

汇丰保险 高资产净值财富传承规划报告

弥合意向与行动的差距



汇丰保险
HSBC Life

汇见新可能
Opening up a world of opportunity

目录

04

宏观视角

09

第1章
意向与行动的差距

- 11 地区差异
- 13 年轻群体领跑，财富继承者滞后

15

第2章
财富传承规划的主要驱动因素

- 15 市场波动压倒一切
- 18 管理企业接班传承

21

第3章
人寿保险位于财富传承方案之首

- 24 将财富传承目标与产品相结合

27

第4章
高净值人士的人寿保险需求清单

- 27 离岸配置
- 28 高阶权益
- 29 人性化服务

30

尾注

32

撰稿人

34

关于本次调研

宏观视角

人寿保险已超越遗嘱和信托，成为高净值人士最为青睐的财富传承规划工具。这是我们首份年度调研对亚洲及中东地区财富传承规划格局进行深入分析之后的核心发现。

这一发现显示，近年来人寿保险已迅速成为遗产规划中不可或缺的财富保值和增值工具。引人注目的是，年轻人最为热衷的用户群体。

随着年轻群体年龄的增长，其财富传承规划将逐步巩固并定期加以更新，这无疑有利于行业未来的发展。我们的数据印证了第三方关于人寿保险高参保率的预测。按标准化书面保费计算，到2029年亚太市场的规模预计将从2020年的1.09万亿美元增长至1.6万亿美元。(1)

然而，在行业增长的同时，我们也看到了巨大的缺口。近六成受访的高净值人士尚未制定任何财富传承规划，这一比例在包含中国内地、香港和台湾在内的大中华区以及阿联酋更有显著上升。

我们对亚洲和中东九个市场900余名受访者的调研显示，在其合计99亿美元的净资产中，有58亿美元尚未纳入任何财富传承规划。事实上，这是没有保障的。

受访的高净值人士不仅在财富的未来保障方面准备不足，还可能错失潜在的财富多元化配置与增值机会。

本报告将深入探讨阻碍他们采取行动的因素，以及如何克服这些困难。

数据显示业界具备稳固的基础可供持续发展，以及顾问在其中扮演的关键角色。调研结果一再表明，受访者对寻求意见持高度开放态度，并且极为重视来自可信人士的指导。

我希望本报告能为您提供诸多切实可行的见解，了解影响高净值人士行为的社会经济驱动因素，以及能够更加有效地帮助大家保障自身财富传承的相关策略。

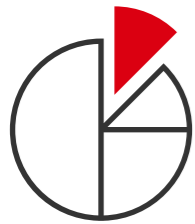
在此，我要向所有参与本次调研的高净值人士致以诚挚的谢意。您帮助我们阐明了传承规划的重要性，以及人寿保险在其中愈发关键的作用。为了推动对传承规划和人寿保险更广泛、更深入的应用，行业需要采取的举措已清晰可见。



文德华 Edward Moncreiffe
汇丰集团保险业务行政总裁



核心发现



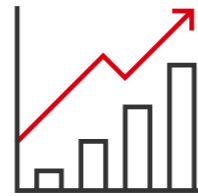
财富传承规划中意向与行动之间的差距

尽管近四分之三的高净值人士表示对财富传承规划有充分了解并有意落实，但许多人并未做到。近六成受访者尚未制定任何传承规划，使他们合计 99 亿美元的净财富中，有高达 58 亿美元面临风险敞口。



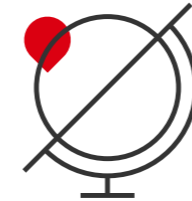
人寿保险超越遗嘱和信托，成为首选财富传承工具

四分之一的高净值人士将人寿保险视为财富传承规划的首选，其人气超越了遗嘱（仅两成偏好后者）。年轻一代的高净值人士正引领这一趋势，当中三分之一的 40 岁以下受访者将人寿保险视其为主要传承规划工具。



市场波动超越家庭因素，成为财富传承的首要驱动力

动力对宏观经济和金融市场波动的担忧，是推动财富传承规划的首要因素。其影响力是婚姻的四倍，是子女或孙辈出生的三倍。



国际金融中心对财富传承规划至关重要

超过九成的高净值人士正在使用或积极考虑通过至少一个国际金融中心来满足其财富或传承需求，其中香港、新加坡和阿联酋位居前列。这显示高净值人士的决策日趋成熟，他们通过寻求当地备受认可的机构来获取多元化解决方案。



高净值人士依然看重人性化服务

对财富传承规划最具影响力的三大信息来源均来自消息人士（配偶/伴侣、专属客户经理和独立财务顾问），超过四成的高净值人士信赖这些消息人士，相比之下，仅三成受访高净值人士信赖技术驱动型研究。

第1章： 意向与行动的差距

概要

- ▶ 六成高净值人士尚未制定任何传承规划，使其财富面临风险
- ▶ 尽管近四分之三的高净值人士自称对财富传承规划了解甚多，但其意向并未轻易转化为行动，形成了意愿与行动之间的差距。这一缺口在大中华区市场以及财富水平较低的高净值人群中最为显著
- ▶ 开始财富传承规划的平均年龄为 45 岁，财富水平较高的高净值人士的起步更早

鉴于亚洲正处于有史以来规模最大的跨代财富转移过程之中，财富传承规划已势在必行。

截至 2030 年，总计 5.8 万亿美元资产将从高净值及超高净值人士传承至他们的下一代。(2) 其中高净值人士财富将占 2.4 万亿美元。

那么，为何被纳入财富传承规划的比例没有更高？

我们的数据显示，这是因为受访者的整体知识存在关键盲区——即使他们自认为了解甚多。

超过四分之三的受访者同意或强烈同意，保险与其他工具相比更具优越的私密性和保密性 (77%)，另有四分之三受访者对其赔付的确定性和速度表示认同 (73%)。

但与此同时，超过半数 (57%) 的受访者表示，他们对如何运用保险的一个主要优势——财富传承，仍缺乏充分了解。

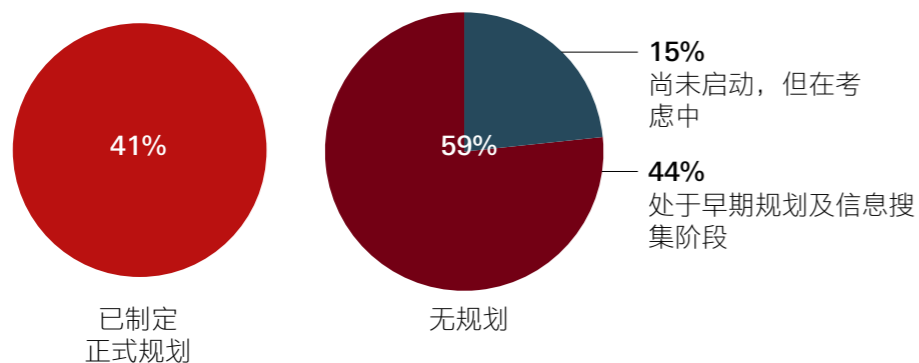
正如汇丰保险港澳地区行政总裁曾佩珊所言：“即使是了解程度最高的人士也出于诸多原因，常常搁置财富传承规划。高净值人士本就日程繁忙，而协调多元化的资产又牵涉诸多复杂细节。”

