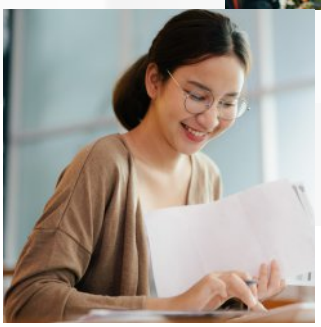
2021年10月













# 致力财务健康
# 迈向幸福养老

## 中国养老前景调查报告

Fidelity 富达 INTERNATIONAL

蚂蚁财富 Ant Fortune

## 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7,871亿美元的资产，其中资产管理规模为6,012亿美元，基金销售服务规模为1,859亿美元（截至2021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。

## 关于蚂蚁财富平台

蚂蚁财富平台致力于通过科技能力，让大众投资者都能享受到透明、简单、低门槛、个性化的线上理财服务。用户通过支付宝APP或蚂蚁财富APP均即可轻松进行理财。目前，已经有约170家基金公司、证券公司等资管机构与蚂蚁财富平台展开合作，除了提供超8000种产品之外，还搭建了丰富的服务场景，用户在理财的任何阶段都能够获得专业机构、理财专家、内容社区等提供的陪伴式服务。

# 目录


| | |
|---|---|
| 前言 | 02 |
| 富达国际全球养老金管理版图 | 04 |
| 摘要 | 06 |
| 养老储蓄，关乎人生幸福 | 11 |
| 困难重重，行向财务安全 | 16 |
| 即刻行动，构建财务健康 | 20 |
| 设定目标，选择养老方案 | 27 |
| 海外经验，助力国人养老 | 35 |
| 储蓄稳增，幸福养老可期 | 42 |
| 关于调查 | 48 |



**李少杰**

富达国际中国区董事总经理

## 养老储备助力幸福人生

2021年迎来了中国第十四个五年规划的开局之年，站在新的起点，迎接新的发展阶段，中国也正踏上实现共同富裕的新征程。面临不断加剧的老龄化压力，健全养老保障体系，切实加强第三支柱发展，是促进共同富裕这一时代课题中的应有之义。

今年是我们连续第四年携手蚂蚁财富联合发布《中国养老前景调查报告》。我们看到有87%的年轻受访者表示，财务状况与个人幸福感高度关联。作为财务健康的重要方面，妥善的养老财务准备对提升国民整体生活幸福感有着重要意义。

### 第三支柱启航在即

通过今年的调查，我们看到了一个明显的趋势：有越来越多的受访者意识到养老储蓄的重要性，年轻一代在养老储备道路上取得了明显进展。数据显示，中国年轻人每月养老储蓄率从 2020 年的 20% 跳升至今年的 25%，创下了四年以来的新高。从更宏观的层面来看，在国家即将推出养老第三支柱相关制度和政策的背景下，国民养老储备意识的提高是一个非常令人鼓舞的信号，这将为中国第三支柱的扬帆起航、提速发展奠定良好的基础。

然而，前路并非一片坦途。数据显示年轻一代的养老储蓄目标接近 155 万元，明显高于 35 岁以上人群的目标 139 万元，但他们平均到 31 岁才开始着手养老储蓄。而且与历年调查结果一致的是，阻碍人们进行养老储蓄的最大因素仍是收入不足，以及投资知识和能力的缺乏。

因此，持续引导和帮助国人树立长期投资理念，并一路陪伴他们尽早规划和参与投资，将有助于中国居民提高养老准备水平，更好地追求和享受美好生活。这是富达国际始终在积极努力推动的事业。

### 一站式养老投资解决方案

作为解决养老投资难题的重要抓手，养老目标基金能够为投资者提供一站式的个人养老解决方案。2018年以来，养老目标基金的获批发行，也是第三支柱实践在中国陆续落地的重要里程碑。

然而，我们的调查看到，目前国人对于养老目标基金的知晓以及了解程度仍有很大的提升空间。即使在已经有一定投资经验的年轻一代受访者中，仅有16%听说过养老目标基金(目标日期策略)，真正投资购买相关产品的投资者更为数不多。围绕养老投资产品和养老目标基金的投资者教育工作，仍然任重而道远。

### 迈向幸福养老

作为养老金领域的全球领导者，富达国际在海外市场拥有深厚的养老投资专长及经验。扎根中国17年，我们致力于帮助中国民众提升财务健康，安享美好未来。

未来，我们会继续将我们在全球范围内积累的养老金经验与中国市场分享，并期待继续携手蚂蚁财富，更广泛地推进投资者教育工作，让更多的中国投资者能够借助正确的专业工具，坚定地迈向幸福养老。



**李少杰**

## 大众理财与财务健康

岁月荏苒，蚂蚁财富平台不觉已经成长壮大，走过了18个春秋。我们相信，单一投资者的力量固然有限，但是集体的力量将会推动社会和文明的进步，而蚂蚁财富平台18年的发展恰恰见证了这一历程。今天，蚂蚁平台为诸多大众投资者，特别是年轻一代提供了覆盖从短期高流动性的货币基金理财到目标日期基金长期模式的养老型储蓄理财服务，个体虽然微小，群体的力量是强大的，今天蚂蚁财富平台万亿以上的理财规模很好地说明了这一点。

近些年，居民线上理财需求快速增长，蚂蚁财富平台与富达国际在过去四年中的投资者调查和教育也在逐步结出硕果。年轻人在线上投资开始从追求流动性和短期收益的活钱理财，逐步走向以中长期稳定收益为目标的资产配置。在此次调查的基础上，我也在思考，蚂蚁财富平台未来服务于投资者的终极定位是什么？养老投资如何能够与蚂蚁平台更好地结合？今天，我相信我们已经找到了答案。蚂蚁财富平台的未来在于服务千万国民，通过投资，特别是养老储蓄和长期投资，提升国民的财务健康水平和生活幸福感，实现国家所倡导的共同富裕。

### 与富达国际一起探索财务健康养老之路

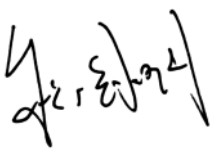
今年是蚂蚁财富平台和富达国际就养老投资者教育领域五年合作计划的第四年。相比而言，今年将迎来中国养老产业的天时，地利，人和的关键发展契机。为什么这么讲？天时，是指今年人社部将推出第三支柱养老金相关政策。地利，是指中国目前处于后工业化和老龄化的进程中，养老需求迫在眉睫。人和，是我们欣喜地从调查报告中看到，年轻一代的养老储蓄意识和投资理念都取得了长足的进步。

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。他山之石，可以攻玉，富达国际借助其丰富的海外养老金管理经验，协助中国民众规划养老和长期投资，结合目标日期基金和即将推出的第三支柱，将为国民养老理财提供更多助力。

### 年轻一代的养老幸福观

蚂蚁财富的用户年轻人占有相当比例，今年的调查报告收到了大量年轻一代对自己财务健康和幸福感关联的大量反馈。他们在调查中表达了对目前财务状况以及未来养老的见解，这也为蚂蚁财富平台与富达在未来携手合作提供更多的投资者教育与服务提供了第一手的宝贵资料和依据。我们认识到，积极和有效的养老储备，将大幅提高每个国民的幸福感和安全感。今年中国的年轻人随着教育的普及和生活水平的提高，已经具备了向欧美成熟投资者的投资配置转化的条件，他们将成为养老投资的中坚力量。提供更符合他们需求的服务，让年轻一代有能力也有意愿主动参与储蓄养老当中，提升年轻一代的幸福感，是蚂蚁财富的前进方向。

在此，我们也建议国民尽早着手养老储备，运用专业的工具了解养老所需，并规划每月的强制储蓄金额。目标日期基金和即将推出的第三支柱个人养老金账户都将助力中国居民更加轻松且有计划地为养老做好准备。蚂蚁财富平台在目标日期基金方面，为年轻人准备了多样化的选择，同时也为将来第三支柱个人养老金账户打下基础。虽然目标日期基金起步阶段投资金额不高，但已经开始扩及各个年龄群体和各线城市，受到了用户的广泛欢迎，让我们的专业养老投资之路大受鼓舞！



**祖国明**




**祖国明**

蚂蚁集团战略线副总裁
蚂蚁集团金融机构战略合作部总经理

# 富达国际全球养老金管理版图

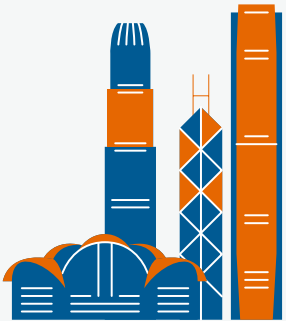
作为全球缴费确定型养老金服务机构和资产管理人，富达国际深受全球逾252万客户的信赖。
（截至2021年6月30日）

凭借市场领先的员工参与模式和雇主支持计划，我们提供高质量的养老金服务方案，使我们的客户能够实现其退休愿景。

## 中国香港

富达国际在中国香港开展全服务缴费确定型养老金业务。富达国际是中国香港最大的强积金计划服务提供商之一，也是《职业退休计划条例》（ORSO）缴费确定型雇员自选市场最大的投资服务提供商之一。

- **30余年**缴费确定型养老金计划管理经验
- 拥有超过**300,000名**强积金成员（截至2021年6月30日）
- **超过190亿美元**退休资产（强积金和ORSO，截至2021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[注]



## 英国

在英国，富达国际与雇主、受托人和顾问携手合作，打造并实施职业储蓄解决方案以满足他们的需求。

对于雇主，富达国际在提供投资管理服务的基础上提供职业养老金管理服务，或是提供独立于投资管理服务的职业养老金管理服务。

对于雇员，富达国际能够从入职开始提供全方位的服务，帮助他们就退休储蓄的使用做出最优决定。

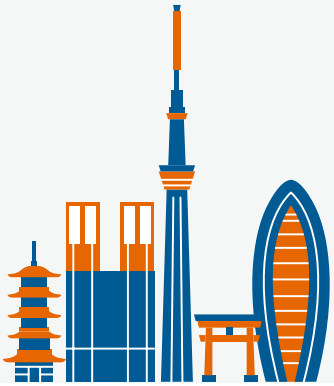
- 管理**480多项**雇主养老金计划
- **570亿美元**退休资产（截至2021年6月30日）
- **首家**为年金计划提供**咨询服务**的缴费确定型养老金计划供应商



## 日本

富达国际在日本提供仅投资缴费确定型养老金服务。富达国际通过本土第三方管理机构向缴费确定型养老金计划成员提供投资解决方案。

- **20年**提供缴费确定型养老金投资产品的经验
- **47亿美元**缴费确定型养老金计划资产管理额（截至2021年6月30日）
- 为**3,000多个**企业缴费确定型养老金缴款计划提供服务



## 德国

富达国际在德国开展的缴费确定型养老金业务采用合伙模式，以便为客户提供端对端服务。

富达国际退休账户以直接承诺方式实施养老金计划，由于该账户灵活度高，还能为雇主和雇员提供直接缴费支持。

- **15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
- **46亿**美元退休资产（截至2021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





## 摘要

## 良好的养老储备是构建财务健康的基石

2021 年，中国发布了第七次人口普查的主要数据，反映出我国老龄化程度加深，同时劳动年龄人口逐年缓慢减少。伴随着人口结构的调整和变化，养老逐渐成为更多人需要面对的迫切课题。今年是中国养老前景调查报告的第四年，我们欣喜地看到，越来越多的受访者已意识到养老储蓄的重要性，并且显著增加了每月为养老而储蓄的金额。

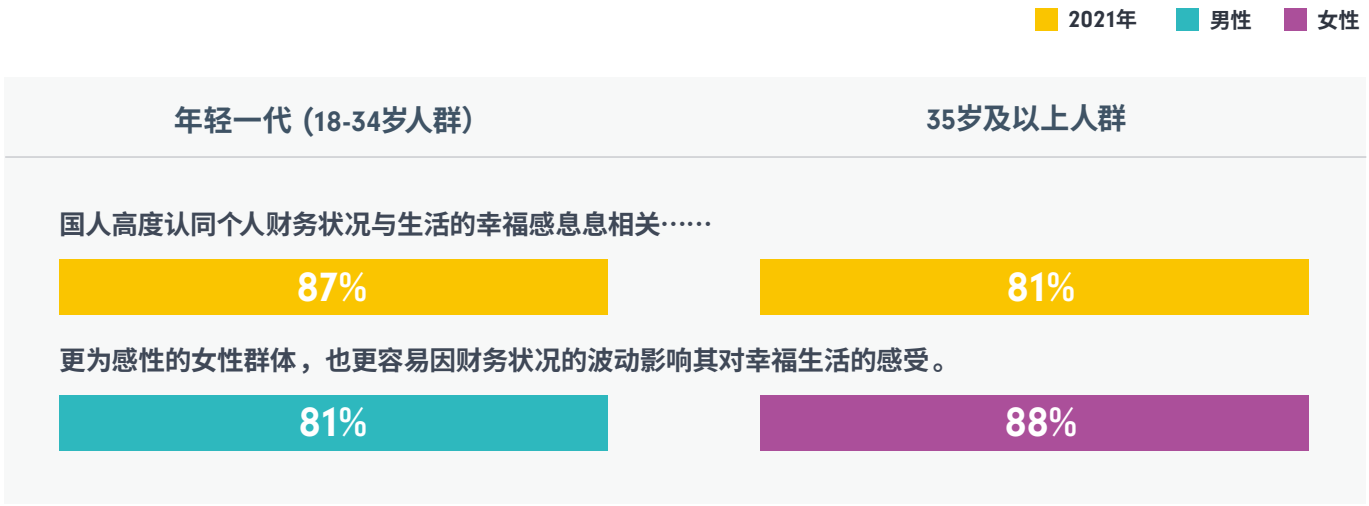
在今年的调查报告中，我们也看到了幸福感和财务健康之间的密切关系。养老储蓄是财务健康中重要的组成部分，提升个人幸福感是养老储蓄最终的目标，而幸福感与财务状况息息相关。

我们观察到受访者的幸福感常常受到财务状况波动的影响，尤其是月支出较高且尚未开始为养老进行储蓄的人群。幸而，与往年相比，更多受访者倾向于为长期需求和养老需求而进行储蓄与投资。

随着养老目标基金不断发展成熟，和第三支柱养老在中国的稳步落地，有不少的年轻一代运用专业工具以更好地规划养老储蓄。纵观欧美国家养老体系的变迁，传统的政府第一支柱和企业第二支柱养老急需个人灵活度更大和专业度更高的第三支柱养老模式来进行补充。养老目标基金和即将推出的第三支柱个人养老金政策都将助力中国居民更加轻松且有计划地为养老做好准备。

