

# 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：檢閱本澳4大傳財裝備
  - 人壽保險—自決世代傳承規劃
  - 遺囑—心願可達成
  - 信託—專人保管家族資產
  - 遺贈—簡易傳承
- 特留份不容忽視

## 第六章 25 - 28

### 個案分享

- 資產世代相傳 承諾守護至親
- 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。

澳門堪稱長壽之城，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。10年來本澳離婚率持續攀升，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<sup>1</sup>（約澳門幣250兆元<sup>2</sup>）財富傳承，主要地區數據如下：

預計至**2033年**財富傳承<sup>1,2</sup>



**亞洲**  
約6.1兆美元  
（約澳門幣49兆元）

**北美洲**  
約14兆美元  
（約澳門幣110兆元）

**歐洲**  
約7.4兆美元  
（約澳門幣60兆元）

**中東**  
約1.3兆美元  
（約澳門幣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. 澳門幣大約金額以澳門金融管理局2024年9月14日匯率換算

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™

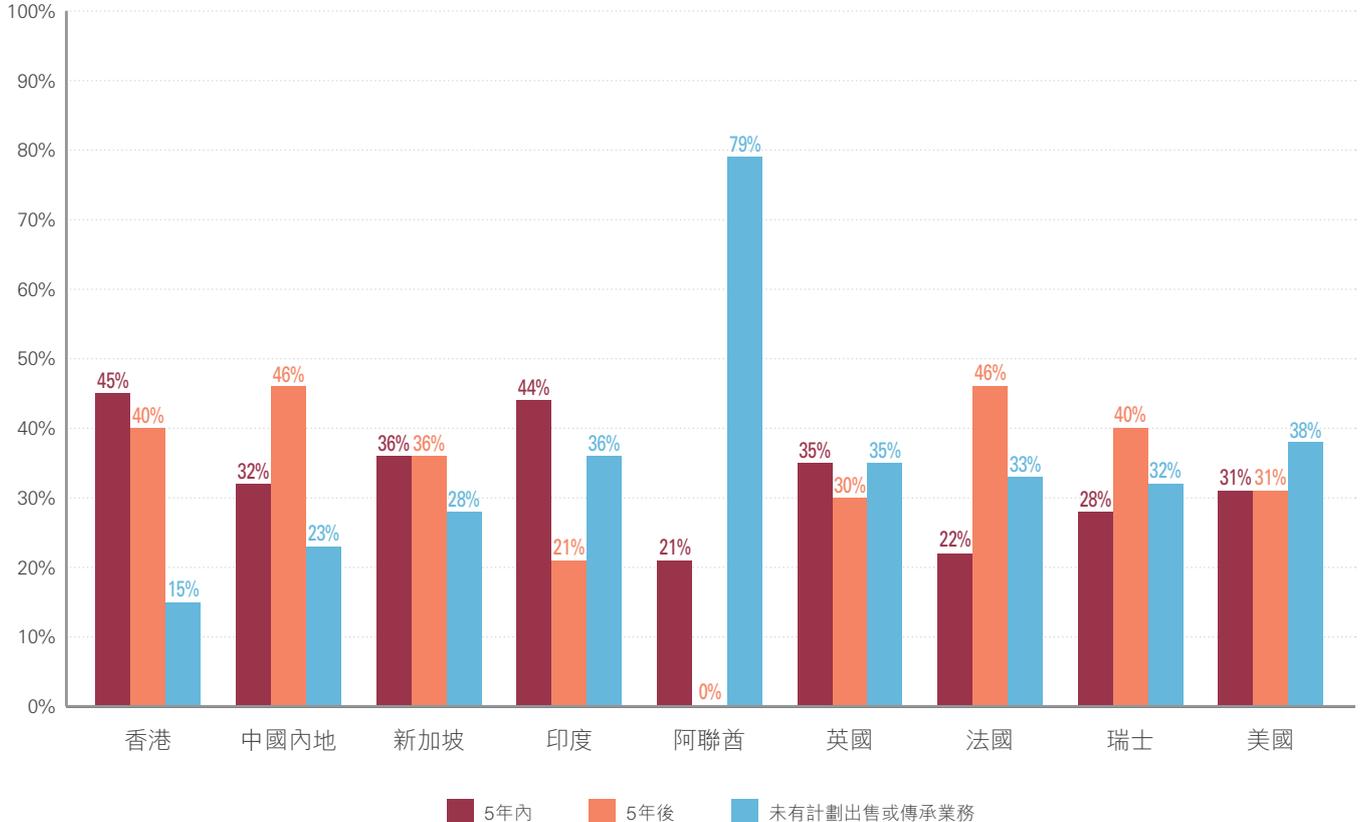
由世界紀錄亦可反映趨勢：2024年1月，滙豐保險於香港簽發的單一人壽保單，刷新最高價值人壽保單世界紀錄<sup>3</sup>，可見各種資產規劃方案的需要與日俱增。

### 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<sup>4</sup>，鄰近本澳的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<sup>5</sup>



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，雖然香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<sup>1</sup>：



