

财富新流向

长寿时代下的财务韧性

目录

摘要	3
第一章：多元人生需要更灵活的财富配置	5
退休之后，继续发挥所长	6
提升财富流动性：为长寿人生进行系统化规划	7
人寿保险：可以作为财富规划的重要战略工具	9
第二章：千禧世代及 Z 世代如何引领财富新流向	11
灵活多元的生活模式，需要稳定收入与充足资金	13
年轻高净值人士对长远规划的信心较低	14
第三章：突破整合财富规划与代际传承的障碍	15
对下一代管理财富的信心偏低	17
长寿时代下的医疗及照护开支压力日益增加	18
分散规划正削弱整体规划成效	20
女性高净值人士需要兼具整合性与前瞻性的规划方式以建立财务韧性	21
结语：从固定的财富规划模式走向灵活的财富规划	22
研究简介	24

摘要

过去五十年，亚太区及中东的高净值人士数量显著上升，这得益于经济高速增长、全球贸易蓬勃发展，以及企业家持续创造财富。与此同时，全球人口寿命不断延长，高净值人士如今越来越常以百岁人生为前提，重新思考未来的生活、财富与传承规划。

财富增长与寿命延长同步发生，正在重塑传统退休及财富规划方向。要兼顾理想生活、个人价值与长远财务目标，仅靠累积资产并不足够。更重要的是建立“财务韧性”——即无论个人、家庭或市场环境如何转变，仍有足够的资金流动性和选择空间，让原定计划继续推进。

我们采访了亚洲、中东及澳大利亚的高净值人士，了解不同世代如何重新思考退休后的人生、家族财富传承，以及在长寿时代下，如何以更灵活的方式管理财富，从容应对未来转变。

重点

- **退休不再等于完全停下来：**仅有35%的高净值人士计划在传统退休年龄或之前退休。更多人希望在主要职业生涯结束后，继续参与投资、创业、顾问工作或发展个人兴趣，让人生角色更加多元化。这也意味着财富管理需要从单一路径的退休计划，转变为适应不同人生阶段的规划。
- **应变能力与灵活选择，比单纯累积财富更为重要：**65%的高净值人士认为，长期财务稳健取决于能否适应转变调整规划，并保留多种选择。因此，投资组合不应只关注回报，也须兼顾资金流动性、保障性及面对突发情况的应变能力。

- 1 <https://www.capgemini.com/insights/research-library/world-wealth-report/>
- 2 <https://www.healthdata.org/news-events/newsroom/news-releases/global-life-expectancy-increase-nearly-5-years-2050-despite>
- 3 <https://www.weforum.org/stories/financial-and-monetary-systems/asia-entering-longevity-era-how-rethink-wealth-100-year-life/>

- **人寿保险是整体财富战略的重要支柱：**74%的高净值人士认为，人寿保险是整体财富战略的关键组成部分。其用途涵盖企业传承、为遗产安排提供现金流、分散投资、长寿与医疗保障，以及跨境财富传承。
- **年轻世代正在引领更灵活的财富规划：**千禧世代与Z世代高净值人士的生活及事业选择更为灵活，也更倾向于根据不同目标重新配置财富。74%的千禧世代正在调整投资组合，以提升财务灵活性，高于整体受访者的60%。
- **年轻高净值人士在规划信心与家族治理方面仍存在差距：**只有32%的Z世代高净值人士有信心独立应对复杂的财务状况；而对其下一代未来能妥善管理家族财富有信心比例，仅为13%。这反映高净值家庭有必要及早建立清晰的家族治理规划，并让下一代逐步累积财务知识与实战经验。
- **全面整合的财富规划尚未普及：**仅有17%的高净值人士拥有涵盖投资、税务、传承、法律及家族治理的全面财富计划。不同专业服务各自处理各自领域，容易导致建议统筹不足，这也因此带动了市场对全方位顾问及家族办公室的需求日益增长。
- **女性高净值人士更重视长远保障，但所获得的专业支持仍不足：**女性对长寿带来的财务风险有更高警觉，但仅有36%拥有全面或部分整合的财富战略，低于男性的54%。她们也相对较少能让下一代参与规划，反映市场需要提供更周全、更具前瞻性的支持。
- **医疗开支正成为不容忽视的风险：**52%的高净值人士把医疗开支列为主要长寿担忧之一，但整体准备仍然有限。跨境治疗、认知能力衰退及照护安排，都需要家庭尽早规划并坦诚沟通，而不能只依靠财务资源。

第一章

多元人生需要 更灵活的财富配置



寿命延长正改变高净值人士对工作、退休与财富规划的想象。调查显示，仅有35%的受访者计划在传统退休年龄或之前退休；超过四分之一（整体为27%，新加坡为30%，阿联酋为32%，澳大利亚为34%）表示会尽可能延长职业生涯。宏利亚洲全球高净值业务首席执行官兼首席合作伙伴分销总监邱怡静指出：“亚洲人或许并不真正懂得退休。一旦建立了事业或职业生涯，很多人只是希望继续向前。”