## 致力财务健康，迈向幸福生活

养老是财务健康中重要的组成部分，而幸福感与财务状况的变化息息相关。



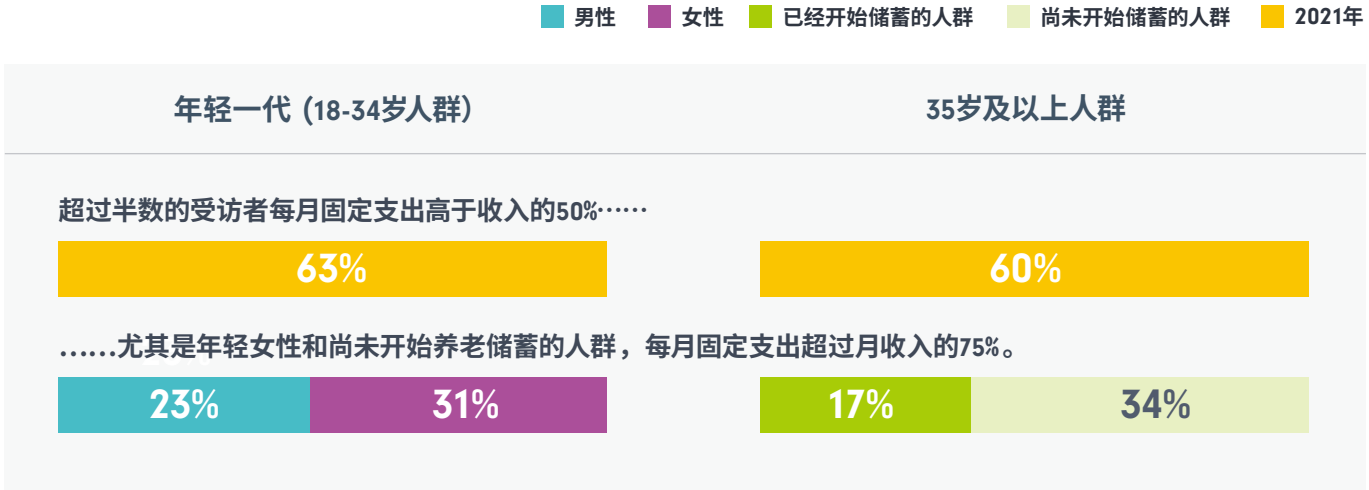
## 应有备，方从容，养老储蓄应尽早规划

已经开始养老储备的人群，对舒适养老更有信心，也更能获得稳稳的幸福感。



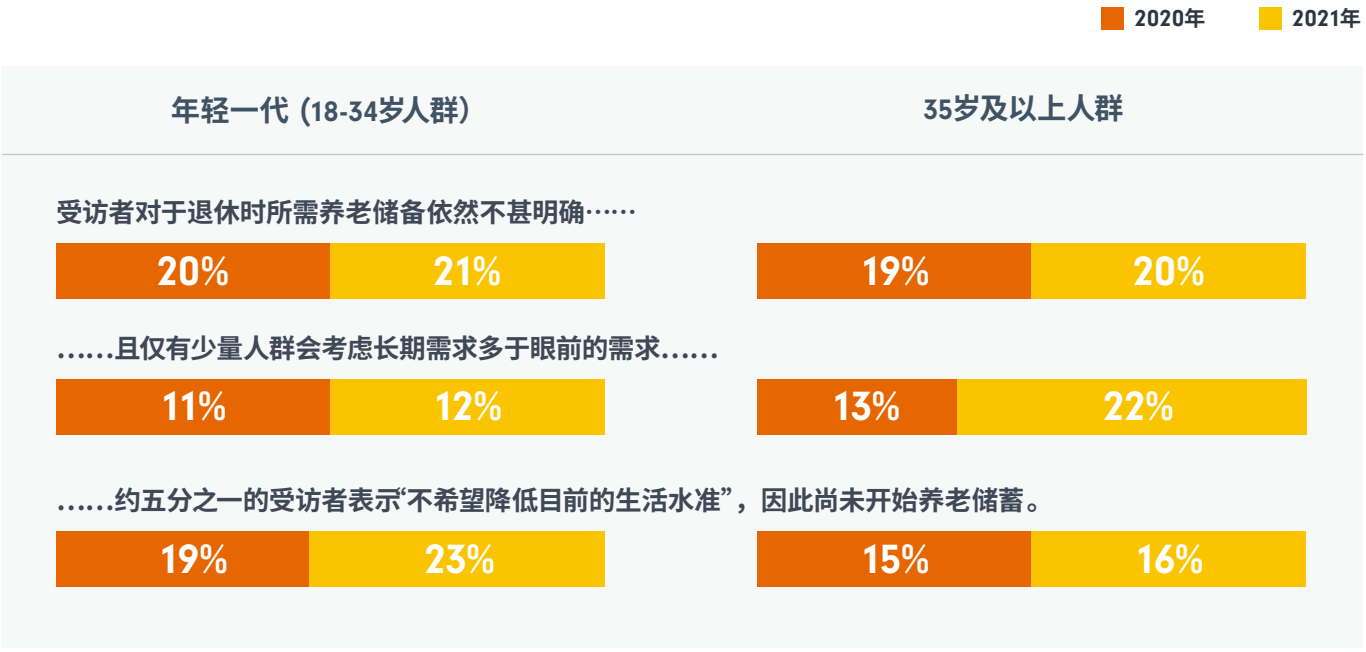

## 需有度，心自宽，生活支出的合理规划是储蓄的关键

通过预算管理，能够获得较稳定的财务状况，开启养老储备。



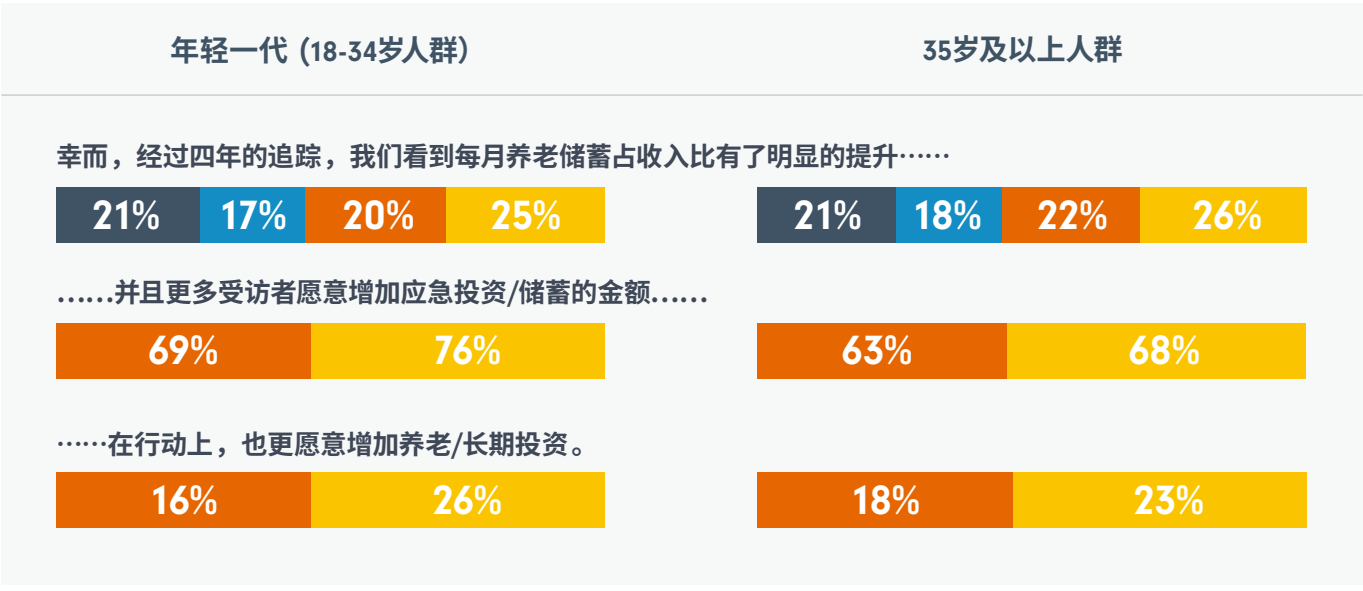
## 知不足，望长远，更多的投资专业知识是养老储蓄的前提保障

而补充投资知识，科学地规划长期财务需求才能更好地达成幸福养老。



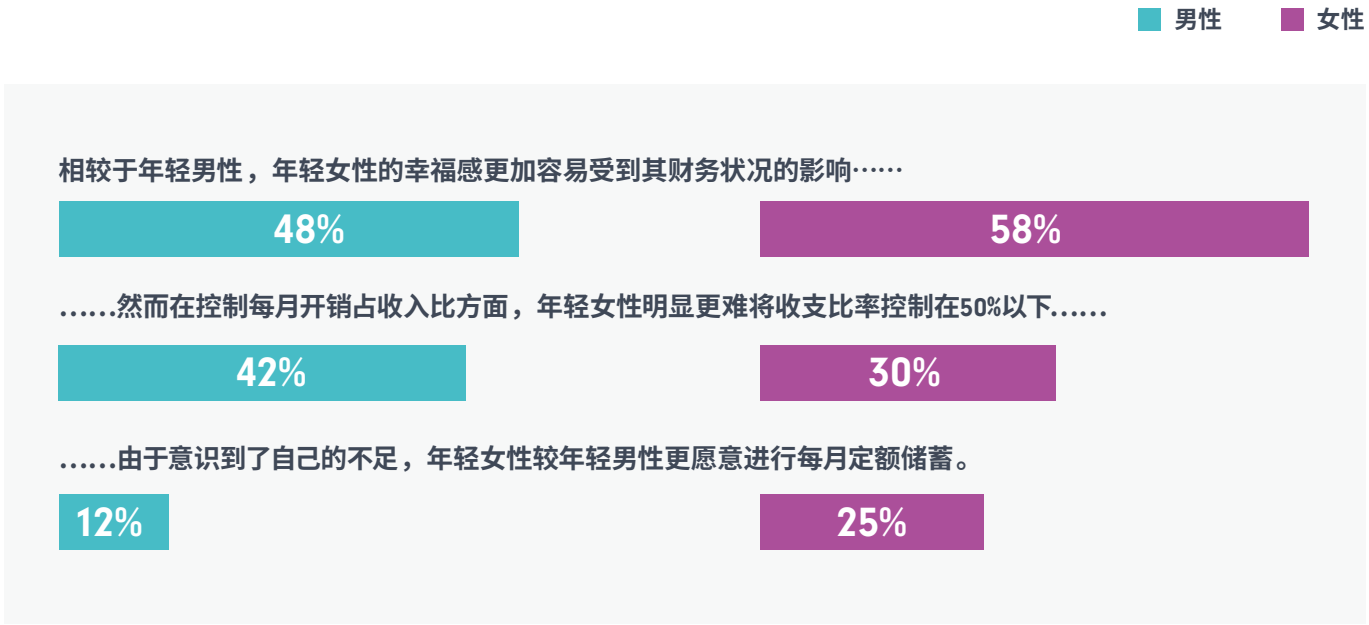

## 勤为径，仓廪实，自律与储备是养老保障的关键

增加储备，强制储蓄，借助专业工具，坚定地迈向财务健康。



## 花想容，定自如

虽然女性较难控制每月开销，但是更有意愿采取手段为养老做储备。





# 养老储蓄，关乎人生幸福

## 在充满变化和不确定性的时代，
## 实现财务健康已逐渐成为世界各地民众共同关注的焦点……

人们越来越关注自身和家庭的财务状况和健康水平，围绕其工作，子女教育，父母照护，自身养老和健康，他们希望可以获得对于自身和家庭财务健康水平的全景鸟瞰，在以家庭为单位的资产负债表上，清晰地了解和管理自身的财务预算、债务、储蓄和财务保障，这已经成为一个全球化的现象和共识。

在富达，我们相信财务健康是一个多维度的命题，也是主观与客观角度的结合。从主观角度看，涉及到每个个体对于自身财务健康的评价，从客观角度看，是对于个人财务状况的综合评判。

据此，富达推出财务健康四象限的个人财务情况评估体系。在这一体系中，基于个人的资产负债表健康状况，在富达财务健康四象限中，围绕财务预算、债务、储蓄和财务保障这四个关键领域，可以给出对于个人财务健康状况的全景扫描。



**财务预算**

在个人力所能及的范围内支出是建立财务健康的基础。



**储蓄**

为了实现超越现在的财务健康，个人必须控制自己的债务，为未来储蓄和投资。



**债务**

相对于收入而言，高债务水平和每月还债义务可能会对储蓄构成相当大的障碍。



**财务保障**

财务健康不仅需要适当管理、积累和投资资金，还需要为潜在的损失提供保险。

新冠疫情激发了更多人对于工作和个人财务的关注，从其积极层面的意义而言，人们因疫情所造成的工作不确定性和财务压力中获得警示，更加积极地审视自身的财务状况，包括短期的应急储蓄和长期的养老储备，以便为未来发生类似的不可预测事件在财务健康的角度做出更加积极的回应和准备。

《富达全球财务健康调查 2020》[注]报告也证实了这一情况——59% 的受访者声称，全球波动增加了他们对财务状况的担忧。而 49% 的受访者认为，他们的财务状况由于疫情的关系，受到了负面的影响。同时我们也观察到，与男性相比，疫情对于女性在财务上的负面影响更大。

受到疫情的冲击，从积极的角度看，大多数受访者已经增加了为应急储蓄预留的资金，虽然仅有少数为长期计划预留了更多资金，但总体来看，疫情使得各阶层、各年龄段的人群，不分性别，都更关注自身的财务健康和养老储蓄安排。

注：富达全球财务健康调查在2020年3月至2020年5月之间进行，通过全面的在线及面对面访谈研究了全球六个市场(英国，德国，中国内地，中国香港，日本和加拿大)的17,000户家庭。

## ……相当比例的受访者认同生活幸福感与财务安全密切相关。

如调查报告所揭示，幸福和财务安全之间的关系是密切相关的，对于年轻女性和那些尚未开始储蓄的人尤其如此。调查报告中的数据高度支持了这一点，一半的受访者选择了“除非我有经济实力，否则我感觉不到幸福”和“我的经济实力经常会影响到生活的幸福感”，认为他们的幸福感与其财务状况是紧密相连的。

这一现象在年轻一代的女性受访者 (58%) 和尚未开始储蓄的受访者 (56%) 中更为明显。反之，那些已经开始为退休储蓄的人群中，56% 的受访者认为其幸福感对财务安全的依赖性较低。年轻一代，女性和尚未开始储蓄的受访者因为财务状况而导致的焦虑可能是影响其幸福感的重要因素之一。

| | 年轻一代 (18-34岁) | 35岁及以上人群 | 已经开始储蓄人群 | 尚未开始储蓄人群 |
|---|---|---|---|---|
| **我的幸福感和财务状况关系不大** | 47% | 53% | 56% | 40% |
| **我的幸福感和财务状况密切相关** | 53% | 47% | 44% | 18% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

幸福感和财务安全之间的密切关系也反映在《富达全球财务健康调查 2020》报告中。调查显示，在中国的受访者中，年轻的员工 (20-38 岁) 在富达的财务健康指标中的评分相对低于年长的员工，得分中值为 68。

## 为退休生活妥善准备可以显著提升财务安全感……

那些认为幸福感和财务状况密切相关的受访者中 (即年轻一代女性和尚未开始养老储蓄的受访者)，与那些认为自己的幸福感与财务状况关系不大的受访者相比，对退休时存够养老所需储蓄的信心更低。

近五分之三 (59%) 的年轻一代对拥有足够的退休资金缺乏信心。其中，年轻一代女性信心不足的比例比年轻一代男性高出 8 个百分点。年轻一代女性本身收入就比男性少，同时她们每个月的固定开销较高，也影响了她们对存下足够退休金的信心。

同时我们也观察到，50% 已经开始养老储蓄的受访者很有信心未来积累足够的长期储蓄。但是在尚未开始养老储蓄的受访者中，每 10 位中就有约 7 位 (69%) 表示其对退休时拥有足够的长期储蓄缺乏信心。这表明是否已经开始养老储蓄将显著地影响受访者对攒够养老储蓄的信心。

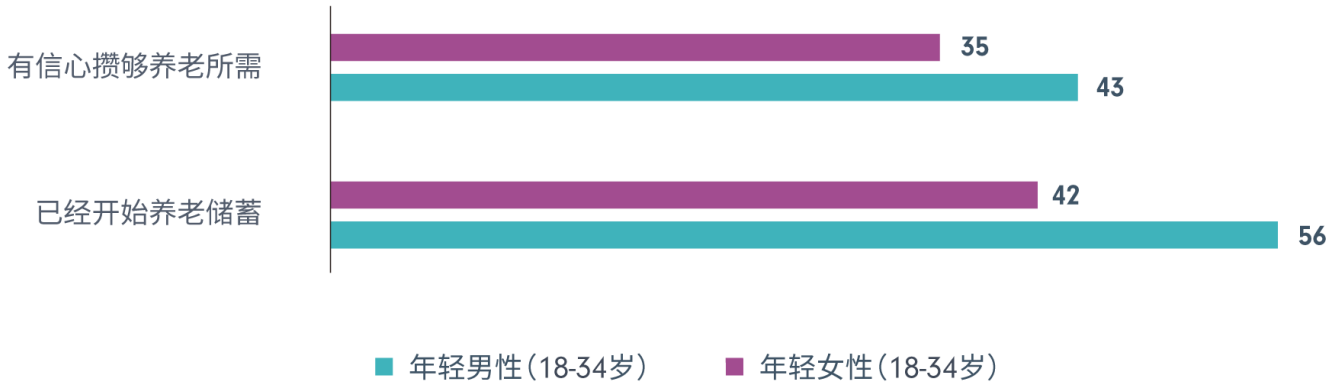
## 受访者对存下足够退休金的信心

| | 全体受访者 | 年轻男性 (18-34岁) | 年轻女性 (18-34岁) | 储蓄人士 | 尚未储蓄人士 |
|---|---|---|---|---|---|
| **非常自信** | 6% | 9% | 2% | 9% | 3% |
| **较为自信** | 35% | 34% | 32% | 41% | 28% |
| **不太自信** | 37% | 36% | 44% | 35% | 40% |
| **不自信** | 21% | 21% | 21% | 15% | 29% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