“这可能会让他们缺乏信心，或感觉对未来失去掌控，”她补充道。

“这正是专业顾问的价值所在——协助客户化繁为简，打造量身定制的建议与战略指导，确保其财富保值目标得以实现。”

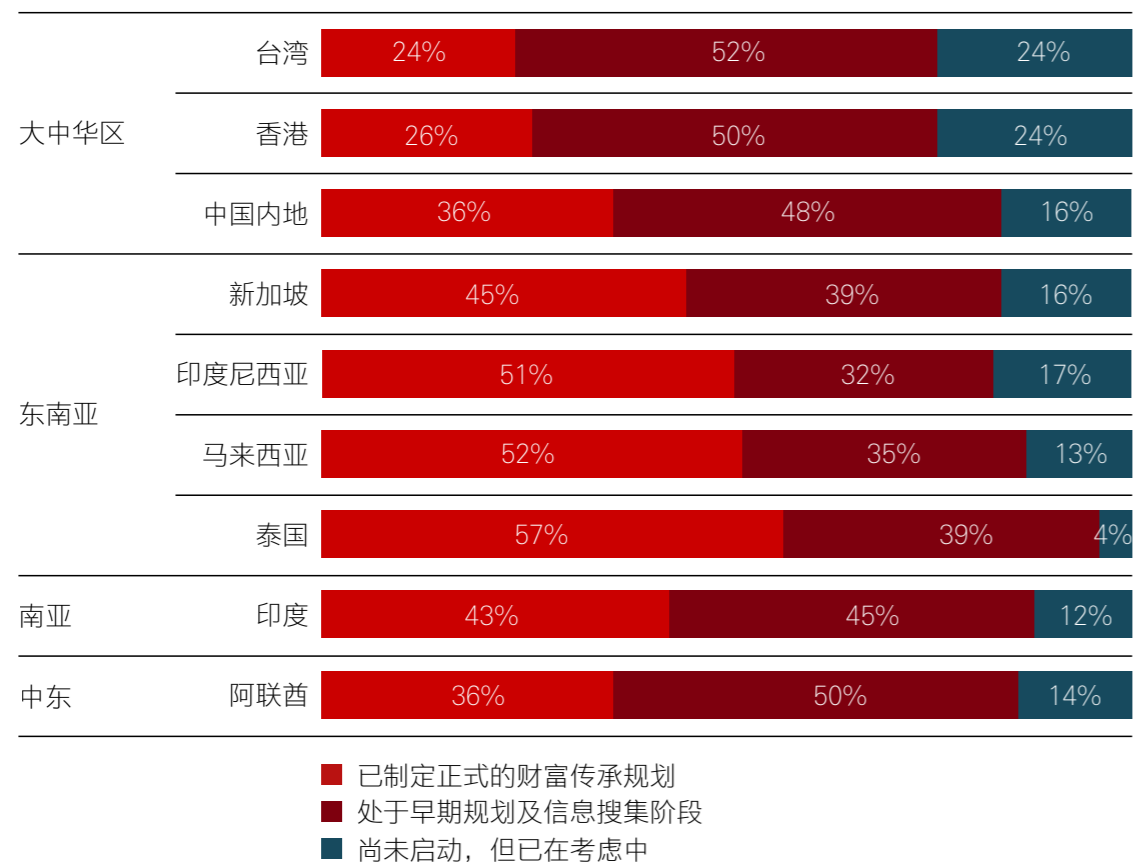
财富传承规划的缺口

超半数的高净值人士尚未制定传承规划，使其财富面临风险



财富传承规划的地域性

在规划程度方面，大中华区与东南亚高净值人士之间存在显著差距



所有数据均四舍五入至最接近的整数百分比

调研基数：全部高净值人士（908）

问题2：您在多大程度上已正式启动了您的财富传承与资产转移规划？

地区差异

亚洲的财富传承规划呈现出明显的地区差异。处于财富传承规划高端的是印度尼西亚、马来西亚和泰国等东南亚市场。另一端则是香港、中国内地和台湾等大中华区市场。

大中华区规划水平较低，源于其较低的自评知识基础。这三个市场的受访者皆认为自己财富传承规划认知的自评均低于其他亚洲市场。

大中华区的高净值人士也更倾向于推迟几年再采取行动。因此，有近三分之二来之中国内地的高净值人士打算至少等待三年以上再启动财富传承规划。

大中华区普遍较低的财富传承规划水平已有充分记录。

汇丰私人银行近期发布的一份报告——《亚洲家族企业：接班传承规划维系和谐》——也得出了相同的结论。(3) 这项针对亚洲高净值及超高净值企业家的调研发现，由于忌讳谈论死亡、以恐招致不测的文化，财富传承规划常被搁置。

但至少在中国内地有迹象表明，快速经济变革的驱动，以及截至 2033 年预计将转移的 2.98 万亿美元代际财富，正在逐渐改变现状。(4)

汇丰人寿中国总经理胡敏解释说：“我们正处于一个两代交接的关键转折点。从1978年后国家开始向市场经济转型后积累财富，过渡至从未经历过此类变迁的新一代。”

“这两代人的观念有着天壤之别，”他补充道。

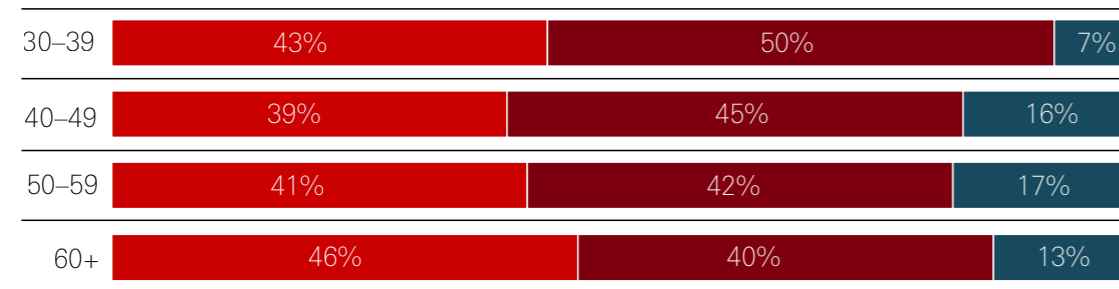
“年轻的高净值人士，尤其是在科技等行业，对此了解要深入得多。他们不仅看重人寿保险在传承方面的优势，也将其视为一种积累更多财富的途径，因此人寿保险日趋主流。”

相比之下，阿联酋、印度尼西亚和马来西亚的受访者则有更强的紧迫感，部分原因是得益于强劲的 GDP 增长和收入的提升。当中至少四分之三计划在两年内启动正式规划流程（比例分别为 93%、88% 和 77%）。