退休之后， 继续发挥所长

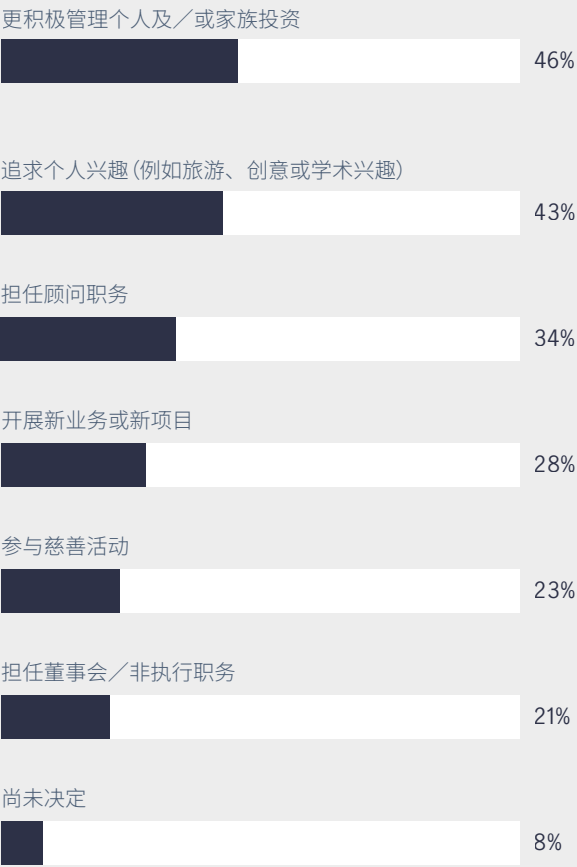
即使部分高净值人士计划未来离开主要岗位，退休也不再代表人生告一段落。当被问及主要职业生涯结束后的规划时，他们提出多种可以并行的选择，约三分之一至一半的高净值人士计划包括更积极管理个人投资、追求兴趣、担任顾问角色；接近三分之一还计划开展新业务。

全球律师行 Mishcon de Reya 前亚洲区副主席 Patrick Yip 表示：“对很多亚洲高净值人士而言，退休并非突然停下来。他们希望在享受人生的同时，继续保持影响力、目标感与社会参与。”

越来越多人在主要职业生涯结束后，同时投入不同角色、事业与兴趣。这种“多元人生模式”并非单指兼任多份工作，而是把时间、精力及收入来源分配于投资、创业、顾问工作、家庭责任及个人追求之间。宏利新加坡总裁兼首席执行官马洛朋表示：“不少财富规划仍沿用先积累、后支取的传统框架，但在当下，人生轨迹早已不再是一条直线。放慢脚步、重新出发、照护家人，乃至移居海外，都可能成为人生不同阶段的一部分。”

每一次人生转变，都可能带来不同的资金、保障、决策及现金流需求。全球顾问公司Synpulse合伙人Andreas Mettenberger指出：“高净值人士越来越多以90岁、100岁甚至更长寿命进行规划。真正的问题并非资产是否足够，而是如何长期维持理想的生活品质。”

图表一 高净值人士正在展启更多元的 退休后人生



问：当您不再担任主要的职业职务后，你计划参与以下哪些活动?(图表显示尚未完全退休的高净值人士的回答)

数据来源：宏利／FT Longitude 调查

35%

受访者计划在传统退休年龄
或之前退休

提升财富流动性： 为长寿人生作系统化规划

研究显示，随着寿命延长，持续收入与资金流动性已成为财富规划的核心。对不少财富集中于企业、物业及其他较难即时变现资产的高净值人士而言，关键在于需要资金时，能否无须仓促出售重要资产。Mettenberger指出："在急需现金的时候，富裕家庭不希望因此而被迫出售具长远价值的资产。"

未来医疗开支难以预测，加上风险承受能力会随人生阶段改变，令这项挑战更为复杂。如何持续获得收入、保留充足现金，以及适时调整投资策略，均是高净值人士最关注的长寿议题。

东南亚(包括马来西亚、新加坡、台湾及泰国)及印度的高净值人士，最倾向于把持续收入与流动性列入前三项最重要的财务关注。

更灵活的财富规划，重点并非把每项资产的回报推至最高，而是让不同资产及安排互相配合，在需要时提供现金、收入、保障与传承功能。65%的高净值人士认为，要维持长期财务稳健，应变能力与灵活选择已经比单纯累积财富更为重要。马洛朋表示："现代财富规划不应再仅按照人生阶段循序推进，而是要从整体出发，明确每项安排所发挥的作用。无论是收入来源、资产流动性、医疗保障、还是财富传承，都应相互配合，以满足人生不同阶段的需要。"

