

策动传承 缔造富裕新世代



汇丰保险
HSBC Life

目录

前言 2

第一章 3 - 6

全球传承大趋势

- 千禧世代一成就史上最富有一代
- 企业家策动资产传承大计
- 领先一步 传承一族光辉

第二章 7 - 10

权衡各种风险 为后代守护财富

- 透视财富传承档案
 - 风险1：婚姻关系转变
 - 风险2：家人健康隐忧
 - 风险3：公私资产混淆
 - 风险4：个人债务牵连
 - 风险5：后人挥霍
 - 风险6：遗嘱争拗
 - 风险7：未定继承人选
 - 风险8：后人移居衍生问题

第三章 11 - 16

周详计划 确立传承路向

- 资产规划何以成为传承关键？
- 简单选项 测试财富规划需要

第四章 17 - 20

自选合适资产类型

- 9大类型资产一目了然
 - 现金

收藏品

物业/土地

股票/债券/基金

贵金属/商品/期货

虚拟货币

NFT非同质化代币

虚拟地产

品牌/专利/注册配方

第五章 21 - 24

慎选资产传承工具 配合家族所需

- 传承攻略：检阅本港6大传财装备
 - 人寿保险
 - 遗嘱
 - 信托
 - 保险信托
 - 馈赠
 - 持久授权书

第六章 25 - 28

个案分享

- 资产世代相传 保障守护至亲
- 才、富全承 福荫后代

第七章 29 - 32

专题访问

- 传承之道 不止于财富策略
- 家传无价宝 逐梦可成真

结语 34



前言

以往，上一辈根据个人意愿，将财产合理分配予下一代，令家人融洽生活，已算是非常圆满的财富传承。

世界发展迅速，传承财富远较过往繁复，须考虑的因素亦较多，资产规划越见重要。为人父母或祖父母，过去凭毅力拼劲，令个人资产大幅增长，更开创一番事业。但如何将资产有效传承亲人，实属一大难题。后代的理财能力，能否将上一代财富滚存增值，抑或过早花光？都要慎重考虑。

香港作为长寿之都，计划传承时更应考虑长寿风险；另一方面，家人是否和睦共处，均影响传承规划。本港离婚率高企，家族掌舵人若于晚年离婚甚至再婚，可传赠下一代的财富或许大幅削减。部署传承时，除考虑家庭关系，尚有更多风险要预计，才能作好稳妥准备。

科技发展一日千里，传承形式渐趋多元化，出现多种主流及另类传承工具，本专刊助您分析其利弊，包括近年兴起且具争议的数码资产。

透过本专刊内容，您可更深入了解以人为本的资产规划理念，以及参考实用个案，期望助您及早部署。

全球传承大趋势

千禧世代—成就史上最富有一代

由古至今，财富传承是时代更替的自然过程。身处21世纪20年代，更将面对全球「财富大转移」热潮—外国称为The Great Wealth Transfer，史上规模最大的跨世代资产转移。

估计不出10年，全球至2033年可能有31兆美元¹（约港币240兆元²）财富传承，主要地区数据如下：

预计至**2033年**财富传承^{1,2}



亚洲
约6.1兆美元
(约港币48兆元)

北美洲
约14兆美元
(约港币110兆元)

欧洲
约7.4兆美元
(约港币59兆元)

中东
约1.3兆美元
(约港币10兆元)

参考上述数字，加上未来资产增值或其他全球化因素，各地可能有更多财富进入转移议程。



1. Altrata: Family Wealth Transfer 2024 (全球数据涵盖亚洲、太平洋地区、欧洲、北美洲、拉丁美洲、中东及非洲等区域)
2. 港币大约金额以汇丰汇率换算(参考2024年6月20日现钞银行卖出价)

第二次世界大战后诞生的婴儿潮世代（约1946至1964年），经历贸易全球化、长期低利率及资产价值上涨，积聚丰厚财富；现已步入晚年，是时候薪火相传，将累积多年的自由经济成果、毕生成就及财产赠予后人。在此传承大趋势中，相信最大受惠者是1980至90年代出世的千禧一代。

纪录



保持者

吉尼斯世界纪录®

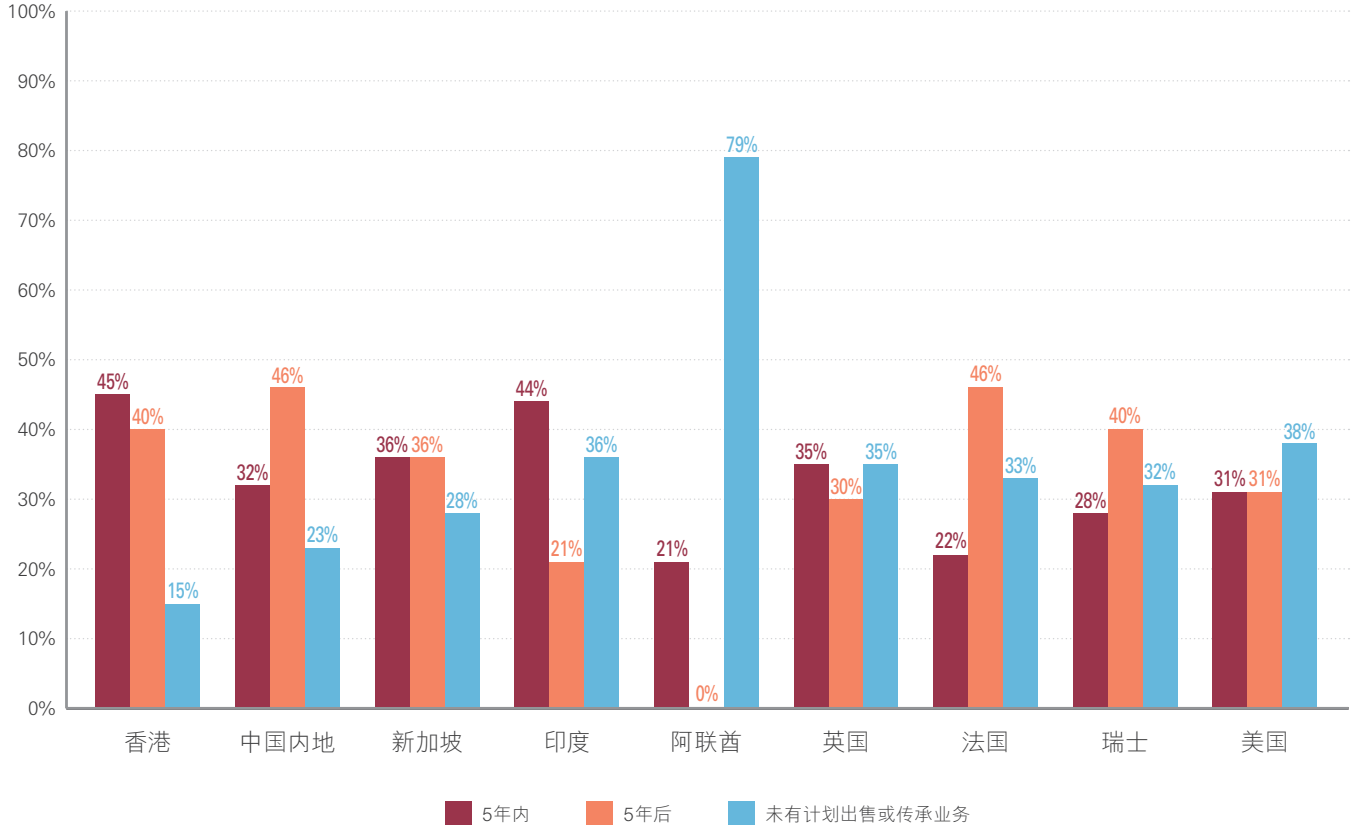
由世界纪录亦可反映趋势：今年1月，汇丰保险于香港签发的单一人寿保单，刷新最高价值人寿保单世界纪录³，可见各种资产规划方案的需要与日俱增。

企业家策动资产传承大计

虽然财产继承浪潮预计于未来10年席卷全球，但不少高瞻远瞩人士可能率先于5年内实行资产传承计划，引领环球步伐。因此，如何策划传承更显重要。

以企业家为例，家族业务正是祖传重要资产之一。2023年《汇丰环球企业家财富报告》指出⁴，香港及中国内地分别有85%及78%企业家有传承计划；并有45%香港企业家考虑于5年内交棒，比例高于报告中的其他国家。

各地企业家预算传承时间⁵



3. 有关终身人寿保单受益人一旦离世，保单受益人所得赔偿金额刷新世界纪录。

4. 《汇丰环球企业家财富报告》（2023年11月）（企业家包括企业创始人及继承人，受访者来自香港、中国内地、新加坡、印度、阿联酋、英国、法国、瑞士及美国等9大国家及地区）

5. 由于数字经四舍五入，部分数目总和未必等于100%。

领先一步 传承一族光辉

有一点值得留意，虽然本港不少企业家希望数年内将生意交予子女或其他家族成员，延续稳实根基，但仍有部分受访者未与家人讨论如何继承财产，原因包括¹：



因此，解决方法之一是寻求专业建议及自决传承方案。近年有调查发现，于亚洲成熟市场有87%投资者愿意缴付财富管理咨询费用，确保资产规划稳妥完善²。

对于一般大众而言，无论属意任何继承人选或方式，都应早一步清楚个人财政状况及家人需要，度身规划，务求顺利传承财富，并将家族理财智慧及价值理念发扬光大。

1. 《汇丰环球企业家财富报告》(2023年11月)