并且，在尚未开始退休储蓄的人群中，年轻一代女性明显多于男性。我们观察到，仅有42%的年轻一代女性已经开始储蓄，比年轻一代男性低14个百分点。这也与更多年轻一代女性对养老储蓄信心不足的情况相符。

## 年轻一代女性与男性对存下足够退休金的信心，及开始养老储蓄的比例(百分比)



## ……而围绕退休和长期储蓄的积极规划可以更好地提升财务健康的水平。

三分之一（34%）尚未开始储蓄的受访者将其收入的 75% 以上用于固定开支，31% 的年轻一代女性将超过 75% 的收入用于固定开支，从而导致留给可自由支配的开支和储蓄的空间很小。

**更好的预算管理有助于提高做好退休准备的信心。**

### 每月固定开支占收入的比例（百分比）

| | 全体受访者 | 年轻男性 (18-34岁) | 年轻女性 (18-34岁) | 储蓄人士 | 尚未储蓄人士 |
|---|---|---|---|---|---|
| **低于**50% | 39% | 42% | 30% | 45% | 31% |
| 51%-75% | 37% | 35% | 39% | 37% | 36% |
| 76%-100% | 18% | 17% | 23% | 13% | 24% |
| **超过**100% | 7% | 6% | 8% | 4% | 10% |

资料来源：富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

针对这一情况，调查报告也显示，更好的预算管理有助于提高做好退休准备的信心。毋庸置疑，固定开支与收入之间的比率越高，可以用于储蓄和改善财务状况的资金越有限，而对退休准备的信心更为不足。调查显示，每月固定开支占收入 50% 以下的受访者中，几乎有五分之三（57%）表示对有足够的养老储蓄有信心，而对于那些将收入的 76% 至 100% 用于固定开支的人来说，这一比例下降到 22%。因此，每月支出相对收入的占比越低，给长期投资和储蓄的空间也就更加充裕，而对于退休生活储备的信心也就随之增强。



# 困难重重，行向财务安全

# 在过去四年中，横亘于长期储蓄之路的主要障碍并未改变……

与历年调查结果一致的是，今年的数据表明，阻碍养老储蓄的最大因素仍是收入不足。在所有尚未开始储蓄的受访者中有 53% 表示他们没有充足的收入为养老做储蓄和准备，比去年增长了 3 个百分点。

通过四年的调查，我们确实观察到受访者的平均年收入在 2020 年和 2021 年相比之前整体连续下降。虽然下降的金额并不多，但是叠加疫情与通胀因素，可能会让国人的储蓄能力面临压力。

同时，有超过半数的受访者表示他们每月的开支几乎占据了他们的所有收入，因此缺乏储蓄能力。尤其是年轻一代受访者（57%）和女性受访者（54%）都表示每月开销占收入比例较高，成为他们进行长期投资和储蓄的障碍。

## 收入不足是最大的障碍，但这只是表面现象

尚未开始养老储蓄的受访者

| | 年轻一代 (18-34岁) | 35岁及以上人群 | 男 | 女 |
|---|---|---|---|---|
| **所获固定收入不足** | 56% | 49% | 51% | 55% |
| **每月固定开销占据大部分收入** | 57% | 45% | 49% | 54% |
| **不懂养老/长期理财的投资方法** | 23% | 19% | 20% | 22% |
| **不希望降低目前的生活品质** | 23% | 16% | 19% | 20% |
| **不确定舒适的养老生活所需的储蓄金额** | 21% | 20% | 20% | 21% |
| **太忙，没有时间理财** | 10% | 9% | 12% | 7% |
| **政府养老金可以在我退休后提供足够的经济资助** | 7% | 16% | 13% | 10% |
| **有太多养老理财产品，不知道哪一款合适** | 6% | 6% | 6% | 7% |
| **其他** | 9% | 10% | 10% | 10% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

尚未开始储蓄的受访者之所以无法下定决心开始为养老储蓄，是因为其认为当务之急在于如何改善自己的工作收入和控制开支。从积极的角度来看，为退休养老储蓄的动力会促使人们更换寻找更好的工作机会，并暂时压缩非必要的开支为长远做准备。

调查也显示，年轻一代和女性群体受到收入不足和开支的限制从而未能开始退休储蓄的比例尤为突出。年轻一代因为往往在职场中经历尚浅，而女性往往处于职场的相对弱势位置，这些都导致这两类群体相较于男性和 35 岁及以上人群而言，收入偏低。雪上加霜的是，年轻一代和女性更倾向于追求时尚的消费理念，这也导致了这两个群体的开支水平很难降低。

## ……对于年轻一代和女性群体，受到疫情的影响，他们将更多的精力用于应付当下的开支和需求……

疫情是催化剂，年轻一代和女性群体在疫情面前财务韧性更为不足，这导致他们暂时牺牲退休储蓄规划转为应付短期开支需求。

几乎三分之二(64%)的年轻一代花更多时间考虑他们当前的财务需求，明显多于他们的年长者(47%)。对于年轻一代来说，这与发生疫情去年的水平相似(67%)。只有12%的年轻一代花更多时间考虑他们的长期财务需求而不是短期需求，几乎是35岁及以上人群的一半(22%)。

调查表明，疫情明显对于年轻一代的财务安排产生了扰动。在疫情来袭后，年轻一代的财务脆弱程度有所提高，也同时导致了年轻一代需要更多考虑工作和财务上的稳健性。同时，合理的想法是，年轻一代考虑到年龄上的优势，会暂时牺牲长远的退休储蓄安排来平衡其短期对于疫情所带来的收入降低和开支增长。

### 大多数人更关心他们目前的财务需求，而不是他们的长期计划

用于考虑当前和长期财务需求的时间比例（百分比）

| | 所有受访者 | 年轻一代 (18-34岁) | 35岁及以上人群 | 男 | 女 |
|---|---|---|---|---|---|
| **花更多时间考虑当前财务需求** | 54% | 64% | 47% | 55% | 52% |
| **50%的当前与50%的长期财务需求** | 28% | 24% | 32% | 26% | 31% |
| **花更多时间考虑长期财务需求** | 17% | 12% | 22% | 18% | 16% |

注：富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

我们在富达的《全球女性投资理财报告2021》[注]中也观察到了相似的结论。整体而言，女性的平均收入比男性要低，但是固定开支并没有因此而减少。当财务状况受到冲击，她们更可能迫于当下的困境，减少在养老金中的储蓄金额。该报告显示，受到疫情的影响，近五分之一的女性（18%）已经减少了她在养老金中的储蓄金额。

注：2021年1月，富达在全球六个市场（英国，德国，日本，中国内地，中国香港和中国台湾）共计访问12,038名成年人，以全球视野审视和研究女性理财行为，致力于帮助女性改善其财务状况，缩小两性在薪酬、养老储备、日常储蓄及投资方面的差距。

## ……对于长期储蓄和投资知识的缺乏依然存在。

相当比例的年轻一代和女性群体对于退休所需目标金额缺乏基本概念。根据调研，四分之一的年轻女性（25%）不确定她们的目标退休储蓄金额，相比年轻男性多 7 个百分点。超过三分之一没有储蓄习惯的受访者（36%）不确定他们的目标退休储蓄金额。而已经开始储蓄人群中，仅有 11% 对自己的储蓄目标不甚明确。

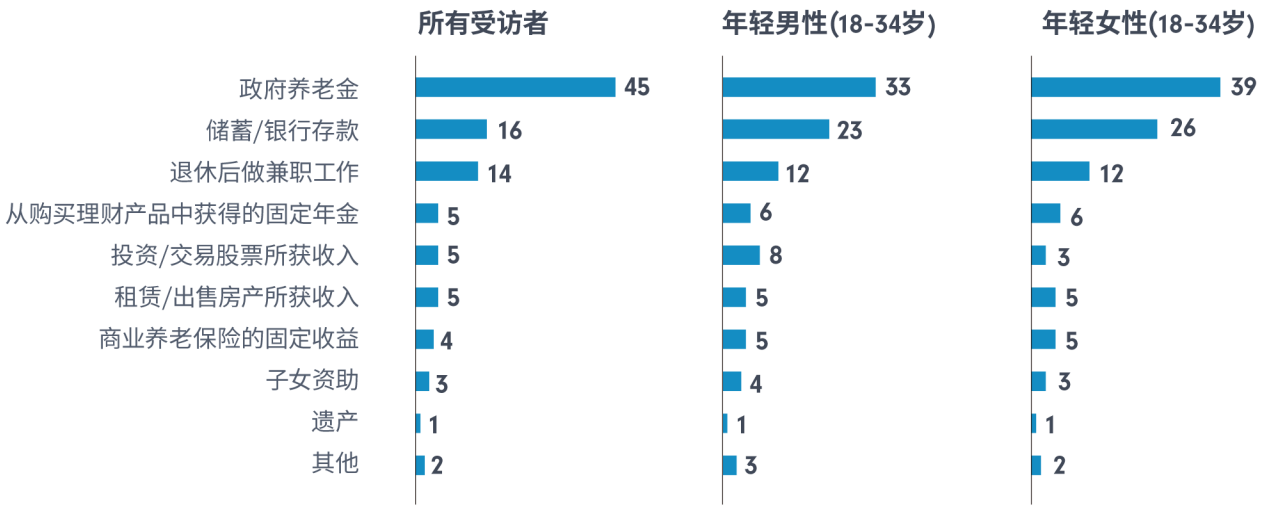
尽管调查显示，平均而言，年轻一代比 35 岁及以上人群设立了更高的储蓄目标，但是年轻一代中也有更多的人不确定其养老所需。收入的差距、开支占收入比等等因素都影响了他们对未来退休储蓄目标的了解和判断。同时，他们对于退休生活中的储蓄与生活水准之间的关联也缺乏了解。

与此同时，投资知识的缺乏也阻碍了尚未开始储蓄的年轻一代开始为养老做准备。近四分之一的年轻一代（23%）认为缺乏退休 / 长期投资知识是储蓄的障碍，这比 35 岁及以上人群高出 4 个百分点。这种情况在年轻女性（24%）中比男性（22%）略为明显。

年轻一代中相当大比例人群缺乏对于财务规划和投资策略的认知。这不仅阻碍人们开始进行养老储蓄和规划，也使得人们的未来养老目标不明确。

调查对象中，已经开始储备的人群也表现出投资知识匮乏的困境。因为缺乏专业的投资知识，调查显示只有极少数人将投资作为退休收入的主要来源。所有受访者中只有 5% 的人认为固定年金将成为其退休后的主要收入来源。其中，对于年轻女性来说，只有 3% 的人对投资股市以获得退休收入有信心，同时，只有 4% 的人期望从商业养老金计划中获得固定收入来资助他们的退休生活。

### 养老收入主要来源（百分比）




这一现象可能有两个启示，首先是人们对更广泛的投资知识的持续需求，其次是对金融 / 理财教育的接受度和认识度越来越高。虽然无法立刻解决问题，但是看到问题就已经迈出了解决问题的第一步。

通过自身对于投资知识的了解学习来开展投资，对于年轻一代，尚属于起步阶段。但我们相信，在获得适当的投资教育基础上，年轻一代会成为未来第三支柱养老的中坚力量。



# 即刻行动，构建财务健康

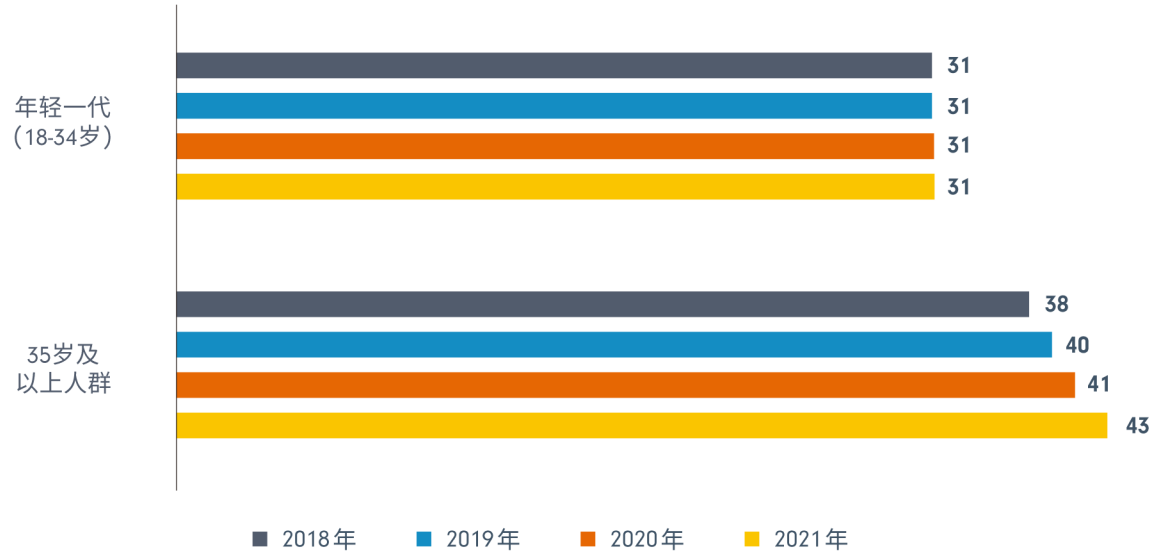
# 尽早开始养老规划和长期储蓄，能够更好地享受长期投资中的复利带来的回报……

调查显示，受访者仍然计划在 60 岁之前退休。2021 年调查的平均目标退休年龄为 57.4 岁，这一数字和 2020 年（57.6 岁）基本一致，与 2019 年（55.8 岁）相比有所延迟。

年轻一代的平均目标退休年龄为 56.5 岁，而 35 岁及以上人群的平均目标退休年龄则更加现实一些，为 58.2 岁。与往年相比，35 岁及以上人群显著增加了每月为养老存储的金额和比例。但令人担忧的是，他们为养老做准备的起步时间仍然不够理想，且因此无法实现早早退休的计划。

在已经开始为退休储蓄的群体中，年轻一代做得更好，平均在 31 岁时开始储蓄，但这一数字自 2018 年首次调查开始以来并没有发生改变。而 35 岁及以上人群开启长期储蓄的年龄情况则令人不太乐观，通常他们平均在 43 岁时才开始为未来储蓄。

## 受访者开始长期储蓄的平均年龄（岁）



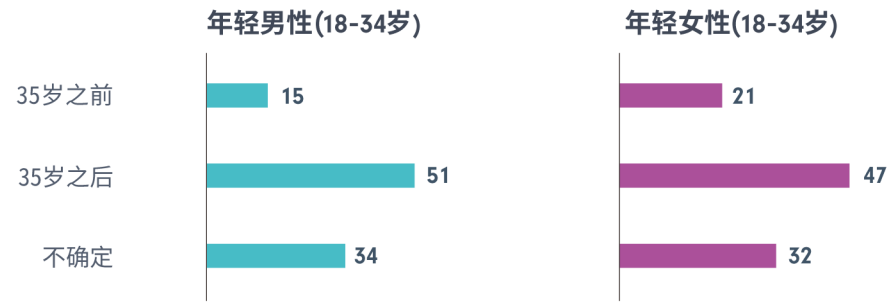
调查所显示的目标退休年龄说明，人们期望能够在退休后享受一段更为自由和惬意的生活。在 60 岁之后不必再为生活而奔波。相比 35 岁及以上人群，年轻一代生长在中国进入较高经济增长时期，对于物质和精神生活的追求更为丰富，也期望能够更早退休享受个人的自由生活。

