

薪火相传

弥合香港、中国大陆和新加坡高净值家庭对财富传承的代际思维差异

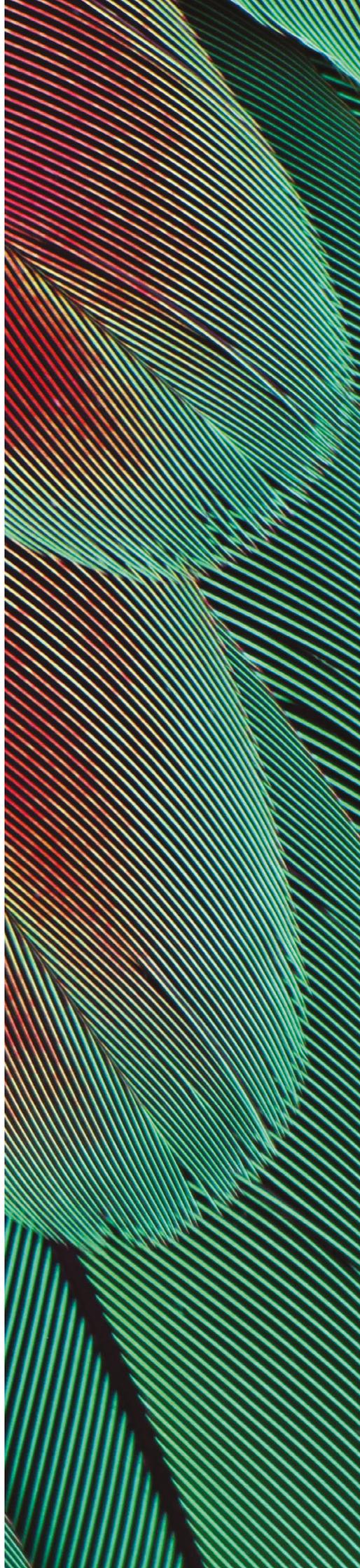
撰写:

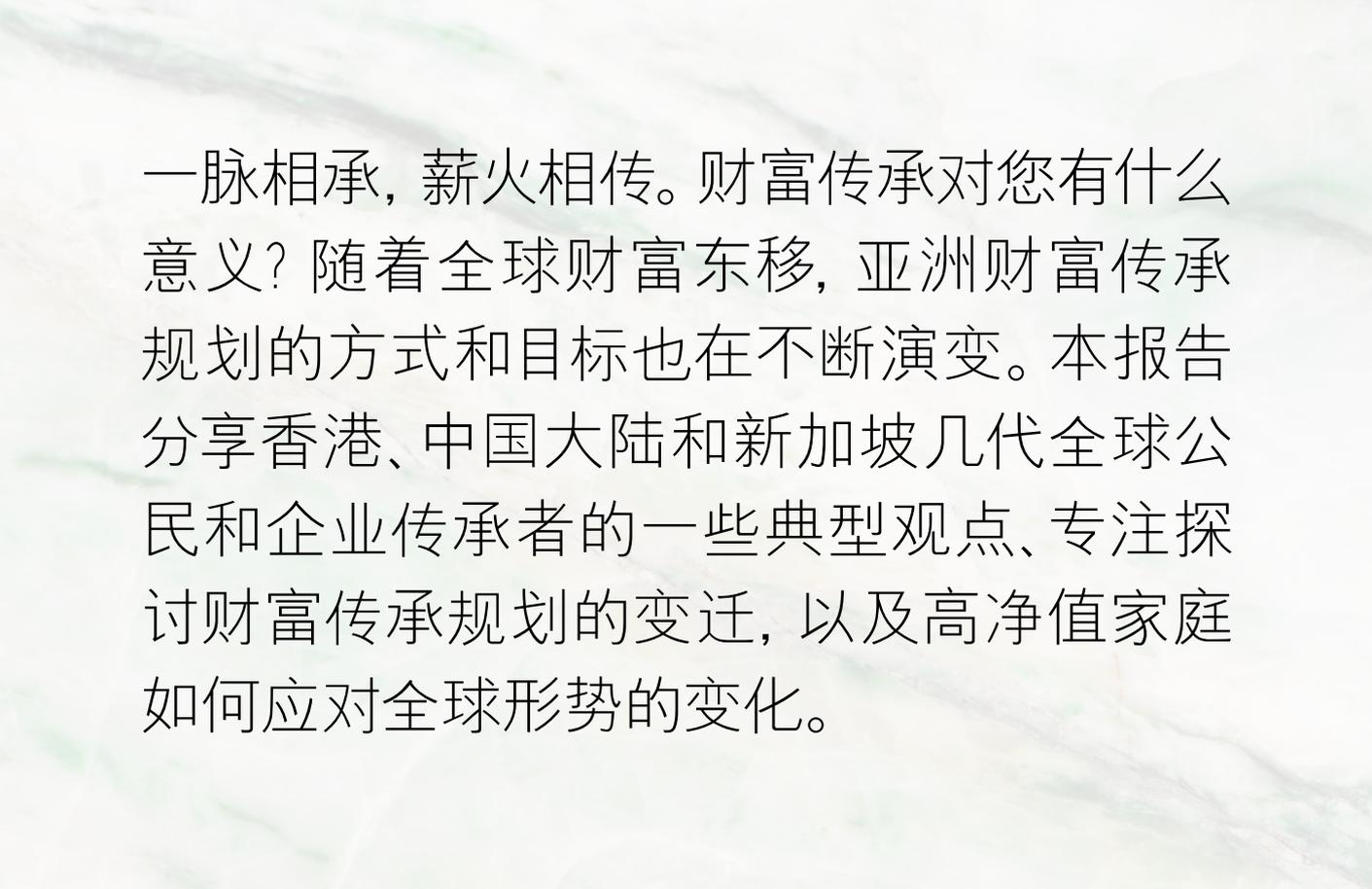
The
Economist

INTELLIGENCE
UNIT



汇丰
尚玉





一脉相承，薪火相传。财富传承对您有什么意义？随着全球财富东移，亚洲财富传承规划的方式和目标也在不断演变。本报告分享香港、中国大陆和新加坡几代全球公民和企业传承者的一些典型观点、专注探讨财富传承规划的变迁，以及高净值家庭如何应对全球形势的变化。

序言

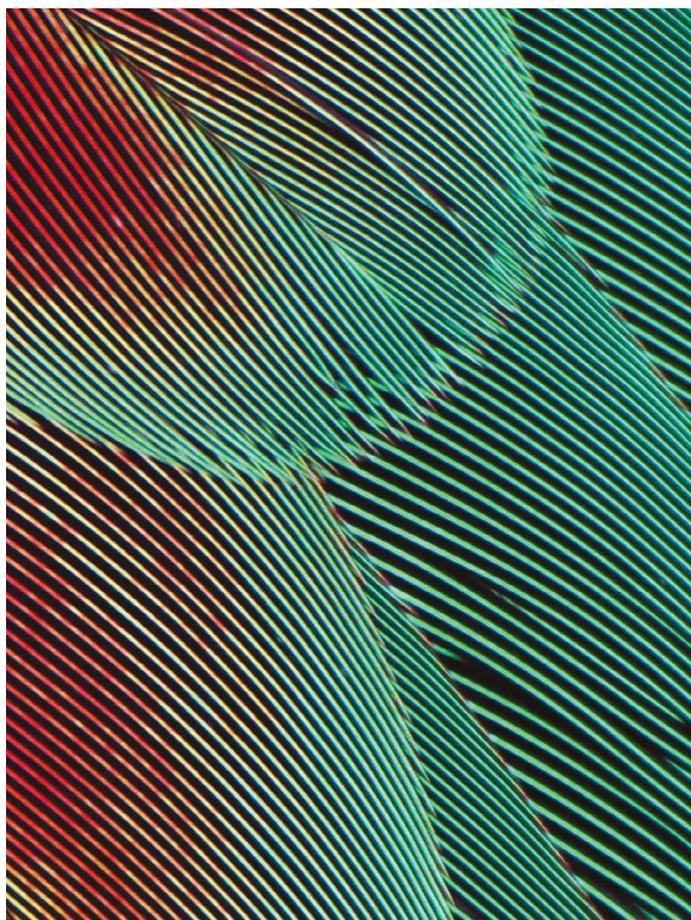
财富传承是财富管理历程的重要一环。这个代际财富转移如何进行, 将深深影响其结果。

在亚洲, 财富不断增长, 公私分界线亦日益模糊, 使财富传承过程充满更艰巨的挑战。此外, 随着高净值人士在不同司法管辖地区内持有的资产越来越多, 这个情况将更趋复杂。

这意味着财富传承比以往任何时候都更为重要, 而且不再仅是超富裕人士的专利。由于每个人的情况和需求各不相同, 因此并无适合所有人的标准解决方案。要为具体情况设计出最佳及可行的计划以实现理想的效果, 专业建议至为关键。

我们很高兴委托经济学人智库对高净值人士在准备将财富交接给下一代的过程中, 所面临的部分挑战和机遇作出分析和阐述。

汇丰致力协助客户及其家庭顺利完成这段代际财富转移历程。我们期待这份报告能为您带来真知灼见, 并希望您能细阅和与他人分享。



阿努拉格

汇丰银行新加坡零售银行与财富管理服务部主管

目录

研究简介	6
------	---

概要	8
----	---

全球公民	10
------	----

资产分布在多个司法管辖区

投资未来

财富传承与社会价值

寻求专业建议

企业传承者	12
-------	----

代际规划差异

三代同堂

遗嘱可能并不足够

保值还是增值?

