退休前十年的理財關鍵抉擇



目標

1. 掌握關鍵抉擇與時間點
2. 針對資產配置、保險與現金流提出有效建議
3. 強化長壽與通脹風險管理能力



大綱總覽

1. 退休時間表與關鍵里程碑
2. 資產配置與風險調整
3. 保險覆蓋檢視
4. 現金流考慮
5. 案例分享



為何是「退休前十年」？

黃金十年：決策影響餘生

最後且最關鍵的調整期：

- 風險承受度下降
- 累積資產高峰
- 對確定性產品需求最高

1

退休時間表與關鍵里程碑

十年倒數計時：起點 - 介入時機

評估客戶現況：

- 淨資產
  - 擁有什麼？（例如：現金、投資、房地產）
- 負債
  - 欠了什麼？（例如：信用卡債務、貸款、房貸）
- 每月儲蓄率
  - 您每個月能存下多少收入？（儲蓄 / 總收入）

關鍵里程碑 1：退休生活願景

建立需求場景：描繪退休後的理想樣貌

- 願景具象化

- 談論的不只是數字，更是您想要的生活。

- 居住地 (Where?)

- **繼續住在目前的房子？**

- 生活方式 (How?)

- **您每個月能存下多少收入？（儲蓄 / 總收入）**

- 與支出模式對接 (Connecting Vision to Cost)

關鍵里程碑 2：
確定「目標資產鎖定數字」

精算未來：計算客戶退休所需的總資金

- 通脹調整 (Inflation Adjustment)
- 預期壽命 (Life Expectancy)
- 鎖定必須保護的核心資產 (The "Locked-in" Number)

確保不受市場波動影響，提供穩定且可預期的現金流，以應付　基本生活開銷

倒數 8-10 年：淨值與缺口分析

將現況與目標對比，精準定位財務缺口

- 將客戶的「現況」與「未來」進行對比：

(A) 現有資產

(B) 退休數字

(B) - (A) = (C) 財務缺口

時間的緊迫性： 剩下 8-10 年，這是利用「複利」同時追求「穩定」的關鍵窗口期

倒數 6-7 年：債務清除計劃

積極清償高息債務 (如信用卡、非必要房貸)

釋放現金流以填補財務缺口

倒數 5 年：確立退休預算模型

判斷現金流穩定性

- 精細化退休開支
  - 固定
  - 彈性

倒數 3 年：資產配置最後大檢閱

風險調整的溝通點

- 檢視風險調整目標是否達標
- 降低波動性

倒數 2 年：現金流準備

規劃退休初期現金來源

- 提取順序
- 安排應急金
- 啟動年金與逆按揭規劃

倒數 1 年：行政與法律事務

傳承規劃

- 遺囑更新
- 授權書確認
- 保險受益人確認 (檢視人壽保單有效性)

退休日：關鍵決策摘要

確認到位

- 資產配置
- 保險
- 債務

十年關鍵行動清單

1. 退休生活願景
2. 目標資產鎖定數字
3. 財務缺口分析
4. 債務清除計劃
5. 退休預算模型

十年關鍵行動清單

6. 資產配置
7. 現金流準備
8. 行政與法律事務
9. 退休日行動

常見錯誤與忽視環節：

客戶異議處理與

產品引爆點



錯誤 1：退休年齡太模糊

沒有明確時間表，導致規劃延誤

促使客戶做決定

錯誤 2：低估長壽風險

假設壽命太短，退休金提前耗盡

年金/醫療開支資金的銷售引爆點

壽命與資產耗盡

不同壽命預期下的資產耗盡時間

- 初始資產 **HK$500萬**，每年支出 **HK$36萬**，假設年回報率 **3%**。
- 壽命至**75歲**：資產仍有餘額，退休資金相對充裕。
- 壽命至**85歲**：資產接近耗盡，出現明顯壓力。
- 壽命至**95歲**：資產不足，缺口明顯，需額外收入來源。

