

策動傳承 締造富裕新世代



滙豐保險
HSBC Life

目錄

前言 2

第一章 3 - 6

全球傳承大趨勢

- 千禧世代一成就史上最富有一代
- 企業家策動資產傳承大計
- 領先一步 傳承一族光輝

第二章 7 - 10

權衡各種風險 為後代守護財富

- 透視財富傳承檔案
 - 風險1：婚姻關係轉變
 - 風險2：家人健康隱憂
 - 風險3：公私資產混淆
 - 風險4：個人債務牽連
 - 風險5：後人揮霍
 - 風險6：遺囑爭拗
 - 風險7：未定繼承人選
 - 風險8：後人移居衍生問題

第三章 11 - 16

周詳計劃 確立傳承路向

- 資產規劃何以成為傳承關鍵？
- 簡單選項 測試財富規劃需要

第四章 17 - 20

自選合適資產類型

- 9大類型資產一目了然
現金

收藏品

物業/土地

股票/債券/基金

貴金屬/商品/期貨

虛擬貨幣

NFT非同質化代幣

虛擬地產

品牌/專利/註冊配方

第五章 21 - 24

慎選資產傳承工具 配合家族所需

- 傳承攻略：檢閱本港6大傳財裝備
 - 人壽保險
 - 遺囑
 - 信託
 - 保險信託
 - 饋贈
 - 持久授權書

第六章 25 - 28

個案分享

- 資產世代相傳 保障守護至親
- 才、富全承 福蔭後代

第七章 29 - 32

專題訪問

- 傳承之道 不止於財富策略
- 家傳無價寶 逐夢可成真

結語 34



前言

以往，上一輩根據個人意願，將財產合理分配予下一代，令家人融洽生活，已算是非常圓滿的財富傳承。

世界發展迅速，傳承財富遠較過往繁複，須考慮的因素亦較多，資產規劃越見重要。為人父母或祖父母，過去憑毅力拼勁，令個人資產大幅增長，更開創一番事業。但如何將資產有效傳承親人，實屬一大難題。後代的理財能力，能否將上一代財富滾存增值，抑或過早花光？都要慎重考慮。

香港作為長壽之都，計劃傳承時更應考慮長壽風險；另一方面，家人是否和睦共處，均影響傳承規劃。本港離婚率高企，家族掌舵人若於晚年離婚甚至再婚，可傳贈下一代的財富或許大幅削減。部署傳承時，除考慮家庭關係，尚有更多風險要預計，才能作好穩妥準備。

科技發展一日千里，傳承形式漸趨多元化，出現多種主流及另類傳承工具，本專刊助您分析其利弊，包括近年興起且具爭議的數碼資產。

透過本專刊內容，您可更深入了解以人為本的資產規劃理念，以及參考實用個案，期望助您及早部署。

全球傳承大趨勢

千禧世代—成就史上最富有一代

由古至今，財富傳承是時代更替的自然過程。身處21世紀20年代，更將面對全球「財富大轉移」熱潮—外國稱為The Great Wealth Transfer，史上規模最大的跨世代資產轉移。

估計不出10年，全球至2033年可能有31兆美元¹（約港幣240兆元²）財富傳承，主要地區數據如下：

預計至**2033年**財富傳承^{1,2}



亞洲
約6.1兆美元
（約港幣48兆元）

北美洲
約14兆美元
（約港幣110兆元）

歐洲
約7.4兆美元
（約港幣59兆元）

中東
約1.3兆美元
（約港幣10兆元）

參考上述數字，加上未來資產增值或其他全球化因素，各地可能有更多財富進入轉移議程。



1. Altrata: Family Wealth Transfer 2024（全球數據涵蓋亞洲、太平洋地區、歐洲、北美洲、拉丁美洲、中東及非洲等區域）

2. 港幣大約金額以滙豐匯率換算（參考2024年6月20日現鈔銀行賣出價）

第二次世界大戰後誕生的嬰兒潮世代（約1946至1964年），經歷貿易全球化、長期低利率及資產價值上漲，積聚豐厚財富；現已步入晚年，是時候薪火相傳，將累積多年的自由經濟成果、畢生成就及財產贈予後人。在此傳承大趨勢中，相信最大受惠者是1980至90年代出世的千禧一代。

紀錄



保持者

健力士世界紀錄™

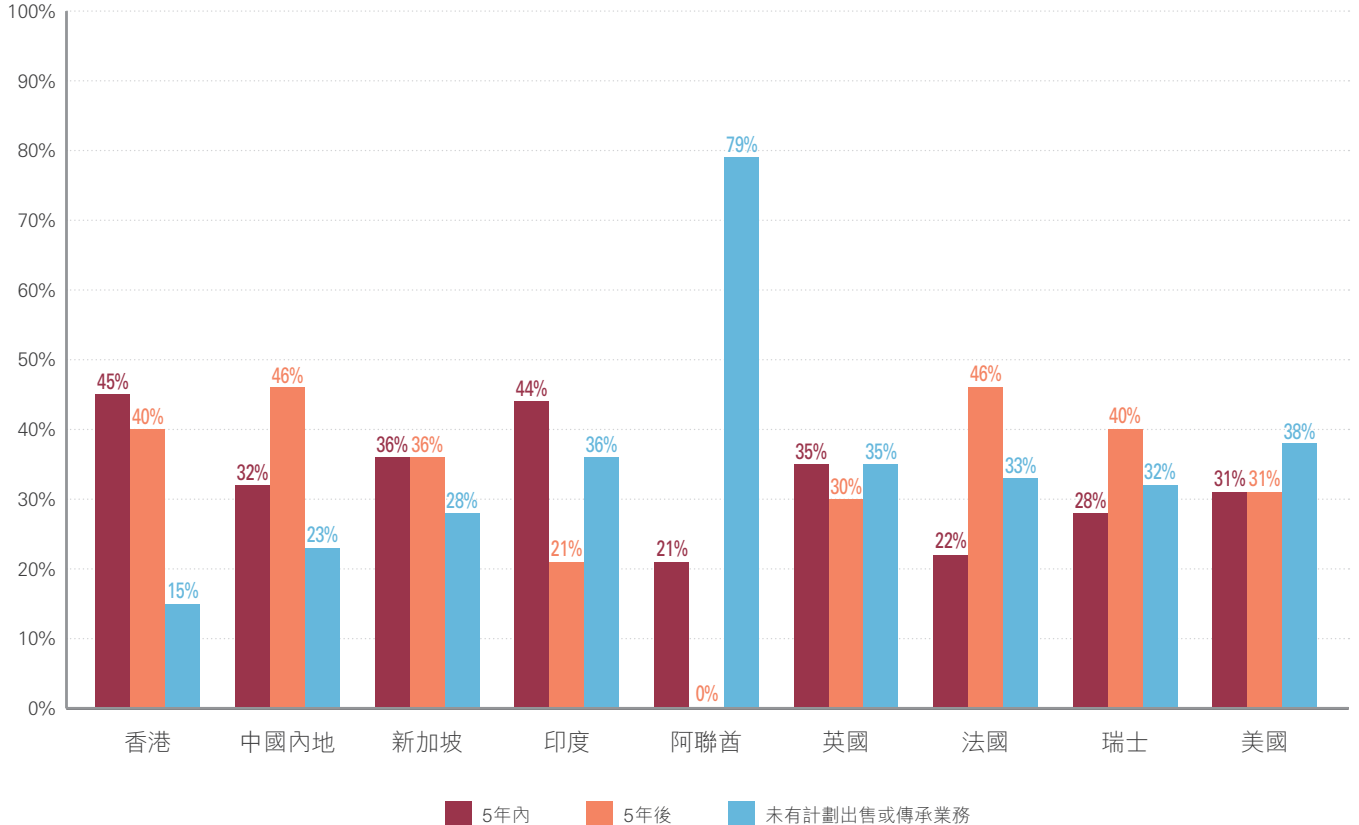
由世界紀錄亦可反映趨勢：今年1月，滙豐保險於香港簽發的單一人壽保單，刷新最高價值人壽保單世界紀錄³，可見各種資產規劃方案的需要與日俱增。

企業家策動資產傳承大計

雖然財產繼承浪潮預計於未來10年席捲全球，但不少高瞻遠矚人士可能率先於5年內實行資產傳承計劃，引領環球步伐。因此，如何策劃傳承更顯重要。

以企業家為例，家族業務正是祖傳重要資產之一。2023年《滙豐環球企業家財富報告》指出⁴，香港及中國內地分別有85%及78%企業家有傳承計劃；並有45%香港企業家考慮於5年內交棒，比例高於報告中的其他國家。

各地企業家預算傳承時間⁵



3. 有關終身人壽保單受保人一旦離世，保單受益人所得賠償金額刷新世界紀錄。

4. 《滙豐環球企業家財富報告》（2023年11月）（企業家包括企業創始人及繼任人，受訪者來自香港、中國內地、新加坡、印度、阿聯酋、英國、法國、瑞士及美國等9大國家及地區）