2. 麦肯锡管理顾问公司：Digital and AI-enabled wealth management: The big potential in Asia (2023年2月2日)



权衡各种风险 为后代守护财富

一生坚持努力致富，成就卓越，自然希望顺利有序传承，令下一代生活更安稳美满。然而，心愿与现实难免有落差。因为人生总有机会遇上不同风险，对现有资产构成直接或间接损害；故此，部署家族财富传承时，应仔细考虑各种潜在风险¹。参考以下丁先生个案，便明白各种风险都可能与我们息息相关。

透视财富传承档案²

丁先生

模型玩具设计师及生产商

年龄：50岁

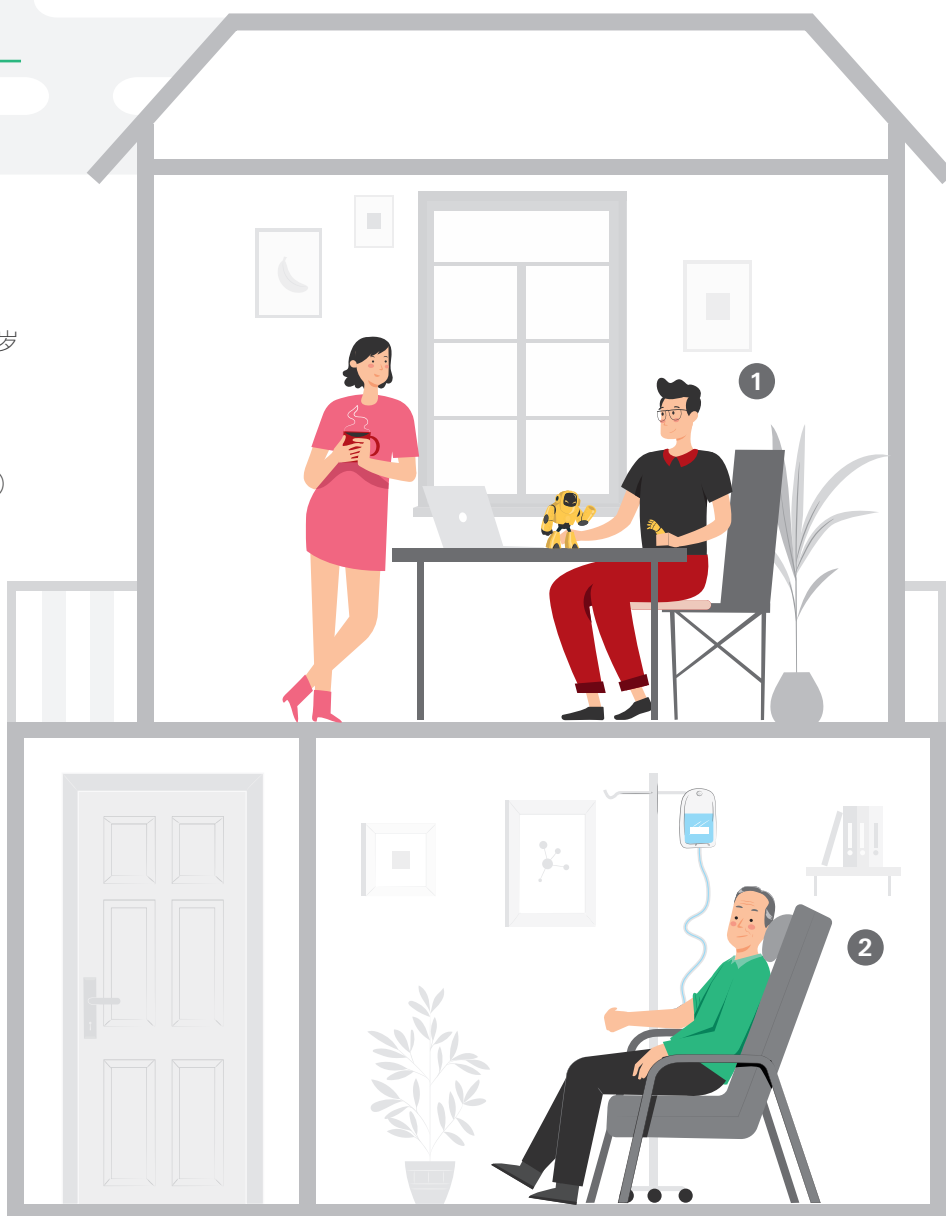
婚姻状况：经历两段婚姻，现任丁太太42岁

子女：

长女20岁及长子18岁（与前妻所生）

次子15岁及孺女12岁（与现任太太所生）

资产：独立屋、中国内地厂房

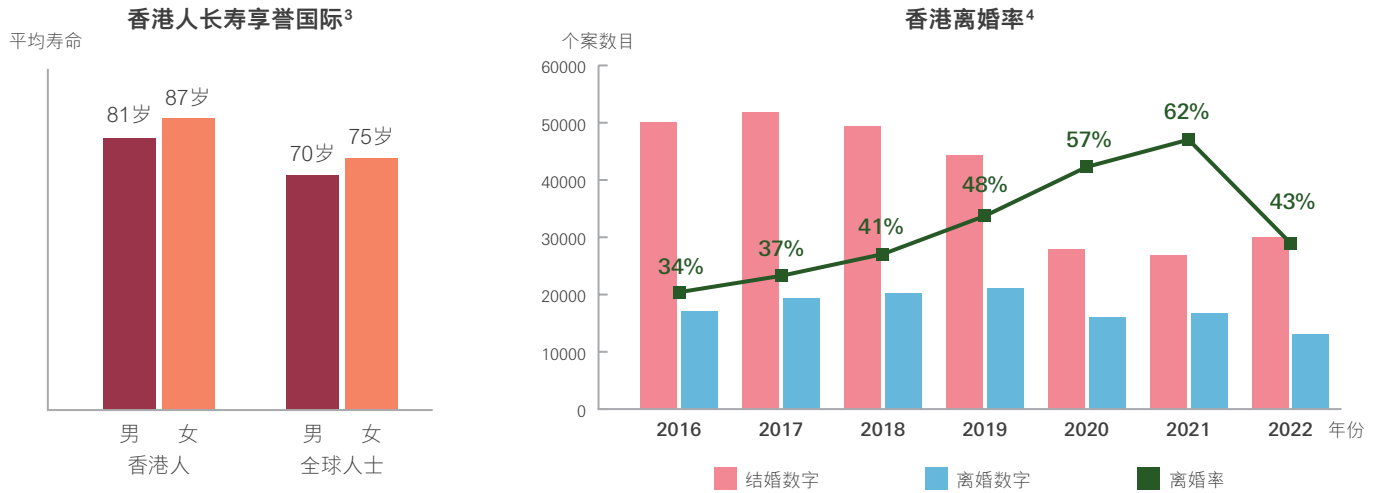


1. 安永：安永家族办公室前瞻观点（2020年5月5日）

2. 以上个案纯属假设，只供参考及说明之用。

风险1 婚姻关系转变

婚姻关系可以是一生一世，但感情关系多变，令离婚率持续高企。若自己或下一代离婚，有机会因支付巨额赡养费而影响资产传承。正如丁生，如可及早安排，重新审视财产规划，可减少日后纷争。



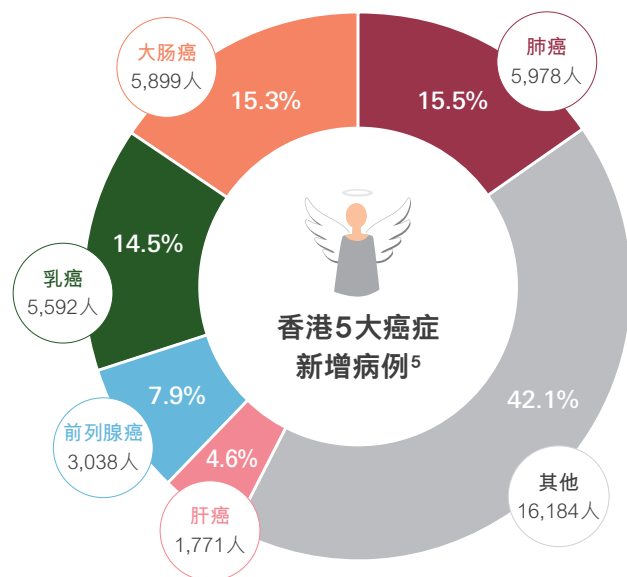
近年长者离婚率亦备受关注，「银发离婚」日趋普遍。长辈资产越多，离婚后可传予后代的财富越可能大幅减少。

长寿 + 高离婚率 → 增加资产规划需要

风险2 家人健康隐忧

严重疾病足以破坏财富传承大计，部分长期病患或危疾更与家族遗传有关，并且医疗费用不菲，治疗过程十分漫长。如患者是家族企业的灵魂人物，更有机会影响业务运作。

世事难以预知，以全球健康大敌癌症为例，2021年已令本港增加38,462宗新症，及夺去15,108位香港人生命。防患未然，可考虑于传承方案加入有关保障，应对风险。



