

致 財經版及港聞版編輯
富達基金(香港)有限公司

超過三分一香港市民沒有明確理財目標

富達奉勸投資者及早訂立目標，避免理財失誤。

香港, 2005 年 9 月 26 富達基金(香港) 有限公司發佈 — 香港經歷數年的經濟休境，近年經濟復甦及在強積金計劃的推行下，政府、社會組織以至大小的金融保險機構都鼓勵市民要未雨綢繆，積極為未來作投資儲備。此外，物價通脹隨經濟復甦上升但銀行存款利率偏低的情況下，個人投資更是為財富增值的必然選擇。為了解香港市民的投資需要及對基金產品投資的概念及觀感，從而認識現今市民對投資的認知及習性，富達基金(香港)有限公司(“富達”)委托香港大學民意研究計劃於今年 8 月 10 日至 16 日期間進行《香港個人投資行為市場調查》，透過抽樣方法成功訪問了 500 位年齡由 25 至 55 歲的香港市民。調查結果由富達於今天舉行的新聞發佈會上發表。

調查報告顯示，超過三分一(33%)的被訪市民理財缺乏目標，而能夠指出理財目標的都是已面臨理財的急切性，才會激發投資意識，當中有 30%受訪者進行投資是為退休作準備，另 16%是為準備孩子教育基金。

於投資工具品的選擇方面，超過三分一(35%)的市民仍然選擇現金儲蓄，反映出市民對投資產品選擇仍偏向保守及低回報。

富達個人理財行政董事鄭潘行端表示，「沒有目的性的理財，市民會難以評估自己的回報目標、投資年期、產品選擇以至風險承擔能力等，尤其大部分的長遠投資目標均需要完善的理財策劃，愈早開始，方能輕鬆達到目標。缺乏理財目標則容易迷失於投資道上，做成不必要的損失。此外，投資者應因應目標、個人投資者屬類及風險承擔能力選擇合適的產品，方能安心達到理想回報，不合適的產品選擇會令投資者徒勞無功。」

基金投資覓可靠夥伴，缺乏投資知識令市民卻步投資

一般香港投資者都較著重服務質素及公司背景，故此由值得信賴的公司管理(23%)及由專業基金顧問幫助設立投資策略(18%)被視為購買基金的最主要決定因素。

同時，超過兩成被訪市民(22%)指出過往沒有認購基金的是因為沒有時間去認識投資市場，其次是不知從何入手(17%)及不知道那些公司有提供(8%)。缺乏基金投資知識以及市場及產品認知

令一般市民卻步。雖然有關基金的介紹已因應強積金的推行漸趨普遍，但市民對投資及理財方面的了解及重視仍有待改進。

鄭潘行端補充：「投資應先求知！目前的情況下，市民應多問、多學以增進自己的投資教育水平。小心確立目標、選擇合適產品、配合投資公司的全面服務，盡早開始投資，方可有效率地管理及增加財富，為不時之需作出充足的儲備，及為未來妥善籌謀。另外，選擇合適的個人投資策略及可靠的投資夥伴，更是安心促進累積財富的最佳方式。

富達將會不斷加強個人理財部的運作及協調，為個人投資者提供優質及完善的投資產品及服務。」

***** (完) *****

有關富達

Fidelity International Limited (“Fidelity”) 於四十多年前成立，為美洲以外城市的投資者提供優質投資服務。富達至今為全球數百萬的個人及機構投資者管理的資產總值超過二百億美元*。其美國的隸屬機構 — Fidelity Management and Research 於 1946 建基於美國波士頓，為全美國最大的基金管理公司之一。

結集國際視野及本地市場認知，富達竭力建立地區性的基金管理公司領導地位，為投資者提供最優質的產品及管理服務。多年來在香港屢創佳績，今年更榮獲南華早報 2004 基金經理獎之最傑出基金管理公司大獎 (3 年、10 年)，成績有目共睹。同時，富達更是全港最大的職業退休計劃 (顧問選擇類) 管理公司[^]，管理資產總值冠全港。

*資源及資產乃截至 2005 年 6 月 30 日

[^] 資料來源: Watson Wyatt Manager Watch, 2004 年 12 月 31 日

發稿：富達基金(香港)有限公司

傳媒查詢，請聯絡：

陳婉貞 (Toby Chan) 電話：2629 2764 電郵：toby.chan@fidelity.com

鄭健翹 (Leona Cheng) 電話：2629 2780 電郵：leona.cheng@fidelity.com

本文件由富達編製，僅供資料用途。本文件內所載的觀點，在任何情況下均不應被視為富達的促銷或建議。富達對任何依賴本文而引致的損失概不負責。有意投資者應就個別投資項目的適合程度或其他因素尋求獨立的意見。雖然富達已採取措施，確保文內資料準確無誤，但不擬就有關資料出現錯誤或遺漏承擔任何責任。

HM 05/332