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<sup>2</sup>。

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<sup>2</sup>

### 丁先生

模型玩具設計師及生產商

年齡：50歲

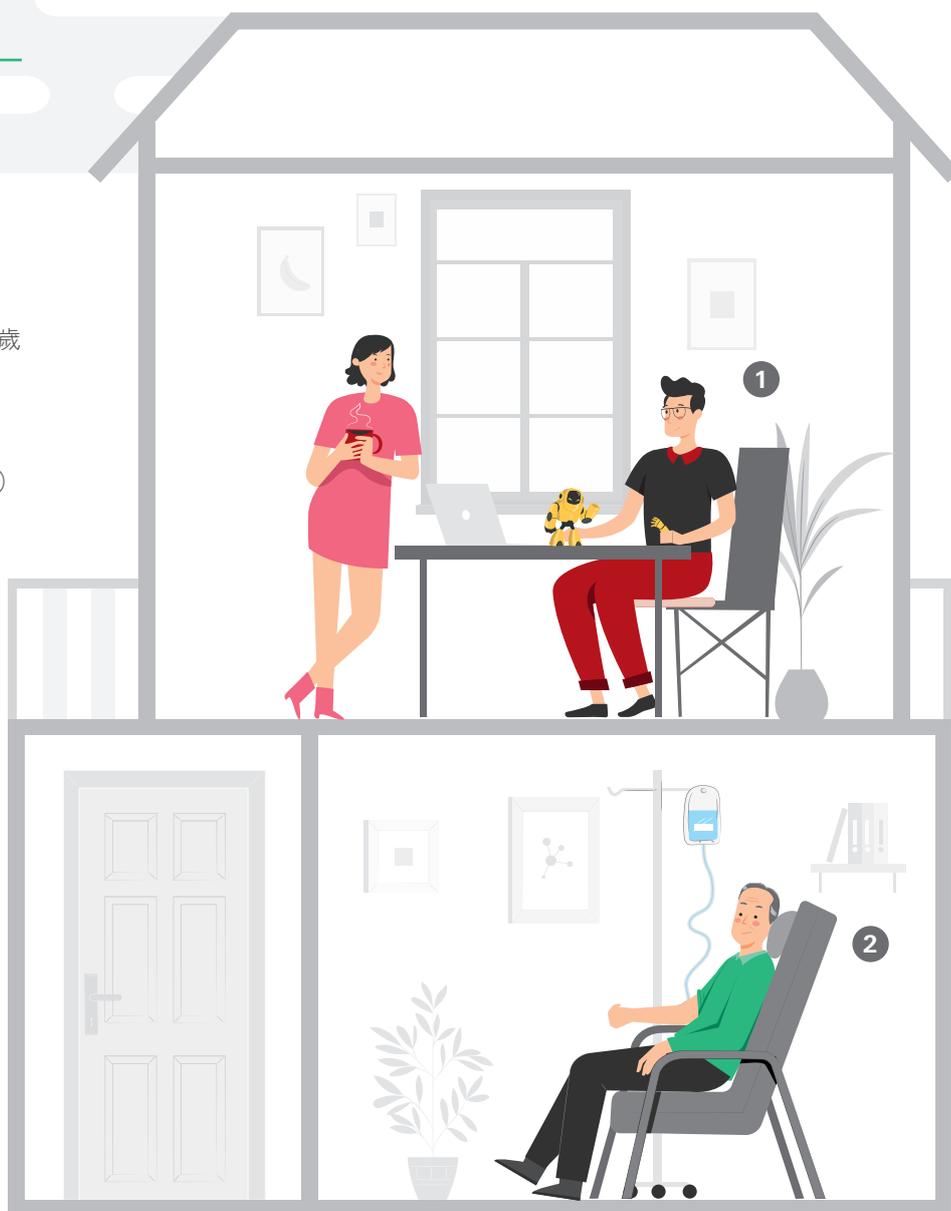
婚姻狀況：經歷兩段婚姻，現任丁太42歲

### 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

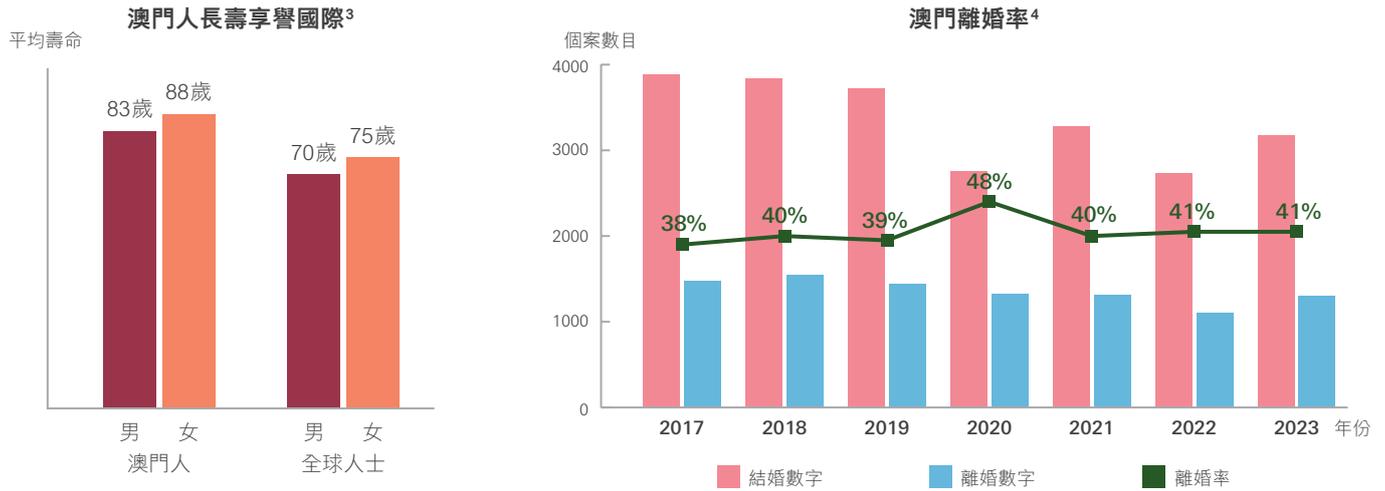


1. 安永：安永家族辦公室前瞻觀點（2020年5月5日）

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。



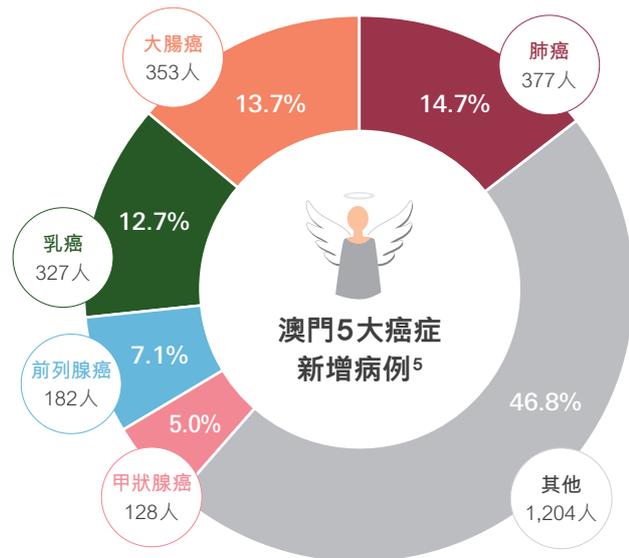
近年長者離婚率亦備受關注，「銀髮離婚」日趨普遍。長輩資產越多，離婚後可傳予後代的財富越可能大幅減少。