3. 世界银行：Life expectancy at birth

4. 政府统计处《香港的女性及男性主要统计数字》(2020、2021及2022年版)

5. 医院管理局：2021年香港主要癌症(2023年10月)

风险3 公私资产混淆

家族业务资产，与私人财产之间，如未有明确界线，会有双向负面影响。例如，家族成员将公司现金、汽车等资产挪为己用，长期侵蚀将来可传承的财富；家族成员的居所原来一直是公司物业，若公司经营不善，遭清盘拍卖，家人便会流离失所。

丁生可设法将部分资产隔离，独立管理，以防企业风险及他人侵吞财富。

风险4 个人债务牵连

遇有家族成员因个人问题，在外借贷而无力偿还，家族或须变卖资产，代其还债。因此，在危机未出现时，可将部分财产交由专家独立管理。

风险5 后人挥霍

假如丁生过早将过多遗产赋予以理财不善、染上生活陋习的家族成员，可能更快耗尽财富。适当选取传承工具，可安排定期收取款项，协助后人改善理财习惯。





风险6 遗嘱争拗

豪门争产，屡见不鲜。最常见的，是质疑遗嘱真伪。单是家族成员互相诉讼，当中消耗的金钱、时间、精神，难以计算。利用有效资产传承方式，可减少争拗，保持家族和谐气氛。

风险7 未定继承人选

上一代的事业，不等于下一代的兴趣。家族生意欠缺继承人，可能影响商誉，甚至令公司运作停顿，被供应商入禀追讨欠款，或债权人申请清盘。有见及此，丁家应尽早栽培及观察后人意向、能力，拟定属意继任人选。

风险8 后人移居衍生问题

有没有家人打算移居？如当地征收遗产税，将来可能因缴付遗产税而导致财富大贬值。不妨向专业人士征询财政及税务意见，确保继承人得到更大保障。



人生充满未知风险，洞悉前瞻，预先作好准备，有助保守家族财富及珍贵价值。

周详计划 确立传承路向



资产规划是运用不同工具，为累积的财富制定传承过程，无论未来发生任何事情，都可依照自己的意愿，将财产授予继承人。生老病死是人生必经阶段，预先规划资产，即使遇上突如其来的事故，都能确保照顾家人，减轻经济负担。

资产规划何以成为传承关键？

提及资产规划，部分人士可能只联想到立遗嘱而已，又或仍然抱持传统心态，认为只是大富人家之事，甚至只用简单的日常理财工具将积蓄留给后人。

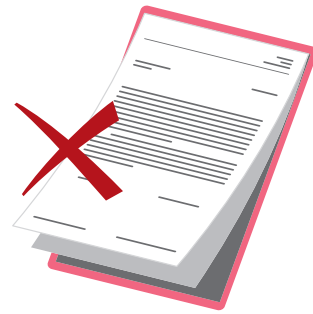
事实上，资产规划不但影响任何人士，而且不同人有不同的规划方式及需要。以下罗列有关资讯，可供参考。

有否订立遗嘱，情况有何不同？



已立遗嘱

- 可根据个人意愿分配资产。
- 可指定任何继承人及分配比例，包括没有亲戚关系的人，甚至慈善机构。



未立遗嘱

- 一般而言，如未订立遗嘱，遗产继承人优先次序为：配偶 > 子女 > 父母 > 兄弟姊妹 > 祖父母 > 伯父/叔父/舅父/姑母/姨母。
- 物业、公司业权、有纪念价值的物品可能难以平均分配，须变卖均分。
- 承办遗产需要一定时间，若未有遗嘱，可能需时更久。

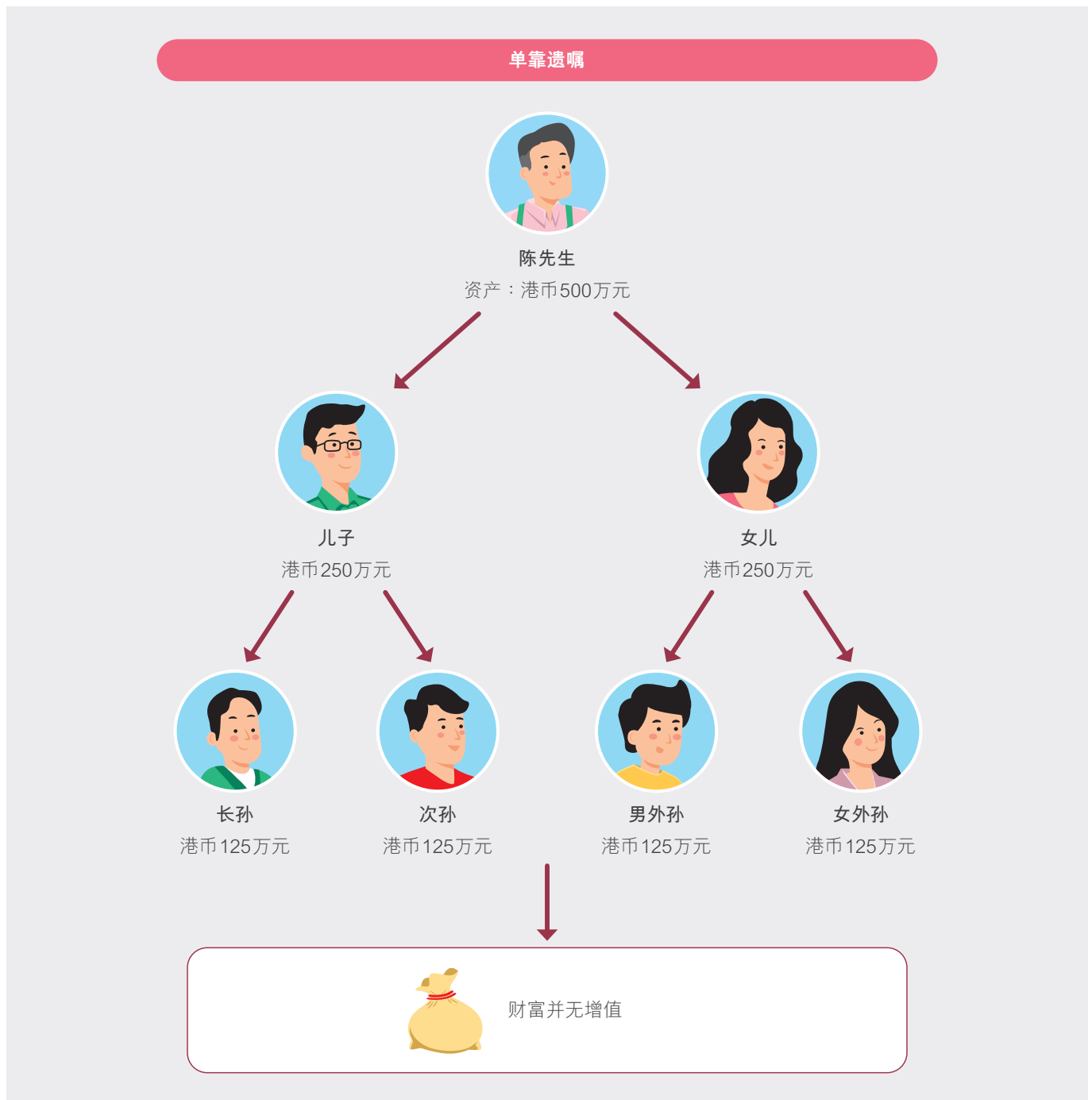
备注：

- 以上资讯只供参考。所有个案及/或数字均属假设，只供参考及说明之用。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

立妥遗嘱，仍须规划资产？

遗嘱只是资产规划的基本工具之一，而资产规划不止于按意愿分配资产，更关乎保存及增进家族财富；单靠遗嘱，未能完全达成目的。本专刊第五章简述各种资产规划工具，助您进一步了解及拣选合用方案。

