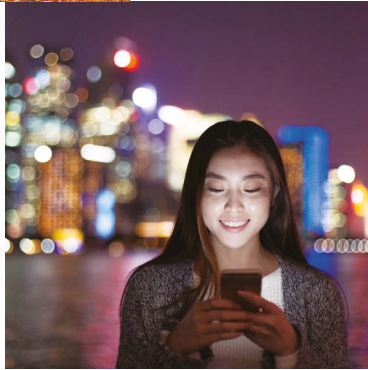
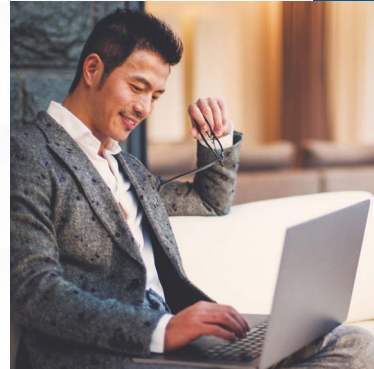


2019年9月



2019年中国 养老前景调查报告

助力中国年轻一代开启养老规划

关于富达国际

富达国际提供全球领先的投资解决方案和专业的养老金业务服务。作为一家独立的私营公司，投资是富达国际的唯一业务。我们的发展动力在于满足客户(而非股东)的需求。我们的愿景是提供创新的客户投资解决方案，为客户创造更美好的未来。

我们为亚太、欧洲、南美洲和中东25个国家和地区的客户在全球范围内进行投资，管理4,188亿美元的资产，其中资产管理规模为3,091亿美元，资产托管规模为1,097亿美元(截至2019年6月30日)。

富达国际是养老金业务的全球领导者，为英国、中国香港地区和德国的雇主以及跨国公司提供缴费确定型养老金计划 (Defined Contribution, DC) 的投资管理及行政管理。

富达国际为私人投资者提供以养老金业务为主的投资产品，其中包括各种多资产、增长型及收益型共同基金及目标日期基金等产品。

关于蚂蚁财富

蚂蚁财富，是蚂蚁金服旗下的移动理财平台。用户通过支付宝客户端的财富入口，或者登录蚂蚁财富客户端，就能实现余额宝、定期理财、基金等各类理财投资，同时还可获得财经资讯、市场行情、社区交流等服务。同时，蚂蚁财富还开放以人工智能技术为代表的金融科技，通过用户连接、用户画像、营销等一系列工具，帮助金融机构建立触达用户的自运营平台，让用户获得更定制化的理财产品和服务。

目录

- 02 前言
- 04 富达全球养老金管理版图
- 05 摘要
- 10 钱到用时方恨少
- 17 不积跬步,无以至千里
- 23 下半场,才刚刚开始
- 28 富达国际全球退休基金管理经验
- 34 将意识转化为知识
- 36 关于此调查
- 40 参考资料



何慧芬

富达国际
亚洲区 (日本除外) 及中东地区
董事总经理

规模更大、结果更积极

富达国际非常荣幸再度携手蚂蚁财富开展第二次《2019年中国养老前景调查报告》。

我们很高兴看到今年的调研回复量取得进一步增长，有50,050名蚂蚁财富用户参加了为期一周的调研，最大的受访者(73%)群体仍是年轻一代(18-34岁)。

这项研究洞见的广泛性，加上我们在其他市场的退休规划经验，将有助富达国际继续致力于帮助中国年轻一代更好地做好退休准备。

退休财富在于点滴积累

继去年的调查结果显示年轻一代对退休储蓄的态度发生积极转变之后，有令人鼓舞的迹象表明，中国年轻一代开始意识到为未来储蓄的重要性。

今年的调查显示，有更多的中国年轻一代为自己制定了退休储蓄目标，其中78%的人已经有了退休储蓄目标的概念，而2018年这一比例为65%。已经开始采取积极行动，着手储蓄的年轻一代比例也从2018年的44%增加到48%。

总的来说，这些是积累退休财富重要的第一步，有助于进一步建立储蓄的信心。

然而，仍有超过一半的年轻一代(52%)尚未开始为退休储蓄，而对于已经开始储蓄的人(48%)，他们的储蓄水平仍未达到目标。这强调了投资者教育以及提供更广泛的投资选择的重要性，以帮助年轻一代将目光投向政府养老金以外的退休收入来源。

不积小流无以成江河，人们常常低估了坚持储蓄在提高长期回报方面的强大力量。这是富达国际一直在积极推动的领域。

退休并不是终点

在关于退休规划的各种讨论中，人们往往忽视了大局。富达国际鼓励人们将金钱视为其整体福祉的一部分，并致力于提高人们对财务健康的认识。

从有用的退休目标“经验法则”，到解决女性在投资方面所面临的挑战，以及倡导积少成多的力量，我们的全球倡议能够让中国投资者受益匪浅。

携手蚂蚁财富，我们将继续提供投资者教育材料，帮助人们了解他们退休后的收入水平以及不同储蓄计划所带来的影响。通过将意识转化为知识，我们希望帮助中国年轻一代做出明智的决定，以实现他们的退休目标。

构建美好未来

作为退休规划的全球领导者，富达国际致力于帮助中国人构建更美好的未来。

我们期待在未来能够继续携手蚂蚁财富，分享我们的市场专业知识和养老金投资解决方案(如目标日期基金)，以帮助中国的年轻一代更好地驾驭未来并为退休做好准备。

何慧芬

大众理财与养老理财

蚂蚁金服从支付开始，一路走过16年，我们始终致力于将“一次交易”转变为“一个理财服务的历程”，也坚信大众理财的时候到了。从去年开始，我们将大众理财的外延进一步拓展到了养老理财，在蚂蚁财富平台上开设“养老专区”，为刚起步的中国养老金第三支柱建设添砖加瓦。

一年以来，始终有两个问题在我和我们团队的脑海中徘徊：一、如何让普通民众对养老储蓄产生兴趣？二、如何让养老规划简单易行？

从今年的养老前景调查报告中，我欣喜地看到了一些积极的信号——尽管平均储蓄额不高，但更多的受访者开始储蓄。而在年轻一代已经开始储蓄的受访者中，超过一半在30岁之前就已经起步。这些信息和我们在蚂蚁财富平台中观察到的趋势基本一致：虽然起步阶段投资金额不高，但开始进行养老理财的人群正在年轻化。

养老理财是一个过程，需要经历意识唤醒、知识累积、长期实践、习惯养成几个阶段。提供简单易行的养老规划是我们认为可以促进养老理财的方式，我们也愿意持续探索、陪伴成长。

与富达国际的持续探索

今年是蚂蚁财富和富达国际就养老投资者教育领域五年合作计划的第二年。通过这一次的调查分析，我们清晰看到，中国人的养老除了基本的养老意识，还需要以个人需求为出发点的个性化、专业化服务，以及专业财务分析工具与退休理财知识。

从意识到知识，这将是我们的合作第二阶段的重点。

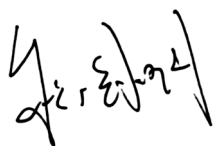
富达国际作为全球顶尖的资产管理公司和养老金管理机构，其丰富的海外经验和经过实践的方法论体系将对中国的养老投资者教育极具参考价值。我们致力于把更多富达国际的全球最佳实践介绍到中国，共同探索更适合中国民众的养老规划之路。

打造年轻一代养老规划社区

投资，是一种挑战人性的“行为艺术”，对于年轻一代尤其如此。我们面临的是一个复杂的社会环境，来自家庭、工作等各方面的压力，令年轻人很难脱身于繁杂的事务中来提前思考养老的问题，而恰巧，养老规划就是需要足够的提前量，以及长期坚持。

蚂蚁财富的用户以年轻一代作为主力，为年轻人提供更符合他们需求的服务，让年轻一代有能力也有意愿从养成储蓄习惯、逐步成长为坚持长期投资，这是我们努力的方向。今年的调查报告收到了大量年轻一代的反馈，他们在调查中表述的现状、态度、顾虑都会帮助我们更好的理解需求、完善服务。

希望蚂蚁财富与富达国际，可以伴随年轻一代的成长，共同体味长期投资的乐趣与艺术。



祖国明



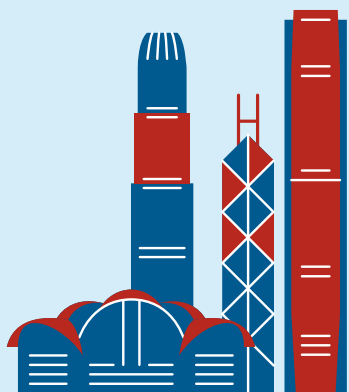
祖国明

蚂蚁金服
财富事业群
常务副总裁

富达全球养老金管理版图

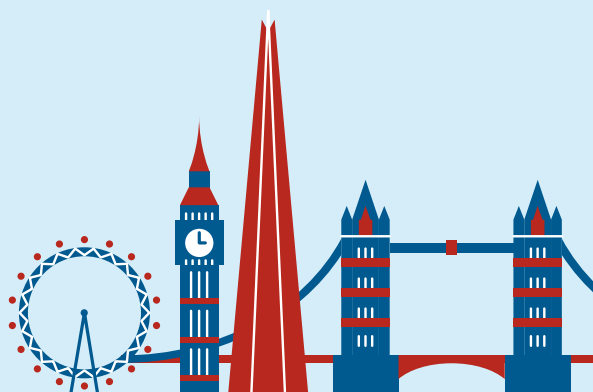
中国香港

- 30年缴费确定型养老金计划管理经验
- 拥有超过**400,000名**强积金成员(截至2019年6月30日)
- 超过**150亿美元**退休资产(强积金和ORSO¹, 截至2019年6月30日)
- 按规模衡量, 是前十大强积金服务提供商中**规模最大的**单一业务资产管理人²



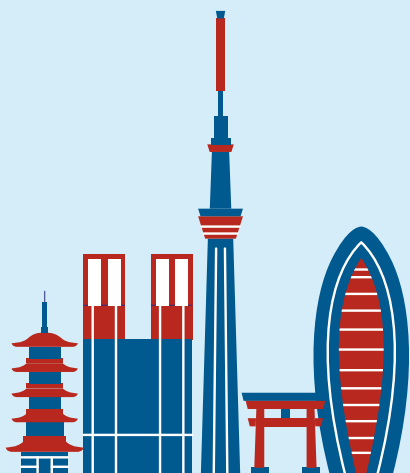
英国

- 管理**400多项**雇主养老金计划
- **400多亿美元**退休资产(截至2019年6月30日)
- **首家**为年金保险提供**咨询服务**的缴费确定型养老金计划供应商



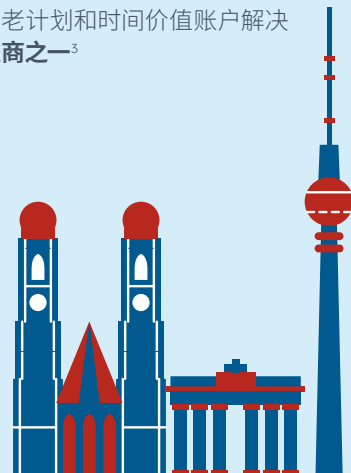
日本

- **18年**提供缴费确定型养老金计划投资产品的经验
- **34亿美元**缴费确定型养老金计划资产管理额
- 服务**3,000多个**企业缴费确定型养老金缴款计划
- **超过40%**的日本缴费确定型养老金计划选择富达国际的日本成长基金



德国

- **13年**提供待遇确定型养老金和缴费确定型养老金计划业务的经验
- **30多亿美元**退休资产(截至2019年6月30日)
- 与业务合作伙伴一同率先引入**生命周期策略(目标日期基金)**解决方案
- 德国缴费确定型养老计划和时间价值账户解决方案的**前五大供应商之一**³





摘要

对于我们中的大多数人而言，退休仍是一个相当遥远且模糊的概念，我们很少对它多加考虑。对于年轻人来说，更是如此，退休很难得到此刻的关注。

但古语云“凡事预则立不预则废”，假如等到退休问题迫在眉睫时再采取行动，通常为时已晚。

《2019年中国养老前景调查报告》集合了50,050位参与者的调查回复，从调查结果来看，越来越多的受访者已意识到为未来规划和储蓄的重要性。

与2018年的第一次调研相比，更多的受访者表示已经开始储蓄，同时他们对于退休储蓄目标的看法也在慢慢回归理性。

除了这些积极趋势之外，其他调研结果还表明，受访者愈发渴望得到以个人需求为出发点的个性化、专业化服务，以及专业财务分析工具与退休理财知识。

储蓄人群年轻化

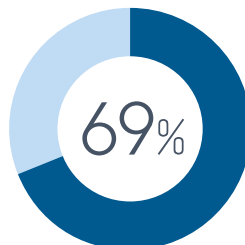
2018年 2019年



消费支出分散化

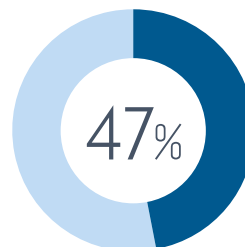
“钱不够用”仍是最大的障碍...