**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年已令本澳增加2,571宗新症，及奪去929位澳門人生命。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. 澳門特別行政區政府社會工作局專題數據

5. 澳門特別行政區政府衛生局《2021澳門癌症登記年報》(2023年9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件，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。

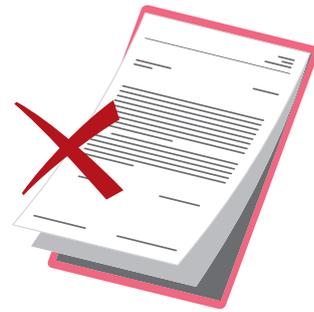
事實上，資產規劃不但影響任何人士，而且不同人有不同的規劃方式及需要。以下羅列有關資訊，可供參考。

#### 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（但仍須依法將部分遺產分予特定繼承人<sup>1)</sup>。
- 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：配偶及直系後人（例如子女、孫子女）> 配偶及直系長輩（例如父母、祖父母）> 與死者有事實婚關係人士 > 兄弟姐妹及其直系後人 > 四親等內其他旁系血親。
- 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：

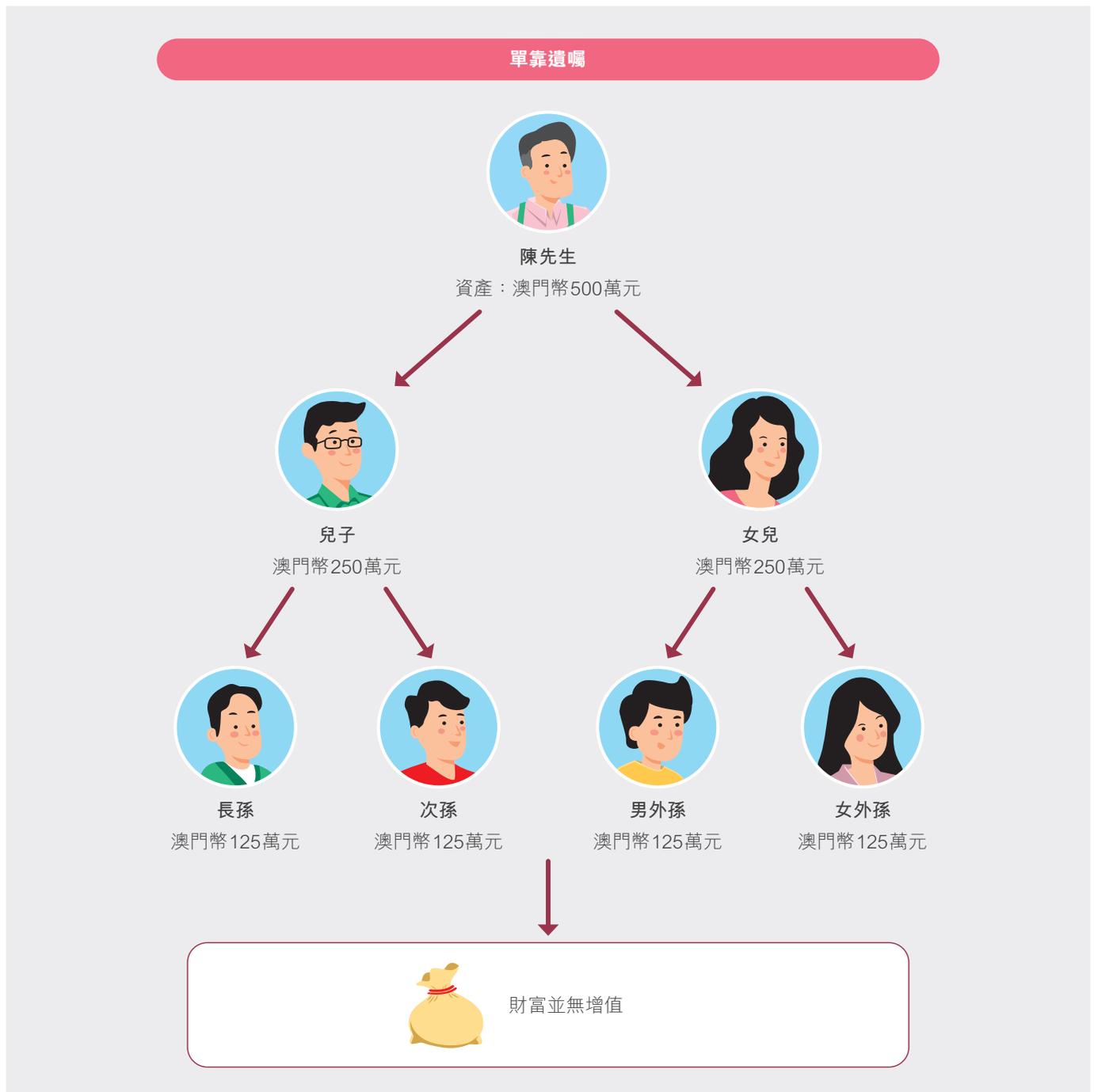
• 以上資訊只供參考。所有個案及/或數字均屬假設，只供參考及說明之用。實際需要及要求視乎個人情況而定。滙豐保險並不提供任何法律或稅務意見，如有需要，請向獨立專業人士尋求法律或稅務意見。