錯誤 3：忽略醫療與長期護理成本

被低估的黑洞：醫療與長期護理成本

您的客戶最大的潛在負債，往往不是房貸，而是健康開支。



錯誤 4：投資組合風險太高

應對市場波動的溝通策略：別讓退休金坐「過山車」

- 臨近退休的風險現象

- 香港投資者普遍偏好股票型基金，部分臨近退休人士仍持有70%以上股票比重

- 市場波動可能在短期內大幅削減資產價值

- 退休前十年若遇重大回撤，積蓄可能難以恢復

錯誤 5：提早提取退休儲蓄

導致資產過早消耗，失去長期現金流保障



錯誤 6：現金流規劃不足

缺乏多元化現金流，退休後容易出現資金斷層



忽視環節 1：社會活動開支

常見盲點

- 客戶退休規劃時常忽略「非必要但持續性」開支

- 包括：社交聚會、興趣班、旅遊、義工活動、文化娛樂

隱形通脹：退休後的「天天週末」

許多客戶只計算了「水電煤」等生存開支，卻忽略了退休後社交頻率大增。「一盅兩件」、朋友聚餐、孫輩禮物，這些看似微小的開支，在長壽效應下會累積成巨額負擔。

旅遊通脹：機票酒店價格波幅大

興趣開支：攝影器材、興趣班學費

社交人情：婚宴、壽宴、節日紅包

外出用膳：香港餐飲通脹長期高企

忽視環節 2：物業傳承與稅務

常見盲點

- 客戶擁有物業但未規劃傳承安排
- 忽略地區性稅務與轉讓成本，影響資產分配效率
- 香港目前 無遺產稅，但物業轉讓涉及印花稅與法律費用
- 若物業涉及海外地區（如英國、美國、加拿大），可能面臨遺產稅 / 資本增值稅
- 物業估值高但流動性低，繼承人可能需出售物業以支付稅項或分配資產

忽視環節 3：宏觀經濟風險

利率變動的影響

- 高利率環境 → 債券價格下跌、按揭供款增加

- 低利率環境 → 存款回報不足，退休資金增值受限

外部衝擊：地緣政治與貿易戰

全球供應鏈重組、大國競爭加劇，導致市場波動性增加。香港作為國際金融中心，資產價格和匯率極易受到影響。這不是個體分散投資能完全對沖的風險。

克服方法：定期審核與壓力測試

保證回報的價值

- 提供確定性派發，對沖市場波動
- 提供最低回報保障，減少資金斷層風險

每年至少一次

- 重新計算退休缺口並進行壓力測試
- 客戶建立長期顧問關係

行動：制定緊急備用金策略

流動性與保障的平衡

- 確保有足夠的流動資金應對突發事件
- 1-3年開支

行動：專業諮詢的重要性

您的角色定位：風險守門人

- 確保有足夠的風險管理
- 尋求財務顧問、稅務專家或律師協助

小結：避開財務規劃陷阱

如何幫助客戶規避風險



您的核心價值：將不確定性轉化為確定性。

2

資產配置與風險調整

從增值到保值的轉型：客戶資產轉移的機會

轉型開始：減少波動性

- 退休前十年，資產配置的目標是「保本為先」
- 轉移部分流動性至固定收益產品

風險承受度：生命週期理論

為何要調整獲得客戶信任

- 風險承受度隨年齡下降
- 流動性亦會改變
- 資產組合應隨之調整

「固定收益」的重新定義

退休金配置中的穩定工具

- 保證年金的固定收益屬性
- 傳統債券

增長型投資比重：漸進式下調

客戶資產轉移的建議

- 採用滑梯式策略
- 每年穩步降低高風險增長型資產比重

股票：核心與衛星策略

平衡穩健增長與情緒管理的投資藝術

1. 策略核心目標：減少客戶情緒影響

2. 核心資產 (The Core)：市場的Beta - 70%~90%

3. 衛星資產 (The Satellite)：尋求Alpha - 10%~30%

另類投資：房產與黃金 (Alternative Investments)

多元配置與資產活化：超越傳統股債的思維

1. 房地產 (Real Estate)：從「居住價值」轉向「現金流引擎」

   關鍵策略：房產淨值解鎖 (Unlocking Home Equity)

2. 黃金 (Gold)：投資組合的避險工具

   角色定位： 黃金不是為了追求高爆發的獲利，而是為了「避險」(Hedging)**。

流動性與安全性的權衡

固定年期年金與儲蓄產品的定位

構建退休資產的「護城河」：應對市場波動與時間風險

1. 核心策略：建立「5年安全緩衝區」

   目的：避免在股市大跌時被迫賤賣資產

2. 固定年期年金/儲蓄產品的定位 (Product Positioning)