在不储蓄的人士中，
表示“缺乏资金”是造成
无法储蓄的主要原因



...很多人专注于通过提高收入来增加储蓄。

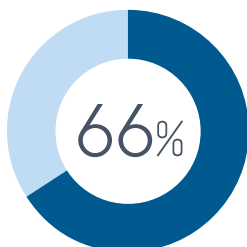
在不储蓄的人士中，
正在找薪水更高的工作



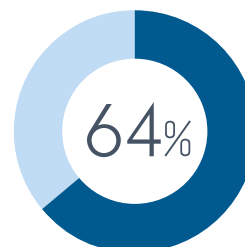
人们想要储蓄，但需要优先考虑家庭投入和职业发展。

前4大财务目标分别是：

为父母提供舒适的生活

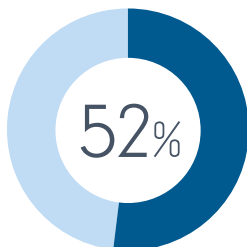


64%

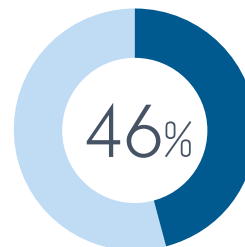


为子女提供良好的教育

事业成功/创业



46%



保障舒适的退休生活

女性更有意愿提高金融知识

尽管面临不小的财务挑战，但中国女性表现出更强的意愿提高金融知识。

女性

男性

她们的平均收入远低于男性...



64,000元



81,000元

...开始为退休储蓄的女性也少于男性。



43%



55%

虽然储蓄额少于男性，但女性却有着更高的储蓄目标...



1,565,000元



1,535,000元

...导致她们对自己的长期财务前景缺乏信心。

非常/较有信心



40%

2018年



22%

2019年

女性也首先考虑满足家庭需求。

为父母提供舒适的生活和
为子女提供良好的教育



66%

保障舒适的
退休生活



42%

在具备充足资金的前提下，女性更有意愿为养老进行储蓄。

假设中了100万彩票
的前提下会选择
进行养老储蓄



19%



17%

并且，女性更愿意提高自己的金融知识...



30%



24%

...这表明中国市场在退休规划、工具和教育方面具备前景。



钱到用时方恨少

储蓄的人越来越多，但是……

本次调查发现了积极的信号——更多的受访者开始进行储蓄。

在接受调查的50,050位受访者中，有50%的受访者表示已经开始为退休进行储蓄，而去年这一数据只有46%。

年轻一代(18-34岁)以及35-39岁两个年龄段各自增长了4个百分点，成为开始储蓄增加比例最多的群体。考虑到今年调查样本量的扩大，我们认为进步是显著的。

更令人欣喜的是，在年轻一代已经开始储蓄的受访者中，超过一半(54%)在30岁之前就已经开始储蓄。

然而就其他调查结果来看，仍然存在不少问题。从两个维度来看：

维度1 — 对于即将退休或已超个人理想退休年龄的受访者来说，人们开始储蓄的年龄明显太晚。例如在已经开始储蓄的人群中，在50-59岁年龄段内有八成受访者“奔五”后才开始储蓄。

维度2 — 在35岁以上年龄段的受访者中，仍有近一半还未开始为退休进行储蓄。虽然该比例较去年已有所改善，但可以看出无论是正处于事业巅峰期的人群，还是工作生涯接近尾声的人群，对自己的退休规划意识还需要进一步提高。

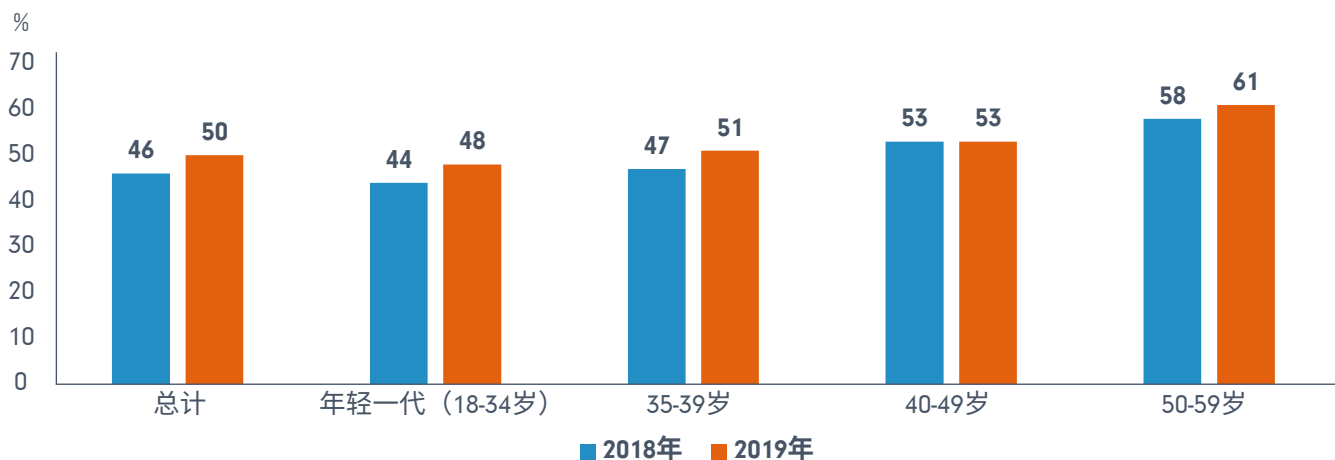
更关键的是，尽管越来越多的人开始为退休储蓄，但他们的储蓄额在下降。2018年人们每月储蓄月收入的21%(1,389元)作为退休准备，但今年这一比例降却至17%(1,052元)。

按年龄细分，这一情况在年轻一代(18-34岁)中也不例外，在更多年轻人开始储蓄的背景下，他们当前每月仅储蓄994元，较去年下降26%。换个角度来看，更多年轻人正以少量的储蓄额作为起点，开启他们的储蓄计划。

“更多的中国人开始为退休进行储蓄…但对退休规划的重视程度依然较低。”

退休储蓄出现增长迹象

已经开始为退休储蓄的受访者比例



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。百分比的加总值可能并非100%，部分受访者选择不回答相关问题。

当调查人们为退休而每月预留的储蓄金额时，我们发现储蓄少于500元的比例超过一半 (52%)，去年则为41%。

鉴于今年受访者众多，人口结构因素很可能是本次调查每月储蓄金额同比下跌的原因之一。

举例来说，参与今年调查的女性比例增加，占有储蓄者的39%，高于2018年的28%。整体女性受访者的平均个人收入

(64,000元)比男性受访者低约21%，因此每月储蓄金额也可能较少。

今年受访者的婚姻状况也显着不同。已婚已育的比例上升8个百分点至63%，而单身的比例则下跌至29%，低于去年的37%。随着更多储蓄者须优先考虑其他更重要的支出，例如确保父母享有舒适生活、为子女提供优质教育和实现事业成就，他们的储蓄能力和金额可能较低。

每月的储蓄额有所减少

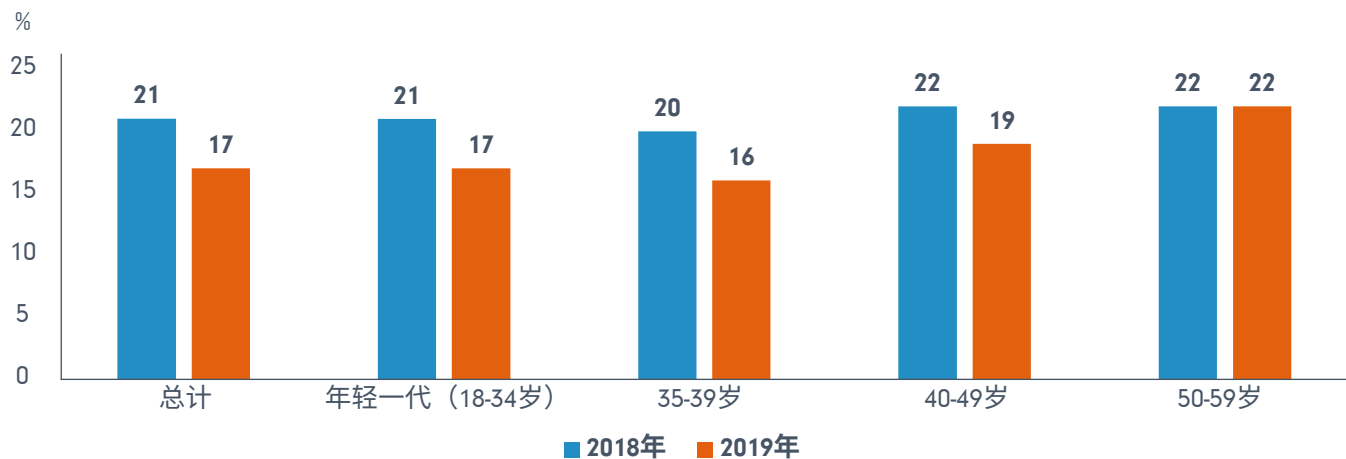
为退休储蓄的受访者每月预留的储蓄金额(元)



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于四舍五入，百分比的加总值可能并非100%。

储蓄占收入比例有所下降

退休储蓄比例



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

“钱不够用”仍是最大的障碍

所以，为什么储蓄金额会下降或者有些受访者干脆就放弃储蓄？

69% (去年该比例为63%) 尚未开始为退休储蓄的受访者表示，因为钱不够用！

虽然近些年来，国内平均工资增速达到两位数，实际可支配收入增长超过7%，并且2018年最低工资水平也有所提高⁴。

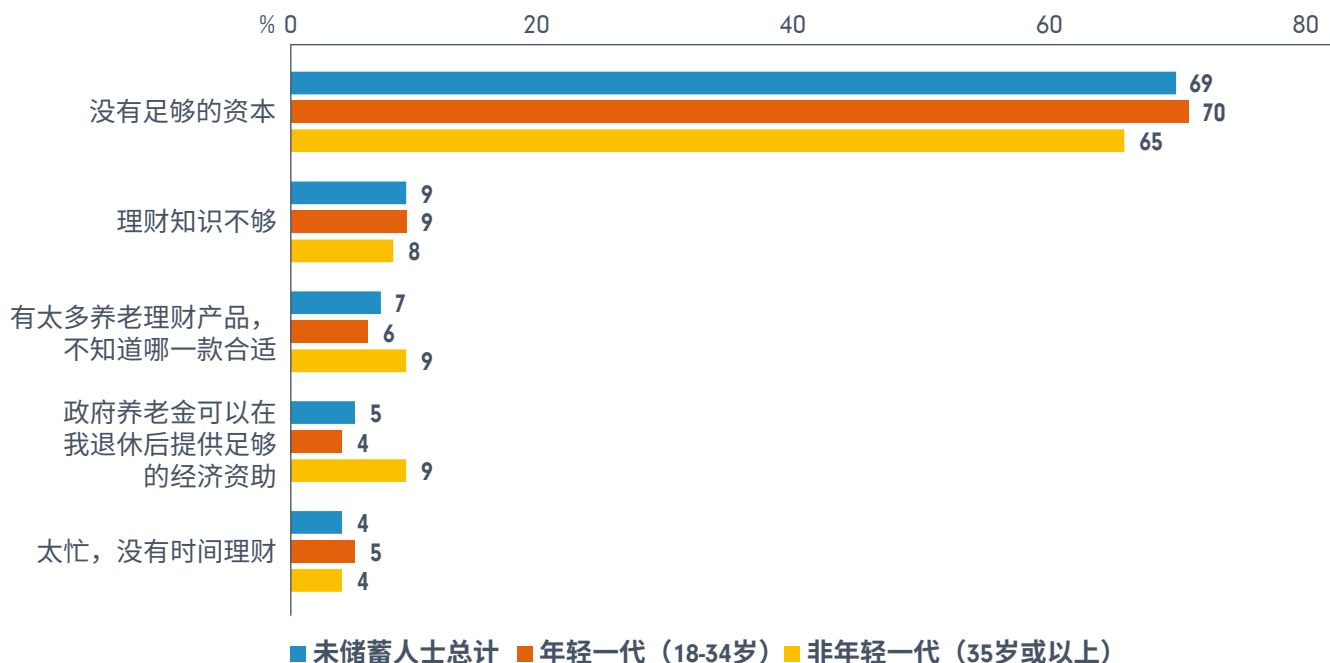
调查数据显示受访者普遍面临财务压力，并且许多受访者更倾向于优先考虑赡养父母和抚养子女，为自己进行退休储蓄的优先级别并不高(见第16页)。