5. 由於數字經四捨五入，部分數目總和未必等於100%。

領先一步 傳承一族光輝

有一點值得留意，雖然本港不少企業家希望數年內將生意交予子女或其他家族成員，延續穩實根基，但仍有部分受訪者未與家人討論如何繼承財產，原因包括¹：



因此，解決方法之一是尋求專業建議及自決傳承方案。近年有調查發現，於亞洲成熟市場有87%投資者願意繳付財富管理諮詢費用，確保資產規劃穩妥完善²。

對於一般大眾而言，無論屬意任何繼承人選或方式，都應早一步清楚個人財政狀況及家人需要，度身規劃，務求順利傳承財富，並將家族理財智慧及價值理念發揚光大。

1. 《滙豐環球企業家財富報告》(2023年11月)

2. 麥肯錫管理顧問公司：Digital and AI-enabled wealth management: The big potential in Asia (2023年2月2日)



權衡各種風險 為後代守護財富

一生堅持努力致富，成就卓越，自然希望順利有序傳承，令下一代生活更安穩美滿。然而，心願與現實難免有落差。因為人生總有機會遇上不同風險，對現有資產構成直接或間接損害；故此，部署家族財富傳承時，應仔細考慮各種潛在風險！參考以下丁先生個案，便明白各種風險都可能與我們息息相關。

透視財富傳承檔案²

丁先生

模型玩具設計師及生產商

年齡：50歲

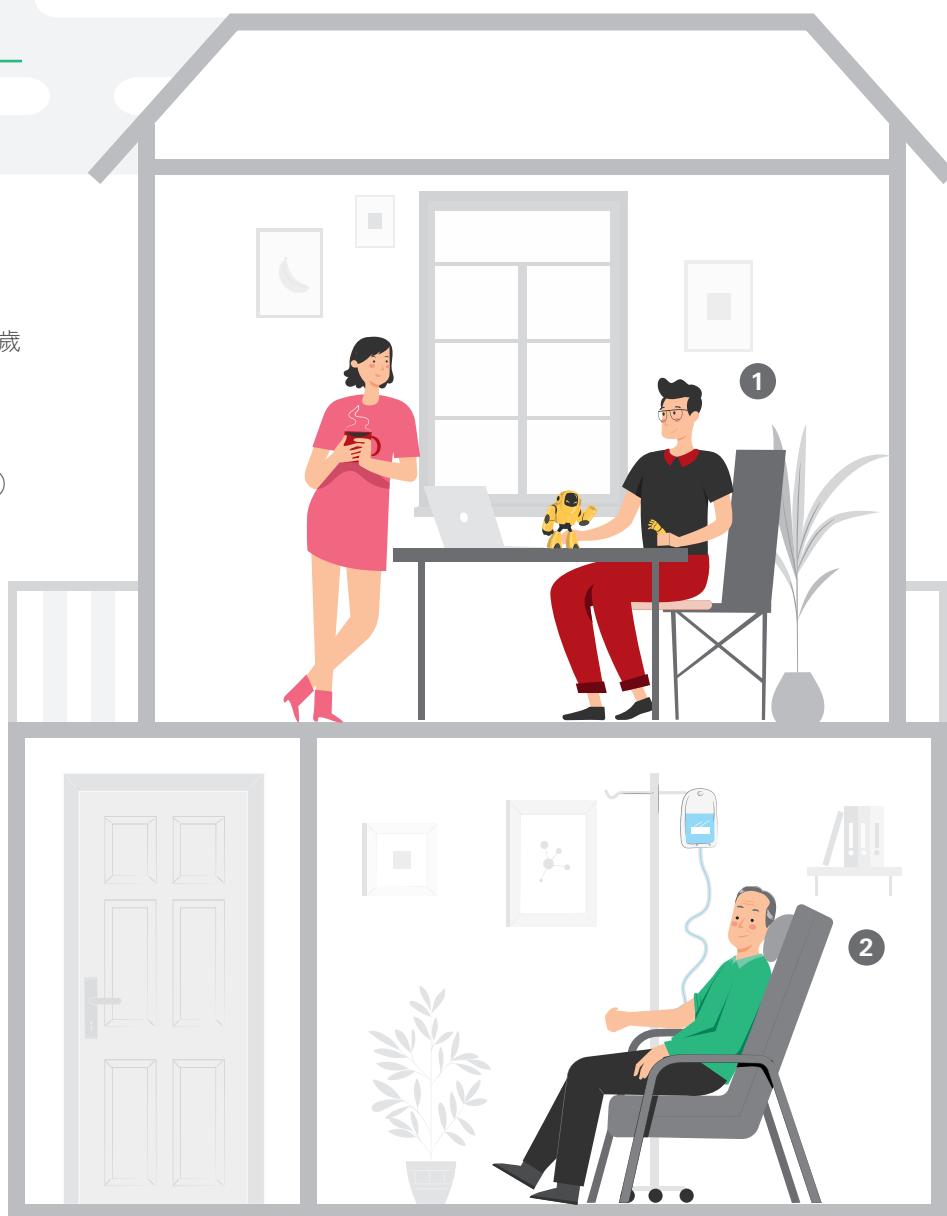
婚姻狀況：經歷兩段婚姻，現任丁太42歲

子女：

長女20歲及長子18歲（與前妻所生）

次子15歲及孺女12歲（與現任太太所生）

資產：獨立屋、中國內地廠房

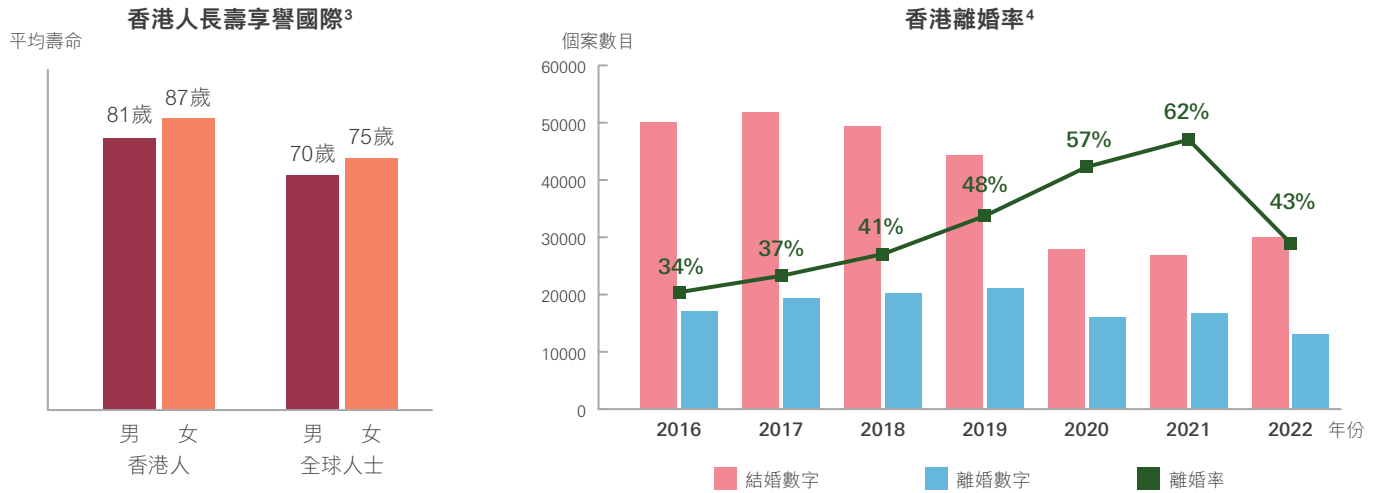


1. 安永：安永家族辦公室前瞻觀點（2020年5月5日）

2. 以上個案純屬假設，只供參考及說明之用。

風險1 婚姻關係轉變

婚姻關係可以是一生一世，但感情關係多變，令離婚率持續高企。若自己或下一代離婚，有機會因支付巨額贍養費而影響資產傳承。正如丁生，如可及早安排，重新審視財產規劃，可減少日後紛爭。



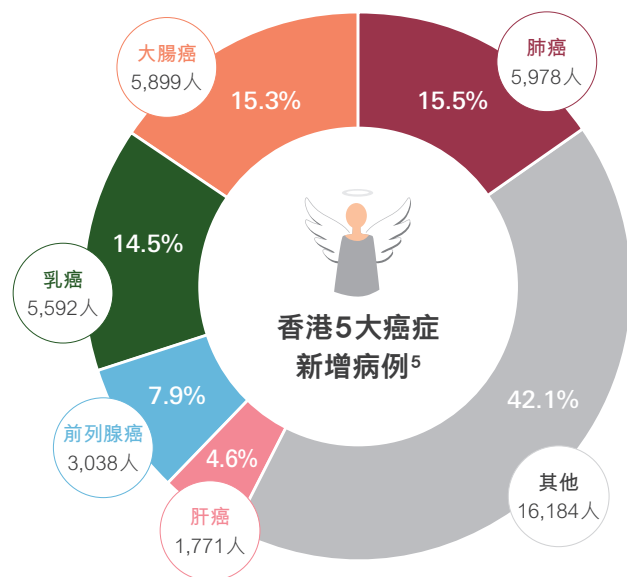
近年長者離婚率亦備受關注，「銀髮離婚」日趨普遍。長輩資產越多，離婚後可傳予後代的財富越可能大幅減少。

長壽 + 高離婚率 → 增加資產規劃需要

風險2 家人健康隱憂

嚴重疾病足以破壞財富傳承大計，部分長期病患或危疾更與家族遺傳有關，並且醫療費用不菲，治療過程十分漫長。如患者是家族企業的靈魂人物，更有機會影響業務運作。

世事難以預知，以全球健康大敵癌症為例，2021年已令本港增加38,462宗新症，及奪去15,108位香港人生命。防患未然，可考慮於傳承方案加入有關保障，應對風險。