1. 澳門《民法典》第1994條

### 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。

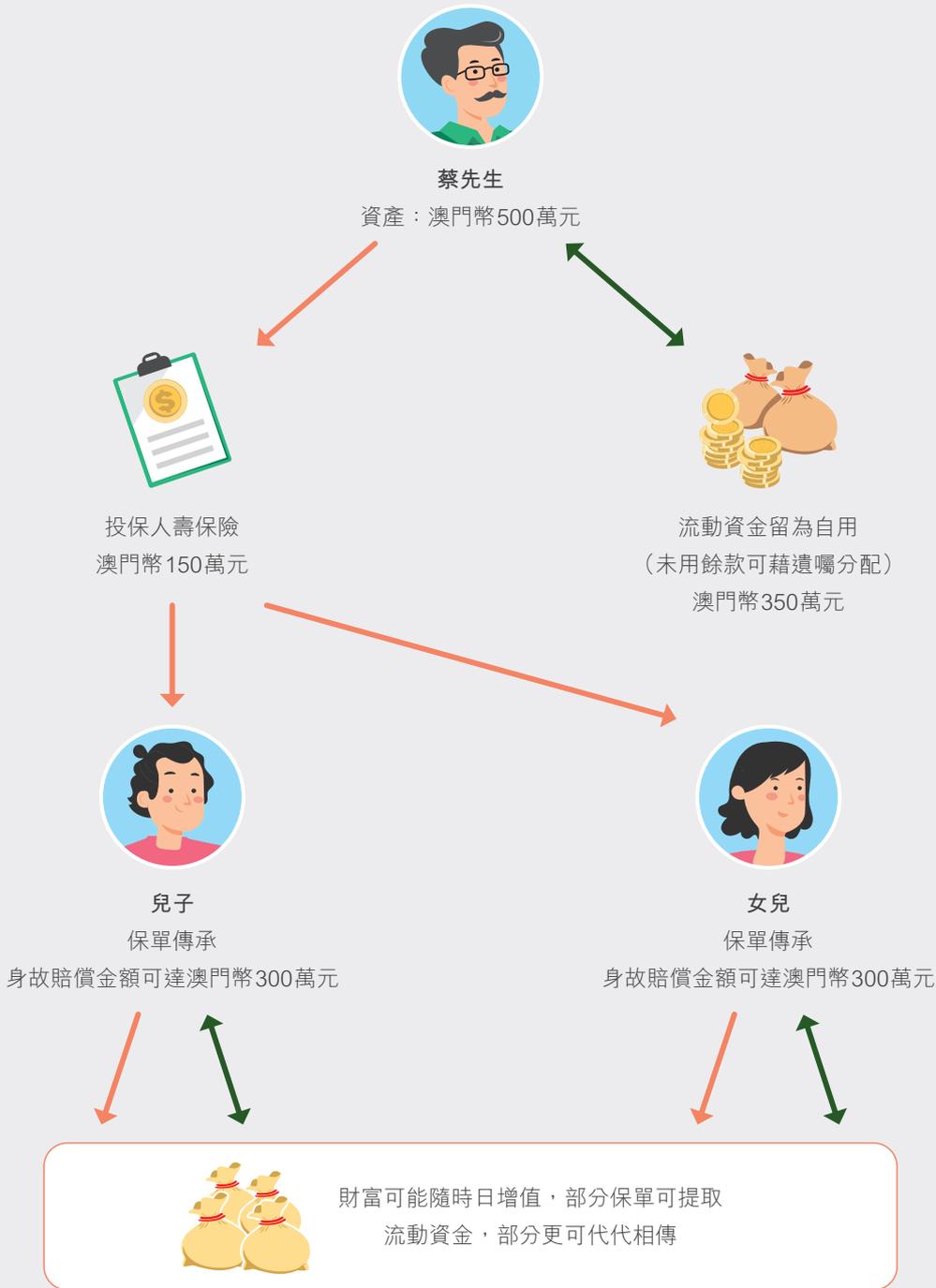
### 遺囑，仍有不足？



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。

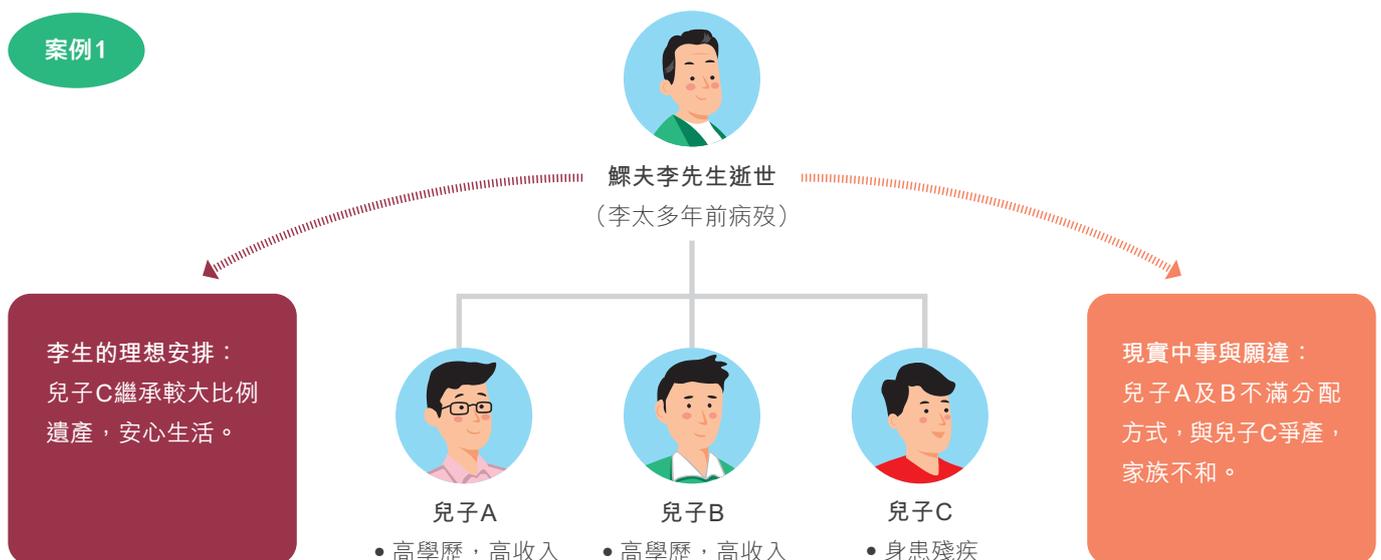
備註：

- 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。

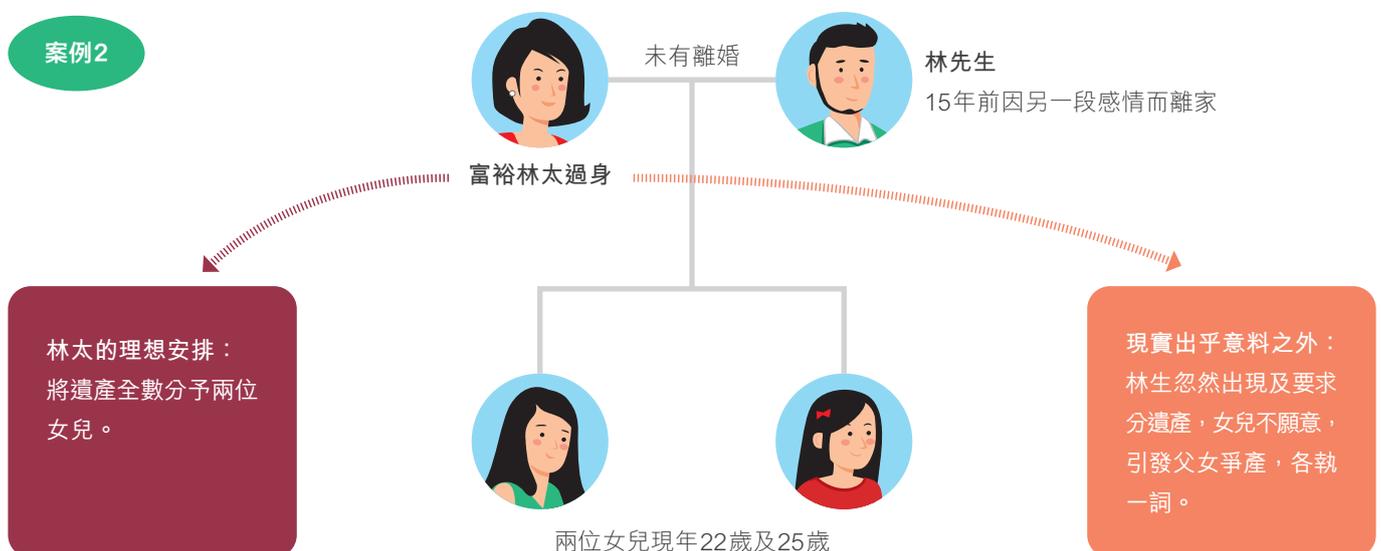
## 已安排資產分配，便可按照心願傳承？

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。
- 雖然可於遺囑寫明遺贈戶口存款，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：檢閱本澳4大傳財裝備

### 人壽保險 自決世代傳承規劃



- 本澳部分人壽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，世代相傳，分配財富比物業等資產靈活自主。
- 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。
- 本澳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。
- 部分計劃具備儲蓄成分，並可獲享非保證紅利及獎賞，累積保單現金價值。個別更可鎖定保單價值，確保財政穩健。
- 身故賠償有機會短至1至2星期完成批核，取得遺產（須視乎情況及保險公司而定），儘快應付各種開支。

### 遺囑 心願可達成



- 遺囑可有效紀錄立遺囑人意願；若其意願有變，亦可隨時修改遺囑內容，改變遺產分配方法。
- 繼承人取得遺產前，須向公證署申請確認繼承人資格公證書，或經法院以訴訟方式辦理繼承手續，然後分配遺產。由公證署審批確認繼承人資格公證書，一般需時5個工作日<sup>1</sup>。