所以38%的受访者预计稳妥的政府养老金将是他们退休收入的主要来源，而去年这一比例为32%。

与此同时，几乎所有其他用于养老的收入来源(现金储蓄、租金收入、年金(包括保险)、子女支持和出售房地产)的占比都出现了下降。

人们有储蓄意愿，但力不从心

尚未开始为退休储蓄的人士面临的主要障碍



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。百分比的加总值可能并非100%，因为一些受访者选择不回答相关问题。

如果按年龄细分，可以看到年轻一代选择储蓄和收益型年金作为退休收入来源的比例略高于非年轻一代，仅有34%的年轻一代认为政府养老金将是他们退休收入的主要来源，而这一比例在非年轻一代中为51%。

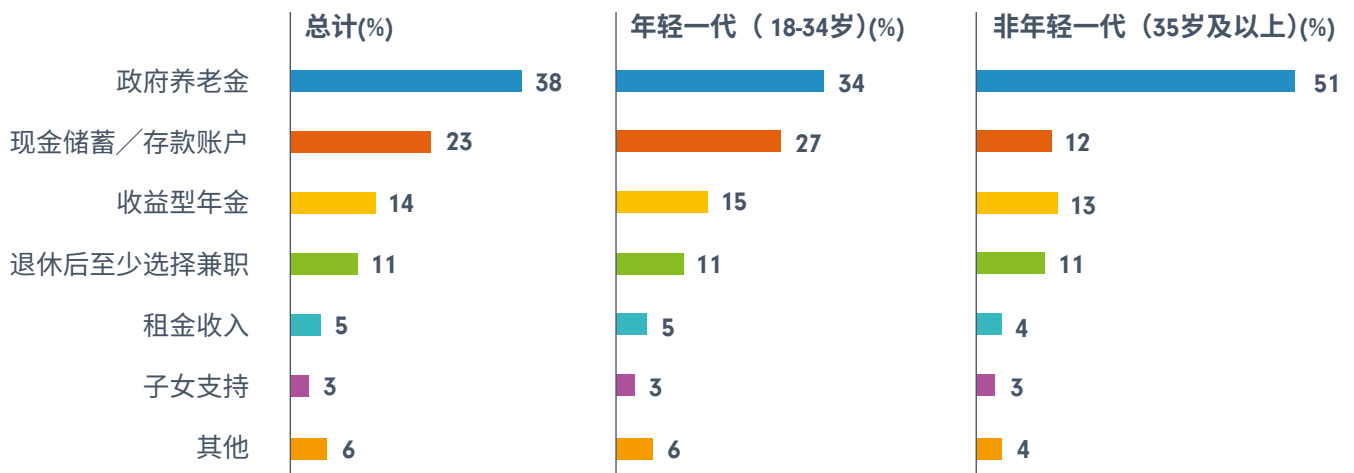
这意味着在持续的投资者教育下，年轻一代的个人养老规划意识正逐步形成，他们开始意识到退休收入需要更加多元化的来源。基本养老和全国社会保障基金 (National Social Security Fund, NSSF) 占GDP的比例相对较小，2015年为GDP的14%，同期美国为121%⁵。

因此中国政府也开始鼓励采用更有活力的办法来管理养老金资产，不再局限于传统的银行存款和低收益的政府债券⁵。

综上所述，大众，特别是距离退休至少还有20年的年轻一代，既需要及早就开始为退休储蓄，也需要主动学习与需要探索可以作为替代的长期储蓄策略。

政府养老金仍是首要选择

受访者预计的主要退休收入来源



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

“很明显，中国的劳动者，特别是距离退休至少还有20年的年轻一代，需要探索替代的长期储蓄策略。”

无心还是无力？

同去年一样，今年有许多受访者表示钱不够用影响了退休储蓄。但面对储蓄有心无力，这就是真相吗？

为弄清这一点，今年我们为受访者设计了一个新问题：

如果您中了100万元彩票， 您会用这笔钱做什么？

如果有钱，更多人，尤其是年轻人，还是希望进行储蓄…

受访者对100万元彩票奖金的分配

	总计	年轻一代 (18-34岁)	非年轻一代 (35岁及以上)
至少60%用于储蓄/投资	66%	68%	62%
至少60%用于休闲/娱乐	6%	5%	8%
储蓄和消费各占50%	28%	27%	30%

资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

年轻一代的选择并非个例，调查显示在全体受访者中，只有不到两成的人会将他们的彩票奖金用于退休目的。这说明虽然大家都爱储蓄，但却不是为了退休而储蓄。

而且在这部分人群中，除去因计划提前退休而多留存养老金的受访者之外，年龄越大的受访者将彩票奖金用于退休的比例也越高。例如50-59岁年龄段的人群选择将彩票奖金用于退休的比例是年轻一代的五倍。

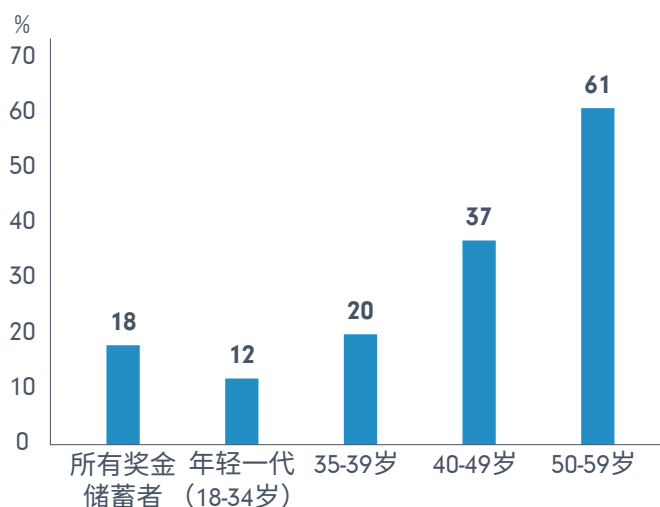
至于那些更有可能将彩票奖金用于享乐的人，其实也是在现实生活中已经开始为退休储蓄并拥有更高流动性资产的人，因此50-59岁年龄段的人群将大部分钱花在娱乐上的可能性也是年轻一代的三倍。

总体来看，虽然受访者们有着很强烈的储蓄意愿，但却鲜少有人为退休而储蓄。由此可见，当下退休储蓄不足的障碍应该不仅仅是“有心无力、钱不够用”的问题，观念意识也有待提高。

最后的调查结果显示出人们强烈的储蓄愿望。

三分之二受访者会把超过60%的奖金存起来，而年轻一代的受访者中68%称他们会以储蓄为主，这个比例在不同年龄段中是最高的。极少数人表示会把大部分钱花在休闲和娱乐上，这说明绝大多数人是想要储蓄的；从性别上看，无论男女在储蓄的倾向上基本相同，只是男性在消费方面倾向性略高罢了；从年龄上看，我们可能会惯性认为大家都将有更多的钱用于退休储蓄，但实际上，即使是奖金储蓄意愿最高的年轻一代，也只有相对低的比例会考虑将这比储蓄用于退休生活。

…但选择将奖金作为退休储蓄的受访者比例较低 选择将奖金用于退休储蓄的受访者占比



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

“有心无力，钱不够用”的真相

那么，大部分受访者的彩票奖金会用于何处呢？

调查结果显示，因为相较于退休储蓄，人们认为还有更重要的财务目标要去实现。例如超六成受访者一致认为赡养父母和抚养子女是他们最重要的人生目标之一，而把退休储蓄列为人生目标的受访者尚不到一半。

实事求是地讲，上述结果与本次调查人群更偏向年轻一代有关。因为在30,425名年轻一代受访者中，他们的前三大人生目标分别是“为父母提供舒适的生活”(84%)、“为子女提供良好的教育”(77%)和“事业成功”(71%)。

同时约四分之三的年轻一代受访者将创业作为自己当前的人生目标，而优先考虑退休储蓄的只有一半。需要提醒的是：年轻一代在担负起家庭责任，并且追求自我实现的同时，也应将养老规划提上议事日程。

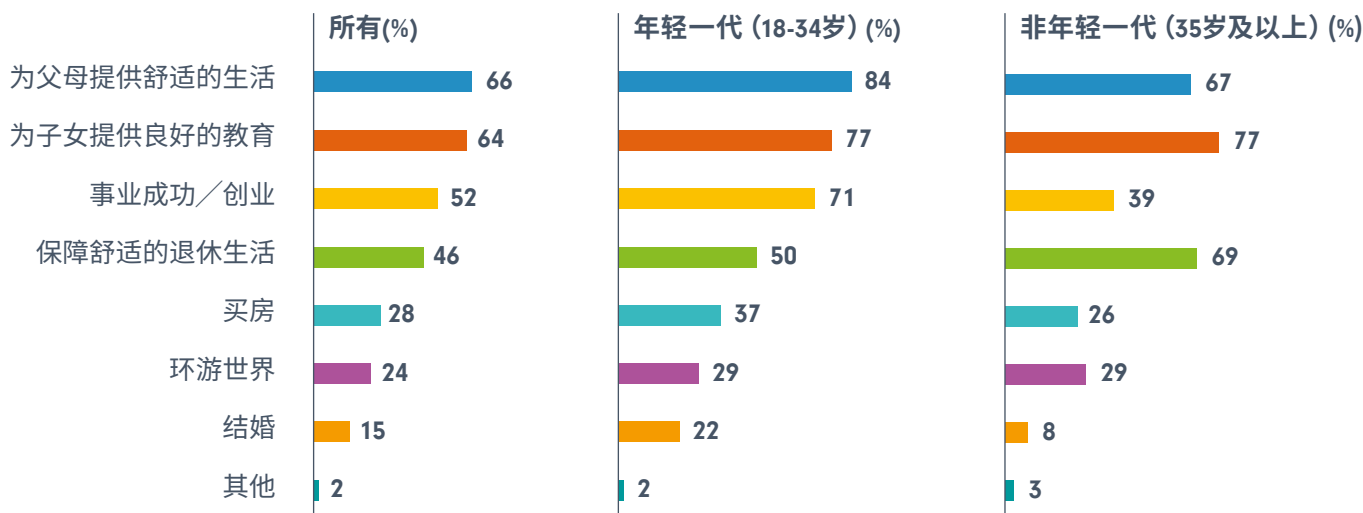
但是抛开“顾家”这一传统文化价值观对受访者的影响，我们发现受访者更喜欢通过提高收入而非有计划的储蓄去保障自身的未来，例如有半数不储蓄的人士表示，他们需要一份薪水更高的工作才能开始存钱。

