

財富新流向

長壽時代下的財務韌性

目錄

摘要	3
第一章：多元人生需要更靈活的財富部署	5
退休之後，繼續發揮所長	6
提升財富流動性：為長壽人生作系統化規劃	7
人壽保險：可以作為財富規劃的重要策略工具	9
第二章：千禧世代及 Z 世代如何引領財富新流向	11
靈活多元的生活模式，需要穩定收入與充裕資金	13
年輕高淨值人士對長遠規劃的信心較低	14
第三章：突破整合財富規劃與跨代傳承的障礙	15
對下一代管理財富的信心偏低	17
長壽時代下的醫療及照護開支壓力與日俱增	18
分散規劃正削弱整體規劃成效	20
女性高淨值人士需要具整合性而前瞻性的規劃方式以建立財務韌性	21
結語：從固定的財富規劃模式走向靈活的財富安排	22
研究簡介	24

摘要

過去五十年，亞太區及中東的高淨值人士數目顯著上升，受惠於經濟高速增長、全球貿易蓬勃發展，以及企業家持續創富¹。與此同時，全球人口壽命不斷延長²，高淨值人士如今愈來愈常以百歲人生³為前提，重新思考未來的生活、財富與傳承安排。

財富增長與壽命延長同步發生，正重塑傳統退休及財富規劃的方向。要兼顧理想生活、個人價值與長遠財務目標，單靠累積資產並不足夠。更重要的是建立「財務韌性」——即無論人生、家庭或市場環境如何轉變，仍有足夠的資金調動能力和選擇空間，讓既定計劃繼續推進。

我們訪問了亞洲、中東及澳洲的高淨值人士，了解不同世代如何重新思考退休後的人生、家族財富傳承，以及在長壽時代下，如何以更靈活的方式管理財富，從容應對未來轉變。

重點

- **退休不再等於完全停下來：**只有35%的高淨值人士計劃在傳統退休年齡或之前退休。更多人希望在主要職業生涯後，繼續參與投資、創業、顧問工作或個人志趣，讓人生延續多元角色。這亦意味財富管理需要由單一路徑的退休計劃，轉向配合不同人生階段的部署。
- **應變能力與靈活選擇，比單純累積財富更重要：**65%的高淨值人士認為，長遠財務穩健取決於能否因應轉變調整安排，並保留多種選擇。投資組合因此不應只着眼回報，亦須兼顧資金流動、保障及面對突發情況的能力。

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/>

- **人壽保險是整體財富策略的重要支柱：**74%的高淨值人士認為，人壽保險是整體財富策略的關鍵一環。其用途涵蓋企業傳承、為遺產安排提供現金流、分散投資、長壽及醫療保障，以及跨境財富傳承。
- **年輕世代正引領更靈活的財富規劃：**千禧世代與Z世代高淨值人士的生活及事業選擇更具彈性，亦更傾向因應不同目標重新部署財富。74%的千禧世代正調整投資組合，以提升財務靈活性，高於整體受訪者的60%。
- **年輕高淨值人士在規劃信心與家族管治方面仍有落差：**只有32%的Z世代高淨值人士有信心獨立應對複雜的財務環境；而有信心其下一代日後能妥善管理家族財富的比例，更只有13%。這反映高淨值家庭有必要及早建立清晰的家族管治安排，並讓下一代逐步累積財務知識與實務經驗。
- **全面整合的財富規劃仍未普及：**只有17%的高淨值人士擁有涵蓋投資、稅務、傳承、法律及家族管治的全面財富計劃。不同專業服務各自處理個別範疇，容易令建議欠缺統籌，亦因此帶動市場對全方位顧問及家族辦公室的需求。
- **女性高淨值人士更重視長遠保障，但所得支援仍有不足：**女性對長壽帶來的財務風險有較高警覺，但只有36%擁有全面或部分整合的財富策略，低於男性的54%。她們亦較少讓下一代參與規劃，反映市場需要提供更周全、更具前瞻性的支援。
- **醫療開支正成為不容忽視的風險：**52%的高淨值人士把醫療開支列為主要長壽憂慮之一，但整體準備仍然有限。跨境治療、認知能力衰退及照顧安排，均需要家庭及早規劃並坦誠溝通，而不能只依靠財務資源。

第一章

多元人生需要 更靈活的財富部署



壽命延長正改變高淨值人士對工作、退休與財富規劃的想像。調查顯示，只有35%的受訪者計劃在傳統退休年齡或之前退休；超過四分之一（整體為27%，新加坡為30%，阿聯酋為32%，澳洲為34%）表示會盡可能延長工作生涯。宏利亞洲全球高淨值業務行政總裁兼首席合作夥伴分銷總監邱怡靜指出：「亞洲人未必真正懂得退休。一旦建立了事業或職涯，很多人只是希望繼續向前。」

退休之後， 繼續發揮所長

即使部分高淨值人士計劃日後離開主要職務，退休亦不再代表人生告一段落。當被問及主要職業生涯結束後的安排時，他們提出多種可以並行的選擇，約三分之一至一半的高淨值人士計劃包括更積極管理個人投資、追求興趣、擔任顧問角色；接近三分之一更計劃開展新業務。

