

滙豐保險 高資產淨值財富傳承規劃

銜接意向與行動之間的落差



滙豐保險
HSBC Life

滙見新可能
Opening up a world of opportunity

目錄

04

整體概況

09

第 1 章
意向與行動之間的落差

- 11 地區之間的分野
- 13 年輕的推動者，落後的繼承者

15

第 2 章
財富傳承規劃的主要推動力

- 15 波動性壓倒一切
- 18 管理企業傳承

21

第 3 章
人壽保險在傳承方案中排名第一

- 24 將傳承目標與產品連結

27

第 4 章
高資產淨值人士的人壽保險願望清單

- 27 離岸配置
- 28 進階保障
- 29 人性化服務體驗

30

結語

32

參與人士

34

關於本次調查

整體概況

人壽保險已超越遺囑和信託，成為高資產淨值人士偏好的傳承規劃工具。這是我們首份年度調查對亞洲及中東地區財富傳承規劃格局進行深入分析的核心發現。

這反映人壽保險在近年迅速崛起，成為遺產規劃中不可或缺的保值及財富增值工具。值得注意的是，最積極採用人壽保險的一群，是年輕一代。

隨着新一代高資產淨值人士逐漸成熟、鞏固並定期調整其傳承規劃，這將為行業帶來長遠增長動力。我們的數據印證了第三方對人壽保險高採用率的預測，亞太市場的標準化保費規模預計將於2029年達到1.6兆美元，高於2020年的1.09兆美元。(1)

然而，儘管市場增長，但仍存在明顯缺口。近六成受訪的高資產淨值人士尚未展開任何傳承規劃，而在中國內地、香港、台灣的大中華市場及阿聯酋，比例更為顯著。

我們在亞洲及中東九個市場訪問了逾900名受訪者，結果顯示其合共99億美元的淨資產中，有58億美元目前沒有任何傳承規劃。實際上，它是沒有保障的。

受訪的高資產淨值人士不僅在財富的未來保障方面準備不足，亦可能錯失了潛在的資產多元化增值機會。

本報告將深入探討阻礙他們的因素及可行的解決方案。

數據顯示行業具備穩固基礎可供持續發展，而專業顧問在其中亦扮演關鍵角色。研究亦一再強調，受訪者對建議持開放態度，並高度重視可信賴的人際建議來源。

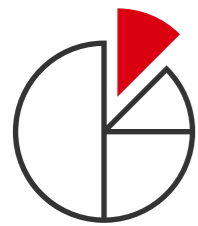
我希望本報告能為你提供多項可付諸行動的洞見，涵蓋影響高資產淨值人士行為的社會經濟因素，以及能協助他們更有效保障財富傳承的策略。

我亦衷心感謝所有參與本次調查的高資產淨值人士。你們協助闡明了傳承規劃的重要性，以及人壽保險日益關鍵的角色。業界下一步需要採取的行動已變得更清晰，確保傳承規劃及人壽保險能更廣泛、更深入地被應用。



文德華 Edward Moncreiffe
滙豐集團保險業務
行政總裁

核心發現



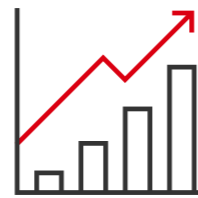
在傳承規劃方面存在意向與行動之間的落差

雖然近四分之三的高資產淨值人士表示對傳承規劃有充分認識並有意落實，但許多人並未真正行動，近六成完全沒有傳承計劃，使其合共 99 億美元的淨資產中有 58 億美元處於風險之中。



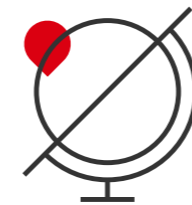
人壽保險是排名第一的傳承工具，超越遺囑和信託

四分之一的高資產淨值人士將人壽保險視為首選傳承工具，超越了只有五分之一人偏好的遺囑。年輕一代的高資產淨值人士正引領這趨勢，40 歲以下人士中有三分之一人將人壽保險列為主要傳承工具。



對於傳承規劃，市場波動因素比家庭因素更重要

宏觀經濟及金融市場波動的憂慮是推動傳承規劃的首要因素。其影響力是婚姻的四倍，是子女或孫兒出生的三倍。



國際金融中心對傳承規劃至關重要

逾九成高資產淨值人士正使用或積極考慮至少一個國際金融樞紐以處理財富或傳承需求，而香港、新加坡及阿聯酋位居前列。這顯示高資產淨值人士的需求日益成熟，他們正尋求當地高評級機構提供的多元化方案。



高資產淨值人士仍然重視人性化的互動體驗

在傳承規劃方面，三大最具影響力的資訊來源來自人際網絡（配偶 / 伴侶、專屬客戶經理及獨立理財顧問）。超過四成高資產淨值人士依賴這些可依賴的人際資源，而依靠科技工具進行研究的僅為三成。

第一章： 意向與行動之間的落差

簡介

- ▶ 每十名高資產淨值人士中有六人沒有制定傳承計劃，使其財富面臨風險
- ▶ 雖然近四分之三的高資產淨值人士表示對傳承規劃有足夠認識，但其意向未能轉化為行動，形成明顯落差。這一落差在大中華市場及較低資產水平的高資產淨值人士中最為明顯
- ▶ 開始傳承規劃的平均年齡為45歲，資產較高者會更早開始

鑑於亞洲正處於史上最大規模的跨代財富轉移中，傳承規劃變得愈來愈必要。

至 2030 年，將有 5.8 兆美元從一代高資產淨值及超高資產淨值人士轉移至下一代。(2) 其中，高資產淨值人士佔 2.4 兆美元。

為何傳承規劃的數目沒有更高？

我們的數據顯示，即使受訪者自評具備良好知識，但他們的整體知識水平仍存在關鍵缺口。

超過四分之三的受訪者認同或強烈認同人壽保險在私隱及保密方面比其他工具 (77%) 優秀，另有四分之三認為其賠償的確定性及速度亦更佳 (73%)。

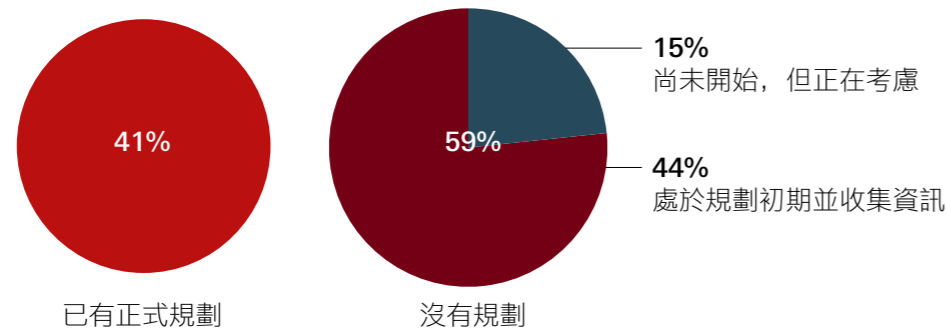
但同時，超過一半受訪者表示，他們缺乏足夠資訊了解如何利用人壽保險實現其核心價值之一——財富轉移 (57%)。

正如滙豐保險香港及澳門行政總裁曾佩珊 Daisy Tsang 說：「即使對資訊最充足的人而言，傳承規劃往往仍因諸多原因而被擱置。高資產淨值人士的日程繁忙，而多元資產的協調亦相當複雜。這可能令他們缺乏信心，甚至感到對未來失去掌控。」她補充說。

