求。

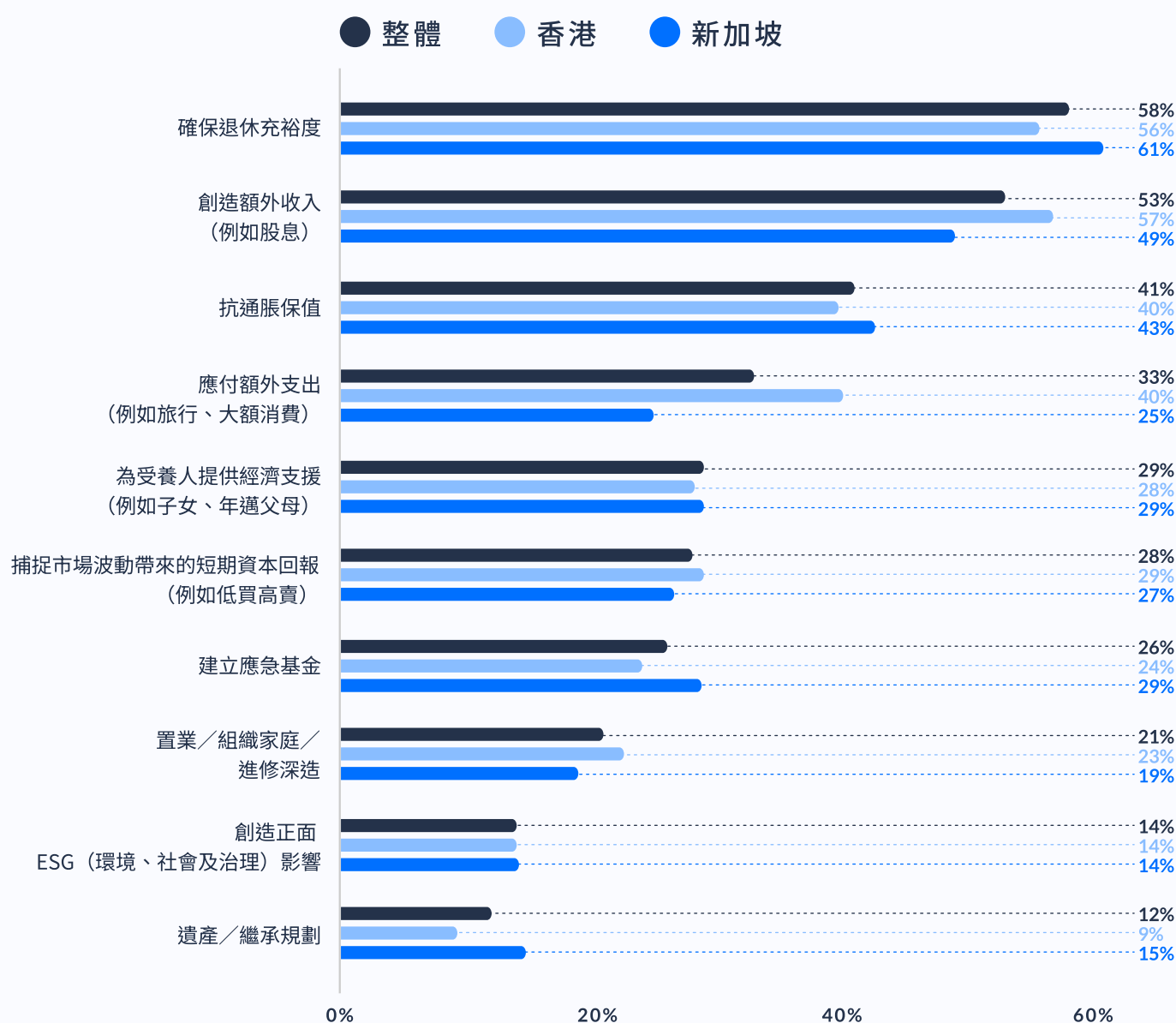
在新加坡，61%的投資者將確保退休充裕度視為首要目標，排名高於其他選項，其次為創造額外收入（49%）。而在香港，充裕的退休生活則以56%的比例排名第二，略低於創造額外收入（57%）。儘管兩地投資者皆關注退休財務規劃，香港投資者在平衡日常開支方面似乎面臨更大的壓力。

創造額外收入及補足額外開支均位列香港受訪者三大投資目標之一。



追求短期目標會否影響退休生活？

您希望透過投資達到甚麼目標？



深入分析數據後，浮現一個關鍵問題：**為何每五位受訪者中就有兩位未為這個人生必經階段做好準備？**

當前財務需求與個人消費對投資者而言，理所當然地更具迫切性。在尚未考慮退休的群體中，51% 將重點放在「創造額外收入」，而35% 則優先應付額外支出，如旅遊和大額消費。對於有考慮退休的投資者，也需要權衡短期財務需求與長期目標。

願景與準備之間的落差，凸顯及早且更有策略的財務規劃的重要性。在未將退休規劃列為首要考量的投資者中，51% 著重創造額外收入，而35% 則優先應付額外支出，如旅遊和大額消費，提升生活質素的開支進一步加重財務壓力。即便已開始退休規劃的人，仍須在短期與長期財務目標間權衡取捨，應對各種相互競爭的財務需求。

投資成功因素與投資者行為的矛盾

投資成功的關鍵在於合理平衡風險與回報，確保有效達成財務目標。穩健的投資組合建立於長期策略性資產配置之上，而投資成功的因素雖有標準定義，投資決策過程往往受到個人情緒影響，導致行為與預期結果產生落差。本研究深入探討這一現象，分析投資者行為如何影響其財務規劃與最終成果。

根據 Vanguard 先鋒領航的《建構全球分散投資組合的架構 (Framework for Constructing Globally Diversified

Portfolios) 》，投資組合超過 90% 的回報變化可歸因於長期策略性資產配置²。相較於依賴戰術性持倉或市場擇時的短期策略相比，專注於建立穩健的多元化資產配置並保持投資紀律的投資者，更有可能獲得穩定回報，並與長期財務目標保持一致。