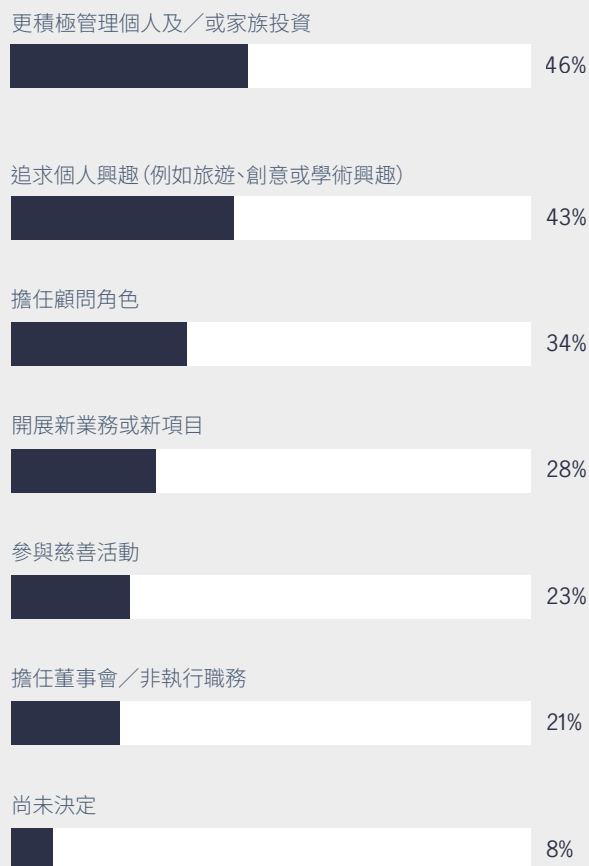
全球律師行Mishcon de Reya前亞洲副主席Patrick Yip表示：「對很多亞洲高淨值人士而言，退休並非突然停下來。他們希望在享受人生的同時，繼續保持影響力、目標感與社會參與。」

愈來愈多人在主要職業生涯後，同時投入不同角色、事業與興趣。這種「多元人生模式」並非單指兼任多份工作，而是把時間、精力及收入來源分配於投資、創業、顧問工作、家庭責任及個人追求之間。宏利新加坡總裁兼首席執行官馬洛朋表示：「不少財富規劃仍沿用先累積、後提取的傳統框架，但現代人的人生已不再是一條直線。放慢步伐、重新出發、照顧家人，以至遷居海外，都可能成為人生不同階段的一部分。」

每一次人生轉變，都可能帶來不同的資金、保障、決策及現金流需要。全球顧問公司Synpulse合夥人Andreas Mettenberger指出：「高淨值人士愈來愈多以90歲、100歲甚至更長壽命作規劃。真正的問題不只是資產是否足夠，而是希望一直維持怎樣的生活質素。」

圖一

高淨值人士正展開更多元的退休後人生



問：當您結束主要工作後，會否計劃參與以下任何活動？
(圖表顯示尚未完全退休的高淨值人士之回應)

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

35%

受訪者計劃於傳統退休年齡
或之前退休

提升財富流動性： 為長壽人生作系統化規劃

研究顯示，隨着人生延長，持續收入與資金調動能力已成為財富規劃的核心。對不少財富集中於企業、物業及其他較難即時套現資產的高淨值人士而言，關鍵在於需要資金時，能否毋須倉促出售重要資產。Mettenberger 指出：「在急需現金的時候，富裕家庭不希望因此而被迫出售具長遠價值的資產。」

未來醫療開支難以預計，加上風險承受能力會隨人生階段改變，令這項挑戰更為複雜。如何持續獲得收入、保留足夠現金，以及適時調整投資策略，均是高淨值人士最關注的長壽議題。

東南亞（包括馬來西亞、新加坡、台灣及泰國）及印度的高淨值人士，最傾向把持續收入與流動性列入首三項最重要的財務關注。

更靈活的財富規劃，重點並非把每項資產的回報推至最高，而是讓不同資產及安排互相配合，在需要時提供現金、收入、保障與傳承功能。65%的高淨值人士認為，要維持長遠財務穩健，應變能力與靈活選擇已比單純累積財富更重要。馬洛朋表示：「現代財富規劃不應再只按人生階段逐步推進，而是要了解整個規劃中每個部分的作用，從收入與流動資金，到保障、醫療及財富傳承，均應相互配合，以應對人生不同階段的需要。」