「這正是專業顧問的角色所在，可協助他們處理複雜問題、提供度身建議，並給予策略性指導，使其財富保值目標保持一致。」

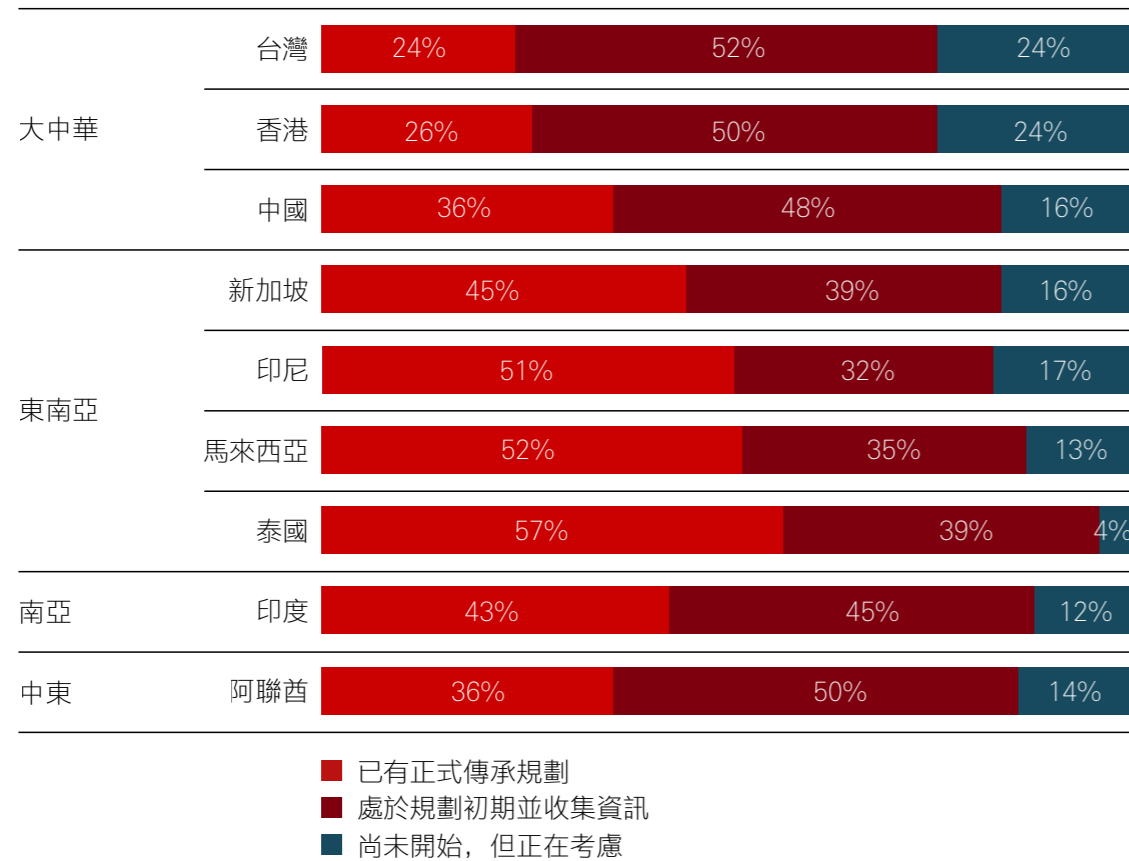
傳承規劃的落差

超過一半的高資產淨值人士沒有傳承計劃，使其財富面臨風險



傳承規劃的地域分佈

大中華與東南亞高資產淨值人士在傳承規劃上存在明顯差距



數字已四捨五入至最接近的百分比

基礎樣本：所有高資產淨值人士（908人）
QA2:您在多大程度上已正式展開傳承及財富承接規劃？

地區分野

亞洲的傳承規劃呈現明顯的地區差異。傳承規劃較成熟的是印尼、馬來西亞及泰國等東南亞市場。而另一端則是香港、中國內地及台灣等的大中華市場。

大中華區規劃水平較低，源於自我評估的知識水平不足。三個市場的受訪者均認為自己在傳承規劃方面的知識低於其他亞洲市場。

大中華地區的高資產淨值人士亦更傾向再延遲數年才開始行動。以中國內地為例，有意進行傳承規劃的人士中，近三分之二不打算在未來三年內正式展開規劃。

大中華地區傳承規劃水平偏低已有充分記錄。

滙豐私人銀行最近的報告《亞洲家族企業：透過承接規劃實現和諧》亦得出相同結論。(3) 該調查指出，亞洲高資產淨值及超高資產淨值企業家往往因文化上忌諱談論死亡，害怕加速發生，因而將傳承規劃擱置。

但至少在中國內地，已有轉變跡象。隨着經濟快速轉變，預計到 2033 年將有 2.98 兆美元的跨代財富轉移。(4)

正如滙豐保險中國行政總裁胡敏 Henry Hu 解釋：「我們正處於一個關鍵時刻，社會正由 1978 年改革開放後白手興家的第一代，過渡到在市場經濟環境下成長的新一代。

這兩代人的態度截然不同。」他補充說。

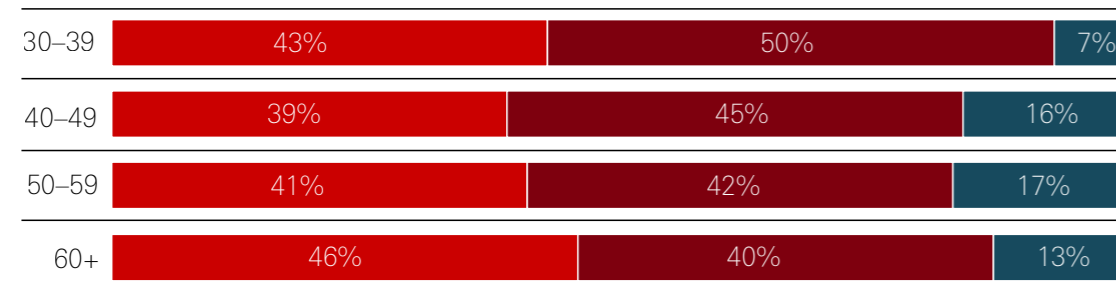
「年輕的高資產淨值人士，尤其是科技行業，知識水平明顯更高。他們同時認為人壽保險除了具備傳承規劃功能外，亦能協助累積更多財富，因此其使用正逐漸走向主流。」

相比之下，阿聯酋、印尼和馬來西亞的受訪者有更強烈的迫切感，部分原因是受惠於強勁的 GDP 增長和收入上升。至少四分之三計劃在未來兩年內開始正式規劃（分別為 93%、88% 和 77%）。