- 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，未有流動資金解決燃眉之急。
- 即使已立遺囑，法院仍須根據澳門《民法典》將部分遺產分予特留份繼承人，包括配偶及特定直系親屬<sup>2</sup>。

#### 傳承關鍵步驟：確認繼承人資格

確認繼承人資格是澳門重要行政或司法程序，有助於將死者財產及權利轉予合法繼承人。如想了解有關細節，可向獨立專業人士查詢。

#### 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. 澳門特別行政區政府入口網站：確認繼承人資格公證書
- 2. 澳門特別行政區政府入口網站：遺囑

## 信託 專人保管家族資產



- 除保險及遺囑外，財產授予人亦可選擇成立信託。澳門《信託法》於2022年12月1日生效，授予人可透過保險公司、信用機構或財產管理公司等金融機構，以信託形式管理財產，有助財富增值及傳承<sup>1</sup>。
- 將遺產交由受託人管理，可防止其他人士變賣資產。並可指定受益人分階段取得財產，以免揮霍<sup>2</sup>。
- 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。
- 如透過保險公司成立信託（即保險信託），當委託人在世時，保險信託處於備用狀態，未注入任何資產，可保留更多資金，以供靈活調動。

## 遺贈 簡易傳承



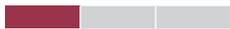
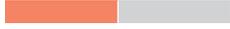
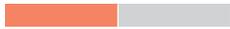
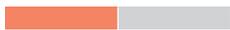
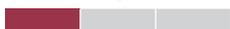
- 遺贈不限親疏，可將一份摯愛贈予指定家人，亦可捐助慈善團體，造福社會。有關遺贈條件及要求，應諮詢法律及財務專業人士。
- 根據澳門法例，遺贈財產須繳納財產移轉印花稅，稅率視乎遺贈方式及金額而定<sup>3</sup>。