高淨值人士已開始按實際目標重新部署投資組合。60%的受訪者正圍繞資金流動、持續收入、保障、傳承、人生目標及家族承傳等需要作出調整，以支持更靈活的生活方式。

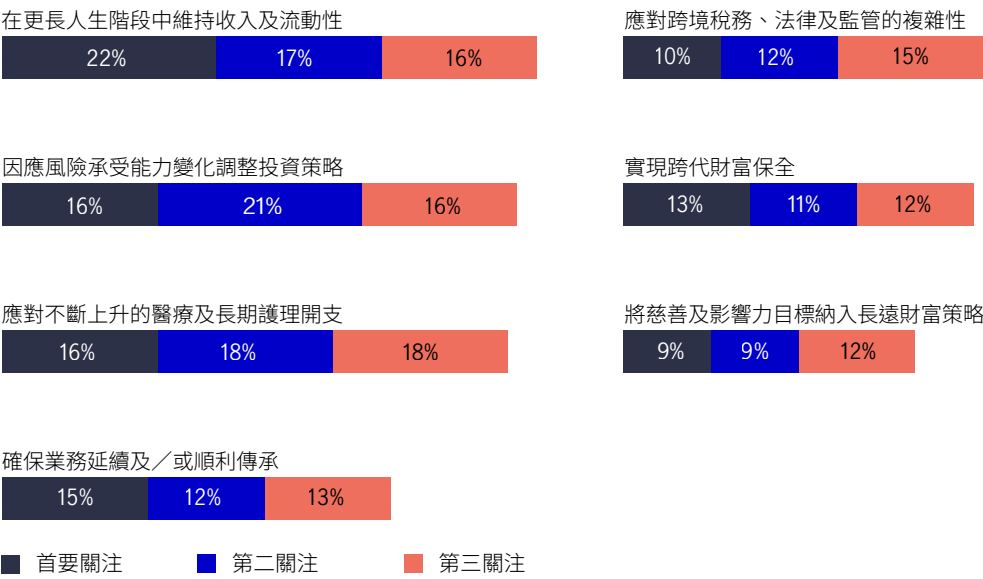


65%

高淨值人士認為，如今要維持長遠財務穩健，應變能力與靈活選擇比單純累積財富更為重要

圖二

資金流動、應變能力及醫療開支，
是高淨值人士的主要財務關注



問：在預期壽命延長的背景下，以下哪些項目最能反映您的個人財務關注？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查
圖表顯示將各項列為首要、第二或第三關注的受訪者比例

表二

按不同目標部署財富策略

目標	財務規劃問題	相關財務架構
資金調動	在毋須被迫出售資產的情況下，現金從何而來？	保險方案、信貸安排、可靈活套現的投資組合
收入	如何在更長壽命下支持生活方式及長期照顧開支？	派息／收入型投資組合、年金、保險方案
保障需要	若家庭面對重大健康事件或失去決策能力，如何維持財務穩定？	保險方案、健康策劃、授權安排
傳承	財富與決策權如何順利跨代交接？	信託、遺囑、家族管治架構、傳承保險方案
人生目標／家族承傳	財富除了財務回報之外，還應達成甚麼目標？	慈善架構、家族憲章、下一代教育

人壽保險： 可以作為財富規劃的重要策略工具

高淨值人士對穩健與靈活安排的重視，或可解釋為何人壽保險在財富策略中被廣泛應用。接近四分之三 (74%) 表示人壽保險是整體策略的重要部分；67%認為，在規劃長壽人生時，人壽保險與信託同屬首三項最有效的財務安排之一，僅次於多元投資組合 (81%)。

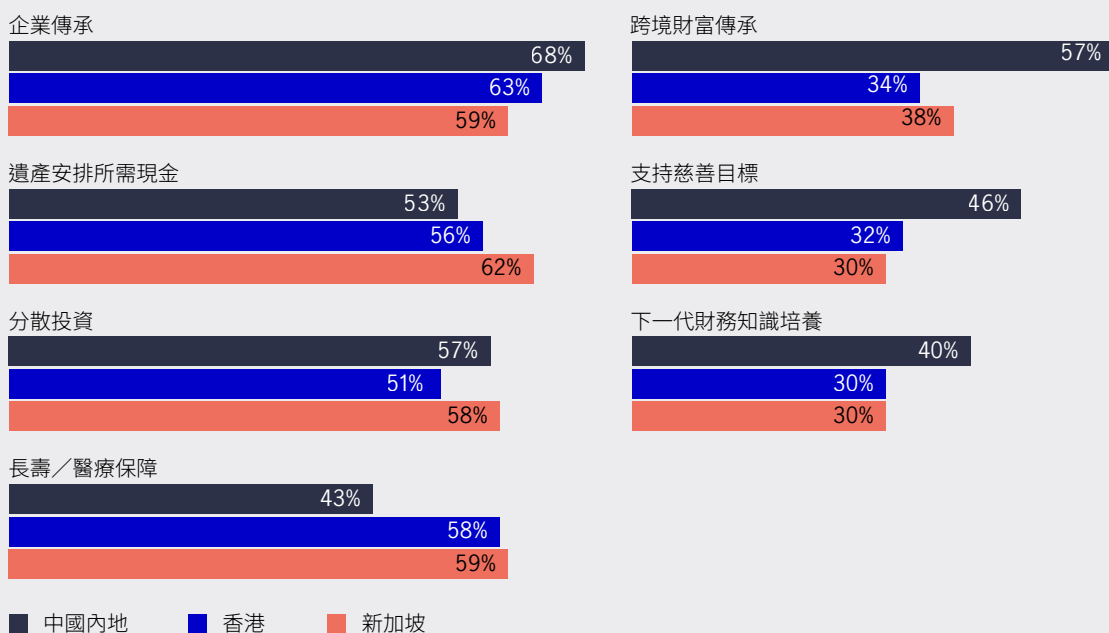
對部分人士而言，離開主要工作後的人生，可能比工作年期更長。宏利香港及澳門首席產品總監張家俊表示：「他們會開始思考：我可能還有40年人生。這徹底改變了財富應如何管理。」

人壽保險的價值正正在於此。張補充：「保險不只是關乎回報。它關乎醫療、傳承規劃、遺產管理，以及在關鍵時刻獲取重要服務的能力。它的角色，是確保整體財富計劃能夠按原意落實。」

研究發現，高淨值人士會因應不同需要把人壽保險納入財富規劃。超過一半受訪者用於企業傳承、為遺產安排提供現金流、分散投資，以及長壽與醫療規劃；至少三分之一則用於跨境財富傳承、支持慈善目標及培養下一代的財務知識。

圖三

高淨值人士善用人壽保險， 兼顧傳承、現金需要及分散投資



問：您在財富規劃策略中納入人壽保險，是出於以下哪些目的？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