结论	14
----	----

如何开始财富传承规划	15
------------	----



研究简介:

《薪火相传：弥合香港、中国大陆和新加坡高净值家庭对财富传承的代际思维差异》是一份由汇丰委托经济学人智库 (The Economist Intelligence Unit/The EIU) 撰写的报告。这报告基于广泛的案例研究, 以及对各个相关市场的法律专家和杰出商业人士的深入采访撰写而成。由于高净值人士和家庭在财富传承规划方面须面临独特的挑战, 本报告透过一些个人经历透视财富传承规划的复杂性。然而, 由于资产组合、国籍或居住地方, 以及财富传承目标不同, 每个家庭面临的复杂情况也各有差异。

在此感谢以下人士 (按照姓氏首字母排序) 的宝贵时间和洞见:



陈岩

分众传媒 (Focus Media) 合伙人兼首席战略官
(中国大陆)



周恩惠

卫达仕律师事务所 (Withers) 财富规划与税务
顾问 (香港)



高琳

作家兼有意思教练 (Message Coach Ltd)
首席执行官 (中国大陆)



李坚辉

星伦控股 (Sing Lun Holdings) 首席执行官
(新加坡)



杨志超

住好啲 (Goods of Desire) 联合创始人
(香港)

特别感谢新加坡管理大学 (Singapore Management University) 的Annie Koh教授和商业发展办公室 (Office of Business Development) 协助我们安排访谈。

本报告作者为Monica Woodley, 编辑为Jason Wincuinias。



简介

财富已东移, 中国大陆是最明显的示例。根据世界银行的数据, 按购买力平价计算, 中国的国内生产总值从2000年的近4万亿美元增长至2017年的逾23万亿美元¹。

能超越这个宏观经济的, 只有个人财富的增长。2017年, 亚洲高净值人士 (HNWI) 拥有21.6万亿美元的资产², 目前在全球财富中所占份额最大, 也是现代历史上私人财富积累最多的一年。这意味着, 亚洲的高净值人士, 尤其是中国大陆或与其文化有密切联系的地区的高净值人士如何管理资产和规划财富传承, 将产生超越其自身家庭的重大影响。因此, 本报告专注探讨香港、中国大陆和新加坡的高净值人士的财富传承故事。

2017年, 中国大陆约有130万高净值人士³, 香港地区的高净值人士共有170,440位, 而新加坡则有122,440位⁴。

21世纪的高净值人士是在政治、经济和社会快速变化的环境中成长起来的。他们拥有更广阔的全球视野和更多的财富增长机遇, 这也将直接影响他们对于财富传承的看法和做法。为了探究思维方式的差异, 以及财富传承规划可能发生的变化, 本报告调查了两组受访者: “全球公民”和“企业传承者”。

在本报告中, “全球公民”是指那些年龄接近中年, 并且抓住了新机遇在国外生活过的人。他们当中许多人都曾留学海外, 或曾移居国外工作, 或是财务上允许他们选择任何地方居住。如今, 科技方便了人们在任何地方工作, 而电子签证和第二公民计划也使在第二国家或地区生活成为极具吸引力的选择。

“企业传承者”是指那些即将退休、自己创立企业或成功管理家族企业, 如今正在制定继任计划的人。经营历史悠久家族企业的人往往会发现, 自己扮演着代际桥梁的角色——在瞬息万变的环境中努力维护上一代人留下的财富, 同时也在努力吸引下一代承继, 而后者往往对加入家族企业兴趣不大。

在责任和机遇的双重压力下, 这些高净值人士如何规划未来, 解决他们的财富传承问题呢?

