



花旗(台灣)銀行新聞稿

2017年6月30日(五)

花旗財富管理 成就富足人生 依您演繹

2017 國人財富態度大調查結果出爐

民眾期望於 60 歲退休，預期每名子女教育需投入至少 750 萬元

選擇財富管理服務時，首重量身訂作資產配置及以目標規劃為導向的諮詢工具

為了解國人對人生與財富的想法與規劃，花旗(台灣)銀行委請今周刊就財富管理議題進行「2017 國人財富態度大調查」。調查發現，規劃退休、累積財富、實現夢想和子女教育，是民眾擁有富足人生最關切的議題。其中，國人認為養育一名子女至少需準備 750 萬，預期退休年齡為 60 歲，並覺得需要從 38 歲開始儲存退休金；此外，量身訂做的資產配置及目標導向的諮詢工具，則是國人在尋求專業財富管理服務的主要考量因素。回應客戶需求，花旗提出「成就富足人生 依您演繹」的財富管理概念，將財務主導權交給客戶，再透過「全方位財智規劃」等前瞻性諮詢工具，協助客戶達成目標，成就心所想望的富足人生。

花旗(台灣)銀行消費金融總事業群負責人李芸表示，花旗自 2001 年首創引入財富管理觀念，始終傾聽客戶心聲，並據此提供符合客戶需求的產品與服務。隨著亞洲市場興起，財富管理一直是花旗亞太區致力發展的業務，而台灣更名列亞太區重點投資市場。2017 年，花旗亞太區隆重推出財富管理品牌溝通計畫，於台灣等四個市場領先問世，持續深化數位諮詢(Advisory)、市場資訊(Insights)、專業團隊(Your Team)及專屬禮遇(Privileges)等四大財富管理核心價值，提出「成就富足人生 依您演繹」的概念，讓客戶依據不同人生階段所面臨的財務需求，定義理想的財富目標，並透過「花旗全方位財智規劃」等理財諮詢工具，量身訂做資產配置計畫並進一步達成目標，演繹富足人生。

「2017 年國人財富態度大調查」由花旗委託今周刊，在 2017 年 6 月 12~21 日，針對全台 1,851 位 25 歲以上具財務自主權的民眾進行網路調查，在 95% 信心水準下，誤差為正負 2.3%。總結此次 2017 年花旗國人財富態度大調查，主要有以下幾項發現：

國人嚮往樂活，設定 60 歲為退休目標，且認為 38 歲即應開始累積退休金

- 總體來說，受訪者認為擁有富足人生，應該最先規劃「享受樂活自在的退休生活」(35%)、「累積更多財富、實現財富自由」(34%)、「實現夢想」(13%)、「給子女最好的教育與教養資源」(11%)、「從事公益」(5%)及「資產傳承或企業接班」(1%)。
- 國人平均預期退休年齡為 60 歲，富裕族群理想退休金額為 2,645 萬、一般大眾為 1,724 萬；在退休金缺口端，富裕族群缺口為 1,099 萬、一般大眾 1,127 萬。此外，富裕族群及一般大眾皆認為 38 歲即應該著手準備退休金。
- 談到主要退休金來源部分，總體看來，以「房地產、股票、債券等投資收益」占比最高(69%)，接下來依序為「儲蓄」(50%)、「個人保險」(34%)、「政府勞保、勞退金及國民年金」(31%)

和「子女孝養金」(1%)。其中，「投資收益」占富裕族群主要退休金來源達 77%。

教養子女支出至少 750 萬元，無論財富多寡仍面臨資金缺口

- 國人認為養育一名子女成年到大學畢業需至少準備 750 萬。其中，富裕族群平均值的 922 萬較一般大眾平均值 750 萬高出 172 萬元；教育資金缺口端，富裕族群缺口為 461 萬、一般大眾 511 萬。

成就富足人生，首重資產配置與風險管理

- 論及達成富足人生需要採取的行動，無論富裕族群(85%)或一般大眾(80%)，皆認同應該「及早展開投資理財計畫」；理財準備方向上，富裕族群(84%)和一般大眾(71%)也同意應從「完善的資產配置策略，做好投資風險管理」下手。
- 如以富裕族群為學習目標，可以發現為了儘早達成財務目標、規劃退休或子女教育基金，富裕族群投資產品多元性較高，且投資「股票」(67%)、「共同基金」(53%)、「房地產、土地投資」(48%)及「債券」(25%)的比率明顯較一般大眾高。(一般大眾數字為：「股票」(53%)、「共同基金」(37%)、「房地產、土地投資」(30%)及「債券」(10%))