「保險不只是關乎回報。它關乎醫療、傳承規劃、遺產管理，以及在關鍵時刻獲取重要服務的能力。它的角色，是確保整體財富計劃能夠按原意落實。」

張家俊

宏利香港及澳門 首席產品總監

不同地區對人壽保險的應用重點亦有所不同。香港及新加坡尤其重視長壽與醫療保障；中國內地高淨值人士則較聚焦跨境財富傳承。數據亦顯示，香港及新加坡更可受惠於市場對人壽保險支持慈善規劃及下一代財務教育的認知。

第二章

千禧世代及Z世代 如何引領財富新流向





「很多第一代創富者仍相信自己明天仍可再創新局。」

Patrick Yip

Mishcon de Reya 前亞洲副主席

Patrick 指出：「很多第一代創富者仍相信自己明天仍可建立新事物。這正是他們不會以傳統方式理解退休的原因。」

年輕世代不再只着眼於承接及保存資產，而是運用資本發展事業、實踐理念及豐富人生體驗。這亦令他們更傾向採用能隨目標及生活轉變而調整的財富策略。

千禧世代高淨值人士普遍相信自己仍需要工作。他們是各年齡組別中最傾向盡可能長時間工作的群體(35%，高於整體受訪者的27%)。此外，26%的千禧世代計劃透過擔任非執行職務，繼續在企業領域保持影響力(整體受訪者為21%)；他們亦更具創業傾向，32%計劃在停止主要工作後開展新項目(整體受訪者為28%)。

The Valkin Group 創辦人兼行政總裁、現時掌管其單一家族辦公室的千禧世代企業家 Vishal Harishchandra 表示，他一直有持續創造的動力：「相比受僱於一家公司，我一直更適合建立公司。」

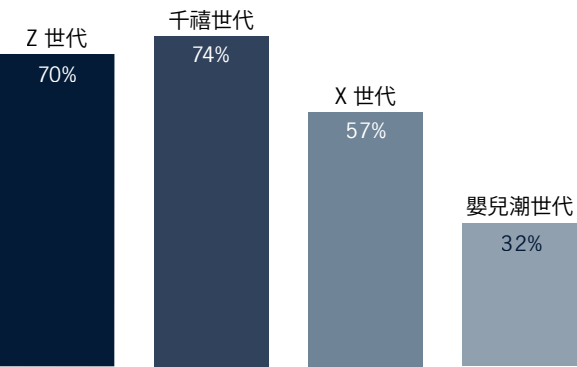
靈活多元的生活模式， 需要穩定收入與充裕資金

為支持不同人生計劃，千禧世代正重新部署財富安排。74%的千禧世代(整體受訪者為60%)正調整投資組合，以提升財務靈活性。他們亦較多運用人壽保險分散投資(61%，整體受訪者為55%)，以及在有需要時提供資金(57%，整體受訪者為56%)。

在Z世代高淨值人士之中，超過四分之一仍未決定主要職業生涯後的安排。這並不難理解；但約三分之二(65%，整體受訪者為54%)已清楚意識到，壽命延長可能對持續收入及現金需要構成壓力。雖然相比起年長一輩，Z世代高淨值人士較少認為人壽保險是有效規劃工具，但他們尤其重視其長壽保障作用(61%，整體受訪者為53%)。

Patrick 認為，信託與人壽保險可以互相配合：「保險在最需要的時候提供現金，而信託則確保有關款項按家族的長遠意願管理及分配。兩者結合，不只保障當下，更能延續至下一代。」

圖四
年輕高淨值人士希望財富規劃
配合靈活的生活方式



我正積極重新部署投資組合，以支持更靈活的生活方式，而非只為固定退休年齡作準備。

問：您在多大程度上同意或不同意以下陳述？

(圖表顯示表示同意的高淨值人士之回應)