高净值人士 (HNWI) 定义

持有100万美元或以上流动资产:	高净值人士
持有500万美元或以上流动资产:	特高净值人士
持有3000万美元或以上流动资产:	超高净值人士

1. 世界银行 (World Bank), 国际比较项目 (International Comparison Program) 数据库, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=CN>

2. 凯捷 (Capgemini), 《世界财富报告》, <https://www.worldwealthreport.com>

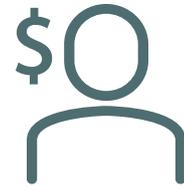
3. 凯捷2018金融服务分析, <https://asiapacificwealthreport.com/reports/population/asia-pacific/china/>

4. 凯捷2018金融服务分析, <https://worldwealthreport.com/reports/population/asia-pacific/singapore/>

概要

亚洲高净值人士的数量以及所持有的财富都在增长，不同代际的人有着不同的需求和兴趣。为了分析财富传承规划如何演变，经济学人智库对香港、中国大陆和新加坡的两个群体——“全球公民”和“企业传承者”进行了研究，并带出以下重点：

- ◆ 年轻的高净值人士越来越全球化，他们因为教育、职业或生活方式等原因在国外居住，但他们在不同国家或地区所居住的时间，以及他们是否在不同的司法管辖区拥有居住权和投资，都给财富传承计划增加了复杂性。
- ◆ 年轻一代往往希望将家族企业引向新的方向，创建新的部门或建立慈善机构。
- ◆ 家族企业不一定要交由家族成员经营才能存续，但制定继任计划却是必需的。
- ◆ 随着每一代人的成长，特别是在结婚和离异改变着家庭结构的情况下，大家族如何（或者是否）参与家族企业的经营变得越来越复杂。
- ◆ 高净值人士通常希望实现资产多元化；年轻一代则倾向于在财富传承规划中寻求增值，而不仅仅是财富保值。



2017年，香港、中国大陆和新加坡的高净值人士超过150万



2017年，亚洲高净值人士的资产达到21.6万亿美元



未来五年内，全球40%的家族企业将面临管理权交接[†]



但只有不到9%的传承者表示有意加入家族企业



全球公民

在亚洲，为下一代提供保障是一个不断演变的概念

- ◆ 培养全球化思维
- ◆ 游牧式的生活和在不同司法管辖区投资会影响财富传承规划
- ◆ 专家建议，寻求个人化的服务，应对多种税制

在华人社会，包括香港和新加坡，财富传承的概念植根于儒家哲学理念，人们非常重视为子孙后代提供保障，他们保存财产和照顾家庭。与高净值人士的采访显示，这种思维模式仍然影响着人们储蓄、投资和规划未来的方式，但当中亦呈现国际化的意味。

资产分布在多个司法管辖区

作家高琳就是这样一个例子。她是中国大陆一家企业培训公司“有意思教练”的首席执行官。她来自北京，在赴美国攻读工商管理硕士，并为摩托罗拉公司 (Motorola) 工作期间，在国外建立了社交网络。后来公司派她前往英国工作，她又在英国取得博士学位。如今，她回到北京陪伴父母，而她的丈夫是美国人，还有一个孩子，她说自己的孩子是“真正的全球公民”，而她在这两个国家都有投资。

高女士的许多高管培训客户也是这种情况。这些人的根基在中国大陆，但在海外也有经济利益。他们“漂浮”于两地之间，以便与其他国家或地区保持联系（通常源于攻读硕士或博士学位时期），但同时利用中国快速发展带来的机遇。她解释说，这种游历给人们带来了新的视野。“它改变了我看待世界的方式。”高女士说。

随着中国经济的开放，像高女士这样在二十多岁接触国际社会的经历对她这一代高净值人士来说并不罕见，这导致了一种不同于前几代人的世界观和生活方式。她说：“我的父母寻求稳定和安全，而我则会发掘机遇。”比如，我在一家大型跨国公司工作了很多年，然后我决定去做点别的，于是和丈夫一起创办了一家公司。我父母不明白我为什么要放弃一份有保障的好工作。”

“在我26岁拿到工商管理硕士时，我的目标是45岁退休。实际上，我能在42岁退休，但我决定自己创业。”高女士表示。这一选择正说明了她在保障和机遇之间的权衡。“现在我已经实现了财务稳健，我的财务规划不再那么激进，而是专注于生意。即使我的父母还没有寻求我的帮助，这件事也在我的计划之内。我在考虑这个问题，还有我的事业和我的孩子。”

投资未来

陈岩是“分众传媒”的合伙人兼首席战略官，她在规划未来时也同时考虑到父母和孩子，而且注意到不同年代的人对财务规划的不同看法。她说，父母那一代人通常没有大笔财产，可能只能通过省吃俭用和储蓄给孩子留下一笔钱，但她这一代人通常会有更全面的财务计划。“作为一名职业女性，我需要同时抚养孩子和赡养父母，因此作为投资者，我十分谨慎，我对我未来的财务制定了全面的计划。我投资了一笔钱在养老金中，以确保退休后能维持我的生活方式，还为孩子的未来发展作出了投资——如果他们想创业或开始自己的退休储蓄，这些钱可以用作种子资本。”