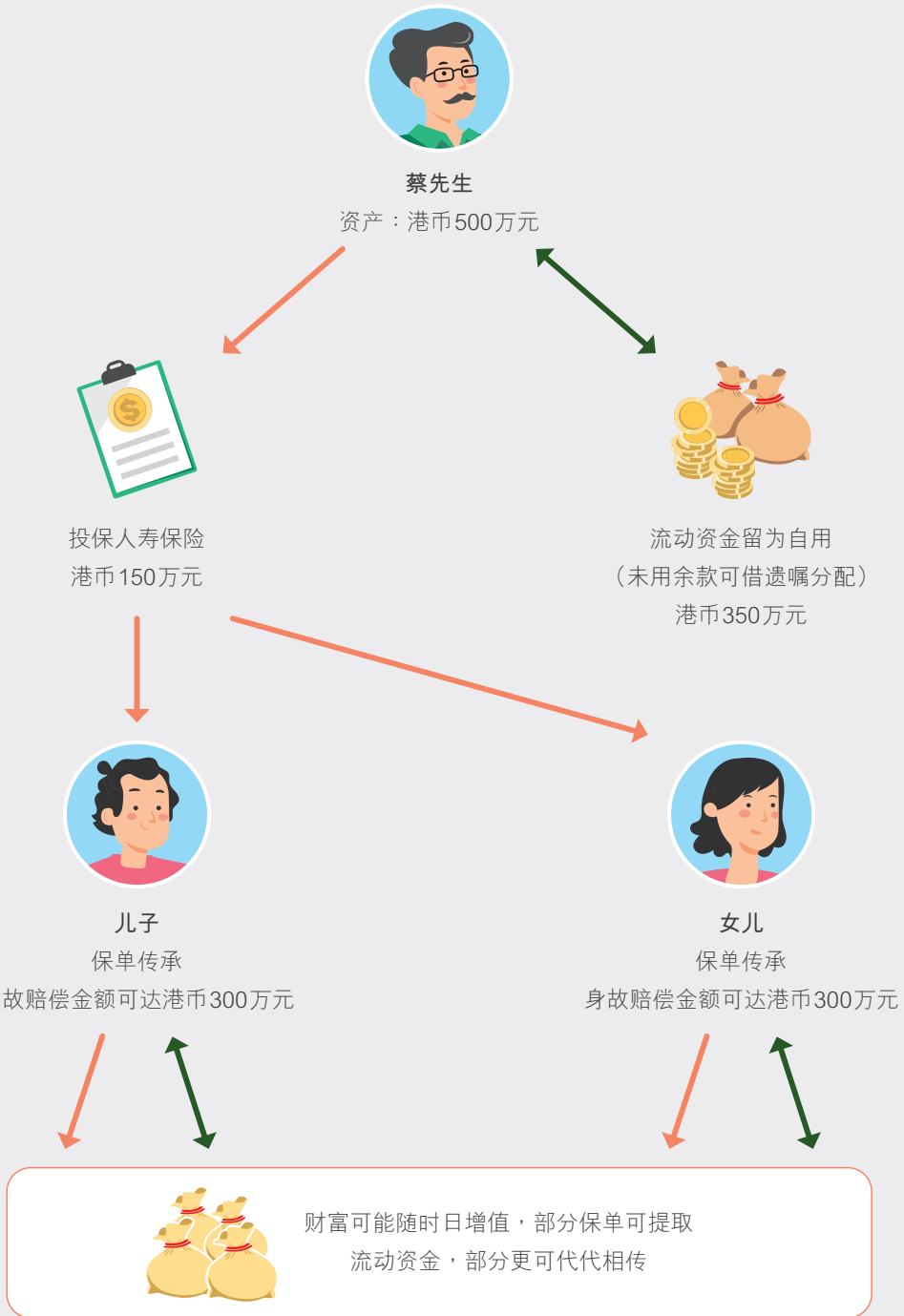
遗嘱，仍有不足？



备注：

- 以上资讯只供参考。所有个案及/或数字均属假设，只供参考及说明之用。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

遗嘱+财富规划方案



观乎陈先生及蔡先生个案，可明白于遗嘱以外，应配合其他资产规划方案一并部署，不可或缺。

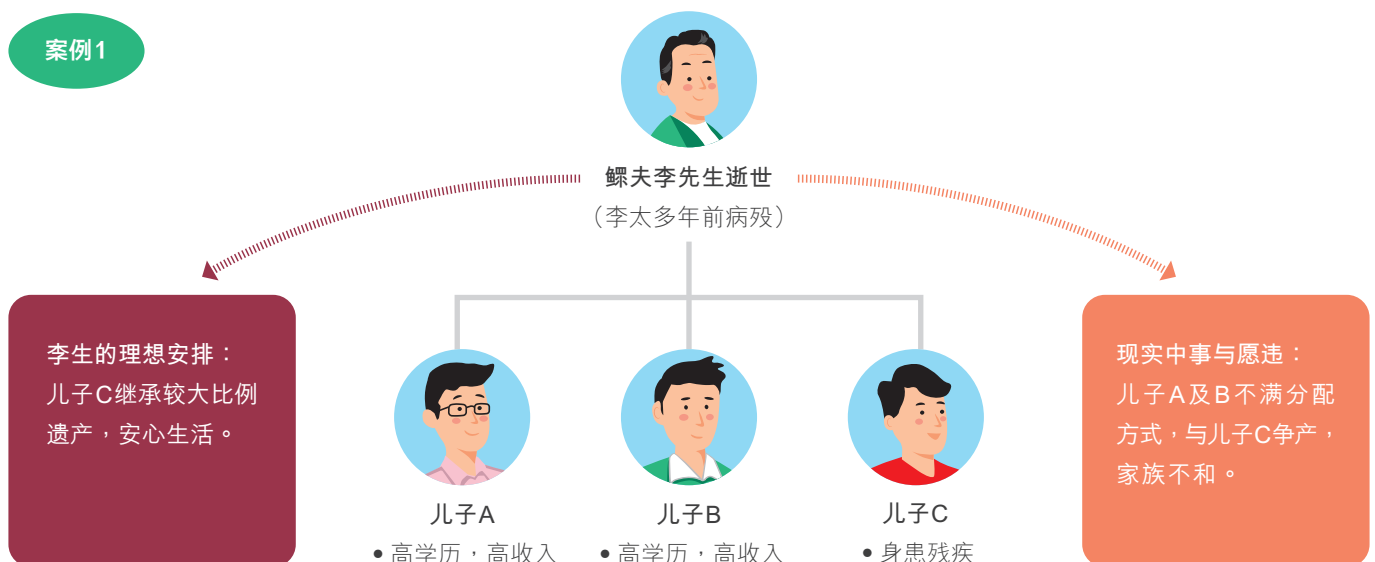
备注：

- 以上资讯只供参考。所有个案及/或数字均属假设，只供参考及说明之用。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

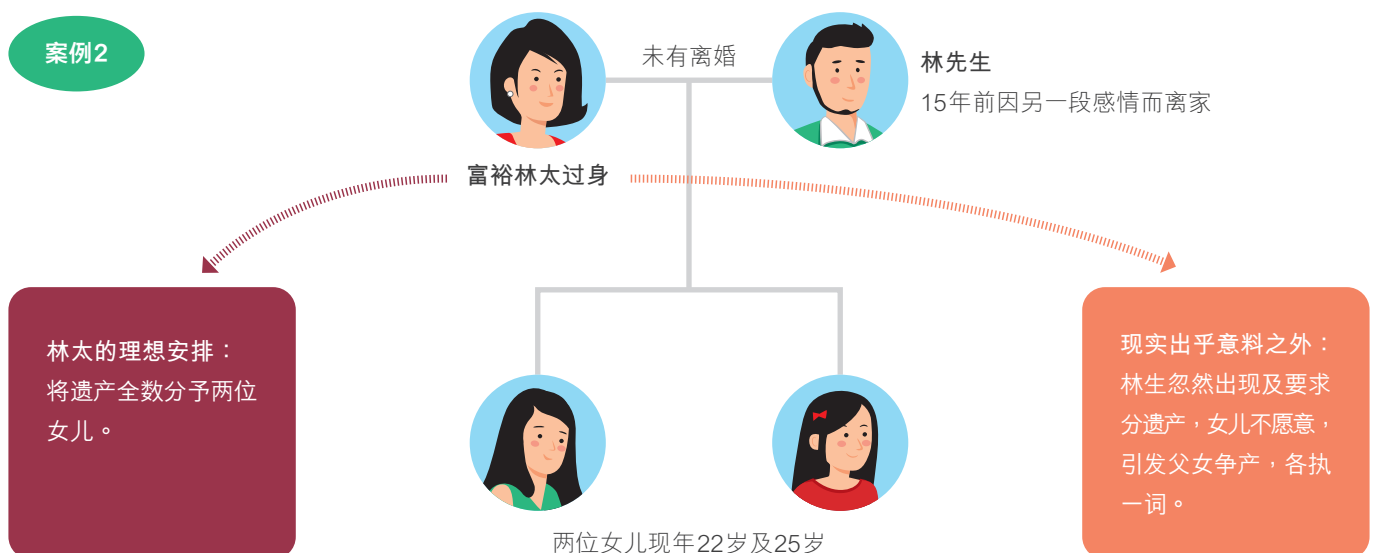
已安排资产分配，便可按照心愿传承？

人生多变，若然家庭关系复杂，即使有一定安排，亦难免突发事件阻碍传承计划。例如家族争产，可能令有关资产冻结，损失时间金钱。

案例1



案例2



遇上以上难题，应如何解决？有关遗产继承问题相当复杂，可向独立专业顾问查询。
同时，亦可考虑不同资产传承及财富方案，确保属意的后人受惠。

备注：

- 以上资讯只供参考。所有个案及/或数字均属假设，只供参考及说明之用。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

以联名户口传承资产，有何考虑因素？

一般人认为开立联名户口的好处：

- 当我百年归老，家人可于户口提款，毋须交律师费，免却繁琐程序，简单直接传承资产。
- 只须预留部分储备供自己医疗开支及长期照顾费用，然后与太太开立联名户口。即使自己患上重病，太太亦可随时提取现金使用。

以联名户口传承资产的危机：

- 假设自己离世后，户口遗下巨额积蓄。当联名户口持有人提款时，却遭其他家庭成员指控侵吞财产，继而引发争产诉讼。
- 虽然可于遗嘱写明馈赠户口存款，保障联名户口持有人利益，免受法律挑战，但亦难免影响家庭和谐。
- 若以联名户口作为传承方式，继承人有可能于授予人在世时已经单签提取所有存款。