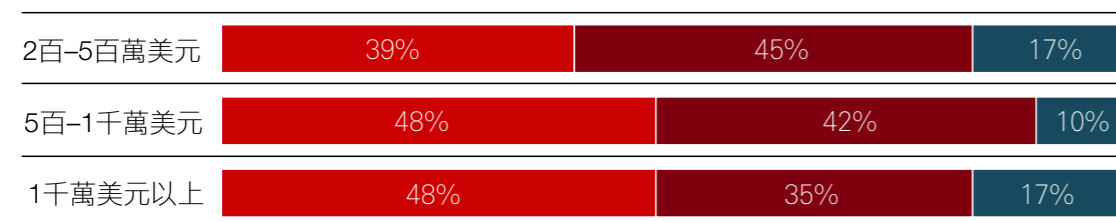
不同小組的傳承規劃情況

傳承規劃已從小眾走向主流，但仍存在巨大落差

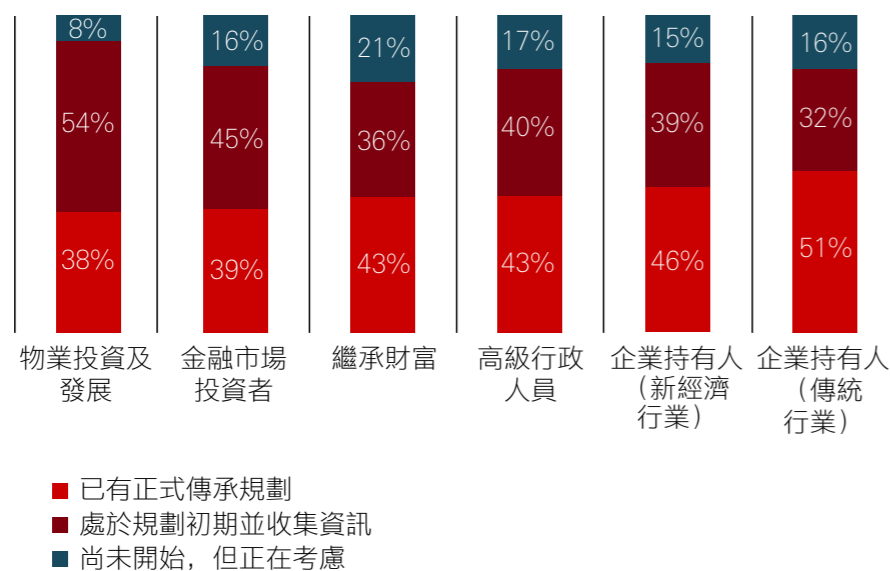
年齡:年輕一代推動增長，而年長一代仍然暴露於風險之中



財富:即使是超高資產淨值人士，亦常缺乏正式計劃



主要財富來源繼承財富者在開始規劃方面明顯落後



數字已四捨五入至最接近的百分比

基礎樣本: 所有高資產淨值人士 (908人)
QA2: 您在多大程度上已正式展開傳承及財富承接規劃?

年輕的推動者，落後的繼承者

誰更有可能擁有傳承計劃——年輕人還是長者？表面上，答案似乎很明顯。

但實際情況卻並非如此。超過一半 60 歲以上人士沒有制定傳承計劃。整體而言，最積極的是最年輕的一群。

30 至 39 歲組別中有更多人正在收集資訊，較其他三個年齡組別為多，顯示傳承規劃的動力持續增強。事實上，在所有市場中，受訪者開始傳承規劃的平均年齡為 45 歲。

滙豐最近的報告《多重退休時代的興起》亦發現人們對退休的態度正在改變。(5) 超過一半受訪者認為 47 歲是進行首次為期 6 至 12 個月小型退休的理想年齡。

在我們的受訪者中，部分市場亦呈現推動更早規劃的趨勢。

馬來西亞和阿聯酋最為突出，分別有 82% 和 75% 的受訪者表示在 50 歲前已開始傳承規劃。最遲的是台灣，有 40% 的受訪者在 50 歲後才開始規劃。

財富來源同樣影響傳承規劃的態度。企業持有人在傳承規劃方面最為積極，而繼承財富者最慢才開始。

其中一個原因是繼承財富的高資產淨值人士在自我評估知識水平方面最低：只有 60%，相比之下，新經濟企業持有人為 77%。

另一個可能原因是企業創辦人對公司所產生的收入有更強的個人連繫。這種對財富來源的認知及擁有感，更自然地延伸至對傳承對象的看法。



整體而言，財富傳承規劃正逐漸提前。更易取得資訊，以及高調家族爭產新聞的增加，是推動行動的兩大因素。人壽保險因此大大受惠，因為其高度保密性可減少受益人之間出現爭議的可能性。

Swapan Khanna
滙豐集團保險業務
策略及業務發展主管

第二章： 財富傳承規劃的 主要推動力

簡介

- ▶ 經濟波動是促使高資產淨值人士由被動考慮轉向積極進行傳承規劃的主要催化劑，其影響力是子女或孫兒出生的三倍，是婚姻的四倍。
- ▶ 獲取專業意見是最年輕高淨值人士開始傳承規劃的主要推動力，而對於所有邁向正式規劃的高資產淨值人士而言，專業顧問正變得愈來愈重要。
- ▶ 對於擔心重要成員風險的企業持有人而言，企業管理承接是推動其規劃的重要因素。

波動性壓倒一切

我們的研究推翻了許多關於傳統人生里程碑如何推動傳承規劃的既有觀念。

其中一項主要發現是，年齡或生活里程碑等傳統因素對受訪者的傳承規劃推動力遠低於預期。相反，主要驅動因素很大程度上是對經濟或金融市場波動性的擔憂。

無論受訪者正處於規劃階段 (45%)，或已制定計劃並希望優化 (48%)，皆是如此。

特別當大家開始收集資訊時，對波動性的憂慮會

急劇上升。這顯示受訪者在傳承規劃旅程中走得越遠，對波動性的關注就越強烈。

從地理上看，將憂慮市場波動視為啟動傳承規劃誘因在三個市場最為明顯——中國內地、台灣及泰國三個市場最為明顯 (分別為 51%、50% 和 49%)。

隨着中國內地收入水平提升，近年金融市場特別容易出現大幅波動。例如，涵蓋上海及深圳交易所 300 隻流動性最高股票的中證 A 股指數在 2022 至 2023 年間下跌近四分之一，並於 2024 年反彈 10.35%。(6)

2



波動性正在上升，而多重風險令市場持續不安 — 包括利率政策分歧、地緣政治緊張、AI 泡沫疑慮及其他潛在宏觀經濟衝擊。

陳坤南 William Chan
 滙豐集團保險業務
 全球首席投資官兼投資主管

聯合國國際評級估計，經歷「前所未有且持續的行業整合」後，至 2024 年底，中國內地的房地產銷售額僅達到 2021 年高峰的 53%。(7)

滙豐保險新加坡行政總裁 Harpreet Bindra 表示，多個資產類別的長期波動正令中國內地投資者更為警覺。他指出：「越來越多人意識到需要以更分散的規劃取代對房地產和股票的投機式投資，並同時重視財富保值與增值。」

市場波動帶來的不確定性亦凸顯了持續檢視規劃重要性。事實上，即使已有規劃在手，高資產淨值人士仍表示波動是令他們感到焦慮的來源。從職業上看，新經濟企業家最為憂慮 (53%)，或因身處顛覆性行業，更擔心自身被顛覆。

因此，Bindra 補充：「傳承規劃絕不是一次性的。無論是個人生活還是更大的金融市場都會變化。因此定期檢視規劃至關重要，確保計劃不僅保持最新，也能符合不斷演變的財務及個人目標。」他指出。

對與波動侵蝕財富，是受訪者在傳承規劃各階段（從未準備到已準備）都高度依賴專業意見的主要原因之一。專業顧問的影響力已十分明顯，即使在尚未開始規劃的人士中，專業意見亦是第三大推動因素 (29%)。

這項因素在處於規劃階段的人士中上升至第二大推動力 (36%)，而對於有計劃的人來說，這個比例又增加了幾個百分點 (40%)。

這充分體現了專業顧問在決策過程中的重要性。

正如滙豐集團保險業務首席營運總監鄭宇清 Winky Cheng 所說：「他們能夠解釋產品好處、提供個人化方案，並為複雜情況帶來清晰度，協助受訪者避免在傳承規劃旅程中的關鍵位置停滯不前。」

這亦可能是最年輕受訪者將專業顧問視為啟動傳承規劃之旅的首要因素之一 (30-39 歲組別中有

52% 如此表示)。

從地理上看，專業顧問在中國內地、印度、新加坡及阿聯酋四個市場中亦是最強的規劃推動因素。

這反映出在全球增長最快的人壽保險市場中，對專業建議的需求正迅速上升。

主要的傳承規劃推動因素

波動性是傳承規劃的主要推動力及加速器

主要驅動因素



45%
 對未來經濟或市場波動的憂慮

策略性催化因素



36%
 來自理財顧問、銀行家或律師的建議

家庭發展里程碑



24%
 子女成年或結婚

15%
 子女或孫兒出生

10%
 已婚或離婚

基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)
 QA3: 以下哪些因素曾促使您開始 (或認真考慮) 進行財富傳承規劃?