储蓄的开始年龄也证实了这一点。相比 35 岁及以上人群，尽管年轻一代的收入水平更为受限，开支占收入的比例更高，但是年轻一代仍然选择了尽早开始储蓄。

这说明中国年轻一代的养老意识和为未来储蓄的行动力都在不断增强。

对于尚未开始储蓄的受访者来说，尽管其存在储蓄的意向，但相当大比例的群体还未决定何时开始退休储蓄。数据显示，只有 15% 尚未开始储蓄的年轻男性计划在 35 岁之前开始实施储蓄。相较之下，年轻女性 (21%) 更有意愿在 35 岁之前开始长期储蓄。但是值得引起注意是，34% 尚未开始储蓄的年轻男性和 32% 尚未开始储蓄的年轻女性不确定何时开始储蓄。

**没有储蓄习惯的受访者计划开始储蓄的年龄分布（百分比）**




## 以小见大，看见复利的力量

缺乏充足的收入为退休做储蓄准备，每月的开支几乎占据所有收入，明显阻碍了年轻一代开启养老储蓄，并可能导致其不得不推迟退休的年龄，并改变自己的养老计划。

在此情况下，尽早开始储蓄就变得至关重要。合理的投资结构和知识可以帮助还未开始储蓄的人们认识到尽早开始储蓄的意义，特别是对于年轻一代和女性群体。即便是看起来微不足道的一笔数额，如果能够长期坚持小额储蓄，通过复利的力量，也能够为退休生活带来巨大变化。

假设一名 30 岁的年轻人，年收入为人民币 77,415 元 (本年度年轻一代受访者的平均水平)， 要想在 60 岁时为自己的退休账户增加 40.39 万元其实很轻松，只需每周储蓄 74 元即可。这点钱可能不过是一顿小火锅的支出，但是在退休后将为每月支出增加 1,548 元。

如果觉得即便是这个金额依然有些吃力，那么就算每周额外储蓄 60 元，也可以在 30 年后轻松积累 32.38 万元左右的金额，并使退休期间每月可持续支出增加 1,241 元。

值得注意的是，这些数字并未假定客观的投资回报，这里仅假设年工资增长率为 3.75% (而中国目前的平均增长率约为 4.5%) [注]和 5% 的年均投资回报率。虽然我们使用的数字十分保守，已经足够生动地呈现出复利所能带来丰盛的回报。

注：名义年薪增长4.5%
https://www.statista.com/statistics/743522/china-average-yearly-wages/

下表显示出如果通过每周减少一小笔非必要开支，为未来的生活积累资产。

| 每周减少一小笔开支 | 投资金额… | 10年后，您可以享受… | 20年后，您可以享受… | 30年后，您可以享受… |
|---|---|---|---|---|
| 一杯奶茶 | 人民币15元 | 人民币11,400元 | 人民币35,000元 | 人民币80,800元 |
| 一份快餐 | 人民币30元 | 人民币22,900元 | 人民币70,200元 | 人民币161,900元 |
| 一个盲盒 | 人民币60元 | 人民币45,800元 | 人民币140,400元 | 人民币323,800元 |
| 一顿小火锅 | 人民币74元 | 人民币57,800元 | 人民币175,000元 | 人民币403,900元 |

以一位年收入为 77,415 元的 30 岁人士为例，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% 年投资回报率，不考虑税收。

通过上面的示例，那些尚未开始储蓄的受访者（约占 45%）能够直接地看到尽早开始为未来储蓄，即便是很小的金额，通过定期的强制储蓄，最终积累的资产也会远超预期。

甚至对于已经开始储蓄的 55% 受访者，这种可量化的目标也给他们提供了一个标准，可以据此来衡量自己的储蓄进度并相应地进行调整。让她们理解看似微不足道的第一步和各种小幅调整（尤其是在储蓄时间足够长的情况下，例如像年轻一代那样）也能带来巨大的影响。

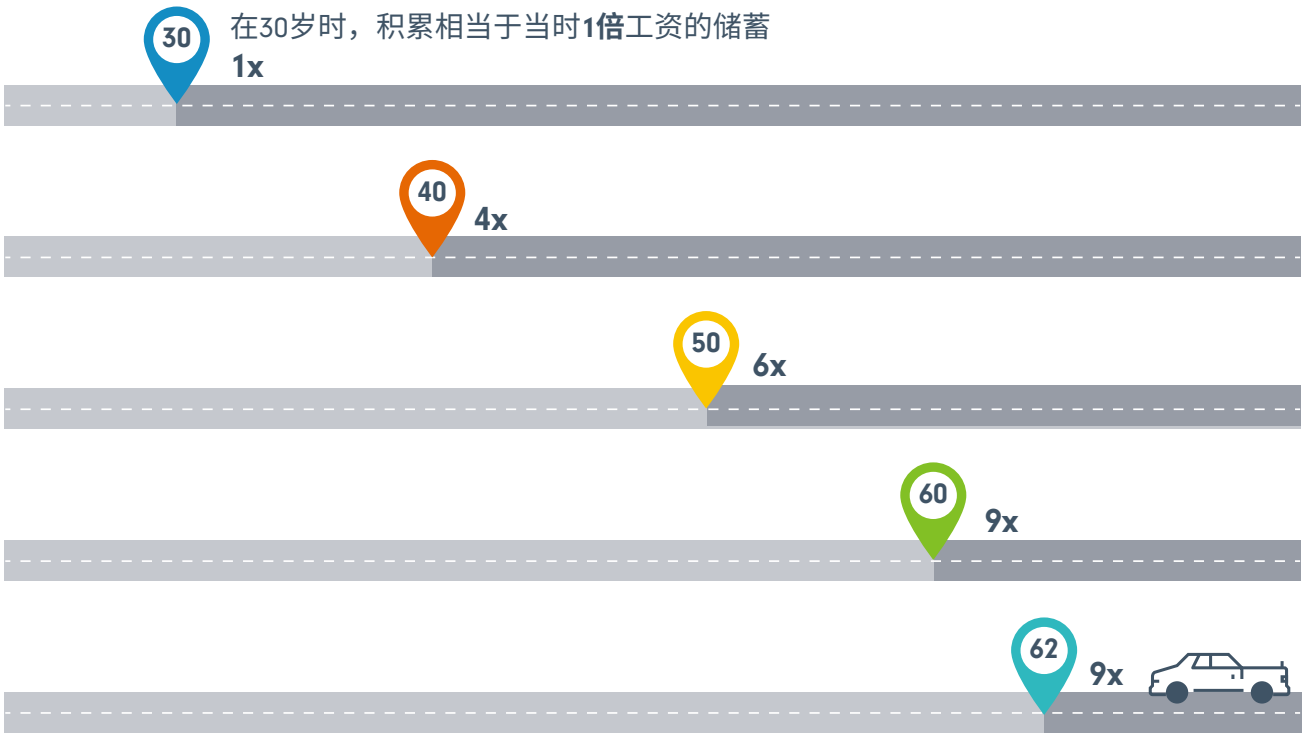
## ……建立一个简单而高效的投资理念，将使储蓄之旅更加顺畅。

在通往财务健康和足够的退休储蓄保障的道路上，富达给出了可以轻松参考的“退休储蓄黄金法则”（Retirement Savings Guidelines），以指导中国居民理解养老所需，如何施行养老储蓄，并帮助大家更顺利地到达幸福养老的彼岸。

富达退休储蓄计算框架专门针对中国居民提出了退休储蓄黄金法则方案。这份储蓄法则，整合国际实践和中国本地的研究分析，为国人提供了可量化的养老储蓄法则。

总体来说，假设我们从 25 岁开始储蓄并准备在 62 岁退休，建议每年将收入的 19% 投入储蓄和投资，以期在退休时攒够当年年收入 9 倍的金额。这部分的储蓄可以用于弥补 42% 的退休前收入，和国家基本养老金一起为退休后的生活提供保障。如果我们在退休后每年提取长期储备的 4.6% 作为额外的支出，就可以确保在 88 岁之前不会耗尽储蓄，享有舒适的养老生活。如果从 30 岁才开始为养老储蓄，每年储蓄率就需要增加到 23%；而如果是从 35 岁才开始储蓄，这一数字就会增加到 28%。为了帮助中国居民简单地理解在不同年龄应需积累的养老储蓄，我们还设计了退休储蓄进度表帮助您更好地规划退休旅程：

## 退休储蓄进度表助您规划退休旅程




收入倍数计的储蓄进度能够让您了解在退休时需要的储蓄额度。您只需将各个年龄段的年收入乘以特定年龄阶段的倍数，即可知晓需要多少储蓄方可在退休之后继续维持退休前的生活方式。

考虑到每个人开始养老储蓄的年龄不同，对养老生活的期待也各有各的设想，富达开发的“退休储蓄知我行”工具，通过简单的 5 个问题，即可生成个人定制化的养老方案。这一工具在支付宝理财平台养老专区已经上线，便于不同年龄、和不同收入状况的中国居民通过预装富达退休储蓄黄金法则的计算器进行测算。

# ……每月存储一笔固定比例的金额，并进行持续不断的定期定额储蓄。

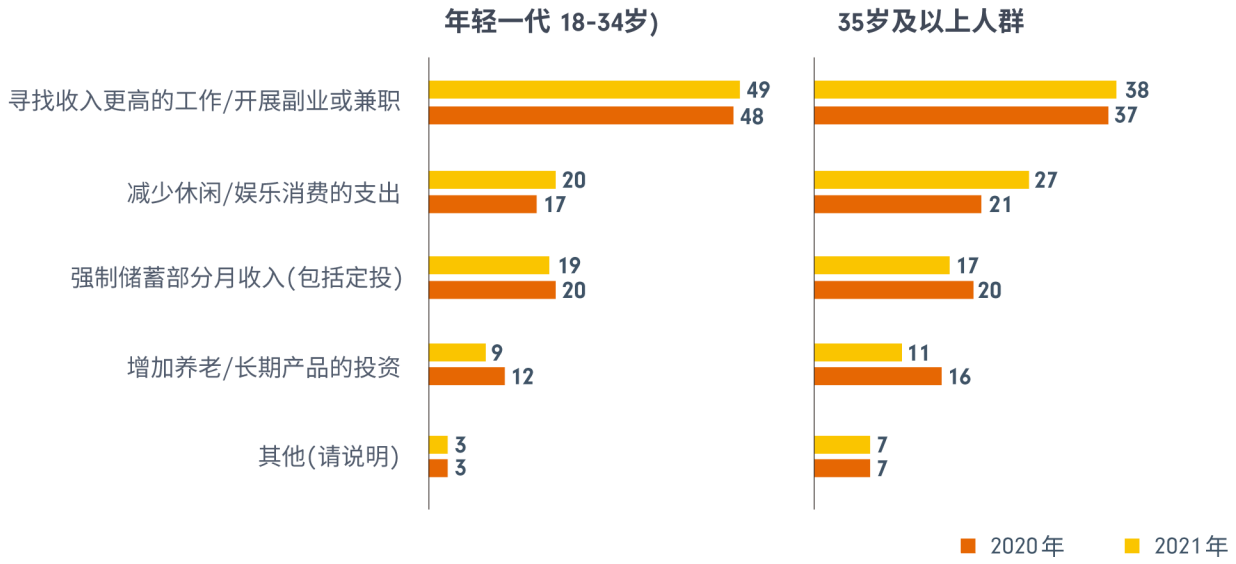
## 减少非必要开支，开启养老储蓄的意愿不断提升

在投资自律性这一点，调查报告所给出的信息是积极的，尚未储蓄的受访者表达了通过削减不必要的开支实现储蓄的意愿和动力。数据显示，虽然增加收入仍然是驱使受访者开始储蓄的主要动机（43% 的人认为“找到一份收入更高的工作”是储蓄的第一步），但几乎四分之一（24%）尚未开始储蓄的受访者表示他们准备削减休闲 / 娱乐开支，并以此开启养老储蓄。

在 2020 年，受到疫情的影响，人们的旅行、娱乐和其他休闲活动都受到了或多或少的限制，因此有 19% 的受访者表示会考虑减少非必须消费一开始储蓄。今年，这一情绪持续发酵，并比去年的调查增加了五个百分点（在各年龄端和性别群体中均是如此）。

然而，与 35 岁及以上人群相比，年轻一代削减非必须的开支，以开始储蓄的意愿明显不足。调查显示，在尚未开启养老储蓄的人群中，仅有 20% 的年轻一代计划减少休闲和娱乐消费的支出，以便向养老储蓄迈出关键的第一步，这与 35 岁及以上人群相比低了 7 个百分点。

### 没有储蓄习惯的受访者开始长期储蓄的主要驱动因素（百分比）



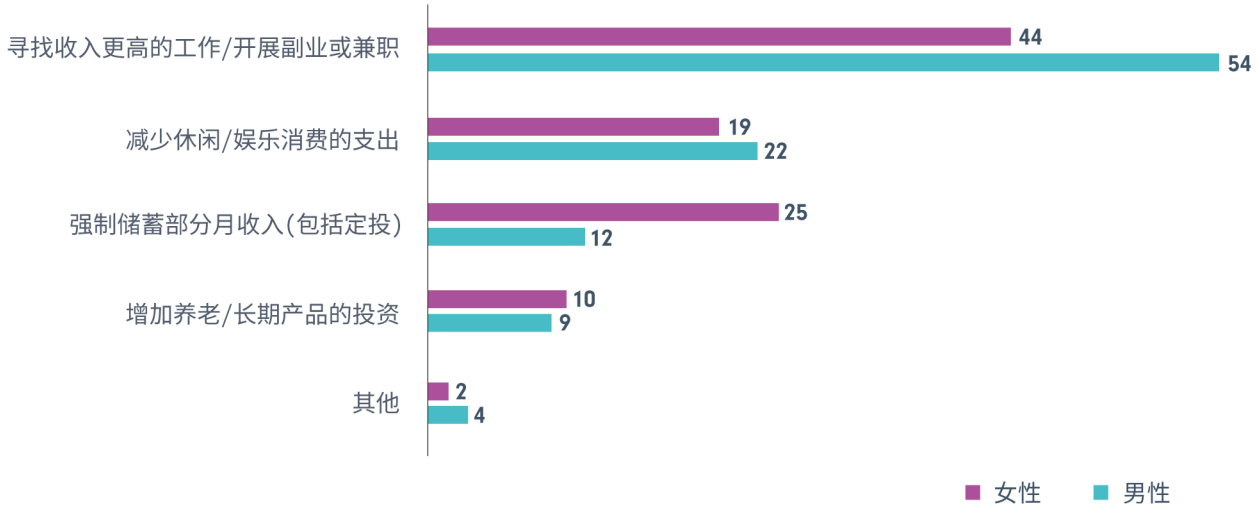

我们欣喜地看到，越来越多的受访者愿意放弃即时的享受，从而为长期的储蓄和退休养老做出改变。养老储蓄的观念在发生积极的转变。虽然年轻一代尚需要更多的时间和经历来理解这一点，但是很显然，所有群体的储蓄和投资理念都走在正确的道路上。养成长期每月储蓄的习惯，特别是结合清晰可量化的基准（例如富达国际的退休储蓄黄金法则），对掌控自己的人生大有帮助。

## ……女性更倾向通过自律的方式开启养老储蓄。

相对年轻男性而言，年轻女性不太倾向于通过寻找更高薪的工作来增加收入，但更愿意通过更强的纪律性来完成养老储蓄。在尚未储蓄的年轻女性中，仅有 44% 的人认为“找到一份收入更高的工作”是迈向储蓄的第一步——明显低于年轻男性。