许多全球公民都希望为下一代做好准备，但正如陈女士上述观点所显示，他们的财富传承观念正在演变。财富传承不仅仅关乎传递财富，而是对未来的投资。

“当我思考我想在这个世界上留下什么样的印记时，我想的是，我要重塑我所在的行业，带着爱去工作，充分发挥我的潜力，不留下任何遗憾。”

高琳，有意思教练首席执行官

高女士解释：“我母亲是一所学校的校长，她会说她的财富是通过她的教育生涯为国家作出的贡献，这是一种责任。但当我思考我想在这个世界上留下什么样的印记时，我想的是，我要重塑我所在的行业，带着爱去工作，充分发挥我的潜力，不留下任何遗憾。”

陈女士的规划受到更广泛的世界观影响。她说：“我认为财富传承计划不仅仅是给子女留下一大笔钱；我更愿意投资于他们的教育，帮助他们获得自主成功所需的技能。我也鼓励我的孩子拥抱外面的世界，同时要把根留在中国。中国发展得非常快；过去我们几乎没有时间思考，但我很高兴看到我的子女这一代形成了他们自己独立的世界观。我相信他们会比我这一代做得更好，他们长大后帮助建设一个更美好的中国。”

“我认为财富传承计划不仅仅是给子女留下一大笔钱；我更愿意投资于他们的教育。”

陈岩，分众传媒合伙人兼首席战略官

游牧式的生活和与不同文化的联系可能会与传统和家庭一样程度地影响现代人对财富传承的看法。正如财富东移一样，一些观念也在发生变化。高女士补充道：“这是一种从东方文化向西方文化的转变，东方文化更注重集体，而西方文化更注重个人。”

财富传承与社会价值

对于以下这位全球公民来说，他的财富传承理念让他与自己的文化重新建立了联系。杨志超离开香港前往英国求学，并在那里开始了他的建筑师职业生涯。20世纪90年代初，英国经济陷入衰退，而与之形成鲜明对比的是，香港正处于繁荣期，他在一系列建筑项目的吸引下回到了香港。1996年，他为

了满足自己弘扬香港文化的愿望，创立了生活方式设计和零售品牌“住好啲”（Goods of Desire，通常被称为G.O.D.）。

杨先生说：“我的公司致力于保护香港文化和传统——这就是我的财富传承。我希望鼓励未来的设计师从香港汲取灵感，培养对香港社会的自豪感。”尽管他已在香港定居，但他仍然认为，在国外度过的那段时间对他制定未来计划很有帮助。“我是半个香港人，半个西方人，所以我能够用双重角度看待事物……我出国后又回到香港，这让我感觉自己既是本地人又是外国人，这才使我注意到所有让这座城市与众不同的点点滴滴。”

这种双重视野和投资情绪似乎在该地区的高净值人士中发挥重要的影响，对维持跨文化和跨国联系也是如此。从技术来说，中国和新加坡的公民不得持有双重国籍，但实际上，许多高净值人士可能会选择获取外国居留权，作为多元化的另一种形式。

寻求专业建议

当然，成为全球公民并不需要持有多个护照。高净值人士可以在不同国家或地区间迁移，绝不会在一个国家或地区停留到需要签证的时间。但是，在不同的地方花了多少时间，以及是否涉及居留权，都会对他们的税务状况产生影响。若没有地理上的立足点，全球公民会很难确定将储蓄和投资集中在哪里，这使财富传承规划变得复杂。他们需要专业、个性化的建议，才能应对多种税制和不同地区多样化的金融服务，尤其是涉及高税收管辖区。

“我的公司致力于保护香港文化和传统——这就是我的财富传承。”

杨志超，住好啲联合创始人

企业传承者

理解代际偏好可以令财富传承规划更明确

- ◆ 接手家族企业的兴趣减弱；寻找继承人成为挑战
- ◆ 在企业继任问题上，年轻一代更愿意迎接不同的机遇
- ◆ 专家表示，在特定情况下，遗嘱并不足够

一项针对逾34,000名可能继承家族企业的大学生的全球调查发现，只有不到9%的人打算未来接管家族企业⁵。

在中国大陆，家族企业正在经历从第一代到第二代的重大管理过渡。然而，2012年一项针对家族企业的调查发现，近80%的下一代不想加入家族企业⁶。家族企业不一定要交由家族成员经营才能存续，但制定继任计划却是必需的，而此类继任计划依赖于两代人之间明确的沟通。经济学人智库最近的一项调查发现，南亚和东南亚95%的家族企业负责人表示，他们的企业有明确的继任计划，但专家提醒，这些计划往往只是名义上的⁷。另一项调查发现，在香港和中国大陆，只有10%的家族企业明确制定了继任计划⁸。

