

2022 中國信託銀行 | 資誠

臺灣高資產客群 財富報告



中國信託銀行
CTBC BANK



資誠

目錄

前言	2
第壹章、市場概況，2021 全球政經趨勢	4
第貳章、投資布局，危機就是轉機	8
第參章、傳承永續，心繫下一代福祉	30
第肆章、服務轉型，財富管理體驗再升級	42
專題探討、傳承實務分享 資產配置及規劃對新租稅議題的因應	50
總結	66
調查方法	67
專案團隊	68

前言

中國信託銀行（CTBC）持續深耕臺灣財富管理客戶，秉持「We are family」的品牌精神，以最貼近客戶的需求及想法，不斷升級財富管理服務，打造出「臺灣第一、亞洲領先」的領導品牌。因應高資產業務開放與法規鬆綁，中國信託銀行成為全臺首批獲准開辦「高資產客戶¹適用之金融商品及服務」的銀行，滿足高資產客戶多元複雜的需求，提供其客製化的財富管理服務。

資誠全球聯盟組織（PwC Global Network）長期關注全球高資產財富管理之發展議題與市場趨勢，面對全球政經環境不穩及疫情多重衝擊下，對於資產管理的彈性與調度，持續以各種面向解析並提出與時俱進的財富管理與家族辦公室相關服務。

從2018年開始由中國信託銀行與資誠聯合會計師事務所（PwC Taiwan）發表之「臺灣高資產客群²

財富報告」，為首份以臺灣觀點分析臺灣高資產客群之專題報告，後續於2020年加入不同的維度與思考方向，更深入解析臺灣高資產客群的投資策略與資產規劃。在瞬息萬變的全球市場中，為更貼切瞭解當前財富管理市場與客戶需求，《2022臺灣高資產客群財富報告》除了持續瞭解整體臺灣高資產客群之財富管理趨勢外，亦針對特定議題進一步深入分析不同客群之需求差異，分別從可投資資產³之規模（分為可投資資產規模新臺幣⁴「1.5億元以上」以及「1.5億元以下」之高資產客群）、以及不同世代（分為「40歲以下」、「40歲~60歲」、與「60歲以上」）之角度進行探究。

期盼《2022臺灣高資產客群財富報告》能為臺灣財富管理探索更深入的市場脈絡、洞悉客戶需求，為金融服務與產品的研發注入策略思維。

1. 高資產客戶：辦法所稱之高資產客戶，係指自然人或法人接受銀行（係指外匯指定銀行及國際金融業務分行）提供個人化或客製化金融商品或服務，同時符合下列條件

- (1) 提供可投資資產淨值及保險商品價值達等值新臺幣一億元以上之財力證明；或於該銀行之可投資資產淨值達等值新臺幣三千萬元以上，並提供持有等值新臺幣一億元以上可投資資產淨值及保險商品價值之財力聲明書。
- (2) 經銀行確認該自然人或經法人授權辦理交易之人具備充分之金融商品專業知識、交易經驗，並確認該自然人或法人具備充分之風險承擔能力。
- (3) 客戶充分了解銀行提供金融商品或服務予高資產客戶與其他相關法令，有關專業投資人之自然人或法人或專業客戶之自然人或法人得免除之責任後，同意簽署為高資產客戶。

2. 高資產客群：本調查報告之高資產客群於此定義為可投資資產超過新臺幣 3,000 萬元以上之客群。

3. 可投資資產：為個人投資性財富（具備較好次級市場，有一定流動性的資產），包含個人的金融資產和投資性不動產。

- (1) 金融資產：包含現金、存款、股票（上市櫃公司流通和非流通股）、債券、基金、保險、透過國內金融機構進行的境外投資、信託、黃金、創投基金等；不包含自住不動產、非上市櫃公司股權及耐用消費品等資產。
- (2) 投資性不動產：指為賺取租金或資本增值或兩者兼具之目的而持有之不動產，需扣除掉負債 / 貸款餘額後，計算該資產之淨值。

4. 本研究中若未特別註記幣別之資產或投資金額，皆以新臺幣進行計價。



第壹章

市場概況， 2021 全球政經趨勢

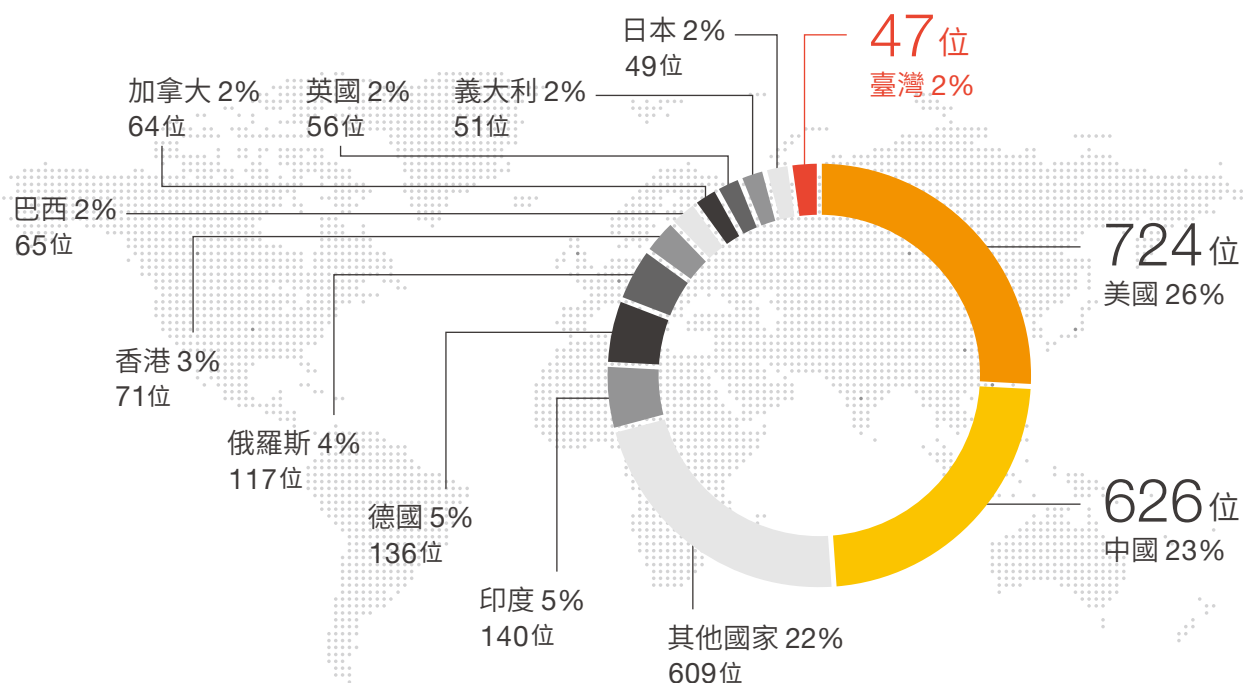


自 2020 年至今，全球政經局勢所受到新冠肺炎 (COVID-19) 影響甚鉅，人流、物流、金流在總體經濟緊縮之下，消費性需求大幅降低，導致全球貿易成長動能趨緩。根據 2020 年度聯合國貿易和發展會議⁵ 研究指出，2020 年全球 GDP 成長率約為 -3%，其中衰退幅度以歐洲與美洲之經濟體受創較為嚴重，其經濟成長率分別約為 -6% 和 -4%，而亞洲地區則為 -1%，惟臺灣當時因本土疫情尚未爆發，故仍保持 3% 的經濟成長率。進入 2021 年後，隨著疫苗相繼問世與施打普及，全球經濟因感染人口下降而逐步活絡，各國皆挹注大量紓困基金盼能重振內需市場，以期重啟跨國貿易達疫情前之榮景，聯合國貿易和發展會議⁶ 同時預估 2021、2022 年全球 GDP 成長率為 5% 與 4%。

綜觀 2020 年至今全球市場變化，供應鏈連動的相互洗牌，投資標的及資產配置也因疫情與其連帶衝擊產生影響，加上美國聯準會調整基準利率及貨幣政策的修正，都成為高資產客群展望 2022 年資產規劃所關注的重要議題。

根據富比士 (Forbes) 全球富豪⁷ 2021 年之分析，全球億萬富豪的總人數以及其財富總額持續成長，全球當前共有 2,755 位億萬富豪，相較 2020 年增加 660 位，而全體億萬富豪資產也從 2020 年的 8 兆美元增加為 13 兆美元，約有 85% 的億萬富豪資產持續提升，其中臺灣 2021 年有 47 位上榜，相較 2020 年增加 7 位，佔全球富豪總人數 2%，如圖 1-1 所示。

圖 1-1. 2021 富比士全球富豪人數與佔比 (單位：人)



5. 聯合國貿易和發展會議報告
UNCTAD 2020



6. 聯合國貿易和發展會議報告
UNCTAD 2021



7. 富比士全球富豪
(總資產十億美元以上)



本研究承襲上一次研究之推估模型，以國富統計數據為基礎，搭配主計處公布之統計資料，依國外政府單位財富分配調查研究數據校準，參閱富比士富豪排行榜等全球性公開資料，針對臺灣地區高資產客群之市場規模進行推估。

依據當前國際財富管理市場業務之通則，高資產客群需符合下列條件：

1. 資產規模需扣除自住房地產之價值，意即對於高資產客群來說，扣除後的資產規模為其隨時可用來進行相關投資行為所使用；
2. 另需扣除掉金融負債之部分，避免高估高資產客群之資產規模；
3. 客群的資產規模需達到新臺幣 3,000 萬元以上（意即 100 萬美金）；
4. 再將整體客群依據資產規模切分為新臺幣 3,000 萬元（含）以上至新臺幣 1.5 億元以及新臺幣 1.5 億元（含）以上進行不同客群趨勢分析。

本報告市場規模估計方法說明如下：

1. 將國富統計之總資產（已扣除金融負債部分）中的房地產總值，結合家庭收支研究報告與內政部不動產資訊揭露之住宅資訊，推算自住房地產之總值，並將其從總資產中扣除；
2. 擷取所得基尼係數（Gini coefficient）與臺灣相似之國家所公告之財富所得分配比例，並利用富比士富豪排行榜之資訊進行臺灣地區財富所得分配比例之推估；
3. 結合總資產與財富分配比例後，再透過統計方法，推估出 2019~2022 年臺灣地區資產數，最後再利用家庭收支研究之資訊，分別推算出個人資產規模達新臺幣 3,000 萬元以上之客群。

基於以上方法論，並更新上一次研究所使用之基尼係數以及富比士富豪排行榜等全球性公開資料，推導出臺灣地區 2019~2022 年高資產客群總人數，市場規模分別為 35.53 萬人、41.04 萬人、50.53 萬人、50.78 萬人，如圖 1-2 所示；而從高資產客群之資產規模來觀察，2019~2022 年分別為新臺幣 21.38 兆元、24.65 兆元、32.62 兆元、34.88 兆元，如圖 1-3 所示。

本報告以臺灣高資產客群的需求觀點出發，並針對特定議題依據資產規模搭配不同年齡層進行後續分析。以此分群分析結果為基礎，勾勒出不同客群之輪廓，進而研究其對應行為模式與理財需求，最後以客戶需求為導向，研議金融機構如何為客戶提供最適建議以及解決方案，並同時讓不同階段之高資產客群提前預見資產規模成長後可能之未來規劃。

圖 1-2. 臺灣高資產客群推估總人數(萬人)

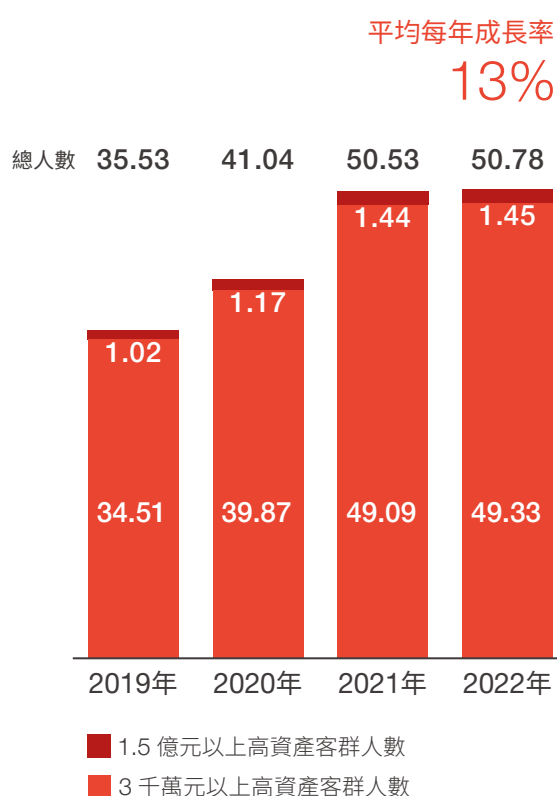
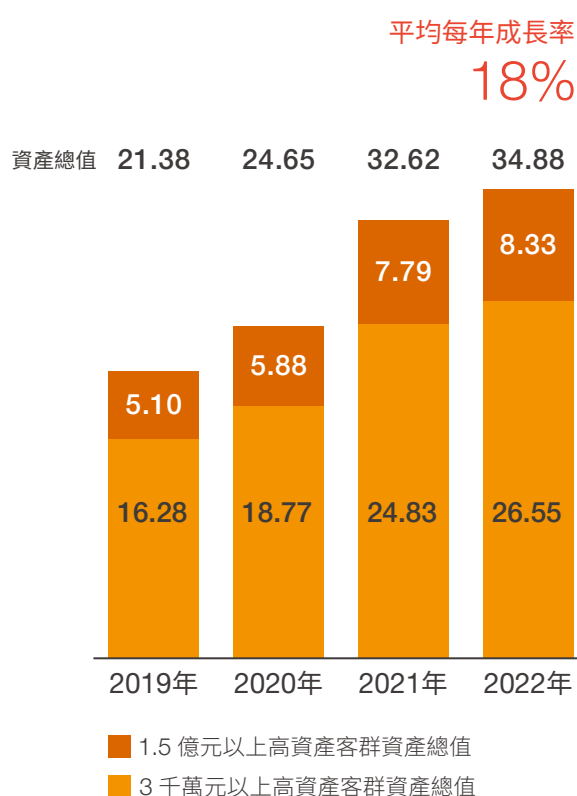
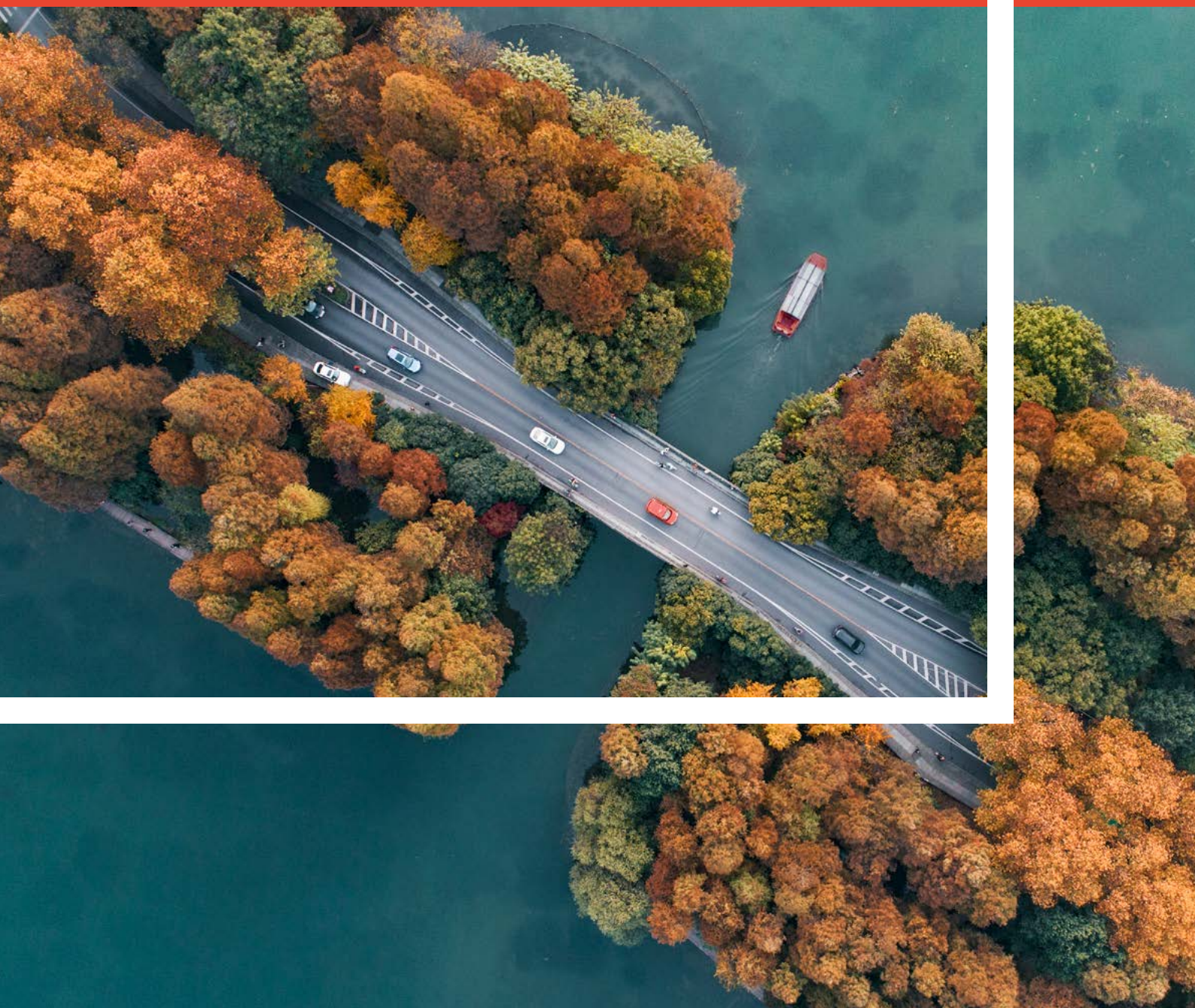


圖 1-3. 臺灣高資產客群推估財富規模總值(兆元)



第貳章

投資布局， 危機就是轉機



全球化布局輪動，貨幣政策影響甚鉅

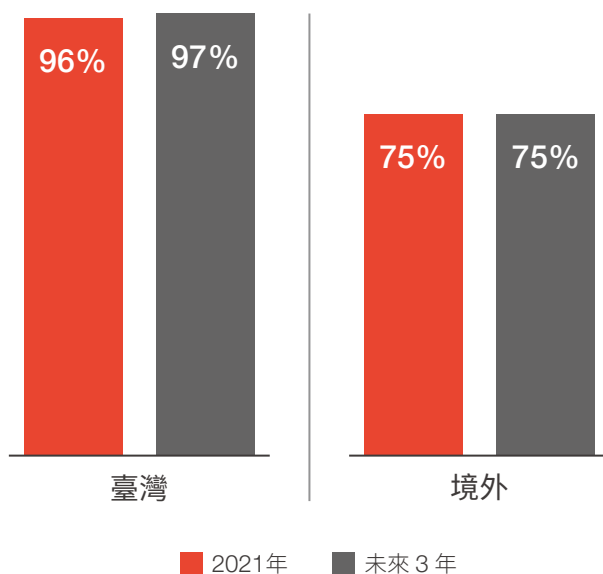
放眼 2022 年正式上路的「區域全面經濟夥伴協定 RCEP⁸」，主要由中、日、韓三國主導，橫跨東亞至大洋洲的 15 國經濟體，將躍升成為全球最大貿易區，在成員國之間高達九成商品免關稅的協議下，將會是臺灣高資產客群未來投資海外區域之考量重點，亦突顯海外布局對於臺灣高資產客群之重要性。

過去對於海外投資布局由全球性長鏈化逐步轉往區域性短鏈化，尤以近年疫情影響下，主打多區域靈活布局與在地化生產的供應鏈模式成為主流，不論是勞力密集的傳統民生製造業，到諸多本土科技業大廠，近年來除保有原生產線外，同時也積極布局東南亞國家作為備援基地，希望在面臨風險時能維持訂單與供貨穩定性；觀察近年來臺灣投資人於境外投資之佔比達 75%，且未來 3 年的投資意願同樣為 75%，如圖 2-1 所示。

調查 2021 年度全球事件中，「新冠病毒全球大流行」無疑是衝擊最大的事件，有高達 57% 的高資產客戶收益因疫情收到影響；而國際政經事件以「FED 利率政策升降息」影響最大、國內投資環境與政策則以「臺灣政經發展」影響較為高資產客群關切，如圖 2-2 所示。

觀察高資產客群對於近年來國際議題影響收益的正負衝突感受，本研究調查發現數位科技廣泛運用、臺灣政經環境發展、拜登就任美國總統、歐盟發行復甦債券、FED 升降息等，為正向影響事件，使高資產客戶之資產收益增加。在實際與高資產客戶互動時，受訪者亦表示這一波國際資金的量化寬鬆，導致市場資金的動能明顯高於過去，為避免市場過熱的狀況發生，後續對於 FED 升息也以正面的態度看待；其餘議題則大多被視為負向影響事件。

圖2-1. 臺灣高資產客群境內外投資配置人數比例



近年來受到疫情不確定因素的影響，全球金融市場波動頻率屢屢增加，尤以 2020 至 2021 年間發生諸多金融大事件，使高資產客群普遍認為潛在的金融系統性風險負面影響性較大，如圖 2-3 所示。

8. 區域全面經濟夥伴協定 RCEP(Regional Comprehensive Economic Partnership) 締約國：印尼、柬埔寨、緬甸、寮國、越南、汶萊、泰國、新加坡、菲律賓、馬來西亞、中國、日本、韓國、澳大利亞、紐西蘭。