也许是意识到收入的不足和高企的每月开销，尚未开始储蓄的年轻女性更倾向于“强迫”自己保留月收入的一部分来开始储蓄。大约五分之一的年轻女性（25%）更愿意通过自律的定期定额方式开启养老储蓄，这比年轻男性（12%）高出了一倍还多。

**年轻一代中男性和女性开启养老储蓄的驱动因素（百分比）**




## 过分关注当下的消费需求，可能会导致退休前后生活水平的巨大落差。

一个不容忽视的现象是，年轻一代可能需要重新审视他们目前的生活方式和他们对退休的期望，以缩小可能出现的差距。几乎四分之一（23%）的受访者表示，他们不愿意降低目前的生活水平是储蓄的一个主要障碍。

然而越是着眼于当下的财务需求和消费，越有可能形成对养老和长期储备的障碍，导致为养老所准备的资金不足。

在退休前，由于收入持续增加，生活水平也会不断提升。而在退休后一旦收入大幅降低，将迫使生活和娱乐的支出急剧减少，对养老生活的状态和情绪都形成较大的冲击。

因此，要避免因短视对未来生活状态带来的负面影响，就需要兼顾长期和短期的财务需求，形成理性的储蓄 / 投资理念，尽早展开长期储蓄的计划。



# 设定目标，选择养老方案

## 千里之行,始于足下。养老目标基金可以成为退休储蓄/投资的一个基本起点,因为它不需要投资者对资产配置有深刻的理解,却可以帮助不同年龄的人群管理其相应的投资组合的风险水平。

目标日期基金（Target Date Fund，TDF）是以投资者退休日期为目标，随着目标日期的不断临近，逐步降低高风险资产比例，提高低风险资产比例（如债券），进行动态资产配置的公开募集证券投资基金。

在上世纪 90 年代，富达目标日期基金之父郑任远和他的团队在试图引入一款能够“修正”投资者错误投资行为的基金产品时，从热力学定律能量守恒原则中获得灵感，创造性地提出了资产配置动态调整的下滑轨道的设计理念。并于 1996 年 10 月推出了旗下第一款目标日期产品——富达自由系列基金。

随着中国金融市场的不断开放和完善，2018 年 8 月 6 日，首批养老目标基金在中国大陆地区获准发行。今年恰逢首批养老目标基金发行的三周年，富达和蚂蚁财富平台共同针对养老目标基金（目标日期策略）在蚂蚁财富平台上的投资态度和行为进行了调查。

## 养老目标基金（目标日期策略）的知晓度和投资比例仍有较大提升空间……

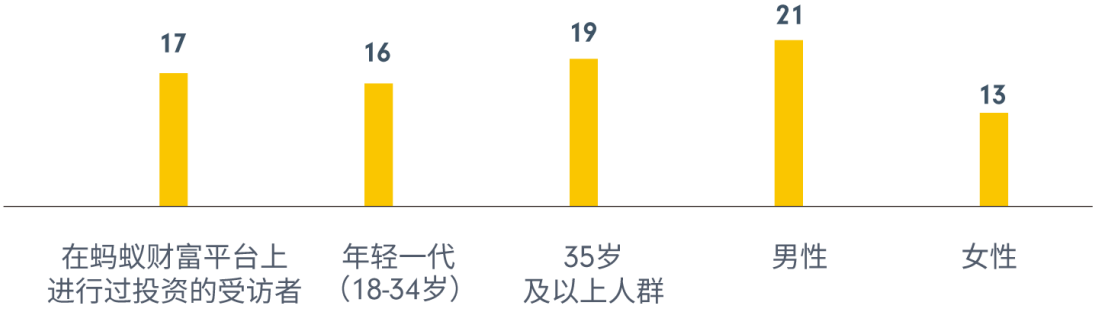
养老目标基金（目标日期策略）类的投资产品动态地帮助投资人调整合适的风险资产比例，避免了投资人自己进行资产配置调整可能产生的风险，也节省了投资人的时间。不失为国人改善退休储蓄，并实现财务健康的理想解决方案之一。

不容乐观的是，仅有大约六分之一（17%）的受访者知道什么是养老目标基金（目标日期策略），35 岁及以上人群中对此类产品的知晓程度略高（19%）。在年轻一代中，知晓养老目标基金（目标日期策略）的年轻女性（11%）的比例明显低于年轻男性（21%）。

值得注意的是，蚂蚁财富平台上的受访者往往比整体国人具备更多的金融投资知识。然而，在这些受访者中，对养老目标基金（目标日期策略）的知晓水平依然相当有限。

综上所述，目前国人对养老目标基金（目标日期策略）认知不足。大部分受访者并不知道这一养老投资选项。这就要求行业专家和从业人员思考，通过什么途径才能够提升此类产品在广大人群中的知晓率，普及这一投资产品的特点和优势，帮助更多的国人借助养老目标基金（目标日期策略）轻松展开养老投资，为养老生活做好准备。

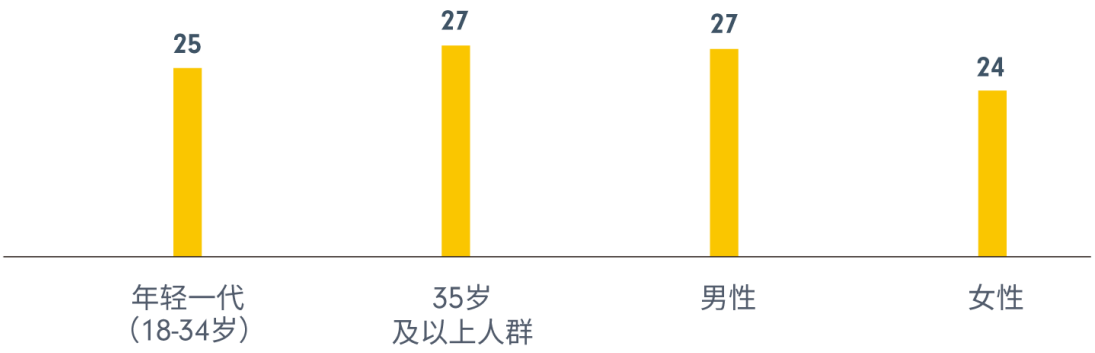
**养老目标基金（目标日期策略）在具备投资经验之受访者中的知晓率（百分比）**



即使在了解养老目标基金（目标日期策略）的受访者中，实际对于此类产品的投资经验也十分有限。数据表明，在知晓养老目标基金（目标日期策略）的受访者中，仅有约四分之一（26%）投资于该产品。

其中女性受访者（24%）的投资实践比例更低于男性受访者（27%），而年轻一代(25%) 投资养老目标基金(目标日期策略)的比例也比 35 岁及以上人群略低（27%）。女性和年轻一代在养老储蓄投资方面更显示出一定的被动性和教育缺失。

**知晓养老目标基金（目标日期策略）的受访者实际投资该产品的比例（百分比）**




## 对于确实知晓养老目标基金（目标日期策略）的受访者来说，我们发现了一些有趣的现象……

已经知晓养老目标基金（目标日期策略）的受访者对于此产品类型具有一定程度的了解。四分之三（75%）知晓养老目标基金（目标日期策略）的受访者表示，他们对该产品“非常了解”或是“一般了解”。

在女性受访者中依然有 68% 的人认为自己对养老目标基金（目标日期策略）有着不错的了解，而有 72% 的年轻一代受访者认为自己是了解这一产品的。

### 受访者对养老目标基金(目标日期策略)的熟悉程度(百分比)

| | 年轻一代 (18-34岁) | 35岁及以上人群 | 男性 | 女性 |
|---|---|---|---|---|
| **非常熟悉** | 15% | 11% | 15% | 8% |
| **比较熟悉** | 57% | 66% | 63% | 61% |
| **不太熟悉** | 28% | 23% | 22% | 32% |

资料来源：富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于 100%。

养老目标基金（目标日期策略）最显著的特色，就是它是一种一站式的养老金投资解决方案。投资者在买入之后不再需要费心，会由专业的投资管理人进行资产配置调整，帮助投资者分享资本市场的各阶段投资机会。这就显示出此类产品对年轻一代是较为友好的一种投资方式，因为一方面它不要求投资者具备扎实而丰富的投资知识，另一方面也不要求其花费时间和精力来管理资产配置。

## ……养老目标基金（目标日期策略）的投资人更早开始为养老做储备……

我们还观察到，受访者中养老目标基金（目标日期策略）的投资者起投年龄往往较早。例如，蚂蚁财富平台上年轻一代的养老目标基金(目标日期策略)投资者中，四分之三(75%)在 30 岁之前就开始投资于该产品。而在 30 岁之前投资于养老目标基金（目标日期策略）的女性受访者（42%）比例略高于男性受访者（39%）。在 35 岁及以上人群中，超过四分之一（27%）在 35-39 岁之间投资于该产品。

## ……并且眼光更加长远。

蚂蚁财富平台上的养老目标基金（目标日期策略）投资者在提及产品的持有年限时也具有相对长期投资的心态。大约五分之二（41%）的投资者计划持续保有该产品，并且在退休后继续持有。令人鼓舞的是，蚂蚁财富平台上超过一半（51%）的年轻一代投资者计划在退休后继续持有该产品。还有 21% 的投资者打算持有产品直至退休。其中四分之一（25%）的女性受访者和 35 岁及以上人群表示计划持有直至退休。

**受访者中养老目标基金(目标日期策略)投资人的计划持有时长(百分比)**

| | 年轻一代(18-34岁) | 35岁及以上人群 | 男性 | 女性 |
|---|---|---|---|---|
| **在退休后继续持有** | 51% | 33% | 41% | 40% |
| **持有直至退休** | 17% | 25% | 20% | 25% |
| **持有5-10年** | 16% | 24% | 22% | 17% |
| **在封闭期结束后见机赎回** | 16% | 18% | 17% | 18% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

这一发现显示出，养老目标基金（目标日期策略）的投资人对产品具备较高的了解程度和认可程度，这可能与年轻一代熟悉如何运用互联网获取投资和金融知识，同时有机会通过网络接触更多的金融教育有关。作为年轻人，他们也更有时间和主动的意愿去接触最新的养老储蓄投资知识和产品。

同时，较长的产品持有计划表明蚂蚁财富平台上的投资者将养老目标基金（目标日期策略）视为养老储备的一种投资产品。从投资者教育和理念培养的角度，这意味着对于个人养老责任的认可和实践，是走向个人投资养老储蓄的必经之路。

## 历史业绩，不再是最关键的衡量因素……

调查显示，在投资养老目标基金（目标日期策略）时，投资者的考虑选择因素趋向全面，不仅仅限于历史业绩。首先，33% 蚂蚁财富平台上的养老目标基金（目标日期策略）投资人认为，“基金公司的风险管理能力”是购买该产品时重要的考虑因素。尤其是女性(34%) 和 35 岁及以上人群(30%)，对此因素尤为看重。

其次，超过四分之一(27%) 的养老目标基金(目标日期策略)投资者购买产品时，会更为关注产品是否具备“可持续投资理念”。其中有 31% 的女性投资者强调了这一关键驱动因素的重要性。

仅有 15% 的养老目标基金（目标日期策略）投资者将历史投资业绩视为关键决策因素，其中女性群体的比例略低(12%)。11% 的投资者认为基金公司的品牌效应是一个重要的驱动因素，数据显示年轻一代 (14%) 更为关注基金公司的品牌效应。

### 受访者中养老目标基金(目标日期策略)投资人选择产品的主要考虑因素

| | 年轻一代（18-34岁） | 35岁及以上人群 | 男性 | 女性 |
|---|---|---|---|---|
| **基金公司的风险控制能力** | 30% | 35% | 32% | 34% |
| **可持续的投资理念** | 25% | 28% | 25% | 31% |
| **历史业绩** | 16% | 14% | 16% | 12% |
| **基金公司的品牌效应** | 14% | 9% | 12% | 10% |
| **产品封闭期的长短** | 10% | 8% | 9% | 9% |
| **其他** | 5% | 5% | 6% | 4% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

综合以上因素，可以看出投资者对于养老目标基金（目标日期策略）的投资决策更多与基金公司的风险管理能力和产品是否具备可持续的投资理念呈正相关。而产品的历史业绩并不是最为重要的考虑因素。

调查数据揭示了养老目标基金（目标日期策略）投资者在产品选择上的成熟度在增加。投资者对于风险管理和可持续投资理念的重视，说明了全球基金投资上对于产业方向，基金管理，可持续投资因素等方向上所达成的共识。理念的进步也为未来第三支柱的政策落地和产品发展起到了关键的铺垫作用。

## ……突破藩篱，让更多人借助养老目标基金进行养老投资。

可以想象，蚂蚁财富平台上的投资者通过投资养老目标基金，加深了对养老目标基金产品及其属性的理解，强化了其作为长期投资和资产配置策略的认同感。

而在尚未投资养老目标基金（目标日期策略）的群体中，超过四分之一（27%）表示他们不知道养老目标基金（目标日期策略）和普通基金产品之间的区别，这一情况在年轻一代和 35 岁及以上人群中均展示出相似的水平。

另外，由于养老目标基金（目标日期策略）普遍设定了较长的封闭期，30% 尚未投资此类产品的年轻一代对于养老目标基金（目标日期策略）的灵活性存在疑虑。这一点在女性中更为明显（28%）。

其次，23% 尚未投资养老目标基金（目标日期策略）的受访者将收益不具备竞争力视为其投资该类型产品的主要障碍。

## 受访者尚未投资养老目标基金(目标日期策略)的主要原因(百分比)

| | 年轻一代(18-34岁) | 35岁及以上人群 | 男性 | 女性 |
|---|---|---|---|---|
| 不理解和普通基金产品的区别 | 27% | 27% | 28% | 26% |
| 封闭期过长，投资不够灵活 | 30% | 23% | 25% | 28% |
| 收益不具备竞争力 | 22% | 24% | 23% | 22% |
| 没有在常用的基金销售平台上看到过类似产品 | 10% | 10% | 10% | 10% |
| 缺乏政府税收优惠政策的激励 | 4% | 6% | 6% | 4% |
| 其他 | 8% | 9% | 8% | 10% |

资料来源: 富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入的原因，百分比数据加总结果可能不等于100%。

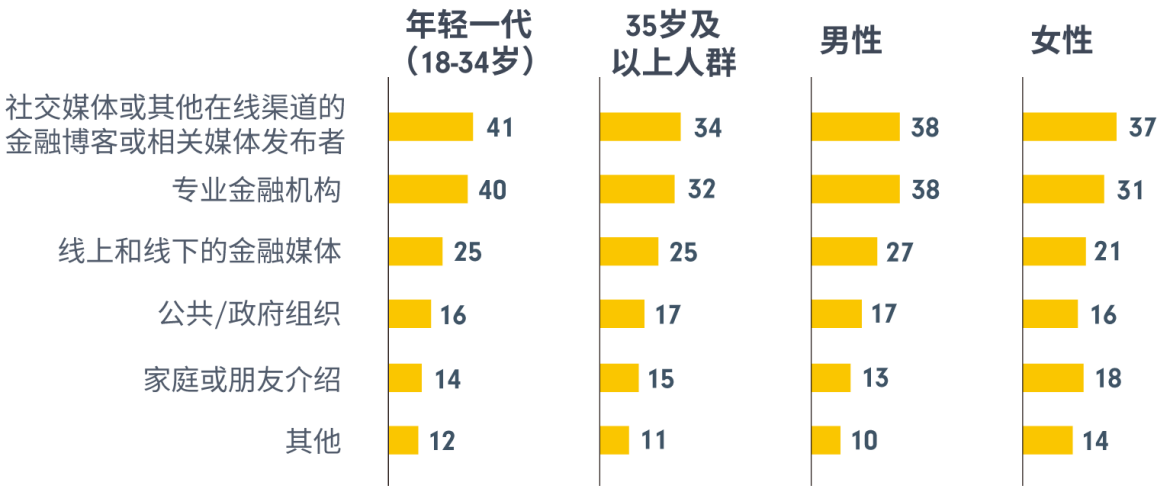
从此表可以看出，对于养老目标基金的投资者教育任重道远。大部分投资者面对大量基金产品时，选择的多样性导致其需要将养老目标基金与其他类型的投资基金多维度进行比较。而养老目标基金（目标日期策略）本身为养老储蓄所设计的长周期，不追求短期高收益的特点，更多体现在收益和风险管理稳健性的平衡之上。