財富管理首選量身訂做、釐清財務目標

- 在選擇專業財富管理的考量因素方面，富裕組群與一般大眾的偏好排序一致，從整體平均值看，依序為「量身訂作資產配置」(61%)、「以目標規劃為導向的諮詢工具」(53%)、「提供的商品多元性」(48%)、「銀行理專的專業度」(33%)、「全球化思維的銀行」(25%)以及「財富管理銀行的領導品牌」(20%)。
- 進行財富管理諮詢時，一般大眾期望透過財富諮詢工具「協助了解個人對財務目標的需求，並以個人財務目標為導向進行規劃討論」(53%)，而富裕族群則需要「全方位的資產配置檢視並協助更有效率的選擇適合投資產品及資產配置」(59%)。

李芸分享，花旗繼推出「客戶資產多元化指數」、外國股票/ETF 手機行動下單服務後，於 2017 年初推出的「全方位財智規劃」獲得客戶高度滿意。其中，以目標導向的財務諮詢及規畫、全方位資產配置檢視、直覺且簡單易懂的圖像式介面最受客戶肯定。回應「2017 年國人財富態度大調查」結果，國人已具備追求財務自由、及早規劃退休與積極教育子女的觀念；不過，無論富裕族群或一般大眾，在籌措子女教育基金和儲存理想退休金上都存在著不小的財務缺口。對此，「全方位財智規劃」能根據客戶對儲存子女教育基金、退休金規畫、追求財富成長等需求設定財務目標，由財富管理顧問依客戶風險屬性及偏好提供客製化的投資組合建議，以圖像化方式清楚呈現資產配置情形，定期追蹤檢視目標達成狀況，充分符合客戶在調查結果中對財富管理的期望與需求，協助客戶落實夢想，成就富足人生。

同時，花旗亦持續投資財富管理人才，於 2015 年首創業界與美國知名的華頓商學院合作創辦「花旗－華頓 全球財富管理學院」，為花旗量身打造系列實體與線上課程，精進前線同仁的專業技能同時拓展國際視野，提供客戶更優質的服務。



歡慶花旗財富管理推出「富足人生 依您演繹」全新品牌活動，花旗推出系列酬賓禮遇活動回饋客戶。7月1日起至9月30日止，只要於花旗 Citigold 開立新戶、成為花旗財富管理客戶，即享參與 30,000「亞洲萬里通」里數回饋活動^[1]。投資禮遇端，體驗花旗完整數位平台並透過花旗網路銀行或花旗行動生活家下單，可享有外國股票下單^[2]及定期定額申購基金手續費優惠^[3]。體貼客戶精緻旅遊需求，花旗亦規劃全台橫跨北中南，包含礁溪老爺酒店、礁溪長榮鳳凰酒店、南投雲品溫泉酒店、台南晶英酒店、墾丁華泰瑞苑等五大精選飯店，提供花旗財富管理客戶專享平日一泊二食最優 5,999 起的尊榮禮遇。

###

關於花旗

花旗是全球金融服務的領導品牌，在一百六十多個國家擁有約兩億名顧客。花旗向消費者、企業、政府及機構客戶提供各種金融產品和服務，業務範圍包括：消費金融與信用卡、企業金融與投資銀行、證券經紀服務以及財富管理。更多資訊請參考花旗網站 www.citigroup.com。

^[1] 本活動需上網登錄，詳細活動內容請詳花旗網站(www.citibank.com.tw)

^[2] 即日起至 2017 年 9 月 30 日開立特定金錢信託外國股票帳戶，並透過網路銀行及行動生活家下單投資美股/港股者，可享買進手續費 0.3%。美股買進手續費最低美金 50 元，港股買進手續費最低港幣 390 元

^[3] 透過花旗網路銀行新申購基金定期定額手續費最低 0.3%起、單筆手續費最低 0.5%起