3. 世界銀行：Life expectancy at birth

4. 政府統計處《香港的女性及男性主要統計數字》(2020、2021及2022年版)

5. 醫院管理局：2021年香港主要癌症(2023年10月)

風險3 公私資產混淆

家族業務資產，與私人財產之間，如未有明確界線，會有雙向負面影響。例如，家族成員將公司現金、汽車等資產挪為己用，長期侵蝕將來可傳承的財富；家族成員的居所原來一直是公司物業，若公司經營不善，遭清盤拍賣，家人便會流離失所。

丁生可設法將部分資產隔離，獨立管理，以防企業風險及他人侵吞財富。

風險4 個人債務牽連

遇有家族成員因個人問題，在外借貸而無力償還，家族或須變賣資產，代其還債。因此，在危機未出現時，可將部分財產交由專家獨立管理。

風險5 後人揮霍

假如丁生過早將過多遺產賦予理財不善、染上生活陋習的家族成員，可能更快耗盡財富。適當選取傳承工具，可安排定期收取款項，協助後人改善理財習慣。





風險6 遺囑爭拗

豪門爭產，屢見不鮮。最常見的，是質疑遺囑真偽。單是家族成員互相訴訟，當中消耗的金錢、時間、精神，難以計算。利用有效資產傳承方式，可減少爭拗，保持家族和諧氣氛。

風險7 未定繼承人選

上一代的事業，不等於下一代的興趣。家族生意欠缺繼承人，可能影響商譽，甚至令公司運作停頓，被供應商入稟追討欠款，或債權人申請清盤。有見及此，丁家應儘早栽培及觀察後人意向、能力，擬定屬意繼任人選。

風險8 後人移居衍生問題

有沒有家人打算移居？如當地徵收遺產稅，將來可能因繳付遺產稅而導致財富大貶值。不妨向專業人士徵詢財政及稅務意見，確保繼承人得到更大保障。



人生充滿未知風險，洞悉前瞻，預先作好準備，有助保守家族財富及珍貴價值。

周詳計劃 確立傳承路向



資產規劃是運用不同工具，為累積的財富制定傳承過程，無論未來發生任何事情，都可依照自己的意願，將財產授予繼承人。生老病死是人生必經階段，預先規劃資產，即使遇上突如其來的事，都能確保照顧家人，減輕經濟負擔。

資產規劃何以成為傳承關鍵？

提及資產規劃，部分人士可能只聯想到立遺囑而已，又或仍然抱持傳統心態，認為只是大富人家之事，甚至只用簡單的日常理財工具將積蓄留給後人。

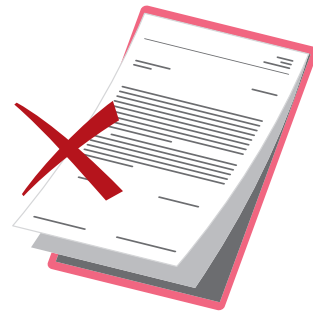
事實上，資產規劃不但影響任何人士，而且不同人有不同的規劃方式及需要。以下羅列有關資訊，可供參考。

有否訂立遺囑，情況有何不同？



已立遺囑

- 可根據個人意願分配資產。
- 可指定任何繼承人及分配比例，包括沒有親戚關係的人，甚至慈善機構。



未立遺囑

- 一般而言，如未訂立遺囑，遺產繼承人優先次序為：配偶 > 子女 > 父母 > 兄弟姊妹 > 祖父母 > 伯父/叔父/舅父/姑母/姨母。
- 物業、公司業權、有紀念價值的物品可能難以平均分配，須變賣均分。
- 承辦遺產需要一定時間，若未有遺囑，可能需時更久。

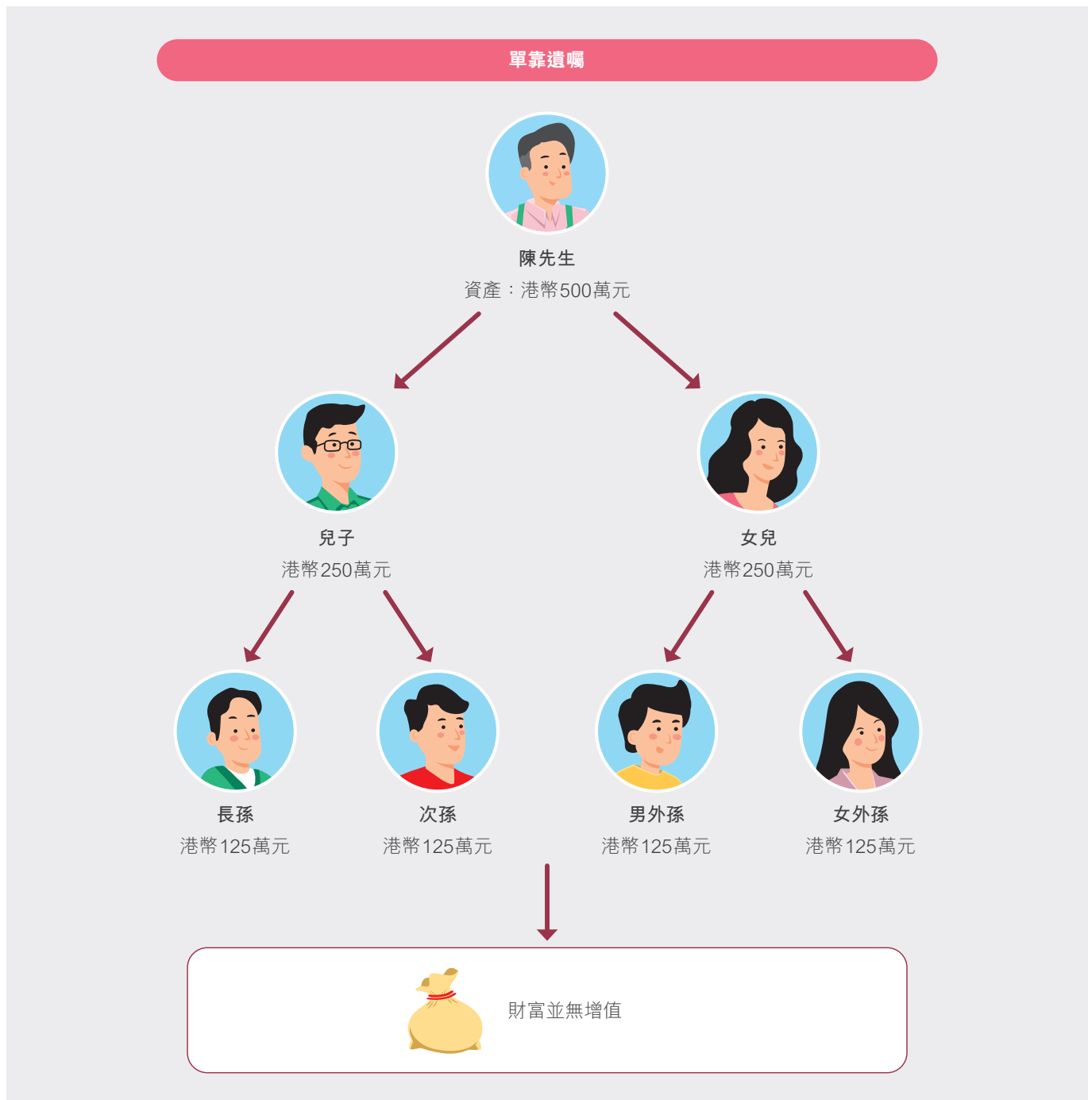
備註：

- 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

立妥遺囑，仍須規劃資產？

遺囑只是資產規劃的基本工具之一，而資產規劃不止於按意願分配資產，更關乎保存及增進家族財富；單靠遺囑，未能完全達成目的。本專刊第五章簡述各種資產規劃工具，助您進一步了解及揀選合用方案。