简单选项—测试财富规划需要

资产传承不限于富裕人士，其实大众亦有需要，如有以下考虑或情况，更应及早制定传承规划，以助减低风险。

请✓选与您有关的事项

1 希望将资产留赠指定继承人

2 家庭结构特殊

3 拥有本地及海外资产

4 子女年幼，现时资产不多，正积极累积财富

5 不想继承人有太大遗产税负担

6 希望提供稳定现金流，保障后人生活

规划资产，重点不在于拥有的财产多或少，而是根据自身情况、环境及需要，利用合适工具，为未来建立全盘大计，守护及传承家族财富。

备注：

- 以上资讯只供参考。所有个案及/或数字均属假设，只供参考及说明之用。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

自选合适资产类型

无论有任何资产传承计划，首先要拥有一定资产。什么是资产？它是具有经济价值，并有望提供未来利益的资源或财产。

其次是，资产有何不同类型，哪一类较为适合传承？资产类型一向可分为有形及无形两大类；经历时代改变及科技革新，现在亦可分为传统及数码资产两大范畴。如想物色更适合传承的资产类型，可参考以下简介，明白资产性质分别后，自然心中有数。



9大类型资产一目了然

**现金**

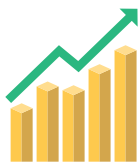
流动资金是最普遍资产之一。虽说现金价值可能遭通胀侵蚀，但好处是，于加息周期内，基本上毋须承受风险，亦可获享财富增值。长线而言，可考虑各种理财策划方式，寻求财富增长。

**收藏品**

艺术品、珠宝、古董、名表，甚至名牌手袋，均属此列。通常是主人家对此类资产情有独钟。缺点是时有赝品，须花钱及费时聘专家鉴证。如想变现，须待拍卖会有慧眼买家出高价竞投。用于传承财富的话，不宜过量。

**物业/土地**

地产是常见有形不动产，可望带来长期升值潜力，加上物业可提供长期租金收入，因此成为资产传承之选。但地产变现能力较为逊色，尤其是地皮，家族成员一旦需要资金周转，再遇上淡市的话，可能导致流动资金问题。

**股票/债券/基金**

3种资产以股票变现能力最高。债券价格相对稳定，主要用作缔造长期稳定收入。基金可以是债券基金或股票基金，优点是以单位计算，易于公平分配予不同家庭成员。

如作传承财富之用，可考虑长期发挥增值潜力的股票基金，配合长线收入稳定的债券基金，双剑合璧。唯应谨慎观察市况，若然遇上跌市，可能令身家缩水。



贵金属/商品/期货

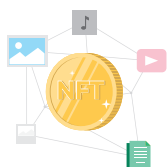
由于金价、银价等贵金属近年屡创新高，令人再度留意此类有形资产。虽然东方人偏好黄金，但升跌周期太长兼难以预测，加上并无利息收入，若坚持用作传承资产，可少量持有。

至于糖、白米、石油及棉花等商品期货，不但升跌周期难以揣摩，买卖更需极为专业的知识，未必适宜用作传承家族财富。



虚拟货币

名气较大的数码资产。近年价格再创新高，令不少人增添信心，指望可进一步升值，以及作为传承资产。但须留意，由于虚拟货币遭盗窃、诈骗或抢掠事件时有所闻，令不少家族未能安心以此传承财富。加上继承人须取得及出示私密金钥，使传承规划较为复杂。



NFT非同质化代币

于数年前全球化NFT热潮，部分收藏品以天价售出，成为炙手可热的数码资产，尤其是大师作品，有一定市场吸引力；然而，现有不少NFT产品市值下滑，令普罗大众持审慎态度。但亦有人认为，NFT只属新科技，并不限于艺术作品，本身可能仍有潜在价值。观点见仁见智，大众应自行决定。



虚拟地产

另一数码资产—虚拟地产，源于网上元宇宙之爆发。数年间，买家亲历价位起跌，仿如高山低谷：每平方米虚拟地皮价格由数十美元升至数千美元，再返回数美元，未必可成为理想保值资产。此外，虚拟地皮实质只是享用数码服务的会籍，有关服务供应商万一出现经营问题，可能招致损失。



品牌/专利/注册配方

包括生意字号、品牌、食品或药物专利配方等无形资产。世上不少老字号只凭单一独有秘方，已足够养活多代人，令家族开枝散叶。此类资产当然适合于传承财富，大前提是，后人有兴趣经营家族事业。

综观以上不同资产种类，由于各家族成员的投资风险取向不同，投资知识、经验各异，并无单一类资产切合所有家族传承所需。了解资产特性，及早计划，方为大道。



慎选资产传承工具 配合家族所需

不同家庭或族裔各有不同传统，甚至文化差异，自有不同实际需要。本章概括多项资产传承要诀以供参考，助您自选最合适方法，精心部署传承规划，可望事半功倍。



传承攻略：检阅本港6大传财装备

资产传承工具

人寿保险

要点	<ul style="list-style-type: none"> 部分保险计划备有分拆保单功能，可按自选比例分拆保单及转让保单权益，分配财富比物业或其他资产灵活自主。 受益人不一定是直系亲属，部分保险公司更可包括非同居伴侣及同性伴侣等。 可设定分期发放身故赔偿，防止受益人过度挥霍，提供长远保障。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> 本港人寿保险受益人可直接取得身故赔偿，毋须经过遗产承办程序而冻结资产，保持充裕流动资金。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> 部分人寿保险具有储蓄成分，并可获享非保证红利及奖赏，累积保单现金价值。 个别寿险计划可锁定保单价值，确保财政稳健。
费用	<ul style="list-style-type: none"> 视乎不同人寿保额而定，费用已反映于保单价值，一般不设额外手续费。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> 有机会短至1至2星期完成批核（须视乎情况及保险公司而定）。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> 若于已缴保费未达盈亏平衡前终止保单，可能引致损失。

资产传承工具

遗嘱

要点	<ul style="list-style-type: none"> 立遗嘱人可随时修改遗嘱内容，改变遗产分配方法。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> 于申请遗产承办期间，可能须冻结及清点遗产，令继承人未能立即使用有关财产，解决燃眉之急。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> 不具资产保值功能。
费用	<ul style="list-style-type: none"> 订立遗嘱收费视乎情况而定，请向律师查询详情及寻求专业法律意见。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> 遗嘱执行人须申请遗产授予书方可取得遗产，一般简单情况下，可能需时5至7个星期¹。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> 若有人质疑遗嘱法律效力，遗产受益人可能须证明立遗嘱人于草拟及签署遗嘱时的意愿及精神状况²。 即使已立遗嘱，法庭亦可根据《财产继承（供养遗属及受养人）条例》，下令将部分遗产分予特定家族成员或受养人³。

备注：

- 以上资讯只供参考。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。
- 《高等法院遗产承办处法庭服务简介》（2023年2月）
- 香港法例第30章《遗嘱条例》
- 香港大学法律及资讯科技研究中心社区法网：遗产承办

资产传承工具

信托

要点	<ul style="list-style-type: none"> • 将遗产交由信托人或公司管理。 • 可防止信托人以外人士变卖资产。 • 可指定受益人分阶段取得财产，以免挥霍¹。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> • 本港信托年期可长达数十年，一经启动，较难撤销及提取资金¹。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> • 部分信托人透过专业投资，务求令资产保值。委托人可指明投资于股票、债券或地产等不同范畴¹。
费用	<ul style="list-style-type: none"> • 成立信托，每间银行或信托公司收费不一；每年更须缴付持续管理费，请向有关公司查询详情。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> • 信托成立时间视乎资产复杂程度而定，成立后即可安排分配财产。无论委托人身故前后，均可如常运作。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> • 信托市场透明度有限，有关服务、收费及条款，应向独立专业顾问征询意见。 • 若有关公司倒闭，信托指示将受影响。 • 根据有关法例，信托一经成立，委托人亦未必可更改信托协议，故此弹性相对较低。

资产传承工具

保险信托

要点	<ul style="list-style-type: none"> • 可按委托人意愿分配资产，设定继承人收款方式及时间，配合不同人生阶段所需。 • 毋须经过遗嘱认证程序而冻结资产。 • 如继承人尚未成年，独立信托人可监督其监护人。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> • 委托人在世时，保险信托处于备用状态，未注入任何资产，保留更多资金可灵活调动。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> • 视乎人寿保险保单表现。
费用	<ul style="list-style-type: none"> • 保险信托成立费用视乎有关公司而定。启动后方开始收取管理费用（每年收取约资产净值1%以上），有助节省成本。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> • 对于保单等简单资产，最快1至2星期可成立信托。由备用至启动信托的时间视乎身故索偿手续而定。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> • 由于人寿保险受益人是信托公司，若有关公司倒闭，继承人将受影响。

