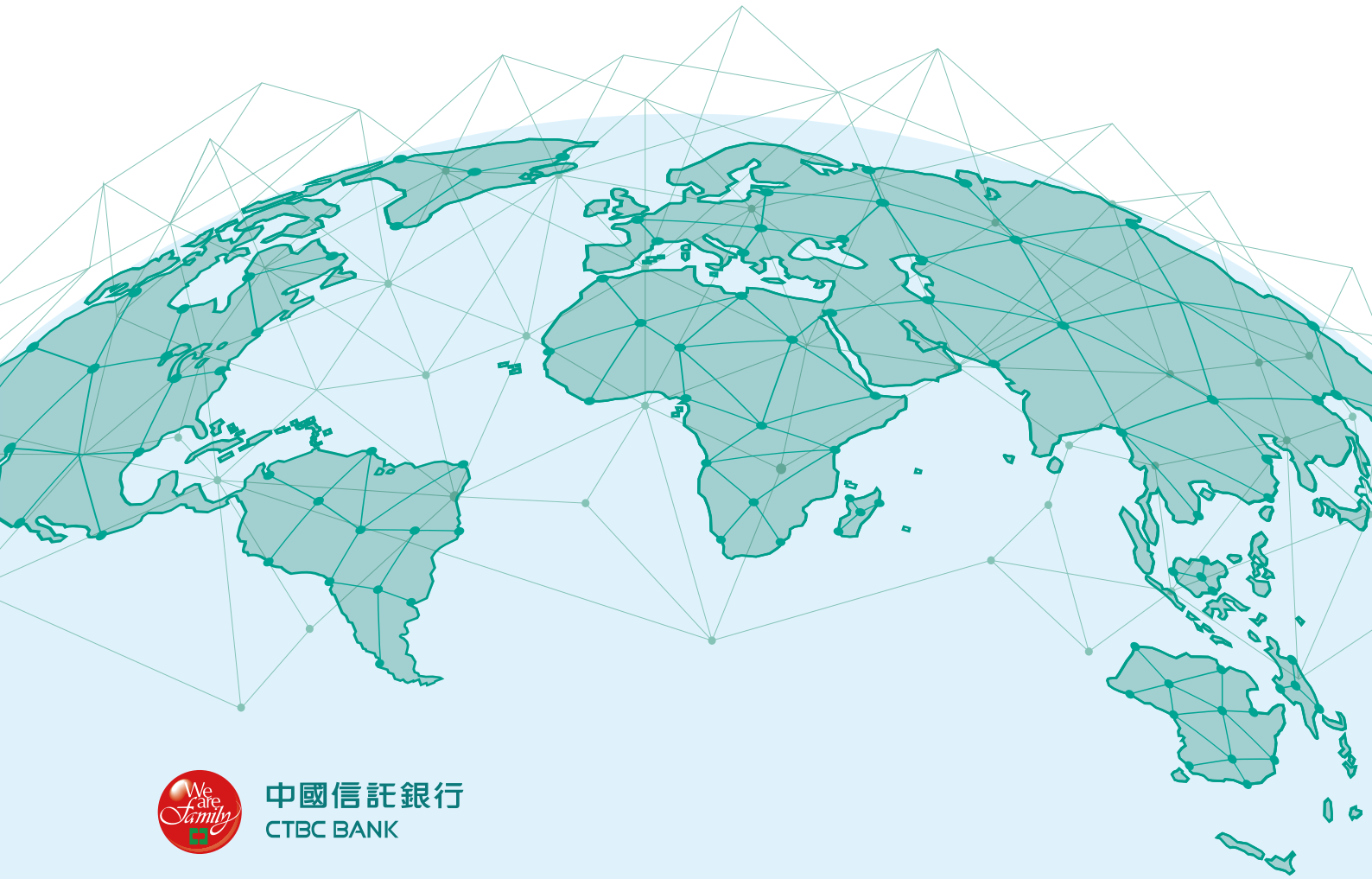
2025 中國信託銀行

臺灣高資產客群財富報告



中國信託銀行
CTBC BANK

目錄

前言 2

第壹章｜市場概況，全球政經趨勢 4

第貳章｜回顧豐收，前瞻布局 14

第參章｜聆聽、尊重、溝通，打造傳富雙贏 36

第肆章｜退休人生夢想藍圖：健康與理財的協奏曲 48

專題探討｜高資產客群　境外資產的運籌管理 56

總結 82

調查方法 83

專案團隊 84

前言

中國信託銀行（CTBC）深耕財富管理業務逾20年，隨著臺灣經濟發展趨勢，不斷關注客戶需求及市場局勢變化，秉持著「信賴，不只是一輩子的」，珍視客戶的信賴與託付，以全方位金融服務與專業陪伴客戶。在客戶規模與財富持續成長、領先的趨勢下，積極升級財富管理服務，滿足高資產客戶多元且複雜的理財需求。展望未來，中國信託銀行將穩健朝向「臺灣第一、亞洲領先」領導品牌邁進，致力成為客戶心目中最值得信賴的金融服務機構。

自 2018 年起，中國信託銀行委託資誠聯合會計師事務所（PwC Taiwan）產製首份以臺灣觀點分析臺灣高資產客群[1]之專題報告，除涵蓋國內外政經局勢與市場分析外，亦透過不同資產規模、不同年齡世代與財富傳承繼承之角色，進行多維度分析；而此次中國信託銀行將依循前述內容，委託資誠聯合會計師事務所撰寫《2025 臺灣高資產客群財富報告》，以「45 歲以下」、「45~65 歲」與「65 歲以上」不同世代之角度進行分析，了解各世代想法與行為的異同。

隨著臺灣即將邁入超高齡社會，本次報告特別深入討論高資產客群對於退休的想像、規劃與擔憂，協助了解臺灣未來樂齡退休與財富管理新視野。

1. 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三千萬元以上之客群。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。

   前述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票）、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。

01

第壹章

市場概況，全球政經趨勢

全球政經趨勢，牽動臺灣高資產客群財富規模

全球經濟延續 2023 年穩健成長的基礎，並未出現預期中因疫情與通膨影響下的經濟衰退，而在各國政府的政策引導下，多個主要經濟體的表現持續邁向高峰。2024 年，歐美各國的央行繼續為經濟軟著陸做準備，一方面密切關注通膨和就業的數據，另一方面也持續調整相關貨幣政策，在此背景下，全球資金流動及利率政策仍將是市場關注焦點。據彭博社 2024 年 6 月的報導，美國貨幣市場基金總規模已突破 7.3 兆美元[2]。隨著美國繼續調降利率，預期這些資金將逐步流入市場，為 2025 年全球經濟發展持續挹注活水。

AI 革命席捲全球，推動世界經濟

臺灣經濟在 AI (即 Artificial Intelligence, 人工智慧) 的熱潮下表現亮眼；美國 AI 科技大廠輝達（NVIDIA）自 2023 年中至 2024 年第三季，市值由 1 兆美元成長至將近 3 兆美元，其執行長黃仁勳表示「臺灣正處於這場新的工業革命、AI 革命的中心位置，且臺灣所做的工作非常重要」。此外，自 2023 年初以來，台積電 ADR 的漲幅已超過 100%，顯示全球投資人對台積電及 AI 產業的信心。且 2024 年底，臺灣加權指數突破 23,000 點，半導體、AI 伺服器、5G 等產業表現亮眼，推動整體股市上揚。這波成長帶動經濟發展，也提升市場信心，而隨著企業獲利上升與股市繁榮，臺灣高資產客群的人數與財富總額預計將持續增長。

展望 2025 年，全球和臺灣經濟將繼續受美國利率、AI 產業發展，以及美中關係所影響，雖然歐盟成員國和英國經濟在 2024 年表現乏力，但隨著通膨趨緩及降息持續釋出資金，有望為 2025 年的經濟表現注入動力。

彭博社 2024 報導

2. Bloomberg 2024，〈Goldman Sees 'Wall of Money' Fueling Stock Market's Summer Party〉

3. 台積電 ADR (American Depositary Receipts 美國存託憑證) 在美國交易所上市，每 1 單位 ADR 代表 5 股台積電普通股。

全球財富版圖重塑，奢侈品市場再現輝煌

根據富比士（Forbes）2024 年全球富豪榜，全球共有 2,781 位億萬富豪，比 2023 年增加了 141 位[4]，全球億萬富豪的財富總額亦增加 2 兆美元，達 14.2 兆美元[5]，創下歷史新高，且超過三分之二的億萬富豪的財富相比前一年有所增長；臺灣在 2024 年共有 51 位億萬富豪上榜，財富總額達到 215.8 億美元，較 2023 年的 194.9 億美元明顯增加，如圖 1-1 所示。

而富比士 2024 年全球富豪榜榜首則由奢侈品牌龍頭酩悅・軒尼詩 - 路易・威登集團（LVMH）的執行長 Bernard Arnault 拿下，可見奢侈品市場在疫情後穩步復甦，綜觀 LVMH 於 2023 年的數據，其銷售額已達新臺幣 2.9 兆，相較 2022 年成長 13%。

分析臺灣 2024 年的排名，國內的億萬富豪依然集中在金融和科技業。得益於過去幾年金融與科技業的蓬勃發展，金融業與高科技相關產業的財富規模正快速增加，如圖 1-2 所示。此外，透過訪談多名臺灣高資產客群，亦發現財富規模的提升，帶動了其對於生活品質和優質服務的追求。他們不僅重視物質上的享受，更注重個性化和定制化的服務體驗，這在一定程度上也活絡了相關產業的發展。

富比士 2024 年全球富豪榜

富比士 2023 年全球富豪榜

4. 富比士 2024 年全球富豪榜 (截至 4 月)，Forbes〈World's Billionaires List The Richest In 2024〉
5. 富比士 2023 年全球富豪榜，Forbes〈Forbes 37th Annual World's Billionaires List: Facts And Figures 2023〉

圖 1-1、2024 富比士全球富豪人數與佔比（單位：人）

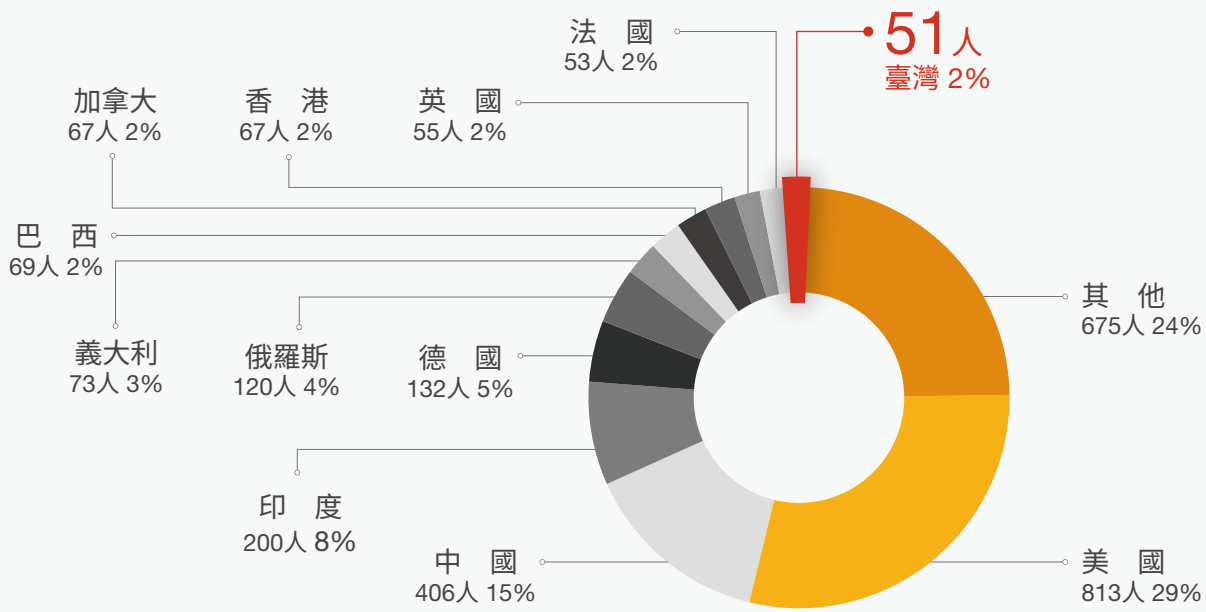
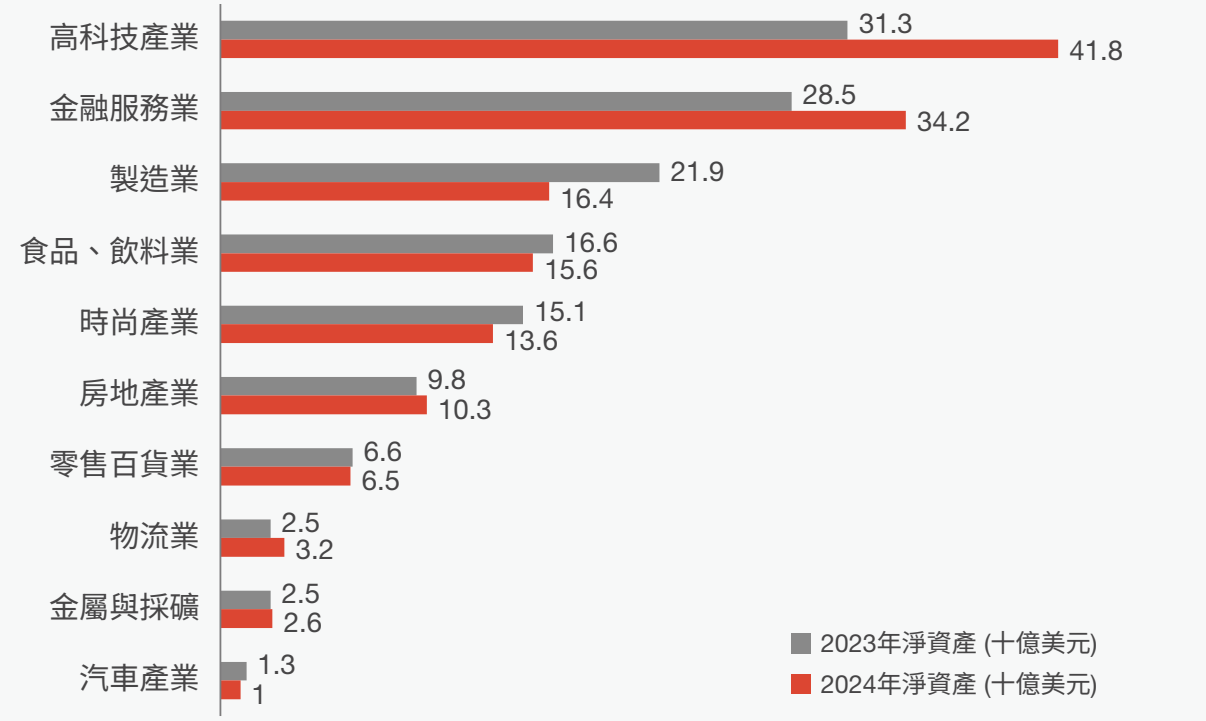


圖 1-2. 富比士臺灣 50 大富豪 2023 年至 2024 年各行業淨資產變動



臺灣高資產客群推估

本次報告承襲往年之推估模型，以國富統計數據出發，搭配主計處公布的統計資料，以國外政府單位的財富分配調查研究數據作校準，並參考富比士富豪排行榜等公開資料，對臺灣地區高資產客群的市場規模進行推估。此外，本報告亦開創了臺灣市場先例，結合通貨膨脹因素，更精準地預估臺灣高資產客戶人數與資產總值。

根據當前國際財富管理市場業務的通則，本報告對高資產客群訂立以下條件：

1. 資產規模需扣除自住房地產的價值，扣除後的資產規模為其隨時可以用來進行投資行為之資產；

2. 扣除金融負債的部分，避免高估高資產客群的資產規模；

3. 資產規模達到新臺幣 3,000 萬以上即為高資產客群；

4. 依據通膨調整 2024 至 2025 年的數據，將高資產客群的個人資產的標準定為新臺幣 3,300 萬元以上（以 2017 年新臺幣 3,000 萬為計算基準，透過消費者物價指數（CPI[6]）計算公式，得出其貨幣價值相當於 2024 年 3,300 萬元）。

6. 消費者物價指數（Consumer Price Index, CPI）

本報告市場規模的估算方法說明如下：

1. 將國富統計中之總資產（扣除金融負債的部分）中的房地產總值，結合家庭收支研究報告和內政部不動產資訊揭露的住宅資訊，估算自住房地產的總值，並將其從總資產中扣除；

2. 計算吉尼係數（Gini coefficient）跟臺灣相似的國家所公告的財富所得分配比例，以富比士富豪排行榜的資訊，推估臺灣地區財富所得分配的比例；

3. 總合總資產與財富分配比例的結果，透過統計方法，推估出 2021 至 2025 年臺灣地區的總財富規模，最後利用家庭收支研究等資訊，推估 2021 至 2023 年個人財富規模達新臺幣 3,000 萬，以及 2024 至 2025 年達 3,300 萬元以上的客群。

透過上述方法，並更新 2022 年研究報告所使用的吉尼係數以及富比士全球富豪排行榜等公開資料，推算出臺灣地區 2021 至 2025 年高資產客群總人數，市場規模分別為 50.53 萬人、51.06 萬人 、70.16 萬人、70.65 萬人，以及 81.60 萬人，如圖 1-3 所示；從高資產客群之資產規模來看，2021 至 2025 年分別為新臺幣 31.87 兆元、33.26 兆元、48.13 兆元、50.79 兆元，以及 57.69 兆元，如圖 1-4 所示。