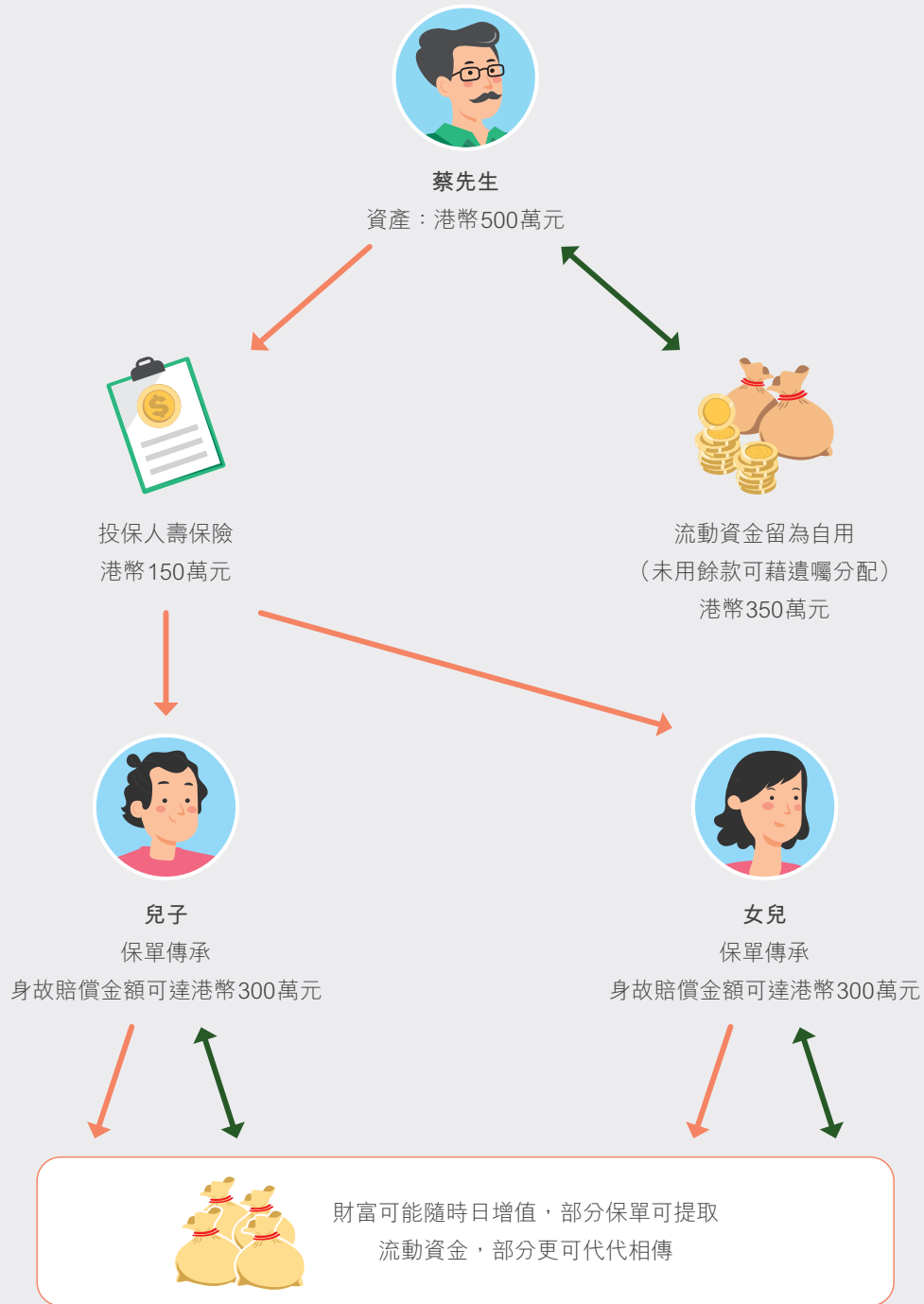
遺囑，仍有不足？



備註：

- 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

遺囑 + 財富規劃方案



觀乎陳先生及蔡先生個案，可明白於遺囑以外，應配合其他資產規劃方案一併部署，不可或缺。

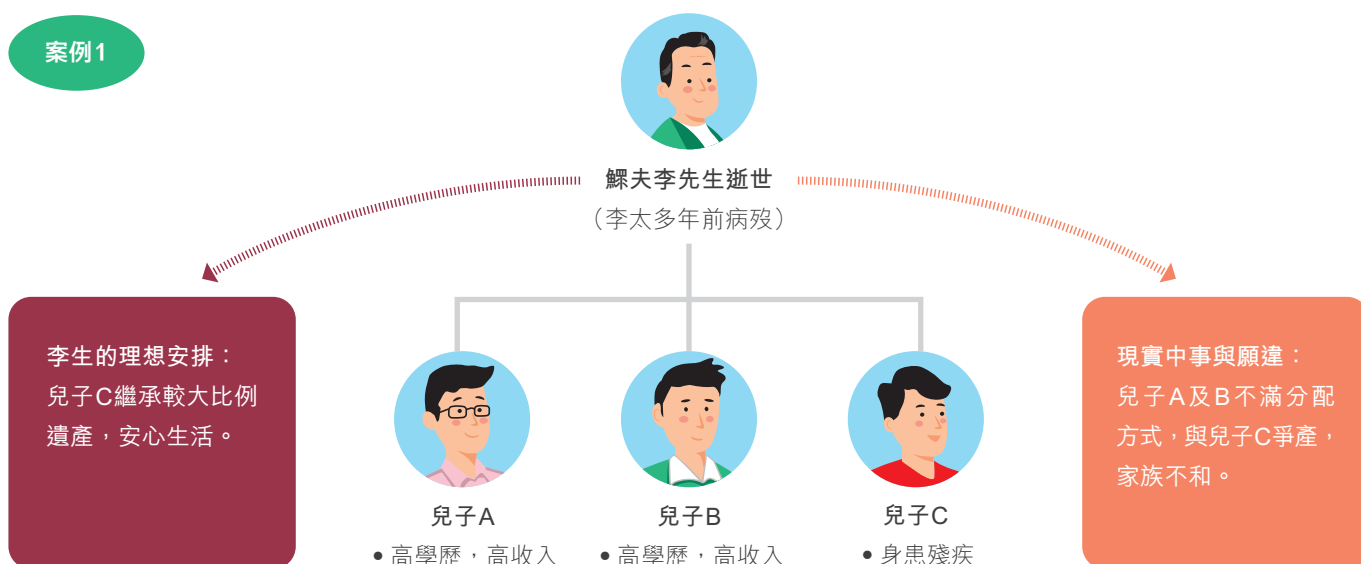
備註：

- 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

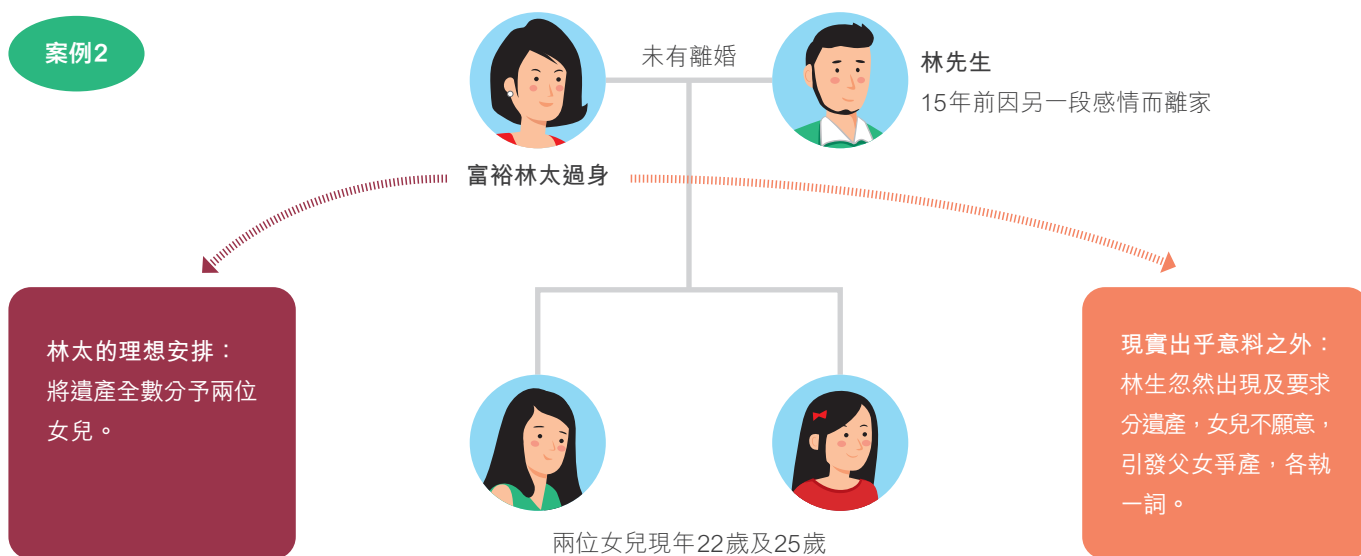
已安排資產分配，便可按照心願傳承？

人生多變，若然家庭關係複雜，即使有一定安排，亦難避免突發事件阻礙傳承計劃。例如家族爭產，可能令有關資產凍結，損失時間金錢。

案例1



案例2



遇上以上難題，應如何解決？有關遺產繼承問題相當複雜，可向獨立專業顧問查詢。
同時，亦可考慮不同資產傳承及財富方案，確保屬意的後人受惠。

備註：

- 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

以聯名戶口傳承資產，有何考慮因素？

一般人認為開立聯名戶口的好處：

- 當我百年歸老，家人可於戶口提款，毋須交律師費，免卻繁瑣程序，簡單直接傳承資產。
- 只須預留部分儲備供自己醫療開支及長期照顧費用，然後與太太開立聯名戶口。即使自己患上重病，太太亦可隨時提取現金使用。

以聯名戶口傳承資產的危機：

- 假設自己離世後，戶口遺下巨額積蓄。當聯名戶口持有人提款時，卻遭其他家庭成員指控侵吞財產，繼而引發爭產訴訟。
- 雖然可於遺囑寫明饋贈戶口存款，保障聯名戶口持有人利益，免受法律挑戰，但亦難免影響家庭和諧。
- 若以聯名戶口作為傳承方式，繼承人有可能於授予人在世時已經單簽提取所有存款。