圖 2-2. 影響高資產客群投資策略之全球議題

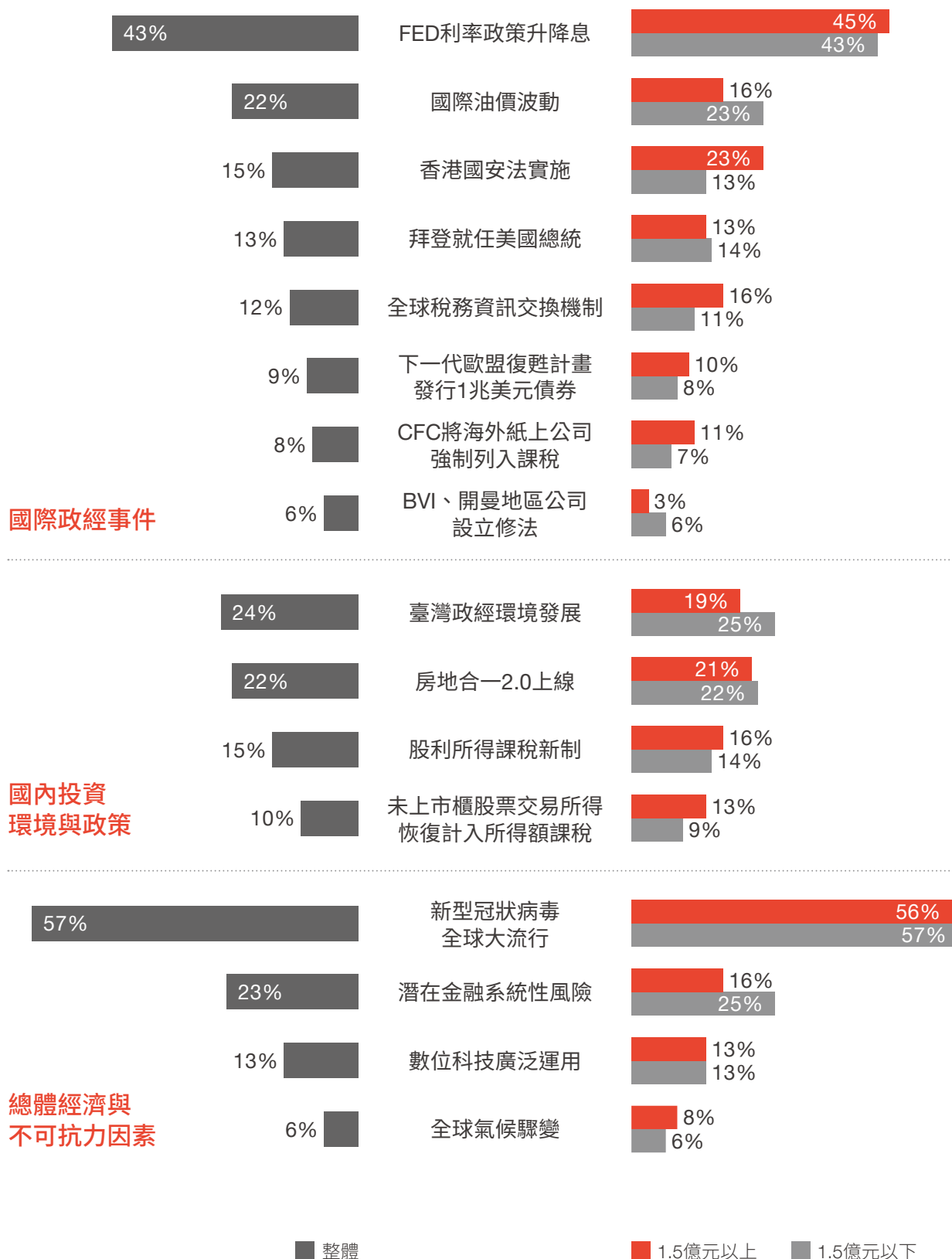
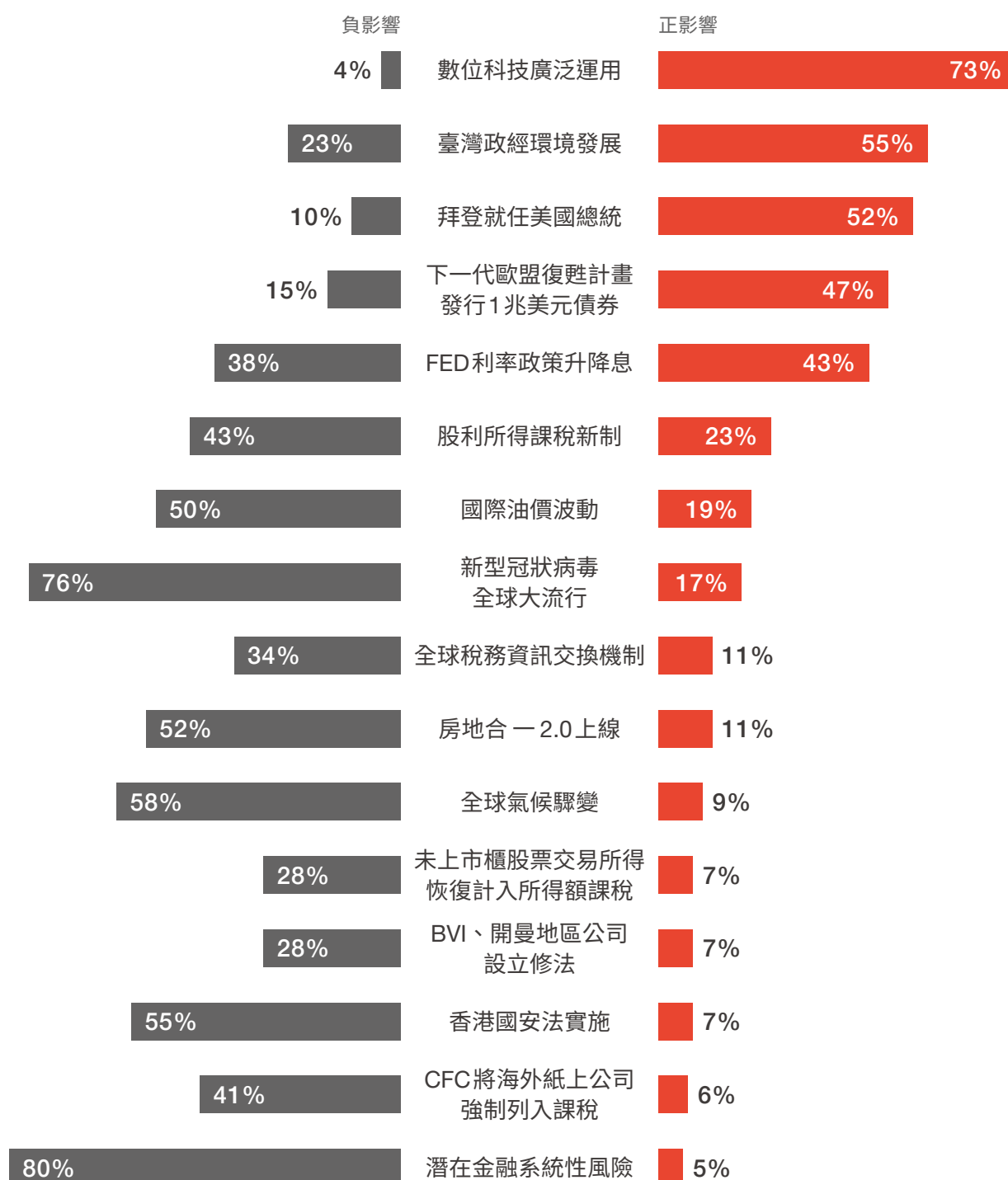


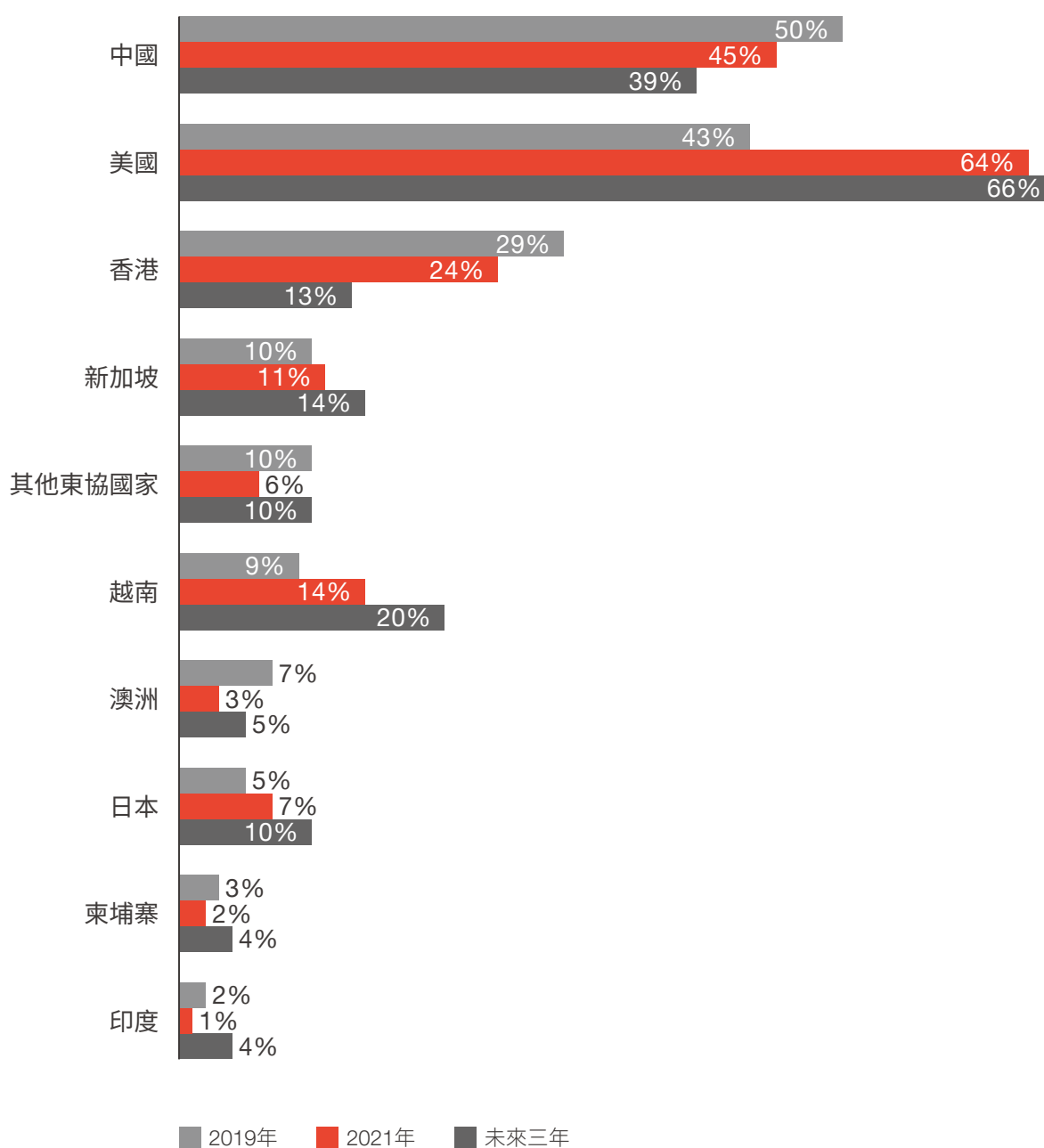
圖 2-3. 全球議題對高資產客群投資收益影響



在上述議題的影響之下，高資產客群對於海外投資的區域亦有明顯轉移趨勢。美國在量化寬鬆政策影響下經濟復甦快速，高資產客群普遍看多市場，其投資意願自 2019 年的 43% 上升至 2021

年的 64%；而受到全球貿易衝突持續、中國當局政策調整以及新冠肺炎的影響下，高資產客群對中國的投資比重持續下降，未來三年投資意願低至 39%，如圖 2-4 所示。

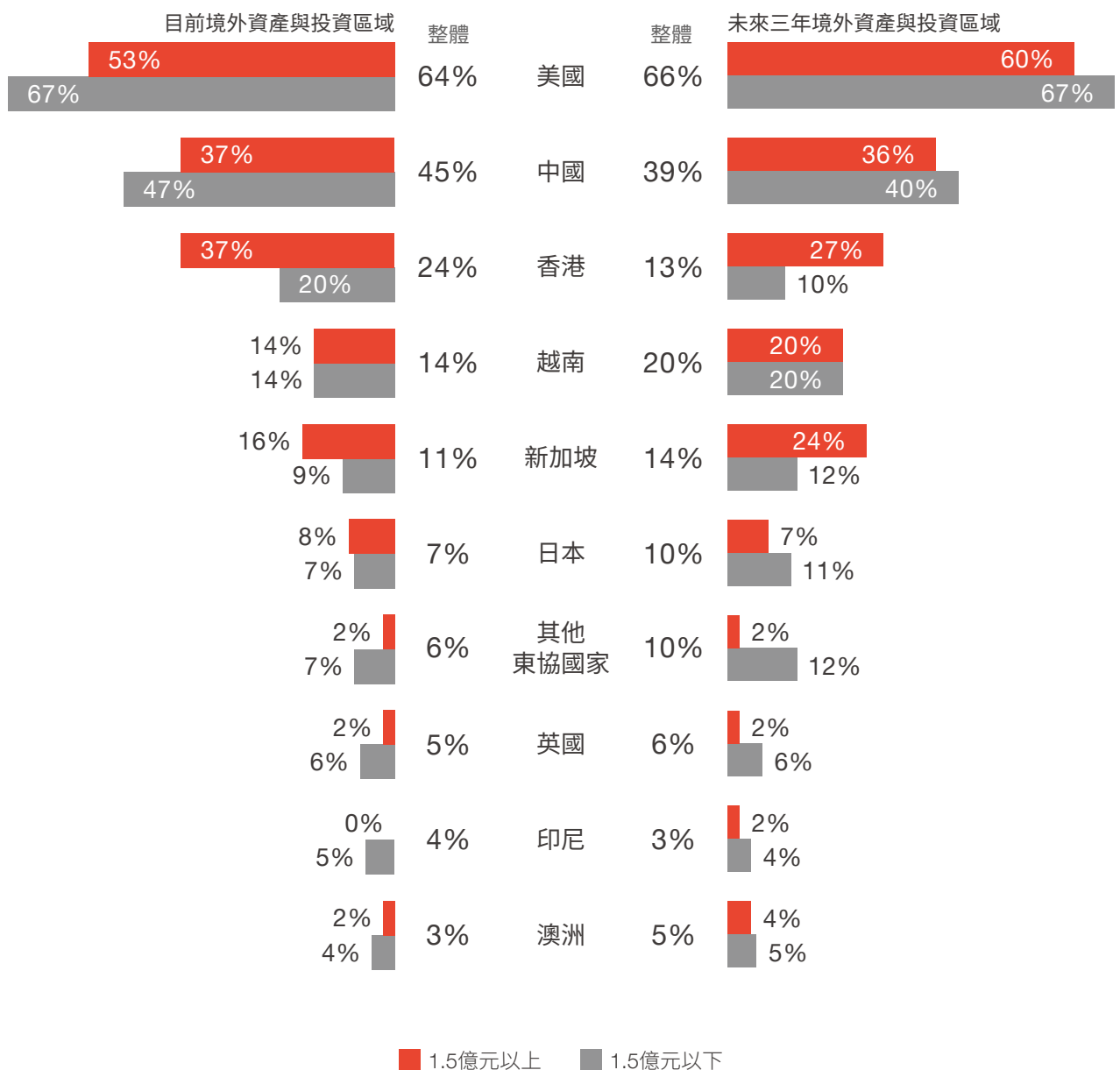
圖 2-4. 境外投資區域配置情形



另外，受惠於近兩年來全球供應鏈重整，以及歐美經濟復甦帶動出口的影響，突顯勞力密集與工資優勢的越南，亦為臺灣高資產客群認為有潛力的投資區域。此外於質化訪談中，受訪者也提及在投資海外資產時會考量政治穩定性、經濟發展性、產業鏈群聚性及海外稅制議題，甚至表示不排除至當地設立公司或作為移民之準備，故與

臺灣氣候相近的東南亞地區，也成為高資產客戶的目標區域之一。進一步觀察資產在 1.5 億元以上的高資產客群，目前投資香港比重（37%）較 1.5 億元以下的高資產客群多，但考量政治因素，未來三年的意願明顯減少，而對於新加坡、越南市場則是普遍看好，如圖 2-5 所示。

圖 2-5. 境外投資區域配置情形 _ 依資產規模區分





投資機會湧現，獲利當仁不讓

觀察高資產客群財富累積的方式，本次調查發現，2021 年臺灣高資產客群之財富累積前三大來源分別為：「企業的经营 / 分紅」(42%)、「金融產品投資」(27%) 以及「財富繼承或家族 (家人) 贈與」(15%)，如圖 2-6 所示。

2021 年高資產客群透過金融產品投資而累積財富的人數大幅提高，由 2019 年的 16% 成長為 27%，而企業經營及分紅部分有微幅的降低，顯示出對於近期因應環境以及疫情衝擊下的貨幣寬鬆政策，讓銀行對於市場釋出相當的資金提振企業經營與獲利，但大部分熱錢仍流入證券市場並壓低利率，致使金融產品投資獲利屢創新高，對於臺灣高資產客群的財富累積策略，也有著一定程度的影響。

進一步以資產規模來看，本次調查中發現資產規模 1.5 億元以上之客群財富主要來源為「企業經營與分紅」(58%)，說明此族群多為企業主的身分，反觀在「金融產品投資」(23%) 則略低於 1.5 億元以下的高資產客群 (27%)，如圖 2-7 所示。於質化訪談過程中，也發現到超高資產的客戶投資金融產品仍採取穩健策略進行資產規劃，財富累積的方式則是偏重在其本業的發展為主，並傾向委由專業財富管理機構協助蒐集市場資訊與擬定資產配置策略，亦佐證不同客群間的行為差異。

圖 2-6. 財富累積主要來源

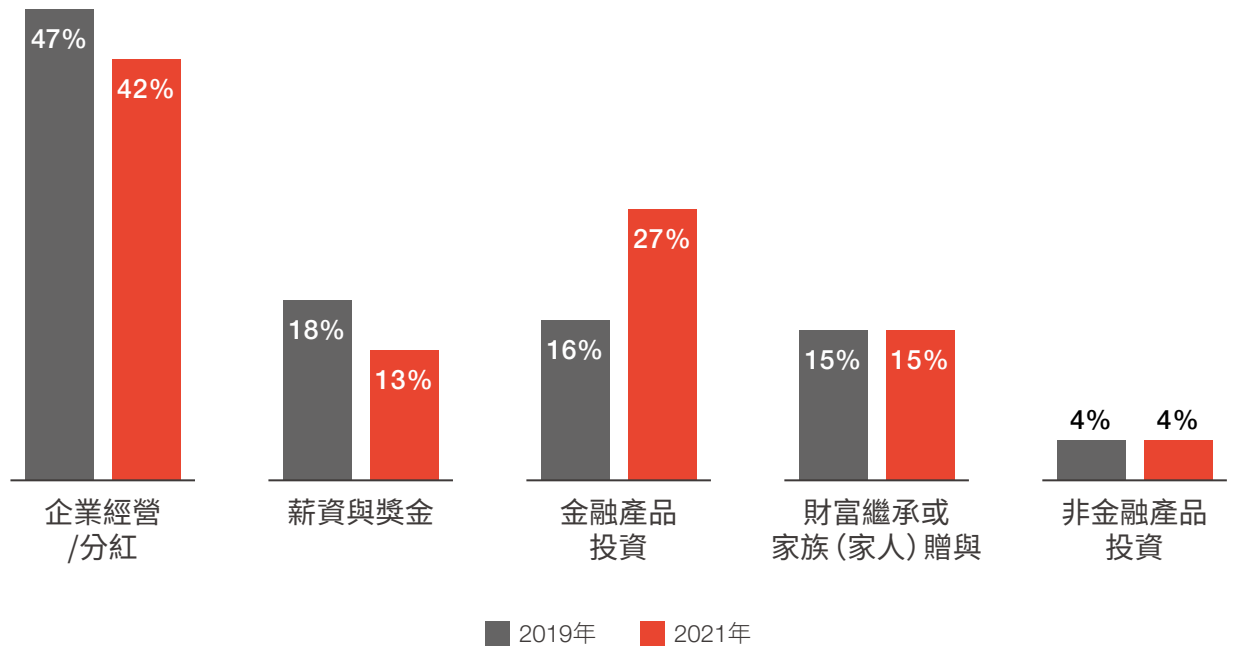
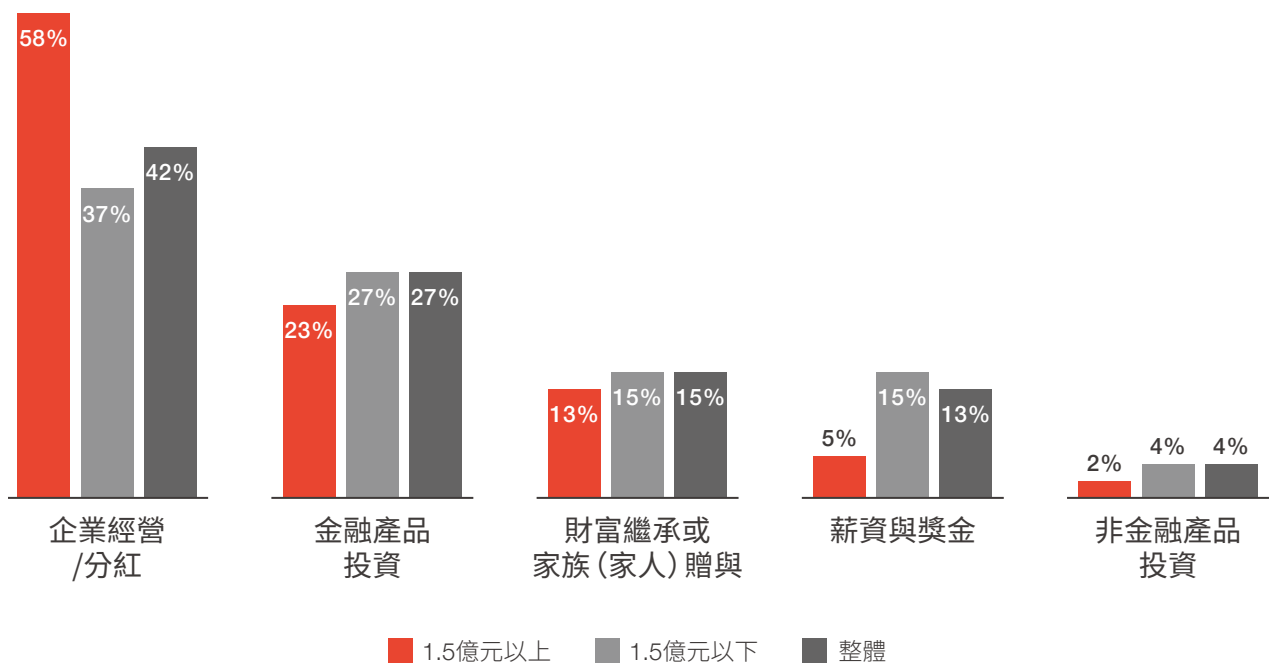


圖 2-7. 財富累積主要來源 _ 依資產規模區分



在財富增長方面，此次調查顯示，縱使近年市場搖擺不定，仍有 92% 的臺灣高資產客群之財富於過去一年中呈現增長的趨勢，其中 1.5 億元以上之客群財富增長的人數占比更是高達 98%，如圖 2-8 所示。

進一步觀察其財富變化的主因，與 2019 年比較可發現，投資金融商品為其變化的主因 (53%)，連動到近年來金融市場交易熱絡，許多高資產客群也藉此熱潮累積大量財富，顯示出高資產客群對於投資市場的熱衷程度與信心，如圖 2-9 所示。

受益於經濟成長以及資本市場持續熱絡的帶動下，高資產客群 2021 年的財富管理目標也轉為積極，「財富增值」(68%) 提升至首位、「財富保值」(62%) 則降為第二，如圖 2-10 所示。於實際面訪時，部分年輕的高資產客戶也表示在市場牛市的氛圍下，期待可透過財富管理的工具有效擴張其資產，甚至考量未來以專業投資作為主要的工作事業。