本報告亦探討分析投資者在投資決策上的行為模式，分析受訪者在選擇投資產品時如何管理財務優先順序，以及調整投資組合的頻率。

² Vanguard 先鋒領航研究，2021年。

I) 回報與費用對投資決策影響尤為顯著

受訪者將費用 (52%) 和預期回報 (47%) 列為投資決策過程中的兩大關鍵考量因素，為評估投資產品的核心要素，也是大多數投資者主要關注的數據指標。

進一步分析研究結果顯示，投資者對財務目標如何影響其投資決策的重視程度相對較低。

僅 37% 的投資者考慮投資是否與理財目標一致，而只有 32% 會思考投資產品與投資組合的互補性。

目標與行動間的落差，對財富管理與財務規劃構成根本性的挑戰。

縱觀兩地，受訪者在選擇投資產品時，首要考量費用及預計回報。香港受訪者亦高度關注市場趨勢，視其為關鍵決策因素之一。

投資決策通常受產品因素影響，而非考慮其對財務目標的適用性

決定投資是否合適時，您會考慮哪些關鍵因素？



亮麗的預期回報往往影響投資者對投資表現的認知，使其由長期價值創造轉向追求短期回報，不僅削弱判斷力，亦可能導致對高波動性及不適合產品的過度投入。

緊貼市場趨勢本身亦伴隨風險，市況低迷時，恐慌情緒往往驅使投資者過早撤資；而

市場上揚時，過度樂觀則可能使投資者加重風險承擔，影響長期投資回報的穩定性。

投資者應以全局視角規劃財富與資產配置，審慎評估各類產品在投資組合中的作用，確保資產配置能夠穩步推進財務目標，同時有效管理潛在風險。

II) 頻繁調整投資組合違背費用考量，影響長期回報

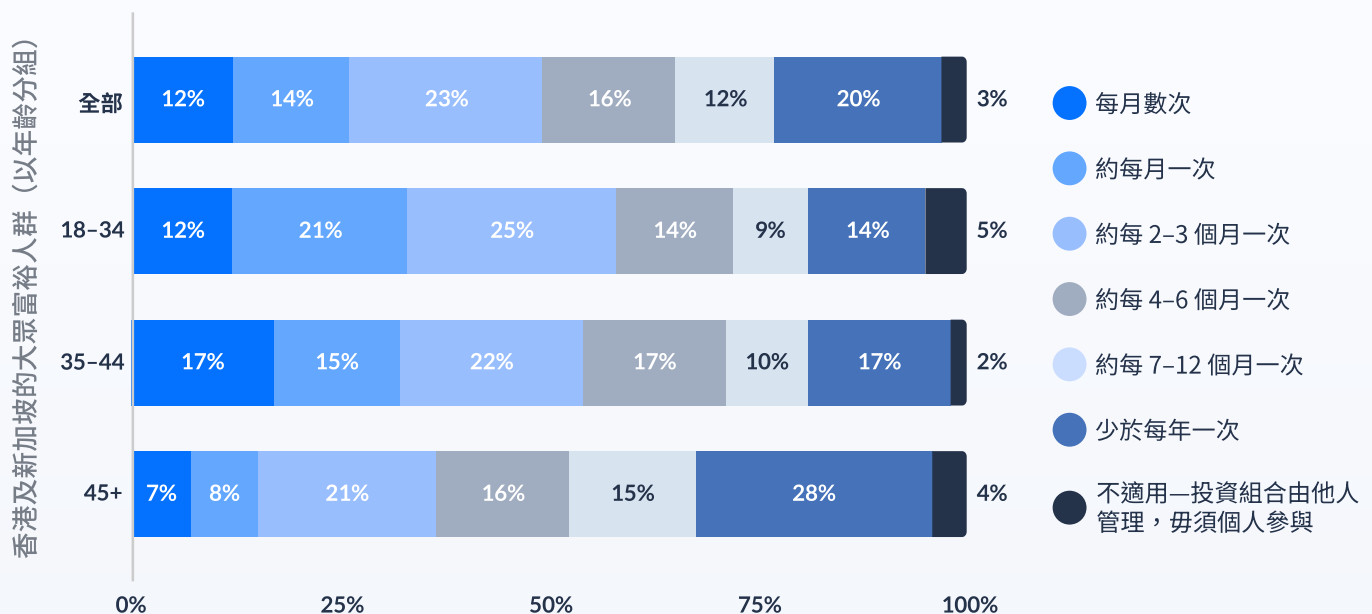
科技發展讓自主投資變得更加普及，許多投資者因此採取戰術性操作，試圖從短期市場波動中獲利。



年齡未滿 45 歲的投資者調整投資組合的頻率高於年長投資者。

每 10 名投資者中，約有 3 人每月至少調整投資組合一次

您通常多久會調整投資組合（不包括比重還原、自動調整或其他自動化變動）？



然而，這也可能在不知不覺間助長頻繁調整投資組合的行為。香港和新加坡的投資者亦不例外，49% 的受訪者至少每三個月調整一次投資組合。在以退休規劃為投資目標的投資者當中，有 25% 至少每月調整一次投資組合，而年輕投資者（18 至 44 歲）的調整頻率則更為顯著。

頻繁調整投資組合不僅會因交易成本累積而

侵蝕回報，更可能因試圖預測市場走勢而錯失投資機遇，加劇潛在損失。

投資成功需要耐心與紀律，延遞短期滿足，並以專注力應對市場波動與外部干擾。當投資行為能夠與財務目標保持一致，將大幅提升長期成功的可能性。以此為基礎，接下來的章節將探討財富顧問在協助投資者制定決策、提升投資成果方面所扮演的關鍵角色。

第一章結語

投資者雖有清晰的長期目標，其行為卻往往偏離初衷，主要受到情緒、市場噪音以及短期回報的影響。追逐市場消息並對波動作出反應，不僅增加風險，更可能產生隱性成本，如交易手續費及時機錯誤，這些因素悄然侵蝕長期回報。

這種目標與行為的落差是財務成功的一大障礙。要縮小這一差距，僅依賴優質投資產品並不足夠，投資者需要主動培養紀律，使行為與原定投資目標保持一致。而財務顧問在這一領域的作用至關重要，下一章節將探討財務顧問如何協助投資者做出更穩健的決策，提升長期投資成果。





