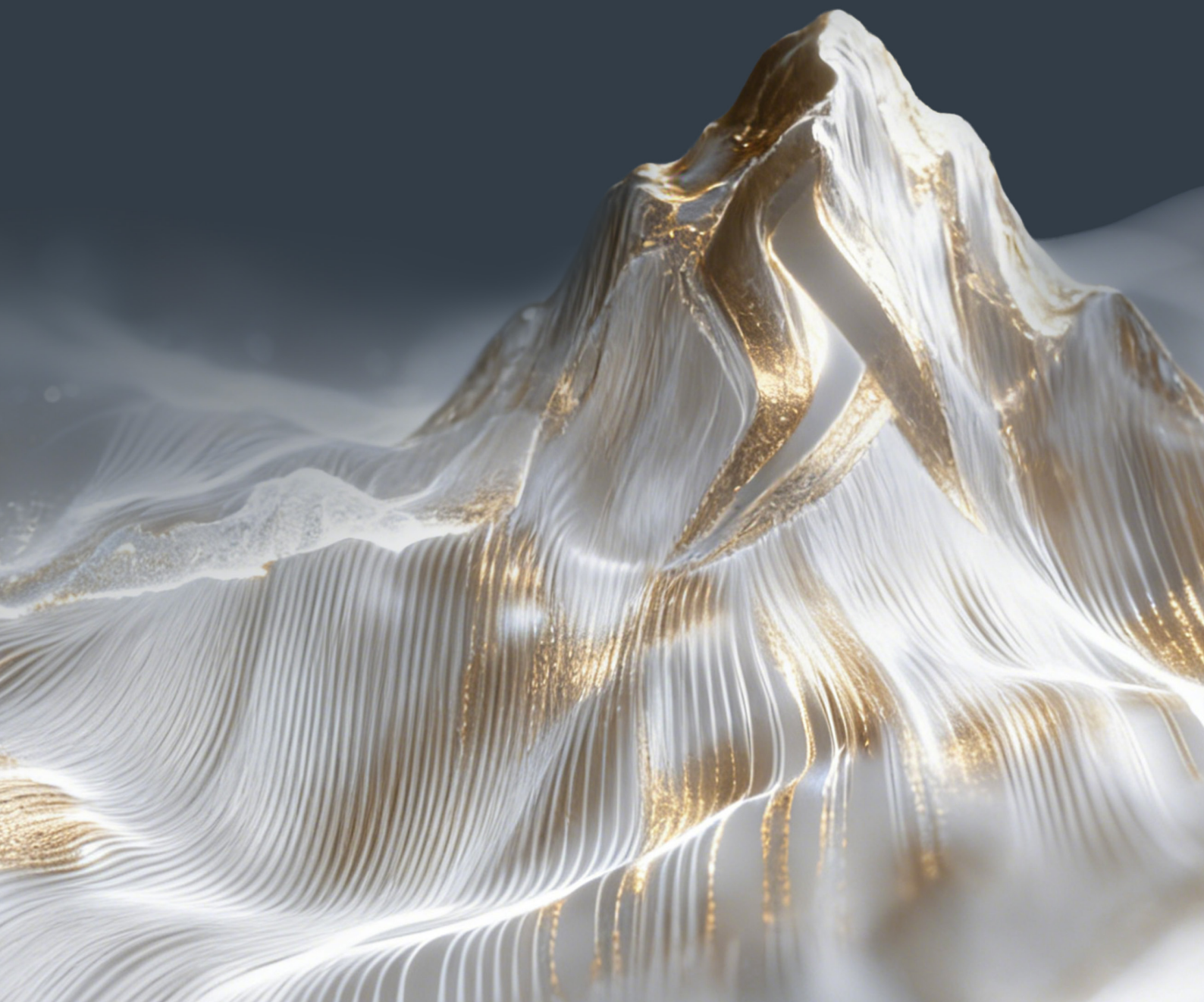


# 友邦峻宇 高淨值極臻長壽指數

健康與財富全方位長壽就緒度指標

---

由波士頓顧問公司支持研究分析



# 目錄

序言	1
引言	3
摘要	4
第 1 章   市場趨勢	7
第 2 章   研究方法	12
第 3 章   指數分析	16
第 4 章   深入見解	23
4.1 跨地域生活   走得再遠，都需要一個統籌者	25
4.2 財富   韌性勝於回報	30
4.3 健康   活得健康長壽，需要一套系統	35
4.4 意義   投資於人，不只投資於資產	39
4.5 傳承   規劃不止於承繼	44
第 5 章   結語與展望	50

# 序言



馮偉昌  
友邦香港及澳門首席執行官

近年來，亞洲的人口結構持續演變，香港亦一直位居全球最長壽地區之列。與此同時，跨境生活日益普遍，家庭結構亦愈趨橫跨多個世代與地域。

在這些趨勢交織之下，不僅大眾的生活方式與未來規劃出現轉變，家庭、社區以至整體社會體系的長遠韌性亦正被重新塑造。當「長命百歲」逐漸由例外轉變為常態，長壽已不再單純以年歲衡量，而是更關乎如何持續維持身心健康與財務穩健。

從整體社會角度而言，更長的人生週期，加上跨境醫療與財富管理日益複雜，可能進一步凸顯現有支援體系的不足。若未能及時應對，相關挑戰或會對當前及未來世代帶來日益沉重的壓力。

然而，長壽不應僅被視為挑戰，更是一個關鍵轉捩點。隨著長壽逐漸成為這個時代的重要特徵，各持份者——包括醫療、金融以及公私營界別——均需共同作出更全面的回應，重新思考如何支持大眾走過更長且更複雜的人生旅程，並推動支援體系朝著更整合、更可預防及更具韌性的方向發展，使長壽人生得以持續兼顧充實、保障與可持續性，惠及個人、家庭及社區。

**AIA** 扎根香港近一個世紀，視推動更具前瞻性及周全的長壽管理為重要的企業責任，致力將長壽轉化為支持社會整體發展的正向力量。我們深信，一套清晰而具實踐性的評估框架，並配以共通且可量化的基準，對於將長壽由願景轉化為具依據的長遠規劃與行動至關重要。為此，我們推出首個「友邦峻宇高淨值極臻長壽指數」，作為相關討論的重要起點。透過以事實和數據為基礎，並促進對身心健康與財務穩健的更全面理解，社會可更好地為壽命延長所帶來的轉變作出準備。我們衷心期望，未來的社會不僅活得更長壽，亦能活得更精彩，從而實踐「健康長久好生活」。

# 序言



梁莉斯  
友邦香港及澳門首席產品主張策劃及醫療保健官

隨着人類壽命持續延長，家庭的人生旅程正橫跨更長的時間、更多的地域，以及不同的世代。對高淨值及超高淨值家庭而言，長壽不僅帶來更多機遇，同時亦意味著在更漫長的人生階段中，須更審慎地作出能夠長久維繫健康與財富的決策。透過我們與客戶的持續交流，我們清楚看到，社會對「長壽」的理解正在轉變——不再僅是活得更久，而是如何在不同人生階段中，保持身心健康、財務穩健與整體韌性。

在這樣的背景下，「友邦峻宇高淨值極臻長壽指數」應運而生，為我們提供一個更清晰的視角，了解家庭在應對更長久而複雜人生旅程方面的就緒程度。這項指數的價值不止於衡量，更是一個促使反思與行動的起點。它進一步鞏固了我們的信念：長壽規劃必須具備整合性與持續性，而只有同時考慮健康與財富，家庭才能獲得真正有力的長遠支持。

指數所帶來的洞察，亦鼓勵我們為客戶做得更多、更深。它提醒我們，協助家庭由理念走向實踐、由認知邁向準備，是長壽規劃中不可或缺的一環。長壽本質上需要連貫性與協調性，橫跨不同人生階段、地域與世代，這亦突顯了友邦峻宇所扮演的角色——不僅是一項服務或方案的提供者，更是陪伴家庭同行的長期夥伴，支援他們在不斷變化的人生進程中應對不同需要。

我們亦深信，長壽既需要前瞻而周全的規劃，亦關乎以人為本的考量。隨着家庭展望未來，愈來愈多人重視個人能力的維持與發展、人際關係的經營，以及為下一代培養傳承共同願景所需的信心、價值觀與能力。這些人文層面的投入，是支撐家庭長遠繁榮與幸福的重要基石。

透過友邦峻宇，我們把健康、財富與精心策劃的生活體驗整合於一個高端生態圈，並積極支持下一代的成長與發展。透過指數，我們將持續優化提供予高淨值家庭的產品和服務，協助他們從容應對當下、規劃未來，並讓家族價值得以跨世代傳承，實現「財健養生 極臻平衡」。

# 引言

醫療科技、人工智能與生物醫學的突破，正以前所未有的速度，重塑人類的生命軌跡。全球人口壽命持續延長，世界衛生組織預期：到 2050 年，80 歲及以上人口將增加近三倍。

而香港作為全球最長壽地區之一，人口高齡化為社會與家庭帶來前所未有的轉變。與此同時，宏觀環境波動與不確定性成為新常態，個人與家族都需要具備更強的韌性，以面對更長人生所帶來的挑戰與變局。

“

「當我 100 多歲時，我的女兒亦已經 70 多歲。我需要及早準備我們家庭的醫療及財務安排。」

— 香港，高淨值人士，五十多歲，第一代企業高管

在高淨值族群中，這種現象尤其明顯：人生週期愈長，無論是健康規劃、財務安排，還是治理機制的微小疏忽，都會隨時間累積、放大，最終影響生活質素與家族傳承的穩定性。

因此，我們認為「長壽」的定義需要重新思考。「長壽」不應只代表「年歲增長」，更應昇華為對「長壽就緒」（Longevity Readiness）的追求：在漫長人生中，擁有健康、自主、財務安穩的生活狀態。要達到真正的長壽，就必須以健康與財富為兩大核心，建立一套整全方案。

為協助富裕家族把長壽願景，轉化為可管理、可持續的實踐藍圖，本報告引入「友邦峻宇高淨值極臻長壽指數」（AIA Alta High-Net-Worth Optimal Longevity Index），從認知、信心和準備度出發，並就健康與財富兩方面，評估大眾的「長壽就緒程度」（Longevity Readiness）。這項指數有助我們與時並進，看清可以改善之處，逐步建立能夠跨越時間、地域與世代的極臻長壽體系。

# 摘要

## 友邦峻宇高淨值極臻長壽指數

「友邦峻宇高淨值極臻長壽指數」是一套衡量指標，用以評估香港及中國內地擁有相當規模可投資資產的人士，在健康與財富兩方面的長壽就緒程度。指數設計用於長期追蹤，以便持續比較不同群體、市場與時間階段的變化，有助反映大眾意願能否構建出持久的規劃機制。

### 整體指數 62：發展中 —— 基礎穩健，仍有明顯提升空間

首份《2026 年友邦峻宇高淨值極臻長壽指數》顯示，高淨值及超高淨值人士的整體得分屬於「發展中」級別，反映他們為應對長壽而作出的規劃已有良好進展，但在將健康與財富規劃制度化方面，仍有進步空間。

「長壽就緒程度」衡量的是：當生活狀況改變時，家族有沒有一套可以即時啟動的機制，涵蓋日常事務、文件處理、決策權交接和家族協調。準備度越高，代表這些機制越穩妥，足以應付變化。整體而言，受訪者的「認知度」達到 70 中段，「準備度」則未及 60。

值得注意的是，「健康準備度」未有隨財富增加而同步提升，顯示要達至長壽，關鍵不只在於資源，更在於機制是否已建立並持續運作。這些數據清楚指出，家族雖然明白什麼是重要，但更應聚焦於計劃「是否已經建立並實行」——尤其在健康長壽方面，認知與準備之間的差距較為明顯，值得優先跟進。

## 每兩位受訪者中，至少一人需跨境生活，但對醫療服務延續性信心偏低

醫療的可攜性，遠低於人與資金的流動性。即使在香港能無縫連接頂尖醫療體系，享有充足資源與適時安排，一旦跨境生活，醫療的「可及性」與「便利性」往往難以同步。若以「48小時內能否獲得緊急醫療」為標準，受訪者離開本港體系後的信心明顯下降，尤其在熟悉度較低的地區，信心差距最為顯著。以香港受訪者在中國內地尋求緊急醫療為例，**僅23%高淨值人士及10%超高淨值人士**表示，有信心或非常有信心能順利獲得緊急醫療服務。這是一個清晰訊號：資產或許可以快速跨境部署，但健康服務與決策機制卻未必能同步對接，令跨境生活在健康層面出現制度上的落差。

## 逾半受訪者憂慮資產大幅波動，僅少數通過壓力測試

能夠在波動中讓資產規劃方案保持韌性的人，仍屬少數。儘管受訪者應對市場波動的信心普遍偏高，但只有**18%的高淨值人士及36%的超高淨值人士**完成壓力測試，並建立定期檢視機制。

數據揭示「信心」與「執行」之間的差距：不少人相信自己能承受衝擊，但只有極少數人曾經驗證，在高波動、難預測的市場環境下，自己的計劃是否依然可行，能否達到預期目標。

## 60%受訪者樂觀預設「健康壽命等同總壽命」，但整體保健和照護協調才是真正考驗

七成以上高淨值及超高淨值人士已為理想的長期生活預留資源（高淨值人士**70%**；超高淨值人士**82%**）。原則上，他們的信心表現強勁，有信心在未來十年仍能保持獨立、健康的理想生活（高淨值人士**69%**；超高淨值人士**86%**）。

然而，真正的壓力測試在於：一旦保健和照護變得複雜分散，家族要在治療期間整合不同意見、作出判斷，信心便會下降約**20%**。在長壽時代，要提升健康準備程度，關鍵不是投入多少資源，而是當不確定性來臨時，家族能否有效協調不同意見，令醫療與照護服務之間保持連貫，不致斷裂。

## 逾 50% 受訪者將焦點轉向個人才能發展及系統化培育下一代

富裕人士對「保持領先」的理解正悄然轉變，他們的關注點已從個人成長延伸到「下一代是否準備就緒」，這趨勢在第二代與內地受訪者中尤其明顯。當中約六成計劃在未來 12 個月內，把「下一代能力培養與發展」列為優先事項，而其他受訪者中只有三成持同樣意見。

這為所有人敲響警鐘：若仍未將「家族系統」制度化，讓家族保持連繫、活力與持續運作，而是聽天由命，最終很可能在傳承、治理與凝聚力上落後於人。

## 九成受訪者察覺財富延續風險，健康延續風險卻被忽略

大部分受訪者早已意識到，財富一旦遇上波動與不確定，若欠缺周全安排，未必能按個人意願順利延續至下一代；因此八成受訪者已建立至少一項財富延續機制（高淨值人士 78%；超高淨值人士 89%），確保即使日後因個人健康等原因使決策能力下降，資產如何分配與傳承仍可依其意願執行。

相比之下，只有兩成建立了類似的健康延續機制（高淨值人士 24%；超高淨值人士 21%），即確保當能力下滑時，如何仍能就自身醫療與照護，作出清晰、可執行、且具延續性的健康決策。這反映傳承規劃仍往往停留在「財產轉移的時間點」，未能演進為全面制度化的長期運作模式。

長壽時代的健康與財富課題需要被有效重視。長壽的價值不止於延長歲月，更在於把更長的人生融入健康與財富可長期運作的體系中。當生命週期拉長、變局與複雜度層層疊加，家族需要仰賴穩健的制度來維持自主性、保持和諧，以及在關鍵時刻作出讓清晰可行的決策。

在此背景下，「友邦峻宇高淨值極臻長壽指數」作為長壽就緒程度的衡量工具，能更容易識別差距、衡量進展。它讓健康與財富規畫更完善、更長遠，讓傳承能跨越時間、地域與世代，長遠延續。