不过时间能改变一切，包括人们对储蓄的态度。根据调查数据显示，随着年龄的上升，人们逐渐重视养老退休生活。其中，约有四分之三的40岁以上受访者表示获得舒适的退休生活是他们最重要的受访者人生目标之一，而50岁以上的人中有36%将此列为最高目标。

“在保障自己的未来方面，人们往往更侧重于提高收入，而非依赖有计划的储蓄。”

难以取舍，要花钱的地方太多

受访者的前三大人生目标



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于属于多选问答题，百分比的加总值可能并非100%。



不积跬步，无以至千里

再小的目标，也指向成功的方向

是否需要一份薪水更高的工作才能开始存钱？虽然调查显示与薪水较高的人相比，薪水较低的人制定退休目标的可能性较小。

但我们认为这个问题仁者见仁，智者见智，而且我们也建议大家不妨先设立一个储蓄“小目标”，不管多小，至少就有了努力方向。

从调查结果看，年轻一代开始对未来有所规划。因为今年仅有22%的年轻一代还没有退休目标，较去年降低了13%，说明大家比上年更倾向于设定储蓄目标。

落实到目标金额，各个年龄段的差异并不大。其中年轻一代略显激进——17%的年轻一代受访者表示他们退休后，需要290万元的储蓄，非年轻一代中仅有14%的受访者以此为退休储蓄目标。

更多的年轻一代制定了退休目标

年轻一代（18-34岁）的退休储蓄目标

	2018年	2019年
<100万元	15%	22%
100万-190万元	25%	30%
200万-290万元	9%	10%
300万-390万元	4%	4%
400万-490万元	4%	5%
500万-690万元	5%	2%
700万元以上	4%	6%
不知道	35%	22%

资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于四舍五入，百分比的加总值可能并非100%。

理想与现实间的鸿沟

既然说到了储蓄目标，我们不妨将这项数据与上年做一个比较。在2018年，受访者的储蓄目标中位数是182.2万元，今年，受访者的储蓄目标中位数是154.8万元。

我们发现有计划储蓄的人数在增多，但受访者期望的储蓄目标中位数在下降。在此背景下，人们普遍仍希望能够提早退休，显示受访者需要更好的为储蓄目标做准备。

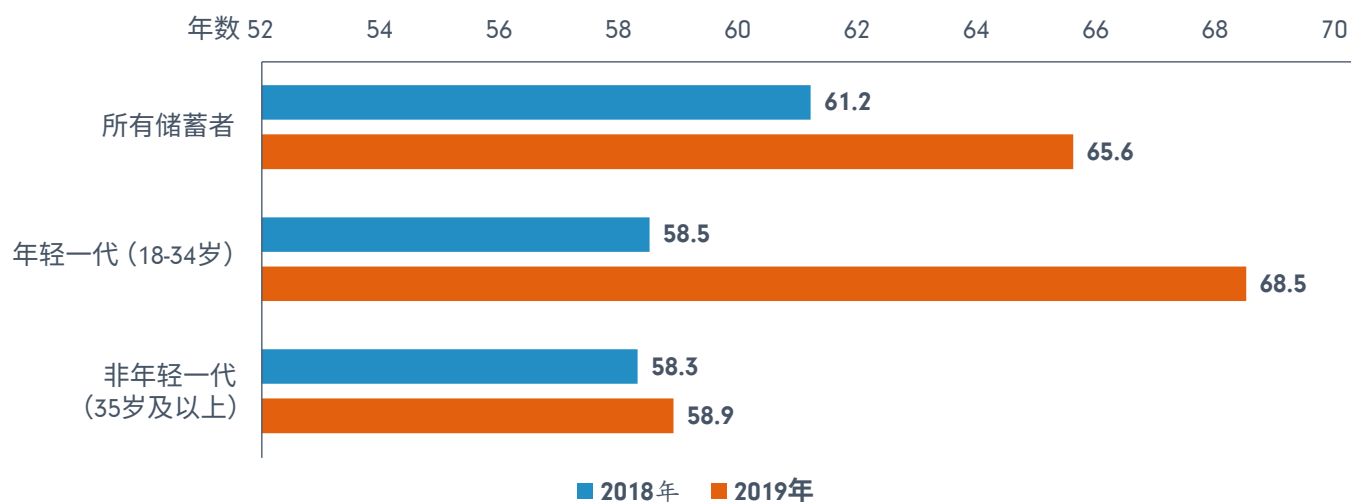
就目标达成周期来看，去年受访者平均需要61.2年才能达到退休储蓄目标，而今年这一数字增加到了65.6年。

对于年轻一代的受访者而言，这一数字也由去年的58.5年增加到平均需要68.5年。

“接近五分之一的人没有储蓄目标，而他们应该需要相应的服务，深入了解养老规划。”

尽早开始储蓄仍至关重要

开始储蓄的人士达到退休储蓄目标所需年数（根据月储蓄额）



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

“信心赤字”

因此，受访者关于退休准备方面的自信程度不可避免地出现大幅下降。

从图表分析结果来看，去年尚有44%的受访者表示有信心（包含“非常自信”和“较为自信”）在工作生涯结束时攒够足够储蓄，今年这一比例已经降至32%。

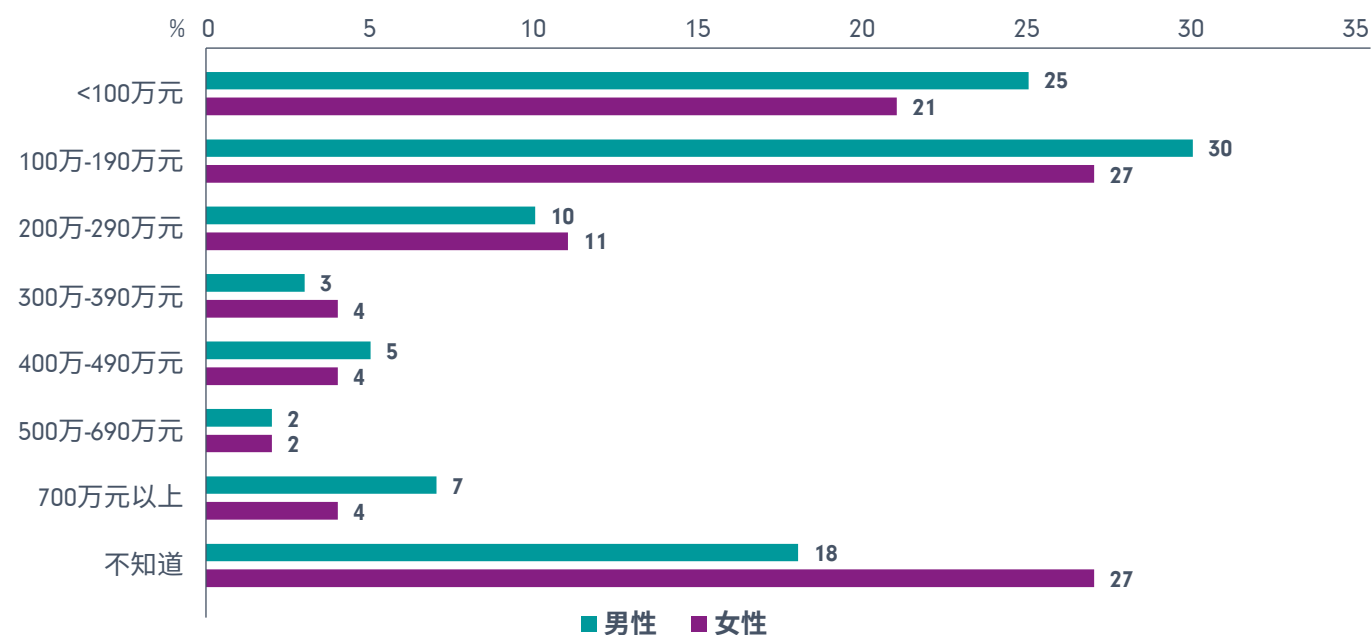
甚至在已经开始储蓄的受访者中，对达成退休储蓄目标充满信心的受访者比例也从2018年的55%降至今年的40%，只有少数受访者（6%）依旧表示高度自信。

值得一提的是，在关于退休储蓄目标与实现目标之信心的问题上，女性更值得被关注。

因为就退休目标而言，性别差异的影响最为显著。近三成的女性（27%）没有退休目标，而男性受访者则不足两成（18%）。再进一步，由于对目标不太明确，女性开始储蓄的可能性也较小，因此对于在退休时攒够养老金的信心也较低。

女性的退休目标明确性有待提高

受访者的目标退休储蓄额



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

人们对实现退休储蓄目标的信心略有下降

受访者的退休储蓄信心

	2018年	2019年
非常自信	8%	4%
较为自信	36%	27%
不太自信	25%	29%
不自信	14%	19%
不确定	16%	21%

资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于四舍五入，百分比的加总值可能并非100%。

上述一系列的调查结果可能表明，在经济增长放缓和全球贸易紧张局势的环境中，不安感正在日益加剧。所以受访者降低了退休储蓄预期，连同实现退休储蓄目标的信心也略有下降。但祸福相依，人们可能也因此意识到需要寻求建议或接受金融教育，来弥补财务规划能力方面的不足。

女性面临独特的挑战

本次养老报告，考虑到以下两个因素，所以决定为女性单列一章。

第一，在退休规划方面，性别不同的影响远大于收入水平。
第二，就人生目标而言，性别之间也存在一些差异。

首先从退休规划说起，根据调查报告得到的数据显示，中国女性有更高的退休储蓄目标并且希望能提前退休，但相较于男性，已经开始为退休进行储蓄的女性比例较少，同时女性每月的储蓄额也更少。

在中国，女性上大学的人数多于男性，并且中国的女性劳动参与率明显高于全球平均水平，在此情况下，女性的平均个人收入却比男性低约21% (64,000元)，所以有69%的女性受访者表示缺乏退休储蓄资金，并有42%的女性预计国家基金将成为其退休收入的主要来源。但调查也给出了积极的信号，女性更愿意

获取更多的金融知识，并且在有足够资金的前提下，更愿意进行养老储蓄。

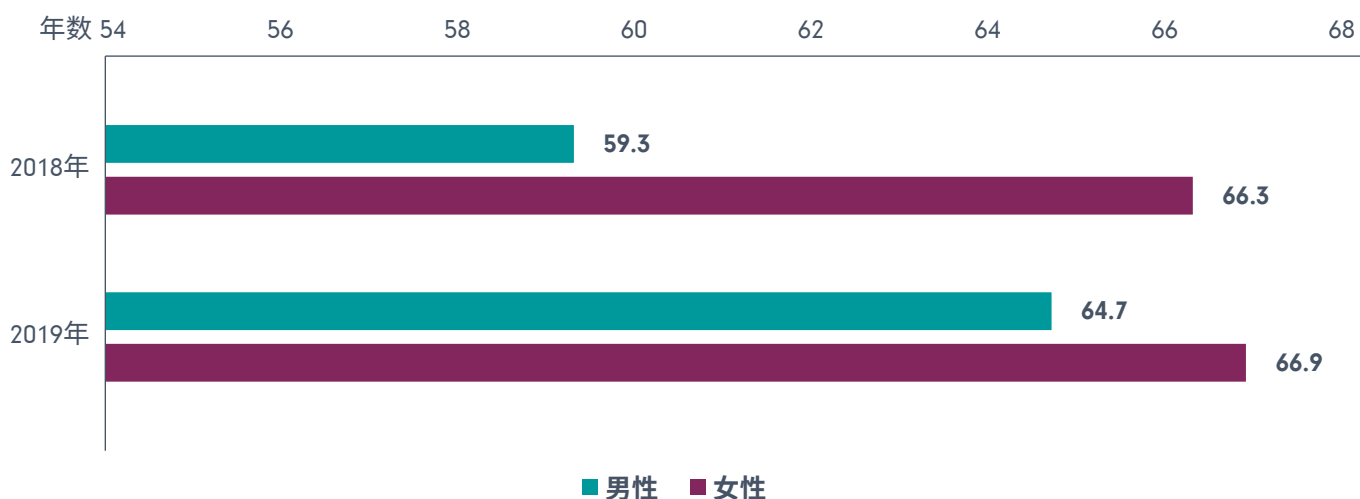
总体来看，介于以上列举的原因，女性需要比男性多花两年多的时间才能实现退休储蓄目标 (男性为64.7年，女性为66.9年)。