02

釋放價值

投資者是否真正理解財務顧問的價值？

財務顧問³憑藉其行業專業知識與豐富經驗贏得投資者信賴。除了金融市場與產品知識外，財務顧問的價值在情緒引導與行為調整等領域仍未被充分發掘。本章將深入探討影響投資者評估財務顧問服務的關鍵因素，並分析其在投資決策中的作用。



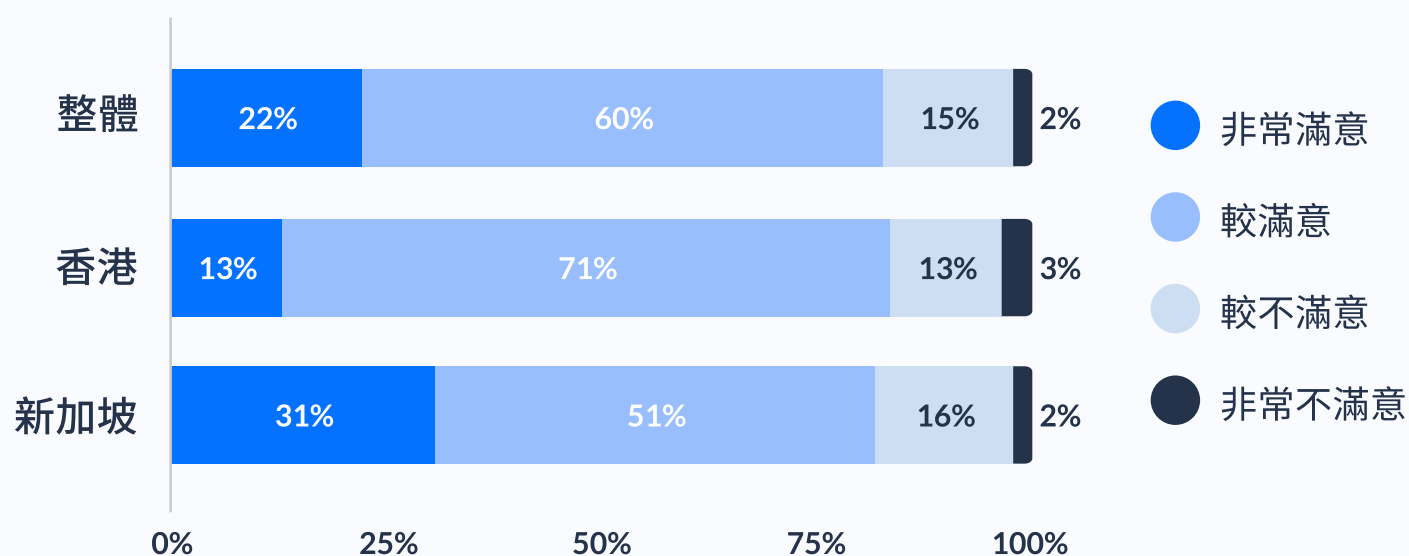
³ 財務或投資顧問是一個廣義的概念。在香港，財務或投資顧問通常指提供投資產品銷售或諮詢服務的中介機構（包括個人或公司）。這些中介受證券及期貨事務監察委員會監管，涵蓋證券經紀、資產管理公司及財務規劃師等。新加坡的財務顧問則受財務顧問法（Financial Advisers Act）監管，並須獲得新加坡金融管理局授權。其職責包括提供投資建議、發布研究報告，以及推廣具投資成分的金融產品（如證券及保險）。

I) 成就解鎖：穩固的客戶滿意度與信任度

調查結果顯示，絕大多數投資者對財務顧問所提供的服務感到滿意，香港及新加坡的受訪者中，有超過八成表示「非常滿意」或「較滿意」。

超過八成的投資者對其財務顧問感到非常滿意或較滿意

整體而言，您對財務顧問／客戶經理的滿意度如何？



信任是財務顧問服務的基石，建立於誠信與專業之上，確保所提供的建議符合投資者獨特需求的最佳利益。香港及新加坡的受訪者對金融知識與投資建議的信賴度最高者為金融專業人士與財務顧問，其次為其他具權威性的研究與資訊來源，包括持牌金融機構專業人士、商業新聞出版物及相關領域的專家。

這一點更獲得投資者的高度認同，89%的受訪者表示其財務顧問擁有豐富的市場與產品知識，而87%認為財務顧問幫助他們更深入理解投資與金融市場。

然而，財務顧問的真正價值不僅體現在投資

產品與服務的功能性層面，還包括心理與情緒指導。

Morningstar 的研究指出，除了回報外，情緒管理是投資者尋求財務顧問的重要動機，包括將財務問題的壓力交由專業人士處理，以及獲得行為引導，協助投資者在不同市場環境下做出更理性的決策⁴。

此外，受訪者認為專業人脈、研討會及投資俱樂部或社群是最有價值的知識來源。這表明，權威資訊來源在市場知識方面仍具影響力，但在**投資決策**時，人際關係的作用更為顯著。人際互動的力量，加上財務顧問所建立的信任，使其能夠為客戶提供心理與情緒指導，引導投資者朝向更理想的投資成果。

人際網絡在影響投資者決策方面發揮重要作用。



⁴ Morningstar 行為研究。2024 年 1 月。

投資者信任金融專業人士與權威來源，但依賴社交網絡獲取知識與建議

財務知識與建議的來源信任度與實用性

財務知識 / 建議來源	信任度*		實用性**	
	香港	新加坡	香港	新加坡
投資俱樂部或相關社群	28%	30%	49%	58%
課程、研討會、工作坊	28%	24%	46%	57%
商業或專業人脈	39%	35%	58%	57%
親友	39%	41%	38%	55%
財經刊物和媒體	41%	47%	42%	54%
金融專業人士（例如持牌顧問、銀行客戶關係經理）	59%	50%	44%	52%
由金融機構提供的網上資源（包括來自銀行、智能/機械人投資顧問或網上財富平台）	46%	44%	42%	51%
由用戶或關鍵意見領袖提供的資源（包括財經相關的網上論壇、內容創作者）	26%	34%	42%	45%