# 第 1 章

## 市場趨勢

## 1.1

## 流動性加速發展，泛亞洲多重心生活成為常態

長壽、全球化與日益加劇的不確定性，正重塑泛亞區域高淨值和超高淨值人士規劃生活與管理財富的方式。他們需要考慮的時間更長、範圍更廣，同時商業活動、資產配置及家庭成員的分布，也日益擴展至亞洲以至全球各地。

因此，在泛亞洲版圖內進行跨境、多據點的生活與資產布局，已不再是小眾策略，而正逐步成為富裕家族的主流運作模式。

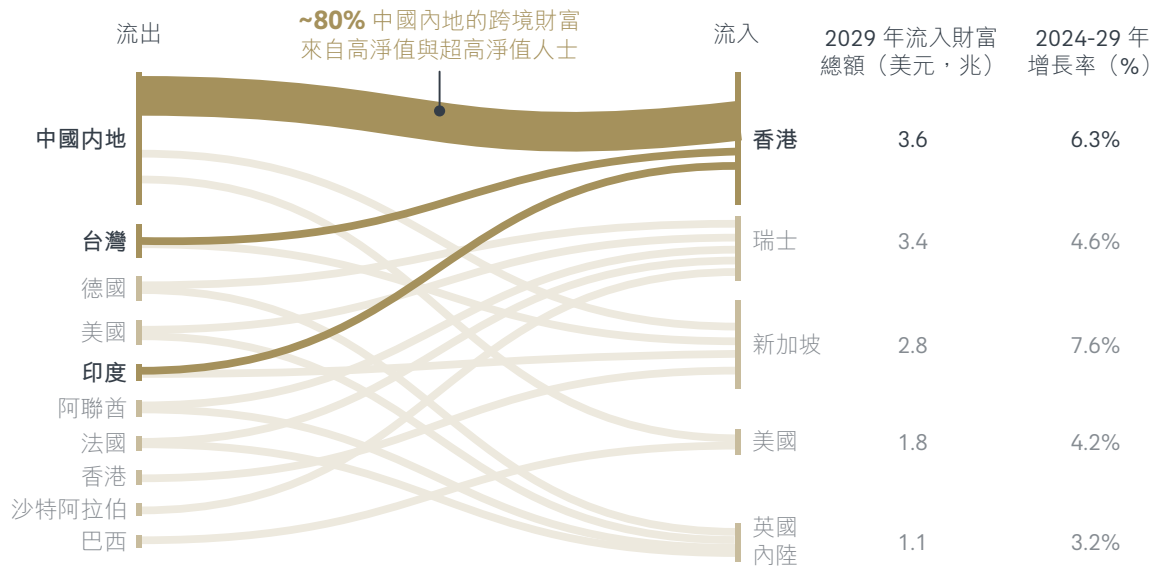
這一轉變，源於家族、企業與資產之間相互促進的動力。亞洲家族安排子女教育、長者照護與先進醫療資源時，越來越傾向分散至區域及全球的核心城市。

在中國內地，企業持續向外拓展業務，2024 年對外直接投資高達 1,920 億美元，並維持中個位數增長<sup>1</sup>。同時，在資產多元化進程加速的環境下，中國高淨值人士平均約有 30% 可投資資產持於離岸市場<sup>2</sup>。

上述趨勢推動泛亞區域跨境財富持續流動，而香港正是區內主要金融中心。高淨值人士與超高淨值人士的財富，約佔中國內地跨境金融財富的 80%。預計到 2029 年，香港將吸納超過 3 兆美元的跨境資產，主要來自中國內地、台灣及印度的富裕人士，並在全球離岸資產目的地中排名第一，領先瑞士、新加坡、美國及英國<sup>2</sup>。

香港成熟的金融生態系統，涵蓋銀行、保險、資產管理及專業服務等領域，使其在泛亞財富體系中，成為無可替代的中流砥柱。此外，香港作為通往中國內地的主要門戶，擁有多個跨境連通渠道，並且是全球最大的離岸人民幣交易中心<sup>3</sup>，進一步鞏固其亞洲高淨值和超高淨值財富管理首選金融中心的地位。

圖表 1：跨境金融財富流向（2029 年流入財富總額，兆美元；2024–2029 年增長率，%）



與此同時，不同司法管轄區在監管與政策上的差異，也為規劃增添實際的複雜性。稅制、資本管制、合規要求和法律框架的差異，意味着即使結構相同，在不同市場中可能面對截然不同的風險結果。因此，居留安排、公民身份、金融賬戶的可用性，以及跨境調動資金與服務的能力，正成為決定家族抗風險能力的核心因素。流動性與選擇權不再只是生活方式的偏好，而是長期保值與風險管理的重要基石。

## 1.2

### 波動與政策不確定性已成結構常態，投資者從追求收益最大化，轉向增強抵禦下行風險的能力

高淨值與超高淨值投資者正身處一個結構性波動加劇的宏觀新常態。利率週期、通脹走勢與地緣政治發展愈發互相牽引，令市場波動更頻密、幅度更大，各類資產之間的聯動性亦同步上升。與此同時，長壽把規劃週期拉長，亦放大早期虧損對長期目標的侵蝕，令保本、抗波動與韌性的價值被重新審視。

自 2022 年以來，市場對利率的預期一再重新定價，而地緣政治風險已經成為投資領域的常態。風險管理日益注重情境適應能力，更強調控制虧損、協調流動性，以及運用結構性防禦手段，確保在不利市場狀況下仍能維持運作。

因此，防守型資產部署正在增加。黃金與保險更常被用作對沖極端風險及穩定現金流的工具。投資者與各國央行均提高黃金部署，作為分散風險的手段<sup>4</sup>。對中國內地及香港的高淨值人士而言，保險仍是尤其重要的防守型資產。預計在 2024 至 2029 年期間，保險配置將以約 9% 的複合年增長率上升<sup>2</sup>。

這種轉變已經在市場體現。2025 年上半年，香港長期保險新單保費與去年同期相比增長 50%，主要由非投資連結保險推動<sup>5</sup>，反映當地緣政治和跨境不確定性升溫之際，保險作為首選資產類別的地位日益鞏固。

### ◆ 1.3

## AI 與生物醫學創新拓展健康可管理的範圍，醫療保健朝預防和長期管理發展

隨着壽命延長，早期介入的回報期也隨之拉長，使醫療模式由以往治療為主，加速轉向預防性及持續性的健康管理。全球平均預期壽命持續上升。世界衛生組織預測，80 歲及以上人口到 2050 年將增加接近三倍，印證早期檢測與持續監測的重要性<sup>6</sup>。

AI 與生物醫學研究的快速發展，擴大了可檢測、可介入和可長期管理的疾病範圍。全球生命科學與生物醫學研發每年支出超過 2,000 億美元，並且在過去十年持續增長<sup>7</sup>。投資越來越集中於早期檢測技術、精準醫療、新型藥物平台及健康數據基礎設施，令更多健康風險能獲得醫療上的干預。

醫療服務模式也因此不斷演變。需求正從單次健康檢查，轉向長期健康管理計劃與持續追蹤，這反過來需要整合式照護渠道及跨專科協調。對全球流動頻繁的高淨值和超高淨值家族而言，這種趨勢也日益延伸至跨境醫療統籌。

### ◆ 1.4

## 長壽與財富累積相輔相成，決策權從個人層面擴展到家庭層面管治

長壽延長了人生規劃的週期，個人需要在更長時間內，就健康與財富作出連串抉擇。但這些抉擇並非只關乎個人——隨着家庭成員越來越長壽，並在不同人生階段保持活躍，規劃的範圍也自然擴展至整個家庭。當持份者增多，家庭的優先事項變得多元，就需要建立一套能夠長期維持的協作與管治安排，以平衡各人需要。

與此同時，「退而不休」的階段形成更長的活躍期，規劃亦須兼顧現金流的持續管理、家庭角色的轉變，以及從全職工作到半退休的過渡。最終，長壽令協調財務、醫療保健和生活方式決策的複雜程度，在個人及家庭層面同步上升，意味着需要一套能涵蓋所有層面的整體方案。

財富規模不斷擴大和資產結構日益多元化，進一步強化上述趨勢。近年高淨值和超高淨值家族累積了可觀財富，從而能夠擴張投資組合，並在私募市場、直接商業權益及跨境持股等領域進行更大規模的資本部署。

亞洲的家族辦公室數量也同時激增。截至 2024 年底，新加坡的單一家族辦公室數目據報已超過 2,000 間<sup>8</sup>；而在香港，則有超過 2,700 間單一家族辦公室正在運作，在過去兩年就增加了 680 間<sup>9</sup>。香港政府對家族辦公室的政策支持明確，已計劃於 2026 年上半年提案，立法加強稅收優惠制度，同時設定目標，在未來兩年內支持至少 220 間家族辦公室在香港設立或擴張<sup>10</sup>。

香港貨幣及金融研究院最新研究指出，在地緣政治風險上升的背景下，家族辦公室對風險管理方案的投資需求日益增加。其中，23% 的香港家族辦公室已將保險產品納入其投資組合，作為風險轉移策略的一部分<sup>11</sup>。

在多項措施的共同推動下，加快了高淨值和超高淨值人士在家族層級進行治理和長期規劃的製度化過程。上述舉措令市場對長期稅務與架構安排、成熟的流動性與風險管理，以及跨司法管轄區資源協調部署的需求持續上升，進一步推動富裕家族將規劃重心從個人層面，轉向更系統化的家庭管治框架。





# 第 2 章

## 研究方法

友邦峻宇高淨值極臻長壽指數是一套衡量指標，用以評估香港及中國內地擁有相當規模可投資資產的人士，在健康與財富兩方面的長壽就緒程度。指數設計用於長期追蹤，以便持續比較不同群體、市場與時間階段的變化，有助反映大眾意願能否構建出持久的規劃機制。

## 2.1

### 名詞定義

在本報告中，除非另有說明，否則所有金額均以美元（USD）為計算單位。

可投資資產	包括現金及存款、上市投資、保險及退休金，以及其他金融資產在內的金融財富，但不包括房地產。
大眾/富裕人士	個人可投資資產低於100萬美元
高淨值人士	個人可投資資產在100萬至3,000萬美元之間
超高淨值人士	個人可投資資產高於3,000萬美元
第一代	創辦人或第一代主要財富積累者
第二代	個人財富主要來自繼承，或來自繼承和自我積累
地理範圍	香港或中國內地的調查市場

## 2.2

### 定量調查方法

2026 年度的調查採用混合模式，在香港及中國內地共收集到 328 份有效回覆。按可投資資產劃分，樣本包括大眾 / 富裕人士（127 名）、高淨值人士（173 名）及超高淨值人士（28 名）。本報告的核心分析聚焦於高淨值及超高淨值人士（201 名）。

我們亦從資產級別、性別、世代及主要居住地等多項關鍵維度對受訪者進行剖析，以更有效支援後續的細分層面分析與組成結構解讀。

## 2.3

### 分數區間說明

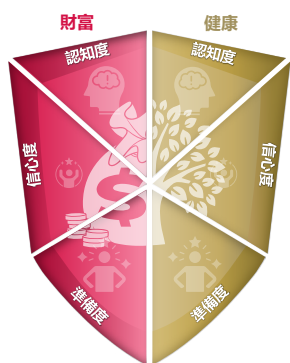
分數範圍	長壽就緒程度水平
0-49	脆弱
50-59	基礎
60-69	發展中
70-79	提升中
80-100	成熟

各區間分數旨在為章節內容提供解讀參考，以提高可讀性並確保論述的一致性。這些區間並非精確的科學分類，不應被理解為個人健康狀況或經濟能力的判斷標準。

## ◆ 2.4

### 指數架構與計分邏輯

指數由三個部分組成：整體長壽指數、健康長壽指數及財富長壽指數。健康長壽、財富長壽指數均以「認知度—信心度—準備度」（Awareness — Confidence — Preparedness，ACP）框架評估：



**認知度 (Awareness)**：對壽命延長所帶來的健康 / 財富相關主要風險、影響及新興趨勢的理解程度。

**信心度 (Confidence)**：對自己能否維持長期身心 / 財富健康、獨立性及生活質素的信念強弱。

**準備度 (Preparedness)**：因應情況轉變而採取行動的執行能力，包括具體計劃、文件、資源及日常安排。

為方便比較，調查回覆均標準化為 0 至 100 的評分尺度。健康、財富長壽指數透過整合 ACP 的相關項目計算得出。整體長壽指數則以固定權重計算。

指數	組成	權重
整體長壽指數	健康長壽領域、財富長壽領域	50%、50%
健康長壽指數	認知度、信心度、準備度	30%、30%、40%
財富長壽指數	認知度、信心度、準備度	30%、30%、40%

## ◆ 2.5

### 整合與加權

計分從個人層級出發。每位受訪者在健康長壽與財富長壽兩個領域，分別獲得認知、信心與準備度的標準化分數，並以 0 至 100 分呈現，以作出比較。

健康長壽與財富長壽對整體指數的貢獻相同，各佔總分的一半。在各領域內，認知度與信心度權重相同，準備度佔比較高，以反映實際建立的機制和恆常安排，對長壽就緒程度的影響更深遠。

為確保不同市場的可比性，香港和中國內地的權重相同（1：1）。此安排基於兩地的可投資財富規模相近。

根據波士頓顧問公司 (BCG) 的全球資產管理市場規模數據庫，中國內地的離岸可投資財富於 2025 年約為 2.5 兆美元，香港約為 2.6 兆美元。預計至 2029 年，相關規模將分別增至約 3.6 兆美元及 3.4 兆美元。

在各市場內，為確保指數結果更貼近實際市場結構，總分按照超高淨值人士與高淨值人士的人口比例進行加權：中國內地 1 比 50，香港 1 比 39，有關比例參考 BCG 的全球資產管理市場規模數據庫。此舉能限制調查樣本組成導致的波動以提升年度可比性。

## 2.6

### 子族群指數

子族群指標以高淨值及超高淨值樣本中，各受訪者的個別指數得分取簡單平均值，用於在不同子族群（性別、世代、地理範圍）之間提供方向性比較。相關結果應理解為規劃成熟度與執行模式的差異，而非用來改變核心指數定義的計算要素或權重設定。

## 2.7

### 定性訪談方法

為了讓量化結果更貼近真實情境，我們亦在香港及中國內地對超高淨值與高淨值人士進行深度訪談，聚焦其在長期健康與財富規劃中的實際取捨、決策觸發點，以及尚未被滿足的需求。同時亦訪談多位全球及區域的業界專家，他們分別來自私人銀行、私人財富管理、保險，以及專業顧問等領域，以補足市場觀點與實務經驗兩層面的洞察。





# 第 3 章

## 指數分析

長壽不只代表年歲增加，也意味着人生中「計劃受考驗」的次數倍增，包括投資決策錯誤、健康變故、家庭結構轉變，以至跨境移居等。對高淨值及超高淨值家庭而言，長壽就緒程度與其說取決於資源多寡，不如說取決於有沒有一套可長期運作的機制，確保決策在未來數十年仍能保持清晰、協調一致，並可持續執行。

## AIA 推出友邦峻宇高淨值極臻長壽指數

為了把上述概念轉化為可量化的指標，從健康長壽與財富長壽兩大層面出發，以 0 至 100 分評估受訪者的長壽就緒程度，並採用「認知度—信心度—準備度」作出分析。

## 2026 年發佈的高淨值及超高淨值人士值整體指數得分為 62 分，屬於「發展中」級別

反映規劃意識正在形成，但尚未完全轉化為可以重複使用、制度化的機制，因此未必能在不確定環境中穩定運作。

### 如何解讀指數

整體指數可理解為由「兩大支柱、三個維度」所構成的綜合評分：

- 兩大支柱：包括健康長壽與財富長壽的就緒程度，各佔總分的一半。
- 三個維度 (ACP)：認知度 (Awareness)、信心度 (Confidence)、準備度 (Preparedness)。
- 整體指數分數越高，代表在波動與衝突中，越能保持決策的可執行性。