管理企業承接

對企業持有人而言，我們的數據顯示企業傳承安排是推動他們採取傳承規劃行動的關鍵因素，對新經濟企業家而言是首位，而對傳統行業則僅次於市場波動。

這裡亦與市場波動存在明顯的相互影響。確保企業順利承接並減少外部不穩定因素影響的期望是相輔相成的。

這兩者不僅推動高資產淨值人士優化其傳承計劃，也促使他們利用人壽保險管理「關鍵人員」風險——即在他們不在時，公司與家庭如何延續。

正如滙豐保險香港首席分銷業務總監陳嘉儀 Angela Chan 所說：「亞洲的第一代企業家比例遠高於全球其他地區。他們首次面對複雜的承接問題，因此愈來愈積極探索如保險等財富管理工具。」

然而，滙豐私人銀行在《亞洲家族企業：透過承接規劃實現和諧》中指出，意向與行動之間再次出現巨大落差。報告發現，雖然全球有 78% 的受訪者希望企業留在家族內，但有 52% 並未為其未來作出規劃。

中國內地、香港與台灣再次將整體比例推高至過半水平。台灣與香港近三分之二的企業家沒有任何承接計劃，而中國內地則接近六成。

對於已有計劃的受訪者而言，對下一代相關風險的擔憂僅略低於對市場波動的恐懼。

傳統企業主最擔心的是繼承人管理不善 (41%)，而繼承財富者則最擔心家庭爭議破壞其計劃 (43%)。

這亦再次出現南北差異跡象。家庭相關的擔憂在東南亞市場更為普遍。

這並不意外，因為在這些地區，大家庭不僅更常見 (佔所有家庭超過 25%)，在泰國與印尼等地更呈上升趨勢。(8)

在新加坡與印尼，最主要的擔憂是下一代財富管理不善 (分別為 50% 和 40%)；而在鄰近的馬來西亞，主要擔憂則是家庭爭議的可能性 (43%)。

傳承計劃的風險

對於已有傳承計劃的人而言，他們對外部與內部風險的擔憂大致相約

外部風險因素

38%

全球經濟或市場波動侵蝕財富

31%

未來稅務法規變動侵蝕遺產價值

29%

執行傳承計劃的複雜性及成本

26%

過程中缺乏私隱與保密性

21%

選錯顧問或機構

內部風險因素

37%

下一代可能管理不善或揮霍財富

36%

家庭成員之間可能出現爭議或衝突

32%

繼承人準備不足或缺乏管理財富的能力

28%

財富對繼承人的工作態度或價值觀造成負面影響

23%

繼承人在未來離婚協議中導致財富被稀釋或流失

基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)
QA7: 請從以下清單中選出對您的傳承計劃構成潛在風險的項目。
請選出最令你擔憂的三大風險。

第三章： 人壽保險在傳承方案中 排名第一

簡介

- ▶ 人壽保險比遺囑和信託更受歡迎
- ▶ 高資產淨值人士選擇人壽保險，是因為它同時提供財富保值 / 保障與增值的組合
- ▶ 隨着高資產淨值人士從未規劃走向已規劃，人壽保險愈來愈受到青睞

人壽保險成為高資產淨值人士最受歡迎的傳承工具，主要原因之一是因為它不僅提供財富保障，還具備資本增值的潛力。

正因為具備雙重功能，它已超越了僅提供保障功能的遺囑。調查顯示，高資產淨值人士對人壽保險的需求在保障與增值之間幾乎平均 (53% 與 47%)。

滙豐保險新加坡首席合作夥伴分銷主管 Michael Wei 表示：「對高資產淨值家庭而言，財富規劃關乎意向、延續性與長期管理，而非短期結果。」

「人壽保險提供一個有架構的規劃框架 — 帶來確定性、流動性與掌控力 — 讓家庭能管理風險、處理跨市場的複雜性，並順利完成跨代財富轉移。」

他們亦需要具備靈活性與多元化的產品。

滙豐保險香港高淨值及企業分銷主管 Keanu Liu 表示：「高資產淨值人士擁有的全球視野遠高於一般投資者。」「他們希望能從容地於不同資產類

別與地區之間配置，以免將所有雞蛋放在同一個籃子裡。」

然而，儘管人壽保險已成為亞洲及中東傳承規劃的基石，但各市場的滲透率仍存在差異。

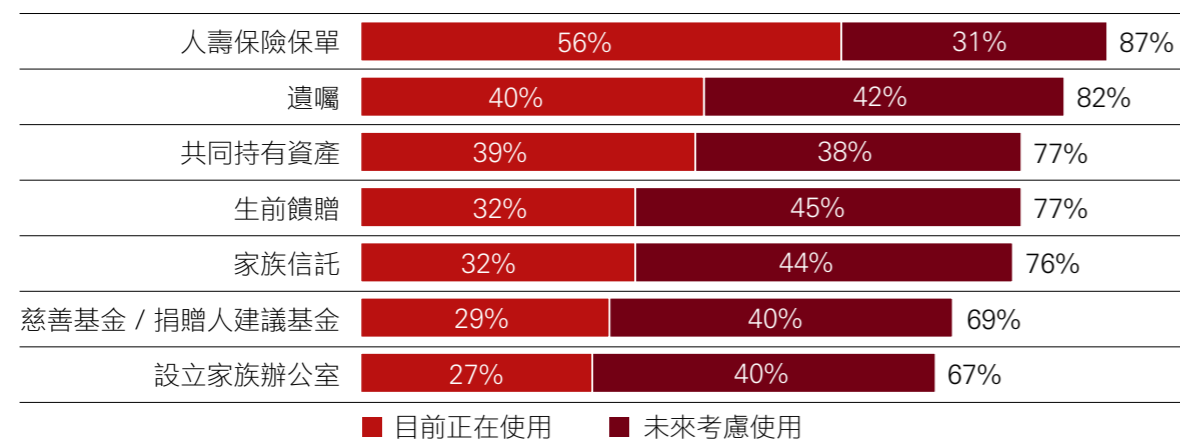
例如，印尼在人壽保險整體採用率方面最高 (66%)，但在「保額 / 可投資資產比率」方面則接近調查市場的底部 (1.94 倍，相比平均 1.99 倍)。此比率衡量保額與資產總價值相比的程度。

就印尼而言，較低的比率顯示雖然人壽保險具吸引力，但每位高資產淨值人士的覆蓋率還不夠高。

調查數據進一步顯示，隨着高資產淨值人士在傳承旅程中逐步推進，人壽保險愈加受歡迎。在起步階段，超過四分之三表示他們正在使用或考慮將人壽保險納入傳承規劃。當他們制定好傳承計劃後，比例上升至九成。