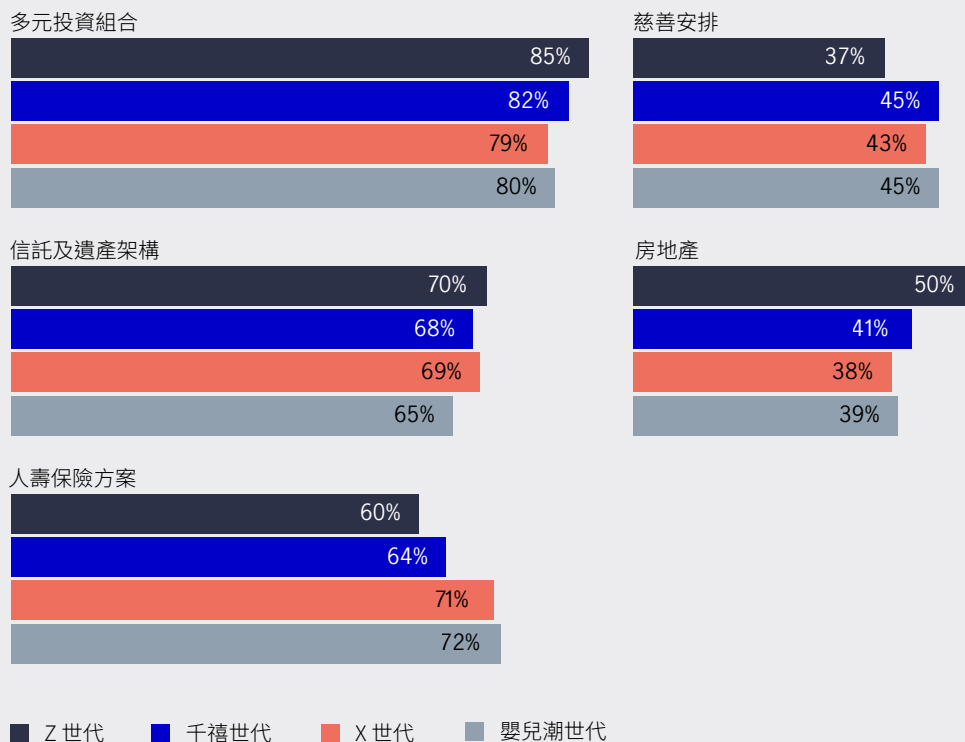
資料來源：宏利／FT Longitude 調查

74%

千禧世代高淨值人士正重新部署投資組合，以提升財務靈活性（整體受訪者為60%）

圖五

年輕世代以多元投資組合及信託，支持長壽人生的財富規劃



問：在規劃更長人生時，您認為以下哪些財務工具／架構最具效益？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

年輕高淨值人士對長遠規劃的信心較低

年輕高淨值人士重視靈活性，部分原因或在於他們對現有財務安排能否長遠應對轉變仍欠信心。只有32%的Z世代（整體受訪者為46%）有信心獨立處理日益複雜的財務環境；同時，只有35%的Z世代及43%的千禧世代（整體受訪者為50%），有信心現有資產架構在未來十年仍能兼顧合規要求與稅務效率。因此，他們更希望保留調整空間，以應對不確定的未來。

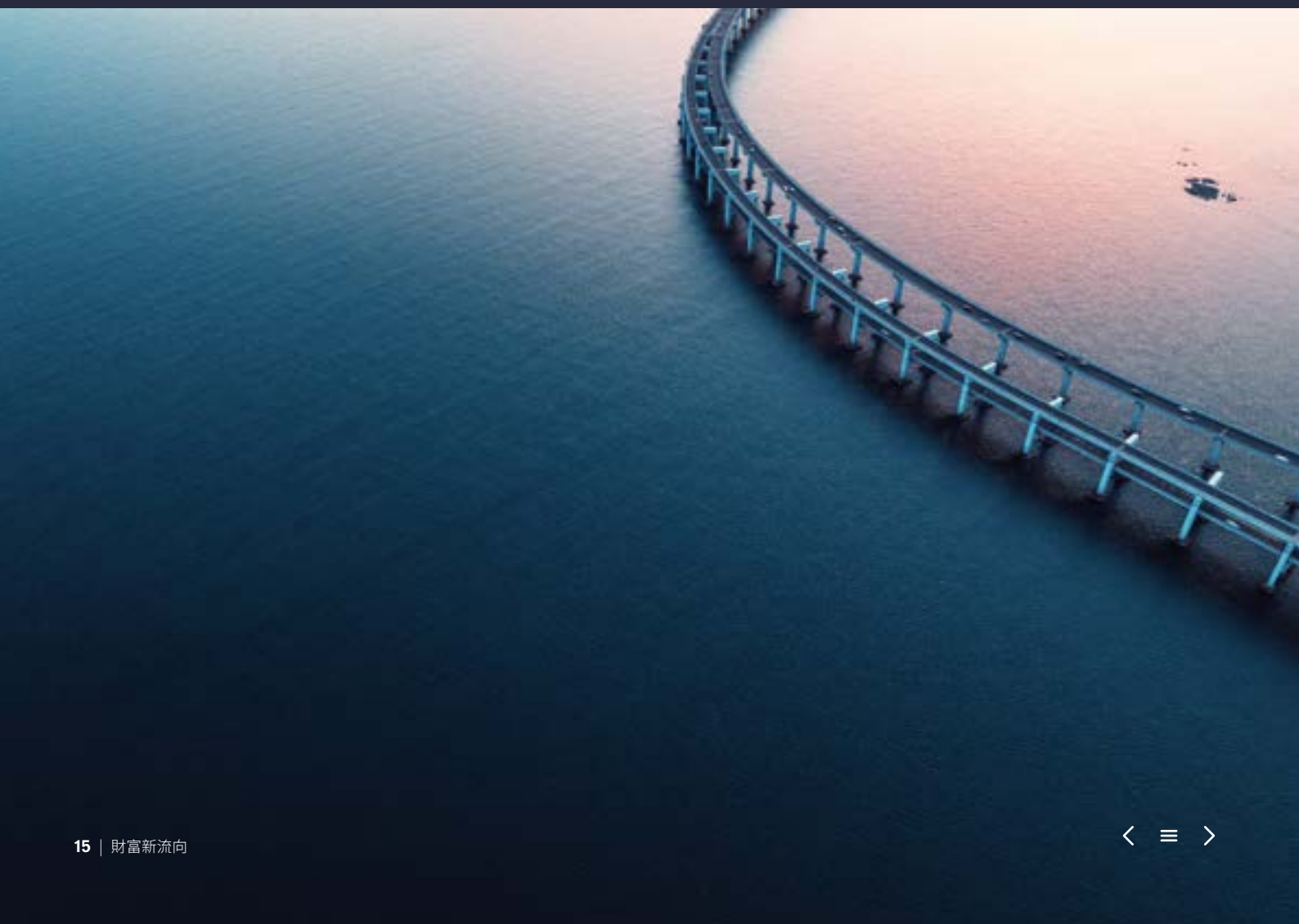
相比年長世代，年輕高淨值人士更擔心繼承人能否妥善守護財富。只有13%的Z世代及30%的千禧世代（整體受訪者為48%）對下一代有效管理家族財富有信心。這亦可能令他們更傾向延後交出財富控制權。