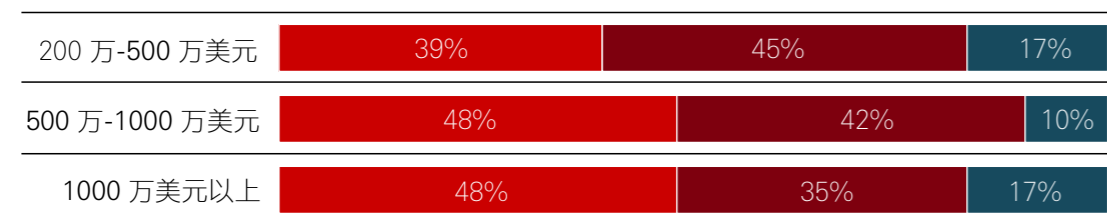
不同子群体的财富传承规划

财富传承规划已从小众走向主流，但仍存在巨大缺口

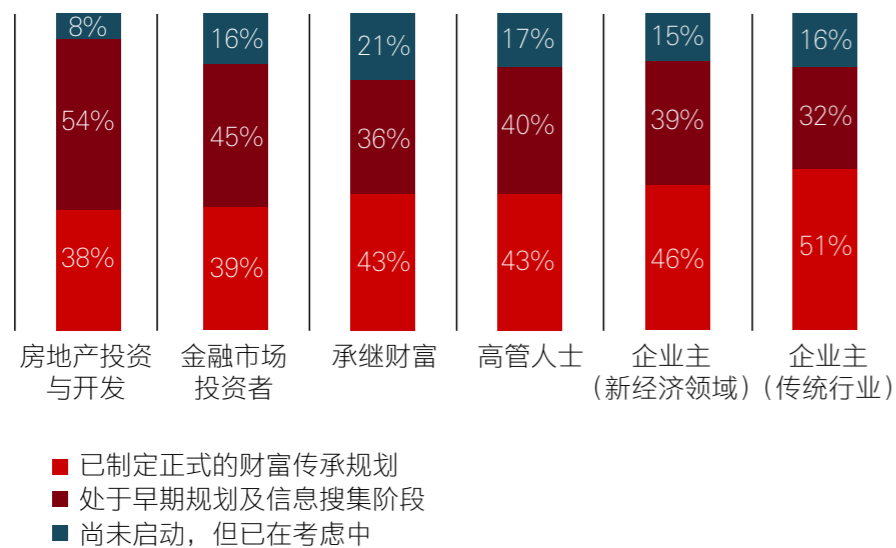
年龄：年轻一代推动势头，年长一代面临风险敞口



财富：即使是超高净值人士也常缺乏正式规划



财富来源：财富继承者在规划启动方面相对滞后



所有数据均四舍五入至最接近的整数百分比

调研基数：全部高净值人士 (908)

问题2：您在多大程度上已正式启动了您的财富传承与资产转移规划？

年轻群体领跑，财富继承者滞后

谁更可能拥有财富传承规划，是年轻人还是长者？表面上看，这个问题的答案似乎显而易见。

但实际情况却并非如此。60岁以上人群中，超过半数尚未制定财富传承规划。最具规划意识的反而是最年轻的一代。

相比其他三个年龄组，30至39岁年龄段中有更多受访者正处于信息收集阶段，这表明财富传承规划的势头正在持续。事实上，在我们调研的所有市场中，受访者开始规划的平均年龄为45岁。

汇丰近期发布的《多重退休的兴起》报告同样发现，人们对退休的观点正在发生变化。(5) 该调研中超过半数的受访者认为47岁是首次进行为期6-12个月“迷你退休”的理想年龄。

在我们的受访者中，部分市场也呈现推动提早规划的趋势。

走在最前列的是马来西亚和阿联酋，分别有82%和75%的受访者表示在50岁之前已开始财富传承规划。台湾则排名最后，40%的受访者等到50岁以后才开始财富传承规划。

财富来源同样影响人们对传承规划的态度。就传承规划的准备程度而言，企业主在财富传承规划方面准备最充分，而财富继承者的启动最慢。

其中一个原因在于，继承财富的高净值人士的知识自评排名为所有受访者中最低(60%)，而新经济企业主的知识自评则高达77%。

另一个可能的原因是，企业创始人对公司创造的财富有更深厚的个人情感联系。他们对财富来源的了解，由此产生的主人翁意识，使其自然而然地比财富继承人有更明确的看法。



总体而言，财富传承规划正呈现出年轻化的趋势。信息获取渠道的拓宽，以及媒体对高调家族纠纷的广泛报道，是推动人们采取行动的两大重要因素。人寿保险也因此而明显受益，其中一个重要原因在于其为投保人提供的保密性有助于避免受益人之间产生分歧。

Swapan Khanna

汇丰集团保险业务战略与业务发展总管

第2章： 财富传承规划的主要驱动因素

概要

- ▶ 经济波动是促使高净值人士从被动考虑转向主动规划传承的首要催化剂：其影响力是子女或孙辈出生的三倍，是婚姻的四倍
- ▶ 获得专业建议是推动最年轻一代高净值人士开启财富传承之路的主要动因。对于所有正在着手落实正式规划的高净值人士而言，专业顾问在传承规划的决策方面都已成为日趋重要的影响因素
- ▶ 对于担忧关键人物风险的企业主而言，企业接班管理是其进行规划的关键驱动力

市场波动压倒一切

我们的研究推翻了传统人生里程碑在推动财富传承规划行动方面所起作用的诸多固有认知。

一项核心发现是，年龄或生命里程碑等传统因素并非促使受访者推进传承规划的主要原因。相反，对经济或金融市场波动的担忧为遥遥领先的关键驱动因素。

不论受访者当前处于规划阶段（45%）还是已制定方案并寻求优化（48%），这一核心发现都适用。

尤其是在人们开始收集信息时，对波动性的担忧会显著上升。这表明，受访者在财富传承规划的道路走得越长，他们对波动性的担忧就越大。

按地域划分，将对波动性的恐惧作为财富传承规划驱动因素的现象在三个市场最为显著——中国内地（51%）、台湾（50%）和泰国（49%）。

随着国家收入水平的提高，中国内地的金融市场尤其容易出现大幅波动，近年来亦是如此。例如，涵盖沪深两市 300 只最具流动性股票的 CNI A 股指数，在 2022 年至 2023 年间下跌了近四分之一，随后在 2024 年又反弹了 10.35%。(6)

其次是房地产市场。联合评级国际估计，在经历了“一场前所未有的且旷日持久的行业整合”后，截至 2024 年底，中国内地的房地产销售额仅为 2021 年峰值的 53%。(7)

汇丰人寿新加坡行政总裁 Harpreet Bindra 指出，多资产类别的持续波动正促使中国内地



随着波动性上升，多层风险让人们辗转难眠——从分化的利率政策，到地缘政治的紧张局势，再到对人工智能泡沫的担忧以及其他潜在的宏观经济冲击。

陈坤南 William Chan
汇丰集团保险业务全球首席投资
官兼投资主管

的投资者重新聚焦规划重点。他表示：“人们日益意识到，需要用更多元化的规划来替代对房地产和股票的投机性投资，在关注财富增值的同时注重财富保值。”

波动性带来的不确定性同时凸显了不断检视规划的必要性。事实上，高净值人士表示，即使已制定规划，波动性仍是其焦虑的根源。按职业划分，新经济企业家对此感受最为强烈（53%），这可能是因为，身为行业颠覆者，他们比其他人更担心自己反被颠覆。

因此，Bindra 补充道：“财富传承规划绝非一劳永逸之事。无论是个人生活，还是更广泛的金融市场，情况都在不断变化。”

“一定要定期进行审查，以确保规划不仅保持时效性，更能契合不断演变的财务与个人目标，”他补充道。对波动性侵蚀财富的忧虑是促使受访者在财富传承规划之路的各个阶段——从毫无准备到有备而来——都积极寻求专业建议的原因之一。即使是在尚未开始规划的受访者中，专业顾问仍是第三大（29%）促使他们进行财富传承规划的驱动因素，其影响力已然显现。