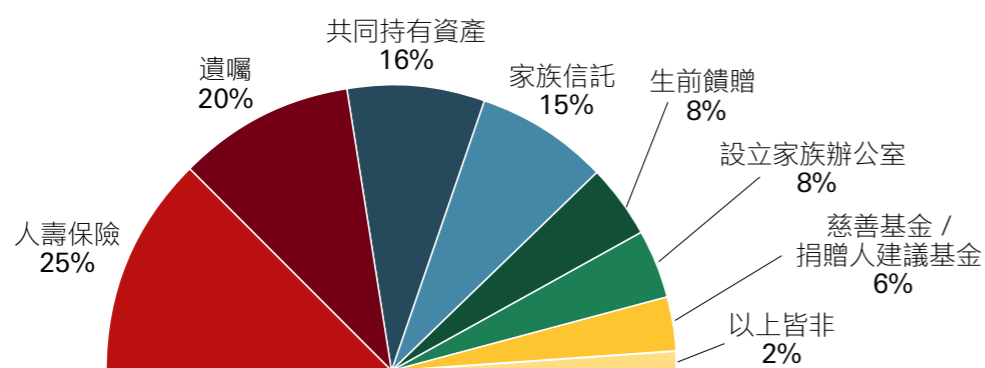
人壽保險佔據主導地位

在進行傳承規劃時，人壽保險的重要性已超越遺囑



高資產淨值人士的主要傳承規劃方案

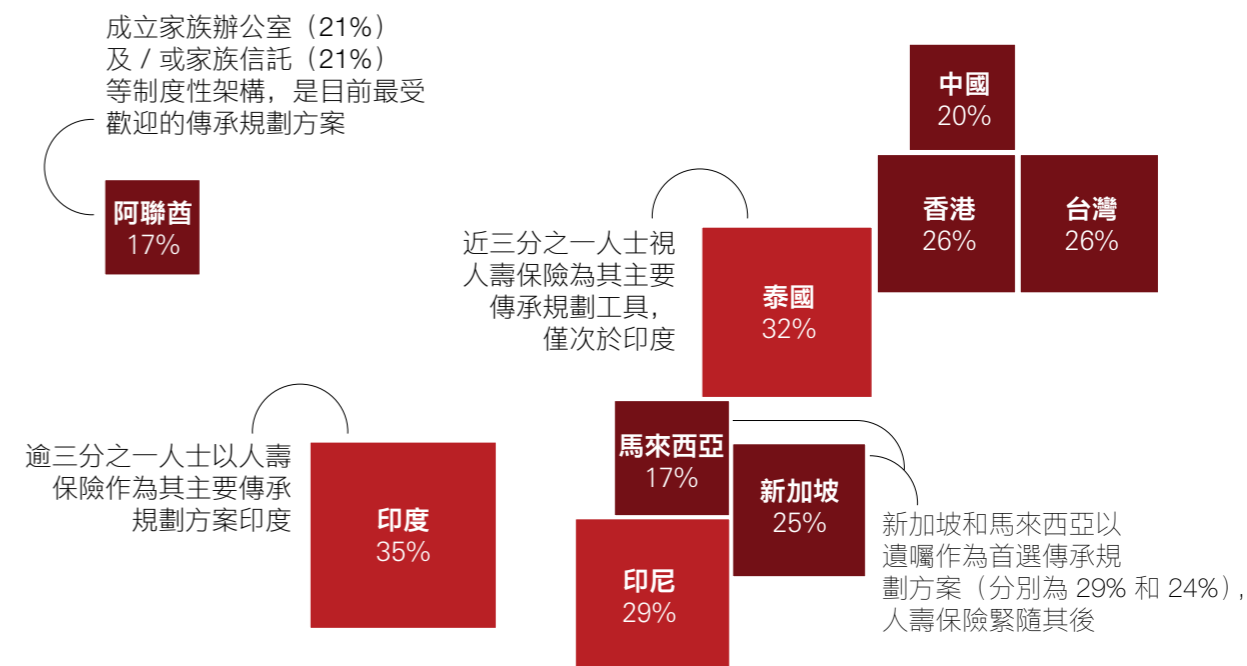
每四位高資產淨值人士中就有一位視保險為最重要的傳承工具，而選擇遺囑則有五分之一



基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)
QB3A: 就以下每項財富傳承規劃方案，請指出最能描述您家庭現況的選項。請於每一行選擇一個選項。

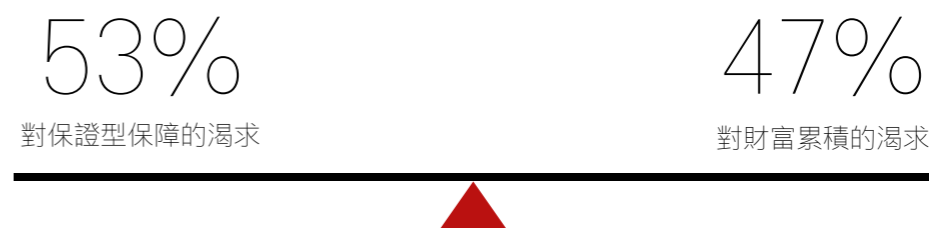
人壽保險的市場熱點分佈

各市場以人壽保險作為主要傳承規劃工具的百分比



為何人壽保險如此受歡迎

高資產淨值人士希望保單能在保障與財富增值之間取得平衡



基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)
QB3C: 您提到在財富傳承規劃中使用或考慮多項方案。在這些方案中，哪一項是您認為最主要或最重要的財富傳承規劃工具？

基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)
QB7: 在考慮為您的遺產購買保險時，保障和增值之間如何達到理想的平衡？您有 100 分可在保障與增值之間分配。您會如何分配？



第一代財富創造者與企業家希望保護他們所取得的成果。

他們所處的行業變化極為迅速，並深知自己很容易被更靈活的競爭對手超越。

Raj Kumar
滙豐集團保險業務
客戶與合作夥伴全球主管

將傳承目標與產品連結

高資產淨值人士對人壽保險產品的需求，與他們對傳承的定義高度相關。最多受訪者認為傳承意味著提供財務安全 (39%)，其次是降低風險 (35%)，以及為後代財富奠定基礎 (32%)。

正如本報告多次強調，高資產淨值人士普遍認為，只要能抵禦市場波動，就能實現財務安全。不出所料，在開啟傳承之旅時最重視防禦市場波動的受訪者，也最渴望能提供穩定增長的產品。

滙豐保險新加坡首席合作夥伴分銷主管 Michael Wei 表示：「高資產淨值人士希望資產增長，但他們對建立一道保護財富的防線有極強需求。」

其他類型的高資產淨值人士在傳承規劃上則有略為不同的財務目標。將企業承接視為傳承核心的人士，最傾向選擇能提供最大價值與資本保值的產品。

而在專業建議推動下開始傳承規劃的人士，稅務因素亦是其高度重視的需求。這類人士通常追求更進階的目標，例如降低稅務負擔與全球分散配置。這顯示他們對策略性建議的接受度極高。