其次是人生目标，在“为父母提供舒适的生活”的选项上，男女并无分歧。但除此之外，男性更注重进一步发展自己的事业和创业。而女性则更注重抚养孩子和买房。

同时有超两成的女性 (最大的单一群体)，表示“为子女提供良好的教育”是她们最紧迫的目标。这些调查结果都表明了女性往往比男性更专注于满足家庭需求。

弥补退休储蓄的目标差距

实现目标退休储蓄所需的年数 (根据月均储蓄额)



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

另外比较有意思的是，在传统观念中，适龄女性会一般更急于结婚，但从调查数据来看，当前男性反而比女性更急于结婚（只有8%的女性将结婚列为最高目标，而男性则为21%），至于不着急结婚的女性，她们将视线投向了环游世界（31%，而男性仅为19%），这可能代表了社会观念加速转变。

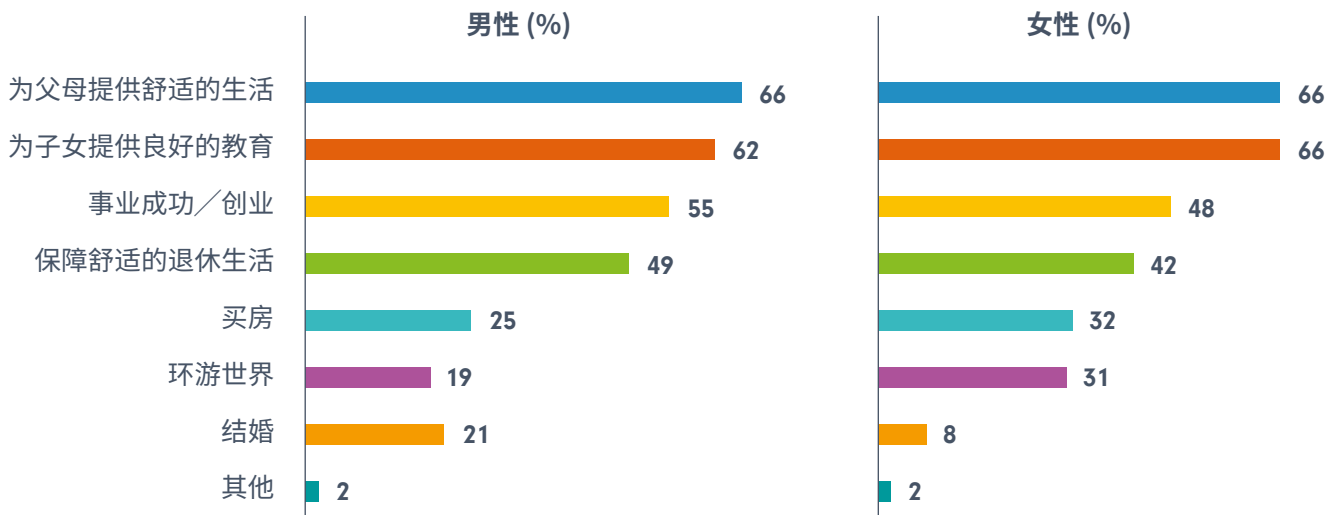
然而，以上困境并非无解。从调查结果来看，一方面，没有储蓄的女性比男性更倾向于开始储蓄，例如表示会使用彩票奖金

作为退休储蓄的女性比例就高于男性，但前提是能够掌握更好的投资知识。另一方面，接近三分之一的女性愿意加强学习，表明退休规划咨询服务有着强劲的潜在需求。

所以综合来看，女性一旦开始储蓄，她们的储蓄比例会高于男性。同时女性更能够充分利用专业的投资工具和建议帮助她们迈出第一步，并采取更有效的后续措施，以实现舒适的退休生活。

女性优先考虑满足家庭需求

受访者的前三大人生目标



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于属于多选问答题，百分比的加总值可能并非100%。

加强投资知识可以促进女性投资

让未储蓄者开始储蓄所需的行动

	男性	女性
寻找更高工资的工作	50%	44%
开始学习投资/养老金规划知识	24%	30%
寻求投资/养老金规划方面的专业帮助	11%	10%
放弃旅游或爱好/减少购物	7%	10%
推迟买房	3%	2%
其他	5%	4%

资料来源：富达国际和蚂蚁财富。



下半场，才刚刚开始

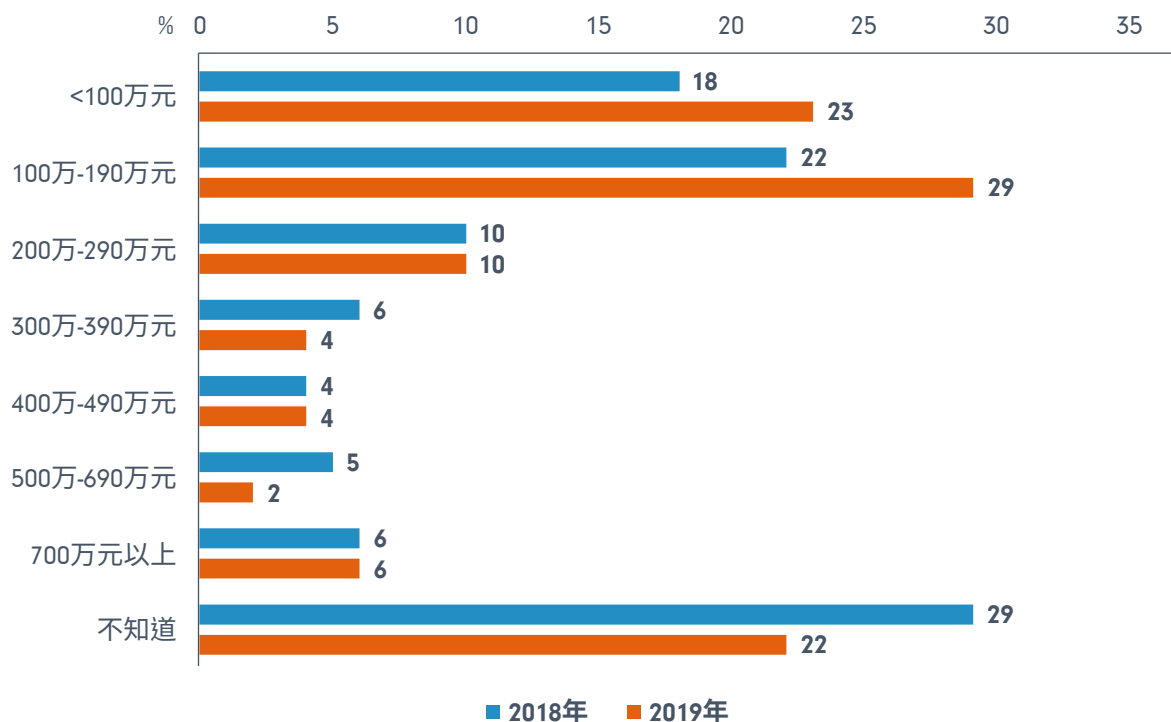
不以目标小而不为

古人云：“凡事预则立，不预则废”。实现舒适退休生活的第一步是设定一个目标，虽然本次调查的参与者中有22%尚未设定退休储蓄目标，但较去年29%的比例来看，仍然是一个显著的进步。

同时我们也注意到，在没有设定退休储蓄目标的人群中，女性所占比例更高，这意味着她们的储蓄概率较低，因此她们对实现退休储蓄目标不那么自信。这是一个负面的反馈循环，可能对女性的身心健康产生重大影响。

更多的人迈出了第一步

受访者的目标退休储蓄额



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。

其实，只要着手开始行动，即使迈出很小的一步也会带来很大的改观。它会帮助我们克服因为没有目标带来的内心不安和压力，并对提高信心大有帮助。此外，人们往往会低估稳定的复合回报能够带来多么可观的长期收益。

除此之外，多增加1%的储蓄相当于每周少开销不到15元，也就相当于一杯咖啡的价格。这一预测假设年工资增长率仅为3.75%（低于中国当前实际的增长率），并且每年平均投资回报率为5%。

例如，退休基金每月缴费增加1%至5%会对最终的退休金产生多大影响？

以我们的受访者的目标退休储蓄中位数1,548,000元为例。这一小幅度的月储蓄额增长能够为总体储蓄目标贡献4.9%至24.7%，用相对较少的钱就能得到可观的收益。

我们的预测显示，对于年收入为73,604元（调查参与者的平均值）的30岁人士，每月多缴款1%至5%，60岁时的退休基金可能会增加76,525元至382,627元。

随着时间的推移，储蓄额的微小变化可能会产生巨额的差异。



以将在60岁退休的30岁人士为例，假设其年收入为73,604元(调查受访者的平均工资)，并假设年工资增长率为3.75%(通胀率2%+实际工资增长率1.75%)和5%年均投资回报率。

而且提前储蓄可以产生指数级的差异。

每周少喝一杯咖啡，您的储蓄会增加多少？

如您从以下年纪开始每周多储蓄 15元... ...那您退休时就能多拿到...



以将在60岁退休的人士为例，假设其年收入为73,604元(调查受访者的平均工资)，并假设年工资增长率为3.75%(通胀率2%+实际工资增长率1.75%)和5%年均投资回报率。

投资者教育和金融素养的提升仍是关键

在这次的调查中，我们发现年轻一代(最大的调查群体)更关注挣钱，而不是储蓄，因而退休规划不在其前三大人生目标之中。

虽然这可能是因为年轻一代距离退休的年限还很长，但也反映了这个群体需要加强投资者教育和理财意识。因为收入和储蓄是互补的，而不是排他性的。增加储蓄并不会阻碍任何人赚更多钱。

全球养老规划的意识正在提升

富达国际在全球市场进行的调查都有一个共同的发现——必须全面提高投资者的养老储备意识水平，才能让人们实现退休目标。这说明就缺乏对退休规划的适当意识和教育而言，中国并非特例。

因此，我们在全球各地致力于解决这一问题。

比如在中国香港，我们继续通过数字和社交媒体渠道加强对投资者以及强积金 ((Mandatory Provident Fund, MPF)，也是中国香港强制性退休储蓄计划的一部分) 成员的教育。

我们特别注重接触和吸引仍处于投资生命周期积累阶段早期的年轻投资者。

日本是一个面临前所未有的结构压力的国家，但主动进行投资规划的人口比例从2010年的22%提高到2018年的32%。

为了弥合仍然存在的差距，我们制定了一个全面的投资者教育计划，该计划针对年轻的年轻一代和更成熟的投资者。尤其是我们广受欢迎的“Investment NAVI”门户网站，加上面向大众的推广活动和在线模拟工具，已经取得了可喜的成果。

人们常说，在制定合理的退休计划方面，设定财务目标和发挥复合回报的威力至关重要，但实际上对于“1000”或“10000”来说，无论后面有多少个“0”，前面的“1”才是根本。因此，受访者如果不迈出第一步开始储蓄，那么一切终将成为泡影。目前的调查结果表明，短期思维可能会扼杀长期目标，从而会损害人们的财务健康。因此加强投资者教育和树立理财意识是当务之急。

在英国，我们有专门的网站，专注于在为我们的退休客户提供支持。我们提供免费的退休指导服务，各种易于使用的在线退休规划工具，以及最新的相关市场洞见。

我们最近推出了“全球退休储蓄法则”。该法则为投资者提供了简单而实用的“经验法则”，可以作为设定退休目标的起点。

总的来说，富达国际通过向投资者提供一个框架，向他们展示他们所需的储蓄目标以及他们希望在退休时提取的金额，投资者据此可以更清楚地了解他们目前的状况以及他们需要采取的行动。

“**必须全面提高认识水平，才能让人们实现退休目标。这正是我们致力于解决的一个全球性问题。**”