“继任不仅仅是为了企业的生存，而是找到延续这项事业的人。”

杨志超，住好啲联合创始人

当家族企业占据主导地位时，继任问题已经超越了家族范畴，香港就是这样。在这里，私营行业中家族企业占比60-66%，香港首15个大家族控制的资产占香港本地生产总值的84%⁹。

代际规划差异

卫达仕律师事务所香港办事处财富规划与税务顾问周恩惠认为，香港和中国大陆的家族企业在规划继任问题时存在差异。由于中国大陆的企业创始人往往较年轻（40-50岁），而且

可能是受中国此前的独生子女政策影响，继任计划的重点不太落在家庭成员身上。相反，随着退休的临近，企业拥有者更倾向于出售资产并转向慈善事业。他们似乎更有兴趣帮助子女经营家族慈善事业，而不是经商。随着中国财富的增长，人们在设立家族理财室、财富规划、起草遗嘱和设立信托基金等方面的咨询需求也在增加。

相反，香港的企业创始人通常年龄较大（80-90多岁），而且家族企业已经由第二代人接手，但第三代人却在打破传统，他们当中许多人希望自己创业或专注于慈善事业。周女士解释说，虽然老一辈人更愿意让企业留在家族人手中，但他们也在寻找折中方案。年轻一代可能会在公司成立新的部门（实际上是家族企业内部的初创企业），或者成立慈善基金会，或发起企业社会责任行动。所有这些选择都基于杨先生所代表的那种更深层次的财富传承意识。

根据他的经验，家族企业可以将管理外包给专业人士，比如他的祖父1933年创建的“九龙巴士”（Kowloon Motor Bus），这是全球最大的公共交通公司之一。杨先生表示：“对这一类企业而言，财富传承就是企业的生存。”

对于他自己的公司“住好啲”，杨先生解释说：“继任不仅仅是为了企业的生存，而是找到延续这项事业的人。我并未特别积极寻找传承者，也不打算很快退休，但如果能有一位更年轻的合伙人愿意慢慢接手[来帮助保护香港文化]，那就太好了。或者把它卖给一家更大的公司，由这家公司接手管理事务，但为我留下创意总监的职位，这样我就可以不再管业务方面的工作。计划是一回事，但你必须对各种机遇保持开放的态度。”

5. 安永 (EY), 《Coming home or breaking free?》, 2015年, [https://www.ey.com/.../\\$FILE/ey-coming-home-or-breaking-free.pdf](https://www.ey.com/.../$FILE/ey-coming-home-or-breaking-free.pdf)

6. 上海交通大学, <http://en.sjtu.edu.cn/news/xinhuanetchinas-rich-reluctant-to-take-over-family-firms-report/>

7. 经济学人智库, 《Planning for Prosperity》,

<https://perspectives.eiu.com/financial-services/planning-prosperity-assessing-family-business-future-readiness-southand-south-east-asia>

8. 普华永道, 《2016年全球家族企业调查》(Global Family Business Survey 2016),

<https://www.pwccn.com/en/press-room/archive/family-business-in-china-and-hong-kong-evolving-with-thetimes-while-navigating-a-competitive-environment.html>

9. 普华永道, 《Evolving with the times while navigating a competitive environment》, <https://www.pwchk.com/en/migration/pdf/gfbs-cnkh-nov2016-hk.pdf>

三代同堂

新加坡“星纶控股”第三代首席执行官李坚辉也见证了自祖父1951年创办这家公司以来，这一家族企业重心的转移。“前几代人专注于追逐机遇，而我们这代人则专注于管理。我需要思考公司最好的治理结构是什么，需要什么人才，以及家族企业如何才能与时俱进。”

李先生于1999年从父亲手中接班，在这之前他曾在其他企业短暂工作过。他说：“我想先积累外部经验，然后再回来，这样我就能凭自己的能力领导公司。”他不仅运用这些知识将公司引向新的方向，而且还将公司对外开放。从祖父时期的纺织品批发商，到父亲领导下的服装制造商，李先生进一步推动公司业务多元化，投资了房地产开发和私募股权。他将公司公开上市（然后再次私有化），并与私人股本和家族理财室合作，以实现正确的公司治理。他说：“我宁愿家族持有大公司55%的股份，也不愿持有小公司100%的股份。”

随着家族所持股份不断拆分，公司可能发生分裂，这一点令人担忧。他表示：“我们不知道我们的家族应在多大程度上掌控公司，但有一个共识是，我们要把公司留给家人，而不是配偶。”然而，下一代人（千禧一代）可能会改变这一点。他说：“我已经注意到，下一代人对合作更加开放，不再那么以自我为中心。他们着眼于大局，如果能创造出可持续的优势，他们会选择合作，甚至是不同家族间的合作。”

