

2026 年 1 月 5 日

## 調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持

### 近半受訪者表示難持續兼顧家人長期目標

恒生升級 Family+ 戶口 增設理財目標綁定及追蹤功能  
助客戶靈活配置資產

恒生銀行（「恒生」）在一項有關家庭財富管理的最新調查<sup>1</sup>中，訪問年齡為 25 歲或以上，持有港幣 100 萬元或以上流動資產的香港居民。調查結果顯示，傳統的家庭財富規劃觀念有所改變，有六成一的受訪父母指退休後不寄望獲子女提供經濟支持；而四成九受訪者表示其財務規劃進度與目標存在 40% 或以上的差距。近半受訪者指，難以持續兼顧自己及家人如子女教育、父母醫療及退休等長期目標。

為協助客戶更有效管理個人和家庭的理財目標，恒生進一步升級優越理財附加 Family+ 戶口服務，除了為家人在不同戶口配置資產，升級版財富規劃系統 Goal Planner\* 新增目標綁定功能，讓客戶透過恒生網上銀行及手機應用程式自動追蹤各子戶口實時資產與相應理財目標的進度。

恒生銀行零售銀行及財富管理業務主管李樺倫表示：「恒生一直致力為客戶提供創新的財富管理服務。2025 年上半年，新開立的優越理財附加 Family+ 戶口數目按年增加 51%，反映市場對家庭財富管理服務的需求。全新升級的附加 Family+ 除加入 Goal Planner 理財目標規劃功能，同時升級了人壽保險方案，旨在協助客戶輕鬆管理跨代理財需要。」

同時，調查結果顯示，受訪者於過去五年，每年平均將 26% 的收入用作儲蓄或投資，惟近三分二受訪者認為其整體理財計劃尚未達到預期目標。近九成港人更計劃於其子女成年後持續提供財政支持，七成半受訪者認同及早規劃財富傳承的重要性。

續...

調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持 七成半受訪者認同要及早規劃財富傳承/ 第 2 頁

Family+戶口的升級服務包括：

**1) 新推目標綁定 Goal Planner：自動追蹤多個理財目標 靈活配置資產**

為配合客戶在家庭財富管理方面的複雜需求，恒生新推出 Goal Planner 目標綁定及追蹤功能，客戶可根據特定的財務需要，為不同的附加 Family+戶口作資產配置，設立、綁定和追蹤獨立理財目標。

恒生的財富規劃系統會根據銀行的假設數據作財富預測，自動追蹤客戶資產總額，並實時計算與客戶目標金額的差距。客戶亦可實時檢視主戶口及附加 Family+戶口的表現，再配合恒生的專業財富管理團隊，按分析結果及規劃調整儲蓄計劃和投資方案。

**2) 「愛與恒」多貨幣人壽保險計劃 2：升級定期提取選項，靈活部署財富傳承<sup>^</sup>**

恒生推出「愛與恒」多貨幣人壽保險計劃 2（「計劃」），升級定期提取選項功能<sup>^</sup>。客戶可指定自己以外的收益人，在附加 Family+戶口定期領取款項，為家庭成員建立穩定現金流。

客戶更可實現自主規劃，計劃新增身故賠償支付選項<sup>^</sup>，可選擇以不同方式傳承財富<sup>^</sup>，例如於受益人的特定人生事件發生時<sup>^</sup>，按身故保障中的指定百分比，以一筆過的方式派發，為摯愛延續祝福。

計劃提供 8 種保單貨幣轉換選擇<sup>^</sup>，客戶可按家庭成員所需靈活調整。此外，計劃更增設家庭守護意外保障<sup>^</sup>，將守護範圍擴展至各家庭成員，為客戶及摯愛提供更周全的保障。

續...

調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持 七成半受訪者認同要及早規劃財富傳承/ 第 3 頁

### 3) 投資產品類別的數目為本地零售銀行排名第一<sup>2</sup>

恒生提供的投資產品涵蓋基金、股票、外匯、債券、結構性產品及黃金產品，備有 23 種投資產品類別並涵蓋 10 種貨幣，產品類別的數目為本地零售銀行排名第一<sup>2</sup>，讓客戶能靈活配置資產，建立符合個人化家庭財富規劃需要的投資組合。

恒生最新一輯廣告邀請到金像獎影帝張家輝、舞台劇導演張銘耀及其太太、知名舞台劇演員韋羅莎合作，展現恒生如何透過創新產品和服務，協助每位身兼多個角色的「家庭 CFO」建立財務規劃，實現自己和家人的人生目標。相關宣傳廣告片已於各大媒體平台及恒生官方 YouTube 頻道 (<https://www.youtube.com/watch?v=tyFxlu4X4Uw>) 上架。