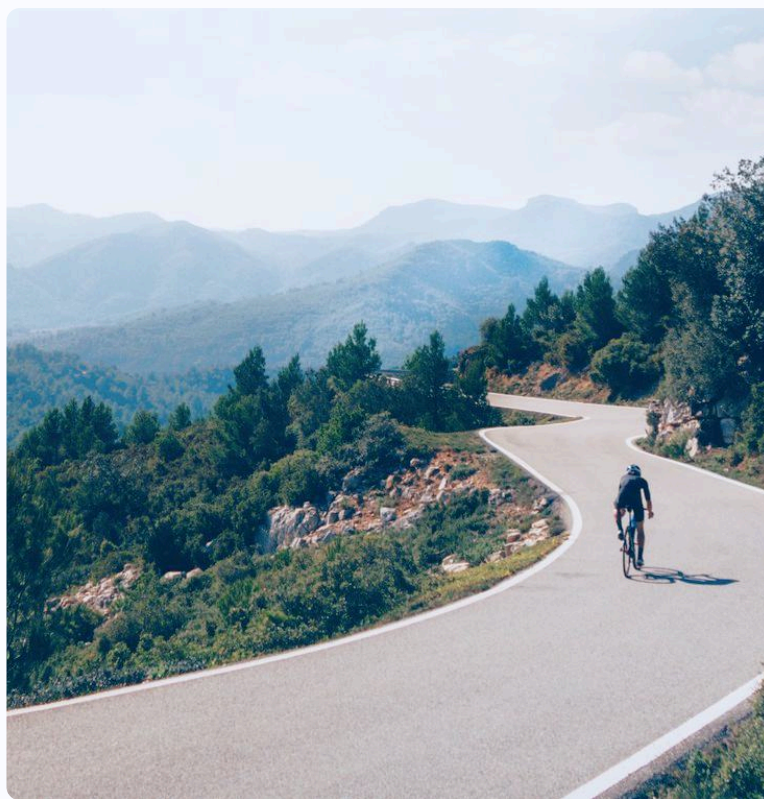
*Qn：根據您對各財務知識／建議來源的信任程度（1 代表最信任），您會如何排序？圖中百分比代表將該來源列為前兩名的受訪者比例。

**Qn：請以 1 至 10 分評分（10 分為最有用），您認為從各來源獲得的財務知識／建議有多實用？圖中百分比代表評為 8 至 10 分的受訪者比例。



II) 深化客戶與顧問的協作關係，引領投資成功

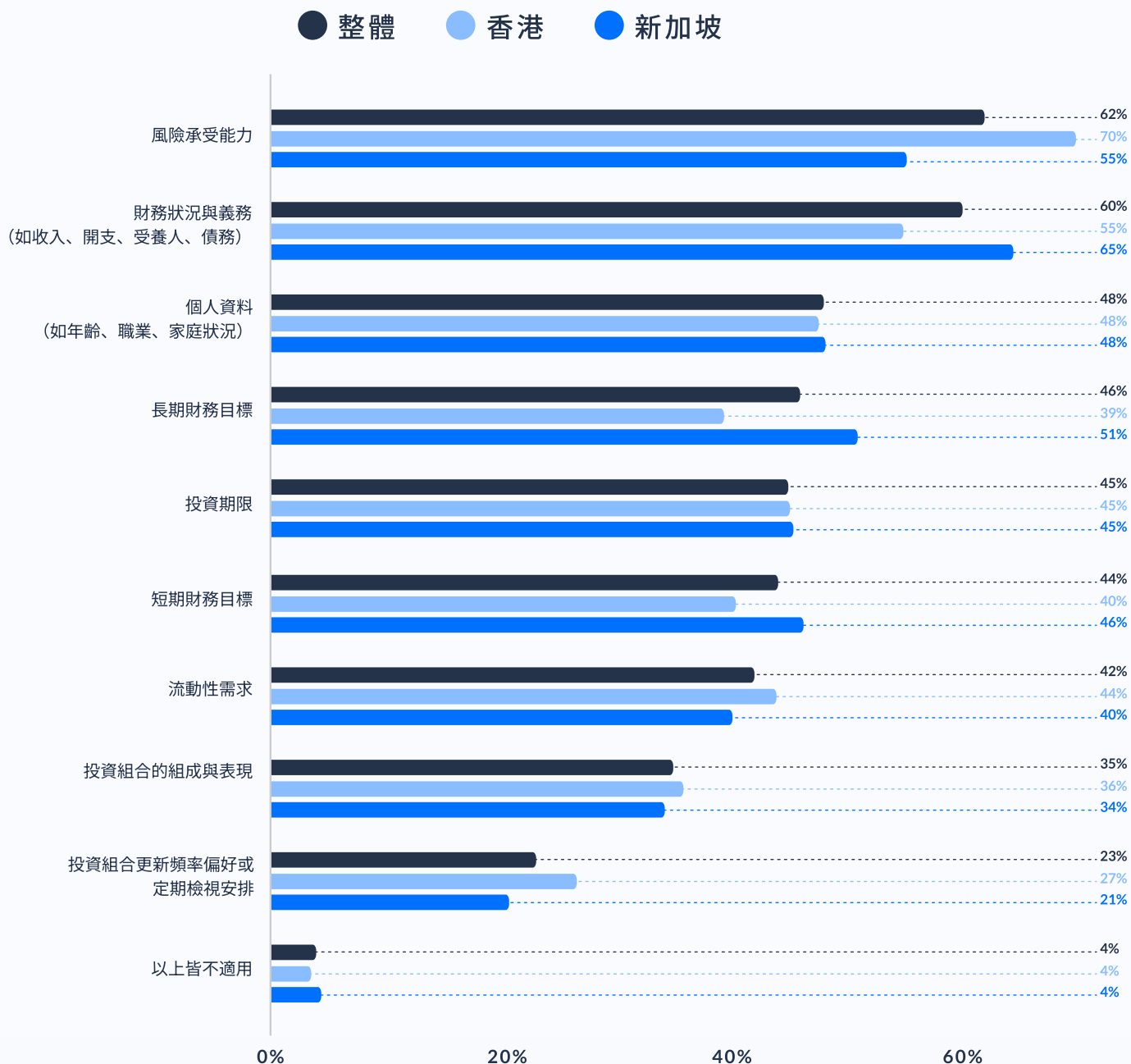
大多數香港受訪者的財務顧問對其風險承受能力有清晰的理解，但僅 39% 的投資者認為財務顧問充分理解其長期財務目標。



