

新聞稿 (即時發放)

2015年12月9日

大新 VIP 銀行服務發佈子女「成才何價」市場調查結果 及推出全面理財服務 協助家長準備子女成才之路

- ~ 70%揀出的選擇認為子女成才與高收入工作或充裕經濟能力掛鉤
- ~ 成才需要金額平均**2,800,000** 港元，可達至**7,000,000** 港元
- ~ 73%受訪家長表示未準備足夠金錢培育子女成才

香港家長都希望子女成才，為了解家長對子女成才的意見及期望，大新銀行委託獨立市場研究公司—意詮樹市場研究公司(Nuance Tree Ltd)，於2015年9月至10月進行「成才何價」市場調查，成功訪問了超過500名家長。調查結果概略如下：

子女「成才」定義

- 70%揀出的選擇與高收入工作或充裕經濟能力方面掛鉤
- 70%較富裕(高流動資產)的受訪家長期望子女能夠取得學士以上的學位/ 入讀知名大學
- 54%較富裕(高流動資產)的受訪家長亦會/ 考慮送子女出國讀書

子女「成才」何價

- 受訪家長估計要子女成才需要金額範圍相當廣泛，平均每名子女為**2,800,000**港元，而打算讓子女到外國就讀的家長，預算金額可高達至**7,000,000**港元。
- 受訪家長平均以家庭總收入之**32%**用於子女身上(普遍集中於正統教育、補習、興趣班及遊學團等等)
- 超過一半受訪家長(**53%**)願意為了培育子女而作出的犧牲，包括減少自己的個人消費，甚至延遲退休。
- 超過一半受訪家長(**56%**)計劃在子女大學畢業後仍會提供財政資助，其中**80%**提及資助子女物業的開支。

子女「成才」準備

- 73%受訪家長均表示還未預備足夠金錢栽培子女
- 超過一半受訪家長(**51%**)認為尚欠**1,000,000**港元至**4,000,000**港元
- 只有**54%**受訪家長有安排特別儲蓄或投資，他們大多安排於投資在保險儲蓄計劃(**70%**)、儲蓄(**69%**)、股票/ 債券/ 基金投資(**38%**)等。

VIP銀行服務 助家長及早準備

香港家長是大新 VIP 銀行服務其中一個重要的客戶群，透過是次「成才何價」市場調查，我們更深入地了解到這客戶群的需要及憂慮。為協助家長及早準備籌劃子女的成才之路，大新 VIP 銀行服務提供以下配套：

- 透過專業的客戶經理，就客戶培育子女成才的目標，並因應其財政狀況，為客戶提供財務策劃，釐定合適的理財方案。

- 由2015年12月14日起，一系列多元化理財產品及存款優惠供客戶選擇，包括：
 - 基金投資儲蓄計劃：首年認購費低至 1%
 - 股票投資儲蓄計劃：首年手續費全免
 - 兒童教育／儲蓄計劃：首年及次年保費折扣優惠
 - 兒童儲蓄戶口優惠：額外迎新書券
- <尖子培育攻略系列>工作坊：客戶選用以上任何理財產品/ 服務，更可優先報名參加於2016年1月至7月期間舉辦之<尖子培育攻略系列>工作坊，講座內容包括：「名人栽培子女成才心得」、「升學攻略」及「訓練兒童理財概念」等。嘉賓講者陣容鼎盛，包括：麥卓生先生，及其太太麥何小娟女士(十優港姐麥明詩父母)、著名跨媒體文化人鄭丹瑞先生及前任喇沙書院副校長兼升學專家趙榮德先生等。

大新銀行財富管理處主管陳維堅先生表示：「家長對子女成才的期望可以理解，家長亦是我們重要客戶群之一，大新 VIP 銀行服務會提供適合的服務以助家長為子女成才及早作好準備，希望提升家長投資方面的潛在回報之餘，在栽培子女成才的心得方面亦為家長提供有用的資料及經驗分享。本行會致力為 VIP 銀行服務客戶繼續提供稱心體貼的服務，對比去年首九個月，VIP 銀行服務相關理財管理收入亦按年增長35%。我們會繼續深化與客戶的關係，亦會繼續優化 VIP 銀行服務，包括優化分行網絡、增聘財富管理專才及提升「機遇管理」服務，期望客戶交託大新銀行管理的資產值及財富管理收入於2016年會繼續保持雙位數字增長。」

~ 完 ~



附圖：大新銀行財富管理處主管陳維堅先生於VIP銀行服務—子女「成才何價」市場調查發佈會上分享調查結果及VIP銀行服務的策略及配套