### 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. 澳門特別行政區第15/2022號法律《信託法》第41條：本法律自二零二二年十二月一日起生效
- 2. 香港財務策劃師學會：遺產策劃
- 3. 澳門特別行政區政府入口網站：財產移轉印花稅之繳納

**特留份不容忽視<sup>4</sup>**

即使以遺囑分配財產，配偶及部分親屬的遺產亦受一定限制。澳門《民法典》訂明，特留份是與死者有特定血緣關係人士（例如子女或父母）或配偶可繼承遺產的最低限度。特留份所佔比例不受遺囑影響，並視乎以下情況而定：

情況	特留份佔遺產比例
特留份繼承人只有配偶1人，並無其他人士	3分之1* 
配偶及子女共同分享特留份	2分之1 
無在世配偶，但有子女	只有1名子女 3分之1 
	有2名或以上子女 2分之1 
配偶及直系長輩（例如父母、祖父母）共同分享特留份	2分之1 
無在世配偶，亦無直系後人（例如子女、孫子女），只有直系長輩（例如父母、祖父母）	只有父母 3分之1 
	並無父母，只有祖父母或曾祖父母 4分之1 

**如何立遺囑？**

根據澳門《民法典》，市民一般可藉以下2種方式訂立遺囑：

**1 公證遺囑**



由公證員根據立遺囑人意願擬定，立遺囑人須於公證員見證下確認及簽署。

**2 密封遺囑**



可由立遺囑人親筆擬定及簽署；或由第3者擬定，及立遺囑人簽署；倘若立遺囑人無法簽署，則由擬定遺囑者簽署。遺囑須經公證員核准方可生效。

密封遺囑可由立遺囑人或第3者保管，或存放於公證署。法律規定，有關人士須於知悉立遺囑人身故後5日之內，將遺囑交予公共公證員，否則可能導致無法繼承遺產，並須對有關損失負責。

備註：

- \* 如死者未立遺囑，剩餘3分之2資產將根據一般遺產繼承次序分配。
  - 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。
4. 澳門特別行政區政府入口網站：遺囑

## 個案分享

# 資產世代相傳 承諾守護至親

Tom是40歲<sup>1</sup>專科醫生，家有8歲<sup>1</sup>兒子Billy。Tom深明人生無常，希望即使自己遇上不測，亦可保障家人未來，毋須擔心生活開支。

他選擇投保**滙璣環球壽險計劃**，為一家籌劃穩固安全網，守護至愛。

保單持有人及受保人	Tom	受益人	Billy
年繳保費	93,084美元	保費供款年期	3年
已繳基本計劃總保費	279,252美元	保額	1,200,000美元

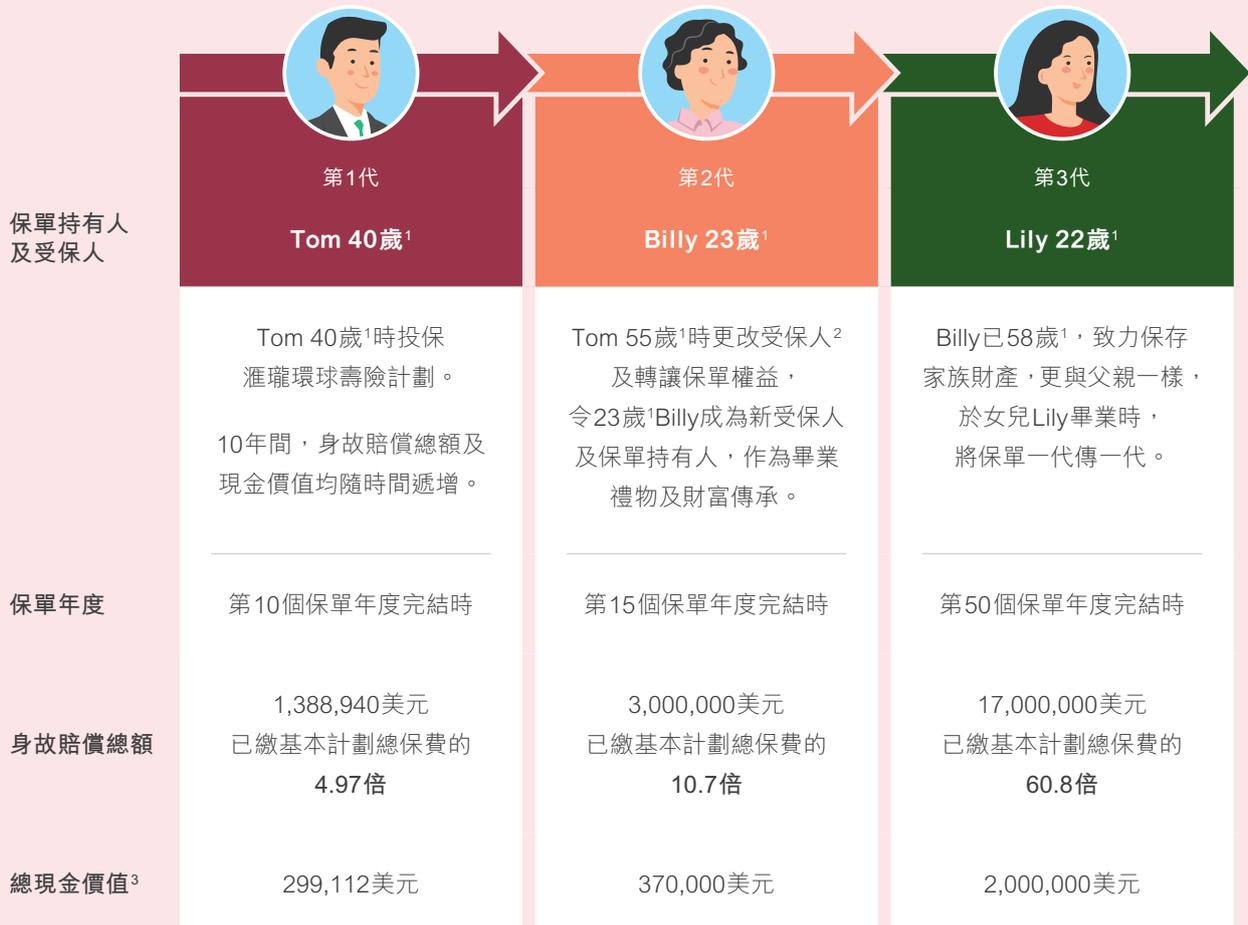


## 備註：

• 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. 受保年齡指受保人或保單持有人（視乎適用情況而定）於任何日期的下一個生日年齡。