圖 1-3. 臺灣高資產客群推估總人數 (萬人)

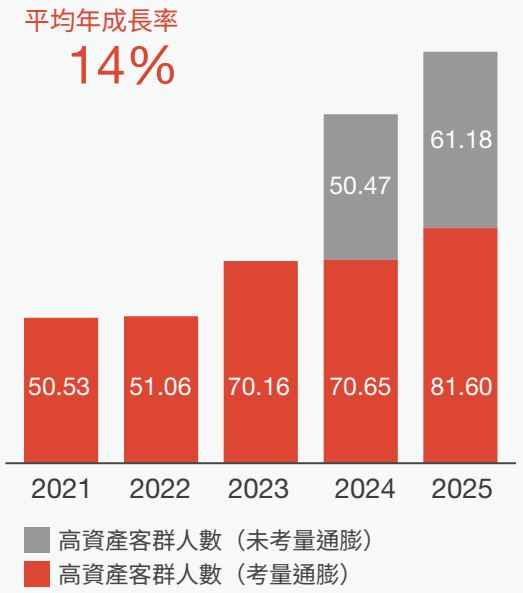


圖 1-4. 臺灣高資產客群推估財富規模總值 (兆元)

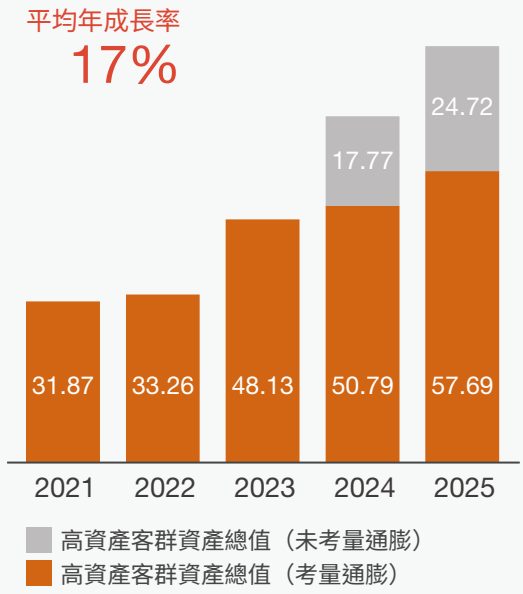


圖 1-5. 影響高資產客群財富變動的關聯因子

除臺灣高資產人口與資產變化外，本次也運用過去幾年的調查結果以及臺灣總體經濟歷史數據，深入探討過去幾年來總體經濟對臺灣高資產客戶財富影響的原因，以做為未來投資布局的決策考量。

本次總體經濟模型，結合歷年調查數據篩選出與臺灣高資產客群財富變動關聯性較高的總經因子，包含「臺灣 50 指數[7]」、「電力設備及配備製造業[8]生產指數[9]」以及「北美洲進口貿易[10]」。其中「北美洲進口貿易」與高資產客群之財富成長呈現負相關，其餘 2 個因子皆與高資產客群之財富成長呈正相關。本報告將由高資產客群的需求出發，分析上述不同的經濟因素如何影響財富累積，協助高資產客群提前進行財富規劃。

7. 「臺灣 50 指數」之所有權屬於臺灣證券交易所及富時國際有限公司，其成分股涵蓋臺灣證券市場中市值前五十大之上市公司，代表藍籌股之績效表現，同時也是臺灣證券市場第一支交易型指數。

8. 「電力設備及配備製造業」主要包括電力能源的基礎設施，及家用電器和照明等設備的產值，反映國內工業製造、科技業等不同面向的發展。

9. 生產量指數以民國 110 年為參考年，每年更換各產品項目權數，並以連鎖方式 (chain-linked) 銜接各年指數；其餘各項指數以民國 110 年為基期，每 5 年更換基期及權數。指數計算採用拉氏公式 (Laspeyres formula)。
工業生產指數：為衡量工業部門產品生產量在某時間與基期間之相對變動指標。 依據民國 109 年工廠校正及營運調查結果，各項產品係以市價計算之生產毛值占工業總生產毛值之比重為權數。

10. 「北美洲進口貿易」包含自美國與加拿大進口產品，主要為原物料、飛機與相關產品、半導體設備、製造業相關機械與零件等。

透過分析總體經濟模型的結果，觀察到當臺灣 50 指數上升的同時，高資產客群的個人財富亦會同步增加。臺灣 50 指數涵蓋臺灣證券市場中市值前 50 大上市公司，不但反映臺股的整體表現，更代表臺灣市值前 50 大公司的整體績效。過去一年臺灣 50 指數的飛漲，展現了臺灣景氣復甦的強勁勢頭，而 AI 應用需求強勁，亦成為推動股市上漲的主要動能，臺灣股市持續成長，躋身全球表現最好的股市之一。

2024 年上半年，AI 應用需求強勁，無異是推動這波股市上漲的主要動能。在 AI 和半導體產業的帶動下，臺灣股市持續成長，成為亞太地區表現最好的股市之一。2024 年下半年，美國聯準會降息的決定，加速了資金流入金融產業。其中單是 2024 年前三季，14 家上市金控的獲利就超過 5,000 億元新臺幣，年成長 148%，多家金控獲利逾千億元。臺灣鞏固自身在全球科技業和半導體產業的戰略地位、加上多家金控受惠於減息政策，以及政府積極推動綠能發展，併同各行業的亮麗前景，進一步推動臺灣 50 指數的上升。

「電力設備及配備製造業」受益於科技業的發展，臺灣電力設備及配備製造業近年持續成長，繼 2023 年產值突破千億門檻，2024 年前四個月又再增加 15%，創歷史新高。該產業的發展受惠於政府大力推動能源轉型，包括近年的大型離岸風電工程和台電強韌電網等計畫，刺激了產業的產值。臺灣的再生能源發電從 2016 年的 127 億度，增加到 2023 年的 267 億度，成長近 110%。臺灣政府亦訂下 2025 年再生能源發電佔比須達到 20% 等目標，為電力設備製造業的發展奠定基礎。

除了電力的基礎建設外，全球晶片大廠將在臺灣大規模設廠，帶動了電力需求成長。繼亞馬遜（Amazon）和蘋果（Apple Inc.）等多間企業之後，超微（AMD）執行長蘇姿丰亦於 2024 年 8 月宣布，將斥資近 50 億元在臺設立亞洲首座研發中心，使數據中心和雲端服務的電力需求亦大幅增加，刺激了相關電力設備及配備製造業的發展，並為高資產客群帶來更多的投資機會。

「北美洲進口貿易值」與高資產客群之財富成長呈反向變動，當北美洲進口貿易值成長時，高資產客群之財富有可能縮減。進口貿易值代表一定時期內臺灣從國外進口的商品貿易值，反映外國對臺灣的商品貿易流向。透過總經模型可觀察，當北美洲進口貿易值下跌時，臺灣高資產客群的個人資產將會增加，其原因與臺灣出口導向型的經濟有關，而北美洲雖包含了多個國家及地區，但仍以美國為最大進口貿易國家。在美國過去兩年升息的情況下，資金回流美國，導致美元匯率上升，讓美國進口商品的價格上升，臺灣本土商品相較之下就更具價格競爭力，在這種情況下，除了國外對臺灣產品需求大幅上升，臺灣對本土產品和設備的需求亦因而增加。基於 98% 之臺灣高資產客群皆有在國內進行投資布局，當臺灣本土企業受惠於需求上升時，高資產客群亦獲得可觀的投資回報，個人資產因而得以增加。

自 2022 年以來，美國一共宣布升息 11 次，累計升息幅度達 21 碼，基準利率創下 2007 年以來的新高；相比之下，臺灣自 2022 年至今僅升息 6 次，共 3.5 碼，升息幅度遠落後於美國，使企業在臺灣借貸的成本相對較低，提高了企業在臺灣設廠和投資的誘因，推動本土高端產品和設備的生產製造，降低了對國外商品，尤其是北美洲高端設備和商品的依賴。

小結

本章報告除分析國際經濟趨勢與臺灣高資產客群之緊密關連，亦說明臺灣高資產客群人數和財富規模的變化，同時結合總體經濟模型，篩選出 3 個過去顯著影響臺灣高資產客群財富增長之相關因子。藉由本章節的分析，與下一章節的深入探討，高資產客群可據以提前為未來的投資進行重要的規劃。

02

第貳章

回顧豐收，前瞻布局

橫掃疫情陰霾，景氣加溫帶動資金轉向

自 2022 年以來，世界各國經濟隨著疫情結束相繼反彈成長，特別是歐元區的經濟成長率甚至來到 10% 左右，美國也有近 8% 的成長率，日本的 4% 更是十年來最佳，臺灣亦有近 3.6% 的好成績。此外，通膨腳步默默超越以往，海內外投資市場也轉向積極，2024 年臺灣於境外投資人數佔比達 76%，未來三年更有 80% 的投資人表示願意提前布局境外投資，如圖 2-1 所示。

調查 2024 年度全球事件發現，影響臺灣高資產客群投資策略的前三大事件，依序為「美國聯準會利率政策」、「全球通貨膨脹與能源價格波動」及「AI 供應鏈崛起」；此外，高資產客群在選擇國內外投資標的時，亦特別關注國際政經事件與國內投資環境與政策，「烏俄、以巴等戰爭衝突」、「臺灣地緣政治潛在風險」等相關戰爭因素，如圖 2-2 所示。

觀察高資產客群對海內外議題影響其投資收益的感受中，「AI 供應鏈崛起」、「新科技帶來的潛在商機及風險」、「美國聯準會利率政策」、「ESG 政策推行」等為正向影響事件，推升高資產客群的收益。訪談中，多位高資產客群表示已針對美元利率波動採取因應措施，如均衡配置股票、債券、貨幣基金等投資標的，而受到 AI 相關的熱潮挹注，大多數的高資產客群對於臺灣高科技產業投資皆抱持正面看法；然而，回顧過去三年，縱使臺股指數屢創新高，投資市場呈現多頭趨勢，「潛在金融系統性風險」仍令高資產客群橫梗於心，如圖 2-3 所示。