高净值人士已开始按实际目标重新配置投资组合。60%的受访者正围绕资金流动性、持续收入、保障、传承、人生目标及家族传承等需求作出调整，以支持更灵活的生活方式。

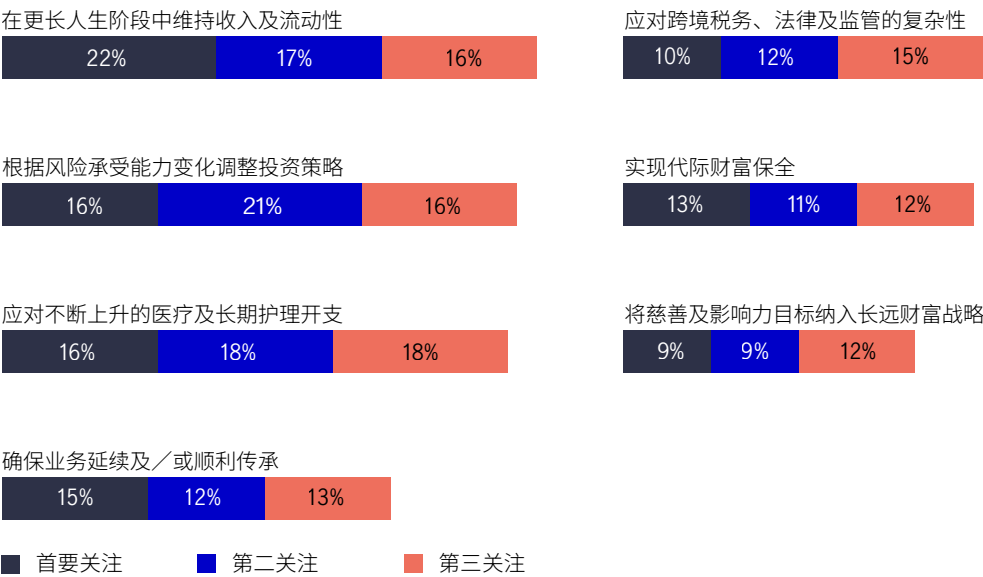


65%

高净值人士认为，如今要维持长期财务稳健，应变能力与灵活选择比单纯累积财富更为重要

图表二

资金流动性、应变能力及医疗开支，是高净值人士的主要财务关注点



问：在预期寿命延长的背景下，以下哪些项目最能反映您的个人财务关注点？

数据来源: 宏利／FT Longitude 调查
图表显示将各项列为首要、第二或第三关注的受访者比例

表格二

按不同目标配置财富战略

目标	财务规划问题	相关财务架构
资金调动	在无须被迫出售资产的情况下，现金从何而来？	保险方案、信贷规划、可灵活套现的投资组合
收入	在寿命延长的情况下，如何维持生活方式及支付长期照护开支？	派息／收入型投资组合、年金、保险方案
保障需要	如家庭面对重大健康事件或失去决策能力，如何维持财务稳定？	保险方案、健康规划、授权安排
传承	财富与决策权如何顺利完成代际交接？	信托、遗嘱、家族治理架构、传承保险方案
人生目标／家族传承	财富除了财务回报之外，还应达成什么目标？	慈善架构、家族宪章、下一代教育

人寿保险： 可以作为财富规划的重要战略性工具

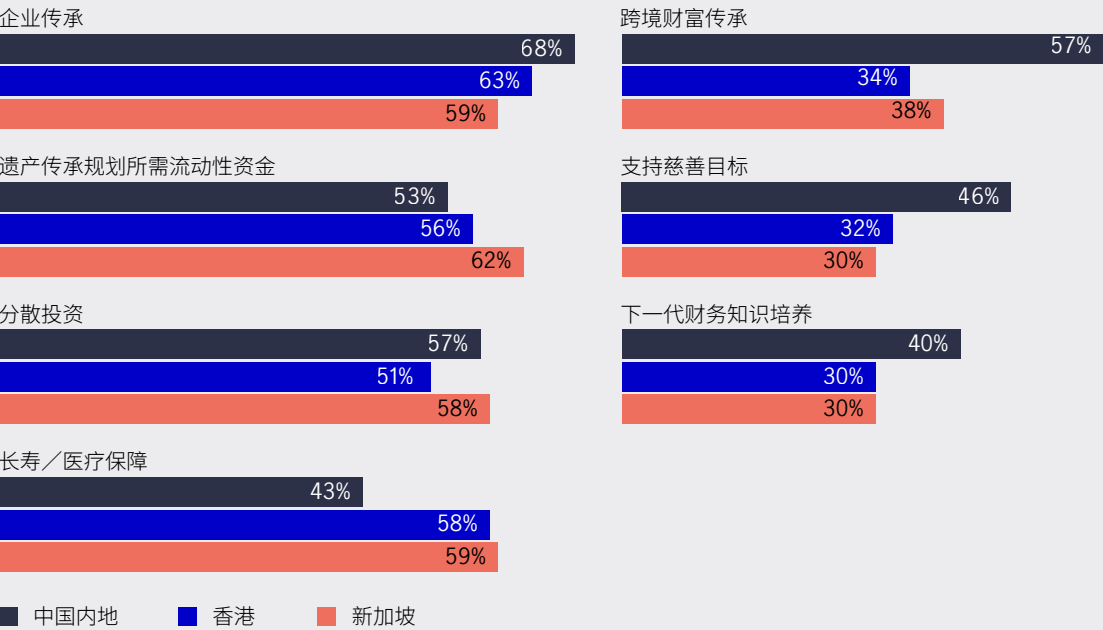
高净值人士对稳健与灵活规划的重视，或许能解释为何人寿保险在财富战略中被广泛应用。接近四分之三 (74%) 表示人寿保险是整体战略的重要部分；67% 认为，在规划长寿人生时，人寿保险与信托同属于前三项最有效的财务规划之一，仅次于多元投资组合 (81%)。

对部分人士而言，在主要职业生涯告一段落后的人生阶段，可能比工作年限更长。宏利香港及澳门首席产品总监张家俊表示：“他们会开始思考：我可能还有40年人生。这彻底改变了财富应如何管理。”

人寿保险的价值正在于此。张补充：“保险不只是关乎回报。它关乎医疗、传承规划、遗产管理，以及在关键时刻获取重要服务的能力。其作用是确保整体财富计划能够按原定目标有效落实。”