从意识到知识

意识到退休规划的必要性并且加强储蓄意愿无疑是重要的，但它们仅仅是先决条件。

为了将成功机会最大化，人们不仅要具备理财的意识，还要努力成为一名具备相关知识的投资者，这样才能够就如何最好地实现财务目标，做出更明智的决策。

例如，有38%的受访者表示他们认为政府养老金是他们退休收入的主要来源，比前一年增加了6%。随着近些年中国老龄化程度的加剧，中国的养老金第三支柱正在建立。所以，投资者进一步了解相关的知识来帮助其为自己的养老储备做准备。

对此，一种很好的解决方案就是目标日期基金。此类基金由专业人士主动管理，投资于多元化的资产组合。目标日期基金的资产配置会随着时间的推移而变化，随着退休日期的迫近，将会从高风险高收益的资产转向更为保守的资产，如债券。

无论选择哪种方案，投资者在采取谨慎行动之前应该考虑所有方案。

金钱只是幸福生活的一部分

在关于退休规划的所有讨论中，有时候很容易忽视退休后的生活。

其实退休远非生活的结束。相反，退休生涯与金钱、健康、工作都是生活的重要组成部分。尤其是金钱，我们认为金钱只是生活一部分，并非全部。

尽管如此，财务健康，或者更确切地说，缺乏财务健康，可能是对身心健康产生负面影响的重要压力来源。所以，保障个人的财务健康是保障日常幸福生活的重要组成部分。因此，如果一味回避谈论金钱或回避谈论较晚进行退休储蓄的害处，无异于掩耳盗铃。

毕竟健康的财务状况是实现家庭和个人人生目标的重要基石。

在富达国际，我们致力于提高对财务健康各方面的认识——从储蓄和规划，到投资和财富增长。

我们希望让我们的客户具备改善其财务状况的能力，以便他们能够在他们生活的其他重要领域寻求更好的平衡，比如家庭和人际关系。

“无论选择哪种方案，投资者在采取谨慎行动之前应该考虑所有替代方案。”



富达国际全球退休基金管理经验

英国

英国的养老金制度是一个多层体系,主要包括公共和私人体系。公共体系由国家保险缴款提供资金,其中国家保险缴款是一项为国家福利提供资金的税收。

英国的国家基本养老金名叫新国家养老金 (new State Pension, nSP)。它具有再分配性质,个人无需接受经济状况调查,每一位合格者每周都有权获得最高168.6英镑⁶。

除此之外,还有各种需要进行资产审查的福利,例如“补贴”个人最低收入的低保养老金 (Guarantee Credit)、针对夫妇的通用福利 (Universal Credit)、房屋税 (Council Tax)、残疾生活津贴、冬季燃料津贴和住房福利。

私人养老体系尽管在某些情况下由于自动加入机制 (Automatic Enrolment) 而存在“软强制”,但总体来说是完全自愿的,同时资金可由雇主或个人出资。虽然通常需要通过就业才能获得加入私人养老金的资格,但个人可以选择直接从养老金发放机构那里购买私人养老金。

由于立法和工龄的不同,劳动者可以选择的私人养老金计划类型非常复杂。但大多数私人养老金计划都可划入缴费确定型或收益确定型的范畴,当然了,在这两大类别中存在着各种不同的子类。



英国年轻一代也没有高度重视退休保障

一项调研显示,同中国一样,英国年轻一代也没有高度重视退休保障,他们直到30岁以后,才开始对退休保障越来越重视⁷。

然而,或许是文化价值观的差异,中国年轻一代更有责任感,英国年轻一代将日常开支和储蓄列为两个需要优先满足的财务目标,而不是赡养父母和抚养子女⁷。

另外,就退休规划而言,在英国也存在性别差异。参与调研的英国女性将退休储蓄视为最不重要的财务目标。

唯一的例外是没有孩子的已婚女性,她们将退休储蓄排在财务目标的首位,这一点与男性相同。就像在中国参与调研的女性一样,英国女性也在为退休要储蓄多少钱而感到迷茫。

总结来看,几乎所有女性在规划富裕的退休生活方面都面临挑战。虽然各个地区略有差别,但这些挑战都有基本相同的解决方案。

“几乎所有女性在规划理想的富裕退休生活方面都面临挑战。”



为英国提供的一篮子退休服务

为解决英国面临的退休挑战，富达国际为110万名将储蓄托付给我们的英国劳动者（包括直接或通过雇主或顾问）提供了量身打造的解决方案。值得一提的是，这些储蓄大部分是用于退休目的的，这也就巩固了我们作为英国顶尖养老金服务机构的地位。

我们于2014年推出了退休服务业务，以期望帮助人们从退休储蓄中获得最大收益。同时我们也协助顾问和雇主指导他们的客户。

我们提供广泛的退休收入选择，包括固定缴款养老金计划和个人养老金产品，如年金、养老金提取和其他创收产品。

我们是第一家为退休年金提供“比价”和比较服务的固定缴款养老金服务机构。

不仅如此，富达国际也是领先的退休顾问机构，为客户提供免费指导和定制咨询服务。与富达国际合作的顾问拥有专属的网站，可以用来接收技术和产品信息，帮助他们为退休客户提供最好的服务。

我们为超过120万名个人投资者提供退休服务，负责超过12,000名财务顾问之间的业务关系，并管理超过400个雇主养老金计划。我们预计这些数字将不断增长，因为帮助人们解决他们的退休挑战是我们的首要任务之一。



全球退休储蓄法则

我们最近在英国推出了“全球退休储蓄法则”。该“法则”基于美国现有的类似框架，为业内首创，为劳动者提供简单实用的“经验法则”，帮助他们实现退休保障。

我们的“法则”采用基于年龄的储蓄里程碑、年度储蓄率、收入替代率和可持续提款率的形式（见第35页定义）。一般而言，英国劳动者的目标应该每年至少储蓄年收入的13%，目标是在退休前让储蓄额达到年度总薪水的七倍。

这部分储蓄相当于他们35%的退休前的收入。将此与国家养老金相结合，我们估计他们将能够在整个退休生涯中继续享受退休前的生活方式。

除了这些基本法则之外，我们还提供在线互动工具，劳动者可以输入他们的基本详细信息，包括他们的年龄、收入、储蓄和期望的退休生活方式，以获得更具体的建议。

我们最受欢迎的工具之一是“Digital 1% Challenge”，它向英国劳动者展示了额外储蓄工资总额的1-5%对退休储蓄的影响，从而有助于激励他们增加储蓄。

这是我们的使命之一，不仅要提高人们对退休规划重要性的认识，还要为人们提供更好地规划养老所需的工具。

“我们为劳动者提供简单实用的“经验法则”，帮助他们实现退休保障。”



解决性别差距问题

为了帮助解决英国退休规划方面令人担忧的性别差距，富达国际于2018年7月推出了一系列研究项目，探讨女性和投资界如何帮助解决这一紧迫而持久的问题。

我们汇集了英国业界最有影响力的人物，从思想领袖到企业家，以及媒体和政府中的女性，讨论我们如何共同发挥潜力、解决养老金差距并帮助促进变革。

这些研究报告与我们的《女性的财务力量》报告同时发布，深入探讨了三个问题领域以及这些领域如何拖累女性参与投资。

我们将这些领域称为“3Ps”：个人 (Personal)、专业 (Professional) 和政策 (Policy)。

第一个研究领域是“**个人**”，旨在调查各种影响女性投资的情况。其中包括缺乏时间、缺乏金融教育、过于复杂的行业术语以及缺乏信心。更重要的是，我们制定了一系列解决这些问题的重要建议，例如在学校开展投资教育计划、提倡无“行话”沟通，以及树立成功且贴近生活的强有力的女性榜样。

第二个研究领域是“**专业**”，相关研究工作聚焦投资行业。投资的专业性如何无意中制造了阻碍更多女性参与投资的障碍？这

一领域研究的关键成果是必须消除对投资行业属于二元性质的误解，即女性不一定非要在投资者或储蓄者这两个角色中做出选择，她们完全可以选择一个“跨界”的角色。同样，退休计划也有“妥协”的余地，“处于正轨”或“偏离轨道”并不是唯一的界定标准。从这一研究获得的见解催生了我们的“Digital 1% Challenge”倡议。

第三个研究领域“**政策**”将重点转向政策障碍。这项研究的关键成果包括如何加强养老金方案的灵活性，并了解越来越多参与“自由职业者”的女性的需求。虽然政策改革显然是最难实施的，但我们相信，只要坚持不懈，这些改变就会实现。

随着我们继续深入分析这些研究工作的调查结果和见解，富达国际将坚持不懈地改进我们的工具、产品和服务，以确保我们帮助客户（特别是女性）实现退休和财务目标。

“我们的下一个举措是解决退休规划方面令人担忧的性别差。”

澳大利亚

澳大利亚拥有完善的退休制度，由三大支柱组成。尽管中国拥有类似的三大支柱结构，但第三支柱于2018年才正式进入制度建设启动阶段。

所有66岁以上的居民均可领取政府出资的澳大利亚政府养老金(Age Pension)。此类养老金每两周支付一次，单身人士最高可领取926.20澳元，夫妇最高为1,396.20澳元。这种养老金会对个人进行经济状况调查，人们的收入和资产水平都会对可领取的金额产生影响。

第二支柱被称为保障型超级年金(Superannuation)，于1992年推出。虽然其由雇主和雇员私人出资，但雇主的最低缴费率由政府制定。

目前的缴费率是员工收入的9.5%(计划到2025年逐步增加到12%)，员工可以自愿多缴。这些缴款将会存入超级年金基金，目前其管理资产额约为2.8万亿澳元⁸。

第三个支柱是自愿储蓄，其完全由个人出资。其可以通过额外的自愿超级年金缴款，或是财产、现金和共同基金(中国称之为公募基金)实现。



澳大利亚退休人数增加，退休取款正在加速

由于澳大利亚超级年金的历史相对较短，大多数基金的资产不久前还一直处于积累阶段。然而，随着超级年金基金将成立三十周年，其正在进入退休取款阶段(人们开始动用退休储蓄)。

澳大利亚统计局预计，到2030年，65岁以上人口将比2017年增长40%⁹。届时，处于55-64岁年龄段的人士已经持有约6700亿澳元的超级年金余额¹⁰。随着这一群体开始退休，他们将动用超级年金作为收入来源，导致退休取款不断增长。

这造成了三个关键风险。首先是顺序或时机风险。如果投资回报的顺序和时机不利，那么当他们从基金中提取投资的挂钩标的时，个人可能会受到财务冲击，从而危及他们的退休保障。

虽然可以通过各种保护策略来减轻这种风险，但必须在保本和增长之间取得适当的平衡。

第二个风险是通胀风险。从20多年的投资期来看，超级年金基金的回报能否跟上通胀的步伐，取决于资金本身的管理。

第三个风险是长寿，人们的寿命超过其储蓄所能维系的年限。虽然没有其他两个问题那么严重，但这是一个确实存在的问题，解决方法是可以更有针对性的退休取款结构来管理。

澳大利亚政府已经认识到需要更多解决方案来应对这些退休取款方面的挑战，其一是开发了几种基于非强制性退休模型框架的产品，如退休综合收益产品(Comprehensive Income Products for Retirement, CIPRs)，这些产品是由超级年金基金为那些不积极参与投资管理的成员设计。截至编写本报告时，退休综合收益产品(CIPRs)的框架仍在制定中，并需经过政府和行业协商。

另一个是受托人指导，即使用受托人提供一般指导(但并非建议)。



借助专业知识来应对这些挑战

凭借超过3,090亿美元的资产管理规模，1,090亿美元的资产托管管理经验，以及半个世纪的运营历史，富达国际有足够的帮助澳大利亚人应对其退休取款方面的挑战。

在澳大利亚，正如我们在全球范围内所做的那样，我们与领先的超级年金基金和金融中介机构合作，为他们设计帮助他们实现成员退休目标所需的基本方案。

我们专注于设计和提供一系列解决方案，涵盖不同的资产类别（包括股票、多资产和固定收益），为我们的客户提供比纯粹的股票投资更多的选择（目前超级年金50.5%的资产为股票¹¹）。