圖 2-1. 臺灣高資產客群境內外投資配置人數比例

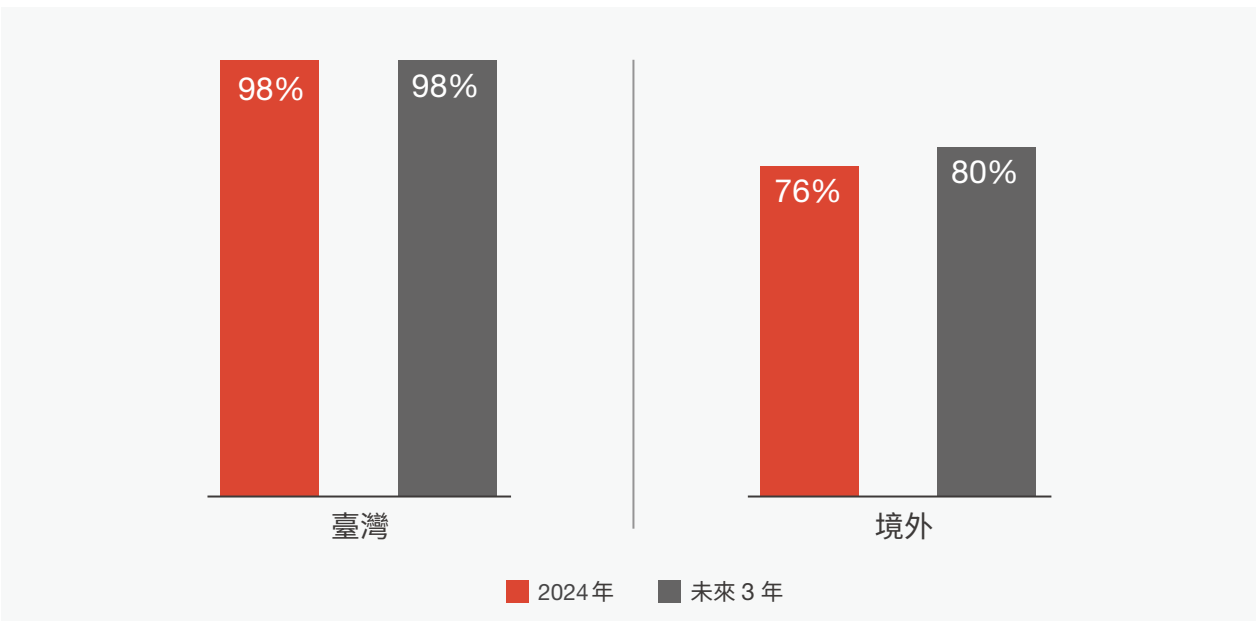


圖 2-2. 影響高資產客群投資策略之全球議題

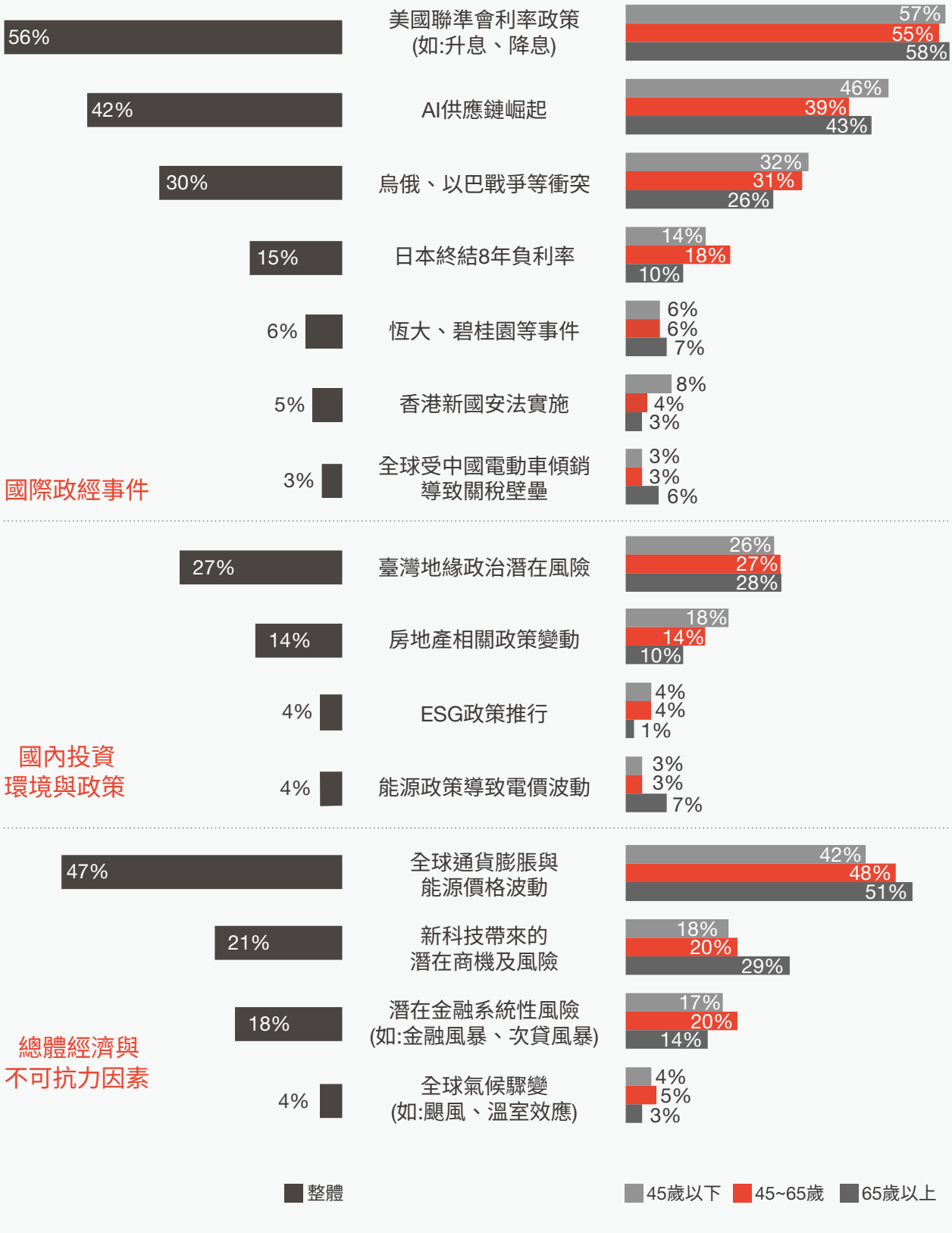
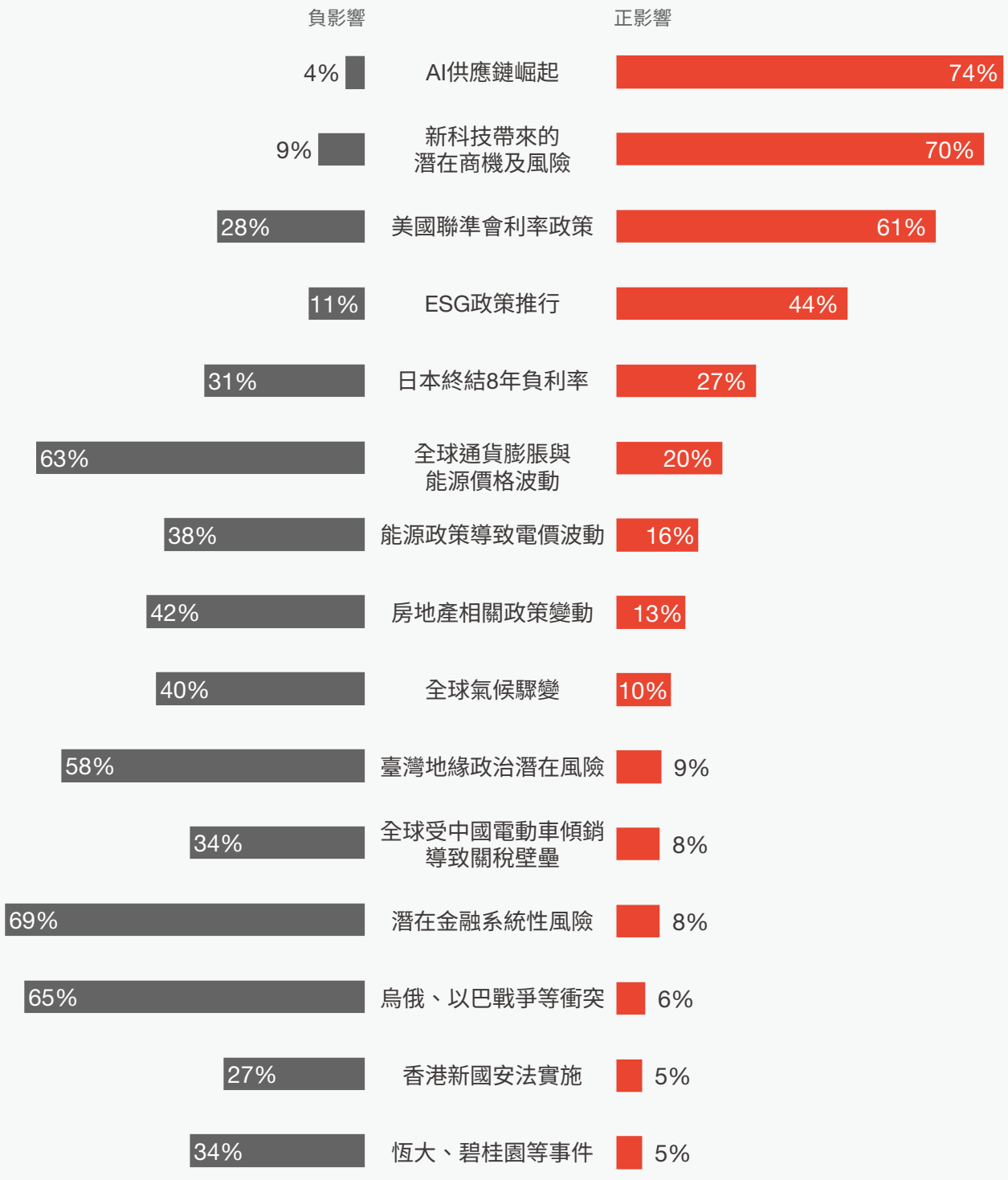
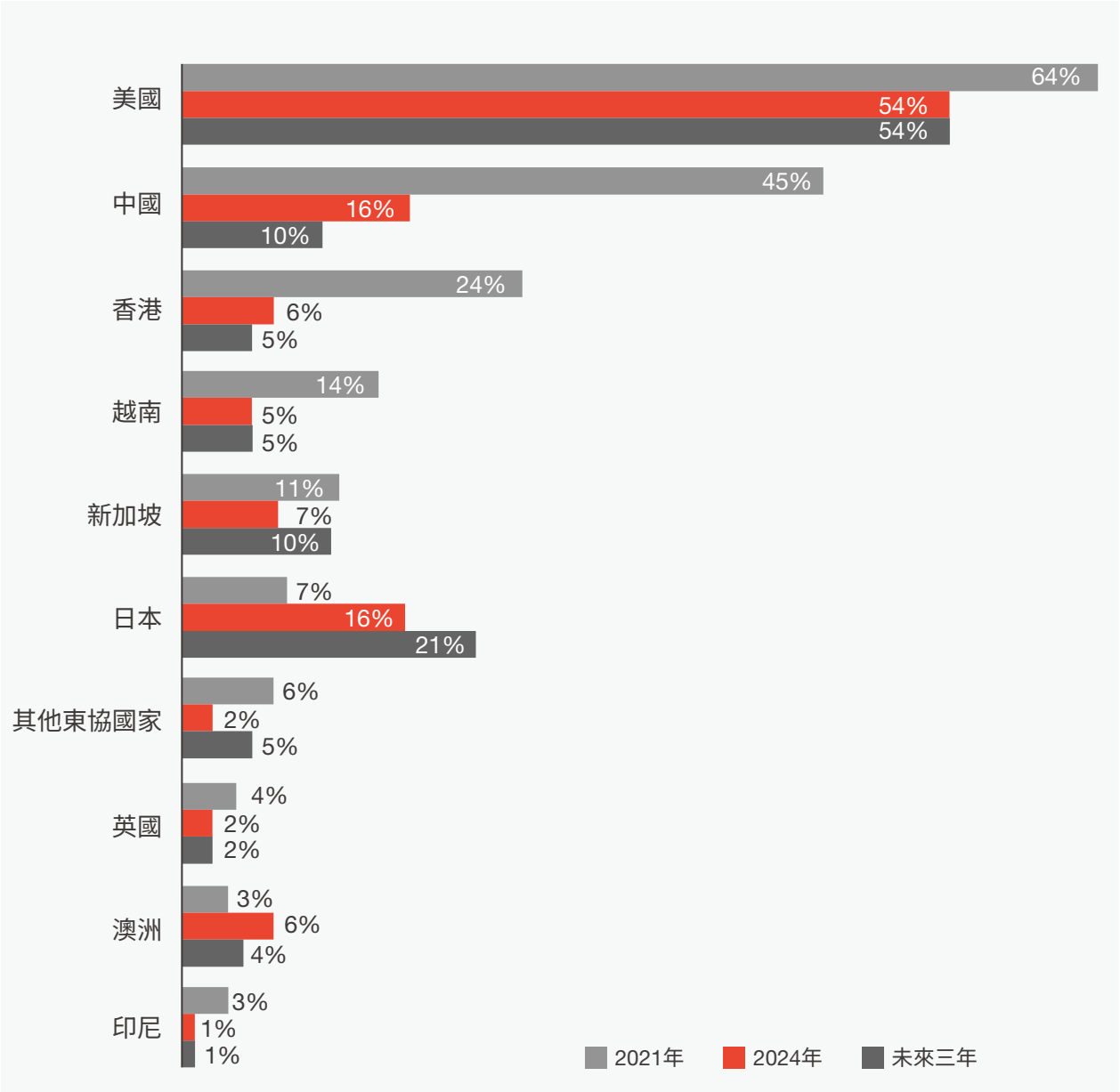


圖 2-3. 全球議題對高資產客群投資收益影響



因應國際政經局勢的轉變及相關衝突，高資產客群海外投資區域亦有明顯消長。美國由於疫情後通膨嚴重、高失業率以及社會治安等影響下，高資產客群的投資意願由 2021 年的 64% 下降為 2024 年的 54%，然而隨著聯準會持續調整相關通膨與利率政策影響下，美國通膨指數與失業率已獲得一定程度的控制，加上 AI 等高科技產業的快速發展，未來仍維持 54% 的投資意願，如圖 2-4 所示。另一方面，受到人口紅利停滯、失業率飆升、出口貿易負成長、經濟成長率不如預期等多重衝擊下，高資產客群對於中國與香港的投資意願逐年降低，與 2021 年相比減少了近 3 成，即便中國持續降低各年期貸款市場報價利率[11]，企圖降低資金流動壓力，仍讓許多投資人卻步，未來一年僅有 10% 的高資產客群願意將中國作為投資區域， 香港更跌至 5%。

圖 2-4. 境外投資區域配置情形

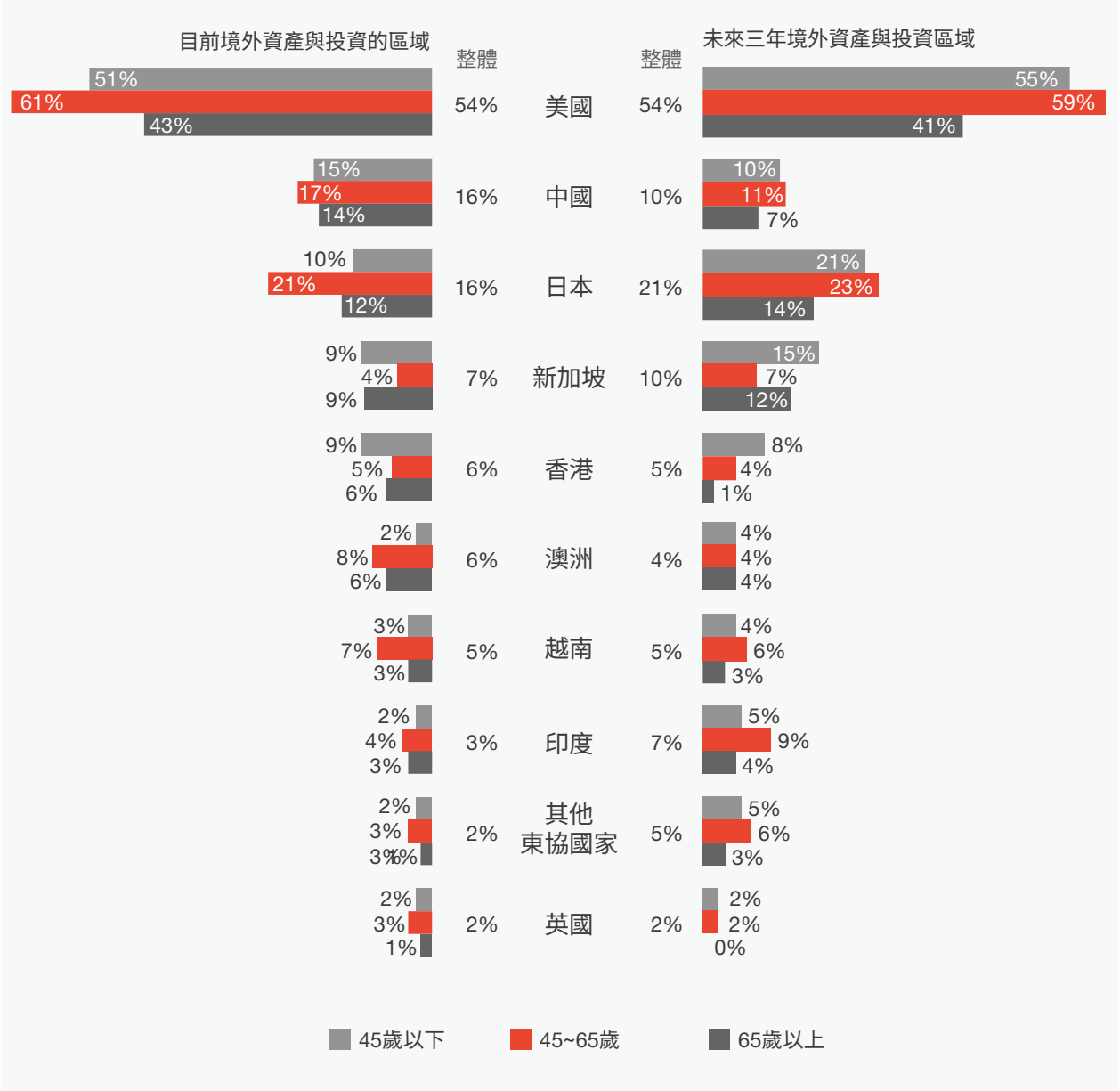


11. 意即貸款基礎利率，是中國大陸貸款利率參考基準，由中國人民銀行授權全國銀行間同業拆借每月 20 日定期公布。

另外，日本自 2023 年以來經濟成長力道強勁，正式擺脫長期負利率，多家企業紛紛擴大資本支出，創造投資機會，也讓許多臺灣高資產客群將目光轉向與日本相關的投資標的，未來三年投資意願成長至 21%，躍升第二，僅次於美國，特別是 65 歲以下的客群願意投資的比例皆超過 20%。

除海外金融市場投資外，受地緣政治的風險影響，許多高資產客群亦關注投資移民議題，評估將部分資產移轉至政治環境穩定、擁有較多優惠政策及稅務減免的國家；新加坡也因此脫穎而出，45 歲以下年輕世代對於未來三年之投資意願亦提升至 15%，排名第三，如圖 2-5 所示。

圖 2-5. 境外投資區域配置情形 _ 依世代區分



投資市場潛力釋放，探索財富增值新方向

在財富累積來源方面，2024 年臺灣高資產客群有 30% 透過企業經營與分紅累積財富，金融產品的投資收益同樣高達 29%，可見除企業經營與薪資收入外，金融產品投資收益為高資產客群重要的財富來源。若以世代觀察，45 歲以下的高資產客群有 28% 的財富來源為繼承或家族贈與，45-65 歲的族群主要是以企業經營與分紅累積財富，65 歲以上的族群則有 38% 主要透過金融產品投資做為財富累積的主要來源，如圖 2-6 所示。

本次調查顯示，高達 90% 的高資產客群財富較過去一年有所成長，其中又以 45 歲以下族群成長最多，相較之下，多為退休狀態的 65 歲以上高資產客群，則有較高比例財富較過去一年減少， 如圖 2-7 所示。

圖 2-6. 財富累積主要來源 _ 依世代區分

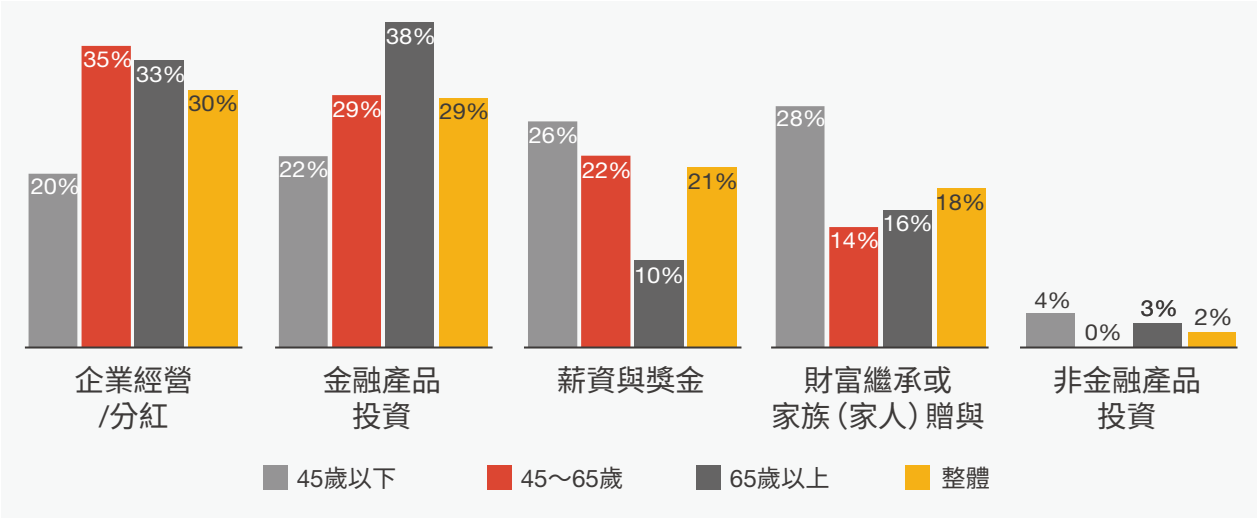
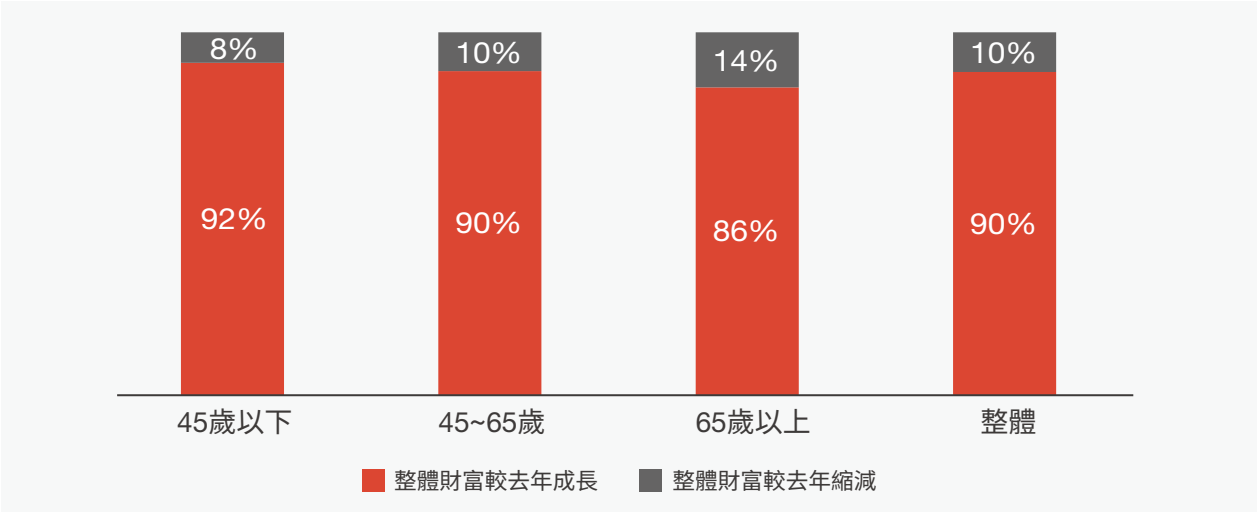