邱怡靜解釋，亞洲高淨值人士往往直至人生較後期才公開財富傳承安排：「他們很多時直至80多歲甚至90多歲，仍未決定主要繼承人，這可能令下一代缺乏準備。」

然而，缺乏溝通及移交責任的部署，最終可能適得其反。馬洛朋表示：「若直到財富正式交棒時才讓下一代參與，家族便會錯失在過程中引導他們學習如何管理、守護及延續家族財富的機會。」

第三章

突破整合財富規劃與 跨代傳承的障礙



「財富充裕，不等於已為未來作好準備；亦不代表自然具備應對逆境的能力。」

馬洛朋

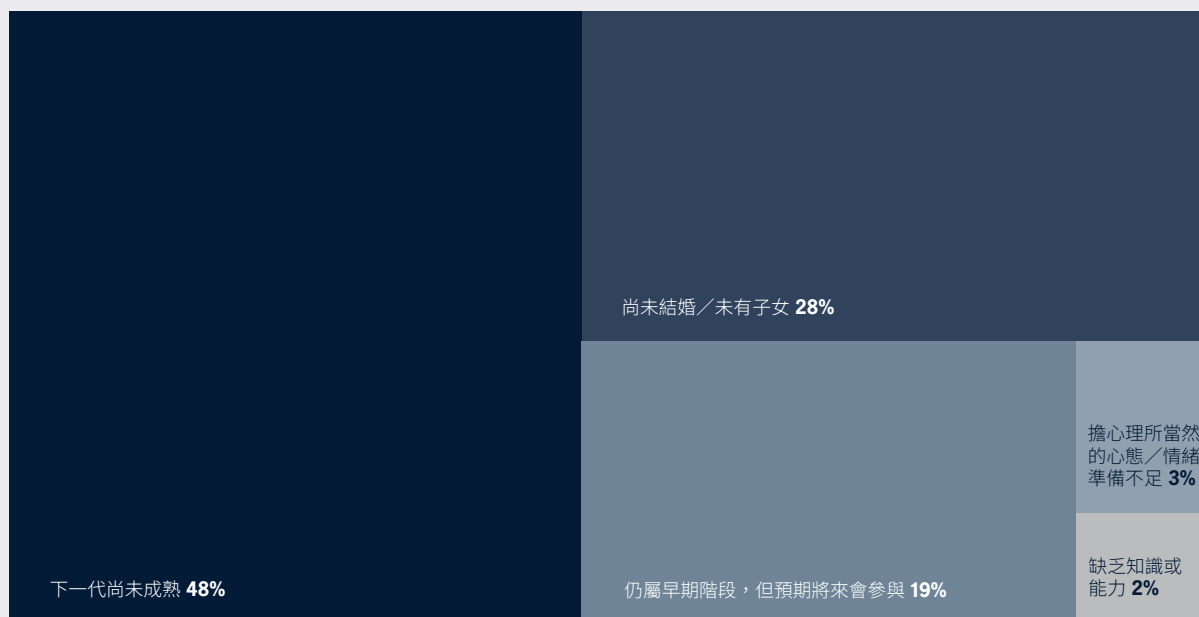
宏利新加坡總裁兼首席執行官

60%

的高淨值人士表示，下一代沒有參與或僅有限度參與財富策劃。

圖六

高淨值人士認為下一代尚未具備管理財富所需的成熟度



問：您決定不讓下一代參與家族財富規劃，背後原因是甚麼？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

對下一代管理財富的信心偏低

高淨值人士明白，人生愈長，財富安排便愈需要全面而周詳；然而，不少人仍未把這份認知轉化為具體行動。原因何在？

雖然高淨值人士關注家族財富日後能否得到妥善管理，大部分仍選擇把決策權掌握在自己手中。60%表示下一代未有參與或只有有限度參與財富規劃；被問及原因時，接近一半認為繼承人尚未成熟。

及早讓下一代參與，有助家族在真正移交資產前，先建立共同價值與決策原則。曹氏家族辦公室行政總裁 Bryan Goh 認為，家族憲章等清晰框架有助保存財富並減少衝突：「讓家族跨代延續的，不是財富本身，而是管治、共同原則與共同理念。缺乏管治，傳承很容易偏離原來方向。」

人壽保險亦可成為連繫財務安排與家族溝通的切入點。高淨值人士可藉此讓下一代逐步認識財富管理，提升年輕家庭成員的財務知識，並思考財富希望成就甚麼。Vishal Harishchandra 表示：「相比單純把財富交給子女，我更希望為每位子女提供一個平台，讓他們投入自己重視的事業或理念。」

然而，研究中只有32%的高淨值人士運用人壽保險培養下一代的財務知識，反映財務顧問仍有空間協助客戶了解這方面的價值。Bryan 認為，財務知識是一項重要的人生技能：「我們應該更早開始教授。」