3. 心理帳戶的安撫作用角色

投資組合壓力測試 (1)：金融海嘯重演的衝擊

情景一：市場急劇下跌 - 風險對沖重要性

測試目的： 評估在最壞情況下，退休資產的「存活能力」，並展示非相關性資產的價值。

投資組合壓力測試 (1)：金融海嘯重演的衝擊

壓力情境設定：**2008** 年金融海嘯重演

時間點： 客戶剛退休（或處於退休前五年）。

假設影響：

股票/高風險部位： 立即下跌 **-40%**。

房產價格： 下跌 **-20%**。

利率： 央行大幅降息，現金收益接近於零。

投資組合壓力測試 (1)：金融海嘯重演的衝擊

影響：最危險的「時間風險」

在退休初期遭遇資產大幅縮水，將使您需要提領的資金佔總資產的比例急速上升，資產無法復原，最終提早耗盡。

模擬情況：

進取組合: 退休第一年，資產淨值可能直接損失一大部分，且難以在預期壽命內恢復。

平衡組合:損失較小，儲備一樣承受一定損失。

投資組合壓力測試 (1)：金融海嘯重演的衝擊

解決方案：風險對沖與鎖定

鎖定核心： 透過保險、年金等「保本保證」的固定收益產品，將核心資產（基本生活費）隔離於市場風險之外。

避險效益： 在情景一中，年金險的保證給付或儲蓄險的帳戶價值，仍能提供穩定的現金流，確保客戶不用在谷底出售股票，為市場恢復爭取時間。

投資組合壓力測試 (2)：長期低回報的侵蝕

情景二：低回報率持續 - 展示年金鎖定回報的價值

測試目的： 評估資產在缺乏高增長動能時，是否能夠跑贏通脹並持續提供生活所需現金流。

投資組合壓力測試 (2)：長期低回報的侵蝕

壓力情境設定：日本失落的三十年

時間點： 客戶退休後，全球進入長期低增長、低利率、低通脹（L-L-L）的環境。

假設影響：

整體投資組合： 年平均回報率僅有 2%。

通脹率： 保持在平均 1.5%。

投資組合壓力測試 (2)：長期低回報的侵蝕

影響：購買力與本金的雙重縮水

資產耗盡加速： 若您原本預期投資能帶來 5% 的年化收益，但實際只獲得 2%，退休資產的壽命將會大幅縮短。

數據模擬： 假設需要提領 4% 的資金，在 5% 收益下資產可維持 30 年。但在 2% 收益下，資產可能在 18-20 年內耗盡。

購買力下降： 2% 的投資收益僅能勉強跑贏 1.5% 的通脹。實質報酬率極低，每年提領的生活費會讓您的本金持續縮水

投資組合壓力測試 (2)：長期低回報的侵蝕

解決方案：使用年金鎖定回報

年金的價值主張： 年金保險，其設計初衷就是在任何市場環境下提供「保證」的最低回報或給付。

鎖定確定性： 儘管市場處於低回報環境，年金仍能確保您的核心退休金流。

確保目標達成

保值優先原則

客戶資產保護的說服力：您的十年倒數策略

1. 階段性目標轉變：從「增長」到「保護」

退休前十年 (倒數 10 年)： 是資產配置策略的轉捩點。

年輕階段： 目標是最大化資本增長，可以承受較高風險。

退休倒數階段： 目標必須轉換為保護現有資產 ，特別是已經累積的核心退休金。

→ 您的決策重點不應是「賺多少」，而是「不能虧損多少」。

保值優先原則

2. 不應追求暴利的理由：時間是最大的風險

時間報酬風險 擴大： 在接近退休時追求高風險的「暴利」，一旦失敗，沒有足夠的時間重新累積，對退休生活的衝擊是毀滅性的。

複利的反噬： 年輕時，時間讓複利發揮魔力；但在退休前，一次重大虧損會讓過去十年的努力付諸東流，且缺乏時間彌補。

專注於保護已有的累積： 將大部分精力與資金投入於能提供穩定、確定性回報的產品，確保核心資產的價值不受市場極端波動影響。

保值優先原則

3. 價值主張：鎖定確定性

年金與保障產品的定位： 這些工具並不是用來「擊敗市場」，而是用來「擊敗長壽風險與市場不確定性」。

黃金法則： 在退休前的關鍵十年，我們必須為資產設立「防禦底線」，確保無論未來十年發生金融海嘯或長期低回報，基本生活費都有保證。

沉默的殺手：通脹

您的購買力正在無聲消失

- 溫和通脹的長期累積效應

為何被忽視？ 每年 2% 或 3% 的通脹看起來似乎溫和，但在長達 20-30 年的退休期間，其累積效應卻是毀滅性的。

量化侵蝕： 假設平均通脹率為 3%，現在 $100 元能買到的東西，10 年後需要 $134 元；20 年後則需要約 $180 元。

通脹計算：數字的震撼

通脹的殘酷公式：金錢的時間價值

情境假設： 假設平均溫和通脹率為 3%。

現在假設您目前每月的生活開銷為 $10,000 元

20 年後 $10,000 的「剩餘價值」

結論： 20 年後，您現在的 $10,000 元的購買力，將只剩下 $5,537 元。

→ 購買力損失： 20 年間，您的購買力將損失近 44.6%。

退休開支 vs. 通脹

醫療、食物等開支的通脹率往往高於整體CPI

- 香港近年醫療通脹率持續高企，2025年預測約 9–12%，遠高於整體消費物價指數（CPI 約 2–3%）

- 醫療費用增長原因：人口老化、醫療科技進步、需求增加

- 私家醫院費用屢創新高，手術及住院成本顯著上升

- 退休財務規劃必須考慮醫療支出通脹，否則現金流模型將嚴重低估未來開支

收入流的通脹調整：優化客戶退休規劃的關鍵

- 檢視您的年金或退休金是否提供通脹掛鉤的增長
- 部分年金產品設有 可增長選項：每年按固定比率或通脹指數調整
- 通脹掛鉤年金能維持退休期間的 購買力，避免生活品質下降
- 固定年金 vs 通脹調整型年金：前者初始收入較高，後者長期保障更佳