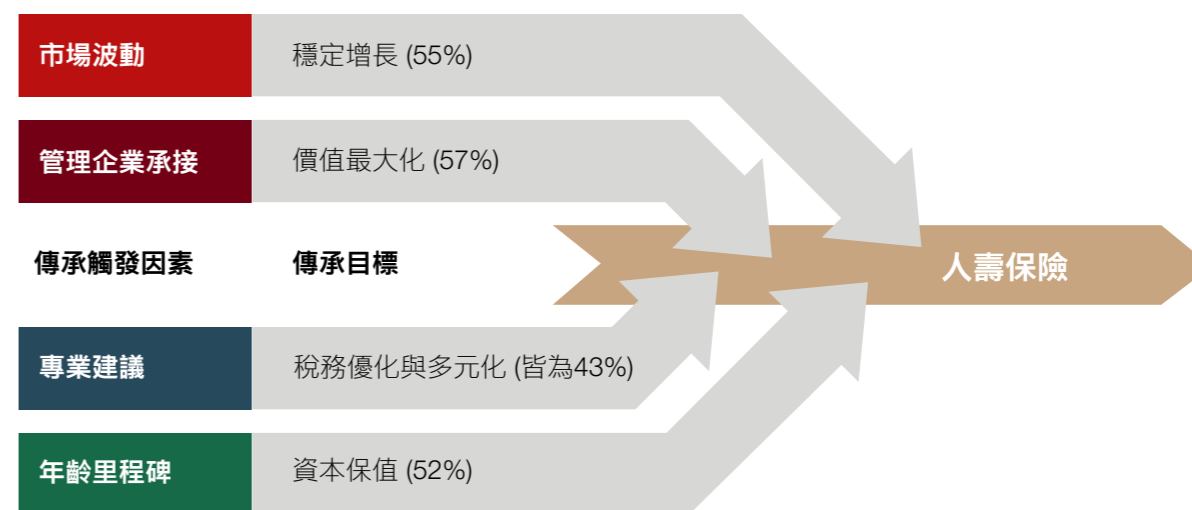
受家庭里程碑驅動的高資產淨值人士，特別重視尋找能夠助力下一代的產品。這群人同樣偏好資本保值與穩定增長。

從地區角度來看，中國內地是一個顯著例外。

在九個市場中，只有中國內地的受訪者將延續家族價值觀與提供教育機會 (皆為 32%) 列為傳承的三大核心定義之一。

人壽保險傳承之旅規劃圖

高資產淨值人士啟動傳承規劃的原因，與他們所追求的財務目標直接相關



從財富來源角度分析高資產淨值人士希望透過人壽保險達成的目標，可進一步看出不同組別之間的差異。

新經濟企業家著重保護波動性較高的收益及降低風險。因此，他們在追求資本保值 (51%) 與多元化 (47%) 方面的比例最高。

這群人亦最重視賦予下一代追求志向的能力 (34%)，或許因為創立新經濟企業讓他們得以追隨自己的熱情。

繼承財富者則優先考慮穩定增長 (55%)，著重於穩步擴大財富，而非積極追求最大化。對這群人而言，最終目標是為家庭提供財務安全 (51%)。

就專業投資者而言，無論是房地產或金融市場，其目標相當相似。兩者皆以實現穩定增長 (49%) 為主要目標。

對金融市場投資者而言，這是一套他們非常熟悉的機制。而房地產投資者則更偏向安全導向，同時更重視資本保值 (48% 高於金融市場投資者的 43%)。

基礎樣本：所有高資產淨值人士(908人)
QA5: 在您的財富傳承規劃中，以下財務目標有多重要？
請以1至5分評分，1代表「完全不重要」，5代表「極為重要」

第四章： 高資產淨值人士的人壽 保險願望清單

簡介

- ▶ 國際金融中心是高資產淨值人士最嚮往的地方 (94%)，因為領先的金融機構皆集中於此
- ▶ 醫療保障是最能吸引他們的進階保單功能
- ▶ 高資產淨值人士亦重視清晰溝通：與顧問的關係最終取決於個別顧問的專業質素

走向離岸市場

儘管高資產淨值受訪人士在傳承規劃上的進度不一，但他們希望處理財務事務的地點卻高度一致。研究顯示，他們幾乎一致偏好使用國際金融樞紐 (94%)，其中以香港、新加坡及阿聯酋對此處於領先位置。

高資產淨值人士的財富具有跨境特性，因此通常會同時使用多個國際金融樞紐，平均為 4.5 個。這在東南亞尤為明顯，平均使用數量更高 印尼 5.5 個、泰國 5.3 個、馬來西亞 5.1 個)。

新加坡吸引上述三地的高資產淨值人士，三地皆有逾四分之三的受訪者使用新加坡進行財務規劃。另一方面，美國在全球擁有廣泛的吸引力，泰國、印尼和阿聯酋是其主要支持者。

香港則吸引來自整個亞洲的高資產淨值人士。它是中國內地的主要大門 (89%)，亦深受東南亞市場青睞，泰國與印尼有七成受訪者使用它。

稅務優惠常被視為高資產淨值人士選擇離岸市場的主要原因。但受訪者的回答並非如此。他們的首要原因，是因為這些地區匯聚領先的金融機構 (44%，相比之下，稅務規劃為 37%)。

滙豐保險百慕達行政總裁 Kate Subak 表示：「離岸規劃作為傳承規劃的一部分，已不再是小眾策略。它是由複雜的跨境需求，以及對穩定性、品質與多元化的高度追求所驅動。」

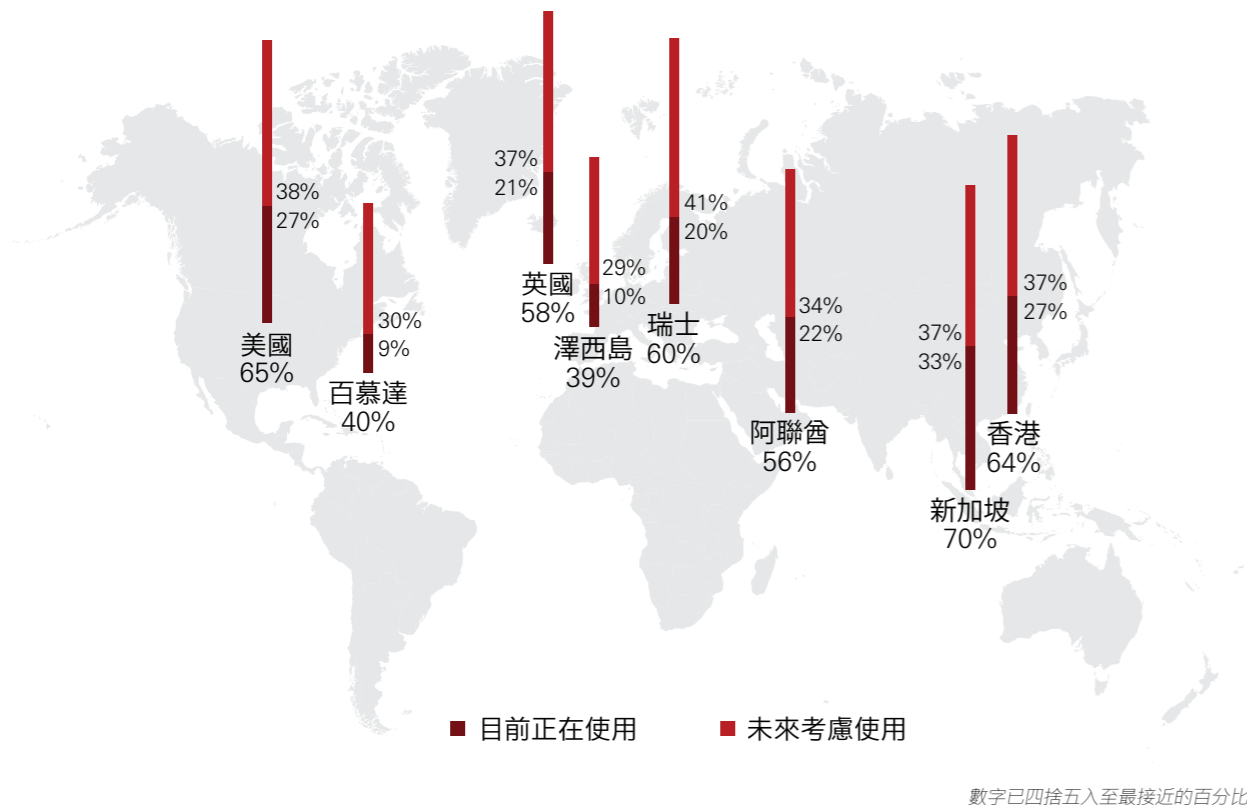
因此，高資產淨值人士在選擇提供人壽保險的機構時，最重視的是能讓他們對資產安全感到放心的特質。最重要的兩項因素是悠久歷史與高信用評級 (皆為 45%)。