### 指數的關鍵發現

- 1 整體健康長壽與財富長壽就緒程度仍屬於發展中水準，超高淨值人士相對高淨值人士僅輕微領先。在健康長壽與財富長壽兩方面，高淨值及超高淨值人士普遍了解哪些事項重要，亦相信自己能夠應對。然而，超高淨值人士在整體長壽就緒程度方面僅較高淨值人士略高，顯示財富基礎未必能直接轉化為執行能力。
- 2 超高淨值人士在健康就緒程度上與高淨值人士大致持平，顯示健康準備程度並非單靠資源堆疊，關鍵在於能否建立長期、跨專科診療的協調機制，以及在不同情境下維持醫療決策的連貫性與可執行性。
- 3 認知度看似穩健，但真正結果仍取決於準備度。無論高淨值人士或超高淨值人士，兩者在認知層面表現相對穩固，但在準備度上明顯有落差，反映財務資源本身並不會直接轉化為執行能力。
- 4 趨勢在不同人口特徵中展現同樣傾向。無論性別、世代或地理範圍的結果均呈現相近的分布，反映這是一項橫跨多數高淨值及超高淨值人士的結構性趨勢。

### 3.1

## 長壽就緒程度整體指數：62 分，代表「發展中」

圖表 2：高淨值與超高淨值人士的整體長壽就緒程度（指數得分，滿分 100 分）



長壽就緒程度整體得分為 62 分（屬於「發展中」級別），呈現一個清晰模式：在健康長壽、財富長壽兩方面，認知與信心度的基礎相對穩固，但實際行動尚未持續有效執行，尤其在跨境、跨專科協作的情境下，更容易出現瓶頸。

從高淨值到超高淨值人士，分數確實有所提升，但幅度有限。這反映更高的財富水平或許能帶來更多資源與專業支援，但並不會自動將規劃提升為一套可跨領域運作、並能長期穩定執行的整體運行系統。

## 3.2

## 健康 vs 財富：財富不必然帶動健康長壽就緒程度

圖表 3：高淨值與超高淨值人士的健康與財富長壽就緒程度（指數得分，滿分 100 分）



在財富長壽就緒程度方面，超高淨值人士較高淨值人士高出 8 分；至於健康長壽就緒程度，兩者得分相同。這直接反映出一個現實：財富增加，並不會自動帶來更高的健康準備程度，亦意味著財務能力與治理機制的提升速度遠快於健康延續機制。

財富規劃往往在資產達到一定規模後便會制度化，相關工作可以交由專業團隊管理、有系統地記錄在案，也可以依靠成熟的顧問流程持續運作。相比之下，健康則取決於持續的協調、恆常的習慣，以及在不確定情況下明確的決策權。

當財務能力持續擴張，但健康準備程度卻未能同步提升，便會出現結構性缺口，最終限制了整體長壽就緒程度的水平。因為健康衝擊並不是獨立的「健康」事件，它們會引發流動資金方面的需求，干擾企業和家庭角色，並加速傳承決策。

因此，彌補健康與財富之間的缺口，對於家族長遠的自主與延續性，至關重要。

## 3.3

## 整體 ACP 視角：認知度是表象，準備度才是關鍵

「認知度—信心度—準備度」框架有助看清差距到底是來自「知道」、「相信」，還是「做到」。各組別在此呈現一致走勢，在準備程度由「知道」走向「做到」的過程中，落差會擴大。

執行差距亦最容易被量化識別，並構成最可行的改善切入點。

圖表 4：高淨值與超高淨值人士的整體認知、信心與準備度（指數得分，滿分 100 分）

整體指數

74

認知度

高淨值 74

提升中

超高淨值 74

提升中

59

信心度

高淨值 59

基礎

超高淨值 65

發展中

54

準備度

高淨值 54

基礎

超高淨值 60

發展中

對於高淨值和超高淨值人士而言，整體認知度均相對穩健，但準備度未能同步提升，顯示多數人明白哪些事項應該優先處理，卻較少把認知變成具體、可執行的安排。

超高淨值人士雖然與高淨值人士在認知度相近，但前者更能將想法有效地化為行動，因此在信心度與準備度上表現更佳。然而總體趨勢是一致的：兩個組別都明顯存在從「認知到執行」的差距。

## 健康 ACP vs 財富 ACP：健康未見提升，財富拉開差距

財富長壽指數在不同層級之間呈現清晰分化。相較於高淨值組別的 57 分，超高淨值的財富準備度提升至 68 分，顯示財富水平越高，往往伴隨更完善的財富管理機制和更穩健的規劃節奏。

圖表 5：高淨值與超高淨值人士的財富和健康認知、信心與準備度（指數得分，滿分 100 分）

		高淨值	超高淨值
財富長壽指數	認知度	<b>78</b> 提升中	<b>82</b> 成熟
	信心度	<b>63</b> 發展中	<b>73</b> 提升中
	準備度	<b>57</b> 基礎	<b>68</b> 發展中
健康長壽指數	認知度	<b>70</b> 提升中	<b>67</b> 發展中
	信心度	<b>54</b> 基礎	<b>58</b> 基礎
	準備度	<b>52</b> 基礎	<b>52</b> 基礎

健康長壽方面則相反。無論高淨值或超高淨值的準備度皆停留在 52 分，未有發生變化。此處的平台期也是指數中最具結構性意義的訊號：健康準備度的限制，並非主要來自資訊不足或不願投入資源，而是在於建立長期運作機制的難度——包括持續追蹤、協調專科診療的可及性，以及當醫療意見分歧或個人能力受損時，決策仍能順利銜接。

如果財富規劃已經以「系統」方式運作，那麼下一個首要事項就是讓健康規劃提升到同樣的標準——包括預先協定的照護渠道、明確的決策權責，以及能在不同醫療提供者與司法管轄區之間，保持選擇一致性的統籌協調機制。

## ◆ 3.4

## 疊加觀點：趨勢在各子群組中一致成立

整體情況在各子群組中同樣成立。無論按性別、世代或地理範圍劃分，整體指數仍落在「發展中」級別；同時，「高認知、低準備度」的結構性落差，亦在各子群組中反覆出現。

圖表 6：按性別 / 世代 / 地理範圍劃分的整體，財富和健康長壽就緒指數  
(指數得分，滿分 100 分)

		整體長壽指數	財富長壽指數	健康長壽指數
性別	女性	<b>63</b> 發展中	<b>67</b> 發展中	<b>58</b> 基礎
	男性	<b>61</b> 發展中	<b>65</b> 發展中	<b>57</b> 基礎
世代	第一代	<b>61</b> 發展中	<b>64</b> 發展中	<b>57</b> 基礎
	第二代	<b>63</b> 發展中	<b>68</b> 發展中	<b>59</b> 基礎
地理範圍	中國內地	<b>64</b> 發展中	<b>67</b> 發展中	<b>60</b> 發展中
	香港	<b>60</b> 發展中	<b>65</b> 發展中	<b>56</b> 基礎

在世代層面，第二代高淨值及超高淨值人士的財富指數通常略高，可能是由於家族的財富相關架構往往由上一代提早建立及完善。相較之下，健康指數在不同世代之間大致相近。

即使第二代受惠於更完善的財務基礎設施，健康規劃往往涉及個人選擇與生活方式，因而沒有出現顯著的世代差異。

在地理範圍層面，中國內地受訪者在健康與財富兩方面均呈現較高的就緒程度。這些差異反映出不同的規劃環境對受訪者的影響。內地家族更常處於跨境與跨制度環境不斷演變的現實之中，因而更傾向提早進行結構性安排與規劃。

香港家族則多在相對成熟的金融與醫療生態中運作，往往已擁有長期的諮詢渠道，使得進一步加固保障與執行架構的逼切感相對不強。

總括而言，提升長壽就緒程度的重點，不在於鎖定特定人群，而在於升級運作模式，尤其是將願景轉化為可持續執行的機制。



# 第 4 章

## 深入見解

隨着人類壽命的延長，越來越多人的生活需要穿梭於不同地區、制度和機構之間——但這些體系原本並非為相互協作而設。尤其對泛亞區域的高淨值及超高淨值家族而言，跨境流動已經成為家族結構的一環：家族成員的居住、教育、職業、資產和醫療保健，往往橫跨多個司法管轄區。

這現實改變了長壽規劃的要求。當人生跨越多個體系，長壽能否實現，不單取決於意向或資源是否充足，更取決於安排是否具備可運作性——健康、財富與家族規劃，能否在不確定性、時間壓力與跨境挑戰下，依然持續運作。

本章將探討跨地域生活如何成為家族結構的基本特徵，並重新審視其意義：長壽概念如何重塑財富與健康規劃，以及如何拉長家族交接的週期、提升管治要求，令傳承不再是單一事件，而是一種持續的能力。

## 4.1 跨地域生活 | 走得再遠，都需要一個統籌者



當長壽發生在瞬息萬變的世界，在跨地域生活日益頻繁的背景下，泛亞區域高淨值及超高淨值家族往往需要穿梭於醫療體系、法律制度與機構安排之間——但這些系統彼此並非為「攜手合作」而設。這現實，令長

壽規劃的要求隨之改寫。當生活橫跨不同系統，考驗長壽就緒程度的已不單是意願或資源，而是執行能力：在不確定、時間壓力與跨境挑戰之下，健康、財富與家族安排能否實踐並持續運作。

### 關鍵數字



每兩位高淨值及超高淨值人士之中，就有一人在兩個或以上司法管轄區生活。

對於需要在中國內地接受緊急醫療的香港受訪者，僅有 23% 的高淨值人士及 10% 的超高淨值人士表示，有信心能順利獲得醫療服務。

### 在閱讀之前，不妨先自問



**問題一：**如果明天發生突發健康問題，特別是當你不在常居地時，你是否能在 48 小時內完成醫療決策統籌與行動安排？

**問題二：**在你主要身處的司法管轄區中，一旦居留身分、家庭角色或監管要求出現變化，你的法律、稅務和受益人安排，是否仍能按原來的願景順利運作？

### 受訪者分享



“

「稅務安排不是一次性的大決策，而是一連串彼此聯繫的小決策……比如我要考慮把時間花在哪裡、資產存放在哪裡、從哪裡支付費用。這些都需要持續協調。」

— 中國內地，超高淨值人士，三十多歲，第二代企業家

“

「我已經有白紙黑字的保障，但這些銀行家、律師、醫生和保險公司分散在不同地區，各自為政……當我在外地時，我希望有人能夠迅速把我的醫療決策和財務決策連結起來。」

— 香港，高淨值人士，五十多歲，第一代企業高管

“

「我女兒開始在國外念書，突然之間我就需要去搞懂那邊的醫療體系，確認萬一有狀況，她都能被照顧好。」

— 中國內地，高淨值人士，五十多歲，第一代企業高管

## 4.1.1

## 跨地域居住已成為不少高淨值及超高淨值人士家族的現實運作

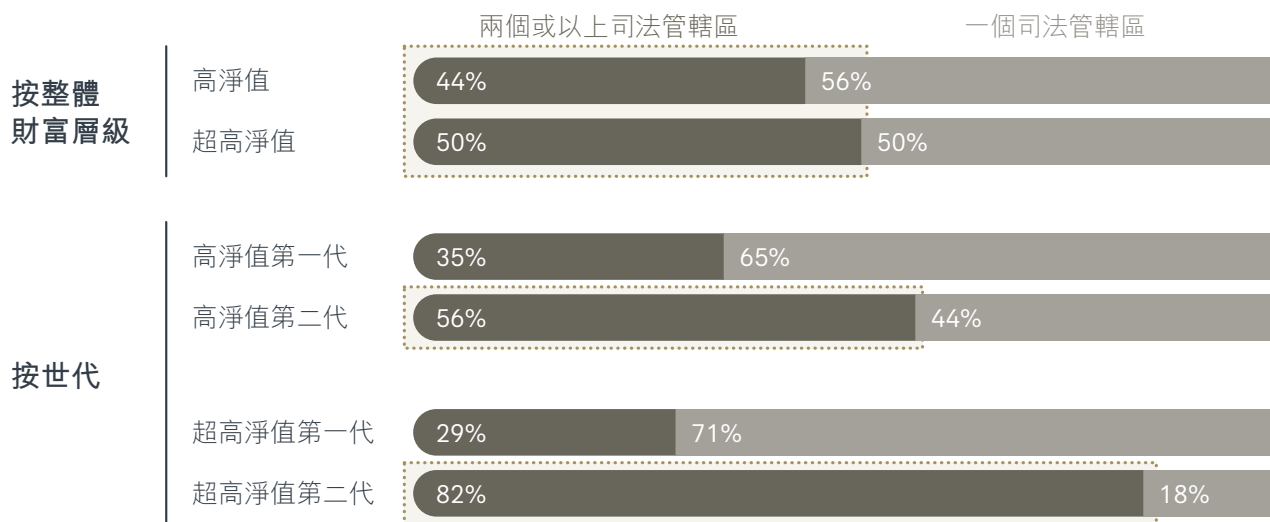
對今日的富裕家族而言，跨地域生活已成為常態。業務利益、居留身份、教育規劃與家族資產，日益分散於不同司法管轄區。

日常運作上，不少家族已能妥善應對這份複雜性。真正的挑戰，往往在於決策能否在跨境與未來長遠的變遷中，依然有效。稅務與居留規則在各地域各有差異，資金調度與受益人安排亦可能因環境變化而失效。

當情況突變，尤其在健康事件發生時，能否迅速啟動專業的協調機制，才是關鍵瓶頸。富裕家族越來越清楚，他們所需的不只是零散的專業意見，而是一個連貫、能跨地域運作且責任明確的計劃。

自然而然催生出整合型「統籌者」的角色：一位可信任的夥伴，能夠將財富與健康決策串聯起來，協調不同地區的架構，並確保全球多代家族的傳承順利過渡。

圖表 7：高淨值及超高淨值人士需跨境安排事務的司法管轄區數目  
(% 受訪者，按受訪者特徵劃分)

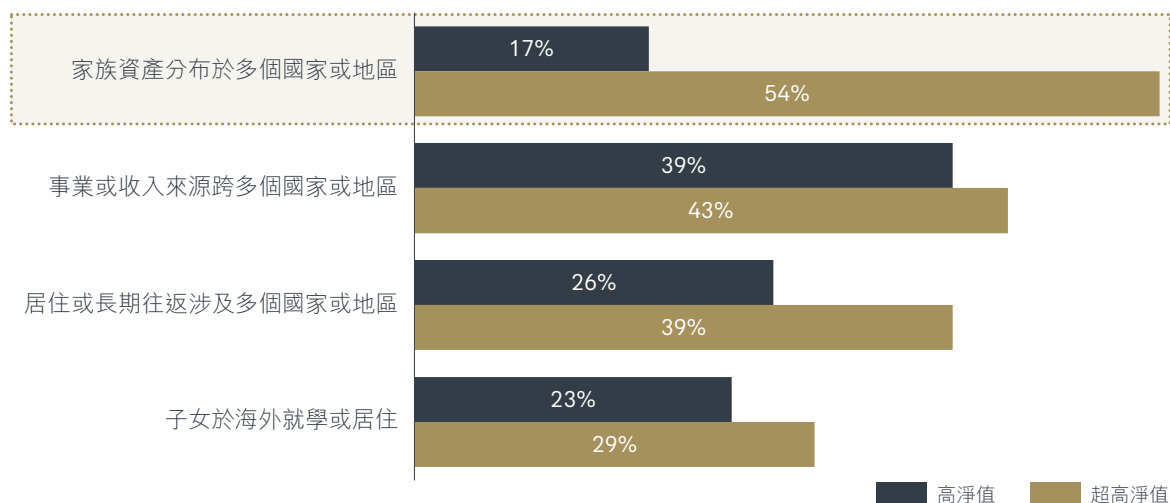


跨司法管轄區生活已成為高淨值及超高淨值人士的常態。接近一半受訪者表示，目前需要在兩個或以上司法管轄區安排居留、稅務或長期生活（超高淨值人士 50%；高淨值人士 44%）。