長壽時代下的 醫療及照護開支壓力 與日俱增

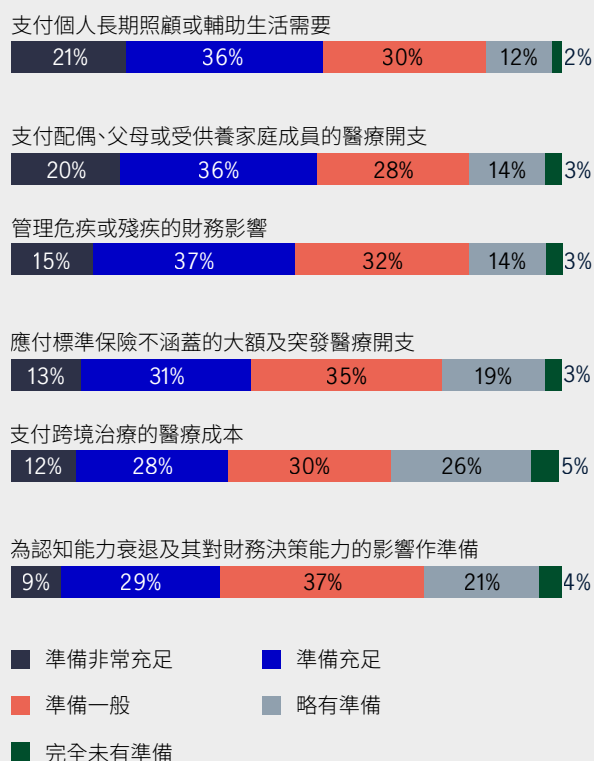
財富有時會令人產生安全感，令人低估未來醫療及照顧開支的需要。然而，52%的高淨值人士把醫療開支列為主要長壽憂慮之一。張家俊指出：「人們往往低估三件事：自己會活多久、醫療成本上升得有多快，以及獲得最佳治療可以有多昂貴。」

研究亦印證這一點。多數高淨值人士認為自己有一定能力應付本人或配偶的長期照顧，以及危疾帶來的財務影響；但少於一半認為已充分準備跨境治療，或醫療保險不涵蓋的大額醫療開支。認知能力衰退、失去決策能力及照顧安排尤其複雜，因為這些情況除了需要資金，亦需要預先訂立決策及照顧安排。

人壽保險可協助高淨值家庭預備未來的財務需要，包括財富傳承規劃。它亦可配合晚年醫療及長期照顧規劃，即使在健康欠佳時，可減少被迫出售資產套現的可能性。然而，只有53%的高淨值人士表示已購買人壽保單，作長壽及醫療保障之用。

圖七

面對長壽帶來的醫療開支，
高淨值人士的準備仍然有限



問：對於長遠管理以下健康及護理相關的財務風險，
您認為自己目前的準備程度如何？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

「人們一再低估三件事：自己會活多久、醫療成本上升有多快，以及獲取最佳治療可能變得多昂貴。」

張家俊

宏利香港及澳門首席產品總監

分散規劃 正削弱整體規劃成效

高淨值人士可運用多種金融產品及法律框架管理財富和安排傳承。然而，律師、稅務顧問、私人銀行及保險公司往往只處理各自範疇，彼此欠缺充分協調，有機會造成盲點，甚至出現互相矛盾的建議。馬洛朋指出：「真正的挑戰不在於缺乏方案，而在於能否讓每項安排發揮應有作用，並共同承托家族的長遠目標。」

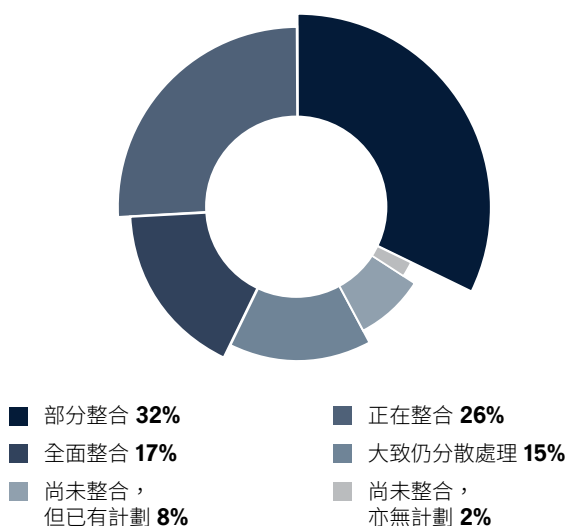
研究清楚反映這種情況：只有17%的高淨值人士擁有全面整合的財富計劃。不過，部分人士已逐步改善安排：32%表示其財富計劃已部分整合，26%則正在建立更全面的規劃。

另一方面，大多數受訪者（整體受訪者為72%，X世代為74%，嬰兒潮世代為80%）相信，若由一位值得信賴的顧問統籌財富計劃的各個層面，將有助提升整體成效。

Synpulse的Andreas Mettenberger認為，這亦解釋了家族辦公室日益受歡迎的原因。34%的高淨值人士（中國內地受訪者比例為39%，澳洲受訪者比例為42%）依靠家族辦公室進行財富規劃。他表示：「高淨值人士需要有人真正落實整體計劃，包括建立架構、設立信託及處理相關法律安排。家族辦公室正是投資、傳承與家族管治之間的統籌者。」

圖八

擁有全面整合財富規劃的高淨值人士仍屬少數



問：您會如何形容目前涵蓋投資、稅務、傳承、法律及家族管治的整合財富規劃狀況？

資料來源：宏利／FT Longitude 調查

17%

高淨值人士表示，其財富規劃已全面整合。

財富規劃亦需要更主動。當被問及為何已整合或正在整合財富策略時，最多受訪者(61%)表示是因應顧問建議；超過一半則受到外在事件推動，例如需要大額資金(56%)或稅務規則改變(52%)。與其待事情發生後才調整，高淨值人士更應定期主動審視安排。馬洛朋表示：「當原有的財富架構已無法配合家族當下的實際情況與需要，財富規劃亦應適時調整。」