這些考量在超高資產淨值人士中更為明顯。他們尤其重視品牌知名度 (60%) 以及隸屬大型集團的機構 (60%)。

4

全球財富與傳承規劃的行動指南

全球資產配置的多元化正推動跨境財務規劃需求上升，並進一步提升主要國際金融樞紐的重要性



進階保障

高資產淨值人士對人壽保險的期望十分明確，希望產品能更具體、更有價值。最重要的是主動更新保單如何滿足其家庭需求 (51%)。其次是享有專屬增值服務，如醫療或生活方式服務 (49%)，以及每年清晰展示保單保證價值增長的年度檢視 (48%)。

醫療保障排名領前並不意外，因為亞太地區人口老化加劇，60 歲以上人口預計在 2010 至 2050 年間增加三倍。(9) 隨着醫療系統壓力上升，高資產

淨值人士愈加重視醫療保障。他們需要既能應對當下又能兼顧繼承問題的傳承規劃解決方案。

因此，在進階保單功能中，醫療保障亦位居首位 (43%)，其次是簡化投保 (42%)，再來是法律與稅務諮詢 (41%)。實際上，這意味著需要廣泛的全球醫療保障，以及針對重大疾病與 90 歲以上老人常見慢性病的長期護理：超過一半的老人將被診斷出患有非傳染性疾病。(10)

基礎樣本：所有高資產淨值人士 (908人)

QC1: 就以下各個國際金融樞紐，請指出最能描述您家庭現況的選項。請於每一行選擇一個選項。

人性化服務體驗

人壽保險是人與人之間的業務。它始於了解個人需求，並隨着人生階段推進，不斷檢視與調整選擇，然後延伸至下一代。

本次調查一致顯示，高資產淨值人士渴望獲得清晰且貼合自身需求的建議。同時，在科技迅速發展、AI使用日益普及的時代，他們依然偏好透過人際溝通獲取這些建議，甚至比以往更甚。

高資產淨值人士最主要的三大資訊來源分別是：配偶或伴侶 (45%)、主要往來銀行的專屬客戶經理 (41%)、以及獨立理財顧問 (40%)。這意味著，雖然金融機構是產品銷售的大門，

但最終能否建立長期關係，取決於個別顧問的專業與服務質素。高資產淨值人士表示，在選擇合作夥伴時，最重要的兩大因素是品牌是否具有全球知名度且歷史悠久，以及顧問是否能主動積極預判需求並提出新構想 (皆為 37%)。

相反地，他們最大的不滿來自於溝通不良，以及客戶與顧問關係脫節。最常見的問題是被複雜內容與未充分解釋的專業術語淹沒 (48%)，其次是顧問未能充分關注家庭價值觀與非財務目標 (42%)。

這種對清晰度的需求，為顧問提供了彌補資訊落差與行動落差的機會。這在大中華市場尤為重要，因為該區在多項指標上得分偏低，包括醫療保障等對他們極具價值的進階功能。



客戶明白人壽保險能提供廣泛的好處，但其需求會因個人情況與全球環境變化而不斷演變。因此，我們優先考慮調整我們提供的建議，並創新解決方案以滿足這些不斷變化的期望。

羅素萍 Alison Law

滙豐集團保險業務

首席環球銷售及客戶總監

結語

對於本報告中受訪的高資產淨值人士而言，傳承的意義並未改變。它依然如昔：既是對下一代的愛與關懷，也是對如何傳承這份遺產的渴望。

真正改變的，是背後所面對的環境與條件。各種形式的波動性愈來愈明顯。

分散資產是應對這趨勢的一種方法，但也帶來了新的挑戰。高資產淨值人士如今需要跨司法管轄區的解決方案，主要來自離岸金融中心。他們亦偏好由高信用評級的全球性金融機構提供的相關服務。

以上因素都解釋了為什麼人壽保險已成為高資產淨值人士首選的傳承方案。年輕受訪者的濃厚興趣和積極參與，更顯示其地位在未來數年將進一步鞏固。

我們調查的受訪者喜歡人壽保險，因為它具有雙重使命，既能提供抵禦市場波動的保障，又能提供財富增長的機會。他們也喜歡保密性，以及快速、透明的賠款方式。

然而，數據亦顯示，只有資訊最充分的受訪者真正理解人壽保險在遺產規劃中的深層作用 —

透過避開冗長且可能具爭議性的遺囑認證程序，使財富傳承更順暢。這只是多項知識落差之一，而這些落差在不同市場間的程度亦不盡相同。

在大中華區，傳統文化習俗對死亡的忌諱長期阻礙傳承規劃的發展。然而，新一代高資產淨值人士正逐漸改變觀念，將人壽保險視為兼具財富管理與傳承功能的工具。這一轉變或將使其追上東南亞與印度，這兩個地區近年的人壽保險普及率迅速上升。

這些知識落差凸顯了教育的重要性，能協助高資產淨值人士從被動認知走向主動規劃，最終落實正式的傳承安排。

然而，大方向已十分明確：一場策略性轉變正在進行。本報告的結果顯示，推動這一轉變的強大動力將持續存在。

人壽保險已從小眾走向主流。在未來數年，它將在亞洲與中東地區變得愈加普及。

資料來源

1. www.globaldata.com/media/insurance/apac-life-insurance-industry-to-reach-1-6-trillion-by-2029-forecasts-globaldata/
2. www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/asia-pacifics-family-office-boom-opportunity-knocks
3. www.privatebanking.hsbc.com/entrepreneurs/global-entrepreneurial-wealth-report/harmony-through-succession-planning/
4. www.linkedin.com/posts/hurun_accordingtothehurunwealthreport2023-activity-7190661121924595713-m2ER/
5. www.hsbc.co.uk/content/dam/hsbc/en/docs/wealth-insights/learn-to-invest/meet-life-goals/the-rise-of-multi-retirements.pdf
6. www.cnindex.com.cn/html2pdf/preview/jj_399317_e.pdf
7. lhratingsglobal.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2025/04/China-Property-Sector-Outlook-20250429.pdf
8. library.oapen.org/bitstream/id/198b1a40-dc21-425b-a521-363abd8a8835/978-3-030-85679-3.pdf
9. asiapacific.unfpa.org/en/topics/ageing
10. blogs.adb.org/blog/asia-and-pacific-s-rapidly-aging-population-needs-long-term-care-solutions#