对处于规划阶段当中的受访者，该因素上升至第二位（36%）。而对于已制定规划的受访者，其比例又增加几个百分点，达到 40%。

这再次印证了专业顾问在决策过程中的重要性。

正如汇丰集团保险业务首席运营官郑宇清所言：“他们阐明产品优势、提供个人化方案并化繁为简，帮助受访者避免在财富传承规划的关键节点停滞不前。”

这或许是最年轻的受访者将专业顾问列为开启传承之旅首要驱动因素（在 30-39 岁年龄组中占比

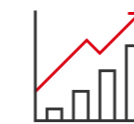
达 52%）的一个可能原因。

从地域来看，作为规划驱动因素，专业顾问在中国内地、印度、新加坡和阿联酋这四个市场的作用也最为显著。这也反映出，在全球增长最快的部分人寿保险市场，对专业建议的需求正在增长。

财富传承规划的关键驱动因素

波动性是财富传承规划的首要驱动力与加速器

关键驱动因素



45%

对未来经济或市场波动的担忧

战略催化剂



36%

来自财务顾问、银行顾问或律师的建议

家庭里程碑



24%

子女成年或结婚

15%

子女或孙辈出生

10%

结婚或离婚

调研基数：全部高净值人士 (908)
问题3：以下哪些因素是促使您开始（或认真考虑）
财富传承规划的主要触发因素？



企业接班管理

我们的数据明显表示，对于企业主而言，企业接班是推动其采取传承规划行动的关键影响因素——在新经济企业主中位列首要因素，而在传统行业企业主中则而位居第二，仅次于市场波动。

这与市场波动性之间也存在明显的相互作用。企业希望平稳交接同时最大限度减少外部不稳定因素的影响，这两者密不可分。

它们的协同作用不仅推动高净值人士优化财富传承规划，也促使他们运用人寿保险来管理“关键人员风险”——即当他们不在时，其公司和家庭如何持续运作。

正如汇丰保险香港首席分销业务总监陈嘉仪所言：“与全球其他地区相比，亚洲的第一代创业者比例显著偏高。他们正首次面对复杂的接班问题，并日益热衷于探索人寿保险等财富管理工具。”

然而，正如汇丰私人银行在《亚洲家族企业：传承规划促进和谐》报告中所指出，意向与行动之间存在很大落差。报告发现，尽管78%的全球受访者希望将企业保留在家族内部，但52%的受访者尚未规划企业的未来。

在此方面，中国内地、香港和台湾地区再次将整体统计数据拉升至半数以上。近三分之二的台湾和香港企业家尚未制定任何规划，中国内地的比例也接近六成。

对于已制定规划的受访者而言，对下一代相关风险的主动关注程度不亚于对市场波动的担忧。

传统企业家的首要顾虑是继承人无法妥善管理财富（41%）；而继承财富的群体则最担心家庭纠纷与冲突扰乱其规划（43%）。

南北差异再次显现。家庭相关的顾虑在东南亚市场更为普遍。

这并不令人感到意外，因为在该地区，大家庭不仅更为常见（占有所有家庭的25%以上），而且在泰国和印度尼西亚等地，其数量仍在增长。(8)

在新加坡和印度尼西亚，首要担忧是下一代无法妥善管理财富（分别为50%和40%）；而在邻国马来西亚，主要顾虑则是潜在的家庭纠纷（43%）。

财富传承规划的风险因素

已制定规划者：对内外部驱动因素的担忧基本持平

外部风险因素

38%

全球经济或市场波动导致财富缩水

31%

未来税法变化导致继承财产的价值缩水

29%

财富转移计划的复杂性与执行成本

26%

规划过程中缺乏隐私性和保密性

21%

选择错误的顾问或机构

内部风险因素

37%

下一代管理不善或挥霍财富

36%

家庭成员之间可能出现纠纷

32%

继承人准备不足或缺乏管理财富的能力

28%

财富对继承人的职业道德或价值观产生负面影响

23%

未来因某位继承人的离婚协议而导致财富稀释或损失

调研基数：全部高净值人士(908)
问题7：请从以下列表中指出可能影响您财富传承方案的风险因素。
请选择您最担忧的三大风险因素。

第3章： 人寿保险位列 财富传承方案之首

概要

- ▶ 人寿保险是比遗嘱和信托更受欢迎的财富传承规划工具
- ▶ 高净值人士选择人寿保险，是因为它独居财富保值与增值的双重功能
- ▶ 随着高净值人士从毫无准备到有备而来，人寿保险作为财富传承方案的受欢迎程度也随之提升

人寿保险之所以成为高净值人士最受欢迎的财富传承规划工具，其中一个关键原因在于它不仅保护财富，还具有资本增值的潜力。

正因人寿保险具备双重功能使之超越了仅具备单项“保护”功能的财富传承工具——遗嘱。我们的调研数据显示，高净值人士对人寿保险产品的保障与增值需求几乎持平（分别为 53% 和 47%）。

汇丰人寿新加坡首席合作伙伴分销主管 Michael Wei 表示：“对于高净值家庭而言，财富规划关乎初衷、延续性与长期财富守护，而非短期结果。”

“人寿保险提供一个兼具确定性、流动性和掌控力的结构化规划框架，帮助家庭应对风险、驾驭不同市场的复杂性，并实现跨代财富传承。”

他们需要灵活且多元化的产品。

汇丰保险香港高净值及企业分销主管 Keanu Liu 表示：“与普通投资者相比，高净值人士具有更开阔的全球视野。”

“他们希望能在不同资产类别和地区之间轻松转换，而不是集中于单一投资。”

尽管人寿保险已成为亚洲和中东地区财富传承规划的基石，但不同市场的渗透率却不尽相同。

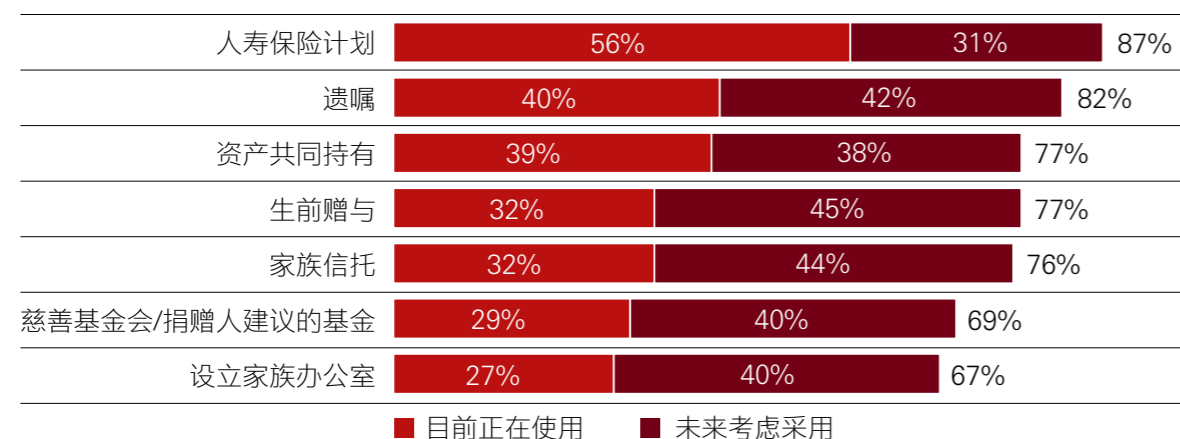
以印度尼西亚为例，整体采用率在受访市场中排名首位（66%），但其保障额与可投资资产的比率（1.94 倍）却低于 1.99 倍的平均水平。该指标衡量的是个人保额与其资产价值之间的比率。