這顯示跨境複雜性並非少數人的長期目標，而是相當一部分高淨值家族的日常規劃課題。

世代之間的差異在高淨值及超高淨值人士中尤其明顯。下一代較第一代更常在多個司法管轄區運作，這與其海外教育背景、國際人脈網絡及跨境流動性高的生活軌跡相互呼應。

圖表 8：高淨值及超高淨值人士家族與資產的跨境佈局（% 受訪者，可複選）



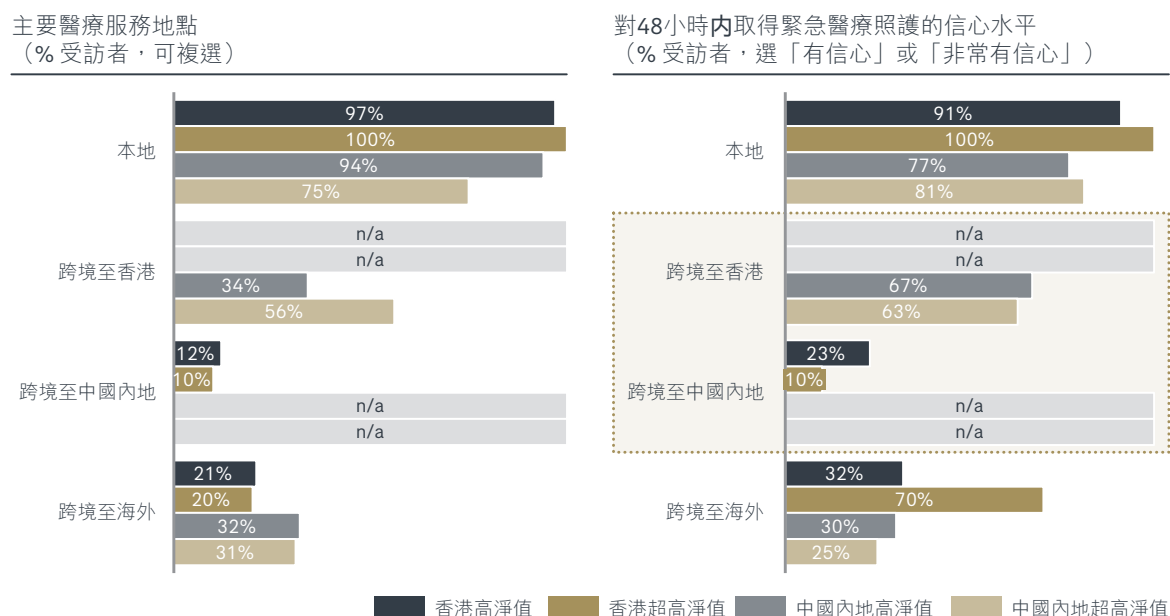
家族財富的跨境分散配置，是跨境複雜性最明顯的表現：54% 的超高淨值受訪者表示，其家族資產分布於多個國家或地區，而高淨值受訪者僅為 17%。

這一現象反映出多項跨境因素的共同作用，包括商業活動或收入來源橫跨多個市場、居住或頻繁往來涉及多個司法管轄區，以及子女在海外求學或居住

## 4.1.2

### 醫療服務的可攜性，低於人的流動性

圖表 9：取得緊急醫療的主要地點與自評信心水平（% 訪者）



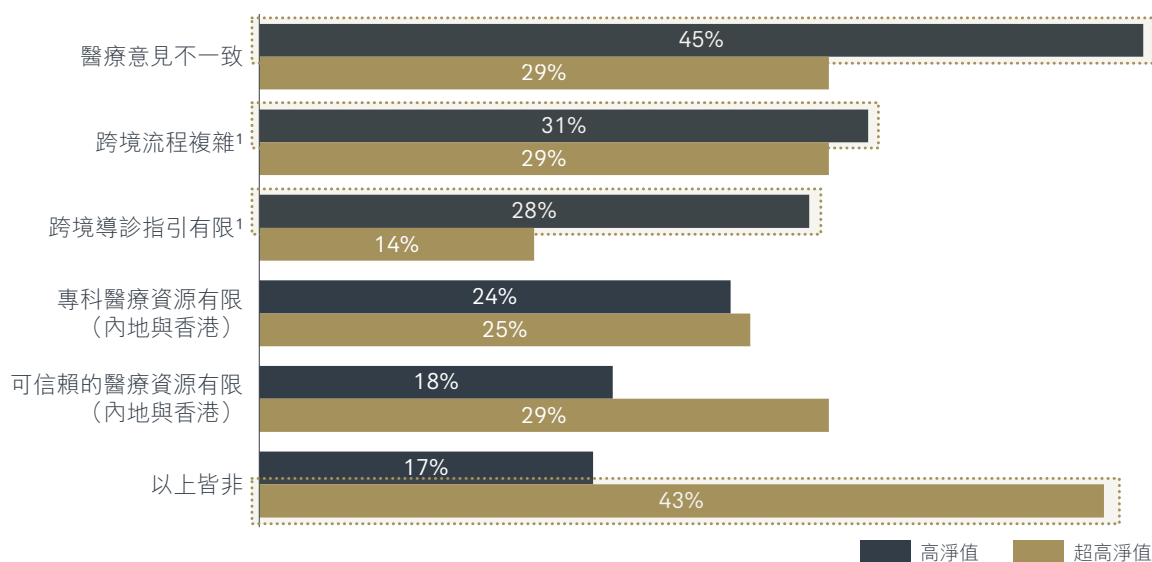
在全球化生活方式之下，加上對頂尖醫療的明確偏好，富裕家族到海外求醫十分常見。然而，一旦離開本地市場，他們對於能否順利獲得緊急醫療的信心便顯著下滑。

以香港受訪者為例，本地取得緊急醫療的信心水平仍然極高（「48小時內可獲得緊急醫療照護」達91%–100%）；但一旦轉為跨境情境便急劇下滑——「48小時內於中國內地獲得緊急醫療照護」方面，僅23%的香港高淨值人士及10%的香港超高淨值人士表示「有信心」或「非常有信心」。

相較本地可依賴熟悉的醫療系統與既有關係網絡，跨境情境更考驗事前的轉介與協調能力，因此對緊急情況下能否快速落地仍較缺乏把握。不同資產層級所面對的阻礙各有不同。對高淨值人士而言，問題在於如何被正確引導。

他們提及的實務困難包括：醫療意見互有出入，以及在缺乏可信任人士引導下，難以穿梭海外醫療體系，找到合適的專科和就醫途徑。對超高淨值人士而言，取得醫療資源本身較少構成限制。43%的受訪者表示，不論是獲得服務或是處理醫療意見分歧，對他們而言都不是主要問題。這顯示他們在海外信心下降，問題未必在於「找不到醫療」，而在於「難以把醫療決策統籌起來」。

圖表 10：高淨值與超高淨值人士取得醫療服務時的痛點（% 受訪者，可複選）



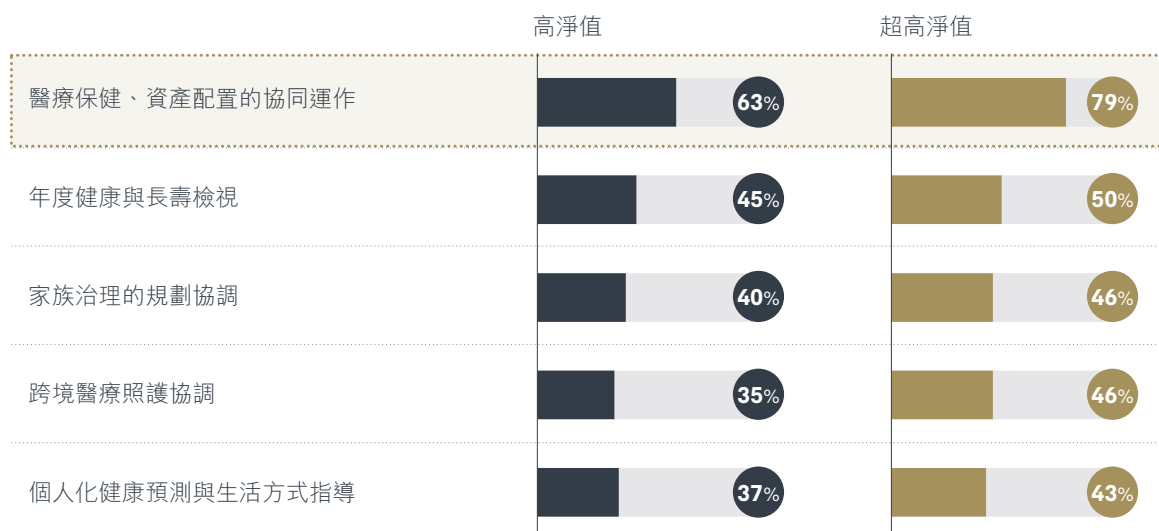
1. 中國內地與香港以外

### 4.1.3

## 家族正尋求整合式財富與健康統籌者

隨著生活方式與財富架構的全球化，富裕家族對顧問的需求，已由對「資金投向何處」的建議，轉向「如何讓醫療保健、財富管理和日常家族運作協調運作」。因此，受訪者在目前諮詢架構下提出的核心期望，主要是跨領域協調一把健康、投資、保險與財務規劃整合起來（超高淨值人士79%；高淨值人士63%）。

圖表 11：高淨值及超高淨值人士認為現有顧問關係最值得增加的服務（前五排名，% 受訪者）



當被問及由保險公司提供的第三方轉介中哪些最具價值時，他們皆將「整合健康與長壽規劃」（高淨值人士 69%；超高淨值人士 64%）以及「遺囑及繼承文件的規劃與執行支援」（高淨值人士 66%；超高淨值人士 71%）列入前三位。

超高淨值人士另把稅務規劃與跨境協調列為優先，反映其財富分布更廣、層次更多。高淨值人士則相對更重視信託架構與持續管理，顯示信託規劃雖然入門門檻不低，仍正逐步成為富裕家族未雨綢繆的重要一環。

圖表 12：高淨值及超高淨值家族認為最有價值的整合與協調服務（前五排名，% 受訪者）



#### 4.1.4

### 綜合要點 | 整合型統籌者

健康與財富規劃的核心需求，正由追求頂尖建議，轉向追求頂尖的延續性。富裕家族從不缺乏專業資源—私人銀行、律師、稅務顧問、家族辦公室、醫療專家與保險公司皆觸手可及；真正稀缺的，是一套具備單一問責的運作模式，確保決策的一致性和可執行性，能夠跨越地域、貫穿人生各個階段。

## 4.2 財富 | 韌性勝於回報



市場波動已不再只是短暫的週期性現象。對許多高淨值及超高淨值家族而言，更大的風險往往不在於價格起伏本身，而在於被逼做出沒有預先規劃的決策。例如在不利時點出售資產、以低效率的方式籌集資金以履行承諾，或在壓力下鎖定虧損，長遠削弱財富保障。正因如此，流動性越來越被視為刻意部署的緩衝；即使市場展望仍偏正向，投資組合也可能呈現較為「防守」的部署取向。

而對私募資產市場與另類資產的興趣升溫，背後往往反映對更深層分散部署的追求，以求在機會與抗波動之間取得平衡。

然而，真正的差距出現在執行層面。壓力測試與系統性的定期檢視機制，仍未被廣泛採用；同時，在超高淨值族群中亦可見過度自信的跡象，認為資產負債表的強度足以取代結構化的準備與紀律。

### 關鍵數字



超過一半的高淨值及超高淨值人士將「避免資產出現大幅波動」視為首要的長期優先事項。

僅約兩成高淨值及超高淨值人士已完成壓力測試，並建立定期檢視投資組合的機制。

### 在閱讀之前，不妨先自問



**問題一：**如果市場在下一季大幅下跌，你是否清楚知道哪些資產可以出售、哪些資產絕不應動用，以及最終由誰作決定？

**問題二：**你是否有量化的壓力測試，把投資組合跌幅與實際資金需求（包括生活支出、醫療開支、企業承諾與責任、繼承轉移）掛鉤？

**問題三：**你是否已預留一筆獨立管理的流動性資金，足以應付至少 12 至 24 個月的資金需求，而不需要強制出售資產？

### 受訪者分享



“

「我現在的部署相對保守。我寧願抵押保單而非出售資產。我還在止損機制設定了嚴格規則，防止情緒影響決策。」

— 中國內地，高淨值人士，四十多歲，第二代企業接班人

“

「資產如果能維持 4-5% 的增幅我就滿足了，真正讓我困擾的是，當我需要流動現金時，變現往往需要幾個星期，更需要提交繁複的文件。」

— 香港，高淨值人士，三十多歲，第一代專業人士

“

「我當然需要對沖風險，但我同時亦想接觸新的投資。因為只有這樣，才可以讓我的投資組合面向未來。」

— 香港，超高淨值人士，四十多歲，第二代企業高管

### 4.2.1

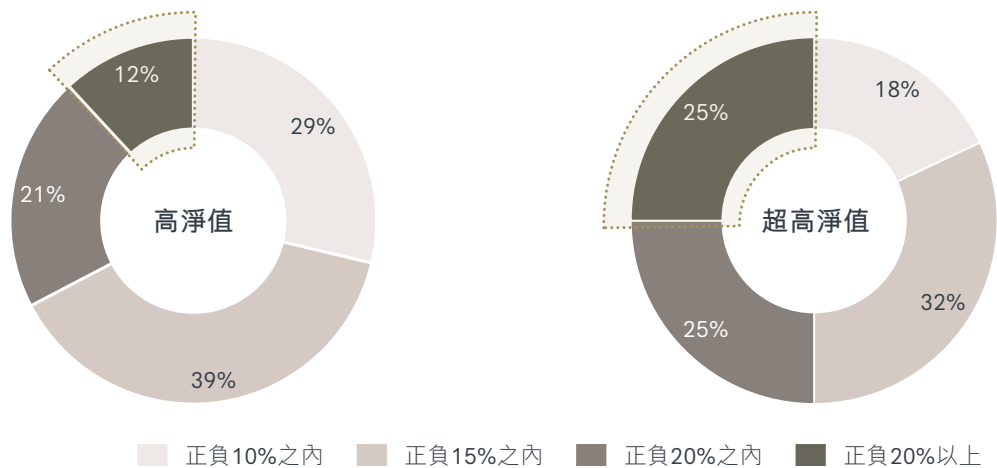
## 高淨值及超高淨值人士的投資風險承受力較高，惟仍在意大幅波動

隨着財富水平上升，對資產價值下調的承受力亦相應提高：相較高淨值人士，更多超高淨值人士能夠承受更高風險及更大的帳面虧損（如「正負 20% 以上」），反映其在短期波動下具備較強的風險承受能力與更大的資產緩衝空間。然而，他們對資產波動幅度仍保持高度關注：54% 的超高淨值人士及 58% 的高淨值人士表示擔憂，認為大幅資產波動會影響其維持理想長期生活狀態的能力。

多數超高淨值人士並非憑藉保守策略累積財富。他們通常透過創業、集中投資，或在自認具備優勢與掌控力的情境中取得成功——無論是對業務、自身人脈，還是對時機的把握。

作為資產的自然管理者，只要潛在回報具吸引力，他們願意承受損失。但若要在自身及日益擴大的持份者群體（包括配偶、子女與員工）之間維持財富，他們需要對跌幅設下清晰的風險邊界。