僅 45% 和 42% 的受訪者認為財務顧問了解其投資年期及流動性需求。

不到半數受訪者認為財務顧問清楚了解其財務目標

在提供財務建議或產品推薦前，您認為您的財務顧問／客戶關係經理對以下哪些方面有清晰的理解？



客戶滿意度與財務顧問對短期及長期投資成果的真正影響力之間，仍需作出明確區分。儘管客戶滿意度較高，但僅 44% 和 46% 的投資者認為財務顧問能夠清晰理解其短期與長期目標，而香港受訪者在這兩方面的數字更低。這或與僅 50% 的受訪者表示，他們在與財務顧問互動時通常會討論自身需求與目標有關。

投資成功不只是關乎獲得良好回報，更在於保持紀律、提升成本效益，以及最重要的——確保決策與個人目標保持一致。值得信賴的財務顧問能夠幫助投資者剖析市場雜音，使其始終專注於長期目標。信任是核心，穩固的財務顧問與客戶關係能夠促進坦誠、透明的溝通，提供適時但不頻繁的策略調整，並幫助投資者更有信心地應對市場不確定性。

在第一章中，我們提到投資者的考量往往更偏向產品與市場因素，主要聚焦於預期回報與費用。這一現象亦體現在財務顧問提供的建議內容上——當顧問提出投資產品或組合調整建議時，最常與客戶分享的資訊也集中在預期回報（51%）、費用（46%）與市場趨勢（43%）。

這凸顯了一個關鍵問題：投資者是否提出了能夠真正影響投資決策的核心問題？財務顧問在提供資訊時，是否優先關注投資者「需要知道」的內容，而不單單是迎合他們的期望？這種動態關係雖然微妙，卻蘊含著重塑財務諮詢的定位之潛力，並提供參考價值。

長期投資成功的機率與回報穩定性，取決於投資者是否能夠持續參與市場，而財務顧問在此過程中扮演關鍵角色。這一影響力不僅限於對市場與投資產品的知識，更涉及提升投資者的認知與情緒韌性，幫助其抵禦市場噪音的干擾。綜合以上洞察，我們認為財務顧問與客戶的互動應該更加深入，超越產品導向的指標（如預期回報）。財務顧問的真正價值在於以人為本的價值及其提供的情緒與行為指導。

第二章結語

信任是穩固財務顧問與客戶關係的基石，本研究進一步驗證其重要性。投資成功的關鍵不僅限於市場與產品知識，還需財務顧問提供情緒引導與行為指導，幫助投資者保持專注，並嚴守投資紀律。