就印尼而言，较低的比率表明，虽然人寿保险是具有吸引力的产品，但每位高净值人士的保障深度仍有待提升。

调研数据进一步揭示，随着高净值人士在财富传承规划上的推进，人寿保险的采用度也随之提高。在规划初期，略超四分之三的受访者表示正在使用或考虑将人寿保险作为其传承规划的一部分。到规划落实的时候，这一比例已攀升至九成。

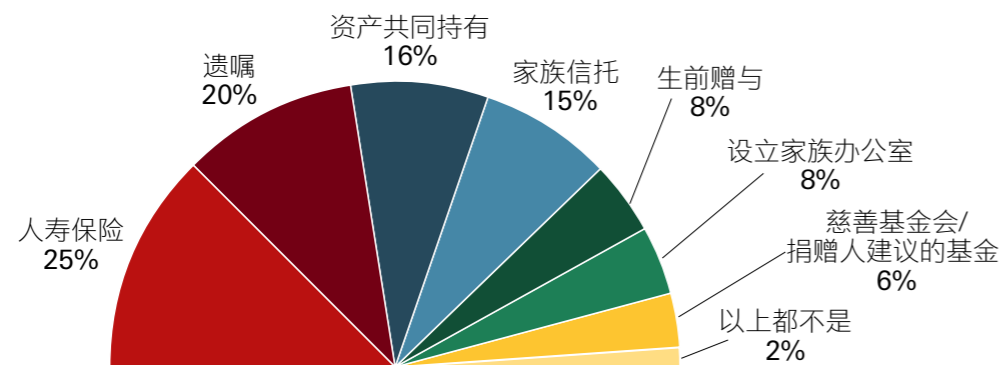
人寿保险占据主导地位

人寿保险在财富传承规划中的重要性已超越遗嘱



高净值人士的首要传承规划方案

四分之一高净值人士将保险视为最重要的财富传承规划工具，相比之下，遗嘱的占比为五分之一



调研基数：全部高净值人士（908）

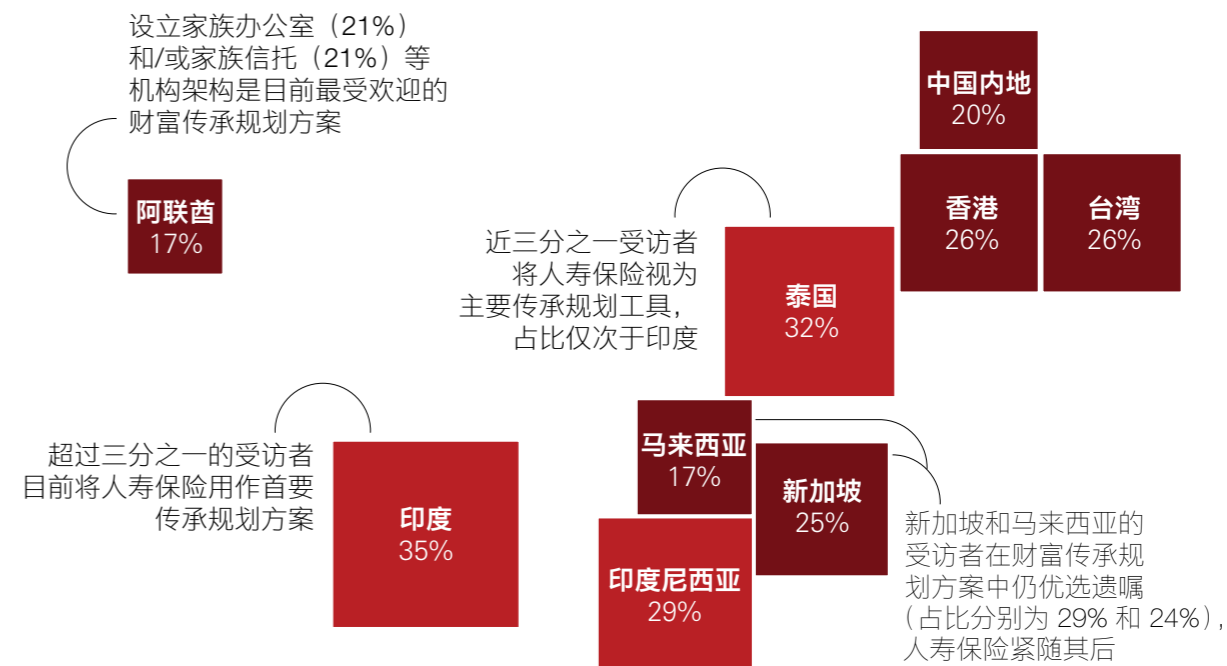
问题B3A：请针对以下各项财富传承规划方案，选择最符合您家庭当前情况的陈述。每行请选择一个选项。

调研基数：全部高净值人士（908）

问题B3C：您提到正在使用或考虑多种财富传承规划方案。您认为其中哪一种是您主要或最重要的财富传承规划工具？

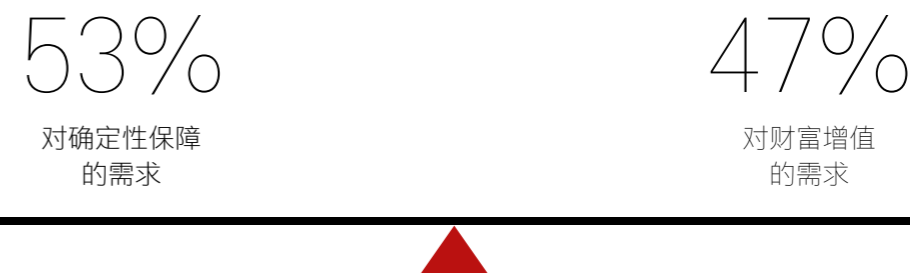
人寿保险热点区域分析

各市场将人寿保险作为主要传承规划工具的比例



人寿保险为何广受欢迎

高净值人士寻求兼顾财富保障与增值的保单



调研基数：全部高净值人士（908）

问题B3C：您提到正在使用或考虑多种财富传承规划方案。您认为其中哪一种是您主要或最重要的财富传承规划工具？

调研基数：全部高净值人士（908）

问题B7：在为财富传承选购保险产品时，您认为保障与增值之间的理想平衡点是什么？您可以在保障与增值之间分配100个百分点。您会如何分配？



第一代财富创造者和企业家希望保护自己的成就。身处瞬息万变的行业，他们深知随时可能会被更灵活的竞争对手超越。

Raj Kumar
汇丰集团保险业务全球客户与合作伙伴主管

将财富传承目标与产品相结合

高净值人士对人寿保险产品的期望与他们对“传承”的初衷密切相关。对于大多数受访者而言，传承意味着提供财务保障（39%），其次是降低风险（35%），以及为跨代财富奠定基础（32%）。

正如我们在本报告中反复强调的，高净值人士认为只要能避免市场波动的影响，就能实现财务保障。这就是为什么，在财富传承规划初期最热衷于抵御市场波动的受访者，对提供稳定增值类产品的需求最高。

汇丰人寿新加坡合作伙伴分销主管 Michael Wei 表示：“高净值人士追求财富增长，但他们构筑财富防护屏障以抵御冲击的意愿也极为强烈。”