圖表 13：高淨值及超高淨值人士對資產價值短期下調的風險承受能力<sup>1</sup>（% 受訪者）



1. 受訪者在未來12個月心理上可承受的最大波動幅度

### 4.2.2

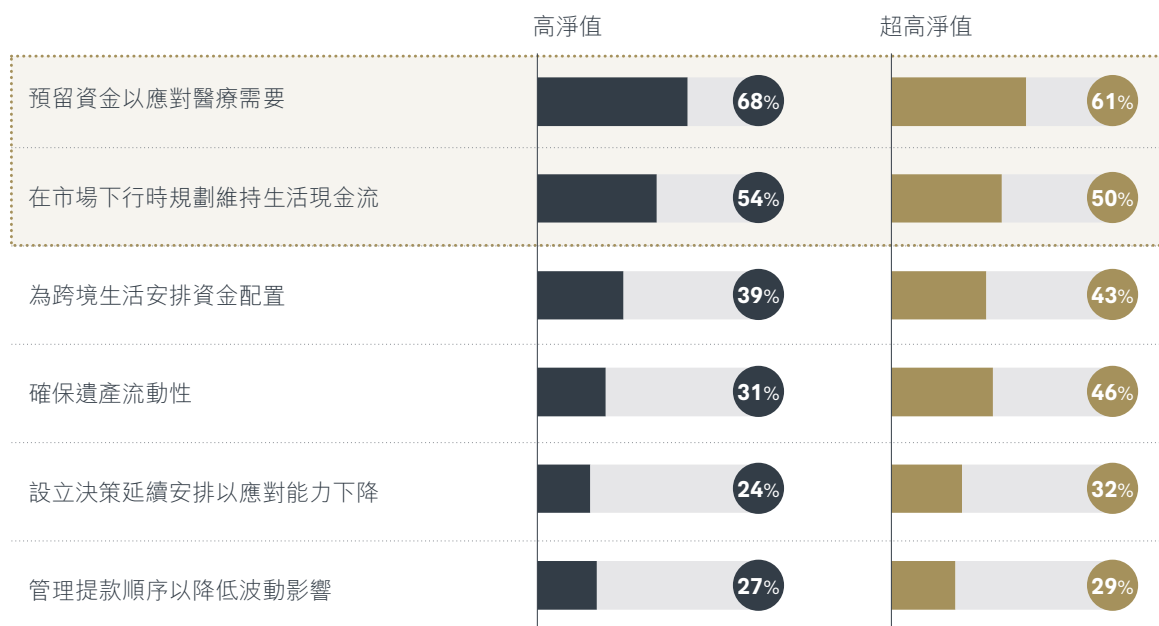
## 流動性被視為對抗不確定性的重要防線

在投資組合價格可於一夜之間重新調整的市場環境下，富裕家族越來越將流動性視為投資組合的緩衝機制。

它並非投資後剩餘的「閒置現金」，而是經刻意劃分的彈性資源，用於在市場波動時保住選擇權。關鍵問題已由「這筆投資可帶來多少回報？」轉變為「我是否擁有足夠緩衝資金，避免被迫作出非預期的財富決策？」。

這種偏好已反映在財富規劃意向之中：逾半數高淨值及超高淨值人士曾考慮預留資金以應對醫療需要，並規劃維持生活現金流。

圖表 14：長期財務延續規劃（% 受訪者，可複選）



### 4.2.3

## 正面市場展望與防守型佈局並存

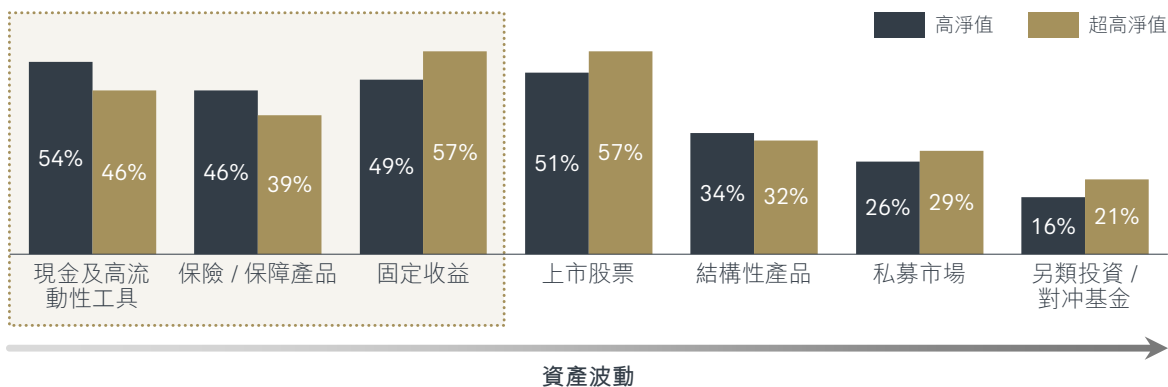
展望未來 12 個月，大多數高淨值及超高淨值人士預期市場將保持穩定或上升。惟其擬定的資產部署仍明顯偏向防守，旨在緩衝市場跌幅並保留投資選擇權。

這反映一種「有保障地成長」的投資心態。市場對上市股票的興趣依然高企，同時對私募資產市場及另類/ 對沖基金亦有實質需求，以捕捉新興機會並分散風險。

與此同時，對以低波動資產作核心配置的需求同樣顯著：現金及高流動性工具，以及固定收益，均位列最受青睞的選項之中，保險/ 保障類產品亦仍屬重要的部署優先項目。

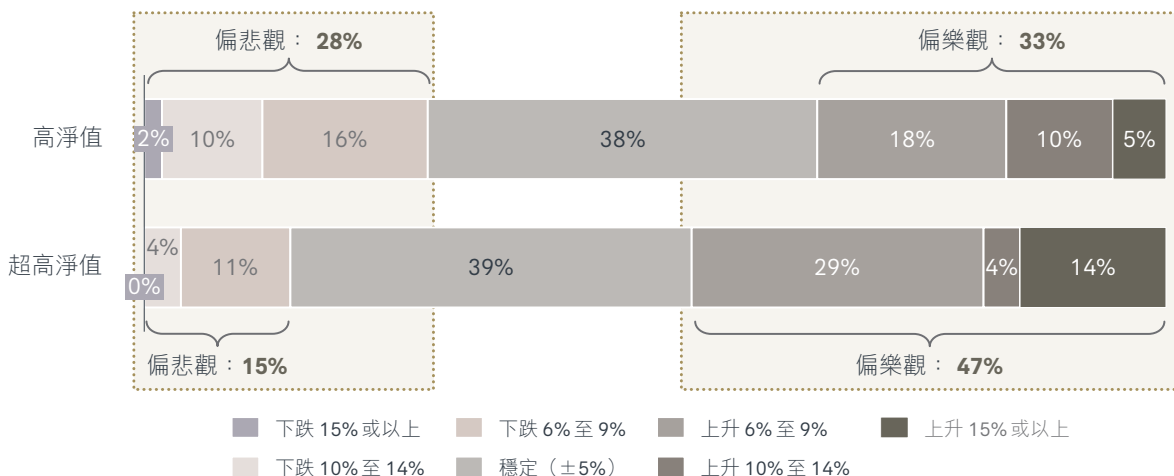
結合他們對大幅波動的敏感度，這種「兩邊押注」的策略部署的核心在於取得掌控力：在市場展望偏正面的情況下持續投資以把握增長，同時降低劇烈波動及流動性衝擊所帶來的影響。

圖表 15：未來 12 個月的資產部署優先次序（% 受訪者，可複選）



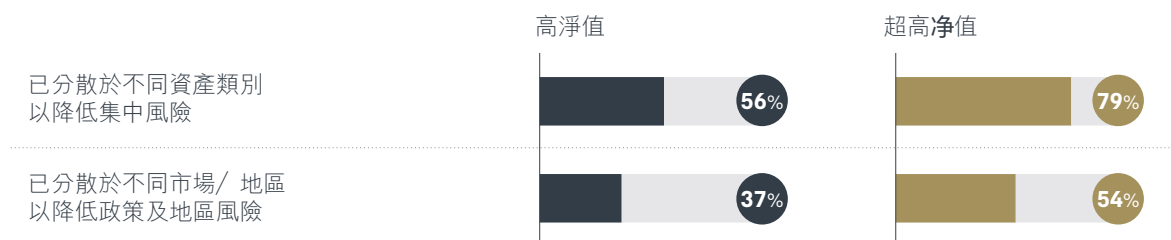
「在風險邊界內追求增長」的思維在超高淨值人士之中尤為明顯。相較高淨值人士，超高淨值人士更傾向預期市場上行，亦較少預期市場下行，展現更為正向且具建設性的市場觀。這種取態很可能與其既有的分散部署基礎更為扎實相關。

圖表 16：對未來 12 個月的整體市場展望（% 受訪者）



超高淨值人士在**資產類別**層面的分散部署比例顯著更高，用以降低集中風險（超高淨值人士 79%；高淨值人士 56%）；在**市場與地區**層面的分散部署亦更為普遍，用以緩釋政策與區域風險（超高淨值人士 54%；高淨值人士 37%）。

圖表 17：資產與市場分散配置（% 受訪者，可複選）



## 4.2.4

### 壓力測試仍是明顯的執行缺口

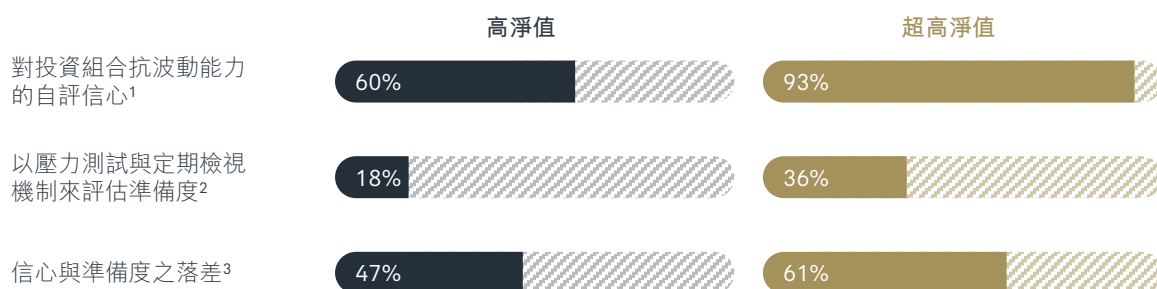
受訪者對自身投資組合抗波動能力與財務規劃的自評信心偏高，尤以超高淨值人士為甚。這份信心並非毫無根據：不少人擁有長期的理財顧問關係、可接觸專家資源，並且深信分散投資於不同資產類別與地區，足以抵禦市場波動。

然而，這份信心並未一貫地反映在實際紀律上。即使是在自評投資組合抗波動能力偏高的高淨值及超高淨值人士當中，仍有 **47% 的高淨值人士** 及 **61% 的超高淨值人士** 表示，其投資組合並未進行任何壓力測試，亦未設立定期檢視機制。這正是核心的脆弱點。

若缺乏量化的情境分析，以及事先約定的檢視節奏，所謂的抗波動能力便只是假設，而非經過驗證。在這種情況下，投資組合可能逐步偏離家族實際的資金需求——包括現金流、流動性事件、傳承轉移及長壽相關成本，尤其當市場衝擊與人生事件同時發生時更為明顯。

準備不足本身已構成風險，但若信心過高，則危險更大。這不但可能延誤修正行動，更令人容易在平穩市況下，承擔一些看似可控、但一旦市場劇烈波動便難以承受的風險。

圖表 18：財富就緒程度中的信心—執行落差（% 受訪者，可複選）



1. % 受訪者，選「有信心」或「非常有信心」

2. % 受訪者，選「已壓力測試與定期檢視機制」

3. 對現有財富規劃的韌性具備信心，但其投資組合並未進行任何壓力測試，亦未設立定期檢視機制的受訪者

## 4.2.5

### 綜合要點 | 將財富抗波動能力視為一套運作紀律

在龐大財富承受風險的情況下，高淨值及超高淨值人士自然會更著重資產保值。數據顯示他們具備平衡的心態：願意承受風險和跌幅，但同時希望避免大幅度、突發性的波動。

因此，他們把流動性視為一種刻意部署的緩衝，而成長型投資則會透過多元化等「風險邊界」來配對。投資組合會有意識地在高波動資產與較穩定的核心配置之間分散，務求在市場向好時參與增長，同時限制下行風險並保留彈性空間。

真正的脆弱點在執行層面。當缺乏足夠的紀律和韌性機制，自信過度與準備不足依然是實質風險。

## 4.3 健康 | 活得健康長壽，需要一套系統



在富裕家族之中，活得更長、並且在更長時間內保持健康，已成為基本預期。多數人假設自己的健康壽命能與實際壽命同步延長。然而，實際準備往往停留在最容易建立的層面：財務保障，以及取得優質醫療服務的能力。真正不足的，是在醫療狀況複雜度上升時，醫療決策能否延續、不同醫療提供

者之間能否協調，以及如何整合可能互有出入的醫療意見。這個缺口在日常醫療中不易察覺，但一旦進入關鍵時刻，其後果卻最為嚴重。值得注意的是，高淨值及超高淨值人士正逐漸認知到長期健康管理的重要性，並開始轉向更有系統的安排，以預防與預測疾病，並在高齡階段持續維持能力與身心狀態。

### 關鍵數字



六成高淨值及超高淨值人士預期，自己的健康壽命能與實際壽命看齊

當高淨值及超高淨值家族在治療過程中需要整合不同醫療意見時，信心水平約下降兩成

僅五分之一高淨值及超高淨值人士目前已建立健康延續機制

### 在閱讀之前，不妨先自問



**問題一：**你預期的健康壽命是多少？而你目前的安排是否足以支撐這個目標？

**問題二：**若你短暫因健康原因無法作醫療決定，是否已清楚界定由誰代表你行使決策權，以及在什麼情況下生效？

**問題三：**在危機情境下，你的家人是否能輕易取得單一且可信的醫療資訊來源，包括文件、聯絡人與決策權責安排？

**問題四：**當面對多種醫療意見時，你是否具備一套可信的綜合流程，能快速整合觀點並採取行動，而不陷入反覆猶疑？

### 受訪者分享



“ .....  
「我很確定自己會活過一百歲……但老實說，我沒有太去想如果生病、無法自己作決定會怎樣」

— 中國內地，超高淨值人士，七十多歲，第一代創業家

“ .....  
「我比較少思考醫療可及性的問題，因為我一直都能找到好醫生。我顧慮的是，這些人脈只有我有，一旦發生狀況，我就必須自己出面替所有人協調」

— 香港，超高淨值人士，四十多歲，第二代企業高層

“ .....  
「考量從來不是金錢，我一定會為健康付出。但既然願意付，我就需要相信，真的出事的時候，會有人能夠一貫地接住把事情處理好」

— 中國內地，高淨值人士，三十多歲，第二代創業者

## 4.3.1

## 健康長壽已成規劃前提，但在統籌協調方面仍未有足夠信心

逾七成高淨值及超高淨值人士表示，有信心在未來十年維持健康且獨立的生活方式。表面看來，這反映一個自我評估相當穩健的族群，普遍相信自己已具備條件，管理未來數年至十年的健康狀況。

圖表 19：對未來 10 年能維持獨立、健康理想生活的信心  
(% 受訪者，選「有信心」或「非常有信心」)