03

信任、 分歧與 尚待滿足的期望

本章將撇開理想的假設，並透過研究結果深入剖析財務顧問與客戶關係的現況。我們識別出潛在的溝通落差，以及斷層如何影響投資決策與最終成果。

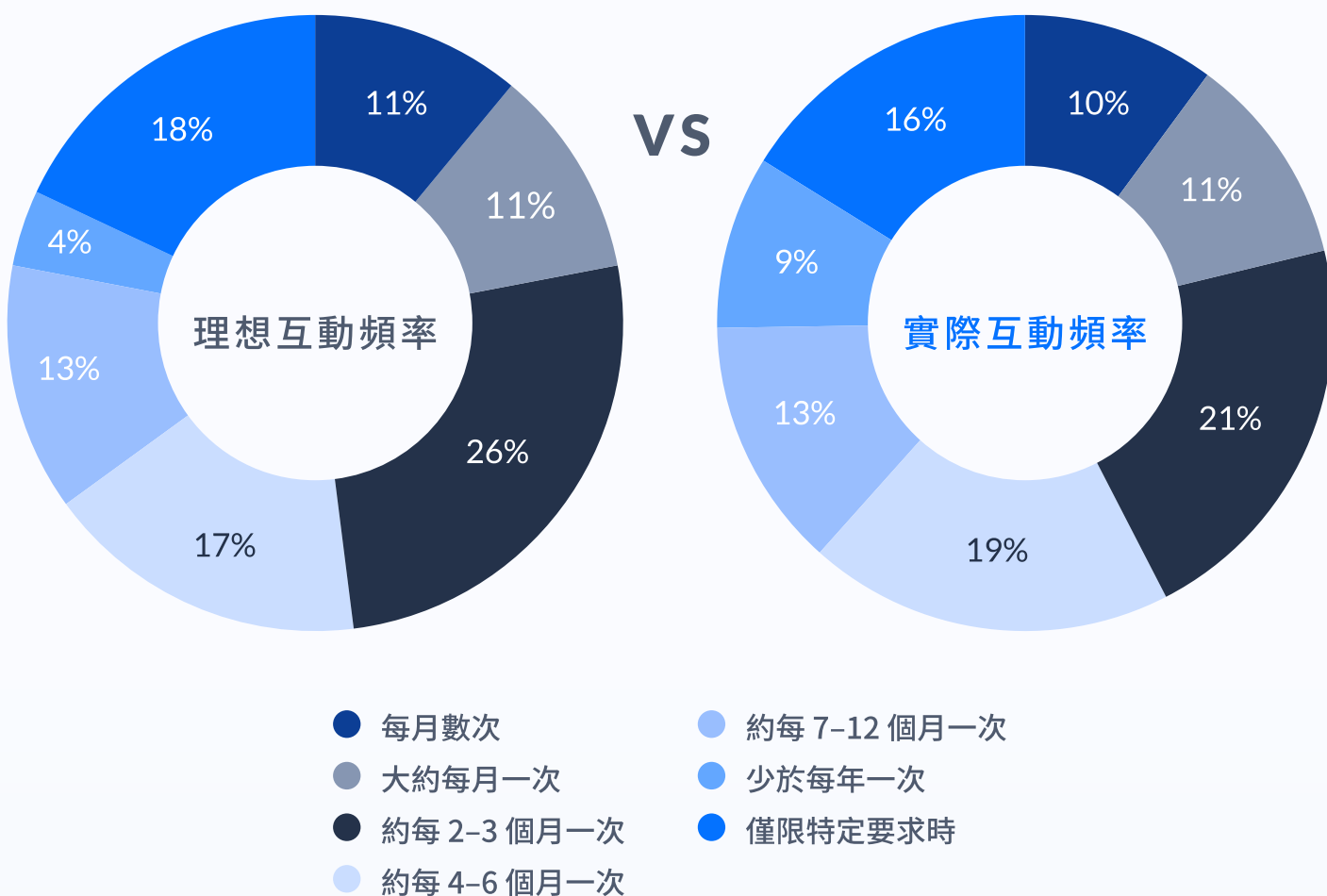


高頻互動是否等於優質服務？

大多數投資者對財務顧問的互動頻率表示滿意，通常每兩到三個月交流一次。

多數投資者與財務顧問的互動頻率符合自身偏好

您理想的與財務顧問互動頻率與實際互動頻率有多大差距？



互動的內容顯示服務深度的差異——僅約半數人的交流涉及投資組合表現檢討 (52%) 及財務需求與目標的討論 (50%)。定期回顧投資目標與組合表現，有助於投資者衡量進度並在優先事項變更時

進行必要調整，也能捉緊市場機遇。回顧讓投資者能夠衡量自身進展，並確保財務顧問對投資成果保持責任感。

在香港，市場展望與趨勢的討論更為頻繁（46%，相比新加坡的 38%），有助強化財務顧問作為值得信賴的金融知識來源的角色。雖然掌握市場趨勢能夠提升投資者的應對能力，但過度依賴市場消息亦需謹慎，市場新聞容易影響情緒，並干擾長期目標的進度。

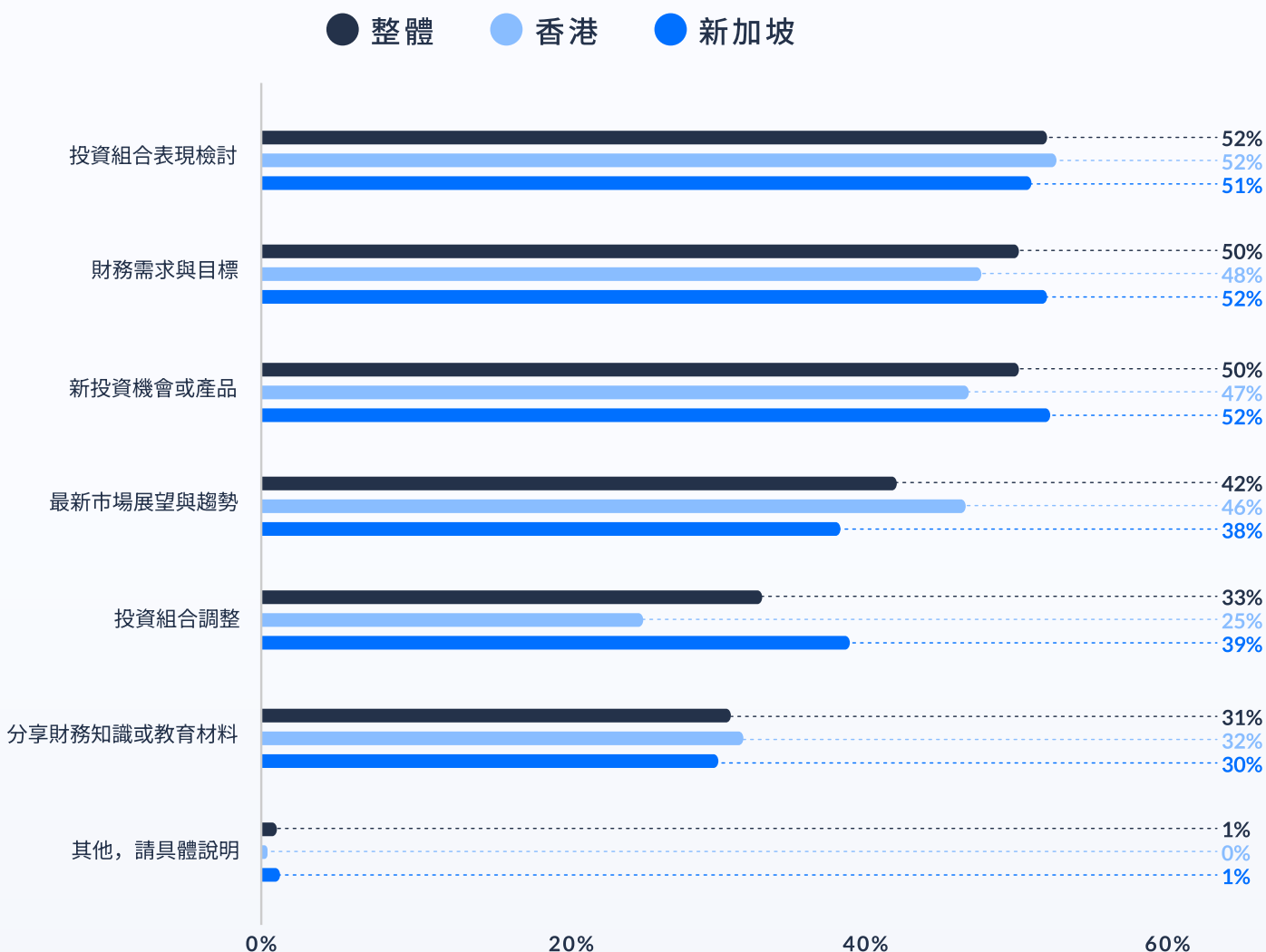
這些互動是投資者財富管理旅程中的關鍵接觸

點，但研究結果顯示，仍有改善互動質素的空間，以促進更深度的目標契合，並幫助客戶重新聚焦於長期財務規劃。

財務顧問應積極協助客戶釐清自身目標，而客戶亦應提前明確財務優先事項與個人狀況，並保持積極求知的心態，深入理解建議背後的邏輯、費用結構及投資決策的長期影響。

投資者與財務顧問的對話多集中於投資組合表現、財務需求與目標，以及新投資機會或產品

當您與財務顧問／客戶關係經理互動時，通常會討論哪些話題？



值得注意的是，與財務顧問互動頻率較高的受訪者，往往也更頻繁地調整投資組合。雖然這一關聯性尚需進一步研究驗證，但仍凸顯了市場長期存在的議題，財務顧問的收入模式與客戶的最佳