重新檢視「退休數字」

提醒客戶需納入更高的通脹率

- 確保您的退休數字已經包含保守的通脹率假設

- 醫療、食物等開支的通脹率往往高於整體CPI

- 若只用一般CPI估算，退休金可能不足以維持生活品質

- 建議採用 較高的通脹假設（如5%或以上），尤其針對醫療與長期護理支出

通脹是持久戰

-退休規劃必須將通脹作為持續的風險納入考量

- 解決方案方向：

- 分紅型儲蓄產品：提供穩定回報，具抗通脹潛力

- 通脹掛鉤債券（如香港 iBond）：收益隨通脹調整

- REITs：租金收入隨通脹上升，具抗通脹特性

- 優質藍籌股：穩定股息 + 長期增值

- 協助客戶建立多元化抗通脹組合，確保退休資金能「跑贏通脹」

3

保險覆蓋檢視：發掘保障缺口

退休後的醫療風險

急迫性：不可忽視的「長壽代價」

核心風險：隨著年齡增長，重大疾病與慢性病風險呈指數級上升。

醫療成本通脹： 醫療費用漲幅長期跑贏一般通脹，高齡醫療支出可能迅速耗盡退休積蓄。

保障斷層危機： 退休即失去公司團體醫療保障，若無個人保險，將面臨全額自費的財務衝擊。

投保黃金窗口： 身體狀況隨年齡下降，「現在」是鎖定受保資格與較低標準保費的最後時機。

醫療保險：必須檢視

團體轉個人保單的切入點

您的現有團體保險將隨離職或退休終止，必須主動轉為個人計劃。

填補保障缺口： 離職即失去保障，轉投個人或自願醫保 (VHIS) 可無縫銜接，消除保障真空期。

保證續保承諾： 個人醫保提供至100歲的續保保證，不受受僱狀態改變影響，確保長遠安心。

把握轉換時機： 在團體保險終止前或指定期內行使「轉移權」，可免除部分核保程序，鎖定受保資格。

自願醫保計劃 (VHIS) 的優勢

銷售核心：結合稅務優惠與醫療保障的雙重價值。

稅務扣除 (強大誘因)： 每名受保人每年可享高達 HKD 8,000 的稅務扣除額，為自己及家人投保可享倍數效應。

保證續保 (終身承諾)： 計劃保證續保至 100歲，且不設終身保障限額（標準計劃），徹底解決客戶對「斷保」的擔憂。

靈活選用私家醫療： 讓客戶有能力選擇私家醫院服務，免受公立醫院漫長輪候之苦，享有更佳的治療環境。

醫保：調整保額與墊底費

策略建議：引導客戶思考是否願意承擔較高的墊底費 (自付額)，以換取更全面的保障或更低的保費。

槓桿效應： 透過選擇較高的墊底費，大幅降低基本保費，從而騰出預算升級至高端醫療計劃 (全數賠償房費及手術費)。

善用現有保障： 若客戶已有公司團體醫保，可利用該保單抵銷墊底費部分，實現「零自付」的高端保障。

靈活調配： 強調許多計劃提供「調低墊底費」的權利（如退休時），讓客戶在不同人生階段靈活應對。

危疾保險：是否仍需要？

重審策略：隨著資產累積，「風險轉移」的需求可能降低，應檢視現有保單效益。

評估資產充足性： 若已累積足夠的「醫療預備金」及流動資產，危疾保險的「收入替代」功能可相對減弱。

優化現金流： 考慮減少保額或將保單轉為「減額清繳」，停止供款以釋放現金流作其他投資。

人壽保單活化： 檢視舊有儲蓄型危疾/人壽保單，利用「保單逆按」或提取紅利，將「身故賠償」轉化為「生前退休金」。

國際醫療保障需求

銷售切入點：詢問客戶如果計劃在國外長期居住或旅遊，是否已考慮到國際醫療保險？

保障範圍限制： 本地醫保通常只保障香港境內的醫療費用；一旦離境，保障便大打折扣或失效。

高昂緊急醫療費： 國際緊急運送和海外治療費用極為高昂，單次事故足以耗盡積蓄。