理念的转变绝非一朝一夕，投资者对于长期稳健性投资收益的认同，需要走过一个漫长的过程。养老目标基金提供了一个很好的实践机会，也为未来更多的第三支柱产品登上舞台做了提前的热身。

基于此，扩展投资教育渠道，促进投资者了解养老目标基金就成为当务之急。调查表明，尚未投资养老目标基金（目标日期策略）的受访者中有 10% 表示他们在经常使用的交易平台上没有看到过类似的产品。在知晓养老目标基金(目标日期策略) 的人中，38% 的受访者表示其对于此类产品的知识主要来自于社交媒体 / 网络渠道上的金融博主或相关媒体发布者，这一情况在年轻一代受访者 (41%) 中更为明显。同时，超过三分之一 (36%) 知晓此类产品的受访者还提到专业金融机构是他们的知识来源。同样，这在年轻一代 (40%) 中更为显著。

如何加强在不断变革的媒体行业中对于养老目标基金，以及围绕养老目标基金投资的养老储蓄理念的传播，成为未来第三支柱养老发展的一个关键课题。建立更加广泛的养老目标基金知识普及渠道，通过多种形式和丰富的内容来推广养老储蓄和养老目标基金投资，是下一步金融机构被赋予的重大使命。

**蚂蚁财富平台上养老目标基金(目标日期策略)投资人常用于获取投资信息的渠道(百分比)**








# 海外经验，助力国人养老

## 长久以来，富达始终致力于通过退休规划帮助中国人过上舒适的退休生活，达到财务健康的状态。

如今对于中国不断扩大的老龄化人群，养老不再意味着单纯的退休，而是人生一个新阶段的起点，一种全新生活的尝试与融入。在快速工业化和老龄化进程的中国社会中，退休生活也从传统的“休息养老”模式向老龄生活多样化，更多选择与老龄消费升级转变。

生活方式的转变颠覆了中国人养老以政府退休金为主要收入来源的模式。中国新兴的资本市场也为老年人提供了不同的储蓄和投资渠道。而现在，新兴的退休生活模式和更高的精神和物质生活追求，要求国人选择更为多样和灵活的储蓄，理财和投资模式，以便应对这一整体的社会养老模式的变迁。

致力于帮助国人更好地为养老做准备，富达和蚂蚁财富平台在过去四年中通力合作，持续追踪中国年轻一代养老态度和行为的变化，并根据调查中大基数人口所得到的数据发布了中国养老前景报告，退休储蓄黄金法则和养老规划工具，令国人能够看到和比较他们与世界各地的同龄人在退休准备与规划上的差异。

富达希望通过报告中的投资者教育内容提升国人对养老储蓄的意识和行动力，并期待更多人能够借助“退休储蓄知我行”这一工具轻松理解养老所需，并展开和调整养老储蓄计划。

## 老龄化社会给经济发展和退休生活带来挑战……

在今天的全球格局中，从亚洲新兴的长江经济带，到大西洋两岸传统的工业重镇，无疑都面临着人口老龄化的重大挑战。经济发展带来了社会的巨大进步，但同时我们也无法避免生活成本增加，住房教育医疗资源紧张等挑战。这一系列现象都推动了人口的生育意愿下降，整体社会走向老龄化。

随着中国社会的快速老龄化，其整体社会养老保障体系和制度是否已为老龄化社会做好准备尚为未知数。目前中国公共养老保险账户规模仅是美国公共养老保险的 42%，是美国养老保险三大支柱账户规模总和的 3%[注]。建立鼓励和倡导国民进行自主养老储蓄和投资的养老制度成为了目前中国养老体系建设的当务之急。

注：《从中美大类保险比较看未来增长空间：养老险增长潜力超过意健险；传统寿险未必优于传统财险》，13个精算师
https://mp.weixin.qq.com/s/EAHaW-VUX6an10JGkxyVAg

## ……作为超级老龄化社会，日本设计了一个较为完善的养老金制度，能更好地满足公民的养老生活需求。

今天的日本社会，65 岁以上老人已达到人口总数的 29.1%[注]，而预计到 2050 年，人口数量的三分之一将会在 65 岁以上。对比目前中国老龄化进程和养老金制度发展的现状，邻国日本已经走过了相似的经济发展和社会老龄化进程，也因此提前于中国，通过数十年的摸索和尝试逐步建立了较为完善的养老金体系。日本的养老金体系在建立的过程中大量参考了欧美国家成熟养老金制度的经验，并结合了本国自身的实际情况。

如果参照世界银行的养老金三支柱体系，即国家，企业和个人共同来支撑整体社会的养老消费储蓄与投资；日本养老金体系的这三大支柱可以细分为，第一支柱由两部分组成：日本国家养老金 (National Pension) 与厚生年金保险 (Employees'Pension Insurance)。这一部分是由国家来筹划作为全体国民的基本养老保障。第二支柱主要由三部分构成：给付确定型养老金计划 (DB Plan)、缴费确定型养老金计划 (DC Plan) 和现金余额型养老金计划 (Cash-Balance Pension Plan)。这一部分主要由雇员所在企业和个人共同缴费来保障，也是企业为员工养老所做出的缴费安排。第三支柱由两大部分组成，分别是日本个人免税储蓄账户 (NISA) 与个人缴费确定型养老金 (iDeCo)。第三部分通过税收优惠给与国民个人激励来帮助和鼓励个人进行更为主动的养老安排，作为国家和企业养老计划的有利补充。

这三大支柱从国家，企业和个人的三个角度来共同实现日本国民的养老金储蓄和养老生活保障。其中，第三支柱越来越成为日本政府所主要鼓励的方向，也成为日本国民的养老金储蓄重点。究其原因，毕竟以个人意愿和动力驱动的养老储蓄更符合未来社会总体养老的发展方向，也会给民众带来更大的投资升值空间。由此可以看出，第一支柱的公共养老保险体现社会公平，第二支柱的商业养老保险体现效率，而第三支柱体现个人的自我保障责任。

近年来，第三支柱 iDeCo 逐步成为日本国民退休储蓄的核心选择，这与日本社会的总体阶层需求和日本政府针对 iDeCo 所推出的税收优惠政策息息相关。

例如，日本股票及投资信托等获取的分红、收益通常需要征收 20%的资本利得税。iDeco 账户的推出则为转入的工资收入和投资收益均实行免税，iDeCo 可以为计划参与人节约一笔相当可观的税费，进而激励了个人投资者的参与积极性。

同 iDeco 相似，Nisa（日本个人储蓄账户）类似于美国的 IRA 以及英国的 ISA。Nisa 与 iDeco 合作，让日本雇员通过免税政策更好地为退休做准备。NISA 账户可享受个人资本利得税的高额减免，投资金融产品获得的投资收益前五年可免除 20% 的税收，具有较高的吸引力。

富达早在 1969 年就在日本开设了办事处并招募投研人员对日本市场进行深度的研究。从 2009 年开始，我们就已经为全球最大的养老金基金——日本政府养老金投资基金 (Government Pension Investment Fund，GPIF) 提供资产管理的服务，并在过去数年中通过海外债券专户为 GPIF 带来了出色的收益。截至 2020 年 12 月 31 日富达在日本 GPIF 的资产管理规模已经达到 165 亿美元。截至 2021 年 6 月 30 日，富达在日本管理的缴费确定型养老金资产规模也已经达到 47 亿美元。

注：日本 65 岁以上老人创新高，1/4 仍在工作，日经中文网
https://cn.nikkei.com/politicsaeconomy/politicsasociety/46128-2021-09-22-10-06-04.html

## 可持续投资与养老金投资有相似的特点……

在全球不同地区提供养老金解决方案的经验让我们发现，可持续投资注重创造长期价值，与养老金投资的长期稳健持有理念高度吻合。将可持续投资的方法融入投资实践具有长期增效和缓和风险的作用。机构投资者在投资决策中融入可持续投资评估后，能显著提高投资组合的风险控制能力，减小投资组合波动，提高长期收益能力。

在运用可持续理念投资的实践中，建立可量化的环境、社会和公司治理（ESG）因子和评级系统是衡量 ESG 投资理念的重要步骤。富达的 ESG 分析和财务分析相辅相成，让我们能够通过严谨的自下而上研究流程，全面地审视所研究和追踪的每一家公司。

富达在 2019 年推出专属的可持续发展评级系统，全球 180 名富达固定收益及股票分析师均运用这个系统来评估所研究的每家公司。他们参考每年约 16,000 场公司会议所得的洞察，结合行业分析、竞争对手分析以及外部评级，计算每家公司相对于同类组别的 ESG 评分。

这一量化指标体系为衡量投资企业的价值和投资中的波动提供了良好的量化指引。养老金投资通过筛选和优化投资组合，寻找最符合社会 ESG 发展趋势的投资资产，在封闭投资的过程中实现资产的长期优质回报并控制过程中的风险波动。

以日本 GPIF 为例，其自 2015 年起开始进行 ESG 策略的改革，并不断增加可持续投资的比重。其跟踪 ESG 指数的资产规模从 2017 年的 1.5 万亿日元，上升到 2019 年的 5.7 万亿日元，投资绿色债券的资产规模达到 0.4 万亿日元。日本 GPIF 作为世界最大的养老基金，目前管理着 186.2 万亿日元的资产，并在 2020 年实现了 37.8 万亿的投资收益。近年来 GPIF 的 ESG 投资规模逐年增长、业绩表现良好。由此可见，ESG 因子可以改善投资中的长期回报，降低投资下行风险，增加可持续投资有助于养老基金管理投资风险，确保长期稳定的收益。

**可持续性投资追求长期投资价值，这也是养老金投资的精髓。**

富达将可持续投资视为公司的核心价值。通过富达专属的可持续投资评级系统为单个公司的可持续投资表现提供前瞻性评估以及更全面的研究。同时通过与公司领导团队及利益相关方的直接对话，进行有效的互动，敦促公司改善企业的可持续指标。可持续投资已经成为富达在践行其投资组合配置过程中所采用的核心要素与指标，通过将可持续投资指标数据化并与投资对象的筛选相结合，富达亚洲可持续投资团队与全球专家保持紧密联系，在全球视野与本地观点之间保持平衡。

# 海外的经验让我们对中国即将落地的第三支柱养老制度产生了思考。

## 财政补贴可能是鼓励国民参与第三支柱养老实践的有效手段之一……

他山之石，可以攻玉。作为一衣带水的邻邦，日本养老金制度的建设对于快速进入老龄化的中国社会助益良多。可以看出，第三支柱，即个人养老金储蓄投资制度的建立是走向成熟养老金制度的关键，而日本政府所实行的相关税收优惠政策是第三支柱养老制度成功的关键。

鉴于国情，社会发展水平等区别，我们不能把日本的经验照搬照抄。目前中国个税优惠的覆盖面比较小，可能也需要政府财政补贴的方式，来鼓励更多民众参与第三支柱的投资，使得惠及范围更广 、更加公平合理的第三支柱养老机制能够更快落地。

## ……但是也不能忽视投资者教育的重要性……

> **在中国养老金第三支柱的推广过程中，应当持续加强投资者养老意识和养老投资方法的教育。**

如果政策制定者只是向所有个人开放第三支柱个人退休账户，而没有深思熟虑地设计产品的可用性和复杂性，也没有充分的投资者教育，这将降低动机，限制投资回报，甚至为投资者带来损失。

日本的企业 / 雇主在第二支柱承担了雇员养老金投资教育的工作，而第二支柱与第三支柱可以相互打通。在雇员离开雇主之时，可以将第二支柱内存储的养老金转入第三支柱的个人养老金账户，继续进行投资。

而通过第二支柱中推行的养老投资教育，促使民众意识和养老投资知识水平的提高，也是第三支柱养老金政策得以广泛施行的必要条件之一，以帮助日本民众更好地为养老做准备。

## ……雇主在雇员养老投资教育和宣传中应当找准定位，发挥重要的作用。

不仅仅在日本，美国的 401K 发展过程中，雇主也在雇员的养老投资教育中扮演了重要的角色。我们的研究也表明，雇员的财务状况不佳会形成财务压力，并影响其工作绩效[注]。在英国，国民每年银财务压力导致的休假造成了 1,750 万小时的工时损失[注]。因此，提升雇员的财务状况和身心健康，不仅仅是雇主的责任和义务，也能够激励雇员更加富有效率地完成工作。

鉴于海外的实践经验，中国的政策制定者需要在更大范围内，进行养老金投资教育，并且打通第二支柱和第三支柱之间，增强二、三支柱养老金计划的运营管理联系，扩充第三支柱目标人群。

今年恰逢富达日本缴费确定型计划发行二十周年，在一项针对缴费确定型养老金的调研中我们发现，雇主的行为将直接影响雇员的养老金投资行为。如果日本的雇主针对雇员的缴费确定型养老金计划进行配捐，40% 的雇员将增加其投入，而 65% 的雇员将开设缴费确定型个人养老金账户。

注：
Kim, J., & Garman, E. T. (2003). 财务压力和旷工：一个实证推导的模型。《财务咨询与规划杂志》，13(1)，31 Neyber(2016) DNA of Financial Wellbeing

### 通过优化个人养老金账户的体感，数字化可以成为促进养老金投资的有力途径 .....

在美国，投资者也可以通过线上平台随时查阅和管理他们的个人养老金组合。在日本，个人也可以独立管理他们的养老金账户。通过互联网和电子设备，投资人可以随时了解个人养老金投资组合的实时收益变化，并与自己的账户管理机构沟通。数字技术工具极大地改变了投资的信息沟通方式，也使投资人对于自己的投资组合更加了解。

### ..... 并且可能加速第三支柱政策的落地和推广。

中国在数字化应用方面领先于西方国家。要加强年轻一代对养老投资方面的意识和知识，数字化工具的应用必不可少。目前，国内养老投资实践还处于起步阶段，养老金管理和服务机构应积极使用数字化工具联合社会各界，进行养老投资教育，将相关理念、发展情况等介绍给投资者。引导投资者在关注财务回报的同时，也要注重社会回报，培育养老金投资的土壤。通过数字化应用和互联网技术，实现养老投资的账户透明化，信息即时化，会极大促进中国国民对于养老投资的热情和在实际投资中的参与和成长。