备注：

• 以上资讯只供参考。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。

1. 香港财务策划师学会：遗产策划

资产传承工具

馈赠

要点	<ul style="list-style-type: none"> • 馈赠不限亲疏，可将一份挚爱赠予指定家人，亦可捐助慈善团体，造福社会。 • 有关馈赠契约条件及要求，应咨询法律及财务专业人士。 • 联名户口如非联权共有，可于遗嘱写明联名户口存款属于馈赠财产，自由送赠有关户口持有人，免受法律挑战²。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> • 不适用。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> • 不具资产保值功能。
费用	<ul style="list-style-type: none"> • 如涉及法律或其他专业顾问，请向有关人士查询收费详情。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> • 由于已馈赠资产，因此毋须再经遗产承办程序。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> • 于离婚诉讼中，若其中一方意图借财产处置安排（包括馈赠契约）令对方的经济资助申索失败，法庭可颁令撤销有关财产处置³。 • 如财产授予人破产，破产受托人可追回已馈赠的财产⁴。

资产传承工具

持久授权书

要点	<ul style="list-style-type: none"> • 可委任多于1位受权人，以免家人（例如年老配偶）代理事务时，须独力面对困难及繁琐程序⁵。
流动资金	<ul style="list-style-type: none"> • 不适用。
资产保值	<ul style="list-style-type: none"> • 不具资产保值功能。
费用	<ul style="list-style-type: none"> • 由律师及注册医生订立持久授权书，收费视乎情况而定，请向律师及有关人士寻求意见及查询详情。
取得遗产所需时间	<ul style="list-style-type: none"> • 由于持久授权书须于授权人失去精神行为能力时生效，因此未能预计时间。
潜在风险	<ul style="list-style-type: none"> • 于医生见证下签署持久授权书，仍未具法律效力；须由律师见证签署并于高等法院注册，方可获官方承认⁵。 • 一般持久授权书只于授权人失去精神行为能力时生效，情况特殊；如恢复有关能力，亦可能撤销授权⁵。 • 一旦授权人破产或去世，持久授权书即告无效⁵。

制定资产计划时，记得善用理想方案，为家人筹划未来，营造丰裕时光。

备注：

- 以上资讯只供参考。实际需要及要求视乎个人情况而定。汇丰保险并不提供任何法律或税务意见，如有需要，请向独立专业人士寻求法律或税务意见。
- 2. 大银：联名户口的风险
- 3. 香港法例第192章《婚姻法律程序与财产条例》
- 4. 香港法例第6章《破产条例》
- 5. 律政司《持久授权书一般资料》

个案分享

资产世代相传 保障守护至亲

志升是45岁¹专科医生，家有8岁¹儿子子瑜。他一心令家人住得舒适，以按揭自置物业，每月偿还贷款。志升深明人生无常，希望即使自己患上严重疾病，无法维持收入，家人亦毋须担心住屋及生活开支。

他选择投保翡翠环球世代万用寿险，并附加严重疾病预支保额保障（包括早期严重疾病赔偿）²，为一家筹划稳固安全网，守护至爱。

保单持有人及投保人：志升，45岁¹，标准非吸烟人士，居于香港

保额：2,000,000美元

严重疾病预支保额保障（包括早期严重疾病赔偿）每年保费：54,633美元

保费供款年期：5年

基本计划每年保费：101,685美元

每年总保费：156,318美元

总保费：781,590美元



备注：

- 上述个案均为假设，所述数字经舍入调整，并非保证，只供说明之用。请参阅有关产品册子及保单条款，了解详细计划要点、条款及细则。
- 1. 年龄指受保人或保单持有人（视乎适用情况而定）最近生日年龄。
- 2. 有关严重疾病赔偿与早期严重疾病赔偿涵盖的疾病详细列表，可参阅产品单张「严重疾病预支保额保障—适用于翡翠环球世代万用寿险的附加保障」。

情况 1

志升60岁¹时确诊早期肝癌，取得早期严重疾病赔偿，确保供楼及家庭生活开支不因医疗费用而受影响，可安心治疗及逐渐康复。同时，户口价值仍可继续累积滚存。



第15个保单年度

志升60岁¹，确诊早期癌症

早期严重疾病赔偿（索偿金额以下列较低者为准）³

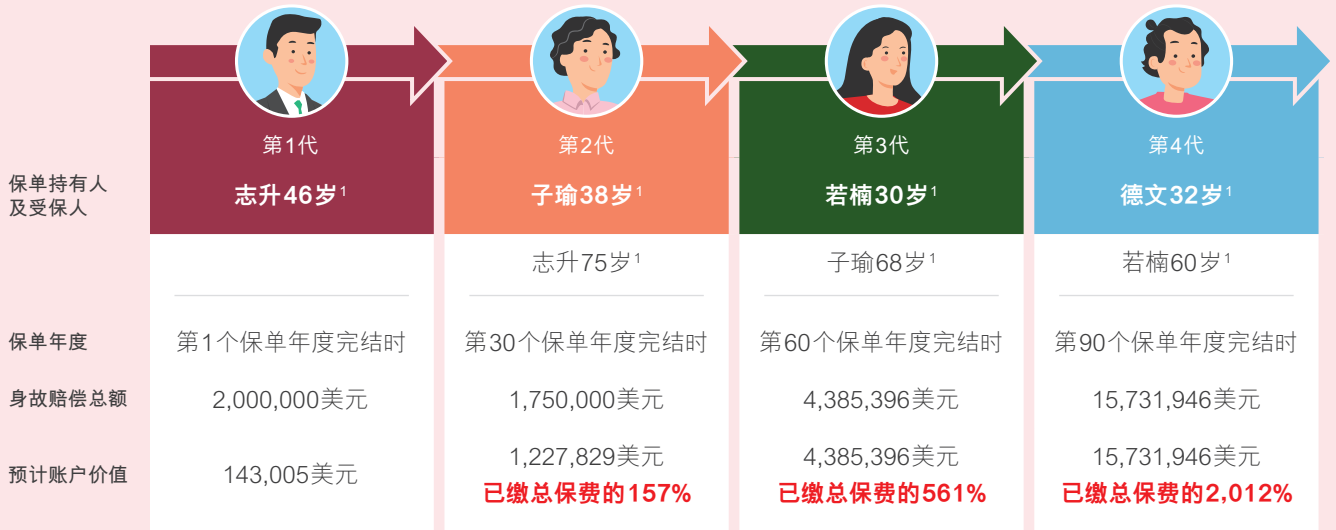
A 投保额25%：2,000,000美元 × 25% = 500,000美元

B 250,000美元

因此，志升可得 **B** 250,000美元赔偿

账户价值：899,104美元

他于75岁¹时将保单转予子瑜，令子瑜成为保单持有人及受保人，传承财富及保障。数十年后，子瑜亦将保单赠予女儿若楠；若楠再转予儿子德文，悉心传赠一份挚爱。第4代继承人德文决定提取部分账户价值，成立公司。



情况 2



志升指定保单受益人为太太美好及儿子子瑜，各占50%赔偿金额。另外志升拥有市值港币6,000,000元物业。

其后志升于退休前不幸病逝，终年60岁¹。两母子可取得身故赔偿2,000,000美元（约港币15,736,000元⁴），毋须经过遗产承办程序，即时提供紧急资金。

美好继承物业，可利用赔偿款项还清港币1,000,000元按揭欠款，令丈夫留下的不是负债，而是幸福生活回忆。

3. 根据保单条款，早期严重疾病赔偿上限为250,000美元。

4. 港币大约金额以汇丰汇率换算（参考2024年6月20日现钞银行卖出价）。

个案分享

才、富全承 福荫后代

38岁¹宛平任职中学教师，育有3岁¹女儿家淇及2岁¹儿子庭轩。她在学校用心传授经验智慧，辅导学生增进常识及思辨能力；在家里发掘子女潜质，培育成才。宛平明白下一代面对竞争及新挑战，希望为子女甚至子孙预早计划，安排长远保障，持之以恒。