參與人士

文德華 Edward Moncreiffe
滙豐集團保險業務
行政總裁

Harpreet Bindra
滙豐保險
新加坡行政總裁

陳嘉儀 Angela Chan
滙豐保險
香港首席分銷業務總監

陳坤南 William Chan
滙豐集團保險業務
全球首席投資總監及投資主管

鄭宇清 Winky Cheng
滙豐集團保險業務
首席營運總監

胡敏 Henry Hu
滙豐保險
中國行政總裁

Swapan Khanna
滙豐集團保險業務
策略與業務拓展主管

Raj Kumar
滙豐集團保險業務
客戶與合作夥伴全球主管

羅素萍 Alison Law
滙豐集團保險業務
首席環球銷售及客戶總監

Keanu Liu
滙豐保險香港
高資產淨值及企業保險分銷主管

Kate Subak
滙豐保險百慕達
行政總裁

曾佩珊 Daisy Tsang
滙豐保險香港及澳門
行政總裁

Michael Wei
滙豐保險新加坡
首席合作夥伴分銷總監主管

Rosie Kurten
滙豐集團保險業務
客戶與產品方案高級經理

Marcus Sigurdsson
滙豐集團保險業務
市場推廣主管

Jackie Horne
Resonate Global
創辦合夥人

Noel de Guzman
Resonate Global Asia
創意總監

Will Pirie
Resonate Global
合夥人

Javier Calvar
Ipsos Hong Kong
業務部門主管

Akhil Gupta
Ipsos Hong Kong
總監

Nicole Yau
Ipsos Hong Kong
研究經理



關於本次調查



來自九個亞太區市場並處於財富規劃黃金時期的 908 位高資產淨值人士[^]參與是次調查，內容涵蓋財富傳承規劃行為、目標及意見。

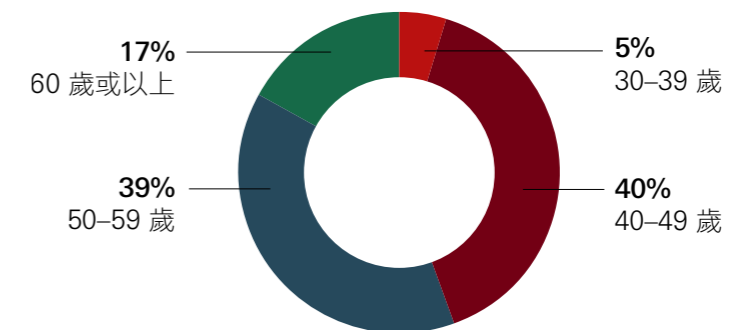
調查市場		樣本規模
香港	HK	101
印度	IN	100
印尼	ID	102
中國內地	CN	102
馬來西亞	MY	100
新加坡	SG	100
台灣	TW	101
泰國	TH	101
阿聯酋	UAE	101
總數		908

本研究由 Ipsos Asia Limited 進行。

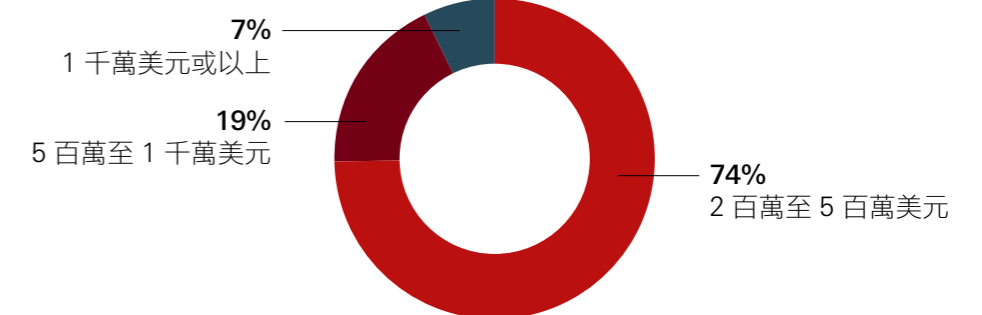
[^] 高資產淨值人士定義為擁有2百萬美元或以上可投資資產、曾自行投資金融產品，並為自身財務決策者的人士。超高資產淨值人士指擁有1千萬美元或以上可投資資產的人士。調查數據於2025年9月22日至10月18日透過網上問卷平台收集。

* 其他來源 - 繼承財富：6%、另類 / 興趣投資：2%

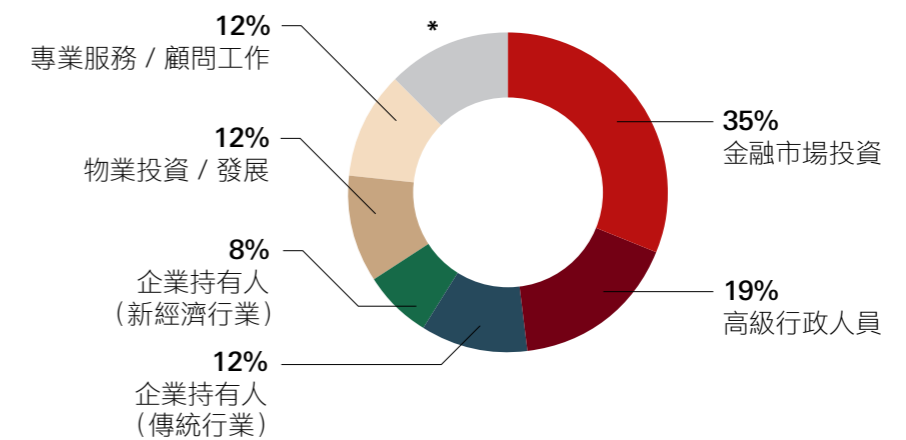
年齡組別



可投資資產



主要財富來源



數字已四捨五入至最接近的百分比

關於滙豐保險

滙豐保險是滙豐的保險業務品牌。滙豐是全球最大的銀行及金融服務機構之一，160年來於57個國家及地區¹為客戶提供服務。

憑藉滙豐集團的專業知識及國際網絡，致力協助客戶以自信迎接未來。滙豐保險提供全面的產品及方案，協助你於不同人生階段滿足保障、教育、退休、財富增值及傳承規劃的需要。

多年來，我們始終以客戶為先，精心打造切合你獨特需求的方案與服務。

1. 資料截至 2025 年 8 月



免責聲明

本報告由滙豐控股有限公司 (HSBC Holdings plc) 發佈，地址：倫敦加拿大廣場 8 號，E14 5HQ。滙豐控股有限公司及滙豐集團（統稱「滙豐」）不會就您因使用或依賴本報告而可能引致或遭受的任何損失、損害、責任或其他後果承擔責任。本報告內容如有更改，恕不另行通知。滙豐不保證或聲明本報告的準確性、及時性或完整性。本報告僅供一般傳閱及資訊用途。本報告並非針對任何特定客戶或目的而編製，亦未有考慮任何客戶的投資目標、財務狀況或個人情況及需要。

「HSBC」為滙豐控股有限公司的商標，所有相關權利均屬滙豐控股有限公司所有。除上述情況外，您不得使用或複製滙豐商標、標誌或品牌名稱。本報告不得分發至任何法律禁止其分發的司法管轄區。

本報告不構成，亦不應被視為法律、稅務或投資建議、招攬及/或任何形式的推薦，亦無意銷售任何投資、金融產品或服務，或招攬購買或認購。您不應依賴本文件作出任何投資決定。滙豐不會對您因使用或依賴本文件而產生的後果承擔責任。

本文件所示的任何市場資訊均屬過往資料，不應視為未來市場表現的指標。本文件不應作為任何稅務、資產、信託或遺產規劃決策的依據。在考慮購買、出售或租賃任何優質住宅或商業物業時，您應尋求專業意見。請注意，任何投資的資本價值及收入可跌亦可升，您或未能取回原本的投資金額。過往表現並非未來表現的指引。若您對本文內容有任何疑問，應諮詢您所在司法管轄區的專業顧問。

未經滙豐控股有限公司事先書面許可，本文件任何部分不得複製、存於檢索系統或以任何形式或方式（包括電子、機械、影印、錄音或其他方式）傳送。

© 滙豐控股有限公司 2026。版權所有。