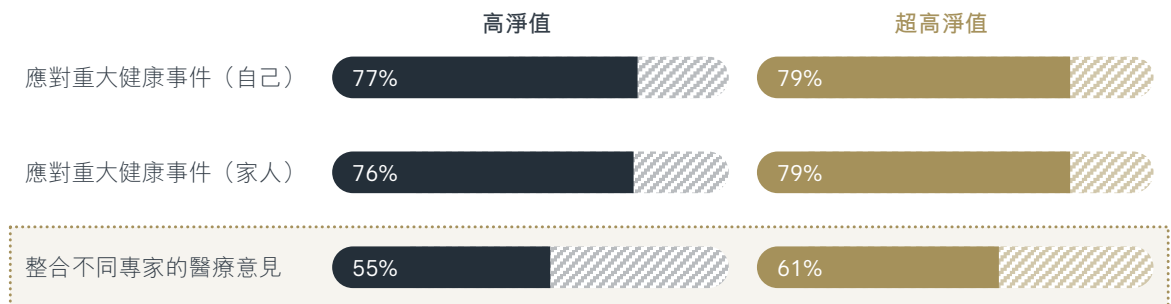
這份信心亦來自他們對健康長壽的理解方式。健康長壽逐漸被視為可以實現的規劃目標，而非遙遠願景；它正被納入可控的規劃時間軸。約六成高淨值及超高淨值受訪者預期，**其健康壽命可與實際壽命相若**。此預期背後，反映他們相信自己能夠維持健康的延續性，同時亦把門檻推得更高——當人生被拉長，所需要的已不只是信心本身，更需要嚴密的執行紀律，讓健康管理安排能在長時間內持續有效。

作為家族決策者，高淨值及超高淨值人士對自己及摯親面對重大健康事件時的應對能力，同樣抱持高度信心；然而，當任務由「迅速調動資源與啟動照護」轉向「解讀判斷、整合觀點，並在醫療意見分歧之中作出取捨」時，信心便明顯下滑。

這揭示一個結構性缺口：財富與資源的確提升行動效率，卻未必能在醫療專家意見不一致時，帶來足夠清晰的判斷基礎。

當壓力升溫、時間壓縮、技術不確定性同時上升，家族仍需要值得信賴且具獨立性的專業解讀及判斷，以及一站式的統籌協調，整合不同的觀點並能切實執行。

圖表 20：應對重大健康事件的信心度 (% 受訪者，選「有信心」或「非常有信心」)



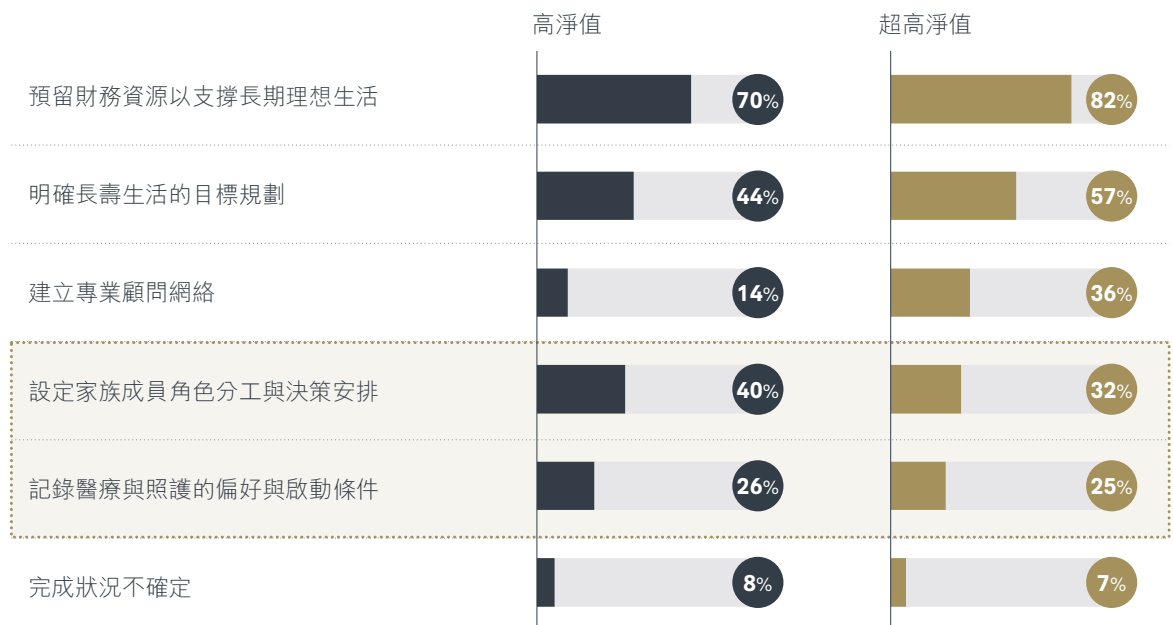
## 4.3.2

## 高度信心源自周全保障，但延續系統仍未完善

在高淨值及超高淨值人士之中，信心仍主要建立在財務保障已安排妥當之上，但未能穩定延伸至「當能力受限」或「必須在時間壓力下作出決策」時所需的延續性架構。多數受訪者已預留資源以支撐長期理想生活（高淨值人士 70%；超高淨值人士 82%），但不足四成已就家族的健康長壽分工與決策，作出清晰的安排設定；僅 25% 已就長期照護與醫療介入的偏好及啟動條件，作出預先安排。

在日常情況下，高淨值及超高淨值人士的健康長壽就緒程度看似穩健，因已擁有可動用的資源、保障和積極的自我管理；但當情況危急，並需要在多個醫療服務提供者之間進行協調、商議決策以及授權執行時，這份穩健可能只是一種「自我感覺良好」的安全感。實際上，許多人在健康決策延續機制方面仍存在缺口，亦正是最大弱點。

圖表 21：健康準備度指標（% 受訪者，可複選）



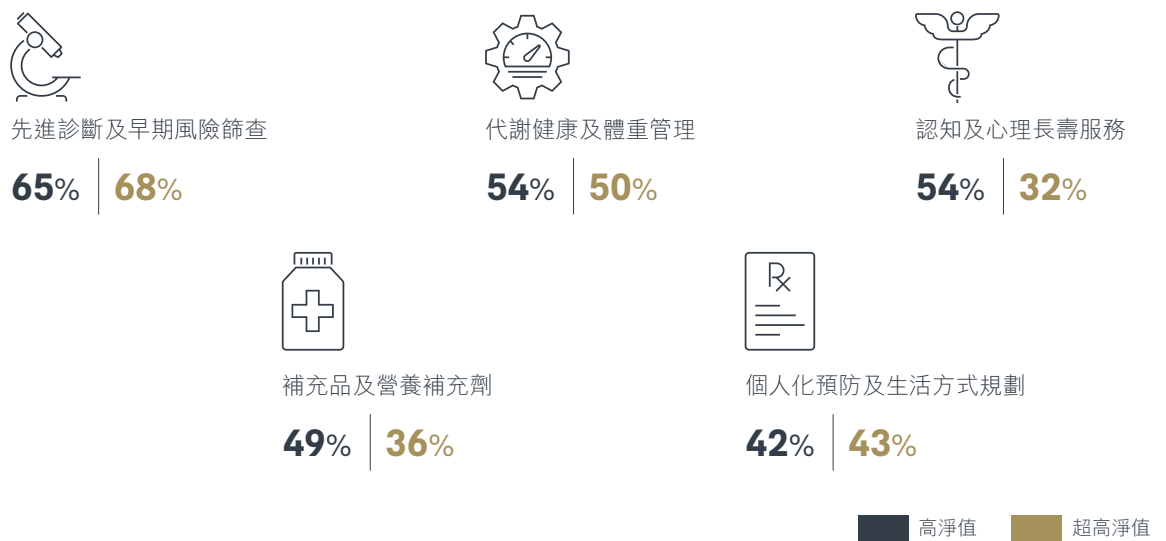
### 4.3.3

## 對可信的長期健康管理具備高度投資意願

對長壽相關服務的需求早已存在，但其態度偏向審慎與選擇性，而非衝動消費。高淨值及超高淨值人士願意自費投入健康管理，但並不希望在資訊不透明或成效不明的情況下盲目加碼。他們真正重視的是「值得信任、且能帶來實質成果」的醫療專業，尤其聚焦於先進診斷與早期篩查等領域。

相關決策的驅動因素，更多來自對醫療質素與專業可信度的信心，而非價格本身；這亦指向一項明確的未被滿足需求：能夠持續連結頂尖臨床資源、以嚴謹標準確保質量，並提供跨時間、可協調的長期健康管理路徑之方案，將最能夠為高淨值及超高淨值家庭創造實質價值。

圖表 22：採用健康長壽相關服務的意願（% 受訪者，選「相當願意」或「非常願意」）



### 4.3.4

## 綜合要點 | 把健康長壽的管理系統化

高淨值及超高淨值人士希望在更長遠的未來維持健康與自理能力，並為此投入了可觀資源。然而，健康長壽就緒程度日益成為執行與協調的問題，而非意願、預算或認知不足的問題。真正欠缺的，是一套全面的系統，能把清晰目標、持續追蹤、精心安排的專科診療的可及性、跨境就醫與服務渠道，以及在情況變化時仍然有效力的決策權，整合為可運作、可延續的管理機制。

## 4.4 意義 | 投資於人，不只投資於資產



在多年專注於累積資產與保障之後，許多高淨值及超高淨值人士正進入一個更深入思考個人發展的新階段：多出來的時間想如何運用？想與誰一起度過？希望利用財富建立起什麼？調查結果顯示，重心正由「更多消費」轉向「更有意義的生活」。學習與個人成長，由錦上添花轉為特意安排的優先事項。人們亦越來越意識到一個容易被低估

的關鍵因素：社會連結，正是日常身心狀態與長期抗波動能力的基礎。隨著家族放眼未來，人生目標開始化為具體行動，包括培育下一代能力、加強家族連繫，以及建立能跨越數十年的共同方向。換言之，長壽規劃正在擴展，其重點由資本管理，延伸至把能力、凝聚力與貢獻，視為一個需要用心建構的系統。

### 關鍵數字



持續學習，是高淨值及超高淨值人士在未來五至十年的首要關注焦點。

相較香港的高淨值及超高淨值人士，中國內地的高淨值及超高淨值人士在未來十二個月內，將下一代能力培養與發展列為優先事項的比例高出一倍。

### 在閱讀之前，不妨先自問



**問題一：**如果你多獲得二十年健康且有行動力的時間，你最可能後悔現在沒有及早建立的是什麼？會否包括個人能力、關係或對社會的貢獻？

**問題二：**在持續投入自我成長方面（包括學習、身心狀態與人脈網絡），你是否保持與投資資本相同的紀律？

**問題三：**你的下一代是否有清晰的成長規劃？他們是單純被動的「受益人」，還是正在學習如何判斷、為自己與家族作出決定的「決策者」？

### 受訪者分享



“  
「我現在最看重的很多事情，是學習與影響力，例如教育、人脈、公益。這些與財富並非相互獨立，相反的，應該由財富來成就與落實推行。」

— 中國內地，超高淨值人士，七十多歲，第一代創業家

“  
「我常常在想，孩子未來承繼的不應只是財富。我更希望他們擁有正確的價值觀及學懂自律，而不只是過得舒適。」

— 香港，超高淨值人士，四十多歲，第二代創業者

## 4.4.1

## 未來議程由資本延伸至能力

展望未來 5–10 年，富裕家族的思考不再僅限於如何部署資本，同時亦關注如何保持個人能力、維持連結，並為變化作好準備。

持續學習與自我發展成為具代表性的優先事項：44% 的高淨值人士及 61% 的超高淨值人士計劃在未來十年把時間、精力與資本投放於此。

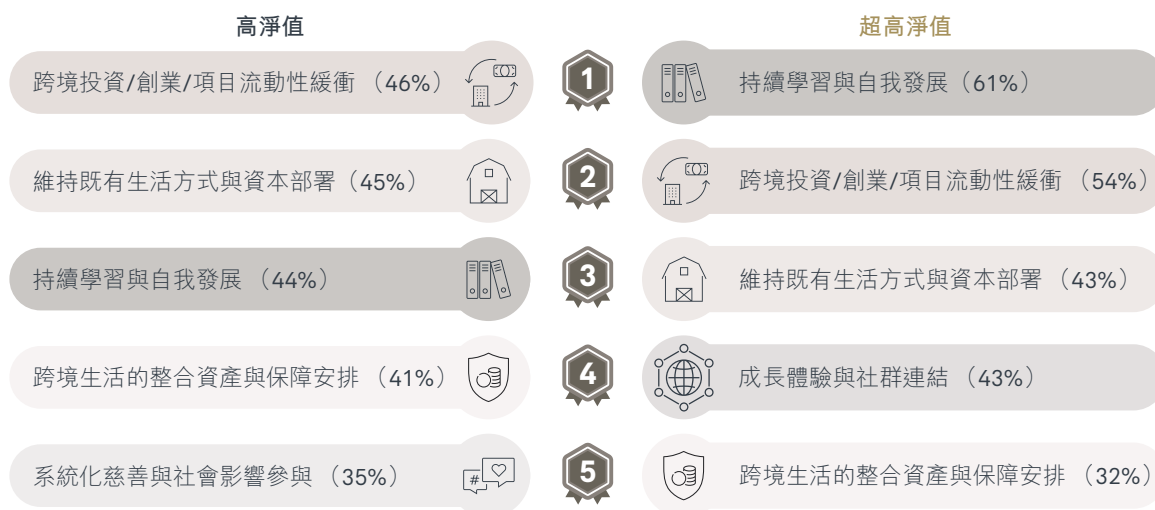
值得注意的是，在超高淨值人士中，學習的重要性甚至高於建立跨境投資 / 創業 / 項目流動性緩衝（54%），以及維持既有生活方式與資本部署（43%）。

這反映對「保持領先」含義的一種低調轉變。世界變化迅速，新技術、新商業模式與新風險不斷湧現。許多高淨值社群同時亦重視在文化、藝術、身心健康與運動等領域建立共同語言。

學習成為一種方式，用以保持相關性、深化人際關係，並在專業與個人層面開啟更多可能。隨着業務擴展、責任逐步下放、可支配時間增加，許多人選擇把時間再投資於自身。

這項的傾向體現了保持好奇與敏銳的偏好，並更為投入在生命的下一階段。

圖表 23：未來 5–10 年的重點聚焦領域（% 受訪者，可複選）

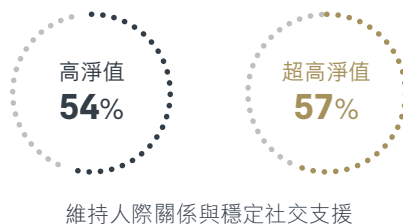


## 4.4.2

## 人際關係連結被視為身心健康的基礎，因此亦屬規劃議題

在高淨值及超高淨值人士中，人際關係不被視為「可有可無」，而是支撐長期身心健康的基石之一。逾半受訪者把維持關係與穩定支援列為長期關注重點（高淨值人士 54%；超高淨值人士 57%）。這並不僅著眼於社交活動本身，更是重在延續性——在生命階段轉變時，仍確信身邊有一個可靠且可依賴的支援圈子。

圖表 24：最能影響理想生活狀態的因素（% 受訪者）



這份重視，在家庭層面尤其明顯。許多人認知到，關係質素會以相當直接的方式影響健康：41% 的高淨值人士及 54% 的超高淨值人士表示，家庭關係會影響其日常的心理與身體狀態。

圖表 25：最能影響身心狀態的人際關係（% 受訪者）



在亞洲，家庭支援一向備受重視，長壽則為此增添新一層挑戰。家族跨世代共存的時間更長，成員亦更常分散於不同城市與國家。

這既帶來喜悅，亦帶來更多變數：不同期望、照護責任、對金錢與傳承的不同看法，以及日常相處時間減少。

關係穩固時，家族在關鍵時刻更具抗波動能力；關係緊張時，壓力會層層疊加，即使擁有充足資源，其保護作用亦可能被削弱。正因如此，人際關係越來越被視為需要刻意經營，而非假設「自然會維持」。