圖 2-7. 過去一年財富變化幅度



進一步分析影響高資產客戶財富變化的主因，2024 年透過投資金融商品而創造財富成長的比例最高，且相較 2021 年成長 5%，顯示臺灣高資產客群持續透過金融市場累積財富，如圖 2-8 所示。

而在多頭市場的繁榮前景下，財富增值仍是高資產客群做為財富管理的首要目標 (76%)，而以子女的教育規劃、追求生活品質為財富管理目標的比重亦顯著提高，如圖 2-9 所示。

圖 2-8. 過去一年財富變化主因

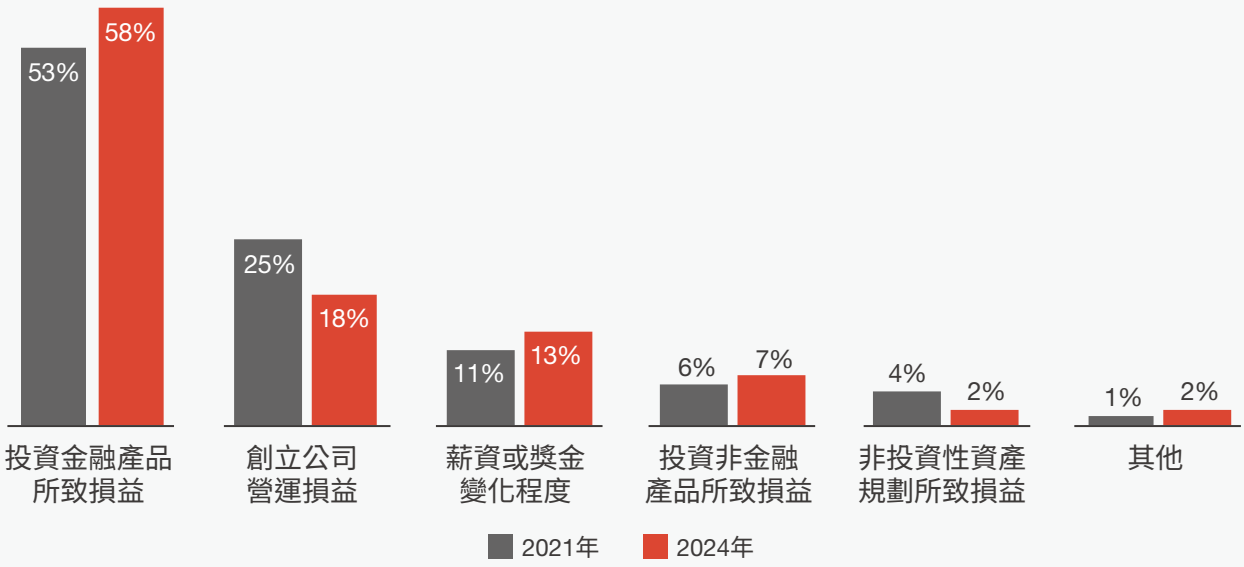
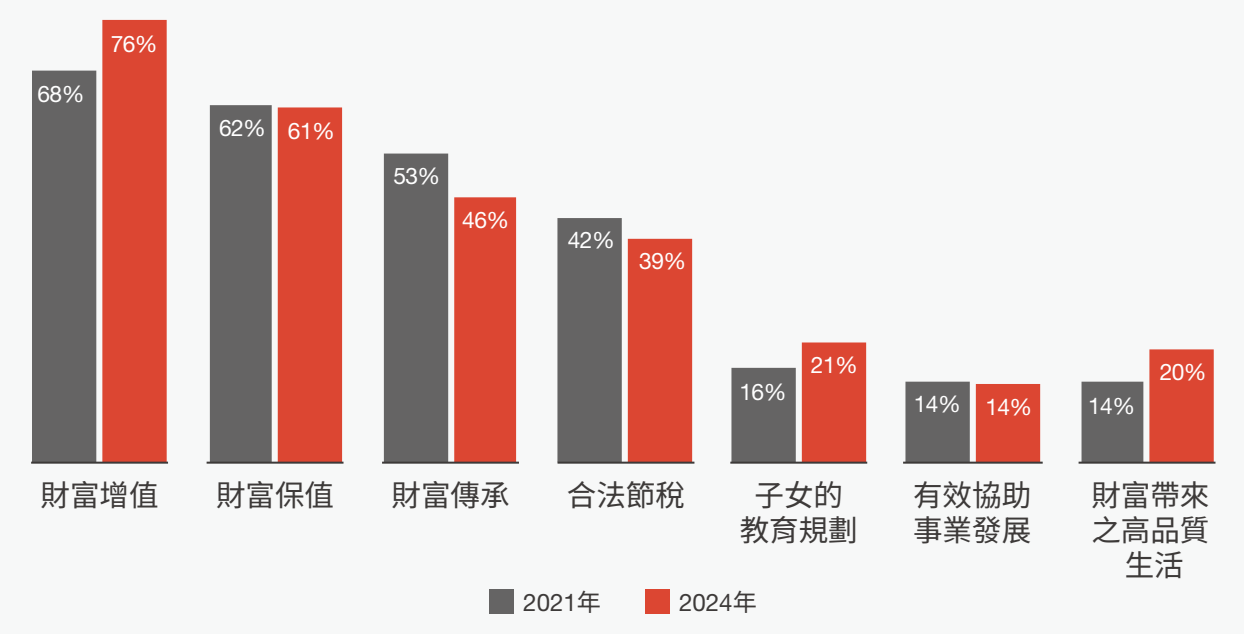


圖 2-9. 財富管理目標



隨著近年海外資金紛紛回流，有價證券市場交易量日漸增加，整體經濟亦趨繁榮，高資產客群對未來三年的預期報酬遠高以往。對比 2021 年高資產客群期望中高報酬與高報酬的比例合計為 34%，而 2024 年比例則增長至 49%，當中甚至有超過 20% 期望報酬率達 11% 以上，如圖 2-10 所示。

以世代觀察，又以 45-65 歲的高資產客群對未來三年期望報酬率最為積極，其期望中高報酬與高報酬之比例高達 57%，而 45 歲以下的族群與 65 歲以上的族群分別為 43% 與 37%，如圖 2-11 所示。

圖 2-10. 未來三年期望報酬 _ 與 2021 年度調查之比較

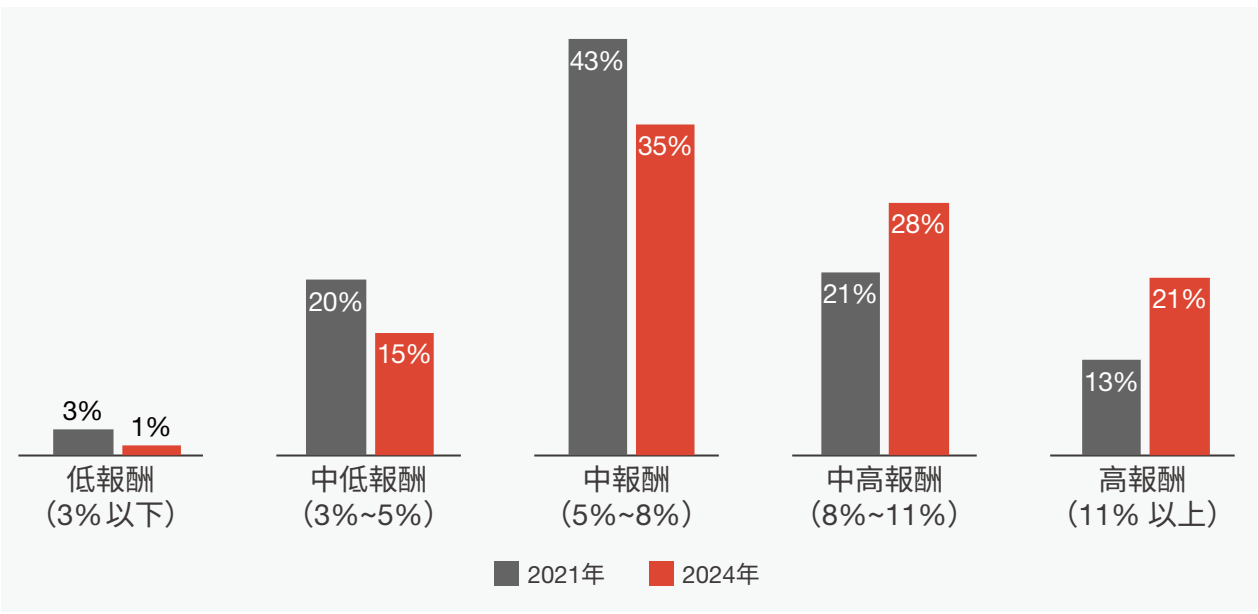
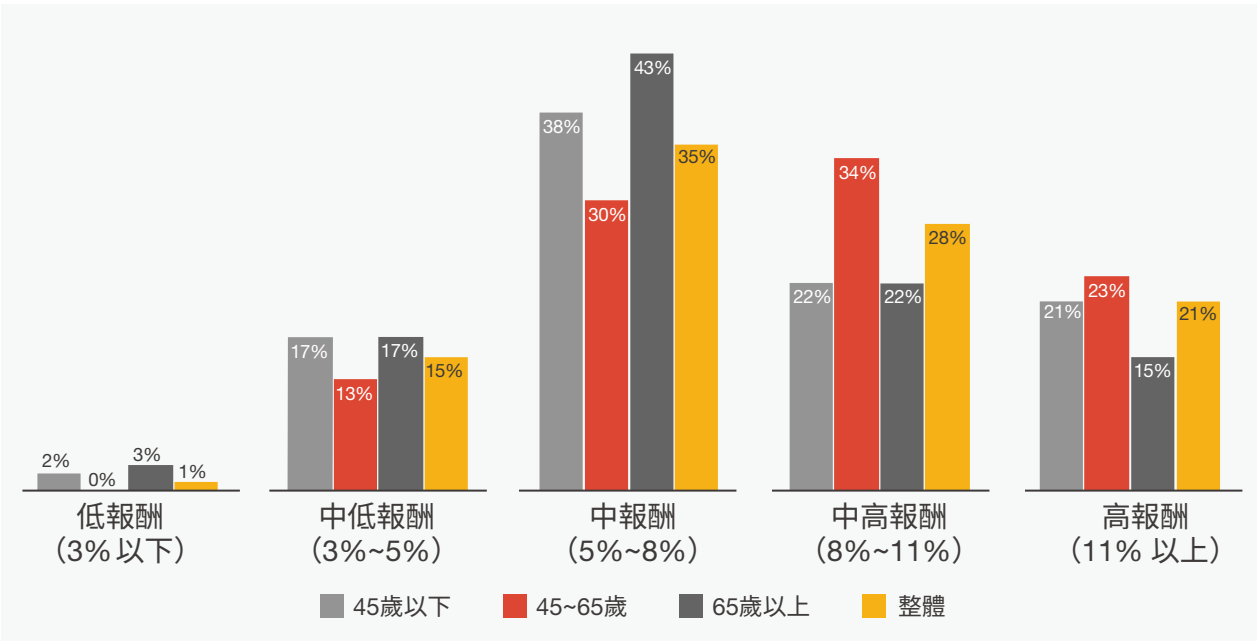


圖 2-11. 未來三年期望報酬 _ 依世代區分

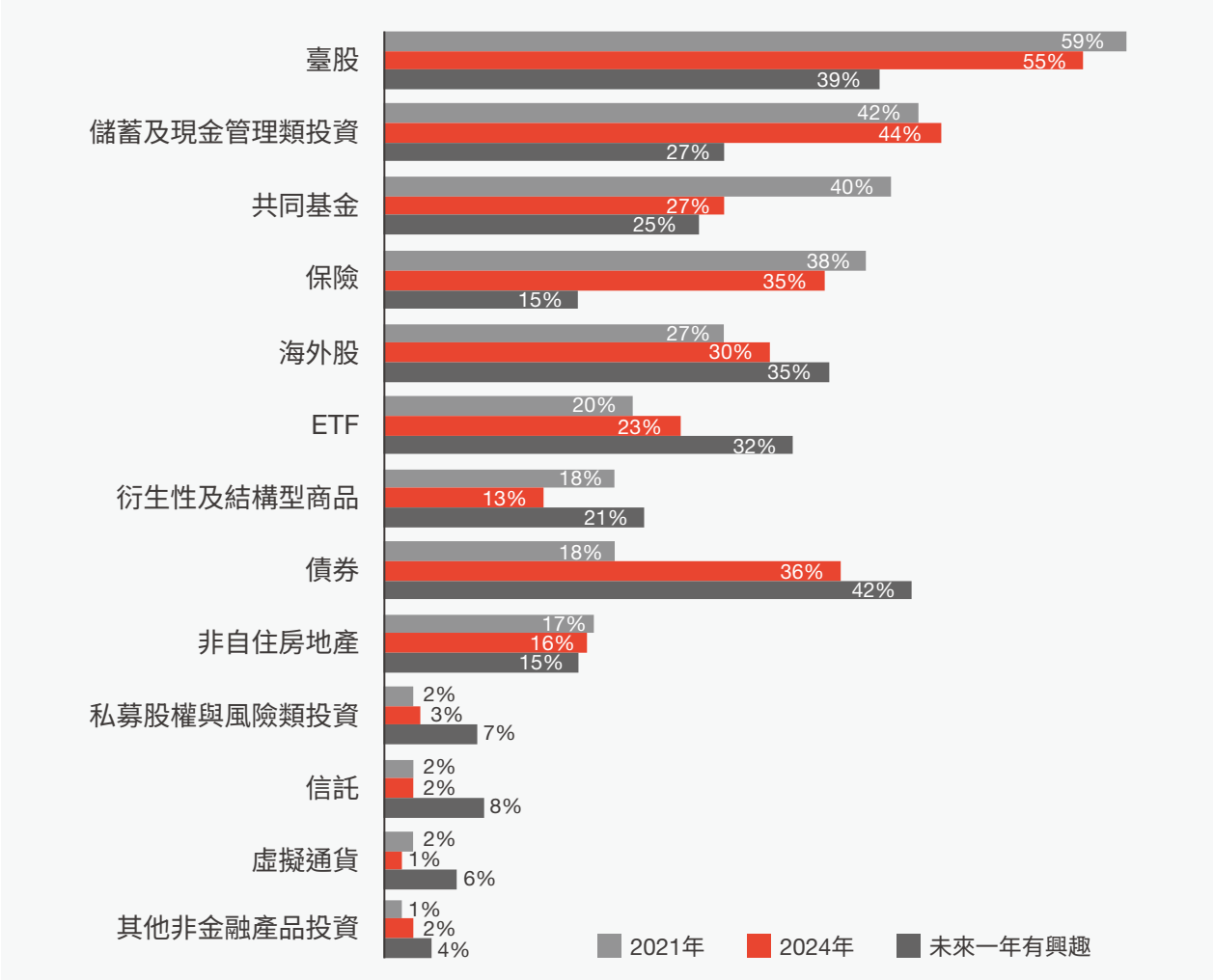


投資標的漸趨多元，世代偏好各有主張

回顧 2024 年，臺灣股市上漲幅度居亞太地區之冠，顯示市場資金與投資量能充沛；本調查發現，2024 年高資產客群目前持有臺股比例超過五成，而後依序為儲蓄及現金管理類投資、債券、保險等標的；然而高資產客群未來一年對於臺股、儲蓄及現金管理類投資與保險的興趣將大幅減少，而考量到美國聯準會一系列的利率政策調整，債券商品躍居高資產客群未來一年最有興趣的商品，在追求報酬的同時亦將考量投資風險，將部份投資目標放在具穩定收益優勢的產品；另一方面，近年來 ETF 產品也逐漸受到大眾市場高度青睞，其多樣化的投資組合與靈活的收益方式也增加了高資產客群的興趣，如圖 2-12 所示。