## 情況 1



## 情況 2



Tom不幸病逝，終年70歲<sup>1</sup>。根據他生前的身故賠償安排，38歲<sup>1</sup>兒子Billy將以10年分期取得身故賠償款項，有助照顧年邁母親，延續守護承諾。

第25個保單年度完結時	Tom 70歲 <sup>1</sup>
身故賠償總額	1,934,820美元
身故賠償支付選項	分期10年付款
每年取得身故賠償 <sup>4</sup>	224,778美元

2. 可於第3個保單年度後或於保費繳付期內繳清所有保費後（以較後者為準），更改受保人多達3次。更改受保人須提供可保證明，並由本公司按受保人的承保條件而批核。  
3. 金額包括非保證特別獎賞。實際金額可能比以上所示金額較高或較低。於特定情況下，非保證金額可能是零。特別獎賞分配方式根據滙豐保險現時假設投資回報而計算，有關分配並非保證。  
4. 任何於首期身故賠償金額被支付後的剩餘金額將留於本公司中（假設年利率為3.5%），並以由本公司全權酌情決定不時釐訂的非保證利率累積，直到將所有金額支付予受益人為止。

以上個案假設：

- 於保單期內並無部分退保。
- 所有保費已於保費繳付期內全數繳付。
- 於本保單有效期間，並無借取保單貸款。
- 於整段保單期內，假設特別獎賞分配及投資回報維持不變。

## 個案分享

# 才、富全承 福蔭後代

38歲<sup>1</sup>Jenny任職中學教師，育有3歲<sup>1</sup>女兒Katherine及2歲<sup>1</sup>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<sup>2</sup>  
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<sup>3</sup>，  
靈活傳承資產



可隨時轉換保單  
貨幣<sup>4</sup>，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<sup>1</sup>)

保費供款年期 5年

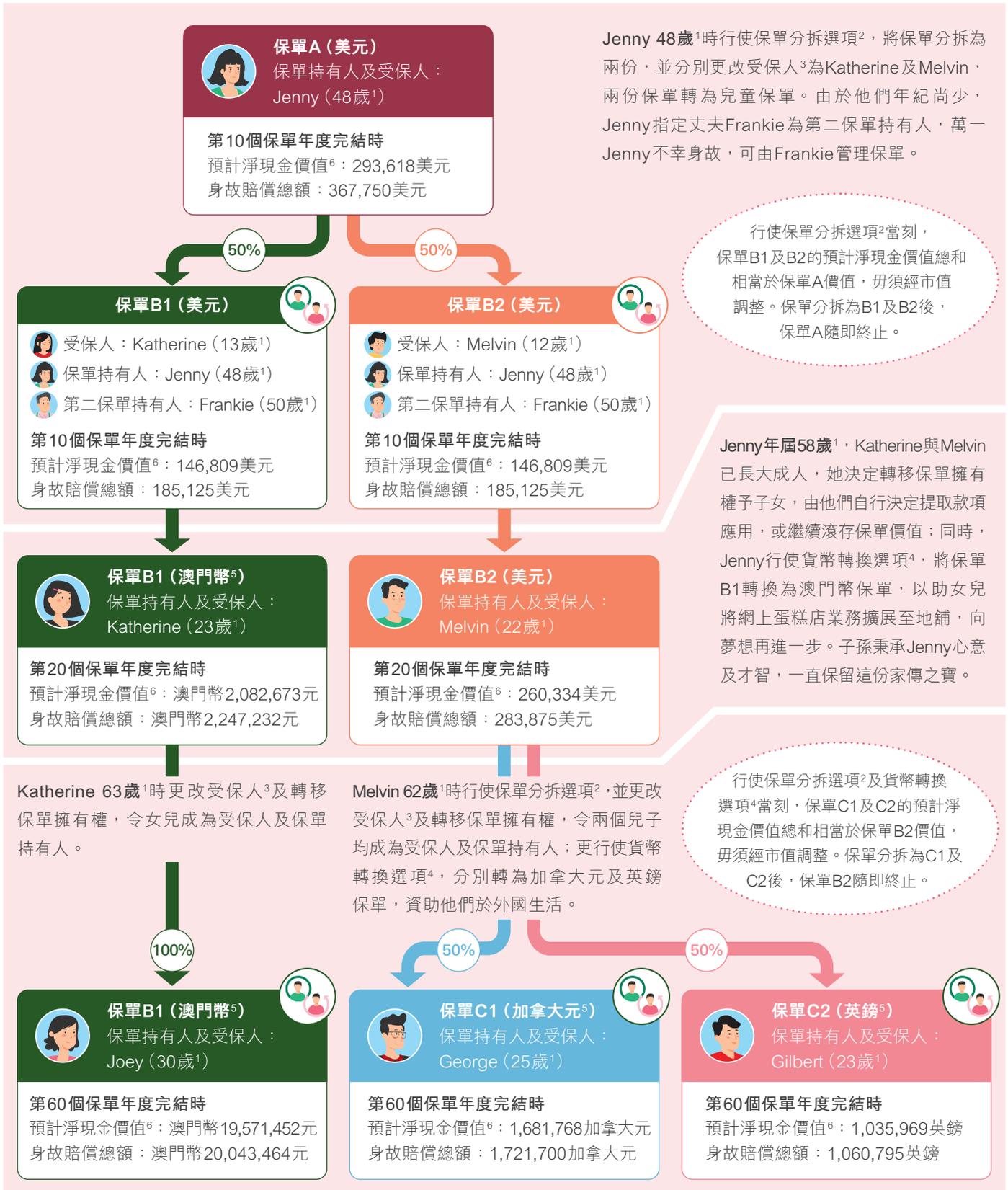
總保費 250,000美元

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：美元兌澳門幣=1:8，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。