圖 2-8. 過去一年財富變化幅度

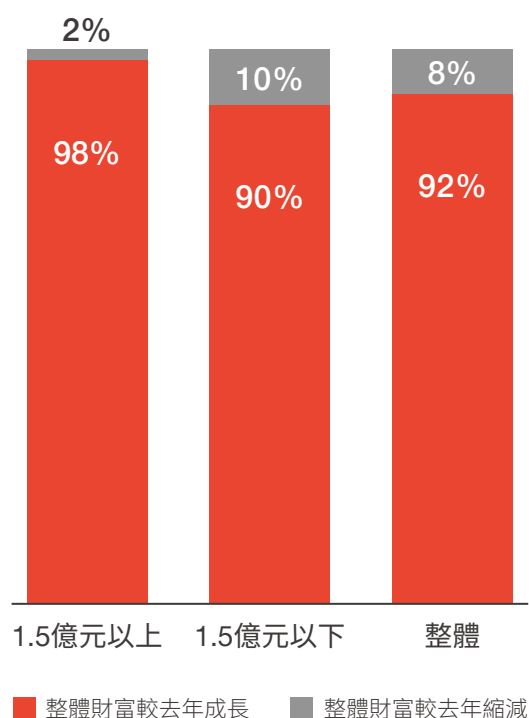


圖 2-9. 過去一年財富變化主因

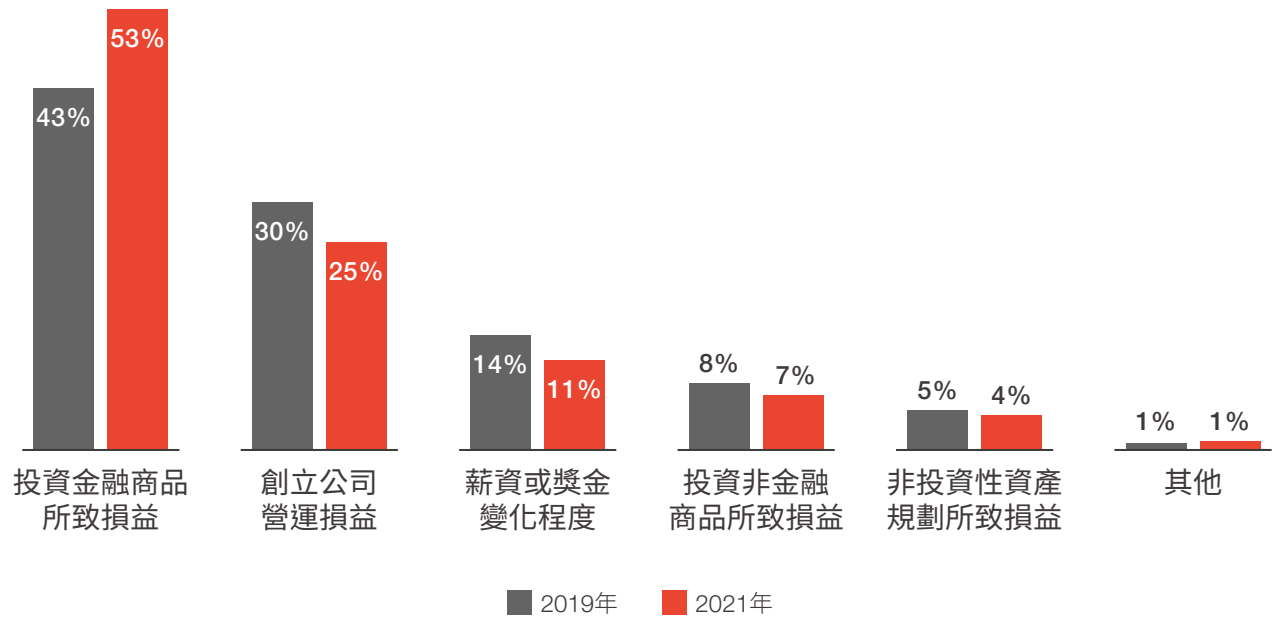
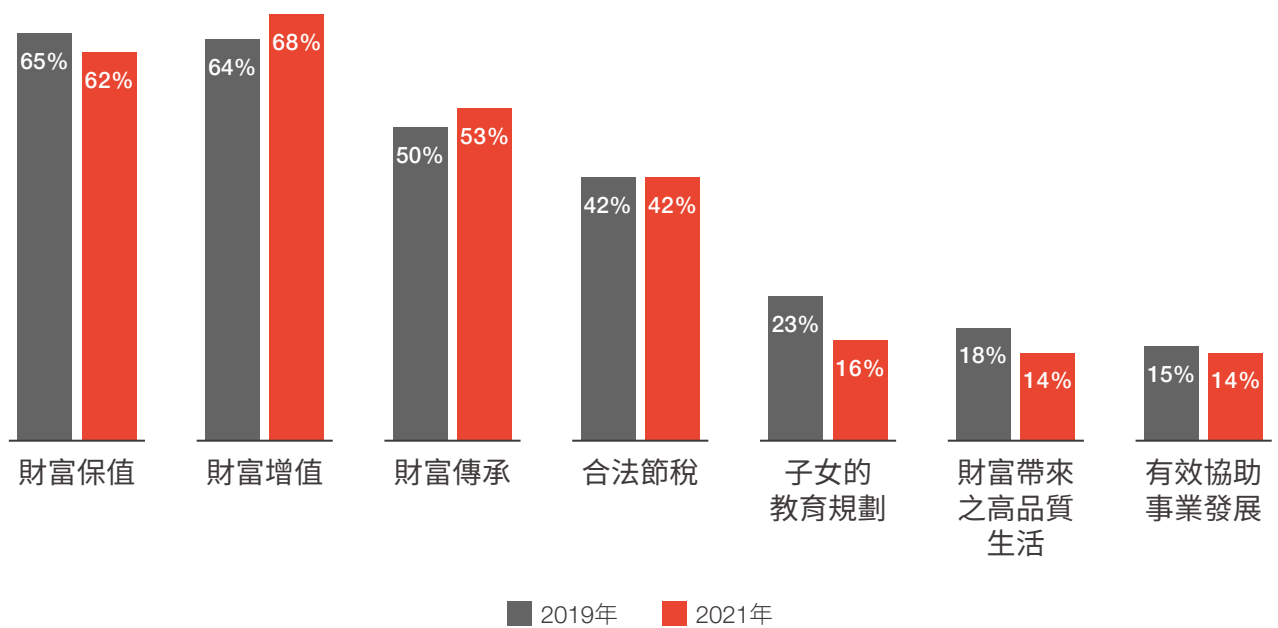


圖 2-10. 財富管理目標



整體而言，大部分臺灣高資產客群總資產在 2021 年呈現成長，也對市場前景保持樂觀，在臺股創歷史新高、通貨膨脹率逐漸提高的情形下，高資產客群對於預期報酬率主要落在 5%~8%，相較 2019 年的結果，可發現期盼中高報酬（8%~11%）的客戶由原本的 11% 的占比明顯增加至 21%，對於期盼高報酬（11% 以上）的客戶更提高至 13%，如圖 2-11 所示。

進一步以資產規模分析，資產 1.5 億元以上的高資產客群期盼中高報酬以及高報酬的比例較 1.5 億元以下客群高，顯示該族群對未來三年的投資市場，態度更為積極樂觀，如圖 2-12 所示。

以不同年齡層的角度分析，60 歲以上高資產客群對於投資報酬相對保守，40 歲以下則較為兩極，在高報酬與低報酬的比例皆為最高，如圖 2-13 所示。

圖 2-11. 未來三年期望報酬 _ 與 2019 年度調查之比較

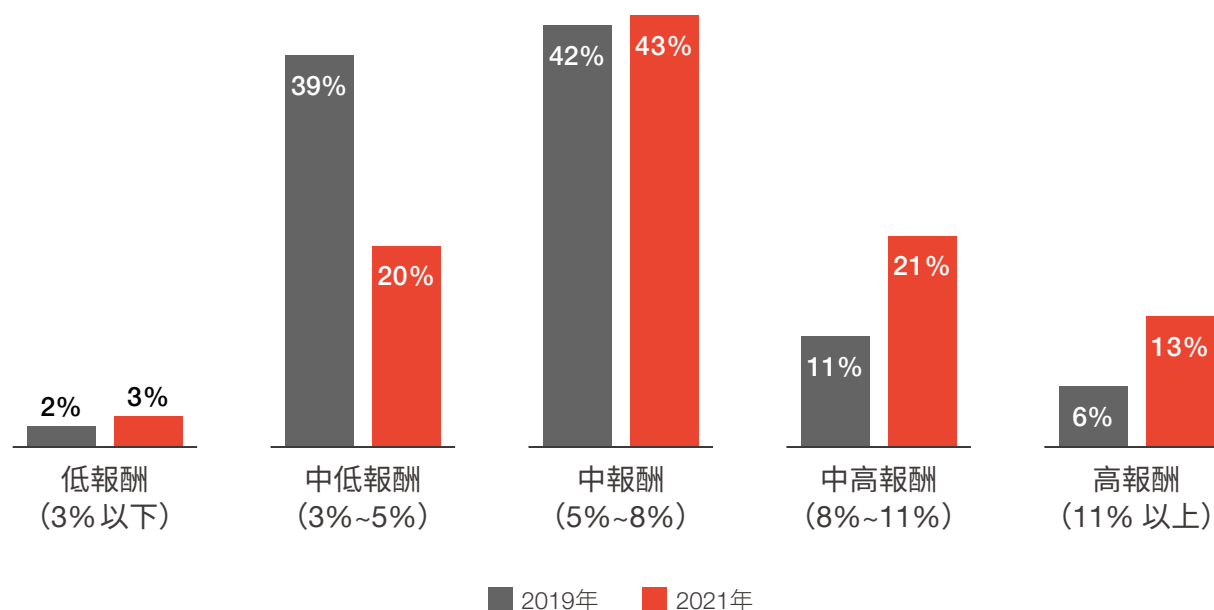


圖 2-12. 未來三年期望報酬 _ 依資產規模區分

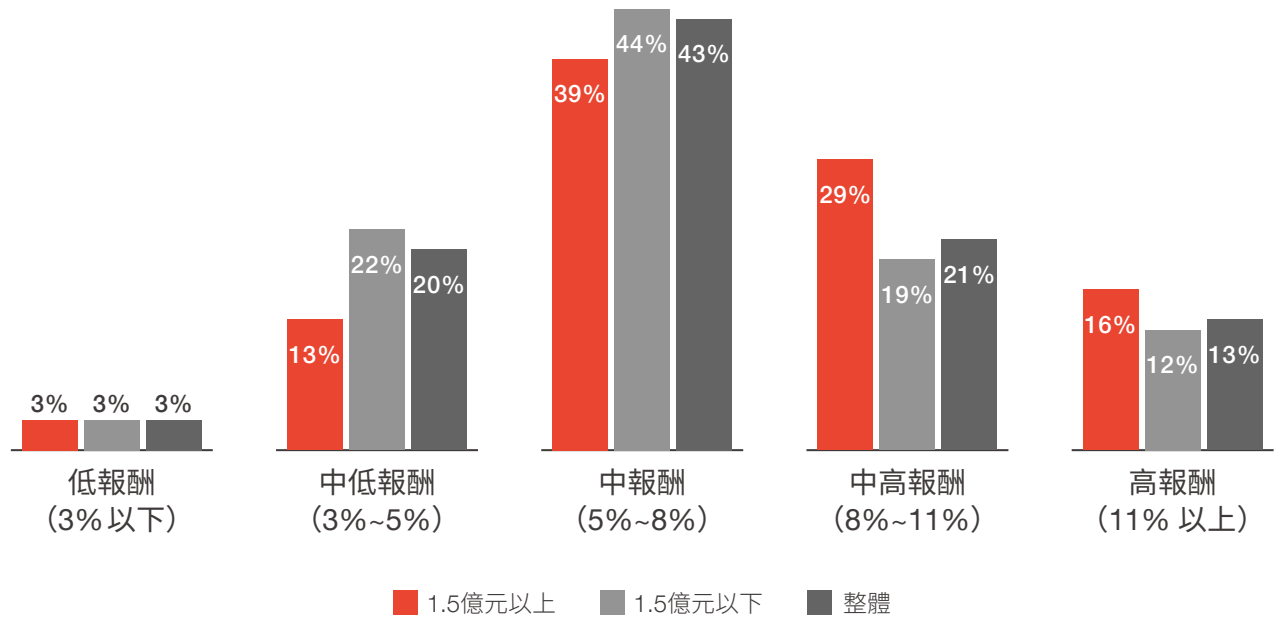
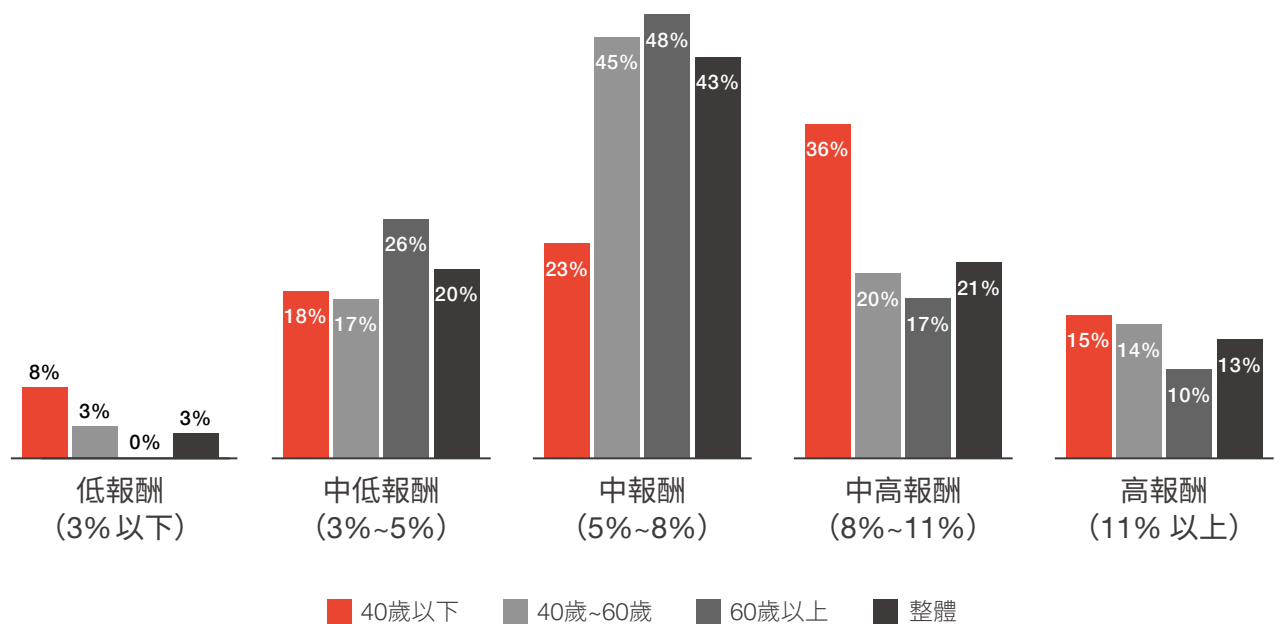


圖 2-13. 未來三年期望報酬 _ 依年齡區分



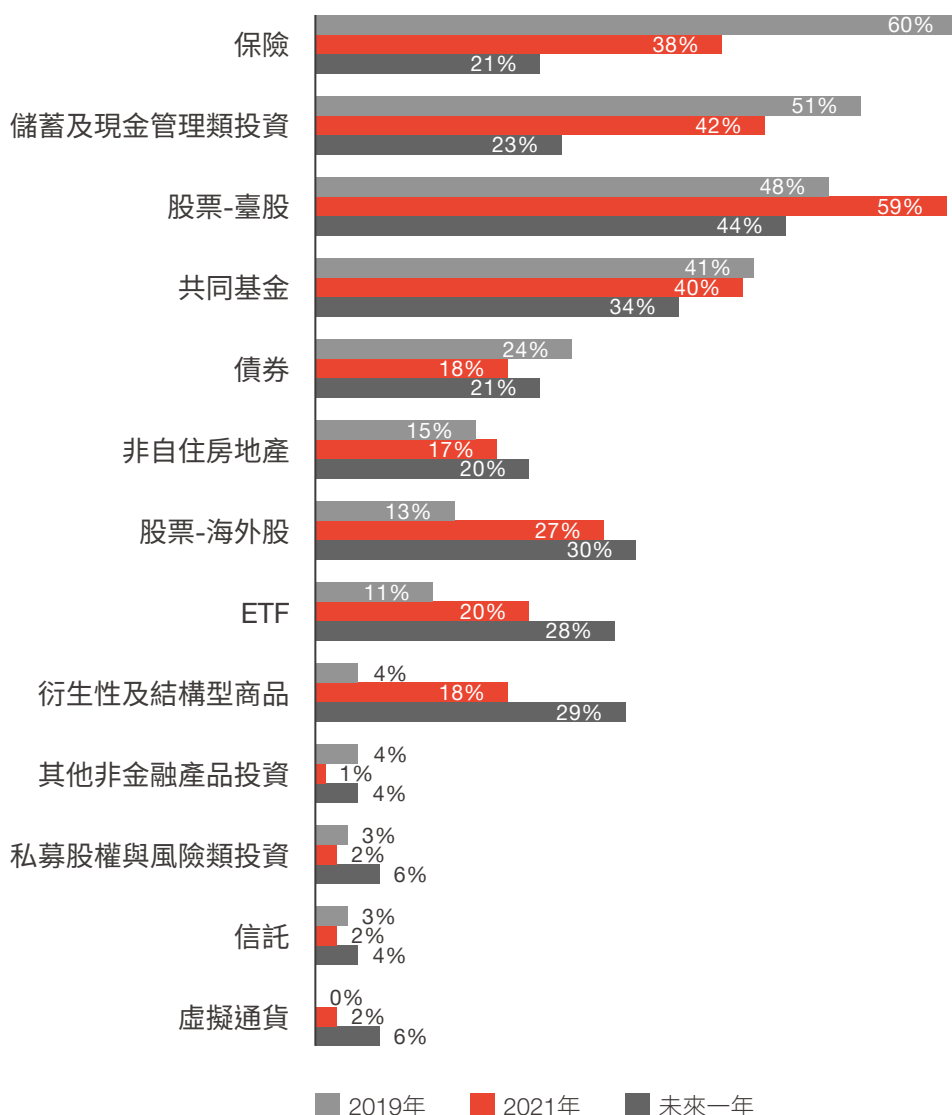


投資標的移轉，諮詢專業漸成主流

本次調查顯示，在境內投資商品方面，2021 年度臺灣高資產客群約六成持有股票，而後依序為儲蓄及現金管理類投資、共同基金、保險等標的，然而高資產客群對於上述四項產品未來一年的投資興趣皆是下降的，尤以儲蓄及現金管理類投資、保險商品的下降幅度約兩成最為多；反觀海外股、ETF、衍生性及結構型商品將成為高資產客群未來著眼的投資標的，對於後續各國的貨幣政策

走向以及通貨膨脹發生的可能性，都將影響到高資產客群在儲蓄及現金管理的選擇，如圖 2-14 所示。於實際質化訪談時，也發現高資產客戶近期除了詢問金融商品之外，亦對不動產、法拍屋、銀拍屋的資訊表示興趣，主要因為對房市未來樂觀的判斷，並期待藉由不動產的配置降低未來通貨膨脹所帶來的實質影響。

圖 2-14. 境內主要投資產品類別 _ 人數佔比



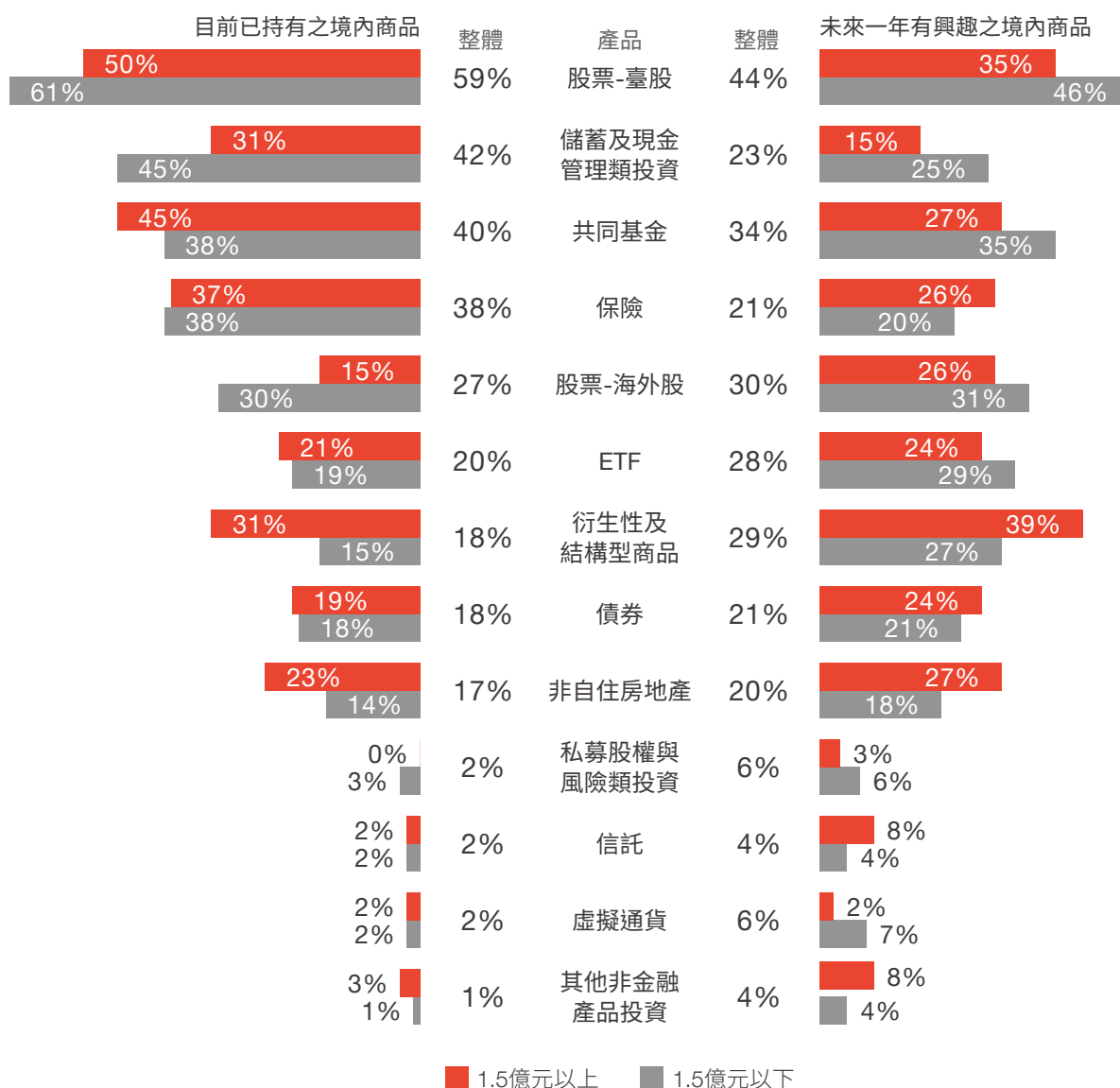
進一步以資產規模來看，資產達 1.5 億元以上的高資產客群相對 1.5 億元以下的族群較少持有儲蓄及現金管理類投資，而對於衍生性及結構型商品持有的比例較高，如圖 2-15 所示。

若以年齡層觀察，40 歲以下高資產客群持有臺股比例高達 74%，惟年齡越高則持有比例降低，反觀在共同基金、保險、ETF 方面則是隨著年齡越高持有的比例越高，也說明 60 歲以上高資產客群較容易將目光著重在較能控制風險的投資標的，但

若以未來一年來看，40 歲以下臺灣高資產客群於投資非自住房地產的興趣明顯高於其他年齡層，如圖 2-16 所示。

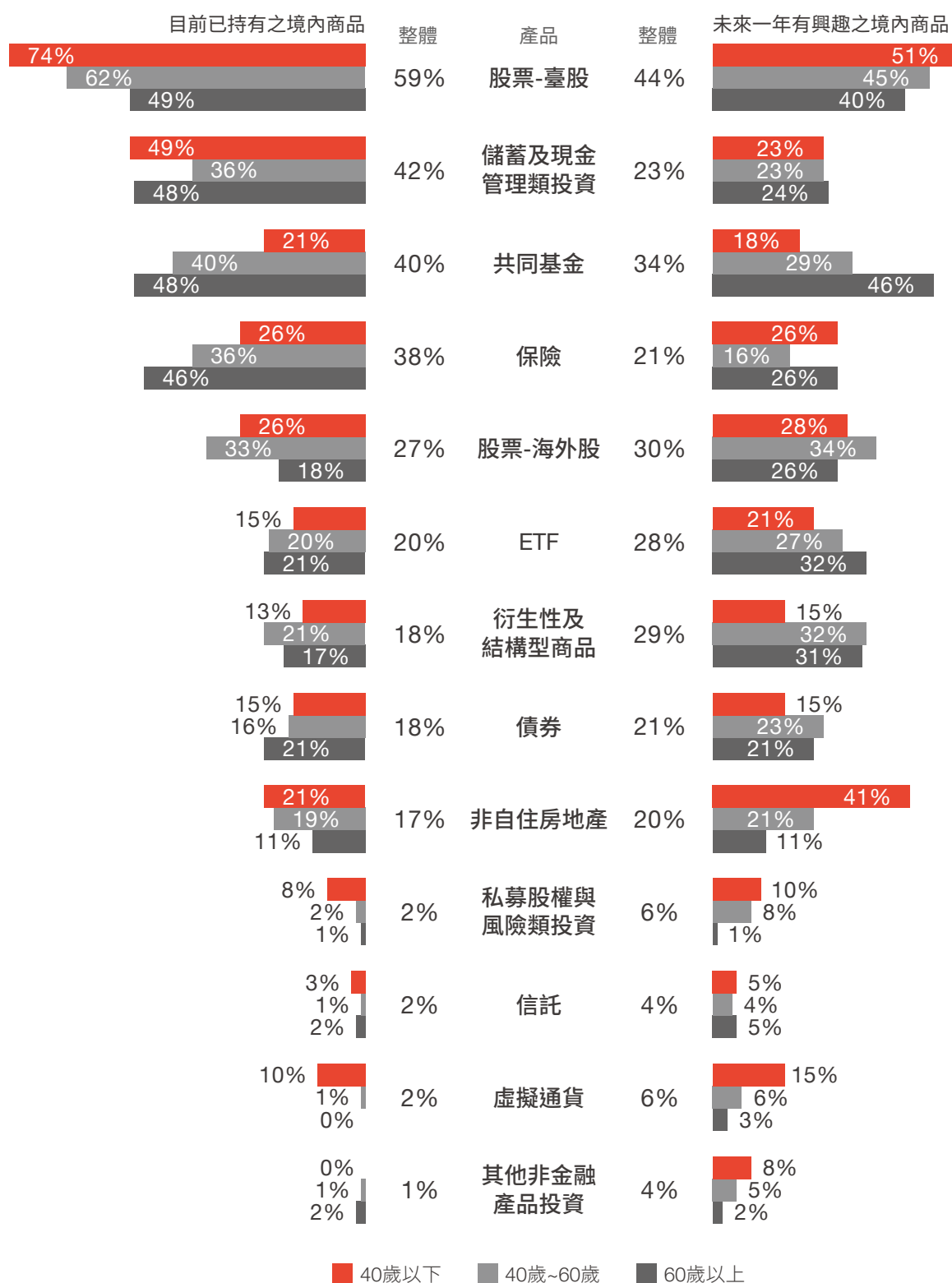
另外在質化訪談時受訪客戶也表示，在投資商品的選擇上，藉由疫情的影響亦觀察到 ESG⁹ 概念的主題式投資相較其他產品更具抗跌性，以長期投資的策略操作而言，對於相關的企業、股票、債券或是組合基金，將會是其聚焦的考量之一。