優質醫療服務： 國際醫保允許在全球範圍內選用優質的私家醫院和專科醫生，享有最高規格的醫療服務。

退休醫療預備金

策略建議：建立獨立的醫療資金池，計算並鎖定未來的醫療專項費用。

專款專用： 將醫療資金與一般退休生活費完全分離，避免因突發健康開支而被迫降低生活品質。

對抗通脹： 利用儲蓄保險的複利滾存效應，讓資金增長速度跑贏長期醫療通脹。

鎖定利潤： 隨著退休臨近，將高風險投資獲利轉入穩健保單，確保在急需時有保證的現金流。

醫療是硬開支

核心戰略：醫療開支是退休規劃中唯一一個會隨年齡“必然上升”的硬性成本。

無縫接軌 ： 立即檢視團體保單轉換權，確保客戶在離職或退休的「一小時內」仍擁有有效的醫療保障。

保障升級： 透過墊底費策略，將資金從「小風險」保費轉向「大風險」的高端醫療，實現全數賠償。

雙重防線： 協助客戶建立「醫保（應對突發大病）」和「醫療預備金（應對墊底費及慢性病）」的雙層財務防火牆。

長期護理：最大財務黑洞

情緒化銷售點：家庭責任

當身體無法獨立完成日常生活活動所需的持續性護理。

六項指標： 包括洗澡、更衣、如廁、進食、移動及失禁處理。一旦失去自理能力，即需長期依賴人手照護。

資產殺手： 護理期平均長達 **5-10** 年，每月數萬元的看護費屬「只出不進」的消耗，足以耗盡畢生積蓄。

家庭責任： 若缺乏財務準備，照顧責任將被迫轉嫁給子女。「久病床前無孝子」雖殘酷卻是現實，保險能避免愛被金錢磨滅。

長期護理的驚人成本

驚人總額： 假設護理期為 8 年 (平均水平)，即使僅以每月 HK$30,000 計算，總開支已高達 HK$288萬，且未計通脹。

護理成本通脹預警： 香港醫療通脹長年維持更高水平，遠超一般消費物價指數。

護理地點的選擇與費用

引導客戶選擇更具尊嚴的「生活方式」，而非僅是生存



家庭傭工護理的資金需求

居家安老的真正挑戰：護理費用是長達數年的每月開支

香港外籍家庭傭工的每月基本開支約 **HK$6,500** (工資、膳食津貼、雜費等)。

專業護理費用： 若病情惡化需本地專業上門護理或夜間看護，每小時費用昂貴，月費可輕鬆突破 **HK$25,000**。

長期總負擔： 即使僅以基本外籍家庭傭工成本計算，十年累計開支已接近 **HK$80萬** (未計通脹)，直接侵蝕退休資產。

家庭護理資金的準備時機

準備時機與策略

- 應與資產配置調整同步，納入「長中短」現金流策略：

- 短期：流動資金，應付即時護理支出

- 中期：儲蓄型保險或專項基金，應付5–10年護理需求

- 長期：投資型保單或年金，確保持續護理資金來源

專項儲備護理費用，避免與生活開支混用

小結：為尊嚴與家人準備

長期護理規劃：這不是風險轉移，這是對未來生活的主動選擇。

確保您的客戶在人生最後一程，能保留選擇權，並讓他們所愛的家人可以做子女，而非「看護」。

- 自備護理資金，確保尊嚴與生活品質
- 減輕家庭財務壓力，避免子女或配偶承擔沉重負擔
- 提前規劃，讓護理保障「無縫接軌」

引導客戶將護理資金納入退休規劃，凸顯「愛與責任」的情感價值

4

現金流考慮

退休開支的三階段模型

退休生活並非單一開支線，而是一個「高-低-高」的開支週期。退休開支的「微笑曲線」退休開支並非線性下降，而是呈「微笑」或「U型」曲線。護理期是“第二個開支高峰”。



退休的「消費高峯」

第一階段 (Go-Go Years, 60-75歲)： 消費高峯。身體健康、時間充裕，用於旅遊、房屋翻新、圓夢（Bucket List）。開支可能高於退休前水平。