其他类型的高净值人士对传承规划的财务目标则略有不同。希望通过企业接班传承规划构建跨代财富的群体，最倾向于寻求提供最大价值和资本保全的产品。

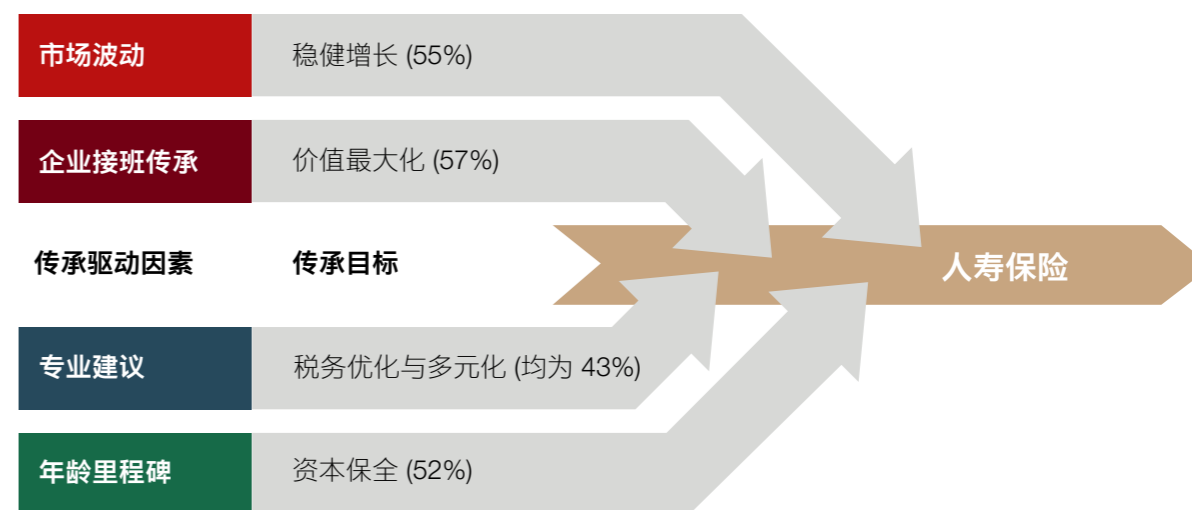
因接受专业建议而开启传承规划的高净值人士，在税务方面则有较高要求。这一群体倾向于选择更精密的目标，如税务优化和全球多元化配置。这表明他们对战略性建议的接受度很高。

受家庭里程碑驱动的高净值人士则高度关注赋能下一代的产品。这一子群体同样密切关注资本保全和稳健增长。

从地域角度来看，中国内地市场较为特别。在九个受访市场中，这是唯一一个将“确保家庭价值观的传承”与“为教育机会提供资金”（均为 32%）列入传承理念前三位的市场。

人寿保险规划路径图

高净值人士启动财富传承规划的原因与他们的理想财务目标直接相关



从财富来源的维度分析高净值人士对人寿保险的核心诉求，能够更清晰地揭示不同子群体之间的差异。

新经济企业家高度关注保护波动性收益和降低风险。因此，他们对资本保值（51%）和多元化配置（47%）的需求最为强烈。这一群体也最注重赋能下一代追求个人志向（34%），这或许是因为他们曾通过创办新经济企业而得以实现其理想。

财富继承者则将稳健增长（55%）置于首位，侧重于财富的稳定增值而非激进扩张。对于这一子群体，为家人提供财务保障是终极目标（51%）。

专业投资者，无论是在房地产还是金融市场，都有颇为相似的目标。他们都专注于实现稳健增长（49%）。

对于金融市场投资者而言，这本就是他们驾轻就熟的机制。而保障诉求更强的房地产投资者则同样重视资本保值（48%，金融市场投资者为 43%）。

调研基数：全部高净值人士（908）
问题5：在您的财富传承规划中，以下财务目标有多重要？
请用1到5分进行评分，其中1分代表“完全不重要”，5分代表“极其重要”

第4章： 高净值人士的人寿保险 需求清单

概要

- ▶ 高净值人士的理想选择是汇聚顶尖机构的国际金融中心（94%）
- ▶ 医疗保障是最受欢迎的高阶保单功能
- ▶ 高净值人士期望清晰的沟通：客户关系的成败最终取决于顾问的专业素养

离岸配置

尽管高净值受访者在财富传承规划上的进程不一，但在进行金融事务的理想地点方面却达成了高度共识。我们的研究显示 2 几乎所有受访者（94%）都倾向于使用国际金融中心，其中香港、新加坡和阿联酋位居领先地位。

高净值财富的跨境特性也意味着他们正在使用多个国际金融中心：平均数量为 4.5 个。这一现象在东南亚最为显著，该地区的平均使用数量更高（印度尼西亚 5.5 个，泰国 5.3 个，马来西亚 5.1 个）。

新加坡对三者均具吸引力，每个市场中都有超过四分之三的受访者将其用于财务规划。另一方面，美国则展现出广泛的全球吸引力，尤以泰国、印度尼西亚和阿联酋为例。

香港吸引了来自亚洲各地的高净值人士。它不仅是中国内地的首要离岸门户（89%），对东南亚也具有强大吸引力，七成泰国和印尼受访者选择了香港。

税收优惠被认为是高净值人士寻求离岸配置的原因。但受访者的回答却并非如此。他们提供的首要原因是这些地点是顶尖金融机构的所在地（44%，相比之下税务规划因素为 37%）。

汇丰人寿百慕大行政总裁 Kate Subak 表示：“作为财富传承规划的一部分，离岸规划已不再是小众策略，而是源于日益复杂的跨境需求，以及对稳定性、品质和多元化的更高追求。”

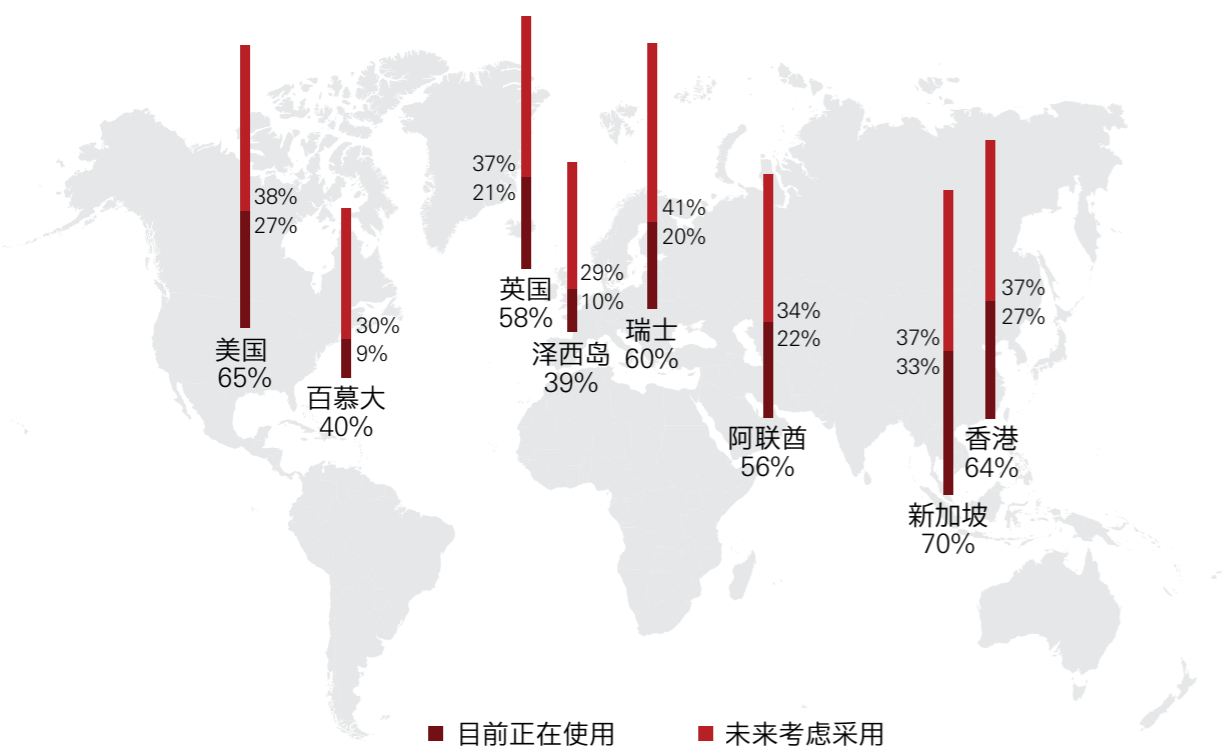
因此，高净值人士在选择人寿保险机构时，更看重能让他们对资产安全感到放心的特质。其中拥有悠久的历史和高信用评级为最重要的两个因素（均为 45%）。