圖 2-15. 境內主要投資產品類別 _ 依資產規模區分



9. ESG 為聯合國全球契約 (UN Global Compact) 於 2004 年首次提出的概念，做為評估企業經營的指標之一，環境保護 (E, Environmental)、社會責任 (S, social) 和公司治理 (G, governance)。

圖 2-16. 境內主要投資產品類別 _ 依年齡區分

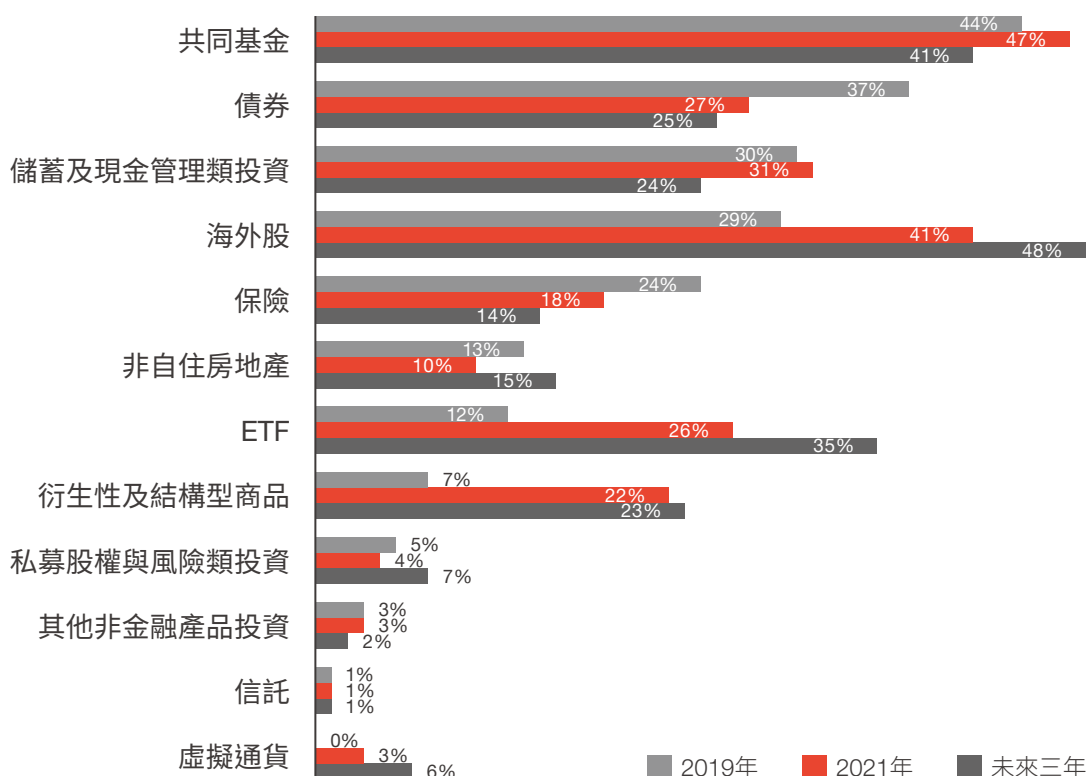


而在境外投資方面，綜合過去三年間金融市場的波動，加上中、美、臺間的政經局勢，具有分散風險特性的海外投資標的如共同基金、ETF 商品，仍是大部分高資產客群偏好的商品類型。由調查中發現，海外 ETF 於近年來也廣受歡迎，由 2019 年僅 12% 持有到 2021 年已成長為 26%，對於未來三年的投資興趣更來到 35%，如圖 2-17 所示。此外隨著市場全球化的風氣成熟、新興交易平臺盛行，交易量大、漲跌幅限制少、操作靈活的海外股票越來越受到臺灣高資產客群的青睞，投資比例由 2019 年的 29% 成長至 2021 年的 41%，且未來三年的投資興趣達 48%。在市場相對低利的環境影響下，高資產客群為避免資產縮水轉而

追求較高預期報酬率的商品，導致債券、保險等商品的持有意願降低。

值得一提的是，40 歲以下的高資產客群對於海外非自住房地產以及私募股權與風險類投資的興趣漸增，分別為目前持有的 8% 成長為 30%、4% 成長為 19%，也說明年輕的高資產客群對於投資海外有較多元的想法；此外隨著虛擬通貨¹⁰ 等新型態商品問世，加上近期「非同質性代幣 NFT¹¹」的興起，高資產客群對於新興投資的興趣也提高，尤其是 40 歲以下的高資產客群有 8% 已持有相關標的，並有 19% 於未來三年對此有興趣，如圖 2-18 所示。

圖 2-17. 境外主要投資產品類別¹² 人數佔比

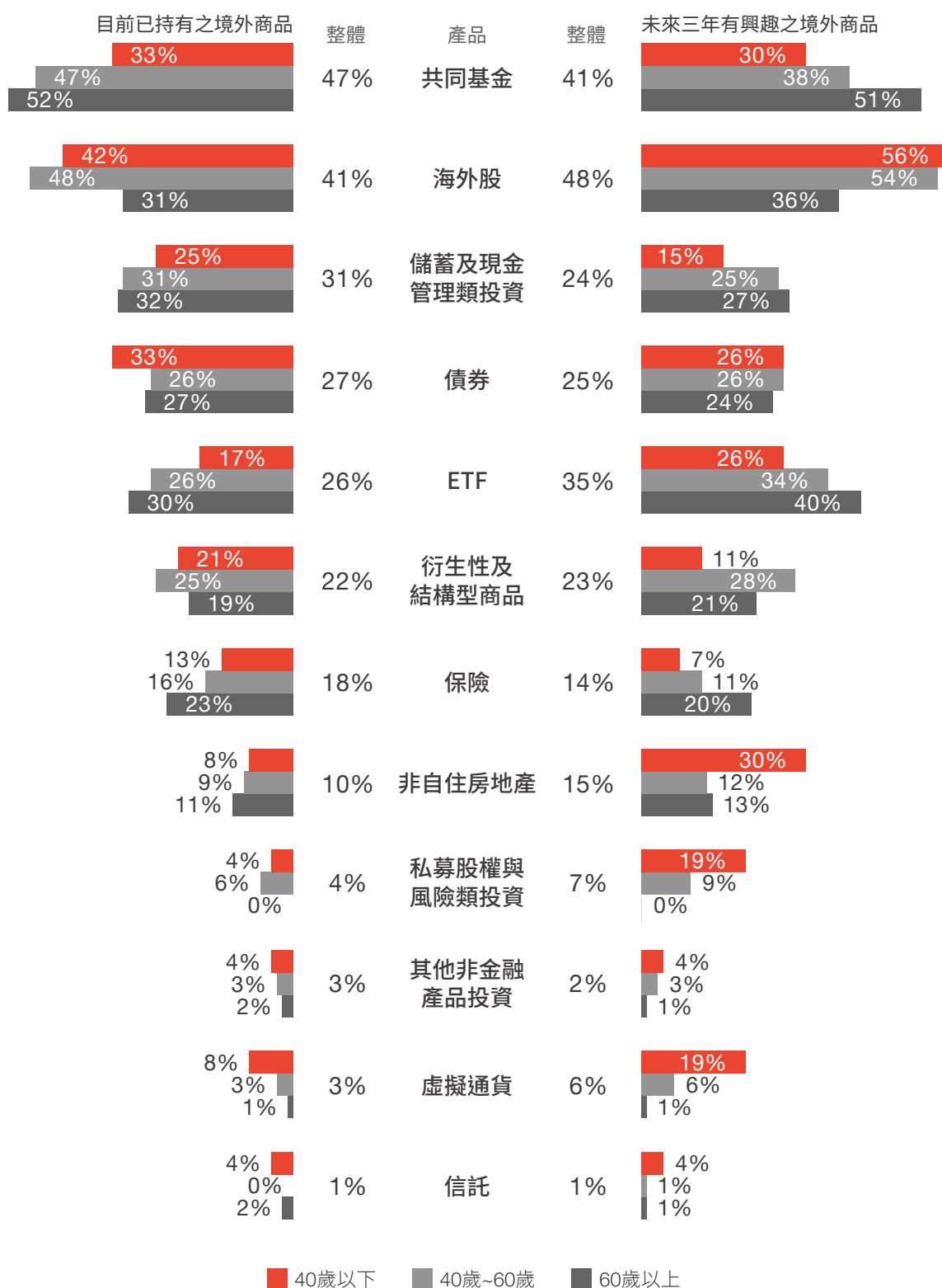


10. 虛擬通貨 (Virtual Asset) 指運用密碼學及分散式帳本技術或其他類似技術，表彰得以數位方式儲存、交換或移轉之價值，且用於支付或投資目的者。但不包括數位型式之新臺幣、外國貨幣及大陸地區、香港或澳門發行之貨幣、有價證券及其他依法令發行之金融資產。

11. 非同質性代幣 NFT (Non-fungible tokens)，建立在區塊鏈基礎上，最大特色為不可被分割、複製、價值互不相等，目前僅能透過加密貨幣交易，NFT 產品除可為實體物品，也可以是無形數位資產。

12. 2021 年境外投資商品調查項目中：「虛擬通貨」項目泛指各類加密貨幣及其衍生商品，惟未列入 2019 調查問項中；「其他非金融產品投資」項目包含：酒類、藝術品、珠寶、體育、原物料、貴金屬等。

圖 2-18. 境外主要投資產品類別 _ 依年齡區分

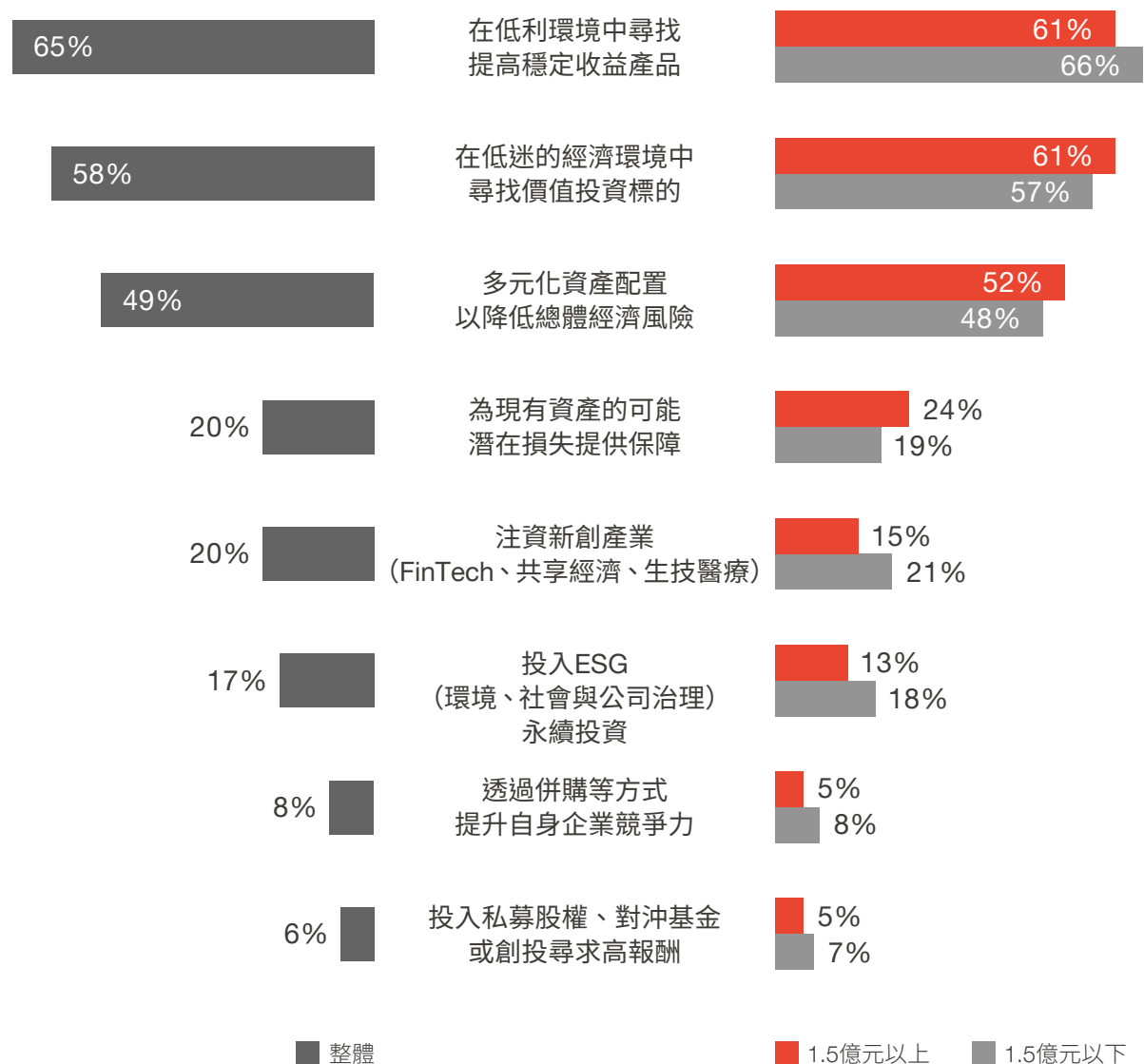




而在疫情與國際局勢尚不明朗之際，觀察高資產客群對於投資焦點的偏好主要集中於「在低利環境尋找提高穩定收益產品」比例達 65%，而「在低迷的經濟環境尋找價值投資標的」為

58% 次之，說明高資產客戶考量獲利與風險的權重，並以報酬率為出發點尋找優質投資標的，如圖 2-19 所示。

圖 2-19. 疫情與國際政經局勢影響下之投資焦點



經了解高資產客戶的海內外布局的以及未來投資展望後，進一步探討其在理財投資決策與操作之資訊來源。本次調查發現，57% 高資產客群參考專業財富管理機構之建議，且資產 1.5 億元以上的高資產客群更有近七成傾向尋求財富管理機構的建議做為理財決策之參考 (68%)，如圖 2-20、2-21 所示；若以年齡層觀察，40 歲以下之高資產客戶資訊來源較為多元、對於財富管理機構的倚賴相對較低，51% 採自主操作，亦願意參考家人／親友之建議 (13%)、以及全權委託財富管理機構代為操作 (13%)。

圖 2-20. 投資決策模式

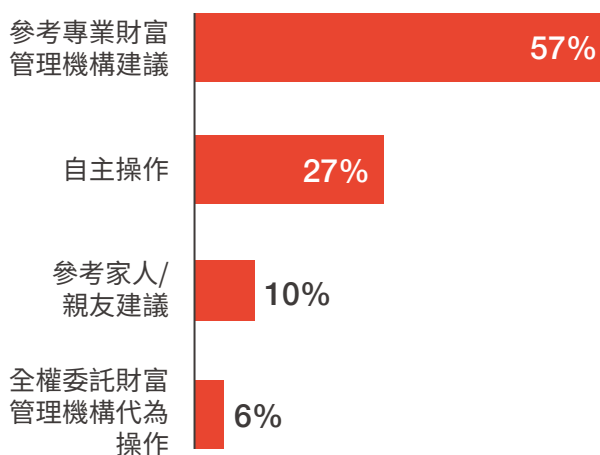
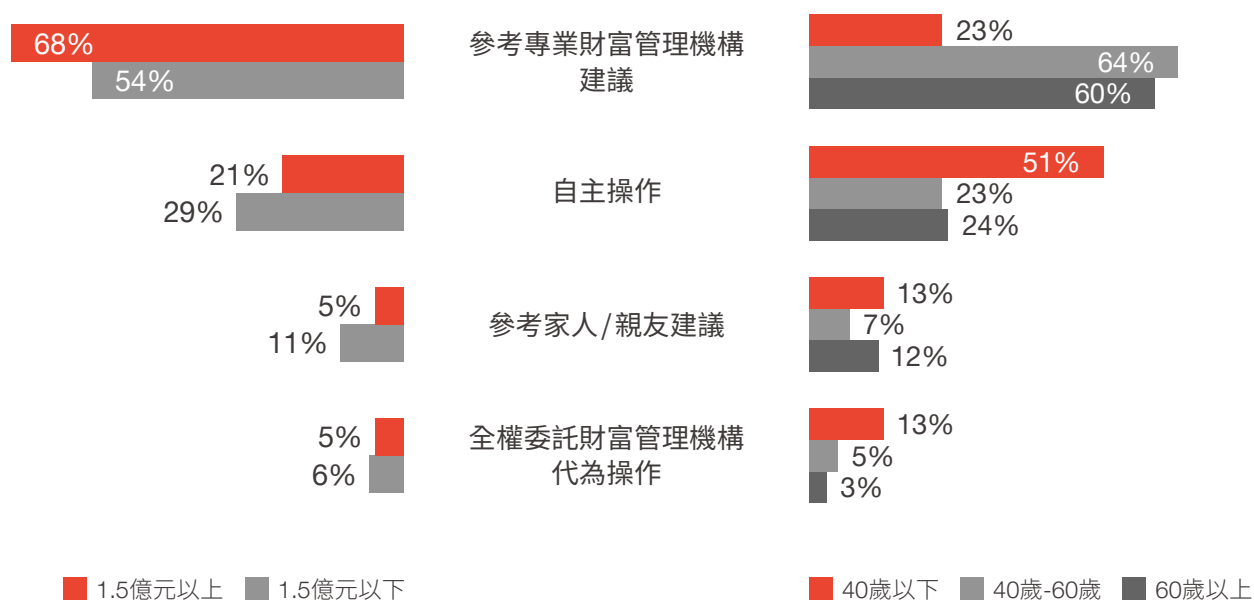


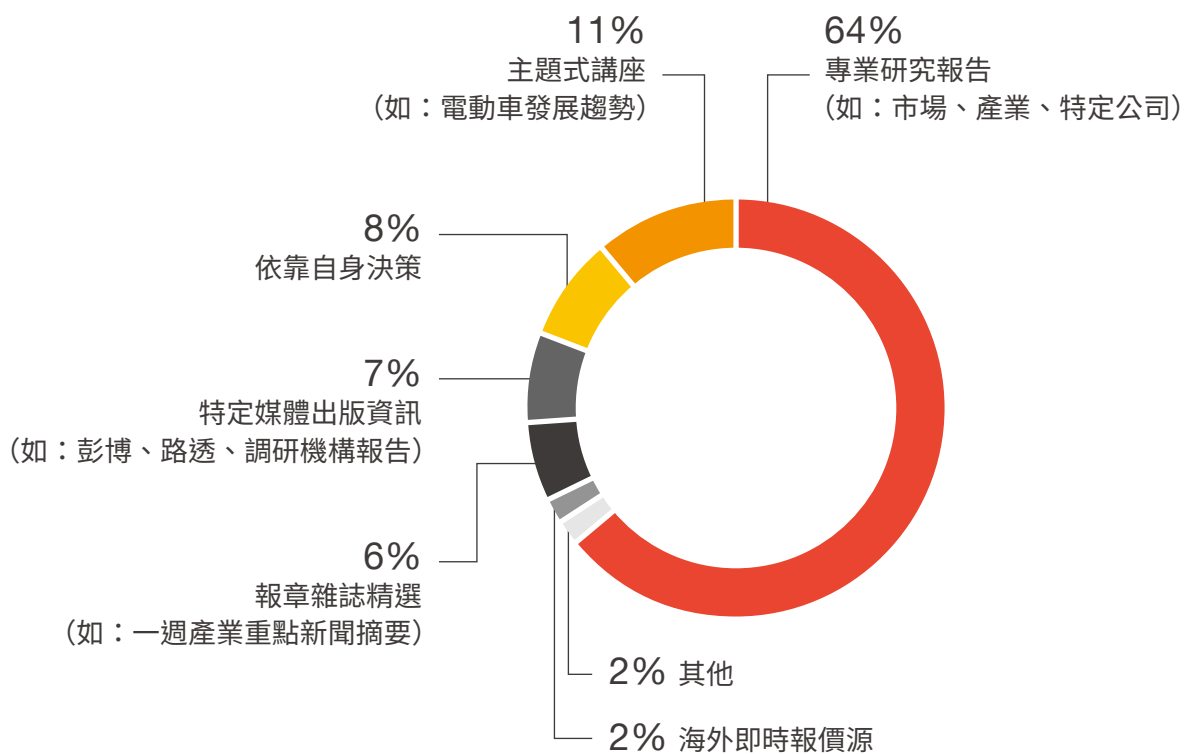
圖 2-21. 投資決策模式 _ 依資產規模 / 年齡區分



而對於財富管理機構提供的資訊而言，高資產客群普遍希望能獲得市場、產品與特定公司的研究報告，以期快速掌握整體市場趨勢，也是財富管理機構獲得高資產客戶忠誠度的商機，如圖 2-22 所示。此外亦有受訪者提及希望能打破傳統文字報告的方式，改以影音互動的呈現，以更迅速有效的方式獲取到市場的分析內容，也期待財富管理機構能提供其他同為高資產客戶的熱門投資標的與關注議題，以作為後續投資的參考依據，知己知彼、百戰百勝。

總結來說，高資產客戶近年來總資產是向上成長的，針對投資策略的布局秉持多元配置及控制風險的原則，同時對於金融市場的繁榮也呈現高度信心，故對其投資報酬率的目標也逐步攀升；在市場持續波動的影響下，大部分高資產客群更青睞能提高穩定收益的投資標的，同時高度重視財富管理機構的專業意見，以協助擴展其資產價值。

圖 2-22. 期待財富管理機構提供之理財資訊



第參章

傳承永續， 心繫下一代福祉

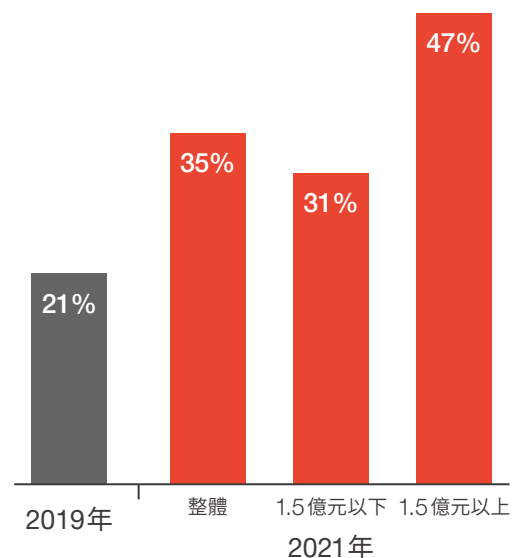


承襲富足資產，承接永續意識

世代傳承實為橫跨實質資產與精神層面的議題，牽動著整個家族與企業的興衰更迭，面對傳承議題家族成員間都有不同的考量，為兼顧各世代的需求及和諧更應及早規劃。眾所皆知的台塑集團正因為集團創辦人未立遺囑，導致鉅額遺產的纏訟長達 13 年之久，直到 2021 年才正式落幕，成為高資產客群傳承規劃之借鏡。反觀香港的李錦記家族¹³，透過家族憲法的設立，穩固了龐大的家族資產，並傳承了永續的百年家業。而在近年的調查也發現，財富傳承一直是高資產客群財富管理目標的前三名，可見傳承規劃日益受到重視。