第二階段 (Slow-Go Years, 75-85歲)： 活動減少，開支下降。

第三階段 (No-Go Years, 85歲+)： 醫療護理開支令總支出回升。

4% 提款率法則：檢視與修正

傳統法則的基礎

- 4% 提款率源自美國退休理財研究（Trinity Study），假設投資組合能支撐30年退休期

- 在香港，退休人士若有 HK$500萬資產，按4%法則每年可提取 HK$20萬

4% 提款率法則：檢視與修正

限制與挑戰

- 當前低利率環境：債券回報偏低，難以支撐穩定提款
- 香港醫療與護理費用通脹率約 9–12%/年，遠高於一般CPI
- 市場波動可能導致資產過快消耗，尤其在退休初期遇上「市場下跌」

「4%法則不再是鐵律，確定性年金收入能讓退休更安心」

- 引導客戶理解：年金與逆按揭是對抗低利率與高通脹的關鍵工具

對接策略
第一階段 (Go-Go Years, 60-75歲)

第一階段 (Go-Go Years, 60-75歲)：

資金解決方案：

- 分期提領 MPF 或退休金，避免一次性耗盡
- 年金產品：提供穩定收入流，平衡短期高支出與長期保障
- 逆按揭：釋放物業價值，補充現金流

協助客戶設計「高峯期資金策略」，避免退休初期資產過快消耗

對接策略
第二階段 (Slow-Go Years, 75-85 歲)

- 增加分紅型產品的配置比例：提供穩定回報，具備抗通脹潛力
- 通脹掛鉤債券（如香港 iBond）：收益隨通脹調整，保障購買力
- REITs：租金收入隨通脹上升，具抗通脹特性
- 優質藍籌股：穩定股息 + 長期增值，抵禦通脹侵

對接策略
第三階段 (No-Go Years, 85歲+)

保險產品：醫療與長期護理保障，減輕突發支出壓力。

逆按揭：釋放資產價值，應對「護理期」高額支出

執行提款策略

核心原則：

先提取「低增長/靈活」資產，

後提取「高保證」資產



小結：現金流是退休的唯一「生命線」

專業顧問的終極價值：由「產品銷售」轉型為「系統設計師」

產富豪，現金乞丐

許多香港中產擁有千萬房產 ，卻缺乏每月穩定的現金流 。

退休後，資產淨值只是虛榮指標，現金流才是生存指標。

- 平衡 穩定性（保障基本開支）與 靈活性（應對突發需求）

- 確保退休現金流「無縫接軌」，避免資金斷層

MPF：最後衝刺的抉擇

當 MPF 成為您的「退休飯碗」，您願意承擔多大風險？

- 退休前十年是關鍵期

「最後十年，保守不是退縮，而是保障成果」

- MPF資產累積已達高峰，市場波動風險更敏感

任何大幅回撤都可能直接影響退休生活質素

- 策略建議- 逐步調整：由高風險股票基金轉向混合型或債券基金

MPF：最後衝刺的抉擇

當 MPF 成為您的「退休飯碗」，您願意承擔多大風險？

退休前十年是關鍵期

「最後十年，保守不是退縮，而是保障成果」

- MPF資產累積已達高峰，市場波動風險更敏感

- 任何大幅回撤都可能直接影響退休生活質素

策略建議

- 逐步調整：由高風險股票基金轉向混合型或債券基金

MPF提取策略：一次還是分期？

協助客戶在靈活性和資產保護之間做出選擇

一次性提取 (Lump Sum Withdrawal)

-優點：即時獲得全部資金，可靈活再投資或用於大額支出（如置業、醫療）

-缺點：

- 資金管理壓力大，若投資不當可能過快消耗

- 缺乏持續現金流保障

MPF提取策略：一次還是分期？

協助客戶在靈活性和資產保護之間做出選擇

分期提取 (Installment Withdrawal)

優點：提供穩定現金流，模擬「退休薪金」

- 減少市場波動對資金的影響

- 更容易與年金、逆按揭等收入工具對接

缺點：靈活性較低，資金使用受限

- 若通脹高企，固定分期金額可能不足

MPF可扣稅自願性供款 (TVC)