研究发现，高净值人士会根据不同需求把人寿保险纳入财富规划。超过一半受访者将其用于企业传承、为遗产传承规划提供现金流、分散投资，以及长寿与医疗规划；至少三分之一则用于跨境财富传承、支持慈善目标及培养下一代的财务知识。

图表三
高净值人士善用人寿保险，
兼顾传承、现金需求及分散投资



问：您在财富规划战略中纳入人寿保险，是出于以下哪些目的？

数据来源：宏利／FT Longitude 调查

"保险不只是关乎回报。它关乎医疗、传承规划、遗产管理,以及在关键时刻获取重要服务的能力。其作用是确保整体财富计划能够按原定目标落实。"

张家俊

宏利香港及澳门首席产品总监

不同地区对人寿保险的应用重点也有所不同。香港及新加坡尤其重视长寿与医疗保障;中国内地高净值人士则更侧重于跨境财富传承。数据也显示,香港及新加坡更可受益于市场对人寿保险支持慈善规划及下一代财务教育的认知。

第二章

千禧世代及Z世代 如何引领财富新流向





"很多第一代创造财富者仍相信自己明天仍可再创新局。"

Patrick Yip

Mishcon de Reya 前亚洲区副主席

Patrick指出："很多第一代创造财富者仍相信自己明天仍可建立新事物。这正是他们不会以传统方式理解退休的原因。"

年轻世代不再只关注于承接及保存资产，而是运用资本发展事业、实践理念及丰富人生体验。这也令他们更倾向采用能随目标及生活转变而调整的财富战略。

千禧世代高净值人士普遍相信自己仍需要工作。他们是各年龄组别中最倾向尽可能长时间工作的群体(35%，高于整体受访者的27%)。此外，26%的千禧世代计划透过担任非执行职务，继续在企业领域保持影响力(整体受访者为21%)；他们也更具创业倾向，32%计划在主要职业生涯结束后开展新项目(整体受访者为28%)。

The Valkin Group 创办人兼首席执行官、目前掌管其单一家族办公室的千禧世代企业家 Vishal Harishchandra 表示，他一直有持续创造的动力："相比受雇于一家公司，我一直更适合建立公司。"

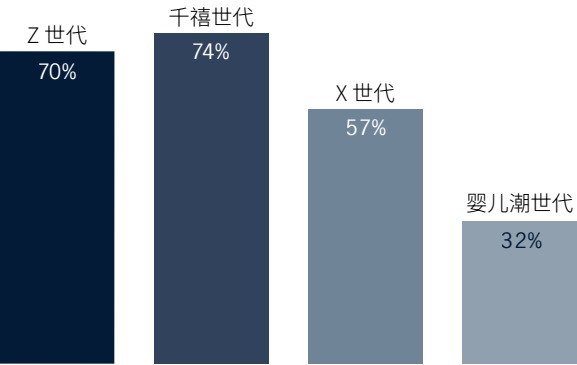
灵活多元的生活模式， 需要稳定收入与充足资金

为支持不同的人生计划，千禧世代正重新配置财富规划。74%的千禧世代(整体受访者为60%)正在调整投资组合,以提升财务灵活性。他们也相对更多地运用人寿保险分散投资(61%,整体受访者为55%)，以及在需要时提供流动性资金(57%,整体受访者为56%)。

在Z世代高净值人士之中，超过四分之一仍未决定主要职业生涯结束后的安排。这并不难理解；但约三分之二(65%,整体受访者为54%)已清楚意识到，寿命延长可能对持续收入及现金需求构成压力。虽然相比年长一辈，Z世代高净值人士较少认为人寿保险是有效规划工具，但他们尤其重视其长寿保障作用(61%，整体受访者为53%)。

Patrick认为，信托与人寿保险可以互相配合："保险在最需要的时候提供现金，而信托则确保有关款项按家族的长远意愿管理及分配。两者结合，不只是保障当下，更能延续至下一代。"

图表四
年轻高净值人士希望财富规划
配合灵活的生活方式



我正积极重新配置投资组合，以支持更灵活的生活方式，而非只为固定的退休年龄作准备。

问：您在多大程度上同意或不同意以下陈述？

(图表显示表示同意的高净值人士的回答)