簡單選項—測試財富規劃需要

資產傳承不限於富裕人士，其實大眾亦有需要，如有以下考慮或情況，更應及早制定傳承規劃，以助減低風險。

請✓選與您有關的事項

1 希望將資產留贈指定繼承人

2 家庭結構特殊

3 擁有本地及海外資產

4 子女年幼，現時資產不多，正積極累積財富

5 不想繼承人有太大遺產稅負擔

6 希望提供穩定現金流，保障後人生活

規劃資產，重點不在於擁有的財產多或少，而是根據自身情況、環境及需要，利用合適工具，為未來建立全盤大計，守護及傳承家族財富。

備註：

- 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

自選合適資產類型

無論有任何資產傳承計劃，首先要擁有一定資產。甚麼是資產？它是具有經濟價值，並有望提供未來利益的資源或財產。

其次是，資產有何不同類型，哪一類較為適合傳承？資產類型一向可分為有形及無形兩大類；經歷時代改變及科技革新，現在亦可分為傳統及數碼資產兩大範疇。如想物色更適合傳承的資產類型，可參考以下簡介，明白資產性質分別後，自然心中有數。



9大類型資產一目了然



現金

流動資金是最普遍資產之一。雖說現金價值可能遭通脹侵蝕，但好處是，於加息周期內，基本上毋須承受風險，亦可獲享財富增值。長線而言，可考慮各種理財策劃方式，尋求財富增長。



收藏品

藝術品、珠寶、古董、名錶，甚至名牌手袋，均屬此列。通常是主人家對此類資產情有獨鍾。缺點是時有贗品，須花錢及費時聘專家鑑證。如想變現，須待拍賣會有慧眼買家出高價競投。用於傳承財富的話，不宜過量。



物業/土地

地產是常見有形不動產，可望帶來長期升值潛力，加上物業可提供長期租金收入，因此成為資產傳承之選。但地產變現能力較為遜色，尤其是地皮，家族成員一旦需要資金周轉，再遇上淡市的話，可能導致流動資金問題。



股票/債券/基金

3種資產以股票變現能力最高。債券價格相對穩定，主要用作締造長期穩定收入。基金可以是債券基金或股票基金，優點是以單位計算，易於公平分配予不同家族成員。

如作傳承財富之用，可考慮長期發揮增值潛力的股票基金，配合長線收入穩定的債券基金，雙劍合璧。唯應謹慎觀察市況，若然遇上跌市，可能令身家縮水。



貴金屬/商品/期貨

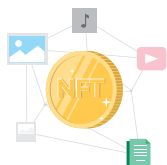
由於金價、銀價等貴金屬近年屢創新高，令人再度留意此類有形資產。雖然東方人偏好黃金，但升跌周期太長兼難以預測，加上並無利息收入，若堅持用作傳承資產，可少量持有。

至於糖、白米、石油及棉花等商品期貨，不但升跌周期難以揣摩，買賣更需極為專業的知識，未必適宜用作傳承家族財富。



虛擬貨幣

名氣較大的數碼資產。近年價格再創新高，令不少人增添信心，指望可進一步升值，以及作為傳承資產。但須留意，由於虛擬貨幣遭盜竊、詐騙或搶掠事件時有所聞，令不少家族未能安心以此傳承財富。加上繼承人須取得及出示私密金鑰，使傳承規劃較為複雜。



NFT非同質化代幣

於數年前全球化NFT熱潮，部分收藏品以天價售出，成為炙手可熱的數碼資產，尤其是大師作品，有一定市場吸引力；然而，現有不少NFT產品市值下滑，令普羅大眾持審慎態度。但亦有人認為，NFT只屬新科技，並不限於藝術作品，本身可能仍有潛在價值。觀點見仁見智，大眾應自行決定。



虛擬地產

另一數碼資產—虛擬地產，源於網上元宇宙之爆發。數年間，買家親歷價位起跌，仿如高山低谷：每平方米虛擬地皮價格由數十美元升至數千美元，再返回數美元，未必可成為理想保值資產。此外，虛擬地皮實質只是享用數碼服務的會籍，有關服務供應商萬一出現經營問題，可能招致損失。



品牌/專利/註冊配方

包括生意字號、品牌、食品或藥物專利配方等無形資產。世上不少老字號只憑單一獨有秘方，已足夠養活多代人，令家族開枝散葉。此類資產當然適合於傳承財富，大前提是，後人有興趣經營家族事業。

綜觀以上不同資產種類，由於各家族成員的投資風險取向不同，投資知識、經驗各異，並無單一類資產切合所有家族傳承所需。了解資產特性，及早計劃，方為大道。



慎選資產傳承工具 配合家族所需

不同家庭或族裔各有不同傳統，甚至文化差異，自有不同實際需要。本章概括多項資產傳承要訣以供參考，助您自選最合適方法，精心部署傳承規劃，可望事半功倍。



傳承攻略：檢閱本港6大傳財裝備

資產傳承工具

人壽保險

要點	<ul style="list-style-type: none"> 部分保險計劃備有分拆保單功能，可按自選比例分拆保單及轉讓保單權益，分配財富比物業或其他資產靈活自主。 受益人不一定是直系親屬，部分保險公司更可包括非同居伴侶及同性伴侶等。 可設定分期發放身故賠償，防止受益人過度揮霍，提供長遠保障。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> 本港人壽保險受益人可直接取得身故賠償，毋須經過遺產承辦程序而凍結資產，保持充裕流動資金。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> 部分人壽保險具有儲蓄成分，並可獲享非保證紅利及獎賞，累積保單現金價值。 個別壽險計劃可鎖定保單價值，確保財政穩健。
費用	<ul style="list-style-type: none"> 視乎不同人壽保額而定，費用已反映於保單價值，一般不設額外手續費。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> 有機會短至1至2星期完成批核（須視乎情況及保險公司而定）。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> 若於已繳保費未達盈虧平衡前終止保單，可能引致損失。

資產傳承工具

遺囑

要點	<ul style="list-style-type: none"> 立遺囑人可隨時修改遺囑內容，改變遺產分配方法。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> 於申請遺產承辦期間，可能須凍結及清點遺產，令繼承人未能立即使用有關財產，解決燃眉之急。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> 不具資產保值功能。
費用	<ul style="list-style-type: none"> 訂立遺囑收費視乎情況而定，請向律師查詢詳情及尋求專業法律意見。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> 遺囑執行人須申請遺產授予書方可取得遺產，一般簡單情況下，可能需時5至7個星期¹。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> 若有人質疑遺囑法律效力，遺產受益人可能須證明立遺囑人於草擬及簽署遺囑時的意願及精神狀況²。 即使已立遺囑，法庭亦可根據《財產繼承（供養遺屬及受養人）條例》，下令將部分遺產分予特定家族成員或受養人³。

備註：

- 以上資訊只供參考。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。
- 1. 《高等法院遺產承辦處法庭服務簡介》（2023年2月）
- 2. 香港法例第30章《遺囑條例》
- 3. 香港大學法律及資訊科技研究中心社區法網：遺產承辦

資產傳承工具

信託

要點	<ul style="list-style-type: none"> 將遺產交由信託人或公司管理。 可防止信託人以外人士變賣資產。 可指定受益人分階段取得財產，以免揮霍¹。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> 本港信託年期可長達數十年，一經啟動，較難撤銷及提取資金¹。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> 部分信託人透過專業投資，務求令資產保值。委託人可指明投資於股票、債券或地產等不同範疇¹。
費用	<ul style="list-style-type: none"> 成立信託，每間銀行或信託公司收費不一；每年更須繳付持續管理費，請向有關公司查詢詳情。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> 信託成立時間視乎資產複雜程度而定，成立後即可安排分配財產。無論委託人身故前後，均可如常運作。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> 信託市場透明度有限，有關服務、收費及條款，應向獨立專業顧問徵詢意見。 若有關公司倒閉，信託指示將受影響。 根據有關法例，信託一經成立，委託人亦未必可更改信託協議，故此彈性相對較低。

資產傳承工具

保險信託

要點	<ul style="list-style-type: none"> 可按委託人意願分配資產，設定繼承人收款方式及時間，配合不同人生階段所需。 毋須經過遺囑認證程序而凍結資產。 如繼承人尚未成年，獨立信託人可監督其監護人。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> 委託人在世時，保險信託處於備用狀態，未注入任何資產，保留更多資金可靈活調動。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> 視乎人壽保險保單表現。
費用	<ul style="list-style-type: none"> 保險信託成立費用視乎有關公司而定。啟動後方開始收取管理費用（每年收取約資產淨值1%以上），有助節省成本。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> 對於保單等簡單資產，最快1至2星期可成立信託。由備用至啟動信託的時間視乎身故索償手續而定。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> 由於人壽保險受益人是信託公司，若有關公司倒閉，繼承人將受影響。

備註：

• 以上資訊只供參考。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

1. 香港財務策劃師學會：遺產策劃

資產傳承工具

饋贈

要點	<ul style="list-style-type: none"> • 饋贈不限親疏，可將一份摯愛贈予指定家人，亦可捐助慈善團體，造福社會。 • 有關饋贈契約條件及要求，應諮詢法律及財務專業人士。 • 聯名戶口如非聯權共有，可於遺囑寫明聯名戶口存款屬於饋贈財產，自由送贈有關戶口持有人，免受法律挑戰²。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> • 不適用。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> • 不具資產保值功能。
費用	<ul style="list-style-type: none"> • 如涉及法律或其他專業顧問，請向有關人士查詢收費詳情。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> • 由於已饋贈資產，因此毋須再經遺產承辦程序。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> • 於離婚訴訟中，若其中一方意圖藉財產處置安排（包括饋贈契約）令對方的經濟資助申索失敗，法庭可頒令撤銷有關財產處置³。 • 如財產授予人破產，破產受託人可追回已饋贈的財產⁴。