这些考量在超高净值人士中更为显著。他们尤其重视品牌知名度（60%）以及隶属大型集团的机构（60%）。



财富与传承规划的全球指南

全球资产多元化配置正日益推进跨境财务规划需求，使主要国际金融中心从中受益



所有数据均四舍五入至最接近的整数百分比

高阶权益

和价值感非常明确。位居首位的是主动提供保单如何满足家庭需求的最新信息 (51%)。其次是能够享受健康或生活方式等专属增值福利 (49%)，以及能清晰显示保单保证价值增长的年度检视 (48%)。

考虑到亚太地区人口老龄化趋势——预计 2010 年至 2050 年间，60 岁以上人口将增加两倍——对医疗保障的高度关注并不令人感到意外。(9) 由于他们对医疗系统的需求更高，高净值人士也愈发重视医疗保障。

他们期望财富传承规划方案在聚焦传承时点的同时，也能兼顾当下需求。

因此，在最受高净值人士青睐的保单增值功能中，医疗保障位列榜首 (43%)，其次是简化核保 (42%)，随后是法律与税务咨询 (41%)。这在实际操作中意味着，他们需要广泛的全球性医疗保障，以及针对危疾和慢性病 (90 岁以上人群中尤为常见，其中超过一半的老人将被诊断出患有非传染性疾病) 的长期护理。(10)

调研基数：全部高净值人士 (908)
问题C1：请针对以下各个国际金融中心，选择最符合您家庭当前情况的陈述。每行请选择一个选项。

人性化服务

人寿保险是一项人与人之间的业务。它从确定个人需求开始，演变为对一生选择的不断检视，并延续至下一代。

我们的调研数据一再显示，高净值人士渴望获得切合自身需求的明确建议。数据同时表明，在技术日新月异、人工智能应用不断普及的当下，人们仍然 (甚至比以前更加) 依赖人际沟通渠道来获取这些建议。

高净值人士信息获取渠道的前三位分别是：配偶或伴侣 (45%)、在主要银行的专属客户经理 (41%) 和独立财务顾问 (40%)。

这意味着，虽然机构是达成交易的入口，但客户关系的成败最终取决于顾问个人的专业素养。高净值人士表示，在选择合作伙伴时，影响其决策的两大首要因素是：品牌是否具有全球知名度及悠久历史，以及顾问能否主动预见他们的需求并提供创新思路 (两者占比均为 37%)。

反之，他们最大的困扰来自于沟通不清晰和客户与顾问的关系脱节。排在首位的是复杂内容和未经清晰解释的专业术语令客户难以应对 (48%)，其次是规划未能充分体现家族价值观与非财务目标 (42%)。

客户对清晰度的渴望，为顾问提供了弥合本报告反复强调的信息缺口与行动落差的机会。这一点在大中华区市场尤为重要，该地区在诸多方面——包括医疗保障等本可使客户受益的高阶功能——的评级均处于落后位置。



客户了解人寿保险的诸多权益，但随着自身境况与全球格局的变迁，客户的个人需求也在不断演变。因此，我们要持续调整提供的建议并创新解决方案，以契合这些不断演变的需求。

罗素萍 Alison Law
汇丰集团保险业务
首席环球销售及客户总监

尾注

对于本报告调研的高净值人士而言，“传承”的意义并未改变。它一如既往地代表着对下一代的爱与关怀，同时也承载着对传承执行过程的主导意愿。

真正发生变化的是背后的外部环境。各类波动性都愈发明显。

为应对这一趋势应运而生的多元化资产配置也带来新的挑战。高净值人士现在需要跨司法管辖区的解决方案，其中主要来自离岸金融中心。而他们的首选是信誉卓著的全球金融机构。

所有这些因素都解释了人寿保险为何能跃居榜首，成为高净值人士首选的财富传承方案。最年轻组别受访者表现出的浓厚兴趣与高参与度也预示着，在未来阶段，人寿保险的领导地位将持续得到巩固。

受访的高净值人士青睐人寿保险，是因为它兼具双重功能：既能抵御波动风险，又能提供财富增值机会。同时人寿保险的私密性，以及赔付的快捷与确定性，也深受他们认可。

然而，数据同样显示，只有了解程度最高的受访者理解人寿保险在财富传承规划中更深层的作用——通过规避可能漫长且充满争议的遗嘱认证

程序，实现财富的平稳转移。这是众多认知缺口中的一个，且在某些市场更为明显。

纵观大中华区，受传统文化对死亡问题的影响，传承规划长期以来发展缓慢。但随着新一代高净值人士对人寿保险的认知演变——既是财富管理工具，也是传承工具，变化的迹象已然显现。在此过程中，他们有望赶上近年来人寿保险普及率迅速攀升的东南亚及印度市场。

所有这些差距都凸显了教育在推动高净值人士从被动考虑到主动评估，再到正式传承规划方面所发挥的关键作用。

但整体趋势已十分明朗：一场战略性转变正在发生。本报告的结果表明，推动这一转变的强劲势头仍将持续。

人寿保险已从小众走向主流，未来几年将在亚洲和中东地区日益普及。

参考资料

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#



撰稿人

文德华 Edward Moncreiffe
汇丰集团保险业务行政总裁

Harpreet Bindra
汇丰人寿新加坡行政总裁

陈嘉仪 Angela Chan
汇丰保险香港首席分销业务总监

陈坤南 William Chan
汇丰集团保险业务全球首席投资
官兼投资主管

郑宇清 Winky Cheng
汇丰集团保险业务首席运营官

胡敏 Henry Hu
汇丰人寿中国行政总裁

Swapn Khanna
汇丰集团保险业务
战略与业务发展主管

Raj Kumar
汇丰集团保险业务全球客户
与合作伙伴主管

罗素萍 Alison Law
汇丰集团保险业务首席环球销售及客户总监

Keanu Liu
汇丰保险香港高净值及企业分销主管

Kate Subak
汇丰人寿百慕大行政总裁

曾佩珊 Daisy Tsang
汇丰保险港澳地区行政总裁

Michael Wei
汇丰人寿新加坡首席合作伙伴分销主管

Rosie Kurten
汇丰集团保险业务客户与产品方案高级经理

Marcus Sigurdsson
汇丰集团保险业务险市场营销主管

Jackie Horne
创始合伙人
Resonate Global

Noel de Guzman
创意总监
Resonate Global (亚洲)