然而，正因為傳承議題的複雜度高、知易行難，本次調查發現僅有 35% 的高資產客群在近一年有將傳承付諸行動的規劃，其比重雖低，但對比於 2019 年之調查結果仍成長 14%，顯示出臺灣高資產客群雖對於傳承規劃的心態較為保守，但也逐步與國際接軌，傳承步調已明顯加速；若以資產規模檢視，資產規模在 1.5 億元以上的高資產客群於一年內規劃傳承的比例為 47%，遠高於資產規模 1.5 億元以下客群的 31%，顯示超高資產客群更加意識到傳承之重要性，如圖 3-1 所示。

圖 3-1. 近一年有傳承規劃之人數佔比



13. 香港一家以調味醬料生產為主業的集團公司，前身為蠔油發明者李錦裳創立於公元 1888 年的李錦記蠔油莊，家族資產逾千億，並曾於富比士香港富豪榜排名第三，為香港富豪之一。

心繫後代保障生活，妥適分配維繫和諧

以傳承者的角度來看，其所關注的議題往往聚焦在如何讓下代承上啟下地順利接棒。在本次調查中發現，進行傳承規劃的過程中，傳承者有 33% 擔憂如何同時能兼顧財富分配公平以及家族和諧，同時也有 27% 傳承者擔心二代無法順利接手家族事業因此無法輕易放手，如圖 3-2 所示；傳承議題並非僅由傳承者之單一維度進行規劃，而須同時兼顧個人、家庭甚至家族及其事業之發展，其所需深思熟慮的面向及發起時機往往令高資產客群無所適從，因此在規劃傳承時尋求外部專業人士的協助可更有效地梳理問題、擬定決策。部分高資產客戶也表示，由於社會少子化的趨勢，家庭成員的組成相較過去單純，也因而對於資產及資源的分配，需要更完整的配套措施

保障後代，也希望藉由傳承緊密連結家族成員間的情感，延續家族精神並發揚光大。

而在財富傳承者所關注的議題上，50% 的傳承者重視「保障子女的生活水平」，42% 的傳承者在意「如何兼顧子女的人生規劃」，也有 39% 的傳承者心繫「財產分配方式對家庭和諧的影響」；若以傳承者資產規模分析，1.5 億元以上的高資產客群最為關注「維護家族企業的持續經營」(49%)，期待財富與企業皆能永續發展，如圖 3-3 所示。此外與高資產客戶互動時，也發現在傳承規劃上，部分高資產客戶開始以整體家族的角度進行思考，不僅考量第二代子女的資源分配，對第三代的生活保障亦同時納入規劃，以分散世代傳承的風險，維護家族資產的永續。

圖 3-2. 傳承者所面臨的困擾與挑戰

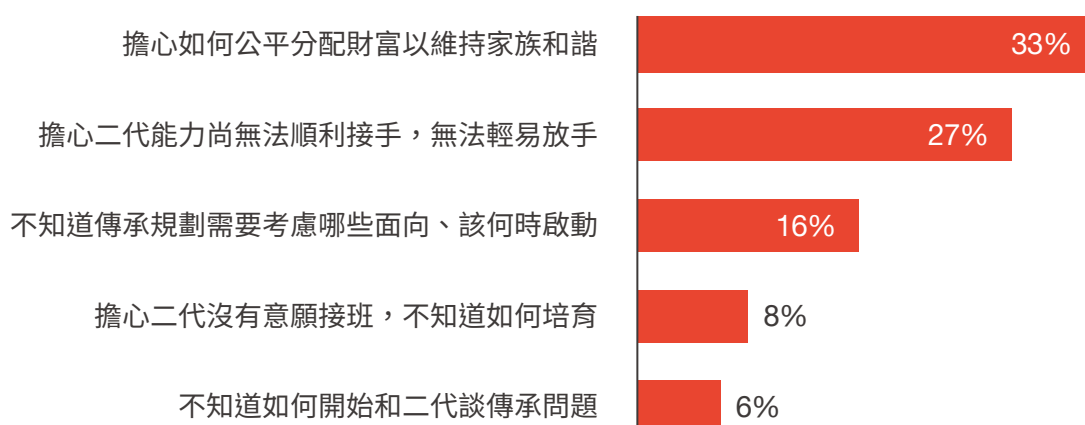
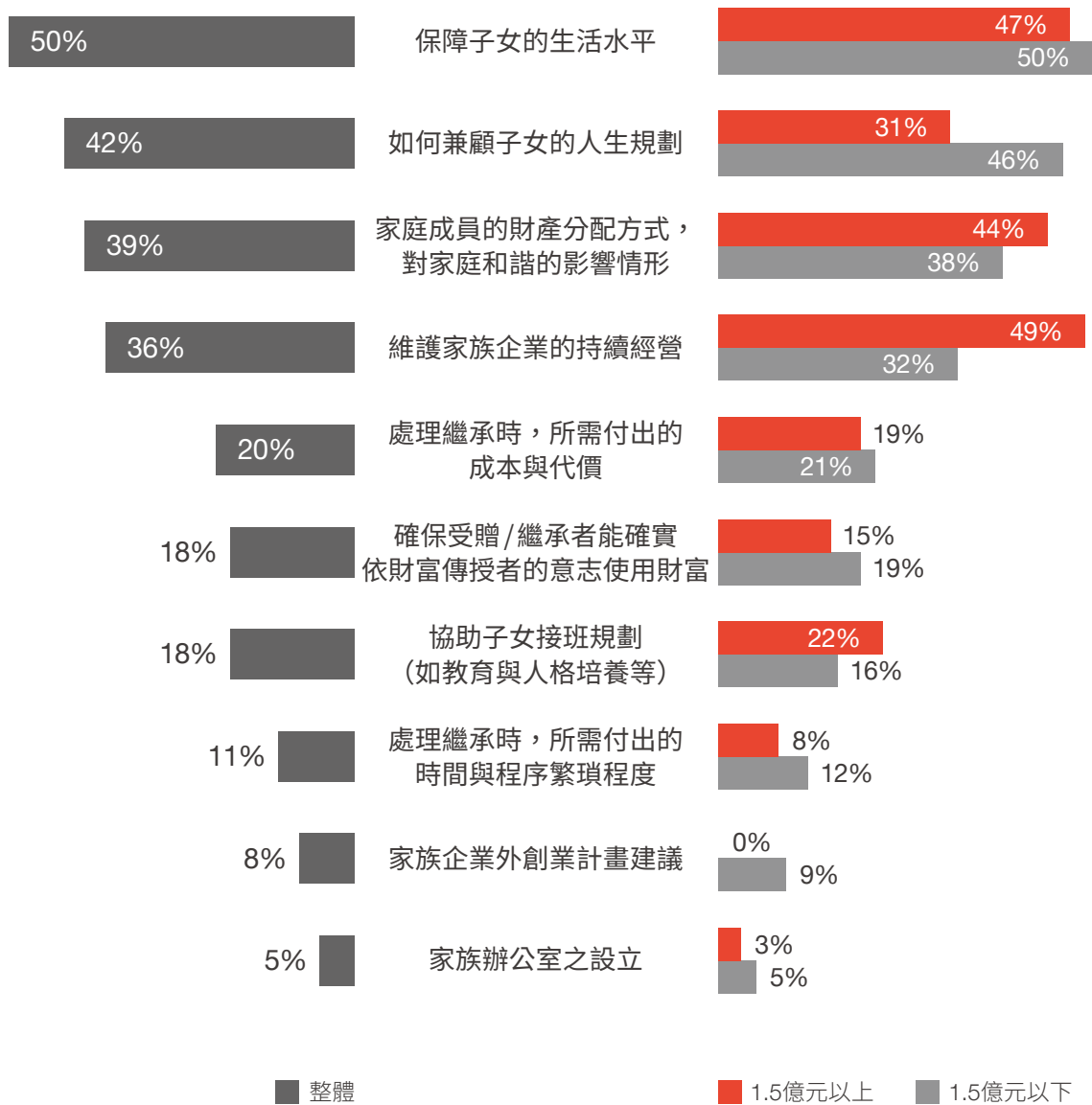


圖 3-3. 傳承者關注之傳承議題





打破傳統顧忌，承上啟下及早規劃

另一方面，以繼承者的角度來看，受到華人傳統文化的影響，繼承者在傳承規劃的過程中大多處於被動的一方，有 37% 的繼承者表示「如何開口和上一代討論財富傳承問題」是最大挑戰，另有 29% 的繼承者困擾於「上一代仍希望保有掌控權，無法依照繼承者想要的方式營運企業」，顯見兩代間需要更多的相互溝通與理解，如圖 3-4 所示。

在財富傳承的過程中，對於繼承財富的子女而言，「如何兼顧自身的人生規劃」(46%)、「瞭解財富繼承數量與資產情況」(40%)、「如何持續經營家族企業」(38%)、「家庭成員的財產分配方式，對家庭和諧的影響情形」(38%) 是他們最

為關注的議題，如圖 3-5 所示；而在資產規模達 1.5 億元以上的財富繼承者中，最希望能「瞭解財富繼承數量與資產情況」(50%)，並自許能「持續經營家族企業」(33%)、「確保能確實依財富傳授者的意志使用財富」(33%)。對照傳承者對於子女生活水平與人生規劃的關切，以及持續經營家族企業的期待其實不謀而合，若能及早啟動溝通與交流，應能獲得令兩代皆滿意的傳承計畫，以維護家族的和諧與永續。在訪談的過程中，部分高資產客戶提及，雖然目前的身分主要為繼承者，但已開始思考後續對自己年幼小孩的傳承安排，亦有部份傳承者提及希望將資產分配至尚未出世的孫子，顯示出臺灣社會對傳承心態上已漸開放，傳承規劃的時間軸已逐步跨代延伸。

圖 3-4. 繼承者所面臨的困擾與挑戰

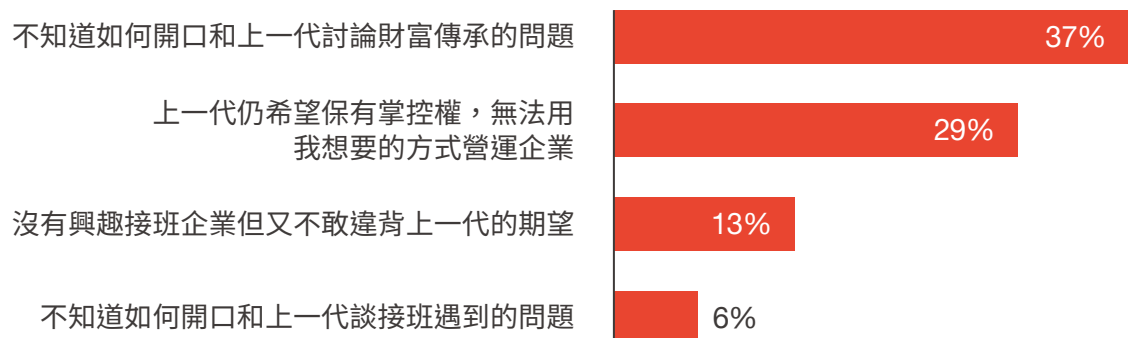
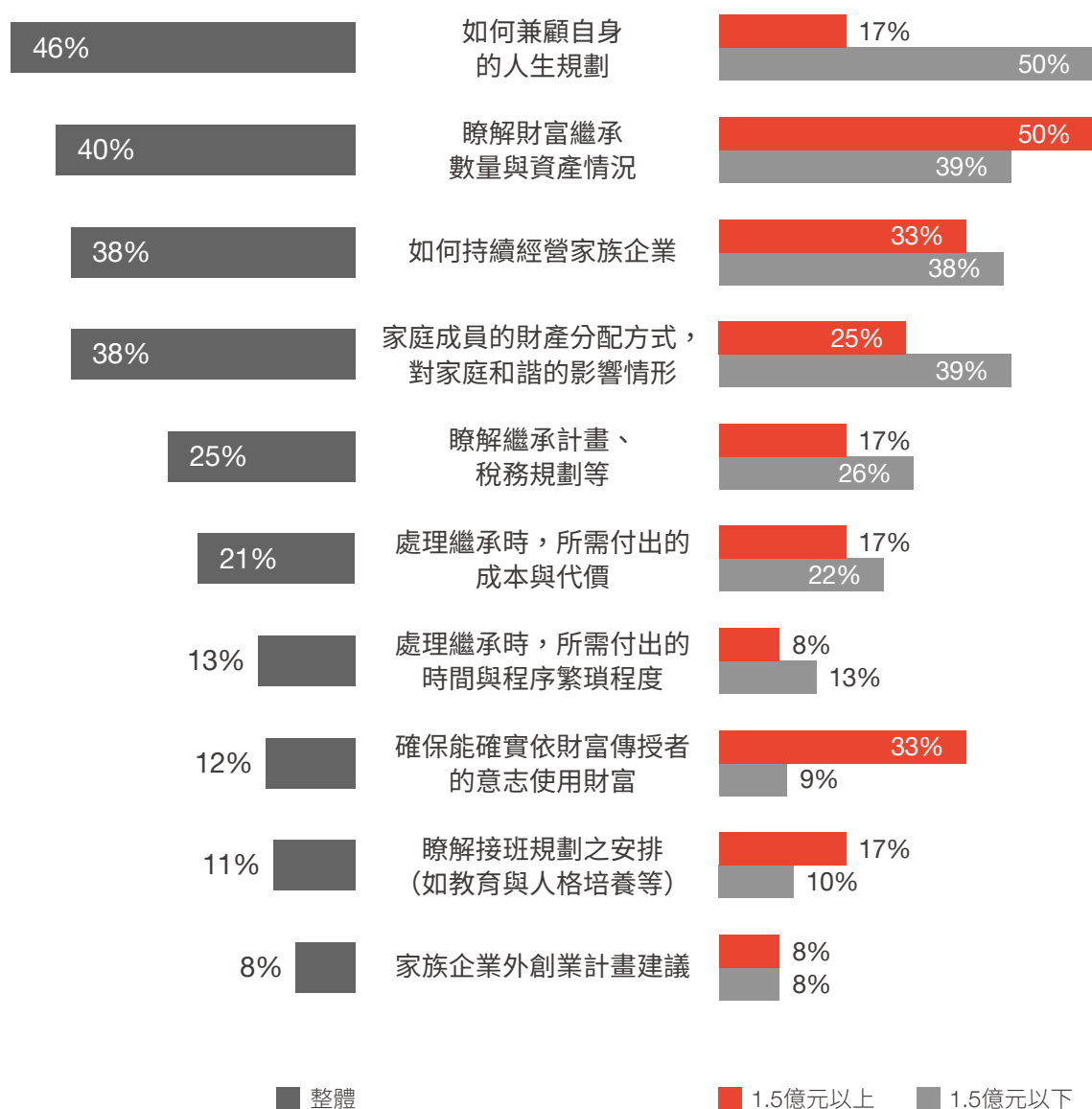


圖 3-5. 繼承者關注之傳承議題

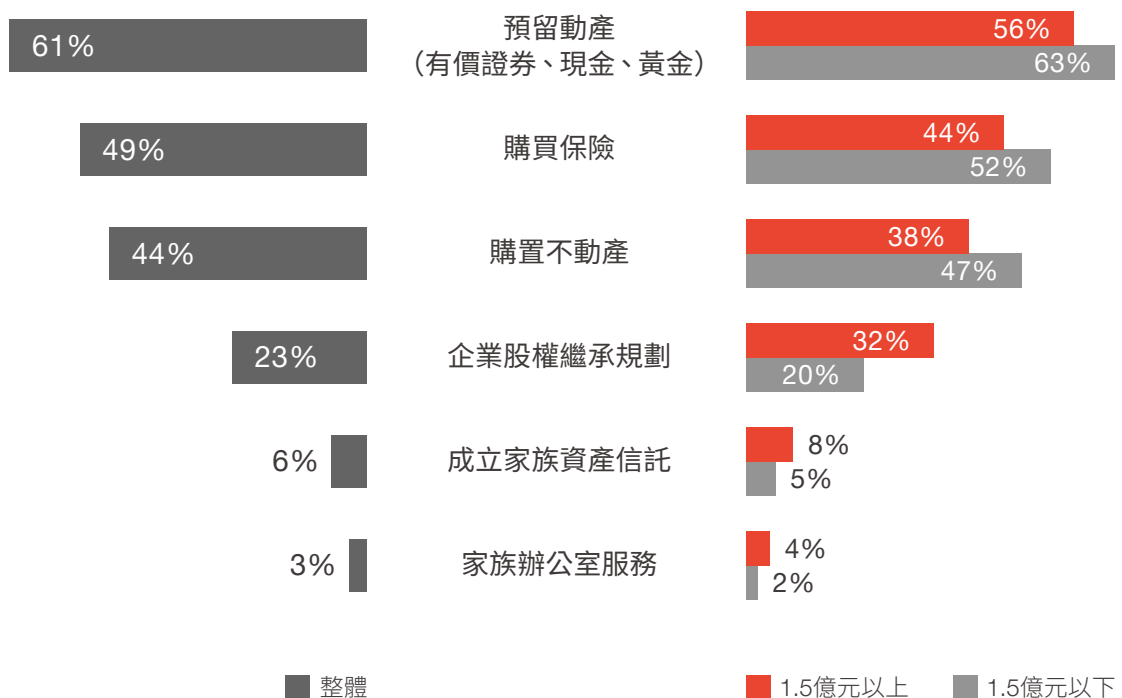


在傳承工具的選擇方面，臺灣高資產客群有 61% 選擇預留動產進行傳承，其次是為後代購買保險或是以身故保險金做傳承（49%），另選擇具有保值特性的不動產佔 44%，也是高資產客群做為傳承工具的主要選擇之一，如圖 3-6 所示。

觀察資產規模達 1.5 億元以上的高資產客群因多為企業主身分，因此在企業股權繼承規劃上比例較 1.5 億元以下族群高，另外在成立家族資產信託與家族辦公室服務方面，即便 1.5 億元以上

客群使用比例較高，然整體仍待提升，於實際面訪時，有多位高資產客戶近期已開始接觸信託服務，並表示信託規劃也將成為其傳承使用的工具之一。此外繼「財管 2.0」¹⁴ 後，政府也於近期積極推動「信託 2.0」¹⁵，改變過去偏向理財信託方式，發展因應高齡及少子化之全方位信託，強調透過完整的信託架構，守護高齡客戶的資產，並妥善安排財富的傳承，也顯示出信託服務於未來傳承服務中潛在的市場及商機。

圖 3-6. 傳承工具之選擇



14. 財管 2.0 為「財富管理新方案」，規劃放寬總資產逾 1 億元之高端客戶可投資之金融商品，開放更多元之金融商品服務，擴大財富管理業務規模，強化商品研發能力，提升臺灣金融機構之國際競爭力。

15. 信託 2.0 為「全方位信託」推動計畫，期許信託業者積極投入資源，並透過整合機構內部資源及跨業合作，發展為客戶量身訂作之全方位信託業務。

適時跨越經營代溝，相信後輩放手接班

除了財富的傳承，高資產客群的傳承規劃往往更涵蓋整個家族企業的經營交棒，其中牽涉到接班人的入選、意願、能力、經營想法等都將讓家族企業的傳承更加繁複耗時，也讓許多臺灣中小企業主雖已屆臨退休，但對於接班交棒的規劃仍一籌莫展。

本次研究發現，高資產客群認為家族企業傳承所面臨到最嚴峻的挑戰為「一二代經營理念不同帶來的摩擦」(28%)、「沒有適合的接班人」(17%)、「家庭問題延伸至經營問題」(15%)，如圖 3-7 所示，顯示了一、二代間的價值觀差異。因此對於接班人的認同與信任感，會是企業傳承中最需克服的關鍵痛點，透過良好的溝通與互動，讓二代了解身為一個合適的企業接班人所應具備的能力，以在交棒過程中贏得尊重與認同。

關於家族企業接班人的考量，「領導能力」持續蟬聯接班人最應具備之特質，2019 年與 2021 年都有六成左右的受訪者列為首選，其次是「對企業及家族的使命感」(52%)、「創新轉型能力」(45%) 等，如圖 3-8 所示。此外在質化訪談時發現，越來越多高資產客群對於接班之態度日益開放，也愈易接受、並提供資源支持下一代不同的規劃與想法，部分高資產客戶也表示，會安排子女參加金融機構所舉辦之培訓計畫，以讓其子女擴展人脈並同時培養企業家之管理能力，進行未來接班之準備。另一方面，當傳子不再是唯一選擇，也有高資產客群考量由專業經理人經營家族企業，若下一代無意繼續承接家族既有之經營本業，亦考量出脫公司並依下一代的興趣開闢新的事業，以不同形式達成家族永續之目的。



圖 3-7. 家族企業傳承所面臨的挑戰

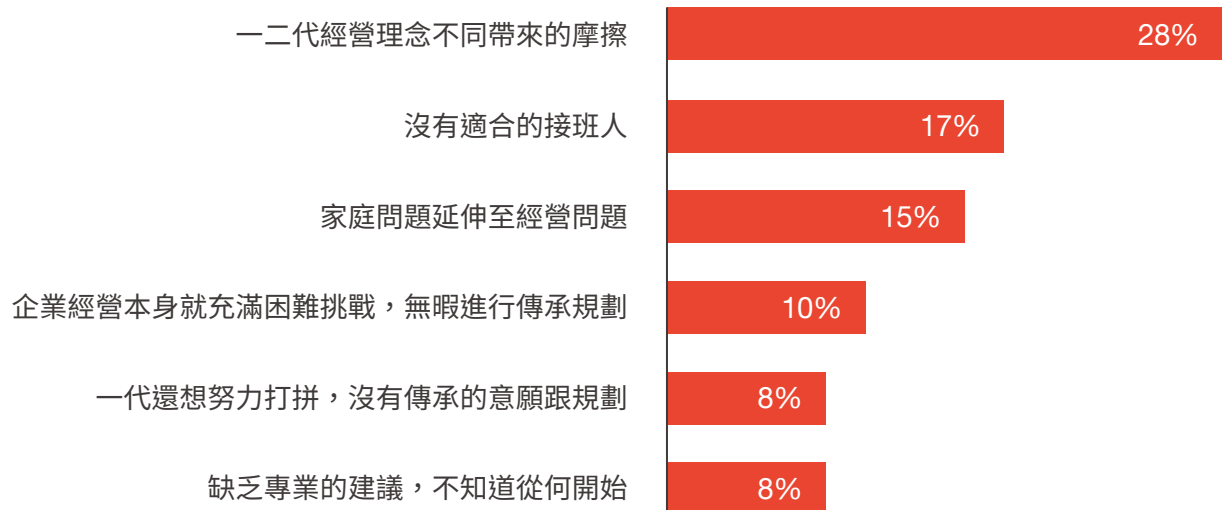
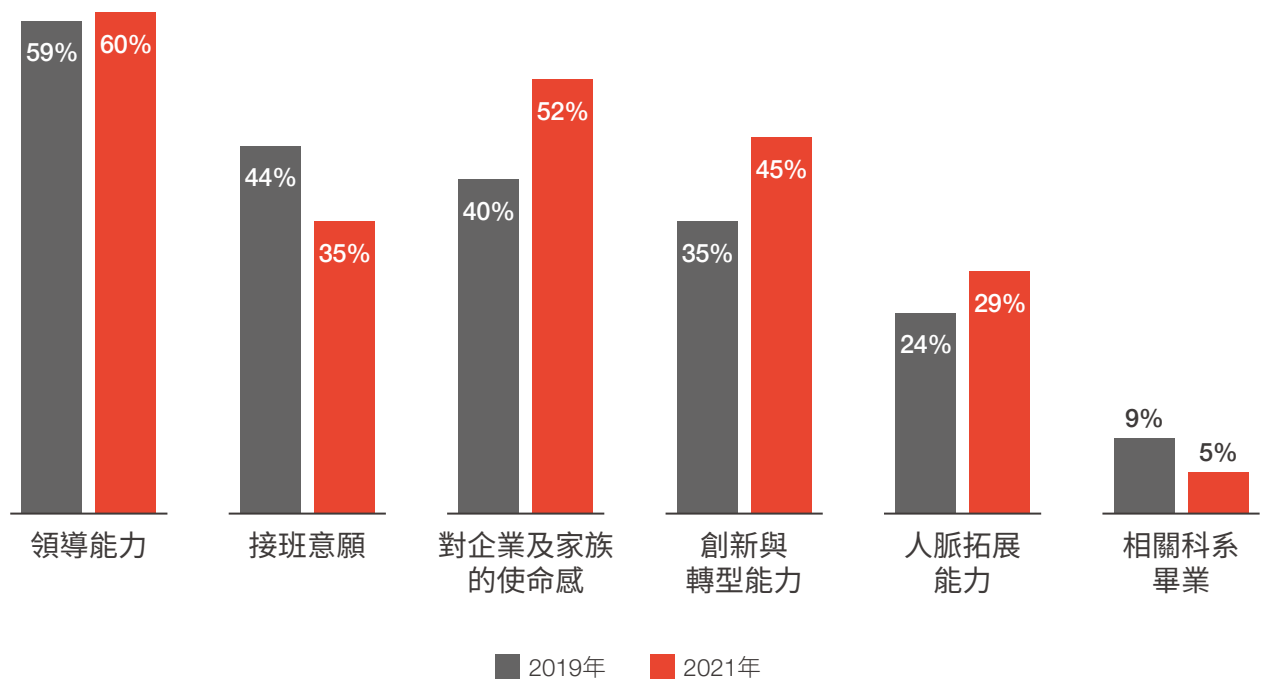