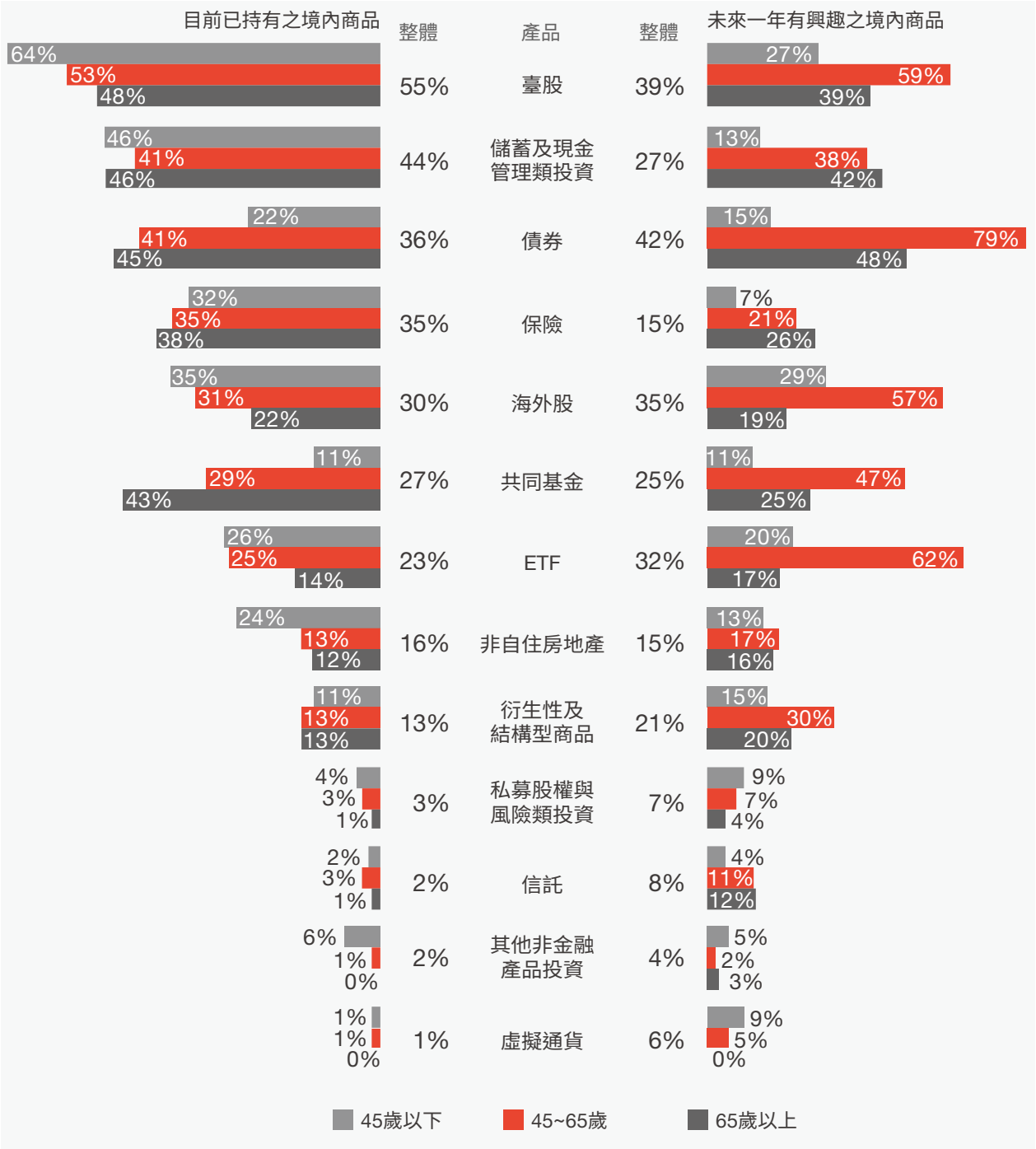
質化訪談時，多數高資產客戶表示目前投資標的大多集中於人工智慧相關產業；另一方面，隨著美元利率政策的影響，多位高資產客群也已提前配置債券產品，藉其固定配息的優勢創造穩定金流，使資產運用更加靈活。

圖 2-12. 境內主要投資產品類別 _ 人數佔比



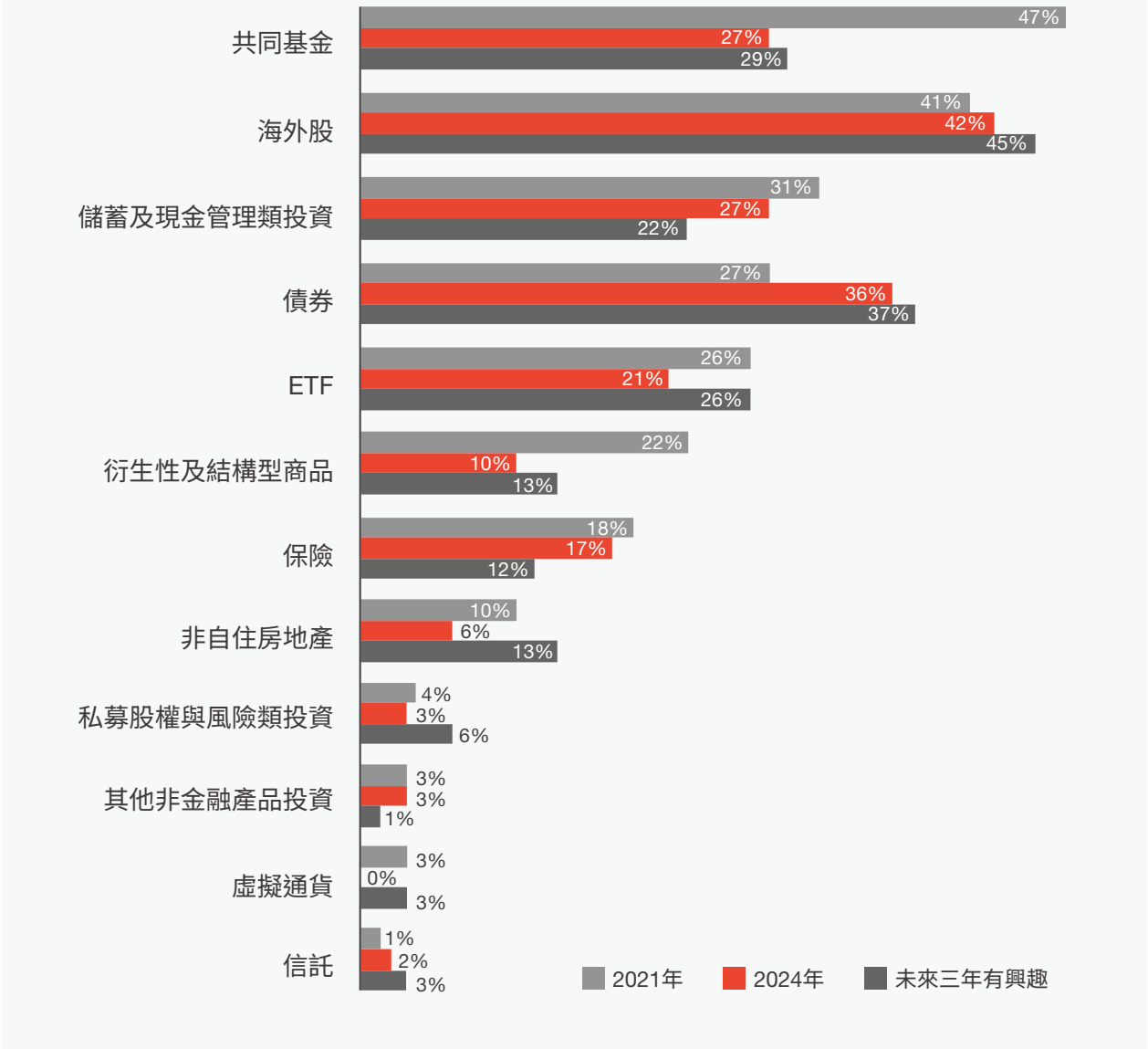
就世代別而言，除臺股及儲蓄外，45 歲以下族群目前持有海外股票的比例亦較高，65 歲以上的族群除臺股外，目前持有共同基金及債券的比例較高；若以未來一年有興趣的商品來看，45 至 65 歲族群對各項境內產品皆保持高度興趣，其中尤以債券、ETF、股票及共同基金最為顯著，如圖 2-13 所示。

圖 2-13. 境內主要投資產品類別 _ 依世代區分



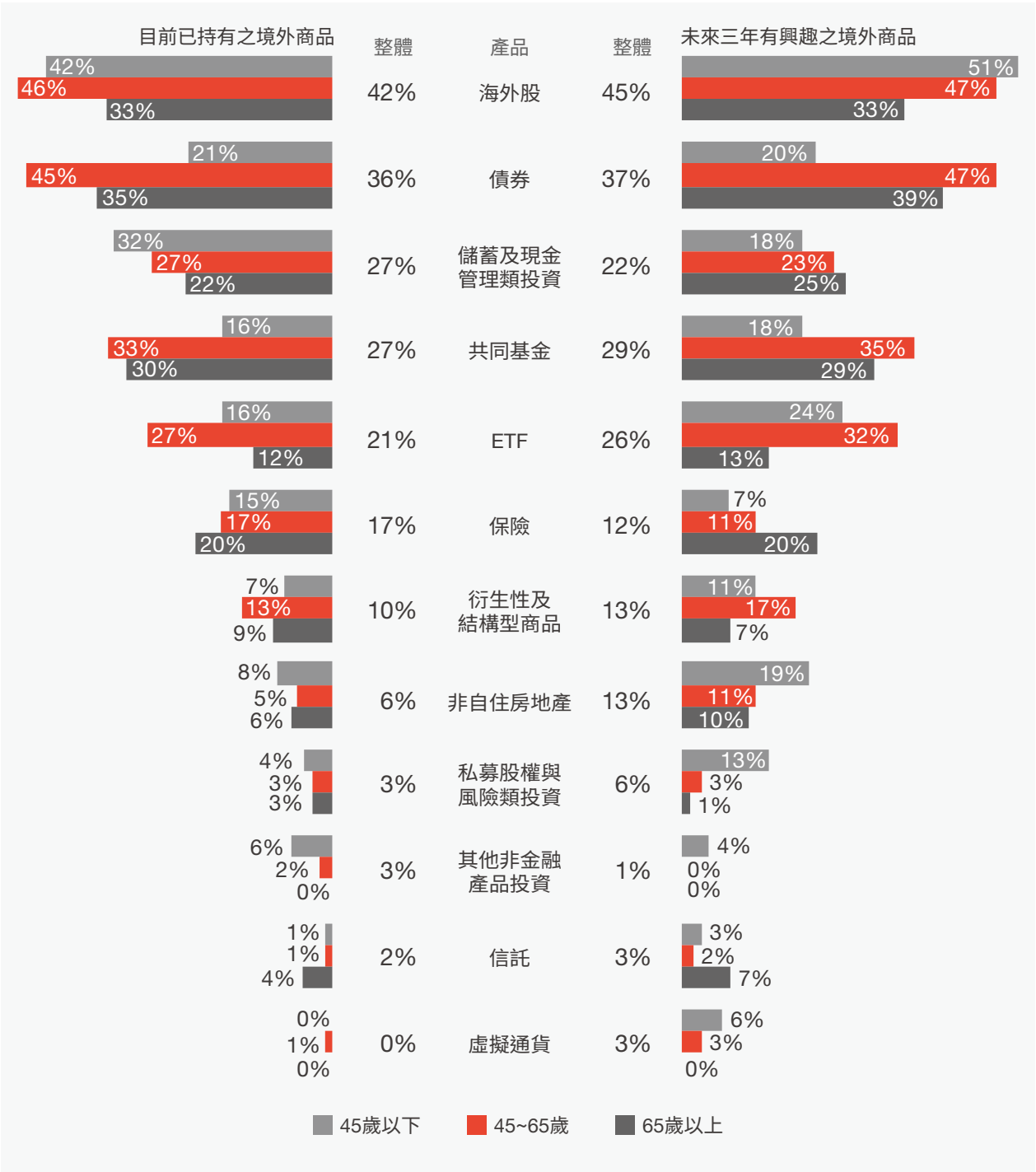
觀察境外主要投資產品的部分，高資產客群最多持有者的商品已由 2021 年的共同基金轉變為海外股，目前持有人數比例最高的依序為海外股 (42%)、債券 (36%)、共同基金 (27%) 與儲蓄及現金管理類投資 (27%)，如圖 2-14 所示。而未來三年有興趣之商品以海外股為最高，境外非自住房地產則成長最多，由目前的 6% 成長為 13%，而在質化訪談中，有許多高資產客群過去已有投資多個國家的房地產，然而近期因投資移民熱潮所致，多位高資產客群也紛紛將目光投放到東南亞、日本等房地產市場。

圖 2-14. 境外主要投資產品類別 _ 人數佔比



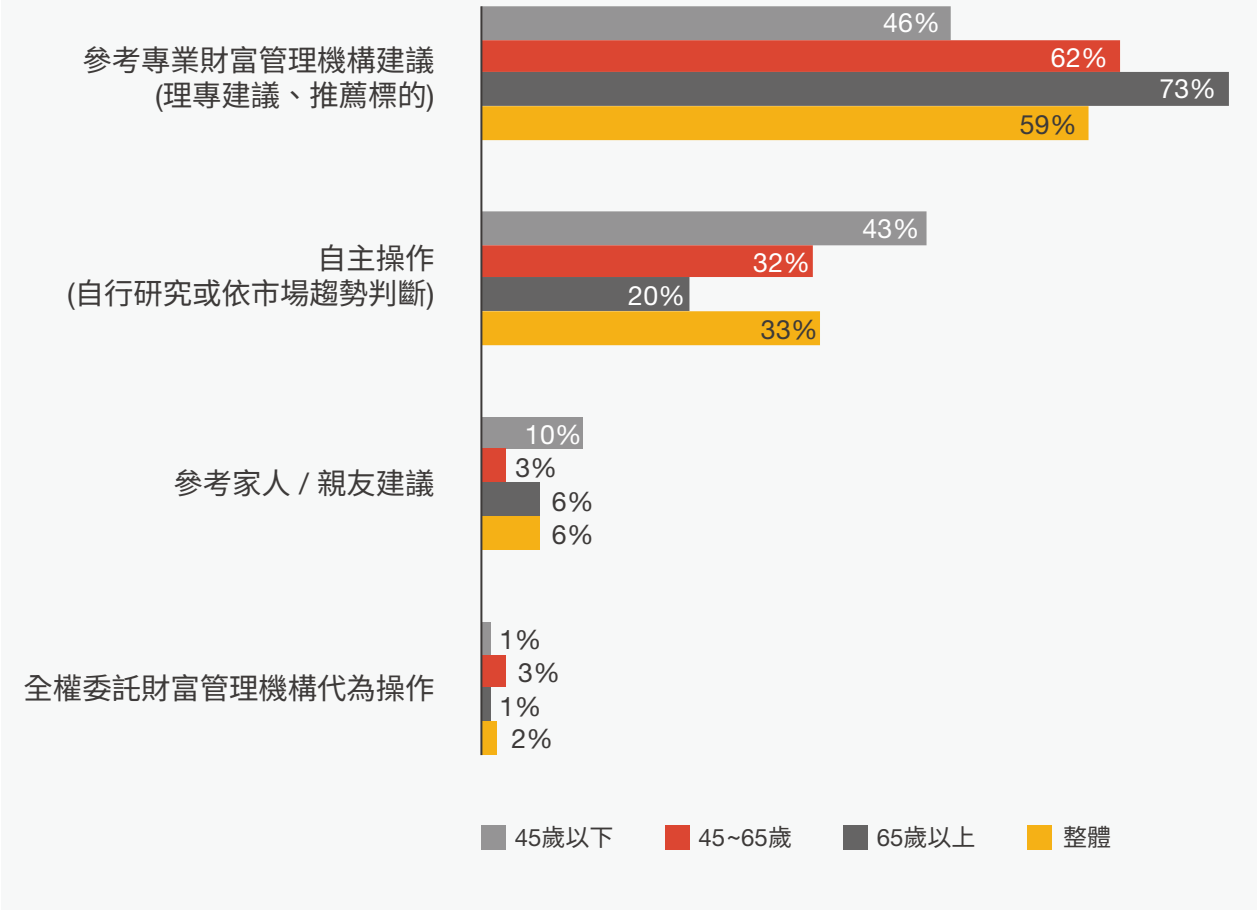
依世代的角度觀察，45 歲以下的高資產客群未來三年對海外股 (51%) 有興趣的人數比例最高；45~65 歲則對於海外股 (47%)、債券 (47%)、共同基金 (35%)、ETF(32%) 感興趣的比例較高；65 歲以上的客群對保險產品 (20%) 的興趣較年輕世代高，如圖 2-15 所示。

圖 2-15. 境外主要投資產品類別 _ 依世代區分



隨著近年來投資市場的熱絡，金融產品投資收益已躍升為高資產客群重要的財富累積來源，亦是推升財富成長的重要因素，而不同世代的高資產客群對於投資決策模式亦有不同看法，65 歲以上的高資產客群對於專業財富管理機構的服務接受度較高 (73%)，越年輕的高資產客群則較少參考財富管理機構的建議，45~65 歲為 62%，45 歲以下為 46%；反觀隨著年齡越高，自主操作的比例較低，65 歲以上為 20%，45~65 歲為 32%，45 歲以下為 43%，如圖 2-16 所示。

圖 2-16. 投資決策模式 _ 依世代區分



晶片荒催生新機遇，AI 產業成投資顯學

受疫情後全球晶片荒的影響，世界各國開始意識到高階晶片的重要性，具有高科技產業鏈的臺灣，其完整的上下游供應鏈與先進製程技術，倍受歐美國家的關注。自 2022 年來，臺灣晶圓版圖持續成長擴大，其半導體大廠先後落腳日本、美國，亦使擁有多項相關領先技術的德國與臺灣合資，跨國籌備晶圓廠的相關建置。

觀察高資產客群對於科技業投資焦點，主要集中在晶圓代工產業 (62%)、AI 新創產業 (60%) 以及生成式 AI 服務 (56%)；以世代別而言，45 歲以下的高資產客群投資首選為 AI 新創產業 (64%)，45~65 歲與 65 歲以上仍以晶圓代工為首，分別為 64% 及 57%，如圖 2-17 所示。

若以預期報酬率的角度觀察，未來三年高資產客群對於生成式 AI 服務的預期報酬率最高，高報酬率的比例為 55%，而對於晶圓代工與 AI 新創產業預期高報酬比例為 53%，如圖 2-18 所示。