利益是否完全一致。正如第一章所指出的，信任仍然是財務顧問與客戶關係的基石，但在此基礎上，應更加強調交易成本對長期財務目標的影響，並確保透明度。

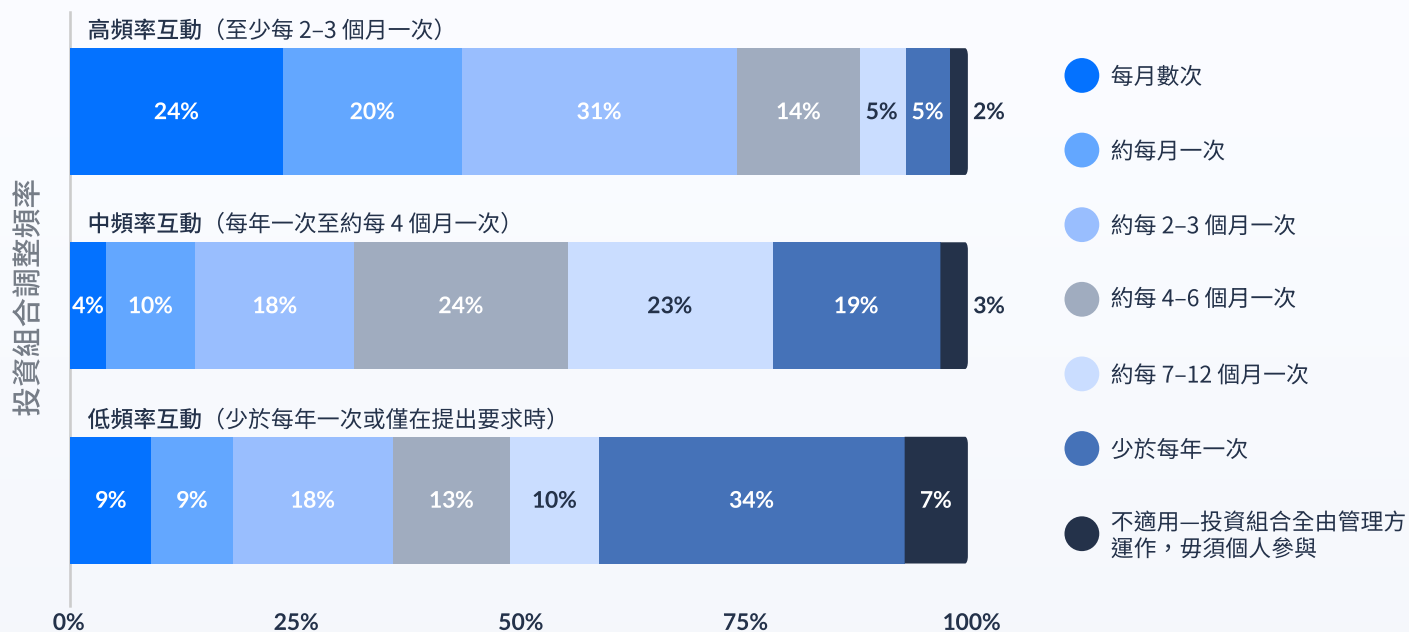
44% 的高互動頻率投資者每月至少調整投資組合一次，比例顯著高於中互動頻率互動（14%）及低互動頻率互動（18%）的投資者*。



*「高頻率互動」投資者是指至少每三個月與財務顧問互動一次的投資者。「中頻率互動」與「低頻率互動」投資者則分別指至少每年一次及少於每年一次與財務顧問互動的投資者。

與財務顧問互動頻繁的投資者更常調整投資組合

您通常多久會調整投資組合（不包括比重還原、自動調整或其他自動化變動）？



費用如何影響信任與選擇

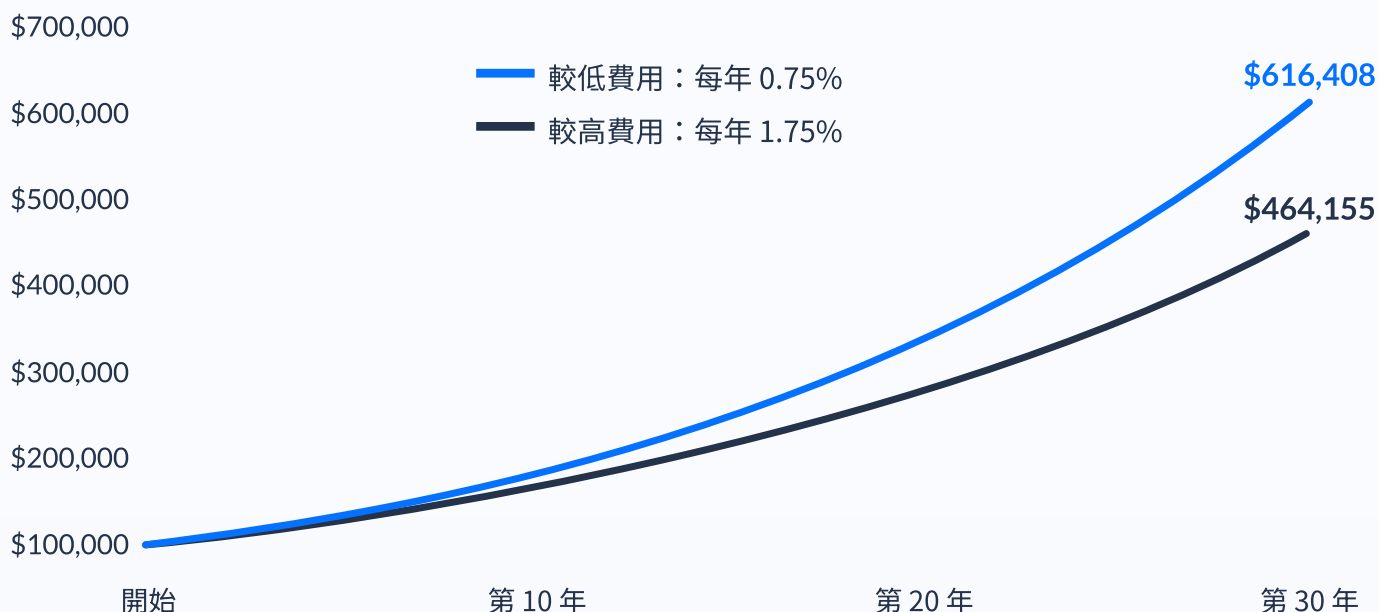
投資費用（包括支付給財務顧問的佣金）對投資回報具有直接且往往被低估的影響。雖然這些成本乍看之下似乎微不足道，僅佔總回報的一小部分，但其效應長期累積，影響資產的最終增值成果。