政府補貼的退休金加速器

- 供款可享稅務扣除，每年最高 HK$60,000
- 例如：若稅率為15%，供款 HK$60,000 → 節省 HK$9,000稅款

退休前的策略意義

- 在退休前十年，利用TVC增加退休儲備
- 與強積金強制性供款及自願性供款互補
- 提升退休後的穩定現金流

香港合資格延期年金保單

政府補貼的退休金加速器

- 供款可享稅務扣除，每年最高 HK$60,000

產品特點

- 延期年金：供款期結束後，於指定年齡開始派發年金
- 終身或固定期派發：提供穩定現金流，對沖長壽風險
- 保險公司承保：保障資金安全，抗市場波動

「稅務優惠 + 退休保障」雙重價值

香港年金計劃

創造確定性終身收入- 終身派發的價值

- 確定性收入：無論壽命長短，均可獲得穩定現金流

- 對沖長壽風險：避免資產過快消耗，確保晚年生活品質

抗風險定位

- 長壽風險：確保資金不會因壽命延長而耗盡

- 市場風險：不受股市波動影響

- 利率風險：提供高於低息環境的穩定回報

房產套現：逆按揭 (安老按揭)

解決香港「有樓冇現金」的終極方案



逆按揭：申請條件

主要申請條件

- 年齡要求：申請人需 55歲或以上【HKMA】
- 物業類型：必須為香港自住物業，且已完全擁有或有足夠淨值
- 居住權保障：申請人可繼續居住於物業，不需出售房產

逆按揭：適用對象

適用對象

- 資產集中於房產者：有樓但缺乏流動資金的退休人士
- 需要穩定現金流者：希望將物業淨值轉化為每月固定收入
- 長壽風險考慮者：擔心資金不足以支撐晚年生活
- 不打算將物業作主要遺產傳承者：更重視現金流而非房產留給下一代

逆按揭：優點與潛在考量

優點 (Advantages)

- 居者有其屋：申請人可繼續居住於自住物業，不需出售房產

- 穩定收入：將物業淨值轉化為每月固定派發，提供終身或指定年期現金流

潛在考量 (Considerations)

- 繼承影響：遺產傳承受限，繼承人需先償還貸款才能保留物業

協助客戶平衡「現金流 vs 遺產傳承」

物業傳承與現金流規劃

A：遺產流動性規劃 (壽險)

目標： 提供即時現金給繼承人。

優勢： 壽險賠償無需等待遺產承辦，直接用作支付印花稅、律師費或清償債務，確保物業順利傳承，避免子女因爭產而出售房產。

物業資產變現 (逆按揭)

目標： 釋放房產價值來支付退休生活費用。

優勢： 客戶可繼續居住在物業中，同時每月獲取現金流，直到終老。這將房產轉變為「終身年金」，提高晚年生活品質。

小結：善用多重退休工具

由「單一產品銷售」轉型為「整合方案專家」



5

案例分享

案例：張先生與李女士

機會點識別：黃金十年的最後規劃窗口

- 背景：55歲夫婦，預計65歲退休
- 淨資產：約 HK$800萬（包括房產）
- 年收入：約 HK$120萬，支出佔比偏高
- 機會點：提前規劃，避免資金缺口