圖 2-17. 科技業投資焦點聚焦

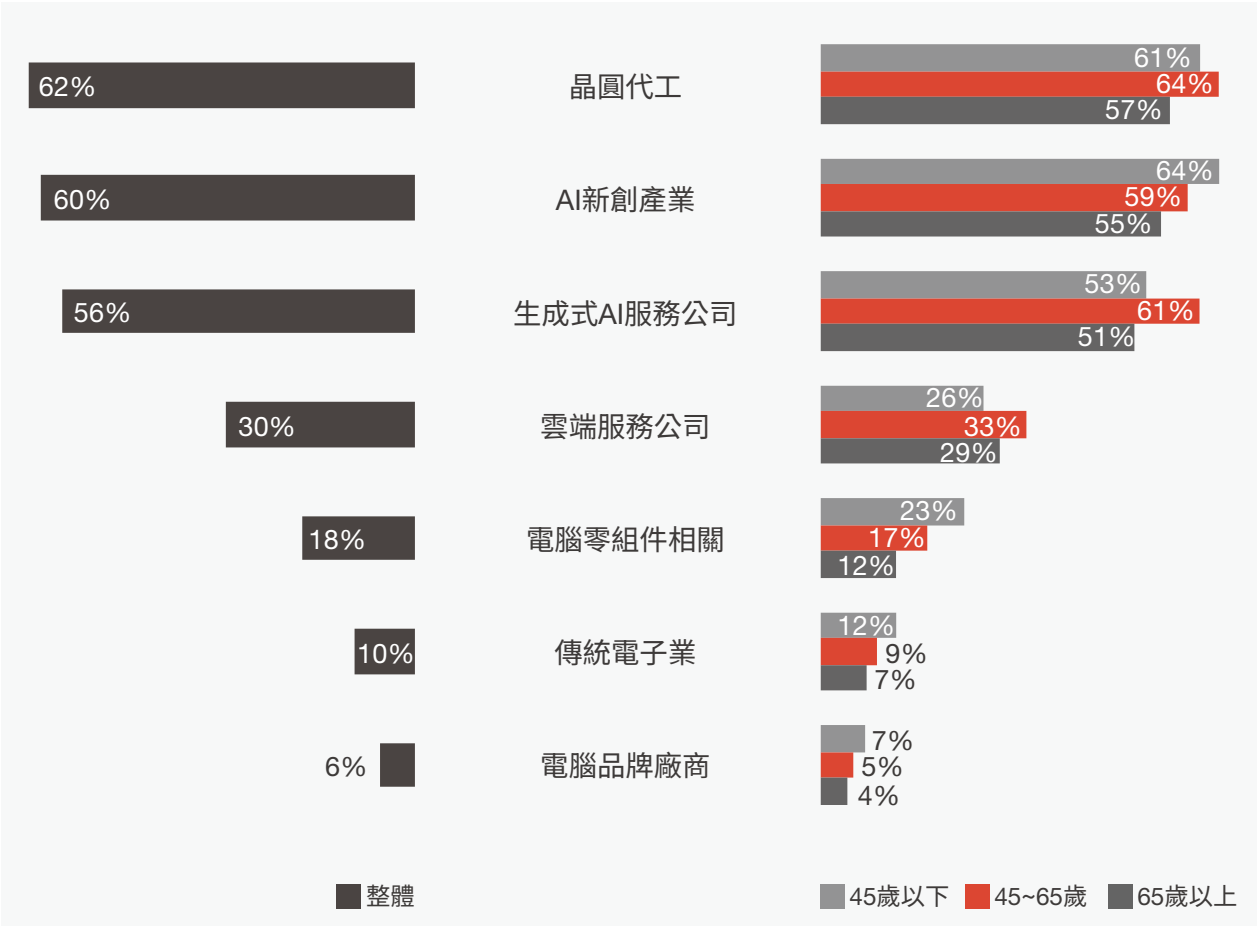
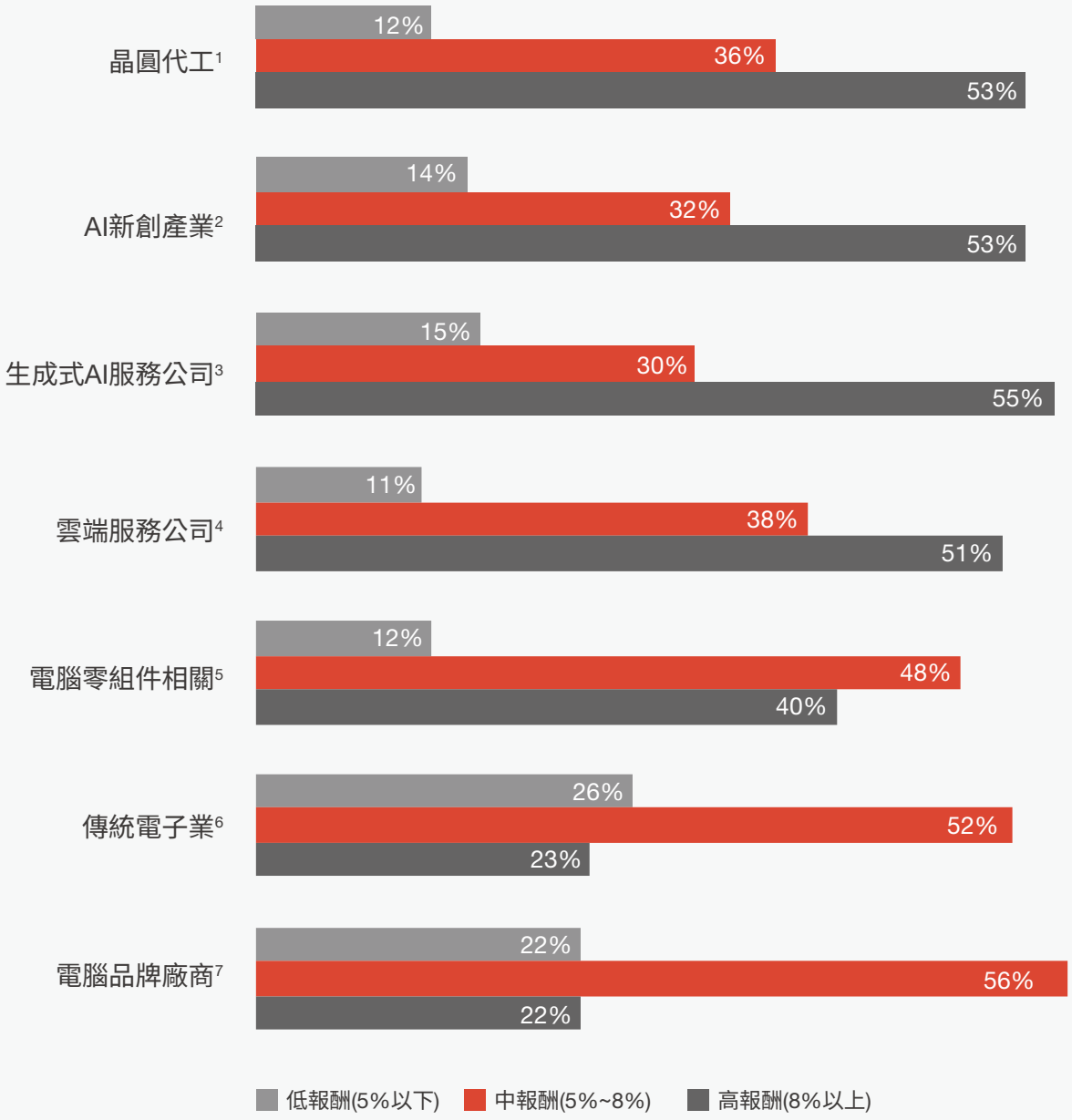


圖 2-18. 未來三年對於科技業的預期投資報酬率



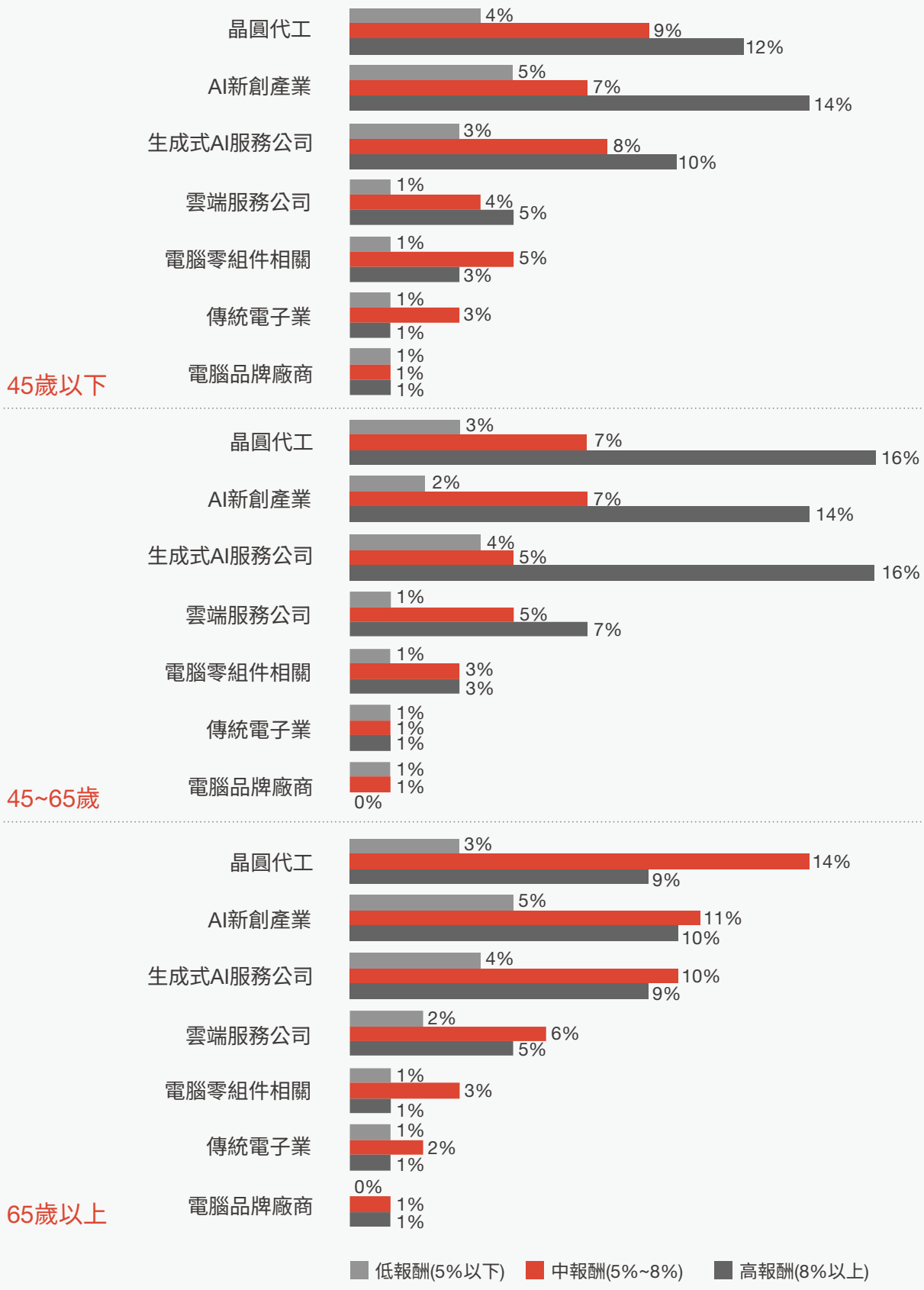
1. 晶圓代工：積體電路廠、IC 設計等
2. AI 新創產業：AI 智慧設備、影像辨識生成等
3. 生成式 AI 服務公司：OpenAI、Google、Claude 等
4. 雲端服務公司：雲端空間、雲端運算平臺等
5. 電腦零組件相關：硬體、顯卡、CPU 處理器等
6. 傳統電子業：面板廠、PCB 廠等
7. 電腦品牌廠商：華碩、宏碁等

從世代別觀察，45 歲以下的族群對於 AI 新創產業充滿期待，即使該領域尚屬新興，年輕世代的投資意願仍相當積極，並期待較高報酬，如圖 2-19 所示。45 至 65 歲高資產族群則對於生成式 AI 服務公司與晶圓代工產業有較高期望；訪談中，多位高資產人士也透露，AI 相關產業潛力無窮，其快速的發展正顛覆許多傳統行業，因此被視為具有長遠投資價值的領域。此外，晶圓代工產業作為半導體生產的核心，對 AI 技術的發展至關重要，隨著全球半導體需求與 AI 應用需求持續成長，晶圓代工產業仍方興未艾。

相較之下，65 歲以上的高資產客群對於新興的 AI 產業則抱持著保守穩健的態度，對於投資新興領域的預期報酬不若年輕世代積極。

整體而言，高資產客群的投資配置漸趨靈活，其整體資產成長力道亦超越以往。投資區域的移轉，以及新興產業的崛起，亦促使財富管理機構持續精進服務，以協助高資產客群創造豐碩成果。

圖 2-19. 未來三年對於科技業的預期投資報酬率 _ 依世代區分



03

第參章

聆聽、尊重、溝通，打造傳富雙贏

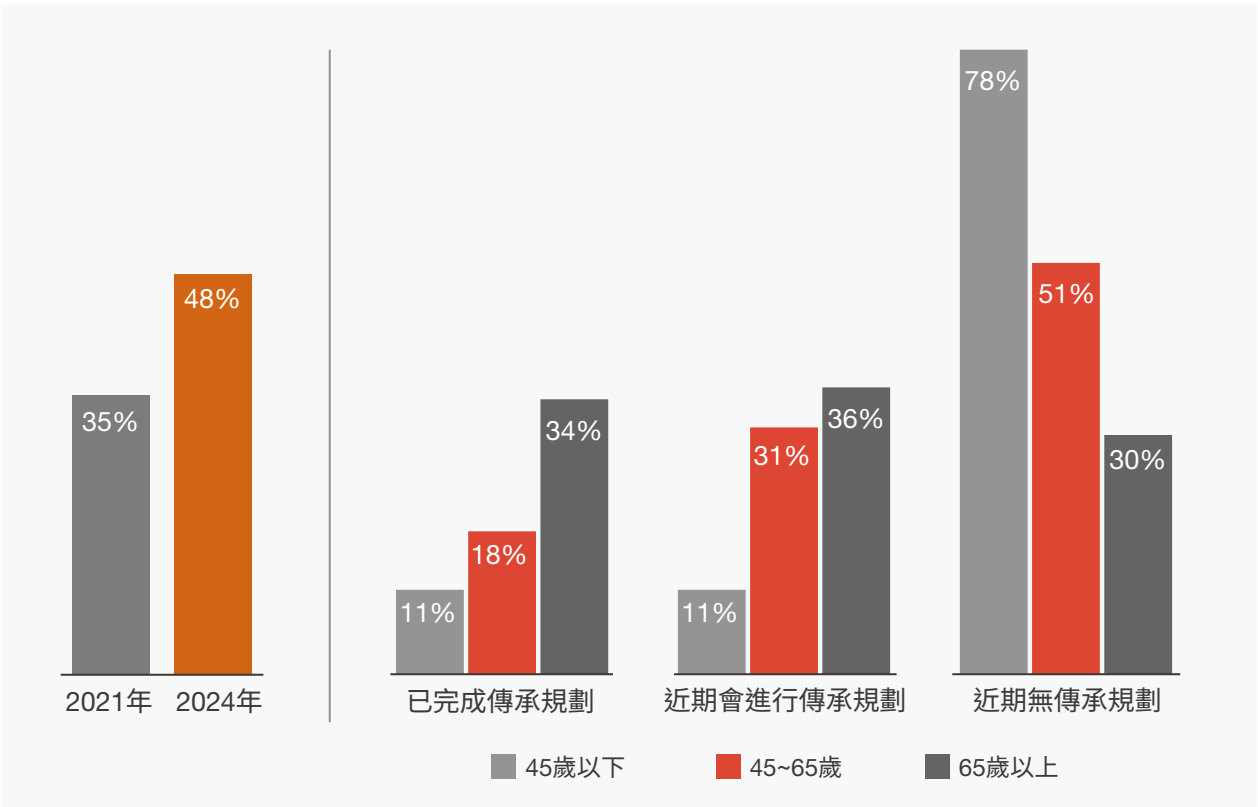
提前布局傳承，延續跨世代財富

2025 年，係二戰結束後的第 80 年，臺灣最後一批嬰兒潮世代(1946~1964 出生)也將陸續步入花甲；戰後嬰兒潮世代不僅見證了臺灣的經濟起飛，也累積出驚人的財富實力；接下來，這群世代亦將啟動史上最大規模的財富移轉，也牽動臺灣社會大眾對於退休與傳承議題的重視。

近年來，財富管理業務如日方中，高資產客群亟待傳富、傳家與傳業工具等專業諮詢。及早規劃傳承，除可了解其衍生的時間與成本外，亦有助於維持家庭成員間的和諧與對子女生活的照護。

根據本次調查，2024 年有 48% 的高資產客群已開始規劃傳承，相比 2021 年的調查成長了 13%。以世代角度觀察，65 歲以上的高資產客群已有七成規劃傳承，45~65 歲也有接近五成已完成或近期會進行規劃，顯然提早進行傳承規劃已漸成主流，如圖 3-1 所示。