宛平发挥财富智慧，决定投保汇图多元货币保险计划，满足个人独特需要：



保单分拆选项²
有助分配资产



指定第二保单
持有人，确保保单
由信赖的人管理



可更改受保人³，
灵活传承资产



可随时转换保单
货币⁴，备有9种
货币选择



持续累积财富，
创造更丰盛未来

保单持有人及受保人 宛平（38岁¹）

保费供款年期 5年

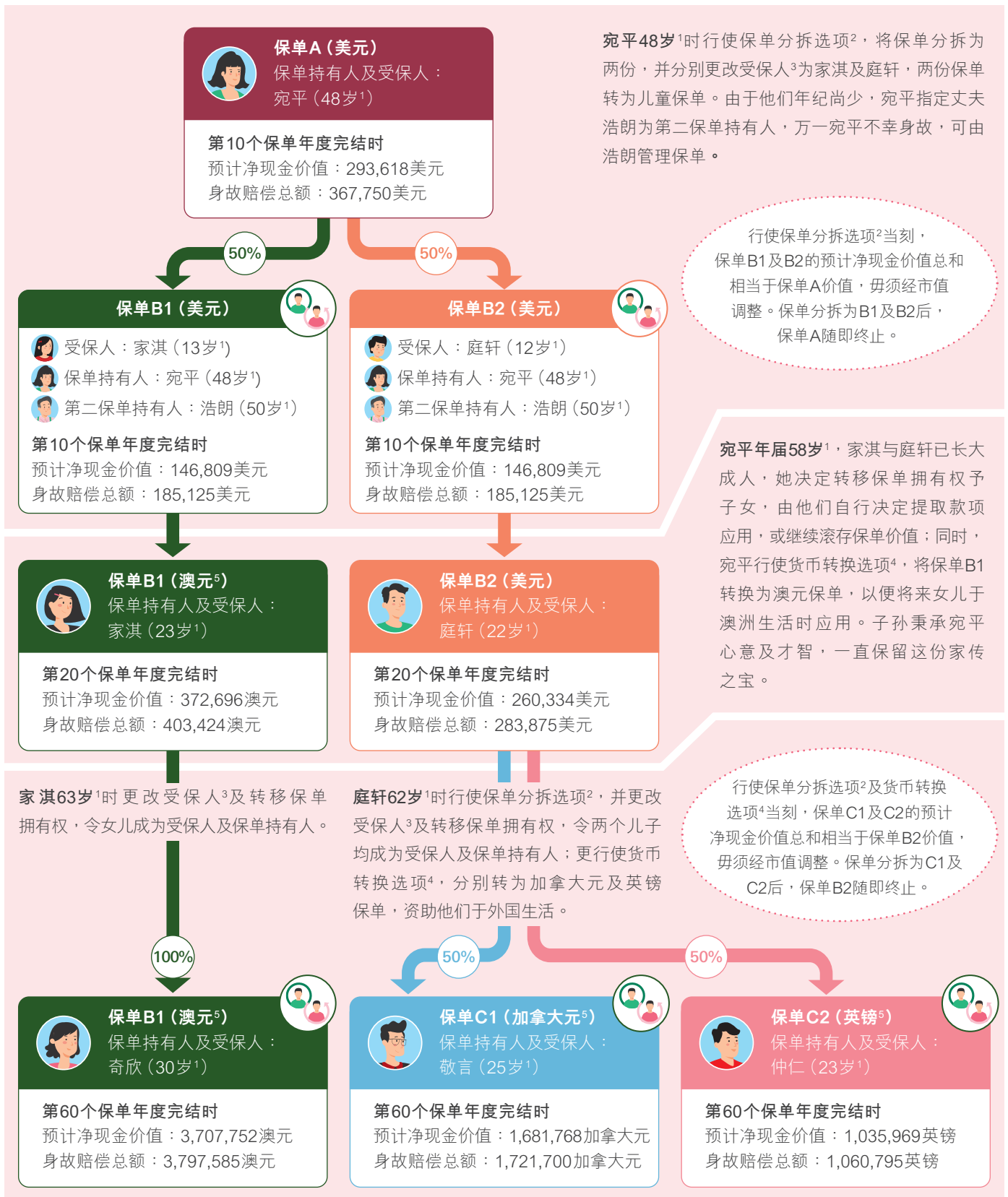
总保费 250,000美元

每年保费 50,000美元



备注：

- 上述个案均为假设，所述数字经舍入调整，并非保证，只供说明之用。请参阅有关产品册子及保单条款，了解详细计划要点、条款及细则。
- 1. 年龄指受保人或保单持有人（视乎适用情况而定）下次生日年龄。
- 2. 由第3个保单周年日起，或于保费缴付期完结并已缴清所有保费（以较迟者为准），可行使保单分拆选项。每份保单最多可分拆为3份新分拆保单，并获分配新保单编号。各份分拆保单的保单持有人可申请行使保单分拆选项，将分拆保单进一步分拆为另外最多3份分拆保单。每份分拆保单的保单金额并不可低于本公司不时厘定的最低保单金额限额要求，并且不容许于保单年期内增加保单金额，以行使保单分拆选项。
- 3. 于第1个保单年度后，或于保费缴付期完结及保单已全数缴付所有保费（以较迟者为准），每位保单持有人均可无限次更改保单受保人。更改受保人须提供可保证明，并由本公司根据受保人投保条件而批核。对于任何有关申请，本公司将按每个个案情况而审视，并根据不同因素酌情决定，考虑因素包括但不限于潜在赔偿风险、更改保单年期及当前经济展望等。
- 4. 由第3个保单周年日起，或于保费缴付期完结并已缴清所有保费（以较迟者为准），可行使货币转换选项，转换美元/人民币/港币/英镑/加拿大元/澳元/欧元/新加坡元/澳门币（澳门币只适用于澳门销售的保单）。



5. 预计净现金价值及身故赔偿总额根据以下假设汇率计算：美元兑澳元=1:1.41，美元兑加拿大元=0.77:1，美元兑英镑=1.25:1。有关假设汇率仅供参考，实际应用的汇率将按照行使货币转换选项生效当日的汇率；而当日汇率将由本公司以绝对酌情权不时厘定。净现金价值、已缴基本计划总保费及保单价值管理收益结余（如有）将按照行使货币转换选项生效当日的汇率，经舍入调整而转换为转换货币，并且不受市值调整影响。

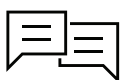
专题访问

传承之道 不止于财富策略



邝家麒博士 香港恒生大学华人家族传承研究中心联合主任

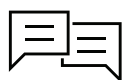
当财富传承议题成为全球趋势，家族资产传承不但越来越受大众注视，更是学院研究的专门课题。学者对于传承的要素、时机及方法等问题，有何独特见解？邝家麒博士接受今期专访，传授部分基本学问，令我们感受传承的价值。



何谓传承？是否一门研究学科？

家族传承目的，是将一代人珍惜的重要事物传赠后人。就我们研究所得，传承并非限于财产，更包括核心价值、家训、梦想、生意、窍门、人脉及人才等，财富与智慧并重。

传承亦不限于单一学科，例如协助传承业务及发展，须利用市场学、社会学、心理学及管理学等经验，综合分析；个案亦常涉及信托、税务等范畴，自然需要法律、会计等专业知识。因此，传承已成为现代跨学科课题。

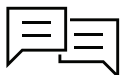
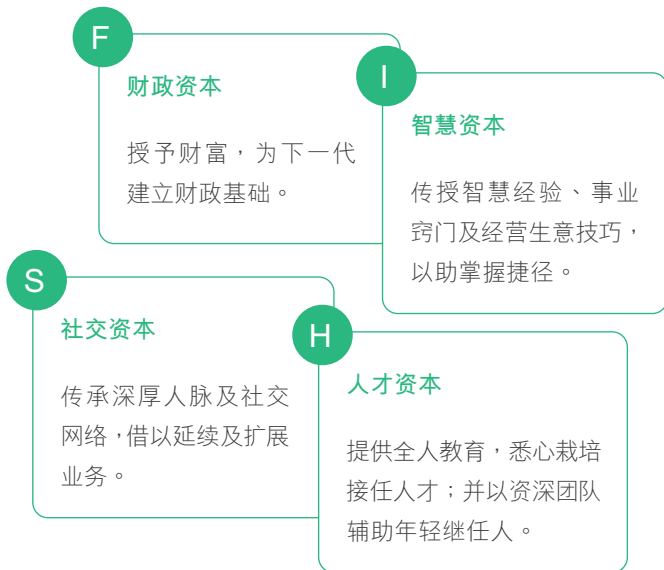


传承经验智慧有何重要？

传赠财产固然重要，但传授生财窍诀更可令后代持续受惠，正如古语有云：「授人以鱼，不如授人以渔。」馈赠鲜鱼并非长食长有，唯有教授渔猎技术方可维持长远生计。

所以我们注重FISH原则（Financial Capital、Intellectual Capital、Social Capital及Human Capital），分别规划财、智、社、人4大资产传承步骤，按部就班，协助后人继承家族全部珍贵价值。

财智社人4大资产传承



何以见得，一般人都要认识传承规划？

许多人都希望将至爱事物留赠下一代，而资产未必以金钱衡量价值。我们有受访者保存长辈珍藏的手表，虽然并不值钱，而且无法修理，但手表承载的真情、梦想、不可忘记的家族事迹，永远独一无二。又或许是一幅旧照片，背面写有先辈期望或处世观念，都值得留给子孙甚至曾孙细阅。

另一方面，若未有遗嘱或其他安排而不幸辞世，即使财产不多，都可为家人带来争拗。纵使单身或不计生小小朋友，亦可能有兄弟姐妹、堂兄弟姐妹等，均有机会成为合法继承人。因此，任何人都应了解如何妥善传承资产，避免不必要的矛盾，保持家族团结。



应何时开始规划传承？有什么合适工具？

作为一般参考，可于第1个小朋友出世时筹划传承。有朋友为子女投保人寿保险作为教育基金，是可考虑的方案之一。但实际时间并无划一公式，部分家族可能上几代已部署传承资产，后人只是延续一贯传承大计。

传承工具各适其适，常见方式包括遗嘱（又称平安纸）及人寿保单等，其中，保险计划易于了解及选用，服务对象亦相当广泛。

为下一代实现理想传承，更应由根本开始。我们归纳为以下重点：

妥善传承3大前提

- 1 意识** 无论大户人家或市民大众，应尽早留意及考虑资产传承。
- 2 态度** 乐观接受晚年人生阶段，对分配财产抱持正面态度。
- 3 行动** 审慎选取传承方案，付诸实行。