資產傳承工具

持久授權書

要點	<ul style="list-style-type: none"> • 可委任多於1位受權人，以免家人（例如年老配偶）代理事務時，須獨力面對困難及繁瑣程序⁵。
流動資金	<ul style="list-style-type: none"> • 不適用。
資產保值	<ul style="list-style-type: none"> • 不具資產保值功能。
費用	<ul style="list-style-type: none"> • 由律師及註冊醫生訂立持久授權書，收費視乎情況而定，請向律師及有關人士尋求意見及查詢詳情。
取得遺產所需時間	<ul style="list-style-type: none"> • 由於持久授權書須於授權人失去精神行為能力時生效，因此未能預計時間。
潛在風險	<ul style="list-style-type: none"> • 於醫生見證下簽署持久授權書，仍未具法律效力；須由律師見證簽署並於高等法院註冊，方可獲官方承認⁵。 • 一般持久授權書只於授權人失去精神行為能力時生效，情況特殊；如恢復有關能力，亦可能撤銷授權⁵。 • 一旦授權人破產或去世，持久授權書即告無效⁵。

制定資產計劃時，記得善用理想方案，為家人籌劃未來，營造豐裕時光。

備註：

- 以上資訊只供參考。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。
- 2. 大銀：聯名戶口的風險
- 3. 香港法例第192章《婚姻法律程序與財產條例》
- 4. 香港法例第6章《破產條例》
- 5. 律政司《持久授權書一般資料》

個案分享

資產世代相傳 保障守護至親

Richard是45歲¹專科醫生，家有8歲¹兒子Jerad。他一心令家人住得舒適，以按揭自置物業，每月償還貸款。Richard深明人生無常，希望即使自己患上嚴重疾病，無法維持收入，家人亦毋須擔心住屋及生活開支。

他選擇投保**翡翠環球世代萬用壽險**，並附加**嚴重疾病預支保額保障**（包括早期嚴重疾病賠償）²，為一家籌劃穩固安全網，守護至愛。

保單持有人及受保人：Richard，45歲¹，標準非吸煙人士，居於香港

保額：2,000,000美元

嚴重疾病預支保額保障（包括早期嚴重疾病賠償）每年保費：54,633美元

保費供款年期：5年

基本計劃每年保費：101,685美元

每年總保費：156,318美元

總保費：781,590美元



備註：

- 上述個案均為假設，所述數字經捨入調整，並非保證，只供說明之用。請參閱有關產品冊子及保單條款，了解詳細計劃要點、條款及細則。
- 1. 年齡指受保人或保單持有人（視乎適用情況而定）最近生日年齡。
- 2. 有關嚴重疾病賠償與早期嚴重疾病賠償涵蓋的疾病詳細列表，可參閱產品單張「嚴重疾病預支保額保障—適用於翡翠環球世代萬用壽險的附加保障」。

情況 1

Richard 60歲¹時確診早期肝癌，取得早期嚴重疾病賠償，確保供樓及家庭生活開支不因醫療費用而受影響，可安心治療及逐漸康復。同時，戶口價值仍可繼續累積滾存。



第15個保單年度

Richard 60歲¹，確診早期癌症

早期嚴重疾病賠償（索償金額以下列較低者為準）³

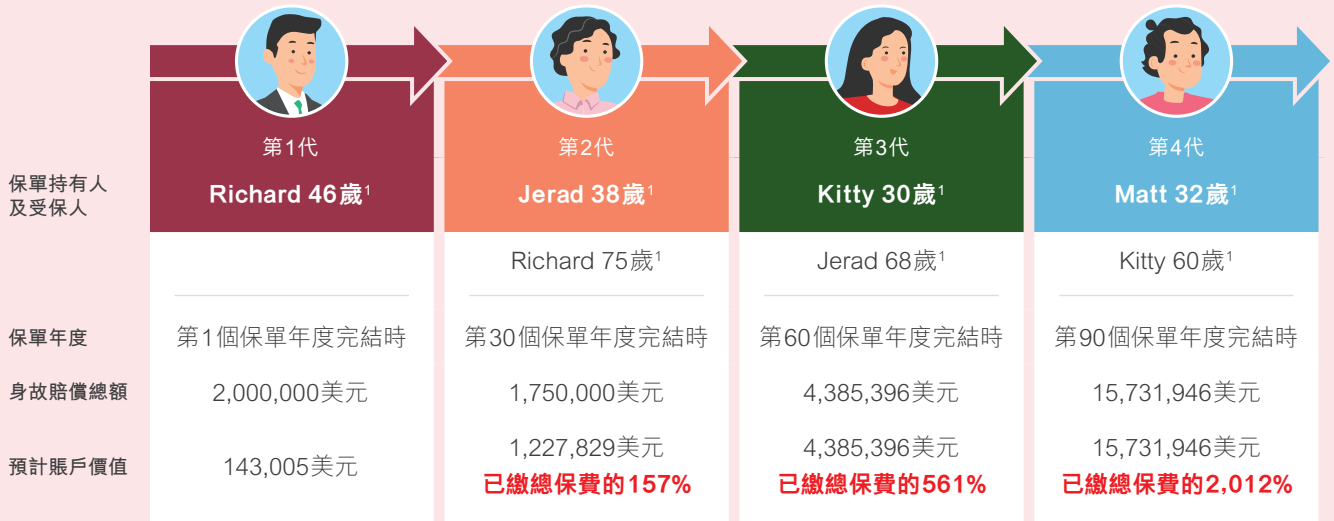
A 投保額25%：2,000,000美元 × 25% = 500,000美元

B 250,000美元

因此，Richard可得 **B** 250,000美元賠償

賬戶價值：899,104美元

他於75歲¹時將保單轉予Jerad，令Jerad成為保單持有人及受保人，傳承財富及保障。數十年後，Jerad亦將保單贈予女兒Kitty；Kitty再轉予兒子Matt，悉心傳贈一份摯愛。第4代繼承人Matt決定提取部分賬戶價值，成立公司。



情況 2



Richard指定保單受益人為太太May及兒子Jerad，各佔50%賠償金額。另外Richard擁有市值港幣6,000,000元物業。

其後Richard於退休前不幸病逝，終年60歲¹。兩母子可取得身故賠償2,000,000美元（約港幣15,736,000元⁴），毋須經過遺產承辦程序，即時提供緊急資金。

May繼承物業，可利用賠償款項還清港幣1,000,000元按揭欠款，令丈夫留下的不是負債，而是幸福生活回憶。

3. 根據保單條款，早期嚴重疾病賠償上限為250,000美元。

4. 港幣大約金額以滙豐匯率換算（參考2024年6月20日現鈔銀行賣出價）。

個案分享

才、富全承 福蔭後代

38歲¹Jenny任職中學教師，育有3歲¹女兒Katherine及2歲¹兒子Melvin。她在學校用心傳授經驗智慧，輔導學生增進常識及思辨能力；在家裏發掘子女潛質，培育成才。Jenny明白下一代面對競爭及新挑戰，希望為子女甚至子孫預早計劃，安排長遠保障，持之以恆。

Jenny發揮財富智慧，決定投保**滙豐多元貨幣保險計劃**，滿足個人獨特需要：



保單分拆選項²
有助分配資產



指定第二保單
持有人，確保保單
由信賴的人管理



可更改受保人³，
靈活傳承資產



可隨時轉換保單
貨幣⁴，備有9種
貨幣選擇



持續累積財富，
創造更豐盛未來

保單持有人及受保人 Jenny (38歲¹)