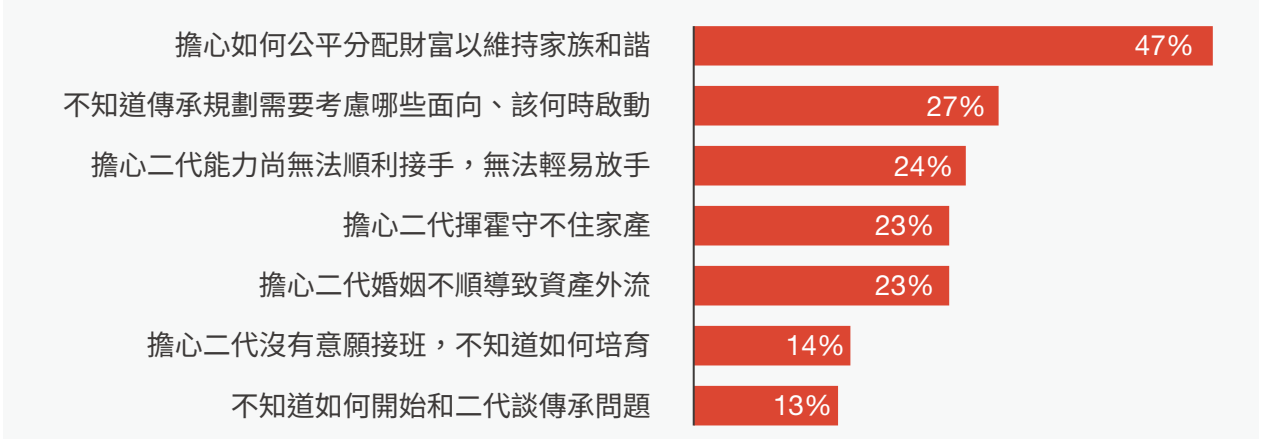
圖 3-1. 近一年有傳承規劃之人數佔比



建立雙向溝通，維繫家庭和諧

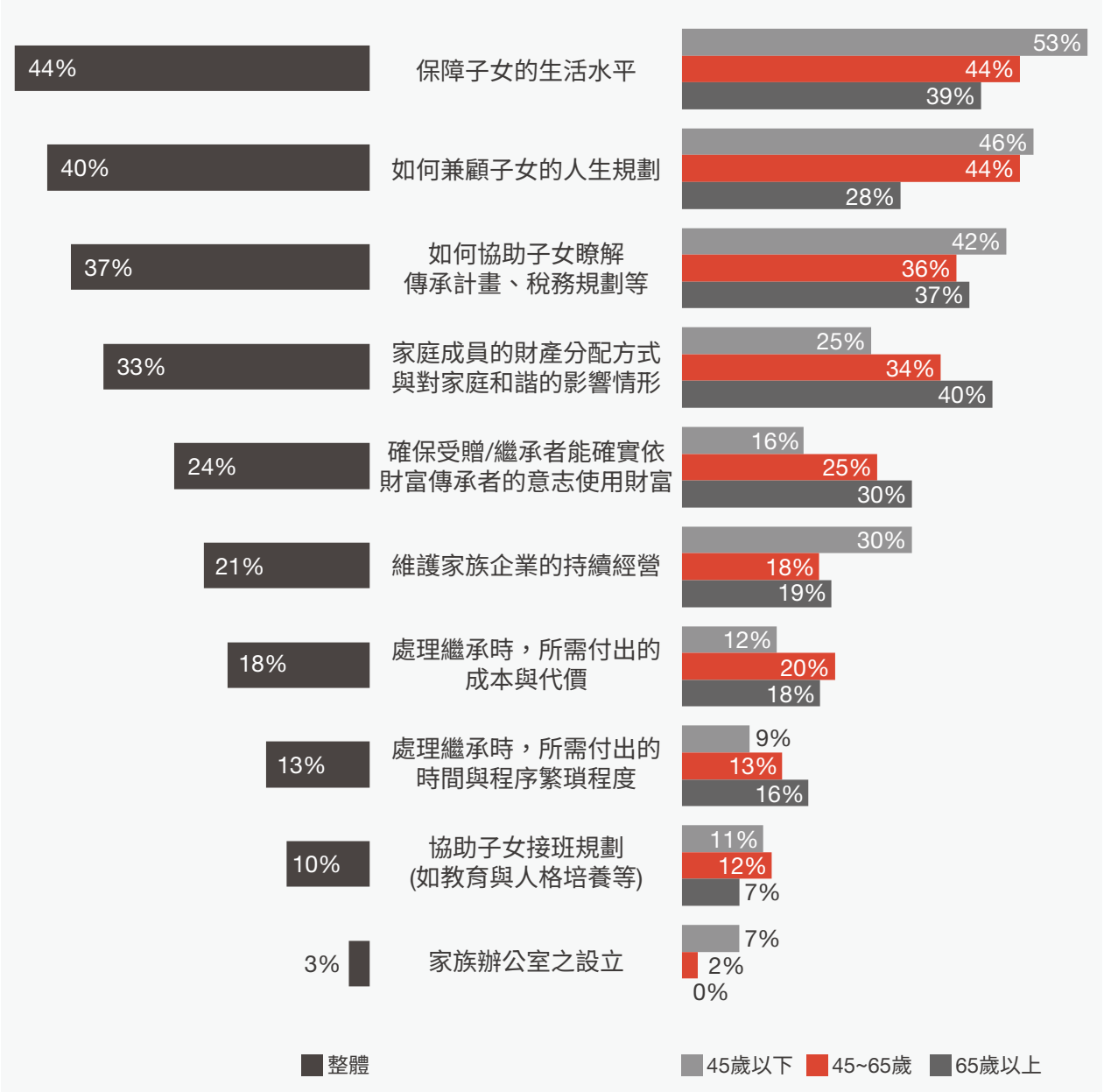
近年來提前規劃自立遺囑的風氣盛行，許多傳承者逐漸接受與子女討論關於傳承的議題，甚至願意放下身段傾聽繼承者的想法，透過溝通提前分配資產以避免下一代的紛爭。本次調查發現，傳承者最為困擾的問題為如何公平的分配財富 (47%)，如圖 3-2 所示。在訪談中高資產客戶提及，經歷過上一代家族成員因遺產分配所引發的衝突，以至於在傳承上有所警惕，痛定思痛後也意識到與繼承者應積極對話，並主動參與傳承規劃，以防止歷史重演。

圖 3-2. 傳承者所面臨的困擾與挑戰



不同世代傳承者關注的議題有所不同，尤以 65 歲以上的傳承者普遍更為重視家庭的和睦與團結。這一代的人通常有較多的兄弟姊妹，且與家人感情更為緊密，在經歷過社會變遷後，對家庭的安定性與成員的相處更為渴望。因此，在資產傳承時，大多會以確保家族和諧與永續作為優先考量。其他世代則較為關注如何維繫子女生活，或如何兼顧子女的人生規劃。探究其主要原因，在於不同世代對家庭觀念有所不同。在 45 歲以下的世代更強調個人的成就與生活品質，而年輕世代對家庭的期望，體現在如何利用家庭資源支持其子女的個人成長和職業發展，如圖 3-3 所示。

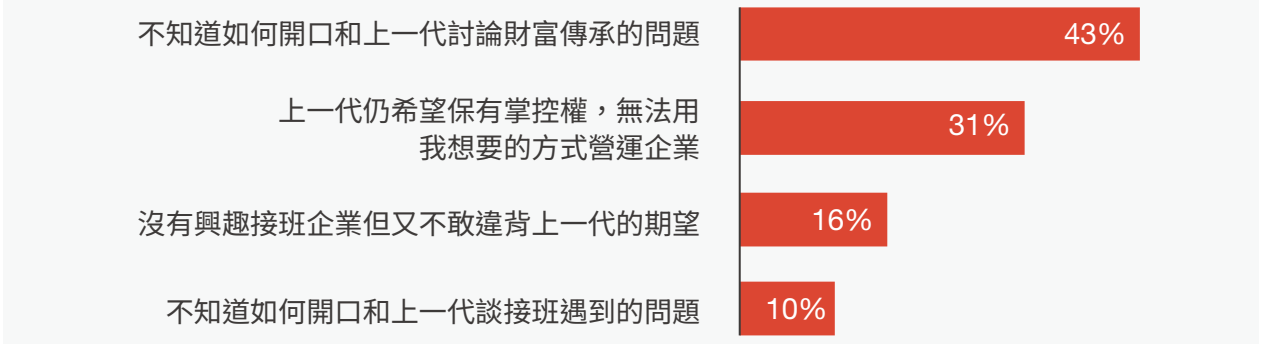
圖 3-3. 傳承者關注之傳承議題



建構共識之橋，延續家族價值

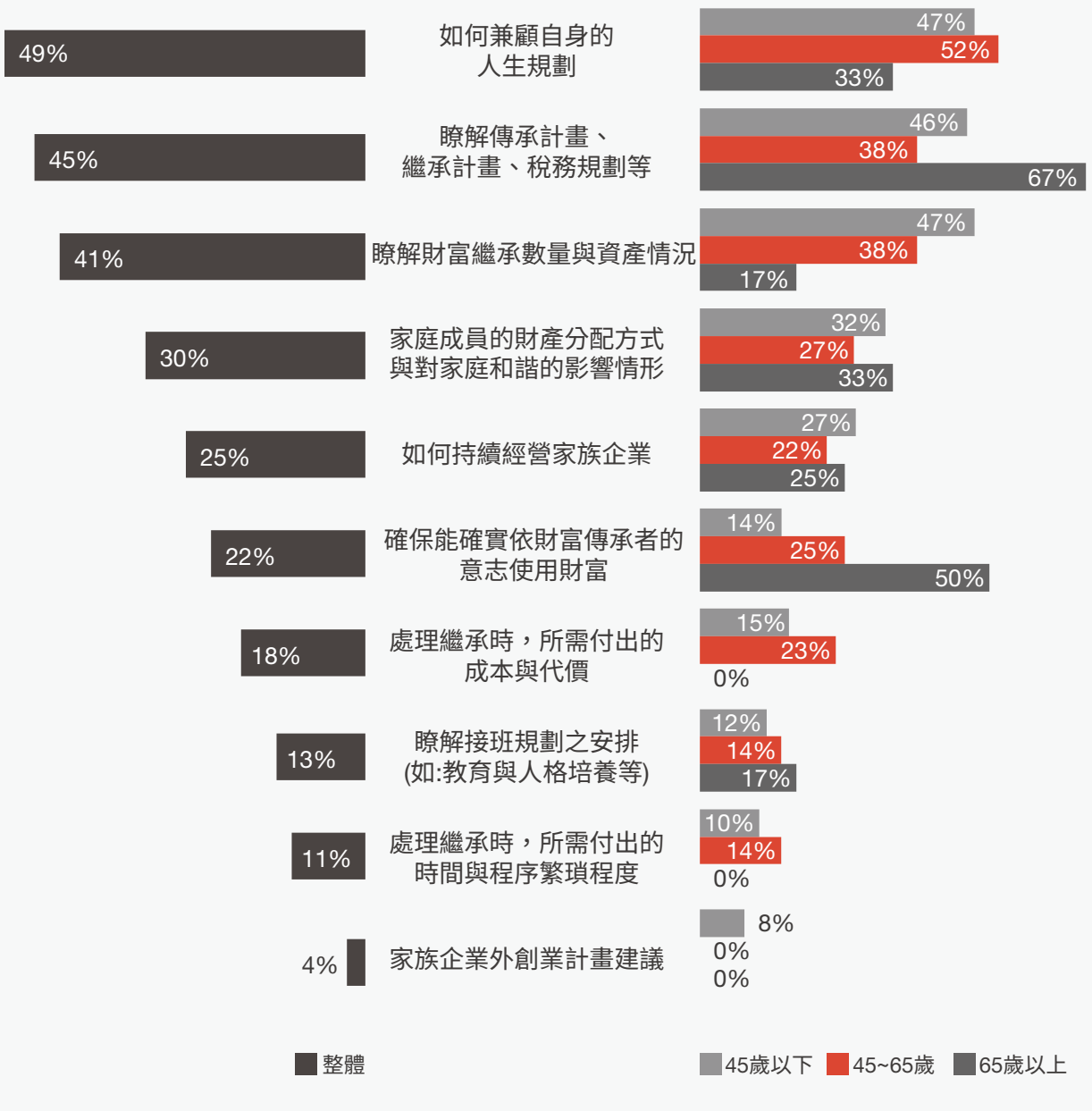
在實際的傳承過程中，涉及財產分配的討論，通常由傳承方主動發起，其原因主要與華人根深蒂固的觀念有關。在傳統文化中，討論財產分配常被視為一種忌諱，或被視為不敬或不孝之舉，從而導致繼承者擔心若觸及此敏感話題，會引起更多的矛盾與誤解。而本次調查發現，繼承者最大的困擾為「不知道如何開口和上一代討論財富傳承的問題」(43%)，如圖 3-4 所示。

圖 3-4. 繼承者所面臨的困擾與挑戰



舊有盡孝道的表現，是以順從並完全執行傳承者的意志。如同調查顯示，有 50% 年長的繼承者 (65 歲以上)，希望財富的運用是符合上一代的期望；另一方面，在面對傳承的過程中，將近一半 (49%) 的繼承者，最為關心如何在上一代傳承者的規劃與自身的人生規劃中取得平衡，如圖 3-5 所示，繼承者已逐漸開始嘗試尋求兩全其美的作法。在盡孝道的同時，繼承者亦希望維持一定程度的個人自由，這也代表著世代的價值觀已開始翻轉。

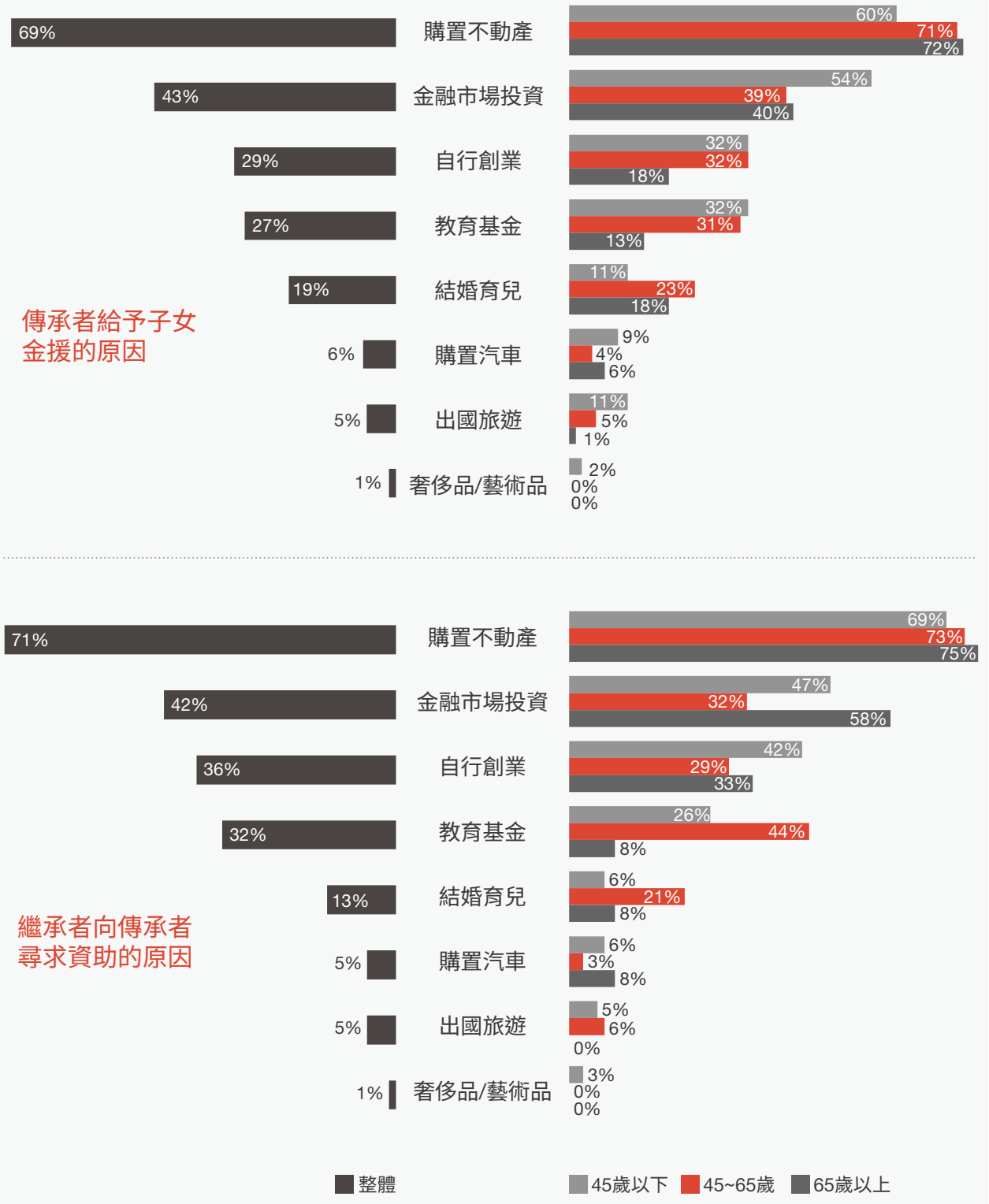
圖 3-5. 繼承者關注之傳承議題



以支援為舵，駛向穩固未來

為協助子女或繼承者能順利地實現財務目標，傳承者往往會於適當時機給予金援。調查顯示，因為不動產所需的金額較高，且臺灣房市的波動與不確定性較大，有 69% 的傳承者會選擇在子女購置不動產時提供協助；同樣地，也有 71% 的繼承者選擇在購置不動產時向上一代尋求資助，如圖 3-6 所示。在實際訪談中，高資產客戶也透露，不動產的持有不僅為對抗通膨的資產，亦代表子女走向成家立業的階段。正因如此，大部分的高資產客群都樂意協助子女購置不動產。