遗嘱可能并不足够

李先生今年45岁，虽然现在制定继任计划还为时过早，但他正在考虑如何构建一个体系，鼓励下一代参与。他的大儿子只有12岁，但家族中有20多岁的堂亲，他希望帮助他们在家族企业中找到合适的角色。“我认为我的财富传承就是为后代创造更多的机会。”他表示，“公司就像一棵树，下一代将长出新枝，带领公司走向新的方向，我只需要确保这些树枝不会变成碎片。”

“公司就像一棵树，下一代将长出新枝，带领公司走向新的方向，我只需要确保这些树枝不会变成碎片。”

李坚辉，星纶控股首席执行官

随着每一代人的成长，特别是在结婚和离异改变着家庭结构的情况下，大家族如何（或者是否）参与家族企业的经营变得越来越复杂。周惠恩说：“在继承或财富传承方面，最常见的隐患是认为有遗嘱就足够了，而没有设立信托。有时候，家庭的变化可能成为设立信托的契机，但最好在孩子结婚时建立，而不是在离异时才建立。”她提醒大家，为了满足法庭的和解要求，家庭破裂也可能导致公司分裂。

“在继承或财富传递方面，最常见的隐患是认为有遗嘱就足够了，而没有设立信托。”

周惠恩，卫达仕律师事务所财富规划与税务顾问

保值还是增值？

周女士注意到规划的其他转变包括目标。老一辈的高净值人士往往注重财富保值，而年轻一代则希望增加财富，并利用收入享受生活。年轻一代似乎也更愿意寻求专业的理财建议。

李先生列举了未来规划的三个关键要素：确保企业为家族提供收入、投资新行业和慈善事业。他说，新的投资是保持企业繁荣的关键。他指出，科技可以颠覆行业，但也会产生积极影响。“我们尽量不投资于我们不相信的领域。”他表示，“我们希望我们的投资既能带来收入，也能造福社会。”

结论

高净值人士在财富传承规划中受惠于全球意识

- ◆ 高净值人士通常希望实现资产多元化，年轻一代则倾向于在财富传承规划中寻求增长，而不仅仅是财富保值
- ◆ 更多高净值人士将财富传承视为对未来的投资，包括社会效益
- ◆ 理解不同年代的思维方式在现代财富传承规划中发挥着重要作用

目前，亚洲高净值人士占全球财富的比例最大。在香港、中国大陆和新加坡，一代又一代的全球公民和企业传承者正在重新定义他们的生活方式，这也影响了财富传承规划。本报告中的受访者重视为过去和未来几代人提供保障，但他们的财富传承理念正在扩大，涵盖了大家庭、教育，还有社会文化和传统。

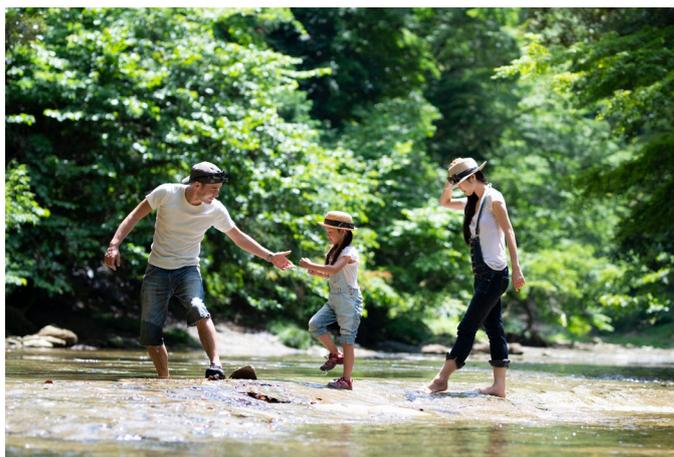
中国大陆的企业创始人往往较年轻，希望家族内部人员继任的意愿较低，而且可能更看重机遇而不是稳定。这三个地区的高净值人士都重视多元化的资产和利益，包括他们生活、学习或工作的地方，以及家族企业投资的行业。增值和机遇似乎在财务规划中发挥着越来越大的作用，这也佐证了关于多元化的观点。

虽然中国大陆与香港的文化紧密相连，但在财富传承规划方面却有不同展望，这在很大程度上是代际的，并符合大陆民营企业仍是一种相对较新的经济特征的现实。但这三个司法管辖区的年轻一代似乎都更愿意将管理外包，接受外部建议，并寻求传统规划以外的创新。