Will Pirie
合伙人
Resonate Global

Javier Calvar
业务群总监
Ipsos (香港)

Akhil Gupta
总监
Ipsos (香港)

Nicole Yau
研究经理
Ipsos (香港)



关于本次调研



本次调研面向亚太地区 9 个市场的 908 位处于财富规划黄金期的高净值人士[^]进行了调研，深入了解他们在财富传承规划中的行为、目标与态度。

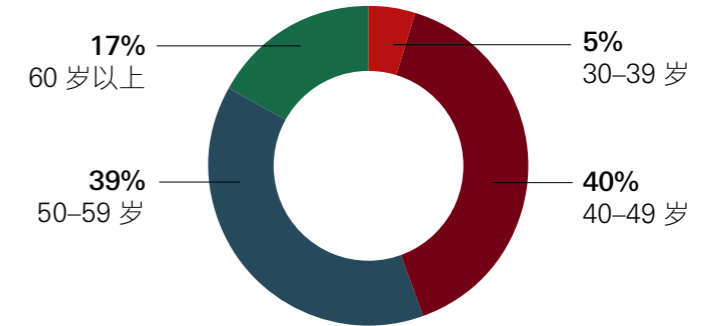
调研市场		样本数量
香港	香港	101
印度	印度	100
印度尼西亚	印度尼西亚	102
中国内地	中国内地	102
马来西亚	马来西亚	100
新加坡	新加坡	100
台湾	台湾	101
泰国	泰国	101
阿联酋	阿联酋	101
整体		908

本研究由益普索集团亚洲有限公司 Ipsos Asia Limited 开展。

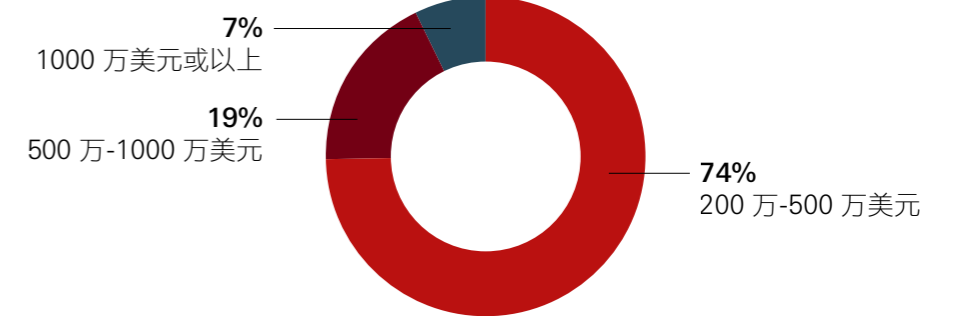
[^]高净值人士指拥有 200 万美元或以上可投资资产，曾自行投资金融产品且是自身财务决策者的人士。超高净值人士指可投资资产达 1000 万美元或以上的人士。调研数据于 2025 年 9 月 22 日至 10 月 18 日通过在线调研样本库收集。

* 其他 - 继承财富: 6%, 另类投资/爱好投资: 2%

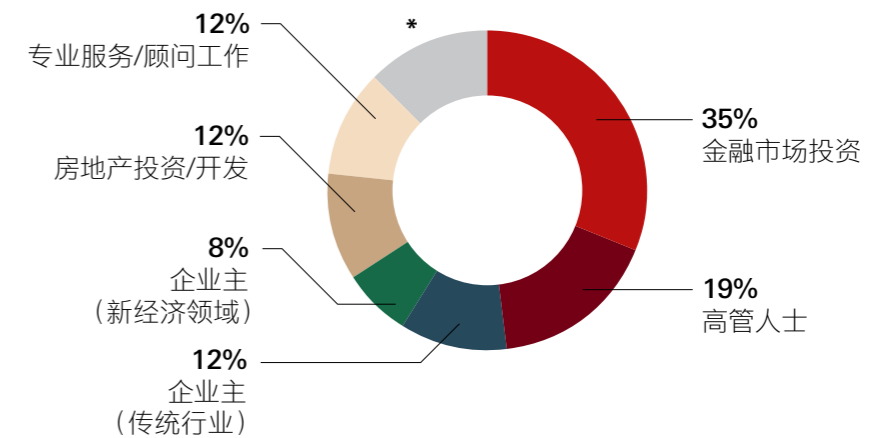
年龄段



可投资资产



财富主要来源



所有数据均四舍五入至最接近的整数百分比

关于汇丰保险

汇丰保险是汇丰旗下的保险业务品牌。汇丰是全球最大的银行和金融服务机构之一，拥有 160 年的悠久历史，并在 57 个国家和地区¹设有办事处。

我们凭借汇丰集团的专业能力与全球网络，致力于帮助客户从容规划未来。汇丰人寿提供全方位产品及方案，帮助您满足人生各阶段的保障、教育、退休、财富增值及财富传承规划需求。

我们秉持代代相传的客户至上理念，精心设计源于客户独特需求，也致力于满足这些需求的解决方案与服务。

1. 信息截至 2025 年 8 月



免责声明

本报告由汇丰控股有限公司（注册地址：8 Canada Square, London E14 5HQ）发布。汇丰控股有限公司及汇丰集团（合称“汇丰”）对您因使用或依赖本报告而可能招致或蒙受的任何损失、损害、法律责任或其他后果不承担责任。本报告内容如有更改，恕不另行通知。汇丰不就本报告的准确性、时效性或完整性作出任何担保、声明或保证。本报告仅作一般流通及信息参考之用。本报告并非针对任何特定客户或目的而编制，也未考虑任何特定客户的任何投资目标、财务状况或个人情况及需求。

汇丰是汇丰控股有限公司的商标，与汇丰相关的一切权利均归属于汇丰控股有限公司。除上文以外，您不得使用或复制汇丰商标、标识或品牌名称。在任何禁止分发的司法管辖区，不得传播本报告。

本报告不构成且不应被视为法律、税务或投资建议，也不构成银行向您发出的任何形式的邀约和/或推荐。

亦无意销售任何投资、金融产品或服务，或邀约购买或认购此类产品。您不应使用或依赖本文做出任何投资决策。汇丰对您因此等使用或依赖而引致的后果不承担任何责任。

文中所示的任何市场信息均为过往数据，不应被视为未来市场表现的指标。本文不应被作为任何税务、遗产、信托或财富传承规划决策的依据。在进行任何形式的优质住宅或商业地产买卖或租赁前，请务必考虑寻求专业建议。请注意，任何投资的本金价值及收益均可能上下波动，您可能无法收回原投资金额。过往表现并不代表未来业绩。如对本文内容有任何疑问，应咨询您所在辖区的专业顾问。

未经汇丰控股有限公司事先书面许可，本文件的任何部分均不得以任何形式或通过任何方式（电子方式、机械方式、影印、录制或其他）进行复制、存储于检索系统或传播。

© HSBC Holdings plc 2026. 版权所有。