圖 3-8 企業接班人應具備之能力與特質

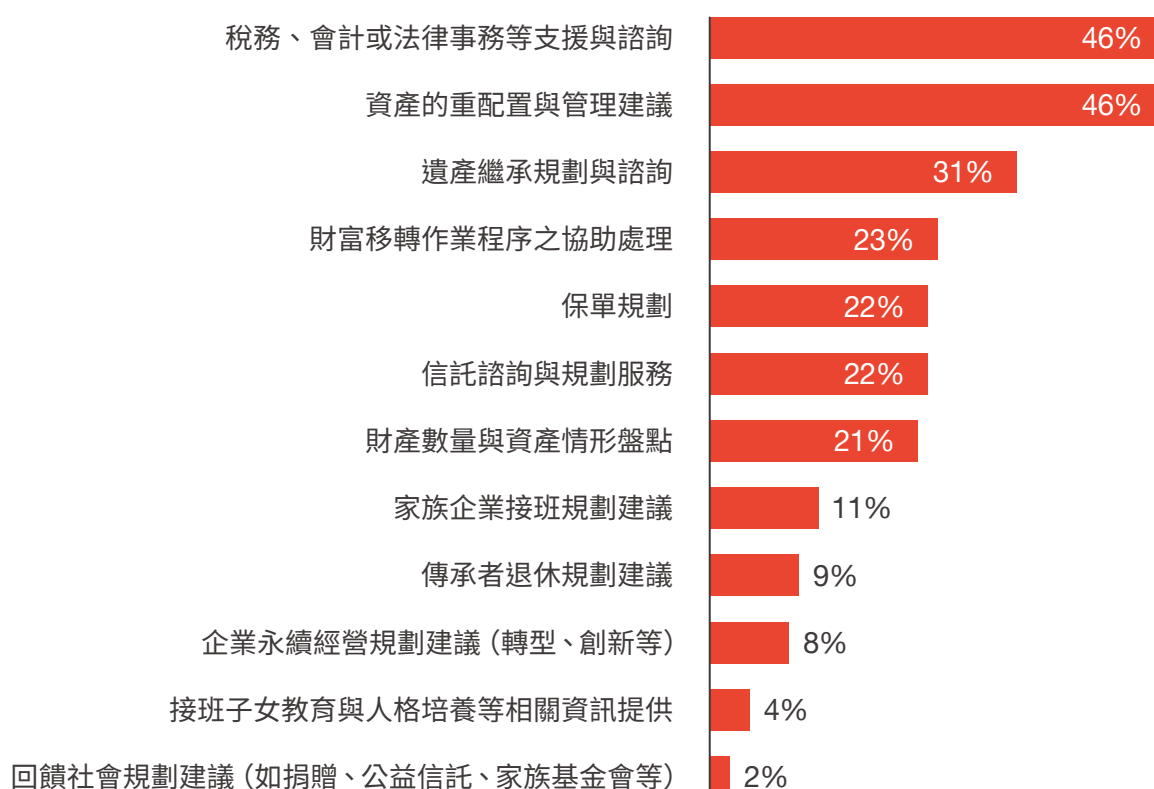


順應財管新趨勢，打造專業傳承服務

正因為傳承規劃至關重要且非一蹴可幾，高資產客群需要尋求專業機構的協助，並擔任兩代之間溝通的橋梁，以進行全面且長遠的計畫，讓財富移轉的過程更為順利。本次調查發現，高資產客群認為在財富傳承的過程中，最需要財富管理機構提供「稅務、會計或法律事務等支援與諮詢」(46%)、「資產的重配置與管理建議」(46%)、與「遺產繼承規劃與諮詢」(31%)，如圖 3-9

所示。少數大型財富管理機構因應客戶需求提供專業的資源與服務，除了境內外資產配置建議，亦能整合個人、企業、家族的需求，偕同不同領域之專家團隊給予全方位的深入規劃，甚至更進一步的引進家族財富治理、家族辦公室等服務，讓高資產客群在傳承規劃上能更為靈活、彈性、全面，與時俱進並與國際接軌。

圖 3-9. 財富管理機構提供傳承服務的使用意願





第肆章

服務轉型， 財富管理體驗再升級



專注風險分散，首重專業客製

近年來隨著資產管理機構與私人銀行進入市場，高資產客群在財富管理服務上有更多選擇的空間。根據本研究調查，目前已有超過 82% 高資產客戶同時選擇 2 家以上的財富管理機構，在享有多元化服務的同時亦兼具分散風險的考量，如圖 4-1 所示。

深入分析高資產客群選擇財富管理機構考量因素之差異可發現，「團隊專業」(70%) 仍是首要考量的重點，其次為「服務產品貼近需求」(44%)、「優質服務態度」(39%)；此外高資產客戶也更為重視「高客製化的服務」(34%)，與 2019 相比成長 8%，如圖 4-2 所示。

圖 4-1. 同時往來財富管理機構數量

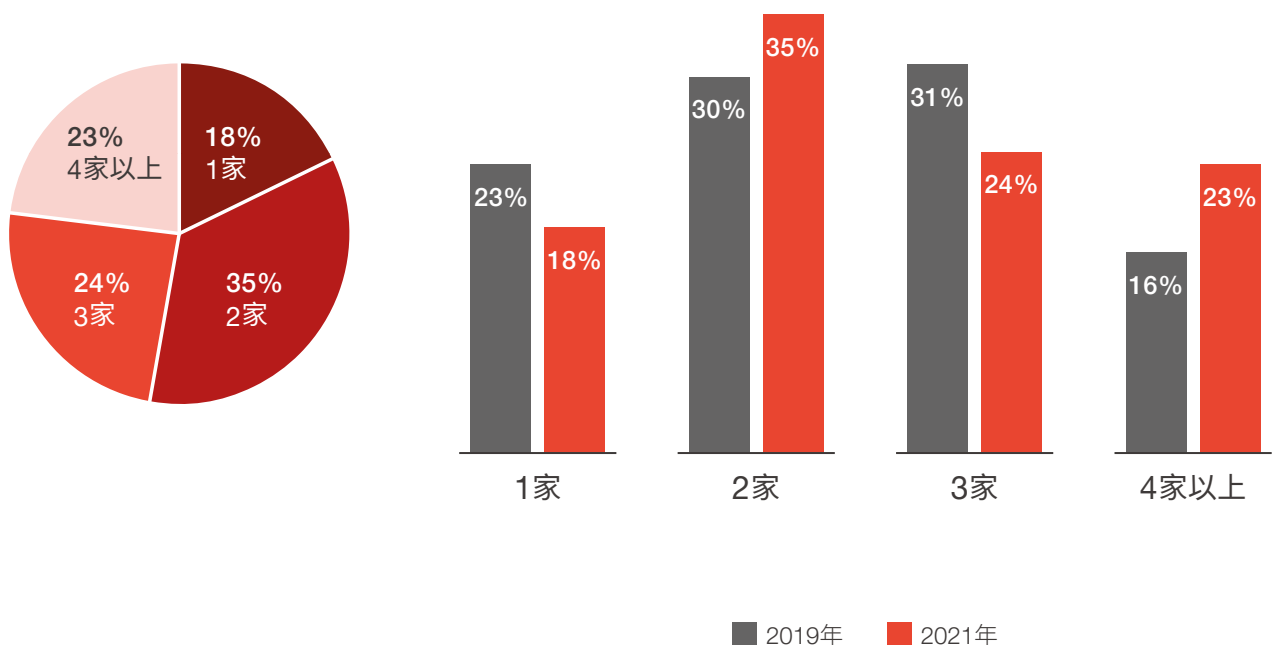
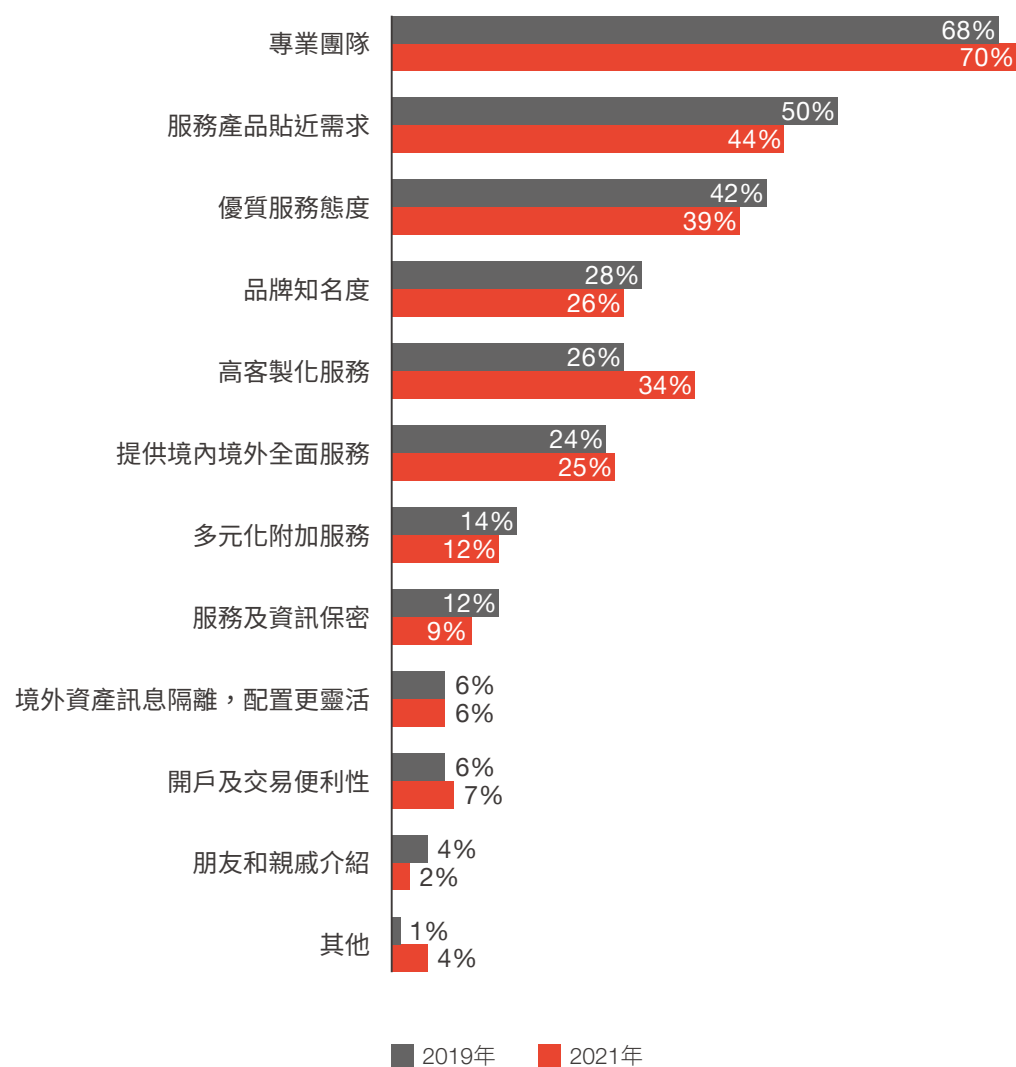


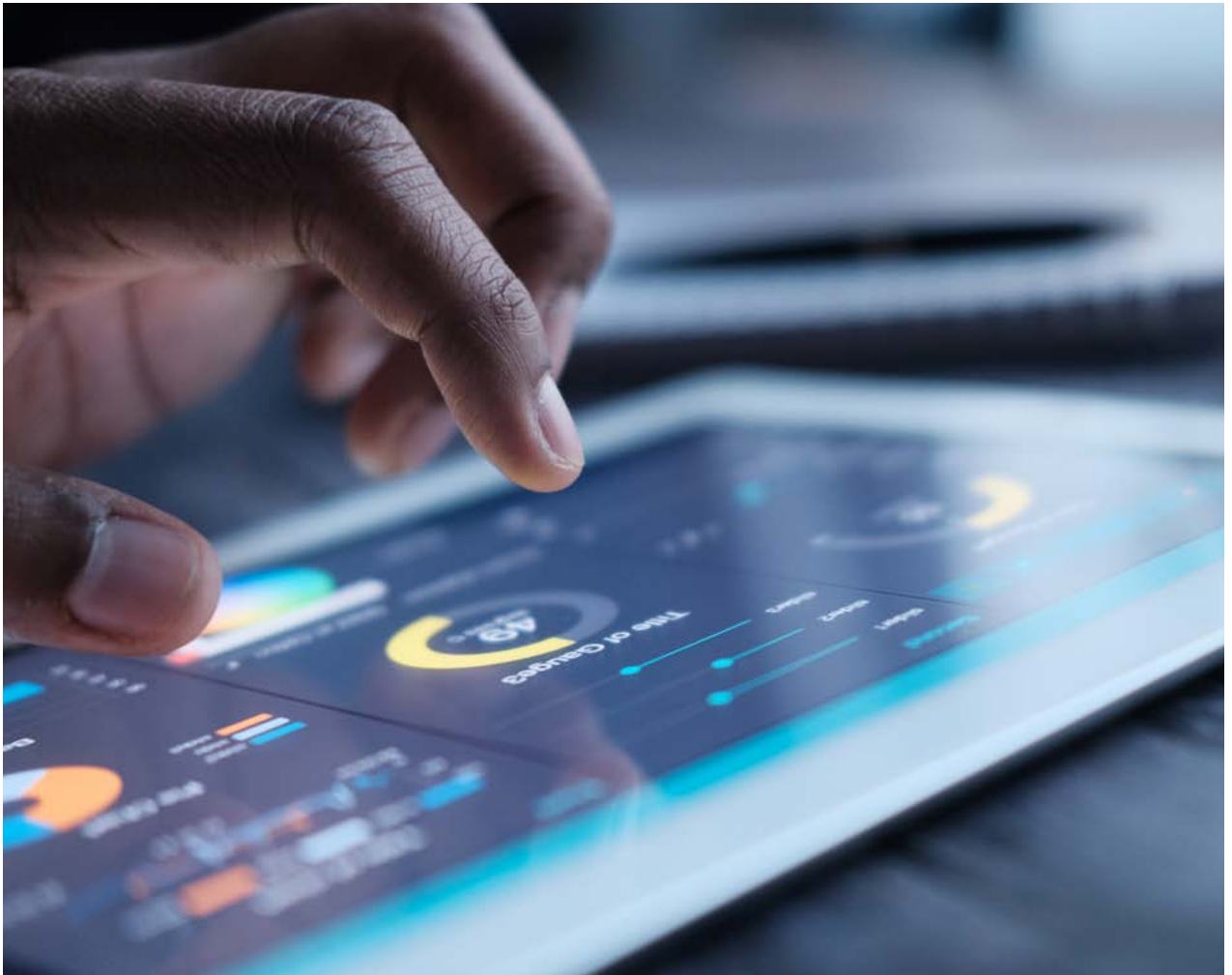
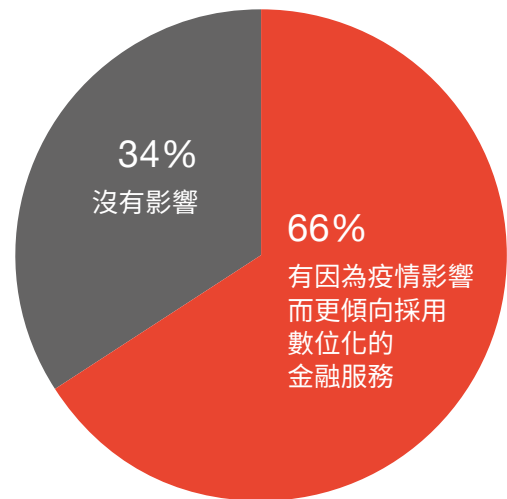
圖 4-2. 選擇財富管理機構的考量因素



服務導向客戶體驗，財富管理虛實整合

數位化的革新持續席捲著各行各業，小至人民的生活消費模式，大如政經社會環境，皆被數位浪潮推進著。2021 年本土疫情的爆發也推升了數位服務的需求，在全國疫情警戒升至第三級時，民眾面臨長達數月的居家辦公及分流通勤的工作模式，亦考驗企業應對外在變化的營運軟實力，相對傳統的金融服務也因應疫情需要迅速推出應變的服務模式，以跟上客戶需求的腳步。在本次調查中即發現，近七成的臺灣高資產客群因為疫情關係更傾向透過數位平臺接受金融服務或完成交易，如網路銀行、應用程式 (App)、通訊軟體 (如 LINE、FaceBook)、視訊、ATM 等，如圖 4-3 所示。

圖 4-3. 疫情對於數位金融服務的影響

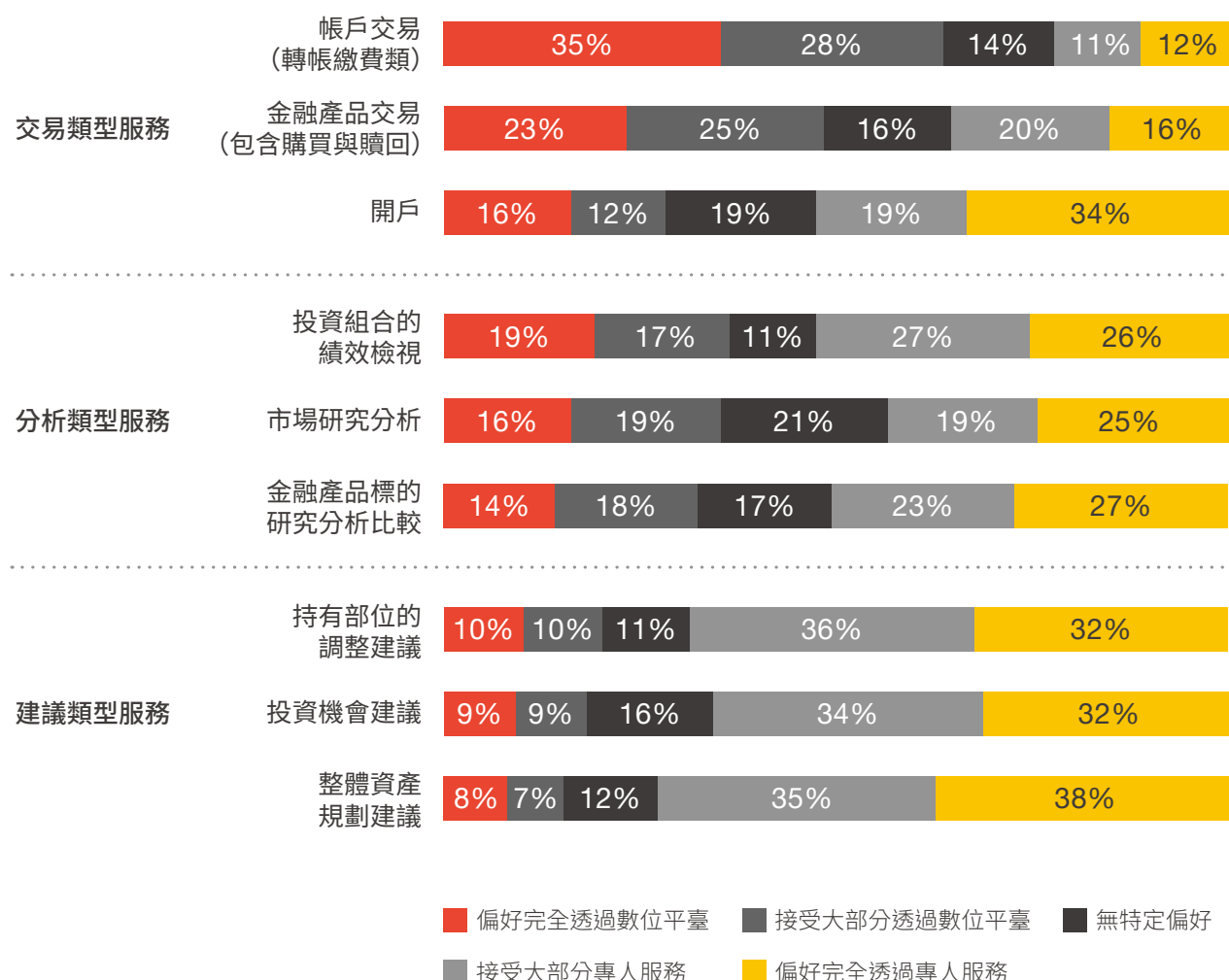


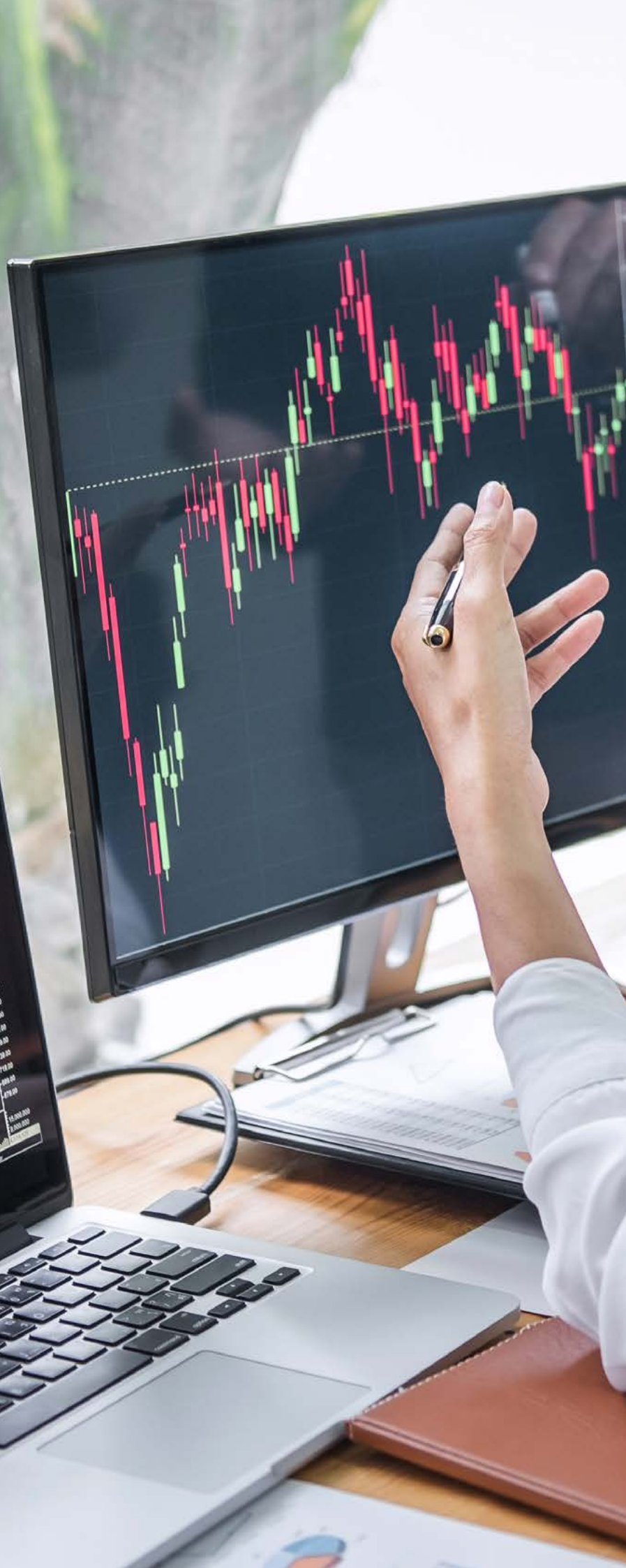
進一步分析各項金融服務可發現，高資產客群對於透過數位化平臺使用帳戶交易服務接受度最高，而對於整體資產規劃建議等較為複雜、需要深入討論的建議類型服務，則有約七成（73%）傾向透過專人服務辦理，其中更有 38% 偏好完全透過專人服務，35% 接受大部分專人服務，如圖 4-4 所示。調查結果也顯示出，數位化並非一體適用，高資產客群更希望財富管理機構根據服務與