观念的主要转变在于从仅仅保存财富逐渐转向为后代创造收入，以及造福社会（如果可能）。香港、中国大陆和新加坡的高净值人士似乎都认识到，要实现这些愿望，需要在规划时具备全球意识。

财产规划的五大建议：

- ◆ 认识代际思想的差异可能会转化为不同的财富传承或资产计划目标。开诚布公的家庭讨论十分重要。
- ◆ 立遗嘱是个好的开始，但这只是第一步。专家建议，在特定情况下，仅仅有遗嘱是不够的。
- ◆ 不要忘记财富传承规划须涵盖国外资产（尤其是当这些资产位于高税收司法管辖区）。
- ◆ 确保家庭情况的变化（如结婚或离异）能及时反映在财富传承规划中。
- ◆ 寻求专业、个人化的建议，才能应对多种税制和不同地区多样化的金融服务。



汇丰观点

如何开始财富传承规划

财富传承规划宜及早开始。迈进人生的新阶段，例如组织家庭、生儿育女、创立事业、积累到一定财富或成为遗产受益人，都可以是着手规划财富传承的契机。以下几个重要的基本问题将有助您展开大计：

谁将继承？

计划的第一步，是确定您的目标和总资产（例如：储蓄及投资、保险及退休计划、物业、汽车、珠宝和收藏品等其他私人资产、业务股权／家族企业等），以及负债（例如：按揭贷款、税项、其他个人贷款或债务）。了解所持海外资产的税务影响非常重要。

继承人可包括您的直系或旁系亲属和朋友（或持有海外国籍），亦可包括慈善团体。您可按意愿平分名下资产，或为有特殊需要的人士作出更多分配。

何时转移资产？

资产转移通常在离世时进行，但亦可选择于在世时一次性或分阶段分配。如在离世前进行，则可在一定程度上控制并见证相关资产的使用情况。

如何继承？

遗嘱是最常见的遗产规划工具，但并非唯一选择。以下五项常见的遗产规划工具都值得考虑：

遗嘱属法律文件，列明遗产的分配方法。

信托契约是指财产的合法拥有权从契约委托人（作为财产拥有人）转移给受托人的安排，受托人将代表受益人持有资产，并按照信托契约订立的条款管理及投资相关资产。信托契约由委托人和受托人执行信托契约以建立信托。

您可选择购买**人寿保险**，并按个人意愿指定受益人及设定人寿保额。受益人将在您离世后获得指定的赔偿金额。

持久委托书让您能够委任受权人，在日后精神上无行为能力时，照顾您的财务事项。

赠予指财产拥有人在世时将其财产权利及权益无条件地转让给指定家庭成员或其他人士。

财务策划及其他专家可协助您决定哪项财富传承方案最能切合您的财富传承指定目标。您应根据个人或财务状况的变化，持续检讨有关计划。

免责声明

本报告由香港上海汇丰银行有限公司（简称「HBAP」）发行。本报告由HBAP、汇丰银行（新加坡）有限公司及汇丰银行（中国）有限公司（合称「发行方」）向其客户分发。本报告的内容中所包括的资讯及／或意见由经济学人智库（The EIU）独立提供。本报告提供特定市场的财富传承趋势，内容仅供参考。发行方并没有参与本报告的编制过程，因此对于本报告的准确性及／或完整性不会作出任何担保、声明或保证。对于您因使用或依赖本报告，或因无法使用报告中的信息而产生的任何伤害和损失，包括直接或间接的、特殊的、意外的及附带的伤害、损失或任何形式的其他后果，发行方或汇丰集团的任何成员均不承担任何责任。本报告并非投资建议或意见，亦不旨在销售投资或服务或邀约购买或认购这些投资或服务。您不应使用或依赖本报告作出任何投资决定，或视报告内容为投资研究、税务或法律有关的建议。发行方并未建议或招揽任何人士依据本报告进行任何行动。任何过往的市场资讯不可被视为将来的市场表现指标。在考虑进行任何形式的投资时，您应该您的专业顾问。本报告在香港，中国大陆及新加坡分发，且可能在其他可以合法分发的地区分发（但不适用于任何视分发本报告为非法行为的管辖区）。本报告不适用于收件人以外的任何人。您不应为任何目的向任何个人或实体复制或进一步分发本报告的内容，无论是部分还是全部内容。所有未经授权的复制或阅读本文档都将由用户负责，并可能导致法律诉讼。

如中、英文两个版本有任何抵触或不相符之处，应以英文版本为准。

经济学人智库独立承担本报告内容的责任，并致力确保内容的准确性，但对于任何人依赖本报告任何信息、意见或结论并不承担任何责任或义务。本报告中表达的调查结果和观点并不反映赞助商的立场。