6. 預計淨現金價值包括已提取金額（如有）根據現時假設投資回報使用的特別獎賞分配方式計算，並只供說明之用。實際金額可能比以上所示金額較高或較低。於特定情況下，非保證金額可能是零。特別獎賞分配方式根據滙豐保險現時假設投資回報而計算，有關分配並非保證。於整段保單期內，假設特別獎賞分配及投資回報維持不變。

以上個案假設：

- 於保單期內並無部分退保。
- 所有保費已於保費繳付期內全數繳付。
- 於本保單有效期間，並無借取保單貸款。

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。

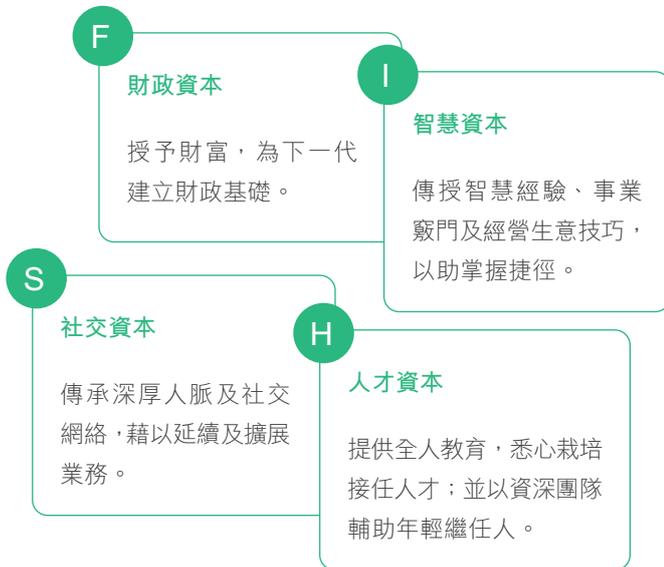


## 傳承經驗智慧有何重要？

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。

香港成功傳承的家族，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，發現零售市場潛力可觀。並議得理想舖租，開設Verde Jewellery首間店舖，揭開新一頁。

另外，亦有緣結識技藝精湛的香港刺繡家，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

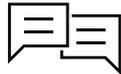
每一位前輩及同事都有獨特專長，應虛心請教，學無止境。

#### 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

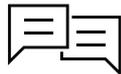
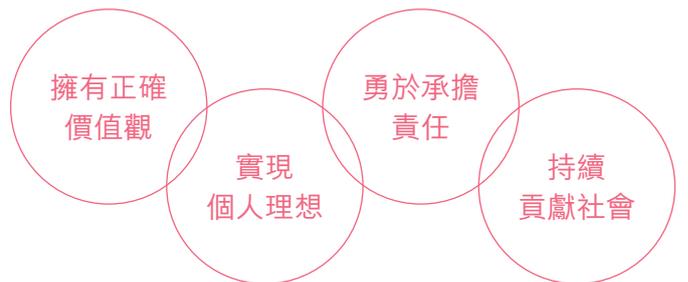
不怕失敗，不斷嘗試，堅持信念，充滿韌力。



### 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梦想，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, Macau Branch滙豐人壽保險(國際)有限公司澳門分公司(下稱「滙豐保險」或「本公司」)已獲澳門金融管理局授權及受其監管，於澳門特別行政區經營長期保險業務，並只擬於澳門特別行政區銷售保險計劃。保單持有人須承受滙豐保險的信貸風險。有關滙豐保險的產品詳情及資料，請瀏覽滙豐網站的保險專頁 ([www.hsbc.com.mo/zh-mo/insurance/](http://www.hsbc.com.mo/zh-mo/insurance/))，或親臨滙豐保險策劃中心了解詳情。

「滙豐環球壽險計劃」及「滙豐多元貨幣保險計劃」由滙豐保險承保，並非銀行存款或銀行儲蓄計劃，只擬於澳門特別行政區銷售。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。

本專冊所載資料只供參考，均為假設及只供說明之用，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。任何人士不應在尋求專業意見之前，根據本專冊任何資料而作任何決定。

滙豐及滙豐保險無意及並不提供任何稅務、移民或專業意見。本專冊並不構成任何稅務、移民或專業意見。如有需要，請向您的獨立顧問徵詢稅務、移民或其他獨立專業意見。

本專冊所載資料並不構成邀請購買或銷售任何銀行或保險產品或服務。您應根據個人需要而選擇產品及服務。無論基於任何原因，本專冊所載之部分或全部內容均不得複製或進一步發放予任何人士或實體。

本專冊所載資料取自滙豐保險相信為可靠的來源，然而，滙豐保險並未獨立核實有關資料。滙豐保險及滙豐對於有關資料的準確性及完整性不作任何保證、陳述或擔保，亦不對有關資料承擔任何責任。本專冊所載資料可能修改而不作另行通知。所有受訪者發表的見解均由受訪者提供，僅供一般參考，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、滙豐或滙豐集團立場。

本冊子出版日期為2024年11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)有限公司澳門分公司(註冊成立於百慕達之有限公司)刊發  
Issued by HSBC Life (International) Limited, Macau Branch (Incorporated in Bermuda with limited liability)  
總辦事處：澳門南灣大馬路619號時代商業中心1字樓  
滙豐保險策劃中心：澳門宋玉生廣場393號皇朝廣場地下AC座