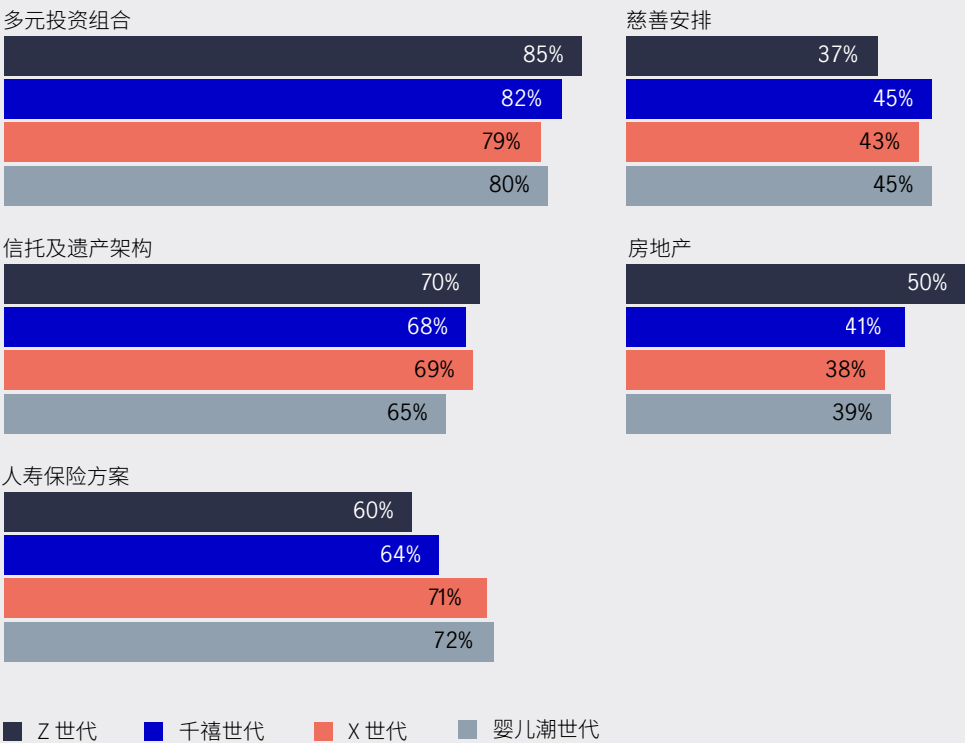
数据来源:宏利/FT Longitude 调查

74%

千禧世代高净值人士正重新配置投资组合，以提升财务灵活性（整体受访者为60%）

图表五

年轻世代以多元投资组合及信托，支持长寿人生的财富规划



问：在规划更长人生时，您认为以下哪些财务工具／架构最具效益？

数据来源:宏利／FT Longitude 调查

年轻高净值人士对长远规划的信心较低

年轻高净值人士重视灵活性，部分原因或许在于他们对现有财务安排能否长远应对转变仍缺乏信心。仅有32%的Z世代(整体受访者为46%)有信心独立处理日益复杂的财务状况；同时，仅有35%的Z世代及43%的千禧世代(整体受访者为50%)，对现有资产架构在未来十年仍能兼顾合规要求与税务效率有信心。因此，他们更希望保留调整空间，以应对不确定的未来。

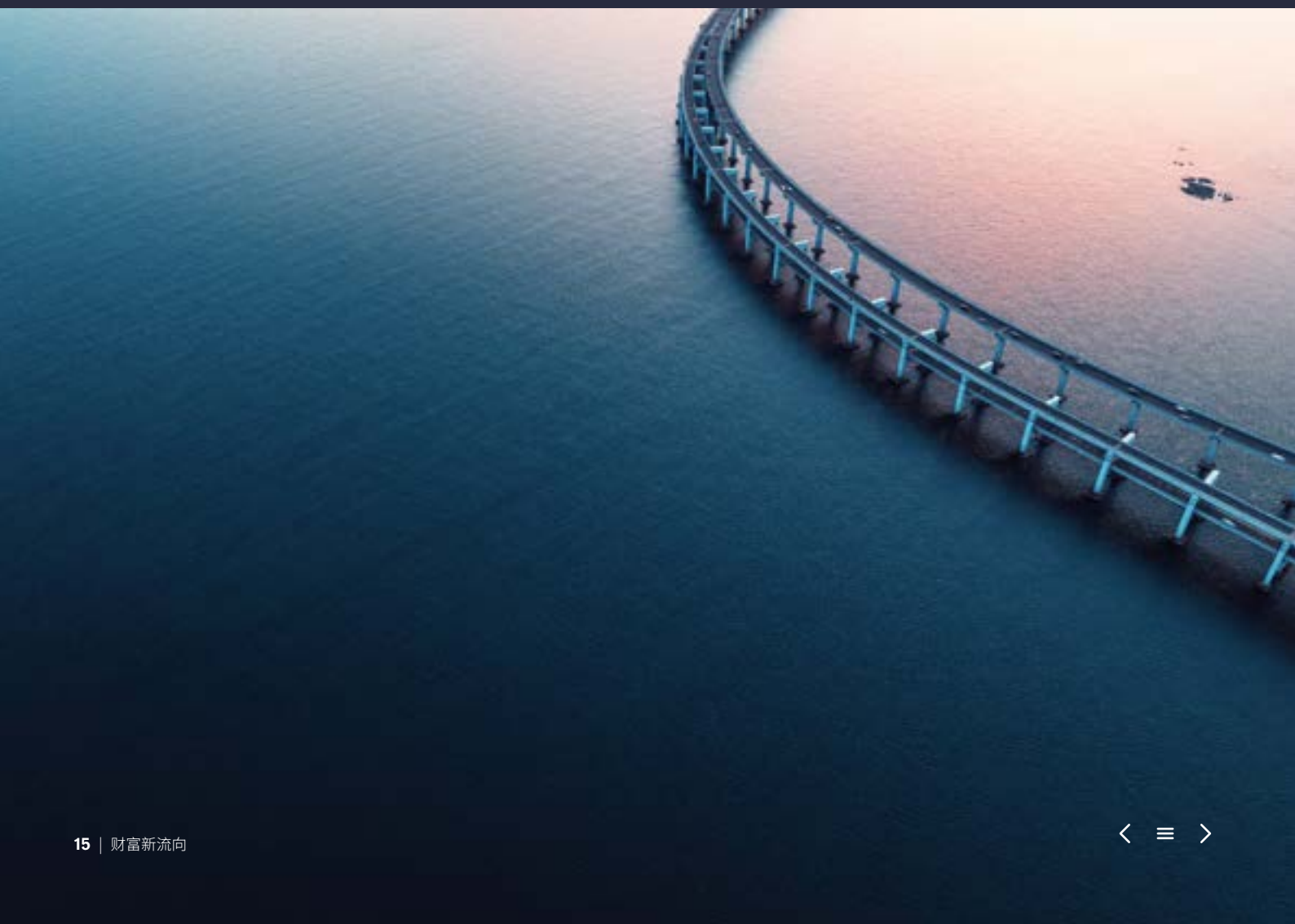
相比年长世代，年轻高净值人士更担心继承人能否妥善守护财富。仅有13%的Z世代及30%的千禧世代(整体受访者为48%)对下一代有效管理家族财富有信心。这也可能令他们更倾向于延后交出财富控制权。