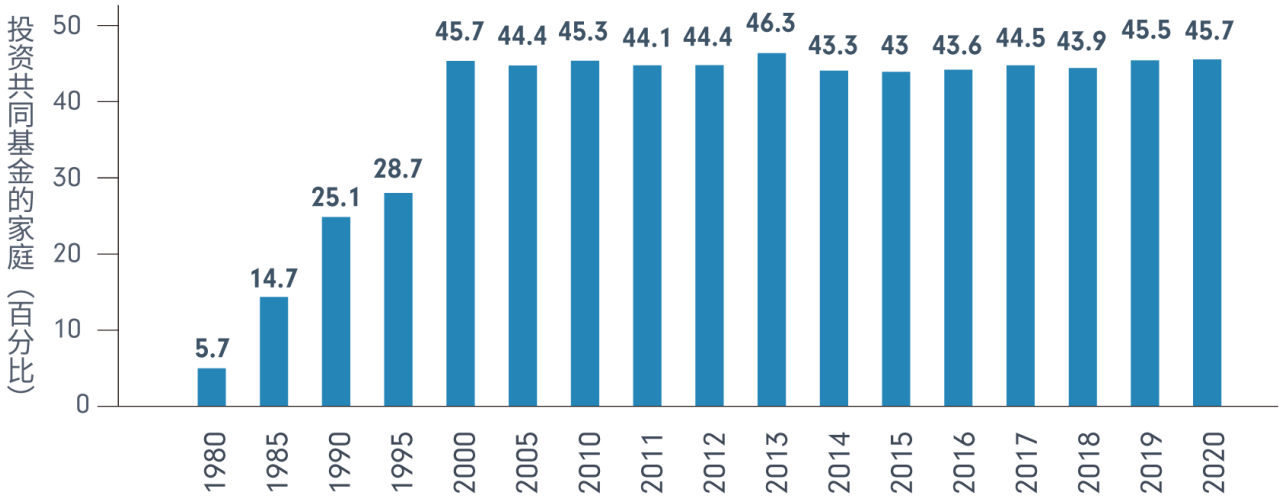
### 可持续投资实践与养老金投资策略需要有机结合。

养老金资金的投资时程较长、规模较大，这一特性决定了养老基金的投资风格应以长期价值投资、责任投资为主，而可持续投资的特征符合其长期属性的要求。同时，养老金的投资运营对被投资产的风控要求较高，而可持续投资关注公司的重大风险、特定领域以及特定问题，也符合养老金投资的要求。再者，养老金资金带有明显的公共属性，投资行为应符合主流价值取向，避免产生重大的社会、环境负面影响。ESG 投资的负面筛选可以有效规避此类不当投资行为。

由此可见，养老金的资金特性与可持续投资理念高度契合。通过推行可持续投资，将可持续投资的理念和方法融入养老产品的设计，可以帮助国民控制其达成养老目标的投资风险。

## 第三支柱的实施与推广符合共同富裕的国家理念与目标

自从 IRA（个人养老账户）在美国推出以来，个人投资养老金账户，家庭投资共同基金的比例已经从不到 5.7% 增长到 45.7%（来源：Statista）。IRA 计划加速了劳动人口对投资市场的参与，这使他们能够享受到国家经济发展的回报。




中国经济在逐步转型，从原来的粗放低端加工产业向更有附加值和技术含量的产业转型，很可能在未来几十年保持继续增长。今年人社部将推出第三支柱养老金相关政策，也会进一步推动个人养老金的入市，令国民的财富与国家的经济发展同步增长。

个人养老金的入市，一方面是养老金作为财富管理业务的天然要求，它可以扩充投资渠道、也能增加中长期投资收益。另一方面也为中国高达两亿多老年人口和四亿多劳动人口提供了更多的社会保障和投资选择。

中国第三支柱个人养老金体系的发展正方兴未艾，我们对于中国养老金体系，特别是第三支柱的发展充满信心，展望未来，富达愿与亿万中国国民在养老投资的康庄大道上携手同行，共创美好未来。

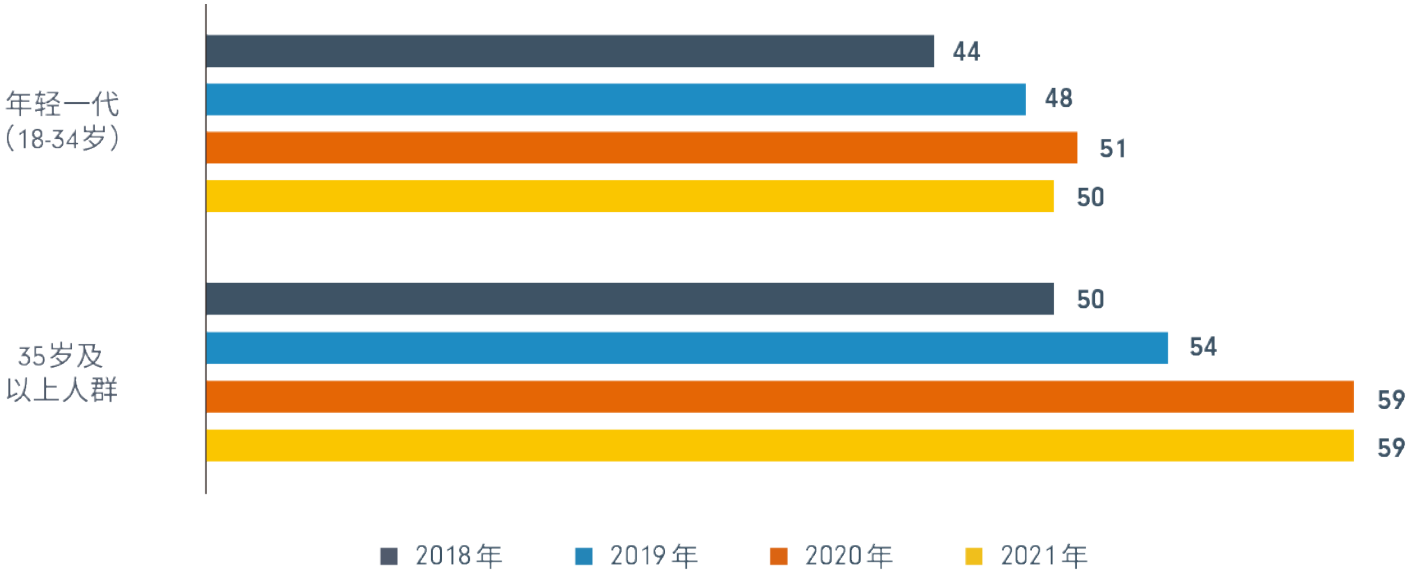


# 储蓄稳增，幸福养老可期

## 虽然中国居民的财务安全尚需更多改善，但令人鼓舞的是，从 2020 年开始，调查显示出民众对长期储蓄持续积极的态度。

调查表明，2021 年的受访者对长期储蓄的态度没有减弱，超过一半的受访者已开始退休储蓄，维持了去年新冠疫情期间观察到的高水平。一半的年轻一代 (50%) 已经开始了他们的退休储蓄之旅。然而，年轻女性明显落后于年轻男性，只有不到一半 (42%) 的年轻女性受访者开始为退休储蓄，比年轻男性 (56%) 低了 14 个百分点。35 岁及以上人群的储蓄比例保持了稳定，有 59% 的人在为退休储蓄。

### 开始储蓄的人士百分比

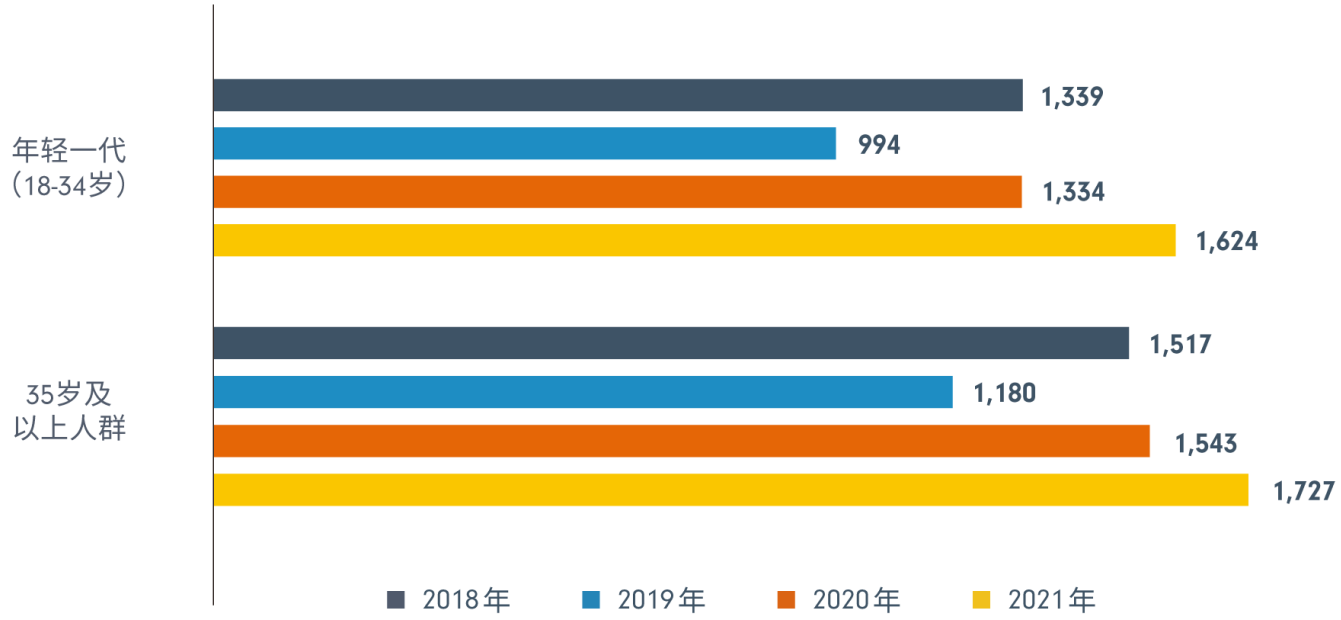



我们观察到，每月储蓄金额也在增加。年轻一代每月储蓄 1,624 元人民币，存款占月收入比例也比 2020 年增长 5%。35 岁及以上人群每月储蓄 1,727 元，存款占月收入比例则比 2020 年增长 4%。

动荡的外界环境使得民众做出了提升储蓄金额的举动。养老储蓄者也在每个月留出更多的资金。女性虽然比男性储蓄比例低，但今年仍然比去年提升了 5%，说明女性对养老储蓄必要性的认知度随着时间的推移也在不断加强。

**受访者每月储蓄金额继续增加**

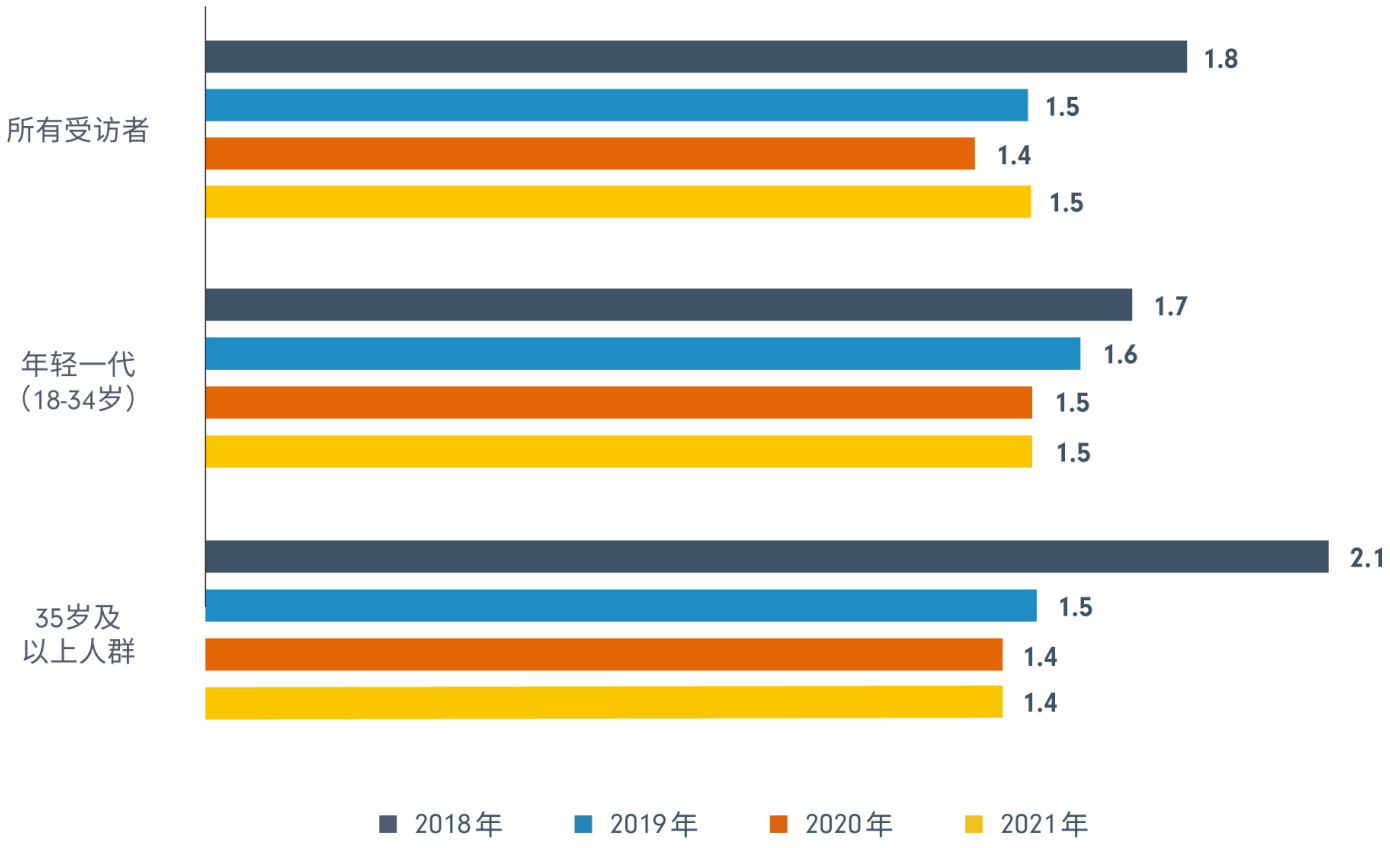
月储蓄金额(人民币)




在各年龄和性别组群中，目标退休金额的中位数均有增加。年轻一代保持了更高的退休储蓄目标 (154.8 万元人民币)，持续三年高于 35 岁及以上人群 (139.3 万元人民币)。在尚未储蓄的受访者中，其养老储蓄目标金额为 151.2 万元人民币，略高于已经开始储蓄的受访者 (143.6 万元人民币)。

年轻一代对于退休养老之后的生活水准和消费开支可能有更高要求，因此他们也设定了更高的退休储蓄目标。更高的储蓄目标，特别是对于年轻一代，也会驱动其在原有的第一支柱养老体系之上布局个人投资与养老储蓄，这与本次调查中显示的年轻一代更早开始储蓄是相互吻合的。

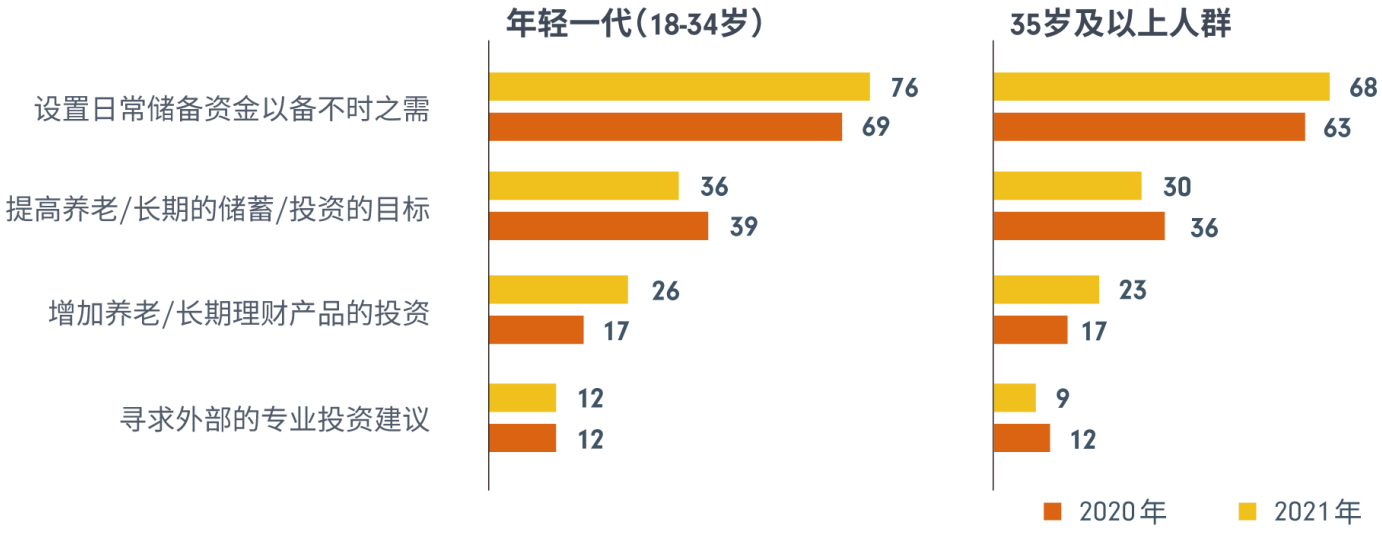
**受访者养老储蓄目标金额(中位数)**
人民币(百万元)