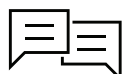
具备以上基础，家人之间应保持沟通，适当妥协，然后一致行动，向传承目标进发。



有说富不过3代，而真实案例可传承多少代人？

当有同学问起，我们常举欧美实例作答。美国有几个知名家族已传承6代或以上，究其缘故，一般与家族的成熟制度有关。欧洲皇室及全球瞩目的显赫家族，可追溯至数十代族谱。翻阅日本天皇列表，更有过百代传位纪录。

本港成功传承的家族，约有3至4代或更悠久历史，但相当低调，可谓城中隐形富豪。综观东方或西方国度，传承优势一般在于完善规划，为族人承先启后。



香港与外国传承观念有何不同？未来有何趋势？

我们不时比较香港及西方社会，欧美着重平等，东方人则相对重男轻女，或属意长子嫡孙继任主脑位置。例如台湾有不少家族经营实业，希望长子或与父亲合拍的儿子接棒。反观西方大家族，若家人无意或不适合接管业务，可交由专业人士管理，后人只保留股东身份。

此外，东方人一般注重根源，用心紧记家族事迹及身份，并传予后代，仿如接力赛跑一棒接一棒。

展望未来，相信越来越多人留意传承规划，「家族传承」不再是富裕人士专用名词，亦不是有儿有女才关心的事。同时，更多人领略传承之中，蕴含深厚文化及传统智慧。

专题访问

家传无价宝 逐梦可成真



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

每个家族都有珍如拱璧的核心价值，由经验、财富以至理念，希望一一传承，留赠后世。年轻一代如何承先启后，继承家族文化及实现个人梦想？珠宝公司新世代掌舵人王淑筠继承家族企业，更开拓巧克力及刺绣工艺等新业务，她与读者分享的家族理念、营商智慧及创新思维，可谓传家之宝。



您由上一代传承到什么？

父母白手兴家，逐步发展珠宝设计、制造及批发等业务，为公司建立稳实根基，有机会发展珠宝新品牌及其他业务。于他们身上，我不但领略学无止境的道理，更明白坚持不懈的重要。

自小开始，父母就教导我做人要有诚信，谦虚学习，以及心存

善念。他们的言传身教，为我的营商之道奠定正确价值观。父母对我寄予期望之余，亦支持我自由选择发展方向，追寻自己的梦想；并鼓励我一旦找到目标，就要脚踏实地、全心全意实现，无论遇到任何困难，都要努力克服，坚持理想。

父母对长辈非常孝顺，常教我做人要有感恩之心，不忘帮助长者及有需要人士。因此，我亦希望将父母的善心传承下去，教育子女服务社群，将来贡献社会。



由珠宝、巧克力到刺绣，什么令您继承传统又突破创新？

因为有梦想。梦想是推动前进的力量，我自小对营商感兴趣，亦是家中独女，年少时希望日后将父母的心血发扬光大。当家族业务基础渐渐稳固，拥有丰富经验，更梦想建立国际珠宝品牌，开拓更大市场及业务范畴。

回溯多年前于意大利偶然认识过百年巧克力牌子Venchi，其后努力取得独家经营权，在香港售予酒店及公司客户；数年后稳健踏出零售市场，更获Venchi信赖，合资成立香港分公司。他们坚守品质及传统食谱，同时不断改进创新，与大众同渡过140多年岁月，亦启发我们的珠宝品牌发展方向。

于全球化疫症期间，无法飞往外国参与珠宝展，批发业务大受影响。我们以视像会议见客之余，更尝试转危为机，于香港试办展销，发现本地零售市场潜力可观。并议得理想铺租，开设本地品牌Verde Jewellery首间店铺，揭开新一页。

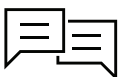
另外，亦有缘结识技艺精湛的本地刺绣家，糅合东西方传统工艺，为我们带来启发。更有志同道合的朋友，希望传承文化遗产，因此以「刺绣×珠宝」的合乘意念，创立品牌「绣饰·度人」，于铜锣湾开店。



有没有遇到难关令您灰心气馁？有何出路？

每次探索新业务，都遇到重重压力，有时难以分配时间及平衡身份角色。尤其是开巧克力店的初期困难更大，当初我们未有零售经验及有关资源，事事由零开始，困惑中不易看见出路。

但我从未想过放弃，只因秉承毋惧挑战、不屈不挠的家族理念。凭借勇气、热诚及冲劲，最终打稳基础，成功开设第一间零售店铺。同事笑称，面对难关有如打游戏机，只要耐心解决难题就可过关升级，发现新曙光。



追寻梦想多年，可否与年轻一代分享心得？

虽然现在我们算不上成功，但于行业摸索数十年，有少少经验与年轻一代分享：

年轻人实现梦想4大要素

1 不怕付出

做生意应控制成本，做人毋须计较太多；不怕艰辛，方有理想收获。

2 保持谦虚

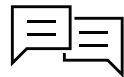
每一位前辈及同事都有独特专长，应虚心请教，学无止境。

3 热诚投入

保持一贯初衷与热诚，由心而发的热诚可感染他人，带来惊喜收获。

4 毅力十足

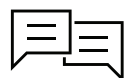
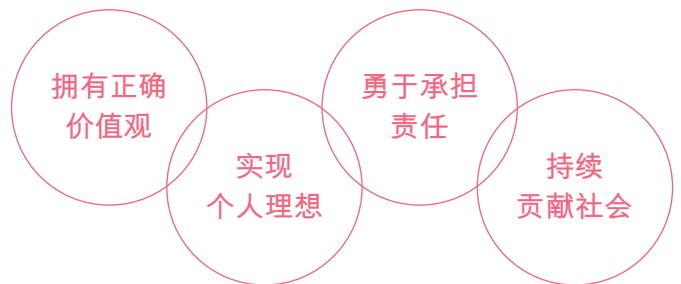
不怕失败，不断尝试，坚持信念，充满韧力。



您是否正部署传承？对下一代有何期望？

现时仍须观察子女个性、天份及兴趣，若下一代都有传承家族企业的梦想，我将更感欣慰。但时代不同，昔日家长寄望后代继承业务，现在须视乎他们是否喜欢，假如强迫参与，难以发挥个人优势。

为人父母，都希望子女健康快乐成长，更期望他们审慎选择路向。我希望下一代：



您的人生有什么其他想做的事？

人生不同阶段有不同心愿。目前新品牌业务仍须投入不少心机打理，当日后渐上轨道，希望安排更多时间充实人生，保持身心健康，例如旅行、绘画、运动及参与公益服务等。期望有更多不同尝试及体验，令心灵吸收更多养份。



“ 结语 ”

资产规划，看似是用工具处理一堆冰冷的数字；实际上，却致力将冰冷数字化成幸福暖意，令后人生活一代比一代美满。

只要避开传统忌讳，坦诚面对，尽早部署，自有充裕时间，作更周全策划，为后辈创立最具裨益的规划方案，不断延续幸福生活。

”

汇丰人寿保险（国际）有限公司荣获以下奖项：



HSBC Life (International) Limited 汇丰人寿保险（国际）有限公司（注册成立于百慕达之有限公司）（「汇丰保险」、「本公司」或「我们」）已获香港特别行政区保险业监管局授权及受其监管，于香港特别行政区经营长期保险业务。香港上海汇丰银行有限公司（「汇丰」）根据保险业条例（香港法例第41章）注册为本公司于香港特别行政区分销人寿保险之代理机构。保单持有人须承受汇丰保险的信贷风险。对于汇丰与您之间因销售过程或处理有关交易而产生的合资格争议（定义见于金融纠纷调解计划的金融纠纷调解中心职权范围），汇丰须与您进行金融纠纷调解计划程序；此外，涉及上述保单条款及细则的任何纠纷，将直接由本公司与您共同解决。有关汇丰保险计划详细资讯，请浏览汇丰网站的保险专页，或亲临分行查询。以上人寿保险计划属本公司产品而非汇丰产品，由本公司承保，并只拟在香港特别行政区透过汇丰销售。对于任何第3方资料来源或任何人工智能工具提供的任何内容有关的任何风险或错误，汇丰毋须承担任何责任。任何人工智能用户应独立评估风险，如有需要，应寻求独立意见。

本专刊所载资料只供参考，并不构成任何意见，亦非传承方式或任何建议，请勿根据本专刊而作任何决定。若您对本专刊内容有任何疑问，应向独立人士寻求专业意见。有关内容只属一般资讯，并不构成任何建议，或向您建议任何保险产品。

任何情况下，有关您或第三方因使用本专刊或依赖或使用或无法使用本专刊资讯而引致任何损害、损失或法律责任，包括但不限于直接或间接、特殊、附带、相应而生的损害、损失或法律责任，汇丰保险或汇丰集团均不承担任何责任。所有受访者发表的见解均由受访者提供，仅供参考，并不构成对任何人士提供任何建议或借此作出任何财务决定。受访者发表的见解只反映其个人意见，并不代表汇丰保险或汇丰立场。汇丰保险及汇丰并未于本专刊或以任何方式认许任何第三方评论或服务。对于任何第三方行为或见解，汇丰保险及汇丰概不承担任何责任。

本册子出版日期为2024年9月。



您可透过二维码浏览
「策动传承 缔造富裕新世代」电子版

由汇丰人寿保险（国际）有限公司（注册成立于百慕达之有限公司）刊发
Issued by HSBC Life (International) Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability)