邱怡静解释，亚洲高净值人士往往直到人生较后期才公开财富传承安排："他们往往直到80多岁甚至90多岁，仍未决定主要继承人，这可能令下一代缺乏准备。"

然而，沟通及移交责任的规划不足，最终可能适得其反。马洛朋表示："如果直到正式传承财富时才让下一代参与，家族就会错失在过程中引导他们学习如何管理、守护和延续家族财富的机会。"

第三章

突破整合财富规划与 代际传承的障碍



"财富充裕，并不等于已为未来做好充分准备，也不意味着自然具备应对逆境的能力。"

马洛朋

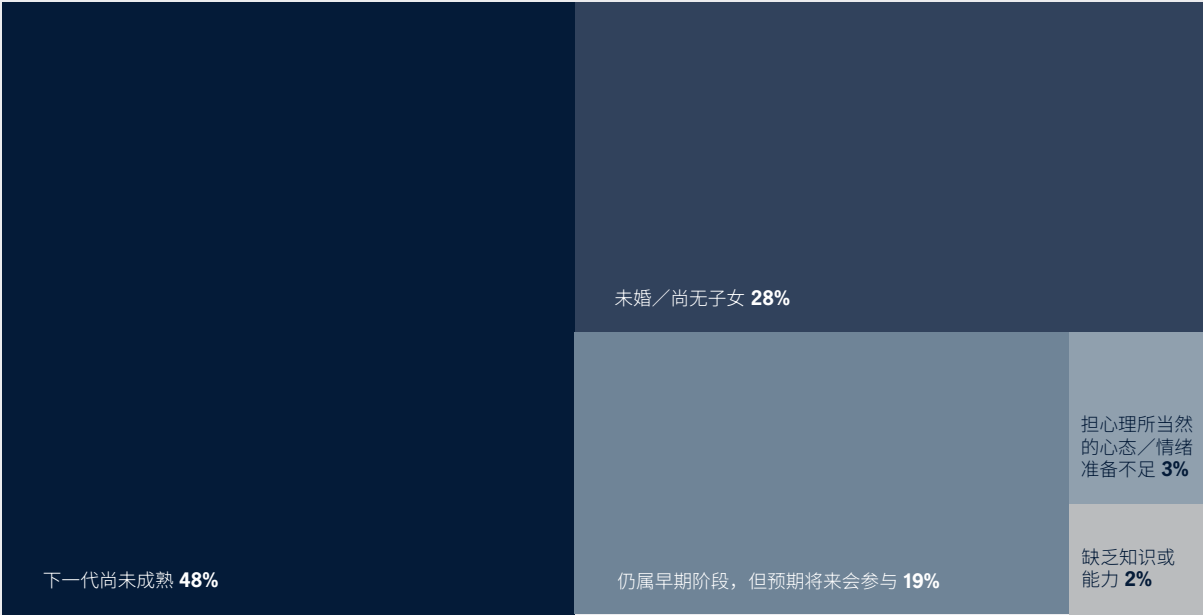
宏利新加坡总裁兼首席执行官

60%

的高净值人士表示，
下一代没有参与财富规划，
或参与程度有限。

图表六

高净值人士认为下一代尚未具备管理财富所需的成熟度



问：您决定不让下一代参与家族财富规划，背后原因是什么？

数据来源: 宏利/FT Longitude 调查

对下一代管理财富的信心偏低

高净值人士明白，人生越长，财富规划便越需要全面而周详；然而，不少人仍未把这份认知转化为具体行动。原因是什么？

虽然高净值人士关注家族财富未来能否得到妥善管理，大部分人仍选择将决策权掌握在自己手中。60%表示下一代尚未参与或仅有限度参与财富规划；当被问及原因时，近一半受访者认为继承人尚未成熟。

及早让下一代参与，有助于家族在真正移交资产前，先行建立共同价值与决策原则。曹氏家族办公室行政总裁 Bryan Goh 认为，家族宪章等清晰框架有助于保存财富并减少冲突：“让家族代际延续的，并非财富本身，而是治理、共同原则与共同理念。缺乏治理，传承很容易偏离原来方向。”

人寿保险也可成为连接财务安排与家族沟通的切入点。高净值人士可借此让下一代逐步认识财富管理，提升年轻家庭成员的财务知识，并思考财富希望成就什么。Vishal Harishchandra 表示：“相比单纯把财富交给子女，我更希望为每位子女提供一个平台，让他们投入自己重视的事业或理念。”

然而，研究中仅有32%的高净值人士运用人寿保险培养下一代的财务知识，反映财务顾问仍有空间协助客户了解这方面的价值。Bryan 认为，财务知识是一项重要的人生技能：“我们应该更早开始教授。”