## 疫情对养老储蓄和长期投资产生的积极影响在今年继续发酵，特别是对年轻一代和女性而言。

疫情之后，受访者更为关注个人的财务状况，并增加了短期的储蓄应对金额。在所有受访者中，71% 已经或正在考虑增加他们的应急储蓄。年轻一代和女性的心态在更大程度上受到新冠疫情的影响，大约四分之三（76%）的受访者打算因此而增加他们的应急储蓄。

## 疫情过后，受访者财务规划上的变化

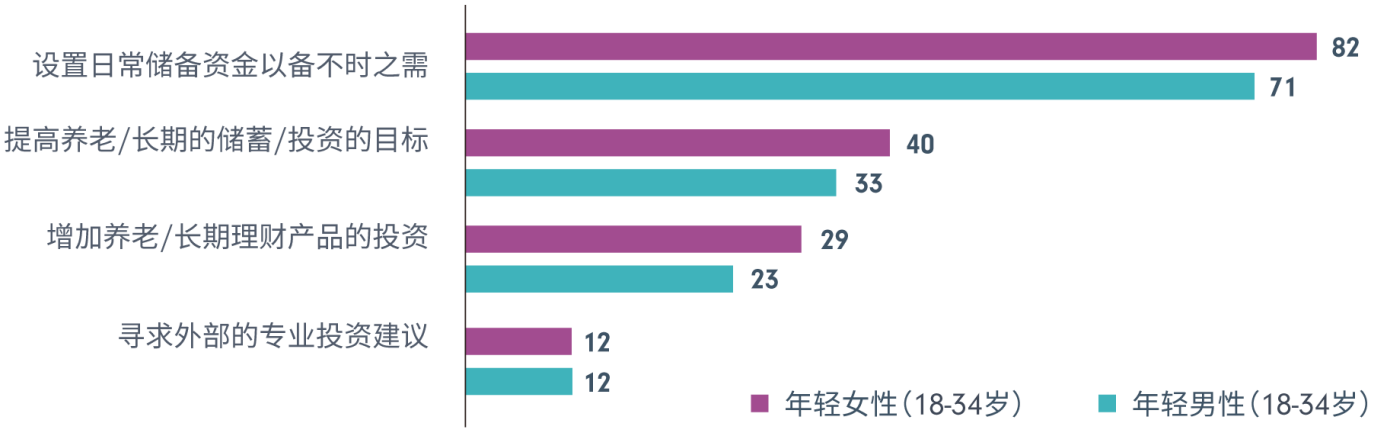



事实上，年轻女性（在本次调查中，她们的支出与收入比率也相对较高）更加意识到为突发状况储备准备金的必要性，大约五分之四(82%）的年轻女性计划增加其应急储蓄。

中国社会历来有鼓励进行以防万一的应急储蓄的习惯。虽然近年来随着经济发展和观念变化，这一趋势在逐步减弱，但是疫情的突然来袭，唤醒了国人的应急储蓄意识。

同时，调查显示，访谈者表达了增加长期储蓄目标的倾向，特别是在储蓄者和年轻女性中。在所有受访者中，有三分之一(33%）计划增加其长期储蓄目标。这在年轻女性(40%）和已经开始储蓄的受访者（38%）中更为明显。疫情之后，受访者增加长期储蓄和投资的意愿明显增强，特别是女性群体更为关注长期储蓄的安全边际。试图通过设定更高的储蓄目标来应对未来的不确定性，这是国民做出的明智的财务管理决策。

## 年轻一代中，女性更有意愿设置日常应急基金(百分比)



## 政府的基本养老金依然被看作是退休后的主要收入来源，但是受访者也意识到他们需要延迟退休来资助他们的退休生活。

尽管年轻一代的依赖程度低于年长的受访者，政府养老金仍被视为退休后的主要收入来源。仅有 36% 的年轻一代认为政府基本养老金将成为其退休后的主要收入来源，这一比例明显低于 35 岁及以上人群 (53%)。此外，24% 的年轻一代还预计他们的现金储蓄将成为他们的主要收入来源，这一结论与去年持平。

我们发现，年轻一代对于养老储蓄的思考方式在发生变革。对于养老储蓄，年轻一代具有了更多的主动投资和储蓄的理念，与父辈高度依赖政府养老金的思维相比较，年轻一代的思想更为进步和开放。

在年轻一代的受访者中，选择通过现金和储蓄满足退休生活所需的比例，低于选择退休后做兼职工作的人群比例。通过老而不退，主动投资储蓄和长期规划来实现养老储蓄都是年轻一代表现出来的积极信号。

不少受访者表示他们准备延迟退休以支持他们的退休生活。41% 的年轻男性计划在 60 岁后退休。虽然 45% 的年轻女性计划推迟到 55 岁以后退休，但相当一部分人 (54%) 的目标是在 55 岁之前即开启养老生活。在 35 岁及以上人群中，59% 的男性计划在 60 岁后退休，45% 的女性计划在 55 岁后退休。

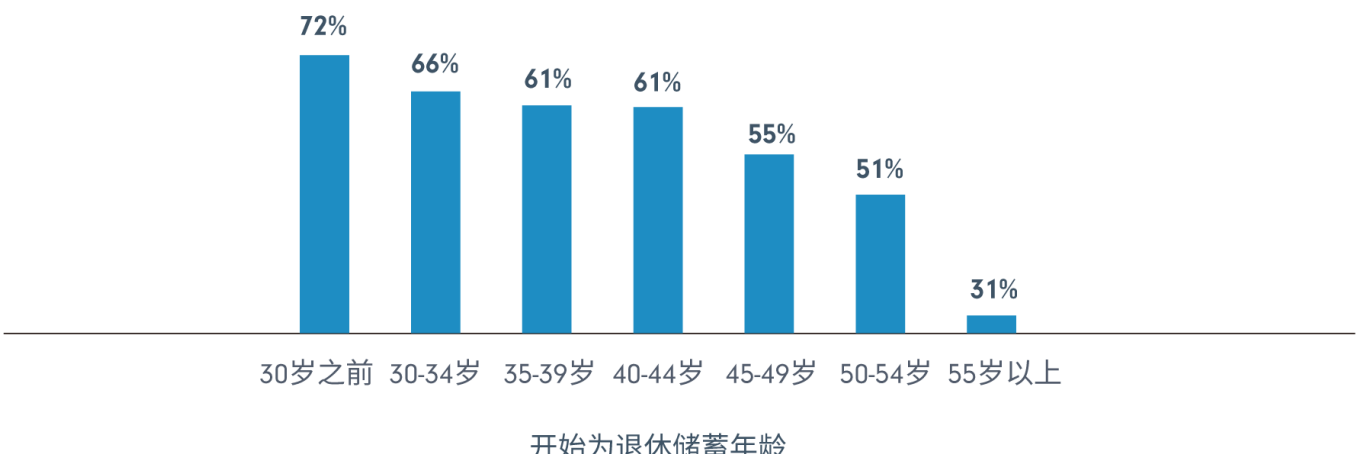
富达强调长期储蓄的重要性，就是为了受访者能够达成她们提前退休的目标。但实际情况是大部分受访者甚至相当部分女性受访者会推迟退休年龄到 55 岁以后。一方面，这显示出国民也意识到社会老龄化带来的劳动力短缺挑战，延迟退休能够减缓劳动力短缺为社会发展带来的压力；另一方面，延迟退休也能够更好地为养老生活提供财务的支持，满足其退休后舒适养老的需要。

## ……但是对于希望提早退休的受访者来说，开始退休储蓄的时间越晚，就越有可能不得不延迟退休……

受访者开始储蓄的年龄与对其退休年龄的期望值之间存在正相关。数据显示，在 30 岁之前开始储蓄的人中， 72% 的受访者计划在 60 岁之前退休。而在 55 岁或以上开始储蓄的人中，只有 31% 的受访者预计自己能够在 60 岁之前退休。

开始养老储蓄的时间越晚，需要工作的时间越长。与自愿延迟退休的群体不同，对于那些依然希望在 60 岁之前就开启养老生活的国人来说，尽早开始养老储蓄，是解决被迫延长退休时间的重要措施。即使在收入水平较低的年轻时期，就需要增强投资意识和培养投资知识，并同时建立高度的投资储蓄自律，以实现妥善安全的退休生活规划。

### 计划60岁之前退休的受访者比例（百分比）





# 关于调查

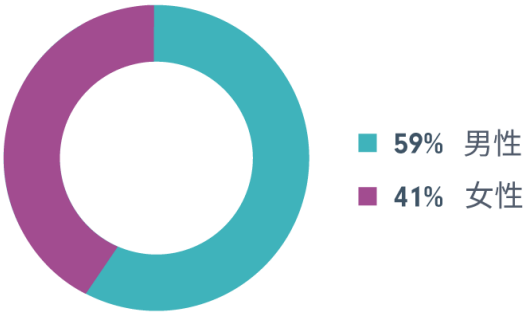
# 调查方法

富达国际与蚂蚁财富平台于 2021 年 5 月至 7 月对平台上的 23,472 名用户进行了调查。调查是通过平台完成的，所有受访者都来自一线城市到四线城市。

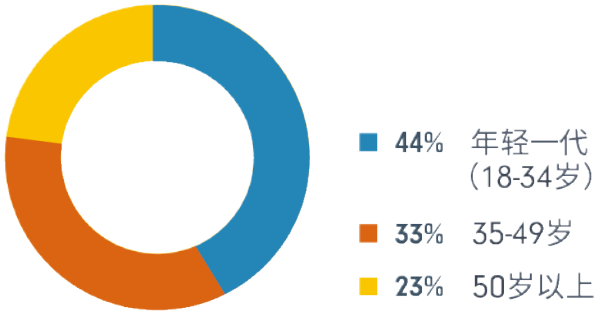
在网上接受调查的受访者通常比一般人有更高的收入和更高的流动资产，这种模式与受访者的情况是一致的，因为样本来自于在线投资平台的成员。

## 受访者结构特征

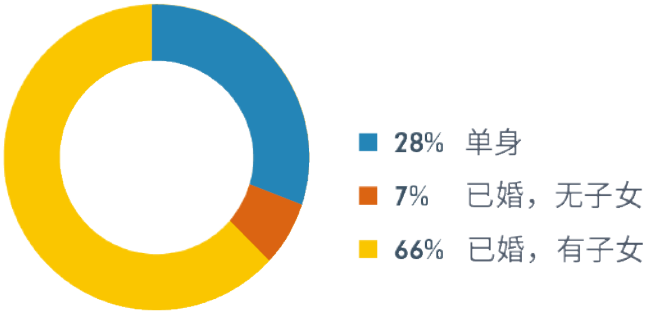
### 性别



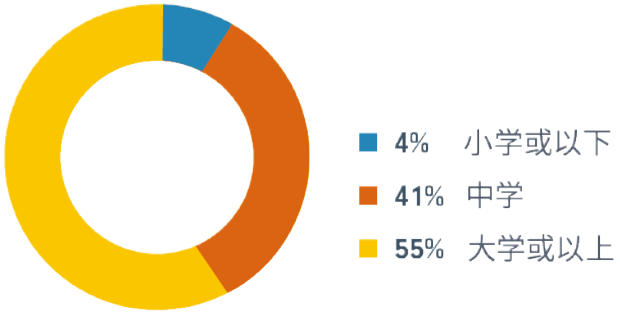

### 年龄




### 婚姻状况



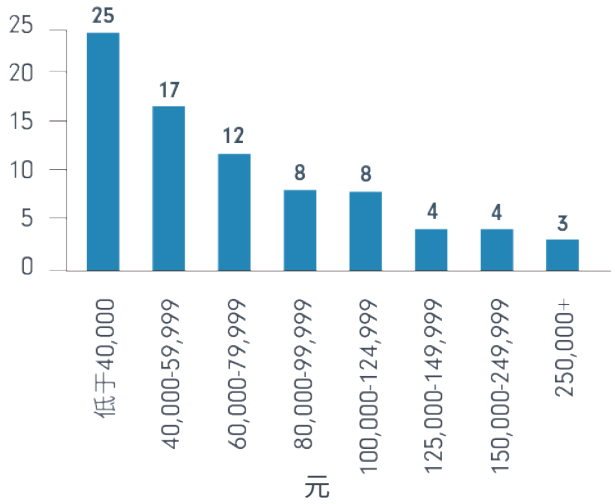

### 受教育程度



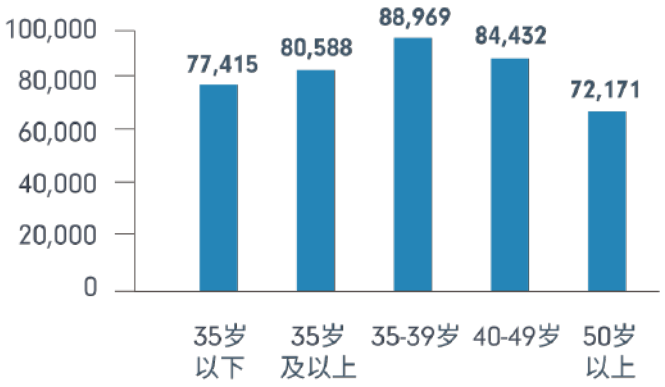

资料来源：富达国际和蚂蚁财富平台。由于四舍五入，百分比的加总之可能并非100%。

# 受访者收入和流动资产

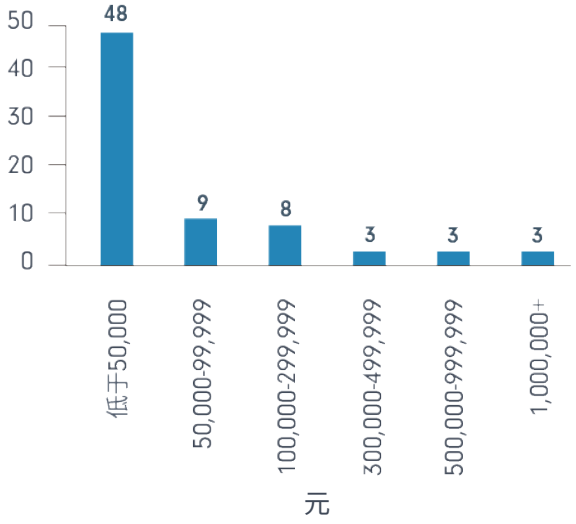
## 受访者年收入分布(百分比)
## (所有愿意回答此问题的受访者)



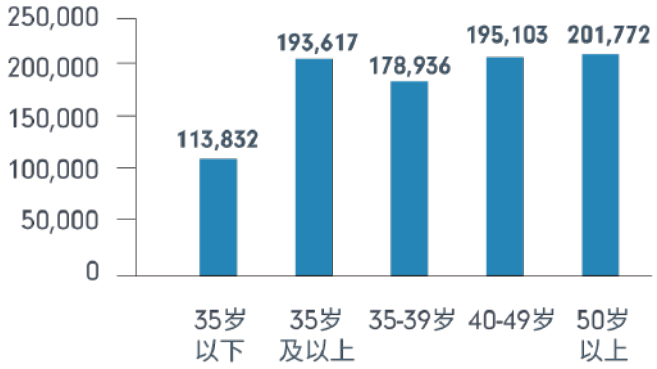

## 受访者年收入的年龄段均值(元)
## (所有愿意回答此问题的受访者)




## 流动资产分布(百分比)
## (所有愿意回答此问题的受访者)




## 流动资产的年龄段均值(元)
## (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平台。

## 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，请勿传阅或复制本資料。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。


Fidelity 富达
INTERNATIONAL
蚂蚁财富
Ant Fortune