案例挑戰：風險偏好與缺口

現狀診斷：高風險投資 vs. 退休安全網的矛盾

- 投資組合偏進取，股票佔比過高

80% 的流動資產投入於波動較大的科技股與股票基金

- 預計退休缺口：約 HK$150萬

- 缺乏護理與醫療專項儲備

- 需要協助調整資產配置

策略建議 1：資產配置調整

由「進攻」轉向「防守」：建立現金流地基

- 建議降低股票比重至 50%
- 增加固定收益型產品（債券基金、分紅保單）
- 建立 長中短策略安排，確保短期流動性

策略建議 2：保險與護理

醫療與護理：退休資產的守門員

醫療升級：**VHIS**

填補缺口： 退休即失去公司醫保，利用 **VHIS** 無縫銜接。

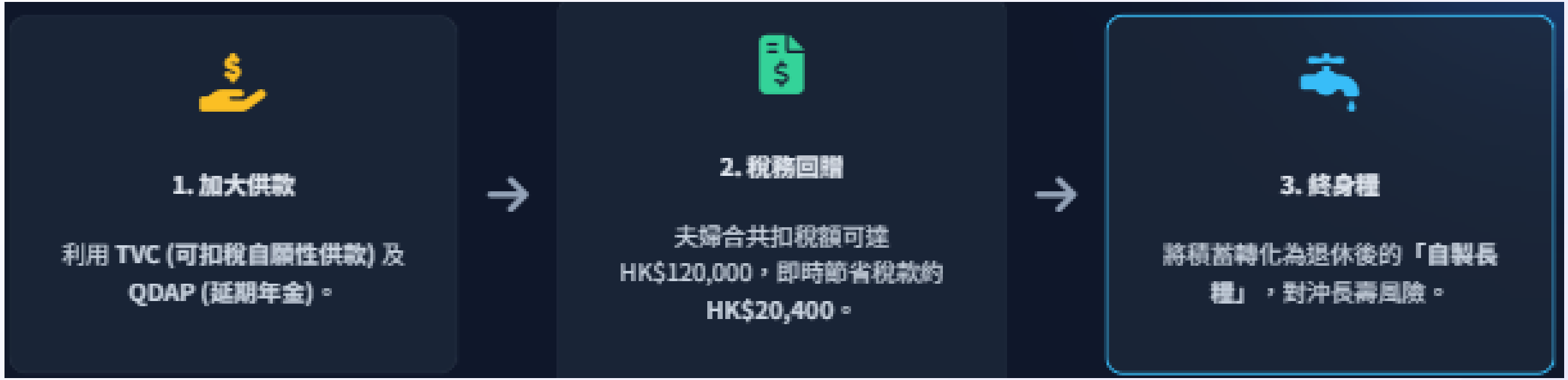
稅務扣除： 夫婦二人每年可享稅務優惠。

高端選擇： 加入墊底費選項，用低保費換取全數賠償保障。

護理儲備專項儲蓄： 建議現在開始一個 **10** 年期的儲蓄計劃，專門作為未來的「請人基金」，確保不拖累子女。

策略建議 3：現金流與優化

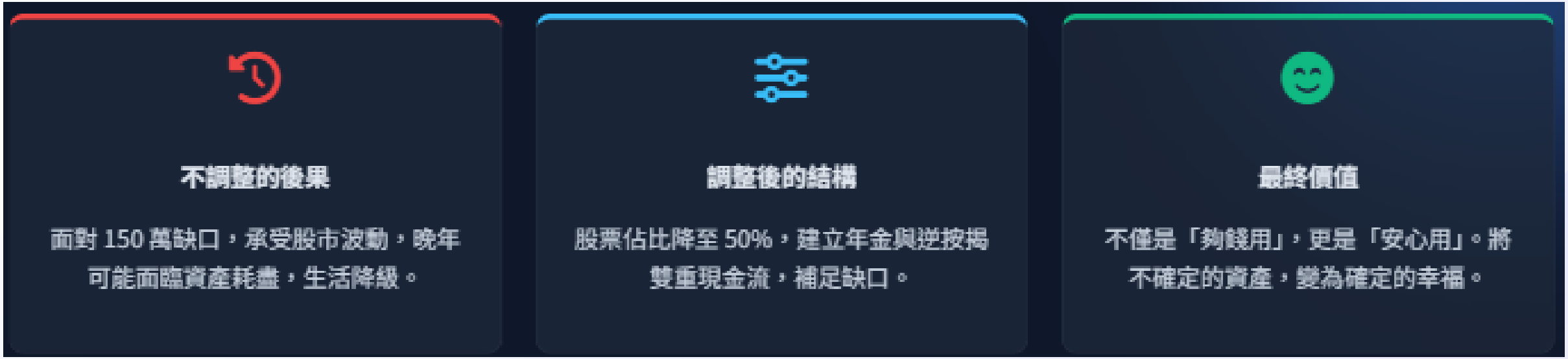
利用 TVC 與QDAP創造「雙贏」局面



逆按揭與年金的整合方案

- 張先生夫婦擁有一套已供滿房產
- 逆按揭：將物業淨值轉化為 每月固定現金流
- 與年金結合：同時對沖長壽風險 與 流動性不足

案例總結：調整的重要性


不調整的後果
面對 150 萬缺口，承受股市波動，晚年可能面臨資產耗盡，生活降級。
調整後的結構
股票佔比降至 50%，建立年金與逆按揭雙重現金流，補足缺口。
最終價值
不僅是「夠錢用」，更是「安心用」。將不確定的資產，變為確定的幸福。

總結

1. 退休時間表與關鍵里程碑
2. 資產配置與風險調整
3. 保險覆蓋檢視
4. 現金流考慮
5. 案例分享



總結

從「銷售產品」轉型為「設計退休生態系統」的三大支柱

1. 風險下調
2. 保障加固
3. 確定現金流