- 完 -

調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持 七成半受訪者認同要及早規劃財富傳承/ 第 4 頁

圖片說明

圖片一



恒生銀行升級家庭財富規劃工具，配合 Family+ 戶口新增的目標綁定功能、多元化投資產品類別及全新的保險方案，為客戶量身定制度身打造個人化家庭財富規劃。

## 調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持 七成半受訪者認同要及早規劃財富傳承/ 第 5 頁

備註：

受條款及細則約束。

1. 根據在 2025 年 12 月的一項調查。
2. 由 Cimigo Limited 於 2025 年 11 月 19 日至 2025 年 12 月 9 日期間，根據香港金融管理局網站所列出的 24 間本港註冊持牌銀行（不包括數碼銀行）的官方網站所列出的投資產品類別數目而計算 — 恒生銀行有限公司所提供的投資產品類別的數目為本地零售銀行 No. 1。

\* Goal Planner 是幫助你了解儲蓄和投資的未來價值，與你所設定的目標之間的差距。計算結果是根據你提供的資訊以及恒生銀行假設的增長率和通貨膨脹率所得。分析以總值計算，不包括相關理財產品的費用及收費。

此工具內載有及／或提供之資料僅供一般資料及參考之用，並不構成，亦無意作為，也不應被詮釋為專業意見、要約、招攬或建議投資於此資料內所述之任何證券、投資或保險項目。

^ 「愛與恒」多貨幣人壽保險計劃 2 是一份具有儲蓄成份的人壽保險計劃及並不等同於或類似任何形式的銀行存款。此計劃由恒生保險有限公司（「恒生保險」）承保。恒生銀行為恒生保險之授權保險代理機構及獲恒生保險授權分銷此計劃。此計劃乃恒生保險而非恒生銀行的產品。請注意相關產品風險，匯率風險及信貸風險。退保或會招至損失。受條款及細則約束。恒生保險有絕對權利及酌情權接受或拒絕有關任何行使貨幣轉換選項，保單分拆選項或定期提取選項的申請，請注意貨幣轉換選項及保單分拆選項可由第 3 個保單週年日起或保費供款終止日後（以較後者為準）行使，只要你的保單沒有權益轉讓及沒有債項，保單分拆選項可將你的保單分拆為最多 3 份分拆保單，並須經恒生保險有限公司批核；而貨幣轉換選項可於每個保單年度最多轉換 3 次，貨幣轉換匯率將由恒生保險按絕對酌情權決定。定期提取選項由第 5 個保單週年日起或保費供款終止日後（以較後者為準），保單持有人可設立指示於每月或每年於保單提取現金價值，並指定一名定期提取收益人。

身故保障支付選項指，如果在支付受益人的特定人生事件一筆過派發金額後，身故保障仍有餘額，恒生保險將繼續以每月分期方式在所選擇的派付年期期間派發身故保障，直至所有身故保障金額已被支付為止。為免存疑，特定人生事件一筆過派發金額僅會支付一次。恒生保險將擁有絕對酌情權停止提供身故保障支付選項。如你行使保單分拆選項，則已選擇之身故保障支付選項將會被撤銷，分拆保單的預設支付選項將設定為以一筆過形式派發。家庭守護意外保障指，於保單生效期間及在第 5 個保單週年日之前，當受保障人士遭受因意外引致的指定事件時，恒生保險將支付家庭守護意外保障，其相等於截至因意外引致的指定事件之日起時止的基本計劃已繳總保費之適用百分比，扣除任何債項：(i) 意外身故；(ii) 完全永久傷殘；或 (iii) 連續住院 25 日或以上。每份保單只會支付此附加保障一次，而且受限於賠償額上限（以每名受保障人士計算）。保單分拆選項，貨幣轉換選項，定期提取選項，身故保障支付選項及家庭守護意外保障詳情，請參閱產品小冊子。如客戶於銷售過程或處理有關保險產品交易時與恒生銀行產生合資格爭議（定義見有關金融糾紛調解計劃的金融糾紛調解中心的職權範圍），恒生銀行將與客戶進行金融糾紛調解計劃程序；然而，對於有關保險產品的合約條款的任何爭議，則請客戶與恒生保險直接解決。有關詳情，包括產品特點和所涉及的風險，請瀏覽 [hangseng.com/wem](http://hangseng.com/wem)。

**調查：逾六成香港父母不寄望退休後獲子女提供經濟支持 七成半受訪者認同要及早規劃財富傳承/ 第 6 頁**

**關於恒生銀行**

恒生銀行創立於 1933 年，一直與時俱進，為個人及商業客戶提供優質及以客為本的銀行、投資和理財服務。恒生被譽為香港領先的本地銀行，現時服務近 400 萬名客戶。

憑藉獲獎無數的流動理財服務應用程式及優秀的數碼能力，並透過在香港超過 250 個服務網點，恒生銀行為客戶提供無縫的線上線下全方位服務體驗，隨時隨地配合客戶的理財需要。

該行全資附屬公司恒生銀行(中國)有限公司在內地主要城市設有網點，為不斷增長的當地及有跨境理財需要的客戶提供服務。

恒生銀行植根香港，與社區緊密連繫。為支持社區，該行展開不同的社區及環保項目，主要涵蓋年輕人未來所需技能、可持續金融及金融知識、應對氣候變化及關懷社區。

恒生銀行為全球最大金融服務機構之一的滙豐集團之主要成員。有關恒生銀行其他資料，請瀏覽該行網頁 [www.hangseng.com](http://www.hangseng.com)。