值得注意的是，近半數投資者（46%）將費用視

為投資決策中的關鍵考量，但行為卻與這一考量存在矛盾。甚少投資者真正了解其投資所涉及的多層次費用，例如交易費用、銷售佣金（trailer commission），以及同一基金內不同的費用級別。這些成本可能侵蝕投資組合的增長，因此投資者應全面審視費用結構，以確保其決策符合長期財務目標。

費用如何影響投資回報

示例說明費用對長期投資回報的影響：例子為 100,000 元的基金投資，假設每年費用差異 1%。30 年後的回報差距將超過 152,000 元 或 152%。



備註：假設基金的年化總回報為 7%。資料來源：Endowus 研究

調查結果顯示，46% 的受訪者表示財務顧問在建議調整投資組合時，會提供有關成本與費用的資訊。在投資組合層面上，如前文所述，頻繁交易

會累積各類費用，其中許多隱藏於細則之中，包括銷售或認購費用、贖回費用及經紀手續費等細項。

在顧問層面，投資者亦需留意財務顧問的薪酬結構可能帶來的利益衝突。

根據新加坡金融管理局（Monetary Authority of Singapore）制定的公平交易指引（Fair Dealing Guidelines），不合理的薪酬制度，例如產品銷售配額或高度差異化的佣金機制，可能會影響客戶的最佳利益⁵。

⁵ 根據新加坡金融管理局於 2024 年 5 月 30 日生效的最新《公平交易指引》。

⁶ 資料來源：投資者及金融教育委員會（IFEC）網站，摘自文章《投資產品佣金與潛在利益衝突》

香港證券及期貨事務監察委員會於 2018 年 8 月實施新的資訊披露規定⁶，要求明確界定產品分銷商是否獨立於產品發行方，並確保其提供公正建議，符合投資者最佳利益。除了披露認購費用回扣外，該規定還涵蓋銷售佣金及產品發行方支付的其他金錢利益。



在香港與新加坡，分別有 29% 和 36% 的受訪者表示，他們對財務顧問的收費內容缺乏理解，或從未與顧問討論過費用相關事宜。

財務顧問在客戶理解付費結構方面仍有改進空間

您是如何了解您的財務顧問／客戶關係經理的收費模式？	香港	新加坡
財務顧問主動說明，我已充分理解收費內容	35%	43%
財務顧問主動說明，但我未能完全理解收費內容	10%	20%
曾主動詢問財務顧問，並已充分理解收費內容	36%	21%
曾主動詢問財務顧問，但未能完全理解收費內容	4%	5%
未曾與財務顧問討論費用及收費細節	15%	11%

本調查顯示，香港與新加坡的受訪者中，分別有 29% 和 36% 表示不清楚或從未討論過財務顧問的薪酬結構。穩固的顧問與客戶關係依賴於信任

與相互理解，這兩者共同促成成功的投資成果。因此，服務費用的透明度應在合作前明確溝通，確保投資者對成本影響有清晰認知。

第三章結語

財務顧問的核心職責在於幫助客戶實現理想的財務成果。這一原則應體現於每一次客戶互動——從定期會面到財務顧問的薪酬機制，皆應以此為指引。

然而，財務目標的堅守不僅是財務顧問的責任，客戶亦需積極參與。雙方若能建立更緊密的契合，將有助於提升投資成效，而這一切的關鍵在於提升透明度、加強溝通，以及促進更深入的互動。



結語

結語

本研究顯示，香港與新加坡的客戶與財務顧問關係建立在穩固的信任基礎上，為進一步改善財務諮詢的潛力提供了良好契機。

以信任為基石，以透明度為動力

能夠充分運用這種信任的財務顧問，將自身角色從單純的服務提供者提升為客戶真正的財富管理夥伴。理想的顧問與客戶關係是一種相互促進的長期合作模式——透明度、深入因客制宜的財務規劃，以及對投資成功的明確追求，共同構建穩健且可持續的財務管理框架。

本研究強調，財務顧問在幫助投資者應對市場波動與經濟環境變化方面發揮關鍵作用。透過在投資初期設定明確期望，並引導客戶專注於投資的核心目標，財務顧問能幫助投資者超越短期回報，聚焦長期財務規劃。這一轉變促使財務諮詢由產品導向轉向全方位財富管理，全面考量投資者的整體財務需求與願景。

此外，本研究凸顯行業內的偏見與錯誤誘因仍亟待解決。確保透明的收費結構、消除隱藏成本，並堅持提供無利益衝突的財務建議，是深化並維持客戶信任的關鍵。

發掘財務顧問的真正價值

財務諮詢服務轉型僅是解決方案的一部分。在財務顧問持續提升專業能力的同時，投資者亦須積極掌握自身的財務規劃。我們的研究結果顯示，投資者的既定財務目標（例如退休充裕度，兩地受訪者皆視其為首要財務目標）與其實際投資行為之間存在顯著落差。

財務顧問與投資者必須密切合作——顧問應主動挖掘客戶的個人財務目標，並指導其投資行為；投資者則需確保自身決策與長期規劃保持一致，即便短期市場波動可能影響判斷。這種共同承諾為投資成功創造理想環境，其中衡量進展的標準不僅限於短期收益，而是終身財務願景的實現。

本報告希望促進業界更廣泛的討論，探索財務諮詢產業如何縮小現存落差，深化顧問與客戶關係，並推動更具影響力的合作模式。雖然研究結果提供了關鍵洞察，但未來發展仍仰賴整個行業共同提升財務諮詢標準。我們誠邀業界同仁分享見解，積極參與這場持續變革。



蘇倩婷
首席客戶總監
Endowus



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。



Endowus

智在 投資更好