需求的複雜性，提供不同程度的人機協作模式，才能讓服務更有溫度。

此外於質化訪談時，有部分高資產客戶表示，鑑於詐騙與資安事件層出不窮，希望在交易的通知與帳戶核對的機制能夠更主動與智慧化，以確保客戶的權益。

圖 4-4. 對於各項金融服務所偏好的交付模式





若以不同世代的角度來分析數位化的接受度，40 歲以下的高資產客群對於各項服務數位化的接受度皆較高，而隨著年齡層越高則接受度越低。

- **交易類型服務：**

在交易類型服務方面，60 歲以下的高資產客群有超過五成偏好數位化，而 60 歲以上的客群對於交易類型服務數位化的接受度亦有超過三成，並非完全無法接受數位化服務，如圖 4-5 所示。因此若能在交易設計上兼顧考量各世代族群的體驗，應能持續擴大數位金融交易的使用率。

- **分析類型服務：**

在分析類型服務方面，60 歲以下的高資產客群約有四成接受數位化服務，而 60 歲以上客群偏好專人服務比例則約有八成，也說明在分析類服務中，除了傳統紙本以及數位分析報告外，可發展不同型態的資訊傳播方式，如同近年來許多金融機構以影音串流、Podcast¹⁶ 的形式提供投資分析服務，也讓理財資訊的接收更多元、更有效率，如圖 4-6 所示。

- **建議類型服務：**

在持有部位的調整、投資機會、整體資產規劃等建議方面，40 歲以下的年輕族群對於數位化接受度仍有近四成，而 60 歲以上客群有六成整體傾向透過專人服務為主，希望能以面對面的服務了解資產配置與投資部位調整，也能較為即時地討論回饋，如圖 4-7 所示。

16. Podcast 是一種數碼媒體，指一系列的音訊、影片、在線電臺或文字、以列表形式經網際網路發布，聽眾可下載或串流檔案以欣賞。Podcast 創作者將音訊或影片上傳至 RSS 或線上平臺，聽眾或觀眾可透過軟體選擇欲觀賞或聆聽的節目。

圖 4-5. 對於「交易類型」金融服務所偏好的交付模式 _ 依年齡區分

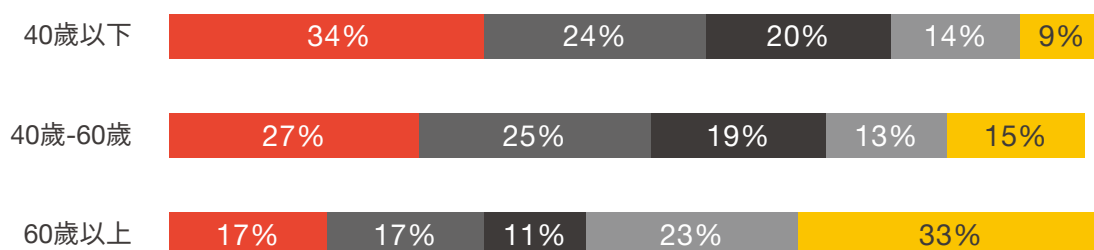


圖 4-6. 對於「分析類型」金融服務所偏好的交付模式 _ 依年齡區分

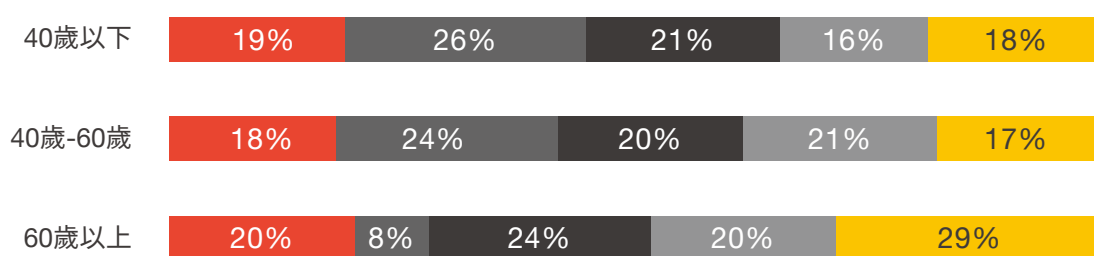
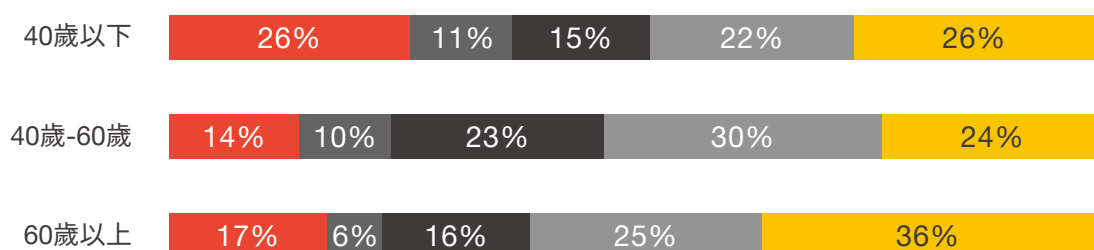


圖 4-7 對於「建議類型」金融服務所偏好的交付模式 _ 依年齡區分



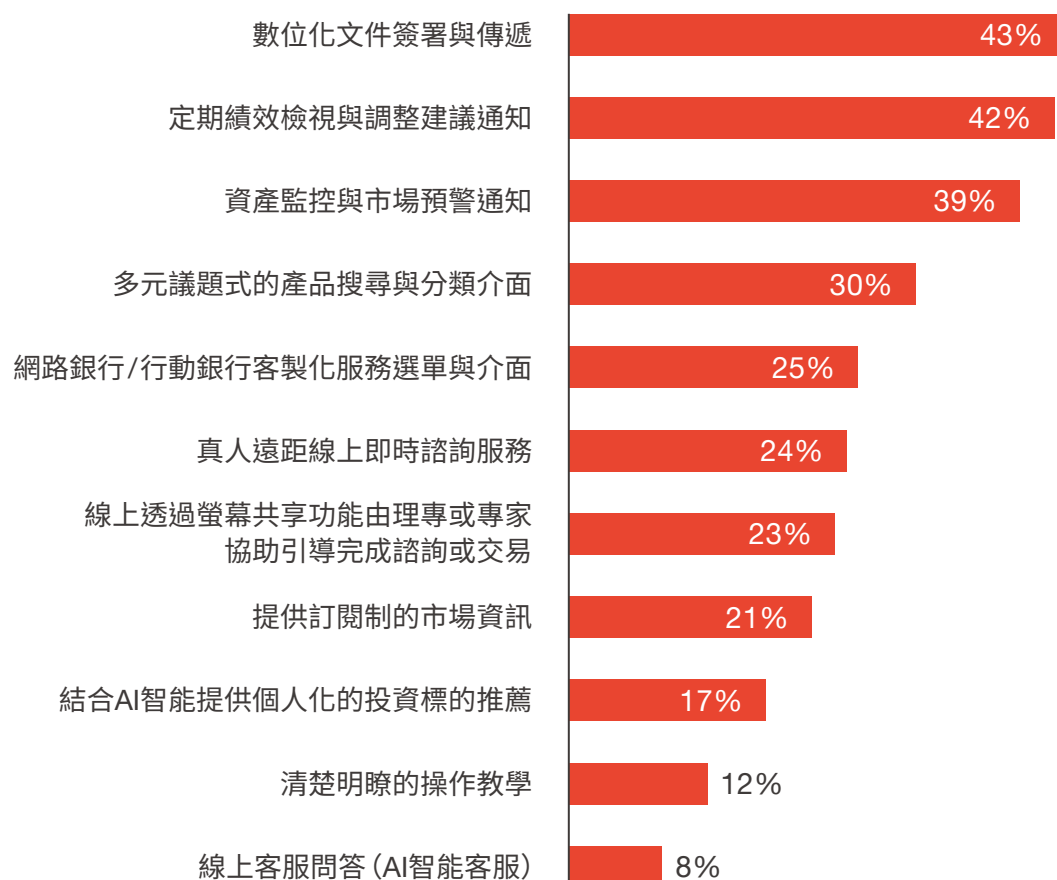
■ 偏好完全透過數位平臺
 ■ 接受大部分透過數位平臺
 ■ 無特定偏好
■ 接受大部分專人服務
 ■ 偏好完全透過專人服務

整合資訊去蕪存菁，數位服務化繁為簡

除了目前的數位服務之外，本次調查也了解高資產客群期待強化的數位服務，其中 43% 高資產客群對於「數位化文件簽署與傳遞」的服務更加重視，盼能提升服務效率，另有 42% 高資產客群希望提升「定期績效檢視與調整建議通知」，如推薦對於持有相同標的之其他投資人所關注的項目，以及同類型市場中不同類型產品的資訊比較等，而有鑑於近期海內外金融市場波動頻繁，因此「資產監控與市場預警通知」(39%) 亦是高資產客群所重視的數位化需求，如圖 4-8 所示。

數位化是一段漫長的旅程，資本市場的不確定性加速了各行各業的轉變，也不斷刺激金融服務的轉型；然而，服務的升級最終仍回到以人為本的精神，如蘇軾在《赤壁賦》中所言：「自其變者而觀之，則天地曾不能以一瞬；自其不變者而觀之，則物與我皆無盡也。」即便數位科技日新月異，高資產客群對於優質有溫度的服務之期待仍是不變的，在傾聽客戶的需求下，透過創新數位技術提升服務品質，精進客戶體驗的質與量，才是財富管理機構在激烈競爭下獲得高資產客群青睞的致勝關鍵。

圖 4-8. 期待財富管理機構強化之數位服務



專題探討

傳承實務分享

資產配置及規劃對新租稅議題的因應



前言

高資產人士的財富傳承及管理，有諸多關鍵的思考因素，包含資產保全、資產增值、稅務管理及家族治理，擁有家族企業的高資產家族更要審慎思考家族企業的永續經營及接班議題，甚或因傳承可能需要的組織架構調整。傳承是創富者的傳遞，期望能在自己一輩子的打拼後交付給承接的後代，能傳遞的不僅是有形的財富資產，更可以將無形的精神、價值與文化無限綿延。

與傳承密不可分是交付時可能面臨的法律規範及稅務影響，若能提早因應規劃，可以避免百年後家族成員間彼此反目、對簿公堂。國人常常忽略生前規劃的重要性，但生命總有走到終點的時候，要能依自己的意願完成家族財富傳承，未雨綢繆是成功的關鍵因素，不然財富僅是一代至二代的移轉分配，而無法永續傳承，更無法照顧到後代子孫；家族財富傳承的時機更重要的是及早規劃準備，先求有再求好，隨著時間推進將傳承計畫滾動調整為自己心中的最佳方案，以確保家族企業及財富的代代永續。

在本專題中，我們將從家族財富永續常見傳承方式、租稅變革新思維、不動產傳承與房地合一 2.0 議題、以及未上市櫃股權移轉議題等四個面向，探討臺灣高資產客群如何進一步落實傳承計畫。

一、家族財富永續

家族財產傳承時，常見傳承方式在稅負面，須注意以下兩大面向：

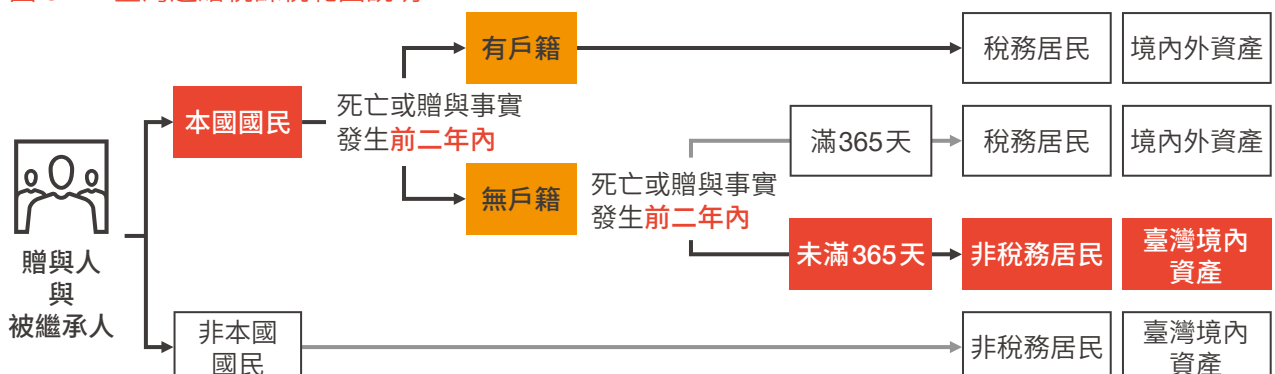
1. 不同國籍間家族成員交付資產可能衍生之跨國稅務影響
2. 進行家族資產盤點，確認家族持有資產類別及所在地點

以我國稅法對稅務居民認定為例，雖然擁有臺灣籍，但若在臺灣無戶籍且經常居住於臺灣境外而非臺灣稅務居民時，就僅需針對臺灣境內的資產申報繳交遺產及贈與稅，針對不同稅務居民身分以及課稅範圍的說明，如表 5-1、圖 5-1 所示。

表 5-1. 不同稅務居民身分的遺贈稅比較

稅目	稅務居民	非稅務居民
遺產稅	臺灣境內、外全部遺產（稅率最高 20%）	境內遺產（稅率最高 20%）
贈與稅	臺灣境內、外全部財產（稅率最高 20%）	臺灣境內財產（稅率最高 20%）

圖 5-1. 臺灣遺贈稅課稅範圍說明



另外創富者可以進一步思考資產要於何時移轉以及移轉的方式；若資產種類繁雜或數額龐大，可以透過專業財富管理機構協助，預先模擬傳承時可能面臨的法令規範並評估稅務影響，在兼顧法令與稅負下，選擇出最適合自己家族的傳承方案。

常見高資產家族傳承的方式如下所列：

（一）最基本的部署：兼顧法律規範的有效遺囑，避免遺產繼承紛爭

資產傳承應採生前贈與還是百年後繼承，除了我國遺產稅及贈與稅核課的計算不同，可以優先思考就是從簡單的遺囑訂立開始，透過整理名下資產的內容，明確遺產的範圍，以不違反民法特留分之規定為前提下，依自己的意願指定各種資產擬分配的對象及分配比。例在訂立遺囑時，可以一併評估遺囑內容有無需要指定遺囑執行人選，使遺囑執行更加完善，以減少繼承人爭奪財產的紛爭。

（二）所有權、管理權、受益權分離的家族信託架構

資產交付專業受託機構，不僅能達到資產保全的目的，更可確保資產管理及利益分配能確實依照創富者的意願執行。以信託做為傳承工具的架構，係於信託契約成立時，委託人即將財產移轉給受託人管理，財產所有權便與委託人分離，並由信託受益人享有信託利益，委託人可以在信託契約中約定受益人取得信託利益的條件或時間點，以達成委託人信託設立時對資產傳承的期望，信託架構如圖 5-2 所示。

例如美國的洛克斐勒家族信託就訂定家族財產受益人在 30 歲前僅能領取分紅收益，不能動用信託本金。以信託傳承的優點為在信託制度下能建立長長久久的資產運作模式，家族財產不會因直接繼承而被後代揮霍殆盡，亦防止因家族成員增加而被瓜分稀釋，也能避免委託人百年後的家族爭產糾紛及繁雜的繼承法律程序。國外許多家族都是透過信託制度，將資產傳承百年不衰，因此信託工具在家族財富傳承的運用上往往扮演重要的角色及功能，如圖 5-3 所示。

圖 5-2. 信託架構說明

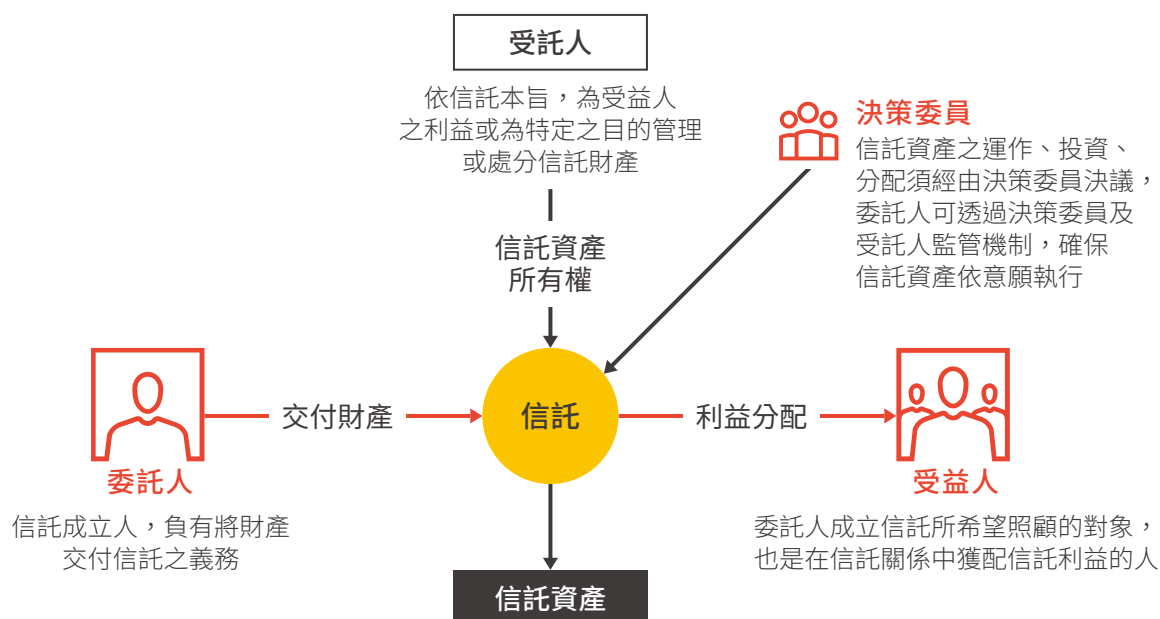


圖 5-3. 信託在家族財富傳承之角色與功能

財產管理功能	資產保全功能	隱私保障功能	財產分配 多樣化功能	生活保障功能
• 家族財產集中 • 避免繼承財產共有之困擾 • 避免經營權旁落	• 避免委託人破產帶來之生活困境 • 避免受益人揮霍財產導致之生活困境 • 隔離剩餘財產差額分配請求權及特留分，將財產留給真正想照顧的人	• 保護家族的隱私 • 保障財產分配之隱私	• 分配內容多樣化 • 分配對象多樣化 • 分配時間多樣化	• 保障委託人生前之生活 • 保障特定人生活



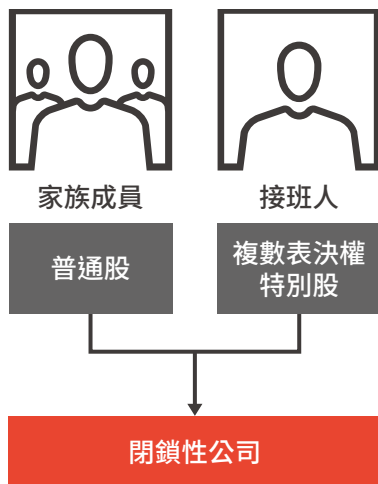


（三）善用閉鎖性公司進行家族企業傳承

臺灣歷經經濟起飛後的 20 年，許多企業正面臨二代接班階段，當家族成員與日俱增，因繼承或分家所造成的股權分散，會對家族企業的經營及永續造成影響，運用股權架構設計家族閉鎖性公司，儼然成為現行家族企業最常見的傳承工具。閉鎖性公司的優點是能於公司章程中載明公司股份轉讓的限制、股東退場機制及轉讓價格，相關設計條款都能避免家族股權分散外流，進而穩固家族企業經營權。

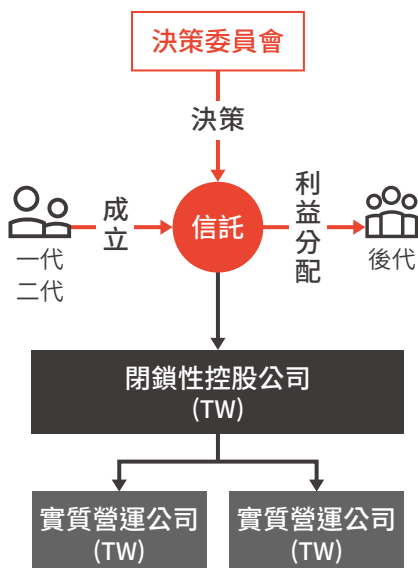
而透過閉鎖性公司發行不同屬性的特別股，如無表決權特別股、複數表決權特別股、特定事項否決權特別股、董事或監察人當選特別股等，除可以解決接班後經營權歸屬問題，也可以解決第一代如果提前贈與股權給第二代而失去公司控制權的擔憂，如圖 5-4、5-5 所示。實務上閉鎖性公司架構也能與信託搭配使用，於穩固家族企業股權的同時更能透過信託制度的安排傳承。

圖 5-4. 閉鎖性公司作為家族股權傳承工具釋例



考量項目	設計內容
限制股權轉讓	可於章程記載公司股份轉讓的限制內容
接班人機制	可發行複數表決權特別股，並透過遺囑指定特別股之繼任接班人選；若無透過遺囑指定，則可能產生該特別股屬誰的紛爭
投票權是否具彈性	可發行複數表決權特別股
是否可調整受益比率	依普通股持股比例分配股利，但亦可設計特別股分派股息的順序及額度
人數限制	閉鎖性公司股東以 50 人為限

圖 5-5. 閉鎖性公司之股權效果說明



主要考量	效果
股權集中	限制股權轉讓 信託合約約定 (可決定全部或部分信託)
	人數限制 不適用
管理機制	接班人機制 決策委員會決定
	投票權 是否具彈性 決策委員會決定 (可設計主席多一票、否決權)
分享家族經營成果	是否可調整受益比率 受益人受益比例調整
風險控管	個人股東受強制執行 原則上不得強制執行 (不屬於委託人之資產)
	婚姻議題、繼承議題 可避免股權外流

(四) 借鏡國外百年家族企業，制定家族憲法，建立家族治理平臺

家族傳承的不只是有形的財富，創富者更可以傳承家族精神、文化及價值觀，樹立百年傳承的家族文化，達成家族和諧及永續的目標。透過家族憲法，能確立第一代期望傳承的家族核心價值、凝聚家族成員向心力、規範家族成員行為準則，