鉴于对退休取款阶段的关注度越来越高，我们还为退休人员提供更注重保本的解决方案，例如具有税收优惠的产品和投资于强劲市场的产品。



持续开发定制解决方案

我们在产品开发方面颇具前瞻性，并且正在为加速的退休取款阶段设计解决方案。

由于成本高且灵活性低，年金在澳大利亚并不受欢迎，我们正在探索一种新产品设计，其结构类似于年金但具有投资产品的灵活性，提供两全其美的产品。

我们还正在为金融中介（财务顾问）市场开发一个全面的框架，使他们能够为客户设计更多量身定制的个性化退休投资解决方案。



继续加大投资者教育

投资者教育仍是我们的重点工作。

在财务建议方面，不到30%的澳大利亚人选择寻求外部专家的帮助¹²。这使得很大一部分被动投资者通常会在没有做出决策的情况下将资金存入超级年金基金。

我们希望鼓励这些投资者在退休规划中发挥更积极主动的作用。为此，我们正在研究更好的方式来吸引和帮助他们。总体而言，我们认为超级年金成员需要加强参与，这是这个行业必须帮助他们实现的目标。

解决退休规划和投资中的性别差距是我们首要关注的问题。在60-64岁的年龄段中，男性的平均超级年金余额为270,710澳元，而女性仅为157,049澳元¹³。

这是一个超过72%的差距，因此成为澳大利亚迫在眉睫的退休问题。

所以，我们在2019年3月启动了“女性的财务力量运动”，其重点向澳大利亚女性发起宣传，帮助解决她们对于投资行业一些常见顾虑和问题，例如不必要的复杂“行话”。

这项活动仅仅是一个开始，我们将继续与投资者和其他行业参与者合作，创造一个不分性别的更公平的竞争环境。

“我们希望鼓励投资者在退休规划中发挥更积极主动的作用。”



将意识转化为知识

个性化投资者教育

对于养老规划，富达国际致力于推动投资者教育，让人们了解更多财富管理方法，帮助他们做出更明智的养老规划决定。

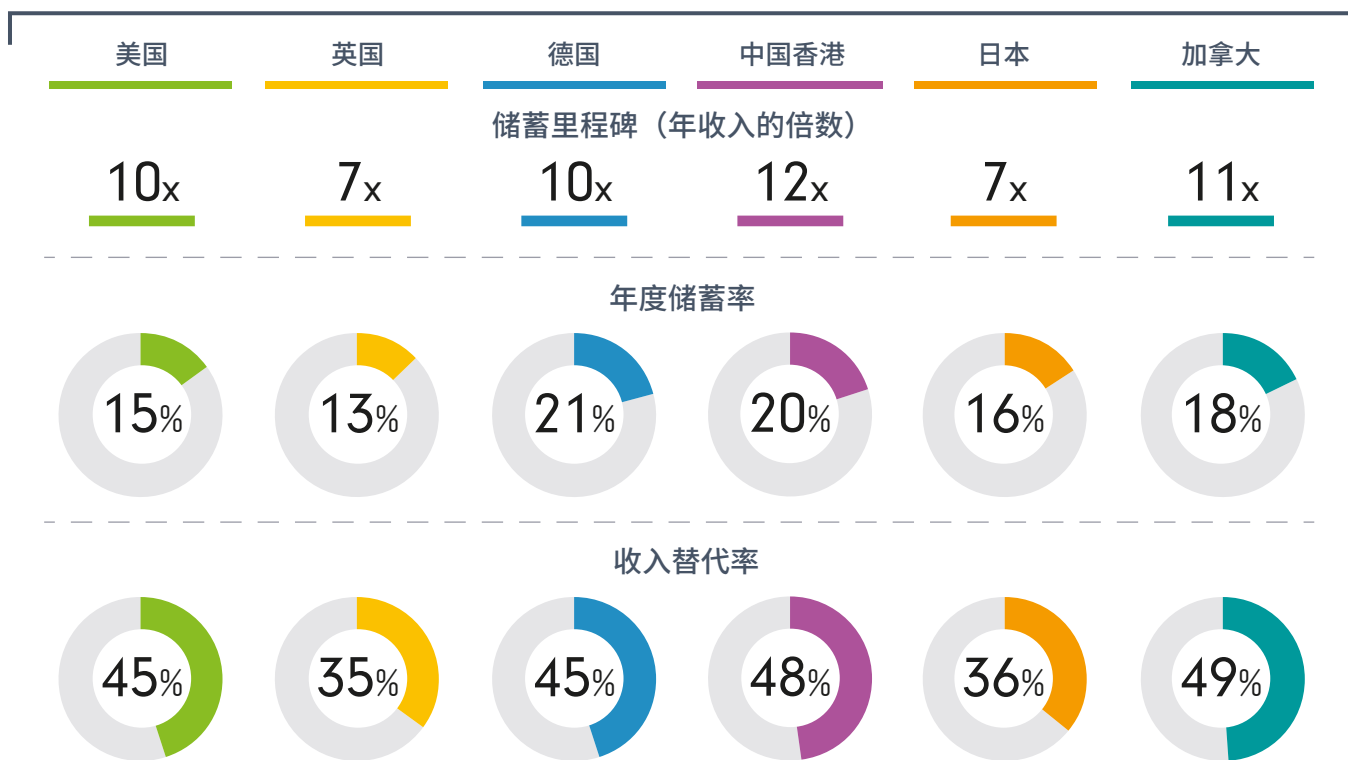
从2019年的调查结果来看，订立退休储蓄目标的确会影响储蓄态度和信心，足以印证这些法则的成效。

我们最近推出“全球退休储蓄法则”，让人们运用简易的“经验法则”，作为制定养老目标的入门指南——不论您是年轻一代，还是已经朝着养老目标迈进都会受用。

下一步，富达国际计划为中国市场制定同类的退休储蓄框架，帮助人们了解未来提取需要，从而规划一个舒适的退休生活。



富达的全球退休储蓄法则



定义:

储蓄里程碑: 根据年龄制定的储蓄目标，以每个国家法定退休年龄的年收入倍数表达。

收入替代率: 每个人/家庭在法定退休年龄时，应计划每年替代退休前年度收入的百分比目标，以相当于最初(退休时)资产结余的百分比表达。

年度储蓄率: 在整个工作生涯期间的建议年度储蓄率(除税前)。

有关计算方法的详情，请访问<https://retirement.fidelityinternational.com/global-capabilities/retirement-savings-guidelines/>。



关于此调查

调查方法论

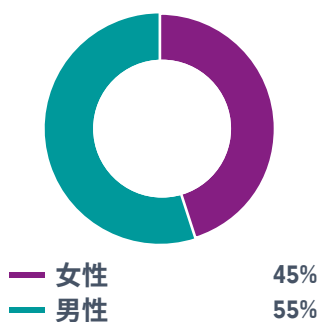
富达国际和蚂蚁财富于2019年5月对蚂蚁财富平台的50,050名会员展开了调查。该调查通过蚂蚁财富平台在线完成，受访者来自一线到四线城市。