### 4.4.3

## 下一代能力培養是把目標轉化為家族行動的關鍵

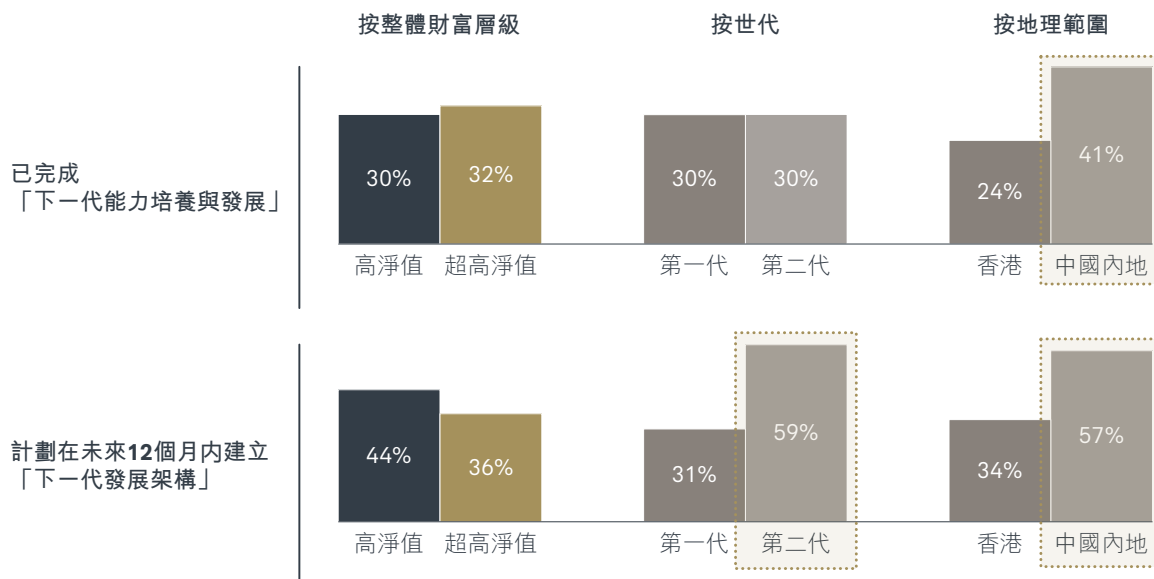
雖然只有約三成高淨值及超高淨值人士表示已完成下一代培訓及能力準備，但更高比例的受訪者計劃在未來 12 個月內，建立更有系統的「下一代發展架構」。

這反映家族對下一代的能力培養與發展的重要性，認知正快速提升；然而在實際執行上，仍未普遍形成可持續、可複製的制度化機制。值得注意的是，第二代高淨值及超高淨值人士，在短期內對「下一代能力培養與發展」展現出更明顯的投入與決心。這現象在中國內地由創辦人主導、財富積累時間相對較短的族群尤其明顯。許多第一代在經濟高速增長時期白手興家，憑藉對行業的深厚知識、經驗和見解、高效執行力及強大人脈推動增長。

在這種背景下，家族價值觀、財務素養、治理方式與承擔責任的文化，往往是「做住學、傳住做」自然形成，而非以一套結構化的「家族系統」正式定型。然而，當財富日益複雜——跨越多個企業實體、司法管轄區及不同持份者——這些較為非正式的基礎容易留下未被寫明的假設與交接風險，平日不一定顯現，往往到接班或傳承關鍵時刻才集中爆發。第二代因更貼身地經歷傳承規劃的複雜性，普遍對相關風險更敏感，也更傾向及早把下一代的能力培養與發展制度化，將其由「靠人、靠默契」升級為可運作、可延續的家族治理與培育機制。

同樣的趨勢，在中國內地受訪者中更為突出，某程度上反映不同市場的財富形成時間點與家族結構差異；但共同點是，越早把「家族系統」專業化及制度化，越能降低交接不確定性，並提升家族在長週期中的聯結力與延續力。

圖表 26：「下一代發展」已完成與計劃中（% 受訪者，按受訪者特徵劃分）



#### ◆ 4.4.4

### 綜合要點 | 把目標和聯結納入規劃領域

長壽正在悄然擴闊「良好規劃」所必須涵蓋的範圍。對不少富裕家族而言，目標已不再僅止於保護資產與健康，而是要在更長遠的未來，持續保持思維活躍、社交連結和堅守目標。

因應這一轉變，合適的規劃需要在同一套整合式的財富與健康規劃中，同步建構目標和聯結。

因此，統籌者的角色更是至關重要—不但要支援主要決策者的終身學習，更要推動下一代的能力培養，並同時建立能維繫關係的管治機制。

在長壽時代，最具價值的成果是能力、關係與共同方向的延續。

## 4.5 傳承 | 規劃不止於承繼



壽命延展，以及更全球化、更多世代並存的家族結構，正在提升「傳承規劃」所需達到的標準。研究結果顯示，受訪者對影響長期財富穩定的風險認知普遍偏高，但執行力度未能跟上家族實際規劃的生活樣態與複雜度。傳承在不少情況下仍被視為單一資產轉移，而未能形成一套可長期運作、並能隨市場、監管、家族變化與健康狀況持續調整的制度化模式。最大的盲點，落在健康決策

的延續性上。許多家族因財務資源充足、亦能取得優質醫療，便覺得「已有保障」；但在情況變得複雜時，真正能夠維持決策一致的安排，仍然不足——包括清晰的決策權、具法律效力的指示文件，以及可實際執行的照護路徑與協調機制。結果便形成一種準備上的落差：平日難以察覺，卻在最不利的時刻才湧現——時間緊迫、選項受限，最終更容易失去掌控。

### 關鍵數字



近九成高淨值及超高淨值人士，能意識至少一項可能影響其長期財富穩定的風險

五分之四已建立至少一項財富延續機制

但在健康延續上，做到同樣準備的只有大約五分之一

### 在閱讀之前，不妨先自問



**問題一：**你把傳承視為單一的繼承事件，還是隨時間推進、需要持續管理的過程？

**問題二：**如果碰到大的健康事件或市場波動，你的資金是否早已準備就緒，還是可能被迫在壓力下急著出售資產、倉促決策？

**問題三：**如果你明天突然暫時無法做決定，你的家人是否清楚知道下一步該怎麼做，還是只能臨時摸索、憑運氣應對？

### 受訪者分享



“

「我最依賴的是彼此信任的關係。真的出事的時候，我不想再到處比較、臨時找人；我需要的是一位早已了解我情況的人」

— 香港，超高淨值人士，六十多歲，第一代創業家

“

「我規劃的是三代人的安排，而不只是把資產交到孩子手上」

— 中國內地，超高淨值人士，七十多歲，第一代創業家

## 4.5.1

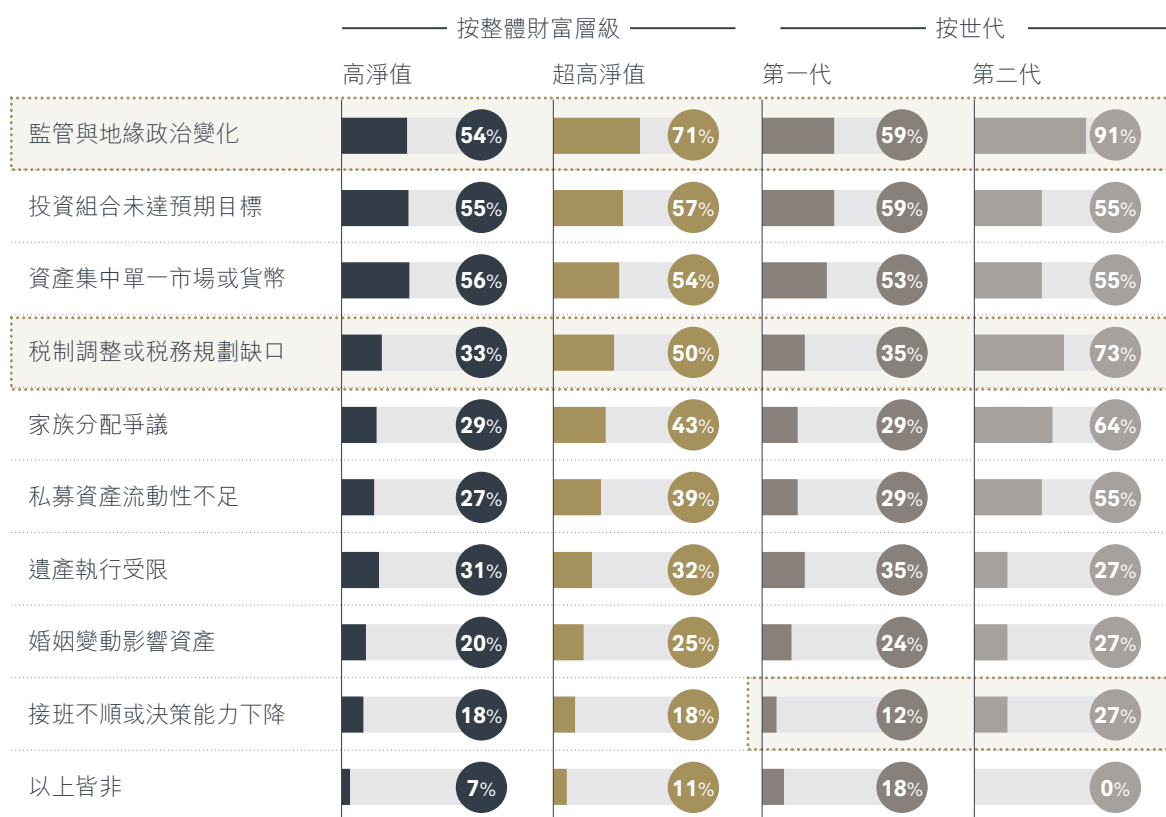
## 認知意識高：管治風險已在視野之內

接近九成高淨值及超高淨值人士表示，會關注至少一項可能影響長期財富延續的風險。

值得注意的是，超高淨值人士及第二代家族，更傾向指出與全球化生活相關的風險，包括監管與地緣政治變化，以及稅制調整等；這反映其在跨司法管轄的實際經驗中，已深切體會「遊戲規則」可在短時間內改變，並迅速引發顯著的財富波動。

在利害關係更高的前提下，高淨值及超高淨值人士把財富目標逐步轉向「守護家族財富」與「確保生活方式可跨世代延續」，亦屬自然趨勢。

圖表 27：長期財富延續規劃的風險考量（% 受訪者，可複選）



## 4.5.2

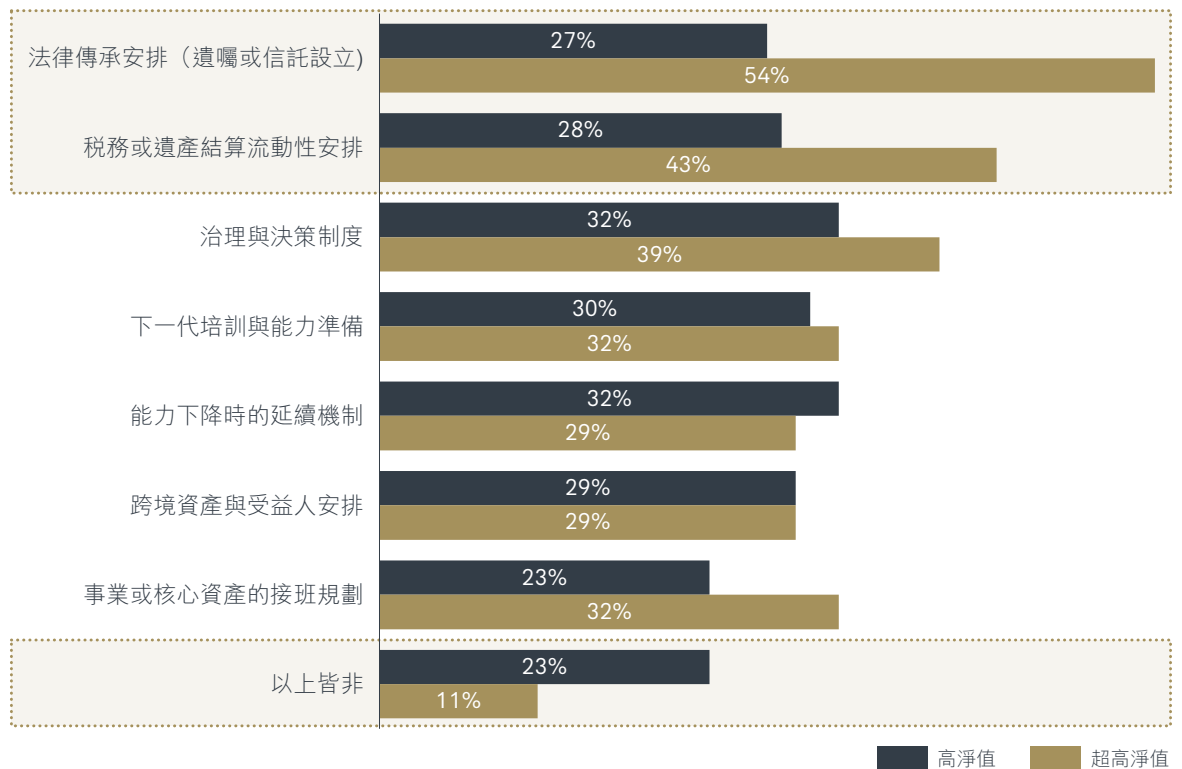
### 執行仍偏薄弱，重心仍停留在資產移轉

儘管風險認知普遍強勁，多數家族仍未建立一套覆蓋範圍較廣的傳承機制。約五分之一高淨值人士、以及約十分之一超高淨值人士，至今未落實任何繼承與傳承準備。

即使已有安排者，其準備度亦多集中於資產移轉所需的基礎項目，例如遺囑、信託設立，以及用以完成遺產結算的流動性安排。較難建立的，是能在情況改變時仍守住控制權的機制，包括清晰的決策權、家族治理的例行節奏、可跨境執行的操作手冊，以及在稅務、法律、信託與家族相關人等之間的協調監督安排。

當市場、監管或家族情境出現變化，缺乏上述機制，往往意味執行會受阻，控制權亦更容易在不知不覺間流失。

圖表 28：傳承與繼承準備的落實概況（% 受訪者，可複選）



### 4.5.3

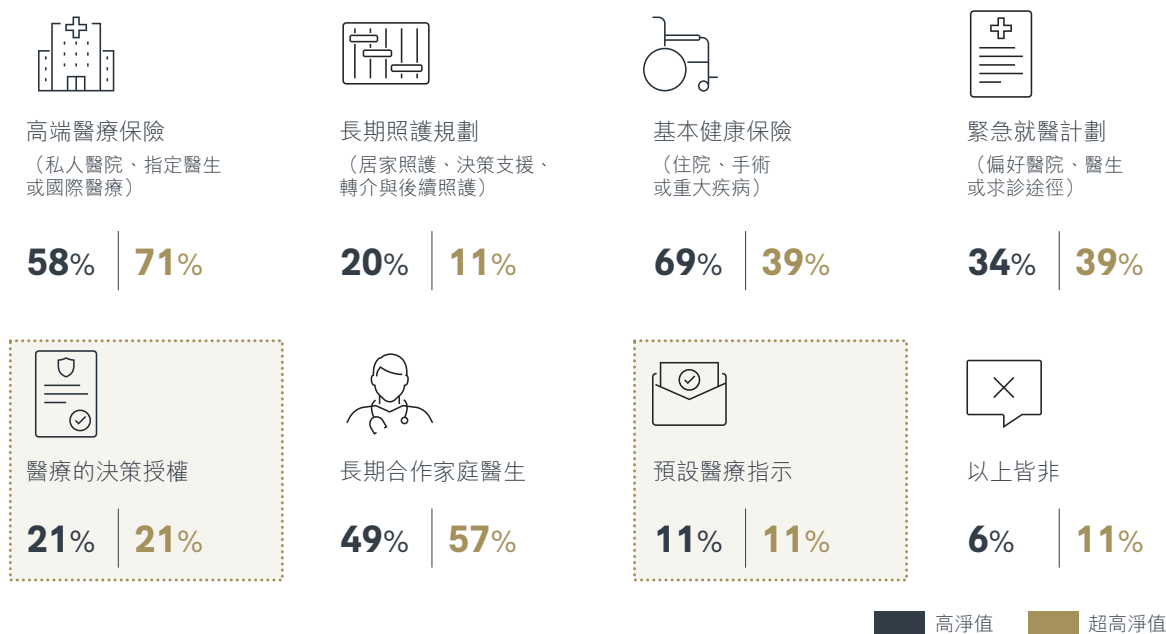
## 健康決策延續更為滯後，健康長壽能力的缺口所在

健康層面的執行落差更為明顯。僅約兩成受訪者已設立正式的醫療決策授權，而完成預設醫療指示者僅約一成。

不少人把重點放在財務保障與醫療資源可及性，卻較少預先釐清：在個人能力受限時，由誰可以作出決定？甚麼情況應啟動介入？如何在不同醫療提供者與不同地域之間，維持照護決策的一致性？