长寿时代下的 医疗及照护开支压力 日益增加

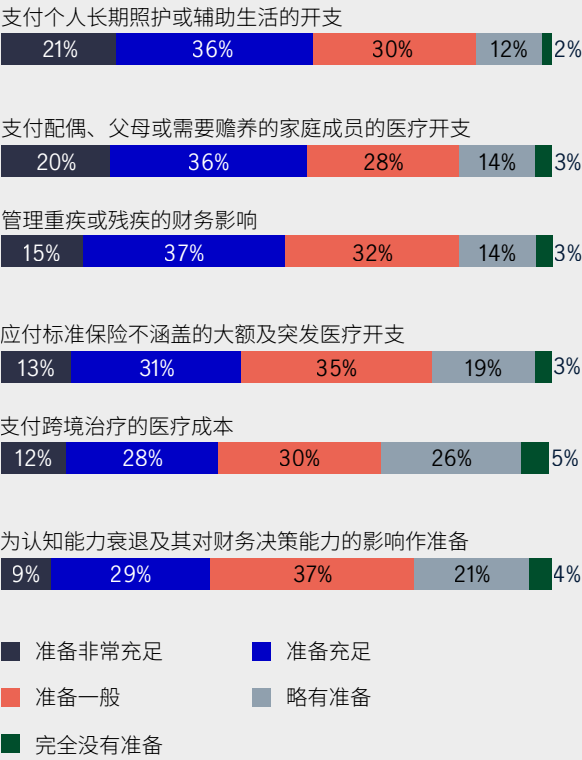
财富有时会令人产生安全感，令人低估未来医疗及照护开支的需求。然而，52%的高净值人士把医疗开支列为主要长寿担忧之一。张家俊指出："人们往往低估三件事：自己会活多久、医疗成本上升得有多快，以及获得最佳治疗可以有多昂贵。"

研究也印证这一点。多数高净值人士认为自己有一定能力应付本人或配偶的长期照护，以及重疾带来的财务影响；但少于一半人认为已充分准备跨境治疗，或医疗保险不涵盖的大额医疗开支。认知能力衰退、失去决策能力及照护安排尤其复杂，因为这些情况除了需要资金，也需要预先制定决策方面的安排及照护计划。

人寿保险可协助高净值家庭预备未来的财务需求，包括财富传承规划。它也可配合晚年医疗及长期照护规划，即使在健康状况不佳时，也可减少被迫出售资产套现的可能性。然而，仅有53%的高净值人士表示已购买人寿保单，作长寿及医疗保障之用。

图表七

面对长寿带来的医疗开支，高净值人士的准备仍然有限



问：对于长远管理以下健康及护理相关的财务风险，您认为自己目前的准备程度如何？

数据来源：宏利／FT Longitude 调查

"人们一再低估三件事：自己
会活多久、医疗成本上升有多
快，以及获取最佳治疗可能变
得多昂贵。"

张家俊

宏利香港及澳门首席产品总监

分散规划 正削弱整体规划成效

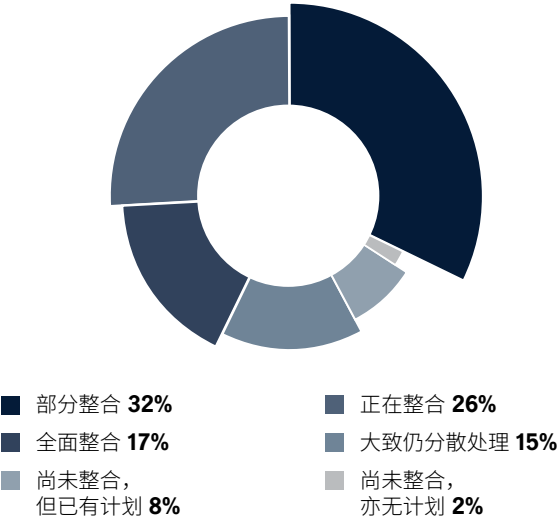
高净值人士可运用多种金融产品及法律框架管理财富和规划传承。然而，律师、税务顾问、私人银行及保险公司往往只处理各自领域，彼此欠缺充分协调，有机会造成盲点，甚至出现互相矛盾的建议。马洛朋指出：“真正的挑战不在于缺少方案，而在于能否让各项安排发挥应有作用，共同支撑家族的长远目标。”

研究清楚反映这种情况：只有17%的高净值人士拥有全面整合的财富计划。不过，部分人士已逐步改善计划：32%表示其财富计划已部分整合，26%则正在建立更全面的规划。

另一方面，大多数受访者（整体受访者为72%，X世代为74%，婴儿潮世代为80%）相信，若由一位值得信赖的顾问统筹财富计划的各个层面，将有助提升整体成效。

Synpulse 合伙人 Andreas Mettenberger 认为，这也解释了家族办公室日益受欢迎的原因。34%的高净值人士（中国内地受访者比例为39%，澳大利亚受访者比例为42%）依靠家族办公室进行财富规划。他表示：“高净值人士需要有人真正落实整体计划，包括建立架构、设立信托及处理相关法律安排。家族办公室正是投资、传承与家族治理之间的统筹者。”

图表八
拥有全面整合财富规划的高净值人士仍是少数



问：您会如何形容目前涵盖投资、税务、传承、法律及家族治理的整合财富规划状况？

数据来源：宏利／FT Longitude 调查

17%

高净值人士表示，其财富规划已全面整合。

财富规划也需要更主动。当被问到为何已整合或正在整合财富战略时，最多受访者(61%)表示是根据顾问建议；超过一半则受到外在事件推动，例如需要大额资金(56%)或税务规则改变(52%)。与其等到事情发生后才调整，高净值人士更应定期主动审视规划。马洛朋表示："当原有的财富结构已无法契合家族当前的实际情况与需求，财富规划也应适时作出调整。"