在线调查的受访者通常拥有比一般人群更高的收入和更高的流动资产，这种模式与受访者的特征一致，因为样本来自在线投资平台的会员。

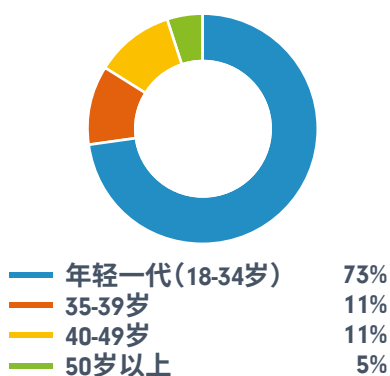
人口结构特征

年轻一代是最大的受访者群体

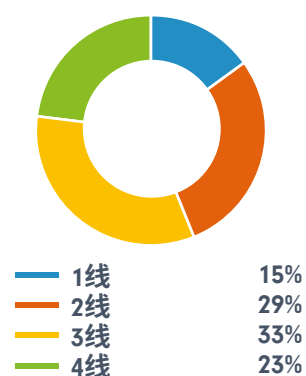
性别



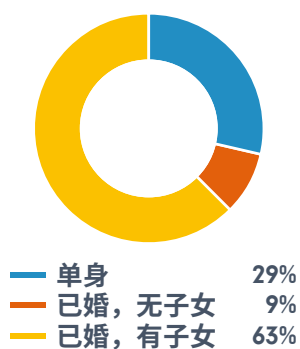
年龄



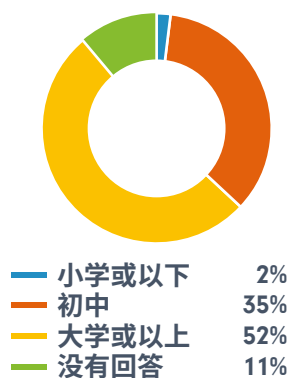
城市等级



婚姻状况



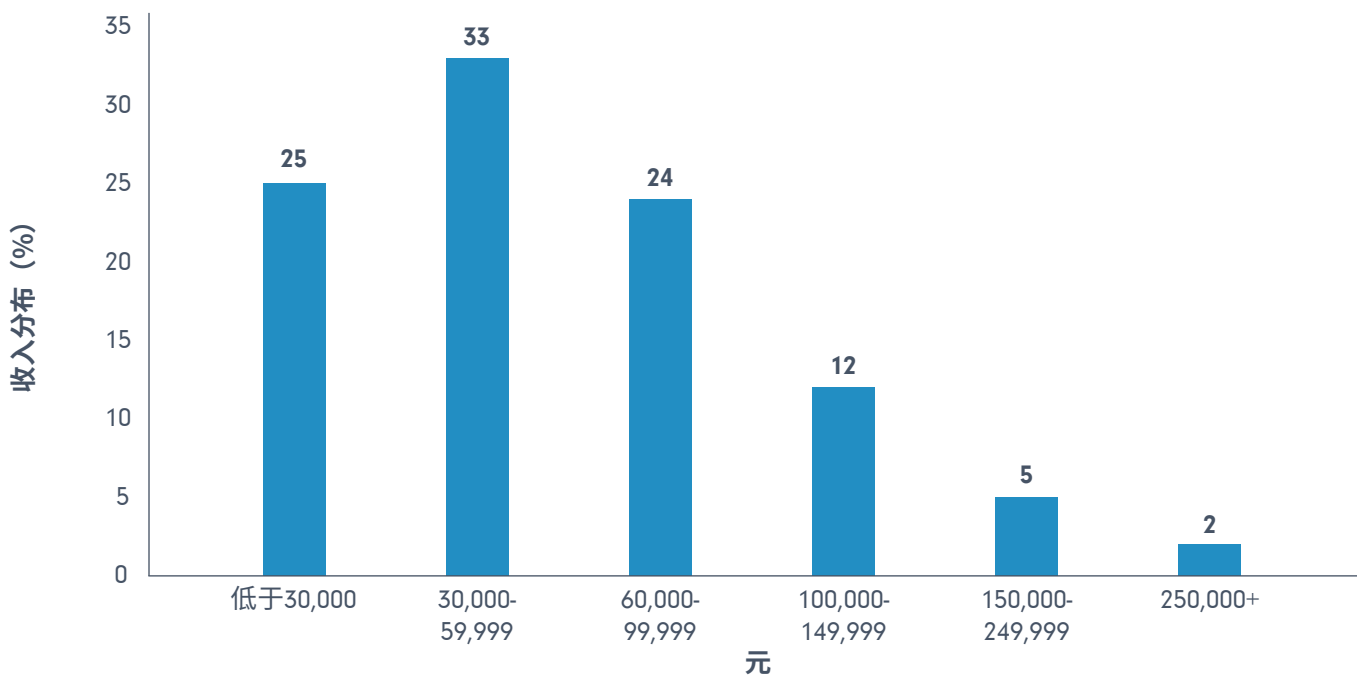
受教育程度



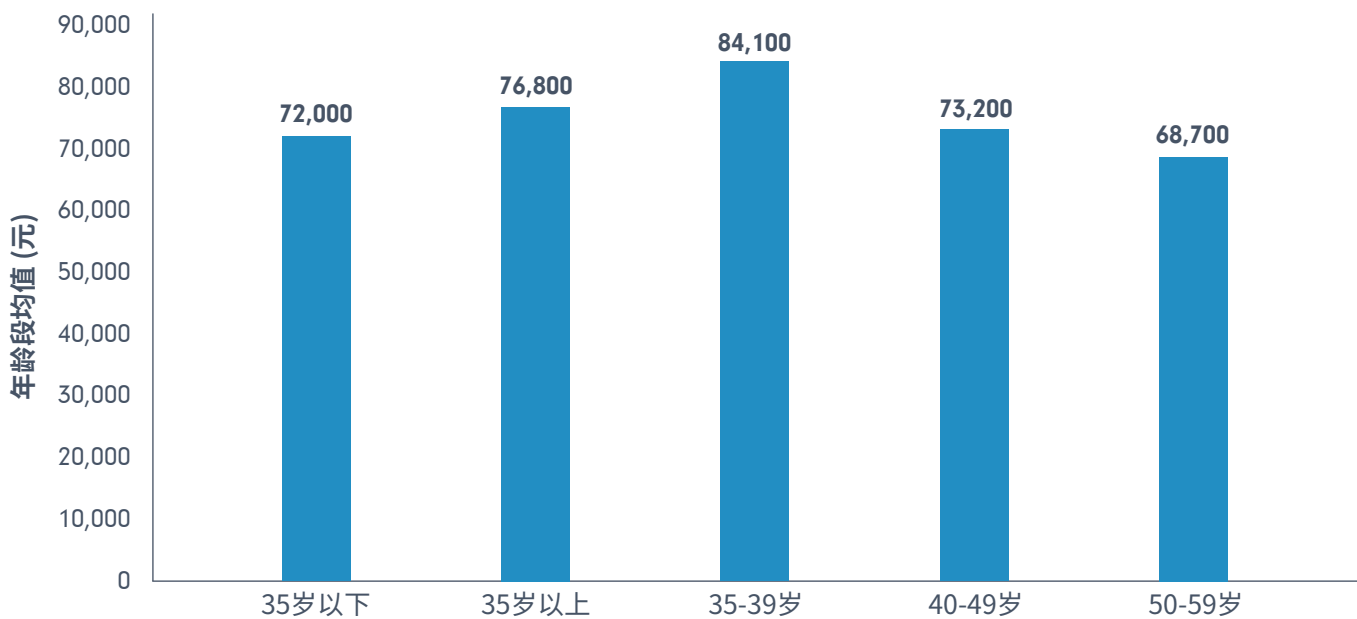
资料来源：富达国际和蚂蚁财富。由于四舍五入，百分比的加总值可能并非100%。

较高的个人收入和流动资产

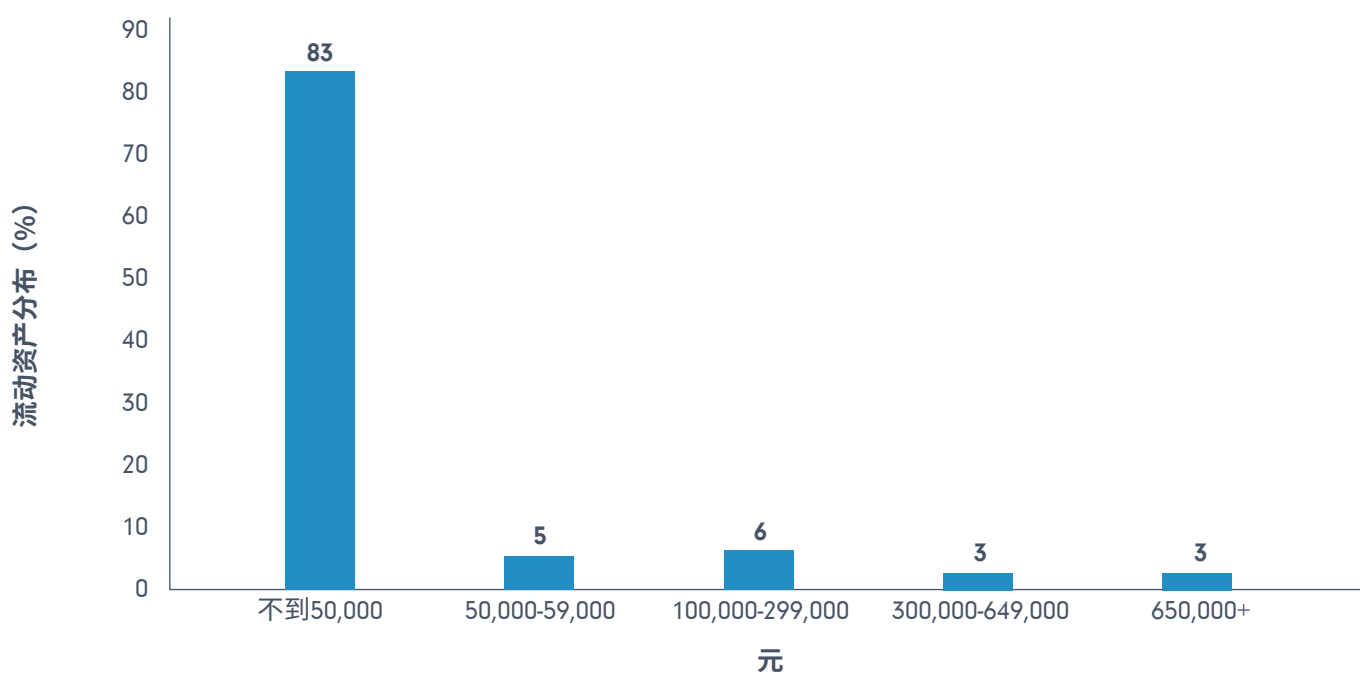
个人年收入分布(所有愿意回答此问题的受访者)



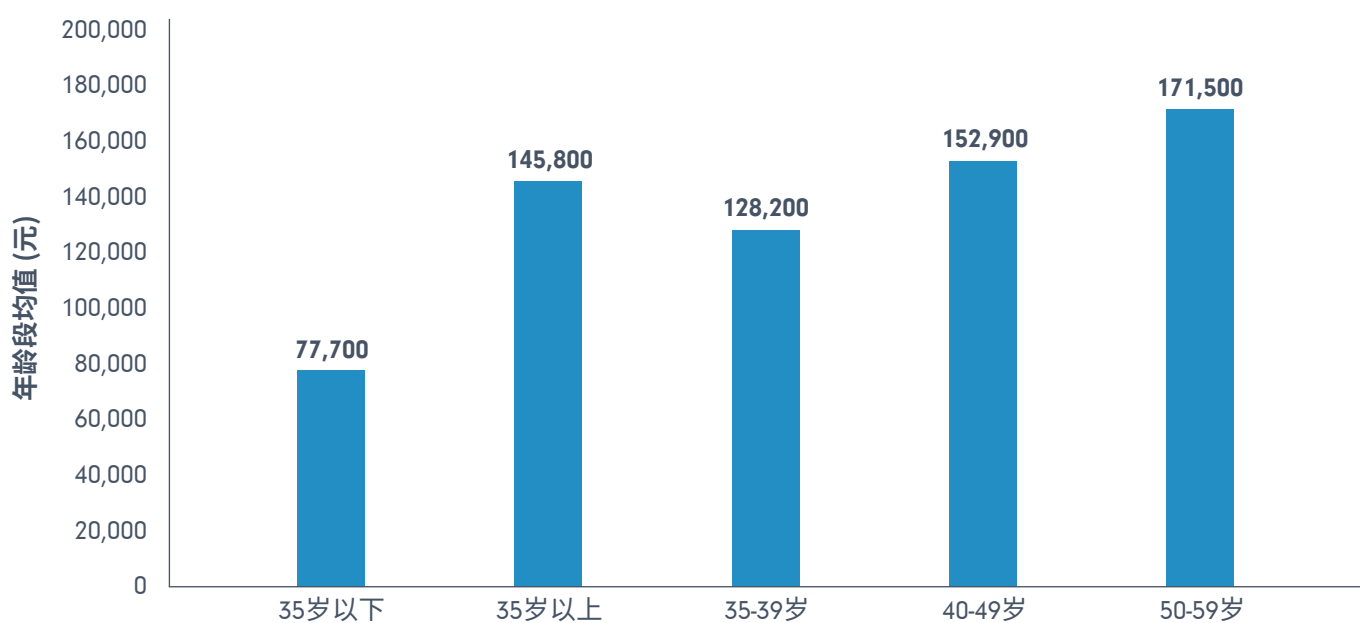
个人年收入的年龄段均值(所有愿意回答此问题的受访者)



流动资产分布（所有愿意回答此问题的受访者）



流动资产的年龄段均值（所有愿意回答此问题的受访者）



资料来源：富达国际和蚂蚁财富。百分比数据加总结果并非100%，因为一些受访者选择不回答相关问题。

参考资料

- ¹ ORSO计划 :《职业退休计划条例》，中国香港的传统自愿退休制度。
- ² 韦莱韬悦，强积金市场份额数据截至2019年3月31日 <https://www.willistowerswatson.com/en-HK/Insights/2019/03/mpfexpress-market-share-2019-q1>
- ³ Kommalpha
- ⁴ https://china.ahk.de/fileadmin/AHK_China/Market_Info/Economic_Data/GCC-11th-Labor-Market-and-Salary-Report-2018_short.pdf
- ⁵ 《毕马威中国养老金报告 (2017) 》。 <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2017/12/china-pension-outlook.pdf>
- ⁶ <https://www.gov.uk/new-state-pension/what-youll-get>
- ⁷ 韦莱韬悦《2017/2018 Global Benefits Attitudes Survey》 <https://www.willistowerswatson.com/en-HK/Insights/2017/11/2017-global-benefits-attitudes-survey>
- ⁸ 2019年3月，澳大利亚审慎监管局 (APRA) 保障型超级年金季度表现
- ⁹ 澳大利亚统计局 [https://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/DetailsPage/3222.02017%20\(base\)%20-%2066?OpenDocument](https://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/DetailsPage/3222.02017%20(base)%20-%2066?OpenDocument)
- ¹⁰ <http://cepar.edu.au/sites/default/files/retirement-income-in-australia-part3.pdf>
- ¹¹ <https://www.superannuation.asn.au/resources/superannuation-statistics>
- ¹² 澳大利亚证券与投资委员会，《Financial advice: Mind the gap》，2019年3月 <https://download.asic.gov.au/media/5054882/rep614-published-28-march-2019.pdf>
- ¹³ <https://www.fidelity.com.au/insights/investment-articles/the-financial-power-of-women/>

想要了解更多信息吗？

网站：fidelity.com.cn

电邮：retirement@fil.com

本文须获富达书面同意方可向外发放。本资料内所载的观点，在任何情况下均不应被视为富达的促销或建议。富达对任何依赖本文而引致的损失概不负责。有意投资者应就个别投资项目的适合程度或其它因素寻求独立的意见。虽然富达已采取措施，确保文内资料准确无误，但不拟就有关由第三方所提供的数据出现错误或遗漏承担任何责任。

富达仅通过在中国设立的外商独资企业—富达利泰投资管理(上海)有限公司被授权在中国大陆管理或以私募方式销售私募投资基金产品，或为中国大陆相关证券期货经营机构提供投资建议服务。本资料仅供数据参考用途，未经富达的书面同意，请勿传阅或复制本资料。本资料不应被视为邀请或推介认购富达任何投资基金或产品，或邀请或推介采用富达的资产管理服务。

富达／富达国际／Fidelity／Fidelity International指FIL Limited及其附属公司。“富达”、“富达国际”、Fidelity、Fidelity International、Fidelity International 标志及F标志均为FIL Limited的商标。富达只就产品及服务提供数据。

投资涉及风险。本数据仅包含一般数据，并非认购基金股份的邀约，亦不应被视为建议购买或沽售任何金融工具。本数据所载数据只在数据刊发时方为准确。观点及预测或会更改而不需另作通知。本资料所载的证券(如有)仅供资料用途，在任何情况下均不应被视建议买入或卖出有关证券。