當情況進入高風險時刻——時間緊迫、資訊不完整、專業意見分歧——這個缺口便會迅速放大，並成為實質而關鍵的脆弱點：平日看似完整的安排，在最需要接力與協調之時，反而欠缺一條可依循、可實行的決策路徑。

圖表 29：醫療準備措施的落實概況（% 受訪者，可複選）



## 4.5.4

### 統籌需求上升：超高淨值人士日益傾向制度化的家族辦公室式管理模式

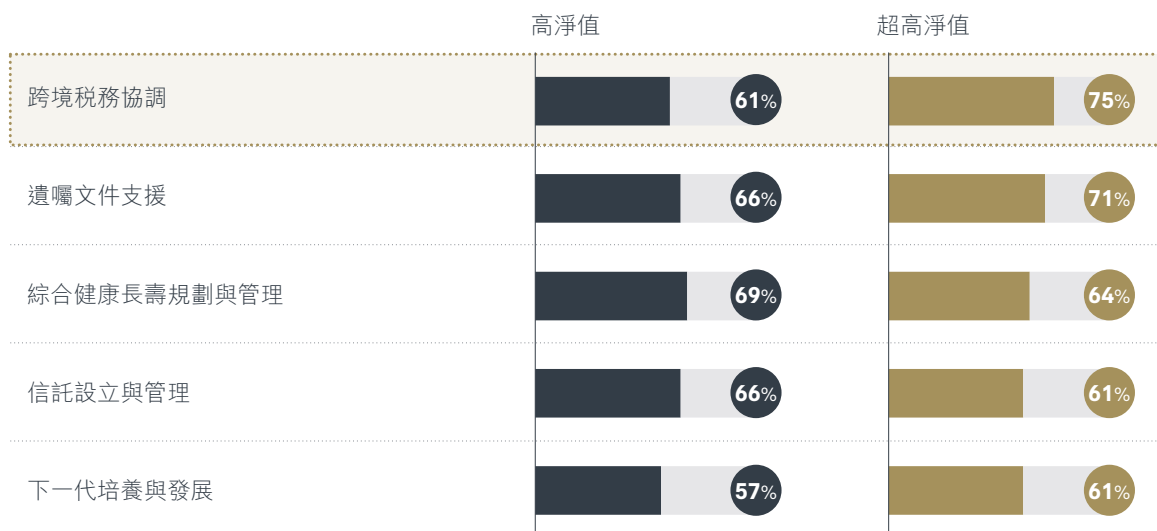
這亦有助解釋，超高淨值人士對「家族辦公室式統籌」有強烈需求。當生活與資產橫跨多個司法管轄，任何錯位所帶來的成本便快速上升：居留身分、監管要求、稅務安排或家族狀況的任何變動，都可能引發連鎖反應，造成複雜局面。

即使家族已獲得充分專業建議，整體生態仍可能各自為政：銀行家、律師、稅務顧問、受託人與臨床專家，各自在其專業領域表現出色，卻未必有人被賦予責任，把各方意見串連起來、管理交接，並確保決策可以實行。因此，毫不意外地，在健康、投資、保險和財務規劃等領域實現整合協調，已成為目前高淨值及超高淨值人士對現有顧問關係，最常提出的升級需求之一。

家族辦公室式服務的具體需求範圍廣泛，而非集中在單一領域。無論是跨境稅務協調、遺囑文件支援、信託設立與管理、綜合健康規劃與管理，下一代培養與發展，受訪者的關注程度並無顯著差異。

這進一步強化一個核心訊號：超高淨值人士並非希望再增加另一位專才，而是希望有一位值得信賴的「單一統籌者」，把上述需求整合為一套持續運作的家族管治模式，減少資產分散，並確保決策能在不同服務提供者、司法管轄區和世代之間持續整合並執行。

圖表 30：整合式專家網絡的優先關注領域（前五排名，% 受訪者）



## ◆ 4.5.5

### 綜合要點 | 透過統籌協調形成可持續運作的系統，補上執行落差

在長壽時代，傳承規劃必須由單一文件安排，演變為一個可持續運作的系統，使家族的願景能隨著人生階段、健康狀態與外在環境變化貫徹執行。

規劃延續性的考驗不只出現在身故時刻，更常發生於短暫喪失行為能力、跨境流動，以及遭遇重大健康危機等情況——因為在這些時刻，需要在時間壓力下迅速作出決策，且往往牽涉多位顧問和不同服務提供者溝通協調。





# 第 5 章

結語與展望：  
薪火傳承 極臻長壽

## 5.1

## 結語 | 及時綢繆 樂享長壽

長壽正在重塑亞洲富裕家族的運作模式。壽命延長，令更多決策點變得更加關鍵；而市場波動、監管差異、跨境生活常態化，加上健康突發事件，則大大增加「多重心生活」所帶來的成本。

財富不再只屬於一個地方、一個投資組合或一代人；健康決策亦不再只靠一位醫生、一個醫療體系，或只在某個時間點決定。在跨越數十年的規劃中，準備工作中的微小差距會悄然累積，然後在時間緊迫、選擇受限時突然湧現。

### 友邦峻宇高淨值極臻長壽指數

這正是友邦峻宇高淨值極臻長壽指數背後的策略視角。指數將長壽就緒程度界定為涵蓋健康與財富兩大範疇的實踐框架，透過「認知度、信心度、準備度」進行評估。首屆高淨值及超高淨值人士得分為 62，屬「發展中」級別：反映規劃已有良好進展，同時仍有明顯空間，把能夠跨境、跨世代持續執行的制度化機制建立起來。

報告呈現的訊號高度一致：受訪者認知度普遍偏高、信心度亦相當充足，但實際準備度仍見參差，尤以健康領域最為明顯。

很多時候，結果的差異不在「知道甚麼」，而在「是否已經建立並執行」。富裕家族雖然注重保障和資源可及性，但決策的延續性仍未充分建立—例如整合不同醫療意見、難以跨境執行決策，以及在自身能力受限時順利授權與交接。

在財富管理方面，受訪者思維模式已由追求最高回報，轉向增強抗波動能力，流動性成為刻意部署的緩衝，並透過多元化投資實現「有保障的增長」。

在未來十年，高淨值及超高淨值人士關注重點，將會由資本擴張，轉向個人能力提升——自我充實、連結不同資源和協助下一代作好準備，已逐漸被更多家族視為維繫社會凝聚力的關鍵，亦是在人生旅途上作出明智決策的基礎。

下一階段的準備工作，最需要的並不是增加更多專家，而是建立一個更完善的架構：

- 1 **把健康規劃制度化，並持續執行。**若健康服務仍停留在單一式管理（例如單次檢查、零散轉介），將難以應付長壽帶來的挑戰。更具規模的做法，是推行縱向的長期健康管理：以結果為目標，主動改善健康狀況，並在不同司法管轄區與醫療提供者之間，建立協調與延續機制。
- 2 **將健康、財富與人生目標，視為一個互相配合的整體。**把健康與自我增值，視為保本增值的範疇，透過保障措施穩定流動性，讓家族在危機中仍能保留選擇權。
- 3 **把跨境生活，設計成可以順暢切換的模式。**確保架構、文件、受益人意願和醫療保健渠道具備通用性，無論身處不同司法管轄區、旅遊途中或遷居外地，都能夠無縫銜接。
- 4 **使抗波動能力有據可依。**定期進行壓力測試與檢視，不只是紙上談兵，更要透過情境模擬，驗證投資組合的抗波動能力。
- 5 **以長遠目光執行家族管理。**釐清決策權，盡早投資於下一代的培育和家族凝聚力，以確保在更長的交接週期內，保持延續與穩定性。

## 5.2

### 展望未來 | 攜手奠定長壽力量

本次調查清晰呈現三個前瞻趨勢。第一，長壽就緒程度已可被衡量與驗證。第二，顧問模式將邁向整合式統籌，把健康保障與財務規劃整合管理。第三，傳承的意義不只在於資產轉移，更在於長遠的能力累積，包括跨世代自主性、決策清晰度、穩定人際關係，以及管理能力的繼承。

**友邦峻宇高淨值極臻長壽指數**將持續發揮作用，透過建立共同的準備基準，讓差距清晰可見，推動市場由期望走向實際能力的提升。

及早建立運作體系的富裕家族，未來將擁有更廣闊的選擇空間，有能力應對各種不確定性，在更長壽、更健康的歲月中，不止是活得久，更是活出長壽的自在與從容。

# 註釋

1. 中華人民共和國商務部（2024）。《對外直接投資統計》。
2. 波士頓顧問公司（BCG）（2025）。《BCG 全球資產管理市場規模數據庫》。
3. 香港金融管理局（2025）。《中國業務的主要樞紐》。
4. 世界黃金協會（2025）。《全球黃金需求趨勢及投資資金流向》。
5. 香港保險業監管局（2025）。《保險業監管局公布 2025 年上半年臨時統計數字》。
6. 世界衛生組織（2025）。《老齡化與健康》。
7. 經濟合作與發展組織（OECD）（2025）。《Health at a Glance: Health expenditure per capita》。
8. 新加坡經濟發展局（EDB）（2025）。《With surge in family offices, Singapore aims to boost charitable giving》。
9. 香港特別行政區政府稅務局（2025）。《推動在港設立家族辦公室》。
10. 中華人民共和國香港特別行政區政府（2025）。《行政長官 2025 年施政報告》。
11. 香港貨幣及金融研究中心（2026）。《超越財富：透過慈善、影響力投資及風險管理推動香港家族辦公室生態圈發展》。

# 免責聲明

© 友邦國際有限公司 2026 年版權所有。

本報告由友邦國際有限公司 (「AIA」) 委託編製。

本報告乃基於出版日期當時可得之資料，並在未經任何獨立核實的情況下，秉持誠信編製。AIA 或波士頓顧問公司 (「BCG」) (或其各自之關聯公司、董事、高級人員、僱員、承包商或顧問) 對本報告所載資料之準確性、可靠性、完整性、即時性、適銷性、適合任何特定目的或其持續可得性，或其用於達成任何目的之實用性，均不作出亦不提供任何明示或默示之聲明、保證或擔保。

本報告之讀者及收件人須自行就本報告內容是否適用、準確、充分及恰當，以符合其個別目的作出評估。本報告僅供一般資料參考之用，任何人士若將本報告作為其任何決定、行動或不作為之依據，均屬不合理。在適用法律所允許的最大範圍內，AIA 及 BCG 概不就因使用或依賴本報告或其所載任何資料，或因其中任何錯誤、遺漏或不準確之處，而招致或產生之任何損失、損害、成本、開支或責任 (不論屬直接、間接、附帶、後果性、懲罰性或其他性質) 承擔任何責任。

在法律所允許的最大範圍內，AIA 及 BCG 對任何人士就本報告概不承擔任何責任，而任何使用或接收本報告之人士，均不可撤銷地放棄其現有或將來可能就本報告而對 AIA 或 BCG 提出的任何權利、申索、訴訟因由或補救。任何人士對本報告之接收、存取或查閱，即被視為已確實接受並同意上述所有限制、排除及豁免條款。

本報告乃基於 BCG 所執行之主要定性及定量研究。AIA 及 BCG 均不提供法律、會計、監管、稅務、精算或其他專業意見，而本報告任何內容亦不應被詮釋為此等意見。讀者有責任按其需要自行尋求獨立專業意見，而該等意見可能對本報告所載指引之詮釋或適用性造成重大影響。AIA 及 BCG 概不承諾於本報告出版日期後，就本報告或其所載任何資料作出任何更新、修訂或更正，即使該等資料其後可能已過時或不準確。

BCG 並不就市場交易提供公平性意見或估值，而本報告亦不應被依賴或詮釋為該等意見。此外，本報告所載任何分析、估算、評價、預測市場資料、預測及結論，均基於當時被認為合理之假設、標準估值方法及資料，惟其本質上均存在不確定性、風險及變動，並非對未來表現之確定預測，亦不作任何保證。BCG 在編製本報告時使用了來自多個來源之數據及由其他來源向 BCG 提供之假設，惟並未對該等數據或假設作出獨立核實；AIA 及 BCG 亦不就其準確性或完整性作出任何聲明或保證。任何基礎數據、假設、市場狀況、監管環境或營運情況之變化，均可能對本文件所載之分析及結論造成重大影響。

本報告並非亦不構成，且不應被詮釋為，在任何適用法律下作出任何邀約、招攬、推廣、受規管之意見，或任何邀請進行任何交易，亦不構成對任何 AIA 產品、服務或解決方案之建議。所有 AIA 產品均僅受適用保單合約所載之條款、條件及除外事項所規管。

本報告並不旨在亦不聲稱代表本報告中所提及任何公司之觀點。任何對特定商業產品、程序、服務、商標、商號、製造商或實體之提述，僅供說明用途，並不構成或暗示 AIA 或 BCG 對其作出任何認可、推薦、偏好或批准。本報告中使用之任何商標或商號，均屬其各自擁有人所有，並不暗示任何認可或關聯。

## 關於友邦香港及澳門

友邦保險於 1931 年開始經營香港的業務。友邦香港及澳門友邦保險至今擁有超過 19,000 名財務策劃顧問\*，以及獨立理財顧問、保險經紀和銀行合作夥伴。

我們的團隊為超過 370 萬客戶^ 提供專業服務及不同類型產品，包括個人壽險、團體人壽、意外、醫療、退休金、個人財物保險及設有多款投資選擇的投資連繫壽險計劃。

我們亦專注為高淨值客戶特有的財務需要設計超卓產品方案。

\* 截至 2025 年 12 月 31 日

^ 包括友邦香港及澳門友邦保險的個人人壽、團體保險及退休金客戶 (截至 2025 年 12 月 31 日)

## 關於波士頓顧問公司

波士頓顧問公司 (BCG) 與商界及社會領袖攜手合作，協助他們在應對最嚴峻挑戰的同時，把握難得的發展機遇。自 1963 年成立以來，BCG 一直是商業策略領域的開拓者與引領者。如今，BCG 致力協助客戶啟動並推動整體轉型，讓所有持份者從中受益——賦能組織增長、打造可持續的競爭優勢，並發揮積極的社會影響力。

BCG 多元化的國際團隊能為客戶提供深厚的行業知識、職能專長及深入洞察，推動組織變革。BCG 以最前沿的技術與理念為基礎，結合企業數碼創新實踐，為客戶量身打造符合其業務目標的解決方案。BCG 秉持獨特的合作模式，與客戶組織各個層面緊密協作，協助客戶實現卓越發展，共同開創更美好的未來。