女性高净值人士需要兼具整合性与前瞻性的规划方式以建立财务韧性

女性高净值人士规划长寿人生时，对风险的警觉更高，但对现有规划的信心较低。相比男性，她们更关注适应环境变化调整投资策略(61%，男性为50%)、在更长人生中维持收入与现金流(58%，男性为52%)，以及应对上升的医疗及长期照护开支(56%，男性为50%)。

这些关注点也反映了她们对财务顾问的期望。女性更重视顾问能否跨产品和在不同司法辖区提供全面建议(47%，男性为37%)，以及主动识别新风险与机遇(45%，男性为33%)。然而，她们在整合规划方面仍处于较早阶段：只有36%表示财富战略已全面或部分整合，低于男性的54%。

女性较倾向依靠多元投资组合，相对较少采用复杂的架构，也相对较少让下一代参与规划和讨论。这些结果显示，女性高净值人士在建立长期财务稳健时，可能更需要连贯、前瞻并持续跟进的专业支持。

结语

从固定的财富规划模式 走向灵活的财富规划



结语

从固定的财富规划模式走向灵活的财富规划

长寿正在深刻改变富裕人士对资本、工作、家庭与传承的思考方式。过往"工作后退休"、"积累后提取"的单一路径，正逐步让位于更灵活的现实：许多人预期在到传统退休年龄后，仍会继续工作、投资、担任顾问、建立企业及追求新兴趣。

因此，长期财务稳健需要配合不同人生阶段作出调整。投资回报固然重要，但持续收入、资金流动性、保障及选择空间同样不可或缺。邱怡静表示："人生充满不确定性。投资组合需要分散、灵活及持续检视，而不是一套只为人生某一阶段而设的固定计划。"

然而，尽管高净值人士对全面建议有明确需求，真正建立整合财富计划的人仍然不多。不少家庭延后传承计划，亦低估医疗风险；而许多下一代即使具备创业信心，仍未充分掌握妥善管理家族财富所需的知识与经验。

这也解释了人寿保险在财富战略中的角色日益重要。高净值人士不再只把保险视为基本保障，而是运用它提供现金流、支持医疗需求、促进财富传承、加强家族治理，并在环境转变时保留更多选择。

张家俊表示："长寿意味着我们需要一套全新的模式，而保险已成为这场转型的基石之一。"

长寿也正重新定义顾问的模式：由事后回应转向主动规划，由分散建议转向全面统筹，并以客户整段人生为核心，而非只关注某个退休终点。对顾问及高净值人士而言，长寿不只是挑战，也是建立代际财务稳健、家族治理及传承规划的重要契机。

"人生充满不确定性。投资组合需要分散、灵活及持续检视，而不是一套只为人生某一阶段而设的固定计划。"

邱怡静

宏利亚洲全球高净值业务首席执行官兼首席合作伙伴分销总监

研究简介

宏利于2026年4月至5月访问1,000名居于亚太区及中东的高净值／富裕客群，以了解他们在财富规划方面的优先事项及挑战。

受访者来自澳大利亚、中国内地、香港、印度、日本、马来西亚、新加坡、韩国、台湾、泰国及阿拉伯联合酋长国；年龄介乎18岁至80岁以上，净资产由300万美元至超过5,000万美元不等。

除问卷调查外，宏利亦访问多位业界专家，并于本报告引用其见解及观点。感谢以下专家分享时间与洞见：宏利香港及澳门首席产品总监张家俊；曹氏家族办公室行政总裁 Bryan Goh；The Valkin Group 创办人兼首席执行官 Vishal Harishchandra；Synpulse 合伙人 Andreas Mettenberger；宏利新加坡总裁兼首席执行官马洛朋；宏利亚洲全球高净值业务首席执行官兼首席合作伙伴分销总监邱怡静；Mishcon de Reya 前亚洲副主席 Patrick Yip。

关于宏利

宏利金融有限公司是全球领先的金融服务供应商，总部位于加拿大多伦多。秉持成为客户首选的愿景，我们在加拿大及亚洲以"宏利"名义营运，而在美国主要以"恒康"名义经营业务，为个人、团体及企业客户提供理财建议、保险及健康保障方案。通过"宏利财富与资产管理"，我们为个人客户、机构客户及退休计划成员提供投资方案、理财建议及退休计划服务。截至2025年底，本公司有超过37,000员工、逾106,000代理人，以及数以千计的经销合作伙伴，在全球25个市场为逾3,700万客户提供服务。本公司在多伦多、纽约及菲律宾证券交易所以股份代号MFC上市，并于香港交易所以股份代号945上市。

产品及服务的供应因市场而异。详情请浏览 manulife.com。

本报告仅供一般资讯参考之用，并未考虑阁下的个人需要及具体情况。报告内容不应被视为保险建议，亦不构成任何保险产品的要约、招揽要约或推荐。以上内容并不代表宏利的财务分析、建议与立场。宏利不保证资讯的完整性和准确性。如有需要，请咨询专业人士意见。

英文版本与中文版本如有任何歧义或不一致之处，概以英文版本为准；本中文版本仅供参考。