保費供款年期 5年

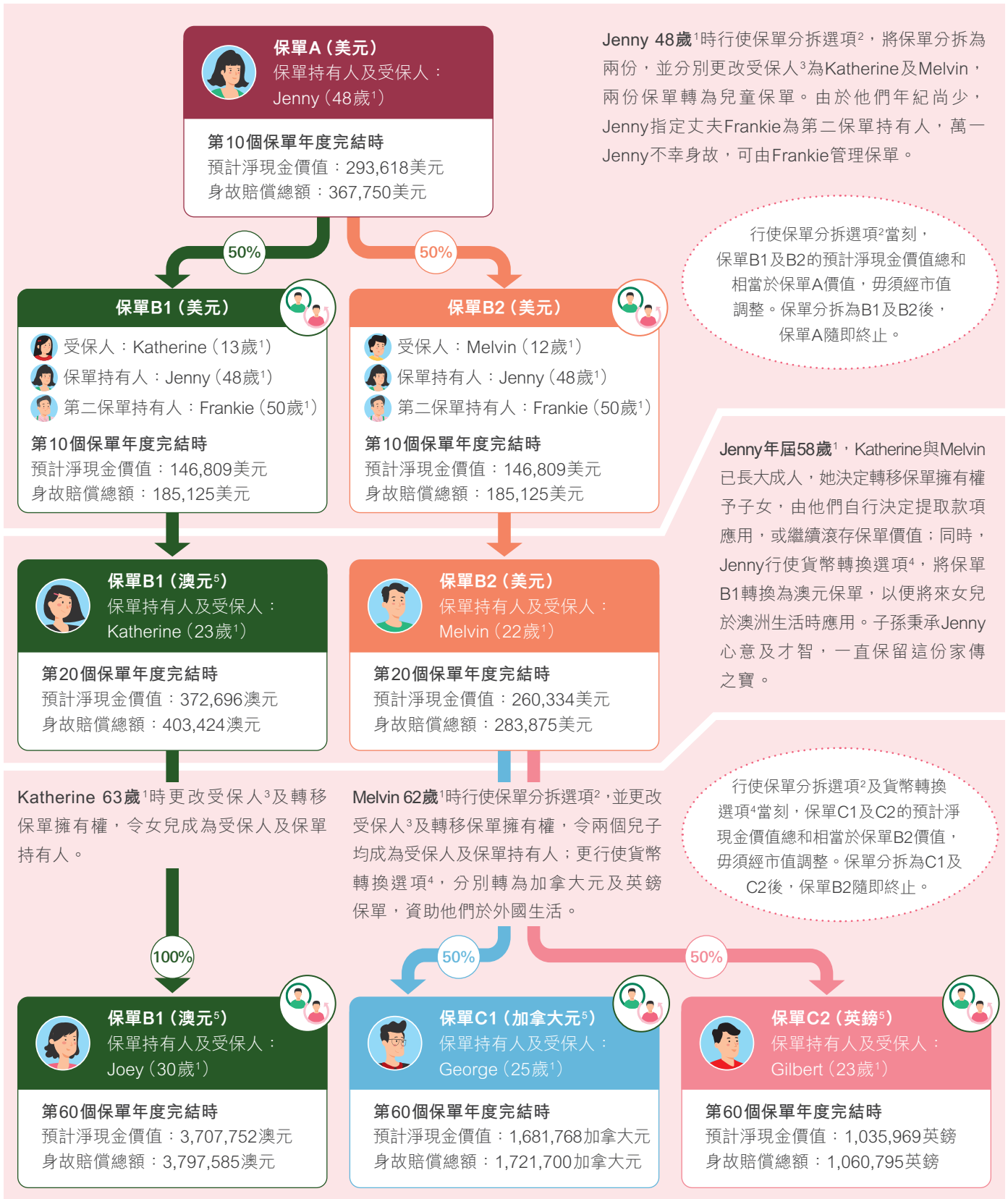
總保費 250,000美元

每年保費 50,000美元



備註：

- 上述個案均為假設，所述數字經捨入調整，並非保證，只供說明之用。請參閱有關產品冊子及保單條款，了解詳細計劃要點、條款及細則。
- 1. 年齡指受保人或保單持有人（視乎適用情況而定）下次生日年齡。
- 2. 由第3個保單周年日起，或於保費繳付期完結並已繳清所有保費（以較遲者為準），可行使保單分拆選項。每份保單最多可分拆為3份新分拆保單，並獲分配新保單編號。各份分拆保單的保單持有人可申請行使保單分拆選項，將分拆保單進一步分拆為另外最多3份分拆保單。每份分拆保單的保單金額並不可低於本公司不時釐定的最低保單金額限額要求，並且不容許於保單年期內增加保單金額，以行使保單分拆選項。
- 3. 於第1個保單年度後，或於保費繳付期完結及保單已全數繳付所有保費（以較遲者為準），每位保單持有人均可無限次更改保單受保人。更改受保人須提供可保證明，並由本公司根據受保人投保條件而批核。對於任何有關申請，本公司將按每宗個案情況而審視，並根據不同因素酌情決定，考慮因素包括但不限於潛在賠償風險、更改保單年期及當前經濟展望等。
- 4. 由第3個保單周年日起，或於保費繳付期完結並已繳清所有保費（以較遲者為準），可行使貨幣轉換選項，轉換美元/人民幣/港幣/英鎊/加拿大元/澳元/歐羅/新加坡元/澳門幣（澳門幣只適用於澳門銷售的保單）。



5. 預計淨現金價值及身故賠償總額根據以下假設匯率計算：美元兌澳元=1:1.41，美元兌加拿大元=0.77:1，美元兌英鎊=1.25:1。有關假設匯率只供參考，實際應用的匯率將按照行使貨幣轉換選項生效當日的匯率；而當日匯率將由本公司以絕對酌情權不時釐定。淨現金價值、已繳基本計劃總保費及保單價值管理收益結餘(如有)將按照行使貨幣轉換選項生效當日的匯率，經捨入調整而轉換為轉換貨幣，並且不受市值調整影響。

專題訪問

傳承之道 不止於財富策略



鄺家麒博士 香港恒生大學華人家族傳承研究中心聯合主任

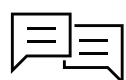
當財富傳承議題成為全球趨勢，家族資產傳承不但越來越受大眾注視，更是學院研究的專門課題。學者對於傳承的要素、時機及方法等問題，有何獨特見解？鄺家麒博士接受今期專訪，傳授部分基本學問，令我們感受傳承的價值。



何謂傳承？是否一門研究學科？

家族傳承目的，是將一代人珍惜的重要事物傳贈後人。就我們研究所得，傳承並非限於財產，更包括核心價值、家訓、夢想、生意、竅門、人脈及人才等，財富與智慧並重。

傳承亦不限於單一學科，例如協助傳承業務及發展，須利用市場學、社會學、心理學及管理學等經驗，綜合分析；個案亦常涉及信託、稅務等範疇，自然需要法律、會計等專業知識。因此，傳承已成為現代跨學科課題。

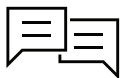
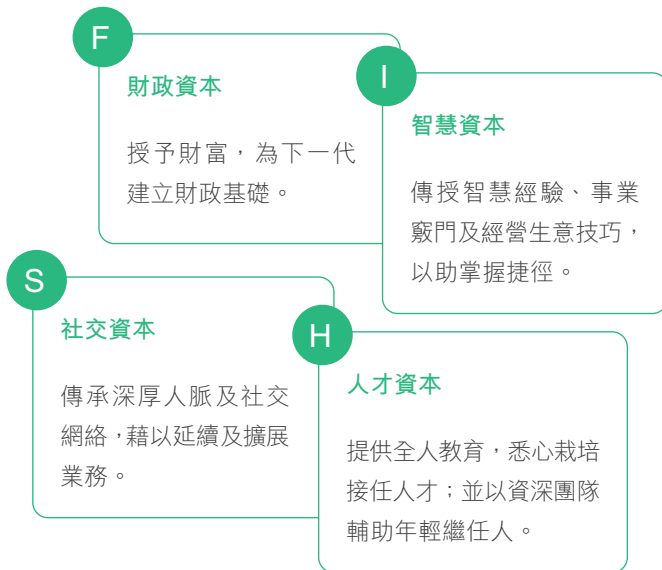


傳承經驗智慧有何重要？

傳贈財產固然重要，但傳授生財竅訣更可令後代持續受惠，正如古語有云：「授人以魚，不如授人以漁。」饋贈鮮魚並非長食長有，唯有教授漁獵技術方可維持長遠生計。

所以我們注重FISH原則 (Financial Capital、Intellectual Capital、Social Capital及Human Capital)，分別規劃財、智、社、人4大資產傳承步驟，按部就班，協助後人繼承家族全部珍貴價值。

財智社人4大資產傳承



何以見得，一般人都要認識傳承規劃？

許多人都希望將至愛事物留贈下一代，而資產未必以金錢衡量價值。我們有受訪者保存長輩珍藏的手錶，雖然並不值錢，而且無法修理，但手錶承載的真情、夢想、不可忘記的家族事蹟，永遠獨一無二。又或許是一幅舊照片，背面寫有先輩期望或處世觀念，都值得留給子孫甚至曾孫細閱。

另一方面，若未有遺囑或其他安排而不幸辭世，即使財產不多，都可為家人帶來爭拗。縱使單身或不計劃生小朋友，亦可能有兄弟姊妹、堂兄弟姊妹等，均有機會成為合法繼承人。因此，任何人都應了解如何妥善傳承資產，避免不必要的矛盾，保持家族團結。



應何時開始規劃傳承？有什麼合適工具？

作為一般參考，可於第1個小朋友出世時籌劃傳承。有朋友為子女投保人壽保險作為教育基金，是可考慮的方案之一。但實際時間並無劃一公式，部分家族可能上幾代已部署傳承資產，後人只是延續一貫傳承大計。

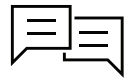
傳承工具各適其適，常見方式包括遺囑（又稱平安紙）及人壽保單等，其中，保險計劃易於了解及選用，服務對象亦相當廣泛。

為下一代實現理想傳承，更應由根本開始。我們歸納為以下重點：

妥善傳承3大前提

- 1 意識** 無論大戶人家或市民大眾，應儘早留意及考慮資產傳承。
- 2 態度** 樂觀接受晚年人生階段，對分配財產抱持正面態度。
- 3 行動** 審慎選取傳承方案，付諸實行。

具備以上基礎，家人之間應保持溝通，適當妥協，然後一致行動，向傳承目標進發。



有說富不過3代，而真實案例可傳承多少代人？

當有同學問起，我們常舉歐美實例作答。美國有幾個知名家族已傳承6代或以上，究其緣故，一般與家族的成熟制度有關。歐洲皇室及全球矚目的顯赫家族，可追溯至數十代族譜。翻閱日本天皇列表，更有過百代傳位紀錄。