若與家族股權結合，可制定企業接班人的培養方式、後代參與經營的獎勵機制以及家族事業的治理方針，不僅家族精神能代代傳承，企業更能達成長治久安的目標。香港百年企業李錦記，在歷經兩次分家危機後，旋即組成家族委員會並訂定家族憲法，主要內容如表 5-2 所示。

表 5-2. 家族憲法內容釋例－以李錦記家族為例

家族憲法項目	家族憲法內容
家族委員會	1. 由李文達及五位子女組成 2. 每三個月舉行一次 3. 家族成員無論在何地都必需趕來參加 4. 討論家族未來而非企業未來
家族憲法修改	家族憲法修改須由家族委員會 75% 通過才生效
家族成員行為準則	三不原則： 不晚婚、不離婚、不准婚外情，違反者須退出公司董事會，股份必須賣給公司
接班人培養	進入家族企業的三个條件： 1. 大學畢業，考核與非家族成員相同，從基層做起 2. 無法勝任，可給一次機會，若仍無起色一樣解雇 3. 下一代在外有所成就，家族企業需要時可將其聘回
公司治理	1. 堅持家族持股 2. 由婚姻進入李氏家族成員無法擁有股份 3. 需有血緣之家族成員方可持有股份 4. 董事會獨立董事由非家族成員擔任 5. 核心事業董事會主席須由家族成員擔任 6. 集團董事長必需是家族成員，CEO 可以外聘



二、租稅變革新思維

高資產人士多半擁有跨境的全球資產，面對境外稅務資訊的透明化趨勢及力道越來越強的反避稅措施影響下，高資產家族應更加留意外部稅務法令的變動，提早因應變化並即時調整，才能降低對家族資產造成的稅務影響。

針對 2023 年即將實施的臺灣反避稅規定，CFC¹⁷（受控外國公司）為近期熱門關注的重要議題之一。過往臺商習慣藉由境外低稅負國家或租稅天堂地區，將投資或經營利潤留在境外不匯回臺灣而使稅負延緩，而在 2023 年 1 月 1 日起 CFC 正式上路後，將使所有使用境外公司的臺商面臨前所未有的稅務衝擊。回顧臺灣個人運用境外公司起源於早期赴中國投資，除有透過境外公司控股中國公司外，亦有以境外公司從事轉單貿易，並於獲利後，直接以該境外公司名義再投資，或單純從事金融商品投資理財的境外投資公司，這些都是可能受 CFC 影響的境外公司。控股境外公司的投資獲利，以往只藉由分配回境外公司、不分配至個人股東的方式，即達到個人遞延所得課稅的效果，惟 CFC 施行後，境外公司一旦收到轉投資公司分配股利時，就視同個人已收到，股利已實現，須計入個人海外所得課稅，CFC 實施前後課稅說明，如表 5-3 所示。

舉例來說，個人透過 BVI¹⁸ 公司 100% 投資中國，在目前 CFC 未施行下，若中國公司去年獲利 1 億元，今年將股利發放給 BVI 公司，除依法於股利匯出中國時扣繳 10% (1,000 萬元) 外，若 BVI 公司未進一步發放股利給個人，個人無須計稅，惟 CFC 施行後，即視為個人已收到，須將股利淨額 9,000 萬元計入基本所得額計算最低稅負，以稅率 20% 計算，可能稅負為 1,800 萬元，且中國匯出時已扣繳稅額無法讓個人抵稅。另若 BVI 獲利 1 億元，此時視為當年度已分配給個人，一併計稅，以稅率 20% 計算，可能稅負為 2,000 萬元，CFC 實施後對個人境外投資公司之影響，如圖 5-6 所示。

對於個人直接持有的境外公司，都需按控制條件判斷該公司是否構成個人的 CFC，相關判斷流程如圖 5-7 所示。滿足控制條件指個人及其關係人直接或間接持有低稅負國家或地區（營所稅率未達 14% 或對境外所得不課稅之國家或地區，常見租稅天堂國家、香港及新加坡在內）之公司股權合計達 50%；或未達 50% 但對境外公司具有重大影響力者，如主導人事、財務或營運決策。一旦符合 CFC 的課稅條件，則境外投資公司的投資收益，無論有無實現都要歸課到個人併入海外所得計算。

表 5-3. CFC 實施前後課稅說明

課稅主體	臺灣個人	臺灣法人
現行稅制	分配實現時課稅	
2023 年 實施 CFC 後	視同分配，依個人海外所得納入最低稅負制課稅 (稅率 20%)	視同分配，併入營利事業所得課稅 (稅率 20%)

17. 受控外國企業 (Controlled Foreign Company, CFC) 制度；係指在低稅負地區 (如租稅天堂) 設立由本國企業直接或間接控制之外國企業。跨國企業將利潤移轉 (或保留) 至 CFC，透過控制 CFC 之決策刻意不分配盈餘，以此結果進行稅務申報。

18. 英屬維京群島 (British Virgin Islands, 簡稱 BVI) 為著名的境外公司設立地點，所成立的境外公司只要不涉及當地營利所得則全部免稅，為全球最受歡迎的境外公司註冊地之一。

圖 5-6. CFC 實施後對個人境外投資公司之影響

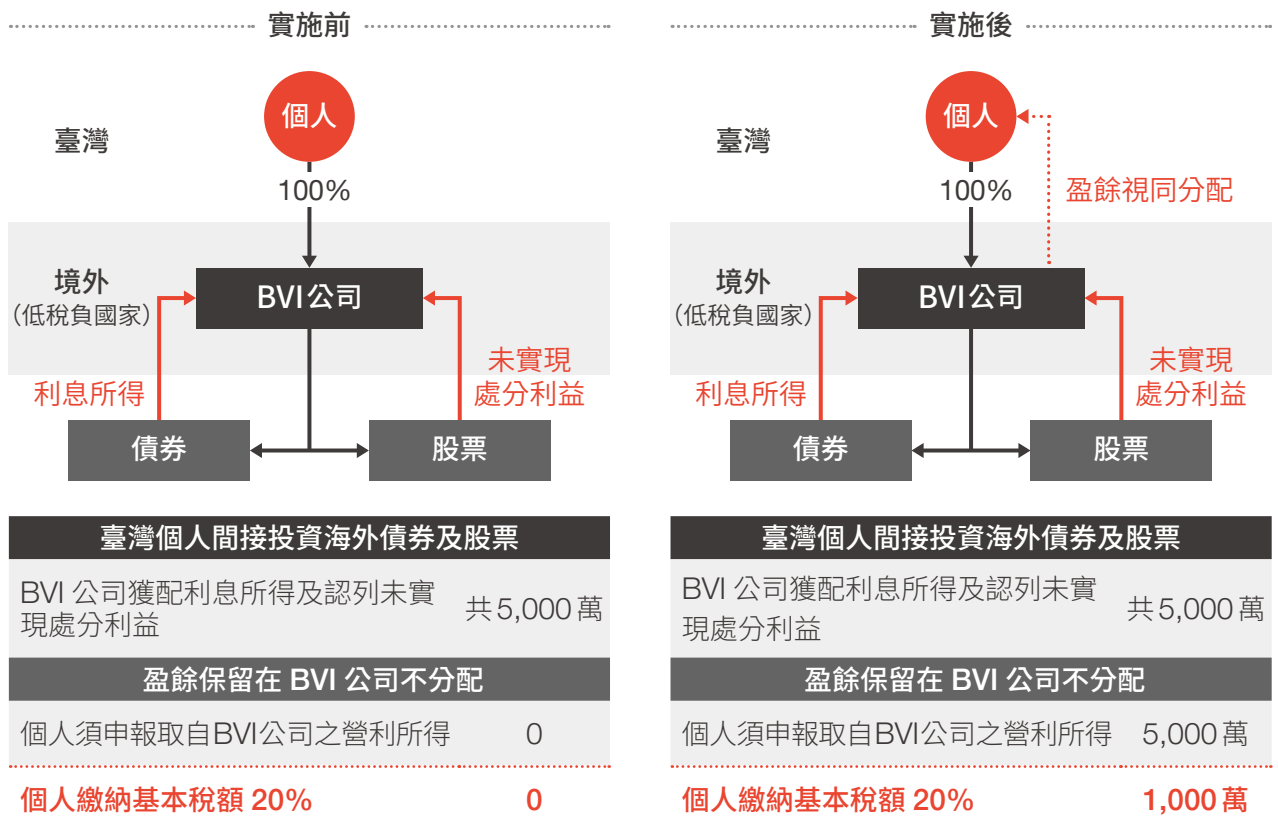
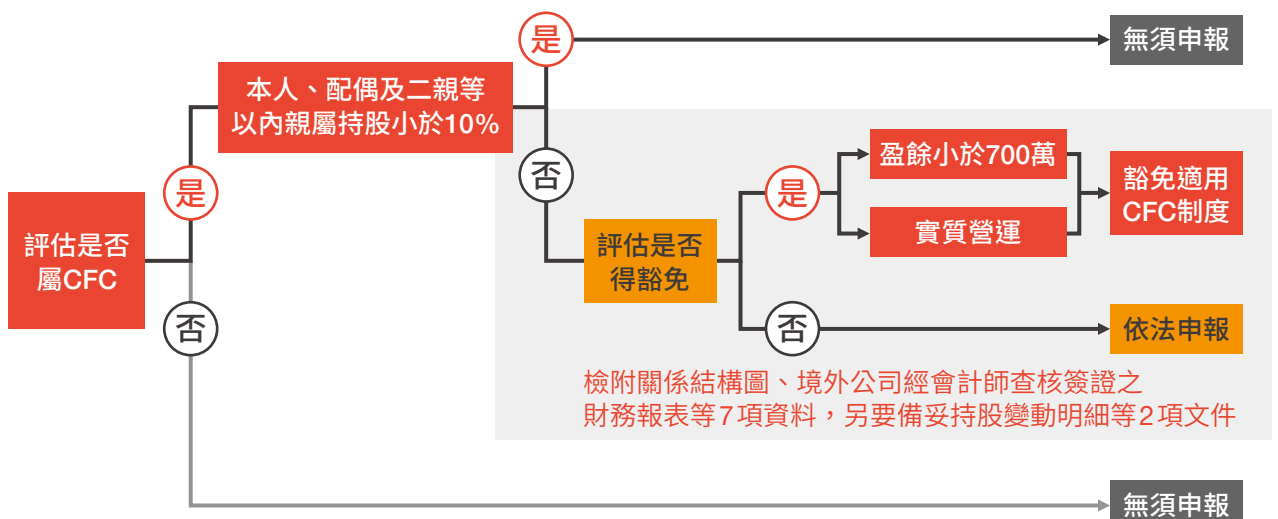


圖 5-7. CFC 判斷流程說明



三、房地合一 2.0 與不動產傳承模式

為防杜短期炒作不動產的投資行為，將不動產交易所得稅納入實價課稅的精神，以遏止租稅規避，同時維護居住正義及租稅公平，2021 年 7 月 1 日起施行房地合一 2.0，其重點如下：

(一) 短期套利課重稅，延長個人短期炒作房地適用高稅率之持有期間

境內居住者交易持有 2 年以內之房地，稅率 45%；持有房地超過 2 年，未逾 5 年者，稅率 35%，如表 5-4 所示。非境內居住者交易持有 2 年以內之房地，稅率 45%，如表 5-5 所示。持有房地超過 2 年，稅率 35%，以抑制個人短期炒作不動產。

1. 境內居住之個人

表 5-4. 房地合一境內居住之個人說明

持有期間	適用稅率	修法前	修法後
1 年以內	45%		45%
超過 1 年，未逾 2 年	35%		
超過 2 年，未逾 5 年		20%	35%
超過 5 年，未逾 10 年			20%
超過 10 年	15%		15%

2. 非境內居住之個人

表 5-5. 房地合一非境內居住之個人說明

適用稅率	修法前	修法後
持有期間		
1 年以內	45%	45%
超過 1 年，未逾 2 年	35%	
超過 2 年		35%

(二) 法人比照個人課稅，防杜個人藉由設立營利事業短期買賣房地炒做不動產，規避稅負

營利事業比照個人依持有期間按差別稅率課稅，營利事業交易持有 2 年以內房地，稅率 45%；持有房地超過 2 年，未逾 5 年，稅率 35%；持有房地超過 5 年，稅率 20%，於年度營利事業所得稅結算申報時分開計算稅額，合併報繳，境內外之營利事業相關說明，如表 5-6、表 5-7 所示。

1. 總機構在境內之營利事業

表 5-6. 房地合一總機構在境內之營利事業說明

持有期間	適用稅率	修法前	修法後
2 年以內			45%
超過 2 年，未逾 5 年		20%	35%
超過 5 年			20%

2. 總機構在我國境外之營利事業

表 5-7. 房地合一總機構在境外之營利事業說明

適用稅率 持有期間	修法前	修法後
1 年以內	45%	45%
超過 1 年，未逾 2 年	35%	
超過 2 年		35%

(三) 擴大房地合一的課稅範圍，增列課稅標的，防止透過移轉型態來避稅

1. 納入於 2016 年 1 月 1 日以後取得之預售屋及其坐落基地。
2. 出售投資符合下列條件之境內外營利事業股權或出資額交易，不論出售部分或全部持股，均視為房地交易：
 - (1) 直接或間接持有國內外營利事業之股份（或出資額）過半數。
 - (2) 於股份（或出資額）交易時，該國內外被投資營利事業股權（或出資額）價值 50% 以上係由我國境內之房地所構成。
 - (3) 該國內外營利事業之股份（或出資額）非屬上市、上櫃及興櫃股票者。

(四) 土地漲價總數額增設減除上限，防止利用土地增稅與所得稅稅率差異來避稅

修正土地漲價總數額減除規定，防杜利用土地增值稅稅率與房地合一所得稅稅率間差異，以自行申報高於公告土地現值之土地移轉現值方式規避所得稅負，明定得減除之土地漲價總數額，以交易當年度公告土地現值減除前次移轉現值所計算之土地漲價總數額為限，超過部分不得減除，但其屬超過部分土地漲價總數額計算繳納之土地增值稅得以費用列支。

$$\text{課稅基礎} = \text{房地收入} - \text{成本} - \text{費用} - \text{土地漲價總數額}$$

$$\text{土地漲價總數額減除上限} = \text{交易當年度公告土地現值} - \text{前次移轉現值}$$



(五) 調降推計費用率，並增訂上限金額

為使稽徵機關對未提示證明文件之費用基礎更符實情，推計費用率由 5% 調降為 3%，並增訂上限金額為新臺幣 30 萬元，倘實際支付費用超過該金額，仍可以提出相關證明文件，核實認定。營利事業未提示有關房地交易所得額之帳簿、文據者，稽徵機關應依查得資料核定成本或費用，倘無查得資料，比照個人房地交易推計成本、費用。

(六) 獨資、合夥組織交易房地，按個人課稅規定辦理

獨資、合夥組織交易之房地，修正前計入獨資、合夥組織營利事業之所得額，由獨資資本主或合夥組織合夥人列為營利所得，課徵綜合所得稅；修正後改按個人課稅規定辦理，由獨資資本主或合夥組織合夥人依個人規定申報及課徵所得稅，不計入獨資、合夥組織營利事業之所得。

(七) 下列五種交易不受修法影響：

1. 適用 20% 稅率：

- (1) 個人及營利事業非自願因素（如調職、房地遭強制執行）交易。
- (2) 個人及營利事業以自有土地與建商合建分回房地交易，持有期間在 5 年內之交易。
- (3) 建商興建房屋完成後第一次移轉之房地交易。
- (4) 個人及營利事業提供土地、合法建築物、他項權利或資金參與都市更新及危老重建者，其取得房地後第一次移轉且持有期間在 5 年內之交易。

2. 適用 10% 稅率：

- (1) 自住房地持有並設籍滿 6 年之交易，維持稅率 10% 及課稅所得免稅額度 400 萬元。

臺灣因「有土斯有財」的文化傳統觀念使然，在資產傳承上，不動產是常見的傳承標的，但究其傳承方式對於贈與或繼承孰優，需考量不動產取得時間及用途，並無一個絕對的方案，如圖 5-8 所示。然而，就贈與及繼承傳承的基本優缺點詳細說明如下：

生前贈與能確保財產不受民法繼承規定的制約，依持有人心中的意願，自由地移轉財產，不用擔心身後的繼承糾紛，透過分年贈與不僅享有免稅額度，也可選擇適用較低的贈與稅率；但若太早將不動產贈與子女，日後贈與人面臨子女不孝欲撤銷贈與訴訟將曠日廢時，且可能無法如願。另外受贈人取得不動產後出售的資本利得，將由贈與人的房地合一舊制變為新制，且可能需要負擔巨額的土地增值稅，如圖 5-9 所示。

以繼承傳承不動產，可以免納所繼承不動產的土地增值稅及契稅，且繼承後出售房地時可以選擇適用房地合一新制或舊制，但因無法分年移轉，繼承時可能適用最高的遺產稅稅率，若被繼承人未有遺囑則無法依被繼承人的意志分配，也可能因繼承人間的分配爭議，致不動產無法登記。

圖 5-8. 房地合一 2.0 下不動產交易所得之三種情境說明

1. 一代出售不動產予二代或三代

- 財產交易所得課稅舊制變新制（未來處分土地利益應稅）
- 二等親內買賣必須要有金流，且賣價款須高於公告現值，避免遭國稅局認定為視同贈與

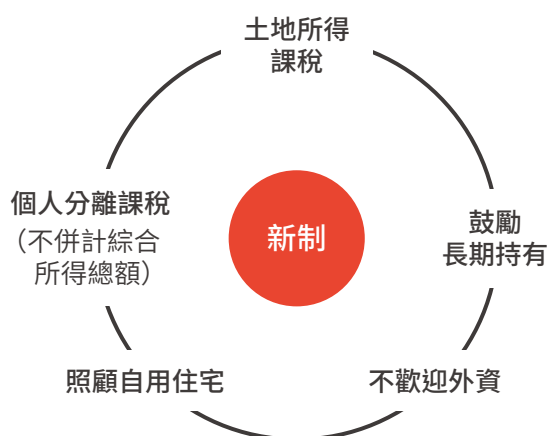
2. 一代贈與不動產予二代或三代

- 財產交易所得課稅舊制變新制（未來處分土地利益應稅）
- 未來出售不動產之成本係按贈與當年度之公告現值及評定現值計算，將因此產生較大之處分利益

3. 一代遺贈不動產予二代或三代

- 財產交易所得課稅仍維持舊制
- 未來出售不動產之成本係按繼承當年度之公告現值及評定現值計算，將因此產生較大之處分利益

圖 5-9. 房地合一 2.0 新制修訂重點說明



房地合一新制 2.0 修訂重點

短期炒作

- 延長短期買賣年限認定至 2 年以內適用 45% 稅率、2~5 年適用 35% 稅率
- 預售屋買賣入房地合一新制課稅

藉由設立營利事業買賣短期持有之不動產以適用較低稅率

- 臺灣營利法人比照納入短期買賣重稅規範

藉公司股權移轉之形式而實質移轉不動產，將應稅之財產交易所得轉換為免稅之證券交易所得

- 直間接處分股權達到出售不動產目的之交易納入房地合一新制課稅

四、未上市櫃股權移轉議題

2021 年 1 月 1 日起個人未上市櫃股票交易所得計入個人基本所得額課稅影響及思考

財政部為了落實租稅公平正義，避免個人股東透過未上市櫃公司股權持有不動產，將原不動產處分利得轉換為免稅的證券交易所得，藉以規避不動產交易所得稅負；或是在盈餘分配前，將個人持有之投資公司股票出售給另一間公司，將應稅的股利所得、財產交易所得轉換為免稅的證券交易所得，使股權交易成為有心人士的避稅工具，自 2021 年 1 月 1 日起恢復個人因交易未上市櫃且未登錄興櫃之股票（簡稱未上市櫃股票）所產生之所得計入個人基本所得額，課徵基本稅額。

過去家族企業傳承時，常見以股票買賣、以股作價等方式成立家族閉鎖性控股公司以集中持有家族公司的股權，達成家族股權傳承的目標；自 2021 年起，當個人股東有調整家族企業架構的需求時，相關調整規劃都可能須計算證券交易所得，計入個人基本所得額，課徵基本稅額 20%，稅務成本將大幅增加，修法後，未來個人股東於規劃股權移轉時可思考運用個人年度一般所得稅負，分年移轉。因為基本稅額為 20% 單一稅率，並有 670 萬元之免稅額，一般所得額高的個人適用稅率可能達 40%，當個人所繳納之一般所得稅額很高時，即使出售未上市櫃公司股票所得超過 670 萬元，也有可能無須再多繳納基本稅額。

結論

家族資產傳承需要及早準備及長期規劃，若未能提早進行安排做好準備，除了稅務成本無法控制外，更可能造成家族繼承紛爭，無法延續家族財富。資產世代傳承規劃中，透過選擇適合創富者的傳承工具，維持家族成員之間的和諧以避免糾紛，情、理、法兼顧才能使家族資產及創富者精神綿延永續。



總結

展望 2022 年將是復甦的一年，可以預見更多億萬富豪的崛起，臺灣富豪人數以及財富淨值亦可望持續成長，未來如何學習與疫情共處、如何在市場變化中搶得先機，也將是未來高資產客群創造財富的關鍵。

綜觀本調查結果，臺灣高資產客群對於局勢的變化與市場訊號反應靈活，境內投資標的選擇考量皆能掌握趨勢變化、調整應變，境外投資市場的選擇亦充分參酌國際局勢謀定而後動，知止而有得；在財富移轉的過程中，傳承者與繼承者之間能夠相互體諒，並尊重彼此的想法，期盼在財富傳承的同時，能夠維持家族成員的和睦與家族企業的永續；數位金融的發展是銳不可擋的趨勢，然高資產客群仍期待人的服務所帶來的溫度與尊榮，財富管理機構如何能夠在科技與人性間發展出最適的服務模式，令人拭目以待。

繼 2020 年發表「臺灣高資產客群財富報告」後，中國信託銀行與資誠聯合會計師事務所再次深入瞭解高資產客群之投資行為與對財富管理之期待，並透過不同資產規模、年齡之維度分析其理財動機與潛在需求，掌握市場脈動與創新科技，為客戶量身打造全方位的財富管理服務。



調查方法

- (一) 本研究報告由中國信託商業銀行股份有限公司與資誠聯合會計師事務所共同進行，問卷調查執行時間為 2021 年 9 月至 2021 年 11 月，有效回收樣本數為 290 份。
- (二) 本研究報告問卷調查與訪談對象為臺灣地區可投資資產新臺幣 3000 萬（含）元以上之高資產客群，主要調查方式以問卷型式進行，部分受訪者以實地深度訪談方式進行，深度訪談時間平均 90 分鐘。



專案團隊

中國信託商業銀行股份有限公司團隊

總策劃

楊淑惠 中國信託商業銀行個人金融 執行長

調查計畫主持人 / 總編輯

陳金榮 中國信託商業銀行財富管理事業總處 總處長

專案指導

隋榮欣 中國信託商業銀行財富管理經營處 處長

楊子宏 中國信託商業銀行私人理財經營處 處長

專案執行團隊

袁玉潔 中國信託商業銀行財富管理經營處 副總經理

李敏芳 協理

施雅方 經理

卓淑苓 經理

葉懿慧 經理

資誠聯合會計師事務所團隊

總策劃

周建宏 資誠聯合會計師事務所 所長

調查計畫主持人 / 總編輯

李潤之 資誠企業管理顧問股份有限公司 執行董事

專案執行團隊

陳念平 資誠企業管理顧問股份有限公司 董事

李春勳 副總

黃奎傑 協理

黃皓榮 資深顧問

稅務法律諮詢團隊

洪連盛 資誠聯合會計師事務所 稅務法律服務 合夥會計師

鄭策允 資誠聯合會計師事務所 稅務法律服務 董事

彭小芳 經理

企劃編輯與媒體溝通團隊

程芝萱 資誠聯合會計師事務所 品牌暨溝通部 副總經理