女性高淨值人士需要具整合性而前瞻的 規劃方式以建立財務韌性

女性高淨值人士規劃長壽人生時，對風險的警覺較高，但對現有安排的信心較低。相比男性，她們更關注因應環境變化調整投資策略(61%，男性為50%)、在更長人生中維持收入與現金(58%，男性為52%)，以及應對上升的醫療及長期照顧開支(56%，男性為50%)。

這些關注亦反映在她們對財務顧問的期望上。女性更重視顧問能否跨產品及不同司法管轄區提供全面建議(47%，男性為37%)，以及主動識別新風險與機遇(45%，男性為33%)。然而，她們在整合規劃方面仍處於較早階段：只有36%表示財富策略已全面或部分整合，低於男性的54%。

女性較傾向依靠多元投資組合，較少採用複雜的架構，亦較少讓下一代參與規劃討論。這些結果顯示，女性高淨值人士在建立長遠財務穩健時，可能更需要連貫、前瞻並持續跟進的專業支援。

結語

從固定的財富規劃模式 走向靈活的財富安排



結語

從固定的財富規劃模式走向 靈活的財富安排

長壽正在深刻改變富裕人士對資本、工作、家庭與承傳的思考方式。過往「工作後退休」、「累積後提取」的單一路徑，正逐步讓位於更靈活的現實：許多人預期在達到傳統退休年齡後，仍會繼續工作、投資、擔任顧問、建立企業及追求新興趣。

因此，長遠財務穩健需要配合不同人生階段作出調整。投資回報固然重要，但持續收入、資金調動能力、保障及選擇空間同樣不可或缺。邱怡靜表示：「人生變幻無常。投資組合需要分散、靈活及持續檢視，而不是一套只為人生某一階段而設的固定計劃。」

然而，儘管高淨值人士對全面建議有明確需求，真正建立整合財富計劃的人仍然不多。不少家庭延後傳承對話，亦低估醫療風險；而許多下一代即使具備創業信心，仍未充分掌握妥善管理家族財富所需的知識與經驗。

這亦解釋了人壽保險在財富策略中日益重要的角色。高淨值人士不再只把保險視為基本保障，而是運用它提供現金、支持醫療需要、促進財富傳承、加強家族管治，並在環境轉變時保留更多選擇。張家俊表示：「長壽意味着我們需要一套全新的模式，而保險已成為這場轉型的基石之一。」

長壽亦正重新定義顧問模式：由事後回應轉向主動規劃，由分散建議轉向全面統籌，並以客戶整段人生為核心，而非只着眼某個退休終點。對顧問及高淨值人士而言，長壽不只是挑戰，也是建立跨代財務穩健、家族管治及傳承安排的重要契機。

「人生變幻無常。投資組合需要分散、靈活及持續檢視，而不是一套只為人生某一階段而設的固定計劃。」

邱怡靜

宏利亞洲全球高淨值業務行政總裁兼首席合作夥伴分銷總監

研究簡介

宏利於2026年4月至5月訪問1,000名居於亞太區及中東的高淨值／富裕客群，以了解他們在財富策劃方面的優先事項及挑戰。

受訪者來自澳洲、中國內地、香港、印度、日本、馬來西亞、新加坡、南韓、台灣、泰國及阿拉伯聯合酋長國；年齡介乎18歲至80歲以上，淨資產由300萬美元至超過5,000萬美元不等。

除問卷調查外，宏利亦訪問多位業界專家，並於本報告引用其見解及觀點。感謝以下專家分享時間與洞見：宏利香港及澳門首席產品總監張家俊；曹氏家族辦公室行政總裁Bryan Goh；The Valkin Group 創辦人兼行政總裁Vishal Harishchandra；Synpulse 合夥人Andreas Mettenberger；宏利新加坡總裁兼首席執行官馬洛朋；宏利亞洲全球高淨值業務行政總裁兼首席合作夥伴分銷總監邱怡靜；Mishcon de Reya 前亞洲副主席Patrick Yip。

關於宏利

宏利金融有限公司是全球領先的金融服務供應商，總部位於加拿大多倫多。秉持成為客戶首選的願景，我們在加拿大及亞洲以「宏利」名義營運，而在美國主要以「恒康」名義經營業務，為個人、團體及企業客戶提供理財建議、保險及健康保障方案。通過「宏利財富與資產管理」，我們為全球個人客戶、機構客戶及退休計劃成員提供投資方案、理財建議及退休計劃服務。截至2025年底，本公司有超過37,000員工、逾106,000代理人，以及數以千計的經銷合作夥伴，在全球25個市場為逾3,700萬客戶提供服務。本公司在多倫多、紐約及菲律賓證券交易所股份代號MFC上市，並於香港交易所以股份代號945上市。

產品及服務供應因市場而異。詳情請瀏覽 manulife.com。

本報告僅供一般資訊參考之用，並未考慮閣下的個人需要及具體情況。報告內容不應被視為保險建議，亦不構成任何保險產品的要約、招攬要約或推薦。以上內容並不代表宏利的財務分析、建議與立場。宏利不保證資訊的完整性和準確性。如有需要，請諮詢專業人士意見。

英文版本與中文版本如有任何歧義或不一致之處，概以英文版本為準；本中文版本僅供參考。