本港成功傳承的家族，約有3至4代或更悠久歷史，但相當低調，可謂城中隱形富豪。綜觀東方或西方國度，傳承優勢一般在於完善規劃，為族人承先啟後。



香港與外國傳承觀念有何不同？未來有何趨勢？

我們不時比較香港及西方社會，歐美着重平等，東方人則相對重男輕女，或屬意長子嫡孫繼任主腦位置。例如台灣有不少家族經營實業，希望長子或與父親合拍的兒子接棒。反觀西方大家族，若家人無意或不適合接管業務，可交由專業人士管理，後人只保留股東身份。

此外，東方人一般注重根源，用心緊記家族事蹟及身份，並傳予後代，仿如接力賽跑一棒接一棒。

展望將來，相信越來越多人留意傳承規劃，「家族傳承」不再是富裕人士專用名詞，亦不是有兒有女才關心的事。同時，更多人領略傳承之中，蘊含深厚文化及傳統智慧。

專題訪問

家傳無價寶 逐夢可成真



王淑筠 (Diana) Verde Jewellery執行董事及Venchi董事

每個家族都有珍如拱璧的核心價值，由經驗、財富以至理念，希望一一傳承，留贈後世。年輕一代如何承先啟後，繼承家族文化及實現個人夢想？珠寶公司新世代掌舵人王淑筠繼承家族企業，更開拓朱古力及刺繡工藝等新業務，她與讀者分享的家族理念、營商智慧及創新思維，可謂傳家之寶。



您由上一代傳承到什麼？

父母白手興家，逐步發展珠寶設計、製造及批發等業務，為公司建立穩實根基，有機會發展珠寶新品牌及其他業務。於他們身上，我不但領略學無止境的道理，更明白堅持不懈的重要。

自小開始，父母就教導我做人要有誠信，謙虛學習，以及心存

善念。他們的言傳身教，為我的營商之道奠定正確價值觀。父母對我寄予期望之餘，亦支持我自由選擇發展方向，追尋自己的夢想；並鼓勵我一旦找到目標，就要腳踏實地、全心全意實現，無論遇到任何困難，都要努力克服，堅持理想。

父母對長輩非常孝順，常教我做人要有感恩之心，不忘幫助長者及有需要人士。因此，我亦希望將父母的善心傳承下去，教育子女服務社群，將來貢獻社會。



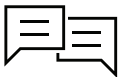
由珠寶、朱古力到刺繡，什麼令您繼承傳統又突破創新？

因為有夢想。夢想是推動前進的力量，我自小對營商感興趣，亦是家中獨女，年少時希望日後將父母的心血發揚光大。當家族業務基礎漸漸穩固，擁有豐富經驗，更夢想建立國際珠寶品牌，開拓更大市場及業務範疇。

回溯多年前於意大利偶然認識過百年朱古力牌子Venchi，其後努力取得獨家經營權，在香港售予酒店及公司客戶；數年後穩健踏出零售市場，更獲Venchi信賴，合資成立香港分公司。他們堅守品質及傳統食譜，同時不斷改進創新，與大眾同渡過140多年歲月，亦啟發我們的珠寶品牌發展方向。

於全球化疫症期間，無法飛往外國參與珠寶展，批發業務大受影響。我們以視像會議見客之餘，更嘗試轉危為機，於香港試辦展銷，發現本地零售市場潛力可觀。並議得理想舖租，開設本地品牌Verde Jewellery首間店舖，揭開新一頁。

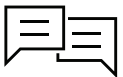
另外，亦有緣結識技藝精湛的本地刺繡家，糅合東西方傳統工藝，為我們帶來啟發。更有志同道合的朋友，希望傳承文化遺產，因此以「刺繡×珠寶」的合乘意念，創立品牌「繡飾·度人」，於銅鑼灣開店。



有沒有遇到難關令您灰心氣餒？有何出路？

每次探索新業務，都遇到重重壓力，有時難以分配時間及平衡身份角色。尤其是開朱古力店的初期困難更大，當初我們未有零售經驗及有關資源，事事由零開始，困惑中不易看見出路。

但我從未想過放棄，只因秉承毋懼挑戰、不屈不撓的家族理念。憑藉勇氣、熱誠及衝勁，最終打穩基礎，成功開設第一間零售店舖。同事笑稱，面對難關有如打遊戲機，只要耐心解決難題就可過關升級，發現新曙光。



追尋夢想多年，可否與年輕一代分享心得？

雖然現在我們算不上成功，但於行業摸索數十年，有少少經驗與年輕一代分享：

年輕人實現夢想4大要素

1 不怕付出

做生意應控制成本，做人毋須計較太多；不怕艱辛，方有理想收穫。

2 保持謙虛

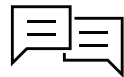
每一位前輩及同事都有獨特專長，應虛心請教，學無止境。

3 熱誠投入

保持一貫初衷與熱誠，由心而發的熱誠可感染他人，帶來驚喜收穫。

4 毅力十足

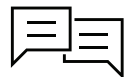
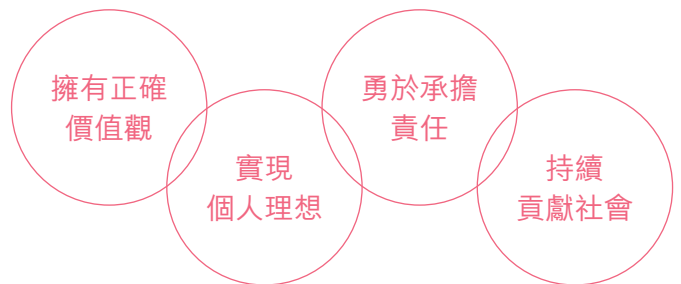
不怕失敗，不斷嘗試，堅持信念，充滿韌力。



您是否正部署傳承？對下一代有何期望？

現時仍須觀察子女個性、天份及興趣，若下一代都有傳承家族企業的夢想，我將更感欣慰。但時代不同，昔日家長寄望後代繼承業務，現在須視乎他們是否喜歡，假如強迫參與，難以發揮個人優勢。

為人父母，都希望子女健康快樂成長，更期望他們審慎選擇路向。我希望下一代：



您的人生有什麼其他想做的事？

人生不同階段有不同心願。目前新品牌業務仍須投入不少心機打理，當日後漸上軌道，希望安排更多時間充實人生，保持身心健康，例如旅行、繪畫、運動及參與公益服務等。期望有更多不同嘗試及體驗，令心靈吸收更多養份。



“ 結語 ”

資產規劃，看似是用工具處理一堆冰冷的數字；實際上，卻致力將冰冷數字化成幸福暖意，令後人生活一代比一代美滿。

只要避開傳統忌諱，坦誠面對，儘早部署，自有充裕時間，作更周全策劃，為後輩創立最具裨益的規劃方案，不斷延續幸福生活。

”

滙豐人壽保險(國際)有限公司榮獲以下獎項：



HSBC Life (International) Limited滙豐人壽保險(國際)有限公司(註冊成立於百慕達之有限公司)(「滙豐保險」、「本公司」或「我們」)已獲香港特別行政區保險業監管局授權及受其監管，於香港特別行政區經營長期保險業務。香港上海滙豐銀行有限公司(「滙豐」)根據保險業條例(香港法例第41章)註冊為本公司於香港特別行政區分銷人壽保險之代理機構。保單持有人須承受滙豐保險的信貸風險。對於滙豐與您之間因銷售過程或處理有關交易而產生的合資格爭議(定義見於金融糾紛調解計劃的金融糾紛調解中心職權範圍)，滙豐須與您進行金融糾紛調解計劃程序；此外，涉及上述保單條款及細則的任何糾紛，將直接由本公司與您共同解決。有關滙豐保險計劃詳細資訊，請瀏覽滙豐網站的保險專頁，或親臨分行查詢。以上人壽保險計劃屬本公司產品而非滙豐產品，由本公司承保，並只擬在香港特別行政區透過滙豐銷售。對於任何第3方資料來源或任何人工智能工具提供的任何內容有關的任何風險或錯誤，滙豐毋須承擔任何責任。任何人工智能用戶應獨立評估風險，如有需要，應尋求獨立意見。

本專刊所載資料只供參考，並不構成任何意見，亦非傳承方式或任何建議，請勿根據本專刊而作任何決定。若您對本專刊內容有任何疑問，應向獨立人士尋求專業意見。有關內容只屬一般資訊，並不構成任何建議，或向您建議任何保險產品。

任何情況下，有關您或第三方因使用本專刊或依賴或使用或無法使用本專刊資訊而引致任何損害、損失或法律責任，包括但不限於直接或間接、特殊、附帶、相應而生的損害、損失或法律責任，滙豐保險或滙豐集團均不承擔任何責任。所有受訪者發表的見解均由受訪者提供，僅供參考，並不構成對任何人士提供任何建議或藉此作出任何財務決定。受訪者發表的見解只反映其個人意見，並不代表滙豐保險或滙豐立場。滙豐保險及滙豐並未於本專刊或以任何方式認許任何第三方評論或服務。對於任何第三方行為或見解，滙豐保險及滙豐概不承擔任何責任。

本冊子出版日期為2024年9月。



您可透過二維碼瀏覽
「策動傳承 締造富裕新世代」電子版

由滙豐人壽保險(國際)有限公司(註冊成立於百慕達之有限公司)刊發
Issued by HSBC Life (International) Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability)