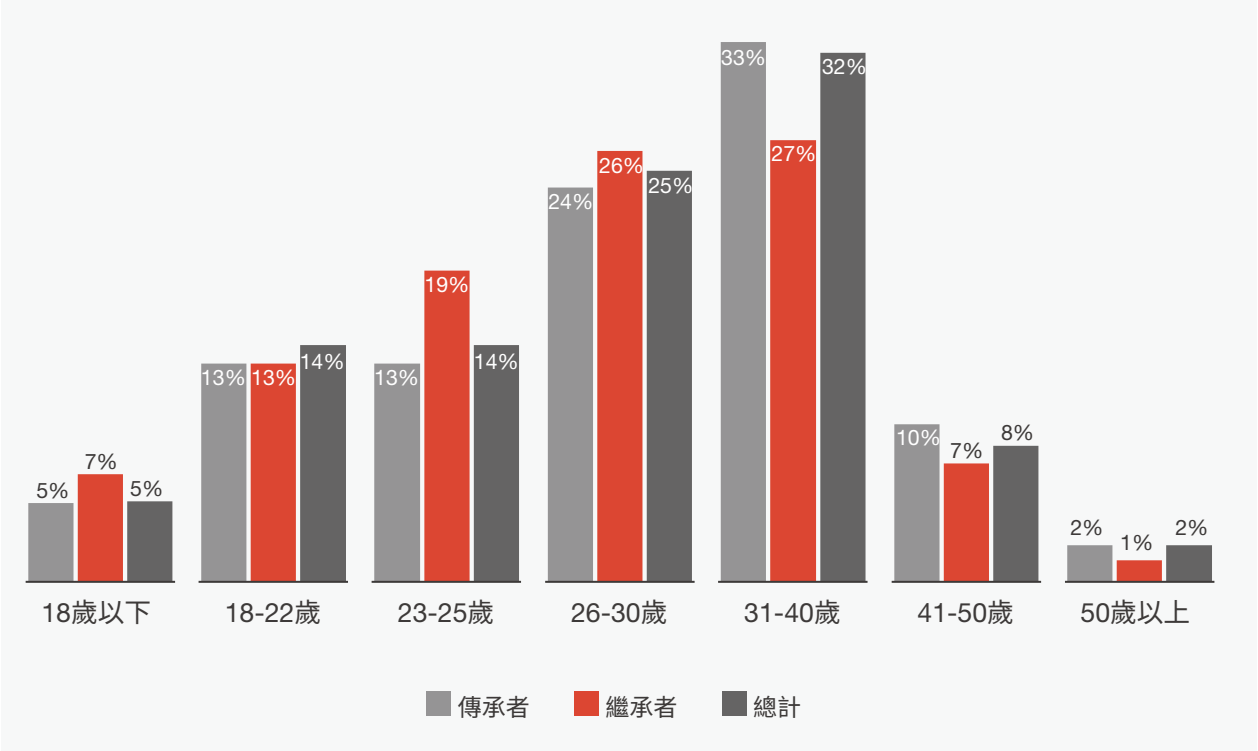
圖 3-6. 傳承者給予子女金援，以及繼承者向傳承者尋求資助的原因



臺灣的高資產客群通常對自身的財富狀況保持低調，並持續謹慎教育子女正確的價值觀，於合適的時機向子女透露家庭資產的實際情況，以協助子女進行人生不同階段的規劃。本次調查，將近三分之一的高資產客群認為，適合讓子女了解家庭財富的年齡為 31-40 歲 (32%)，如圖 3-7 所示。

在訪談中，多位高資產客戶表示，子女的個性及其對於自身的規劃也是他們的考量之一，對於越是有理想追逐的子女，父母往往在大學階段逐步讓子女了解家庭資產狀況，增強子女的財務意識，培養他們對於家庭的使命感。也有部分傳承者認為應建構子女較為普世的價值觀，因此傾向隱藏家庭財富狀況，其用意也是希望子女在出社會後仍願意腳踏實地的努力工作，甚至有部分傳承者奉行歐美教育方式，強調自主奮鬥的重要性。傳達一切成就都應通過自身努力來獲得的觀念，而非依賴家庭支持。提升子女的獨立性和責任感，培養堅韌不拔、自主應對的挑戰精神，激發其動力和創造力，從而在未來能夠取得更大的成就。

圖 3-7. 應讓子女了解家庭財富狀況的適當年齡



善用傳承工具，穩固家庭羈絆

在財富傳承的實踐中，合適的傳承工具是確保資產有效移轉的關鍵。由於財產的轉移可能涉及高額的遺贈稅，因此，多數的傳承者為避免繼承者無法支付鉅額的遺贈稅，開始透過保險商品，協助子女預留稅源，如圖 3-8 所示。此外，家族財產信託亦逐漸受到年輕傳承者的關注。調查顯示，45 歲以下的傳承者有 25% 願意透過家族資產信託傳承。這一趨勢表明，信託從以往高不可攀、只服務超高資產客戶的觀念，已逐漸被年輕高資產客群所接受。

在實際訪談中，多位高資產客戶指出，對於長照與安養信託等因應高齡化需求的工具與服務感到陌生，也不清楚信託產品能夠提供哪些具體的幫助，實為可惜。信託產品可高度客製化，透過量身訂製的方式，協助解決高資產客戶在傳承上的各種議題，其優勢在於獨立與公正性，特別是在年長者可能因失智或失能而無法自主維護自身權益的情況下，提前規劃失智或安養信託可以有效提供保障，信託資金還能用於投資來產生額外收益。信託監察人會根據契約條件，管理資產的合理使用，確保委託人能夠依照事先約定的規範獲得良好的照護，從而解決在照護支出來源的困擾。這樣的安排不僅能夠保障年長者的晚年生活品質，也有助於建立家庭關係的和睦與穩定。

隨著臺灣金融監理的逐步開放以及相關遺贈法規漸趨完善，越來越多傳承者了解到提前規劃的優勢，也讓財富管理機構傳承相關服務的詢問度持續熱絡。而高資產客群首要考量的服務便是「資產的重配置與管理建議」(63%)。有鑑於傳承時，曾有實務案例發生傳承者的資產數量與實際不相符，故「財產數量與資產情形盤點」(41%)，也是高資產客群重視的服務項目，如圖 3-9 所示。

圖 3-8. 傳承工具之選擇

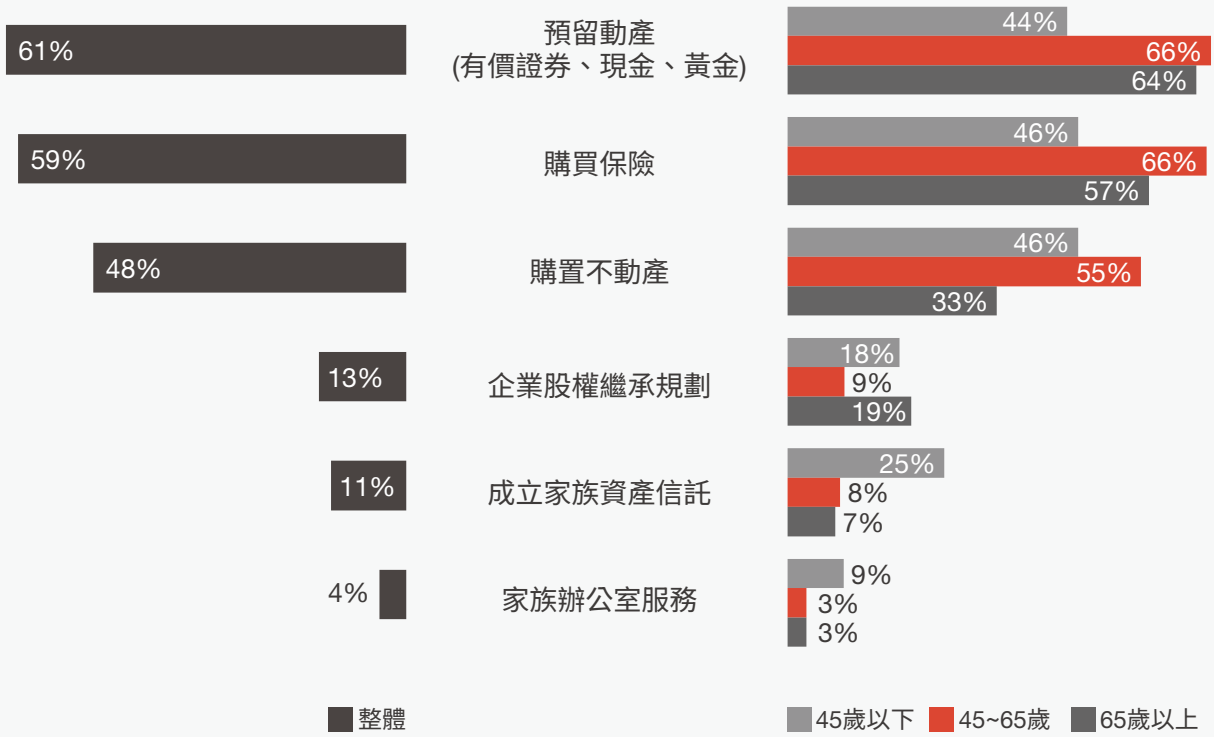
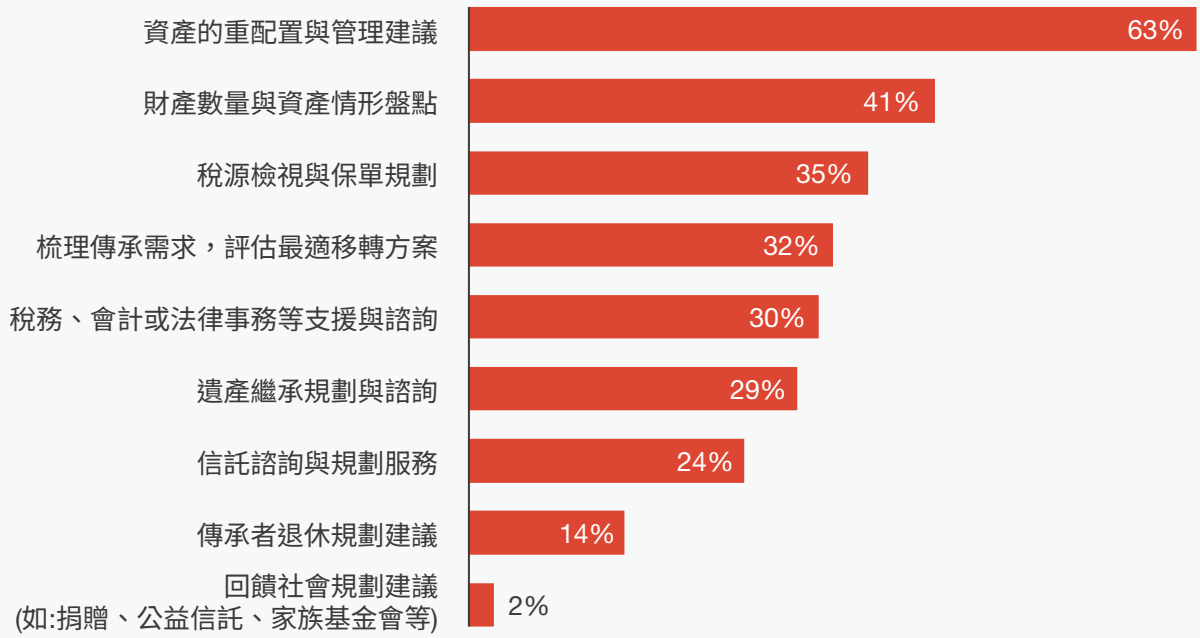


圖 3-9. 財富管理機構提供傳承服務的使用意願



04

第肆章

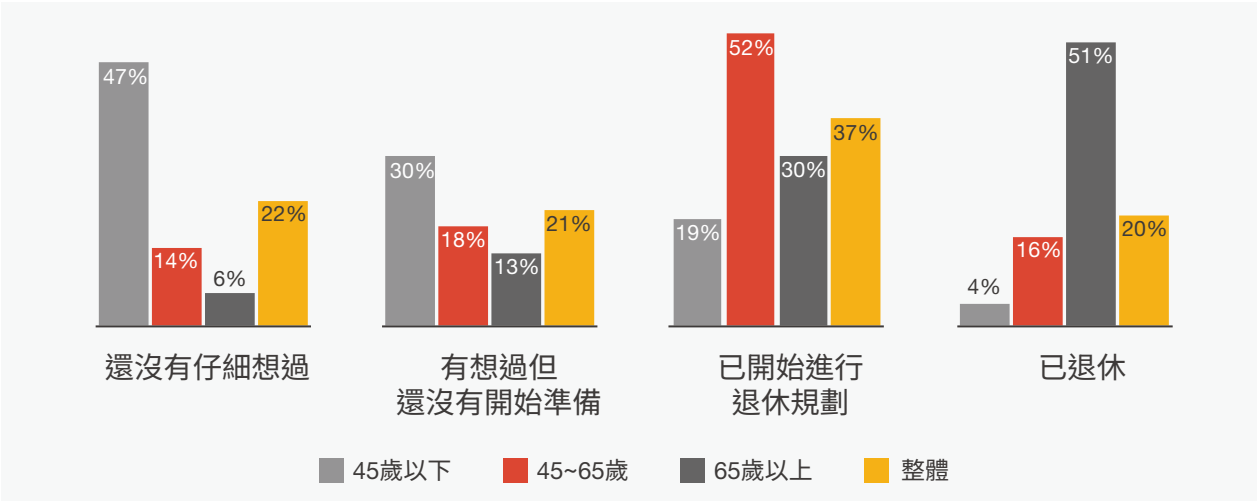
退休人生夢想藍圖：健康與理財的協奏曲

樂活享退，重塑退休理財規劃

根據中國信託銀行「2024 臺灣家庭理財暨世代退休大調查」結果顯示，國人預期退休金平均約 1,427 萬元，更有約二成的 60 世代認為退休金應達 2,500 萬元才足夠，致近八成受訪者自認退休規劃準備不足；即使是高收入之科技新貴、醫護族群，亦因理財規劃不足、缺乏理財動力而對退休生活缺乏信心；另一方面，因應健康餘命 [12] 的觀念興起，民眾晚年生活的健康備受重視。根據衛福部 2022 年的調查，臺灣人平均壽命約為 80 歲，平均健康壽命卻僅有 72 年 [13]，意即有約 8 年的時間將受到疾病或失能等影響無法自行生活，如何延長健康餘命並同時提升生活品質，成為退休生活重要的考量，經濟無虞之高資產客群亦然。

不同世代對於退休生活的準備差異甚鉅，據本次調查，45 歲以下的高資產客群有 47% 尚未仔細考慮退休生活的準備事宜。由於此族群仍處於職業生涯的衝刺階段，對於退休生活的了解和規劃並非優先事項；45~65 歲的族群有 52% 已進行退休規劃，也因為此族群已進入職業生涯的後期，隨著年齡的增長，對於退休生活的準備應更為重視；65 歲以上則有 51% 已退休，且大多數已經做好準備迎接新的人生篇章，如圖 4-1 所示。

圖 4-1. 退休生活的準備程度



世界衛生組織 (WHO)

衛生福利統計指標 - 健康平均餘命

12. 世界衛生組織 (WHO)，Disability-adjusted life years(DALYs)，用以評估在健康的狀態下能活多少年。

13. 衛生福利統計指標 - 健康平均餘命

相比退休前忙於事業，高資產客群對於退休後的規劃亦各有所好，本次調查發現，近六成的高資產客群對於嚮往的退休生活主要是「追求個人愛好」與「環遊世界」。細看不同世代的規劃則可發現，45 歲以下有 27% 希望「經營夢想事業」；45~65 歲與 65 歲以上的族群約三成希望「享受田園生活」，遠離都市的塵囂、享受郊區寧靜的生活；65 歲以上則有 36% 嚮往「含飴弄孫」等與家人相處團聚的生活，如圖 4-2 所示。

在實際訪談中，許多高資產客群規劃中的退休，其實並非傳統意義上的退休生活。相反地，大多數人更願意給予自己更多的期許與挑戰，如接觸新的興趣、養成運動與健身的習慣、學習外語，更甚者願意花心力參與非營利組織的社會關懷服務。多名高資產客戶也表示，他們傾向以退居幕後或顧問的形式，持續與新世代的管理者交流，並以不同以往的視野挑戰自己，追求屬於他們的「個人愛好」。

對於退休生活，最重要的無疑是收入中斷後的資金來源，也是許多屆齡退休族群最關心的議題。調查顯示，臺灣高資產客群退休後資金來源有 77% 為「儲蓄」，69% 為「自行操作投資」，61% 為委託「財富管理機構操作」，如圖 4-3 所示。

圖 4-2. 嚮往或規劃中的退休生活

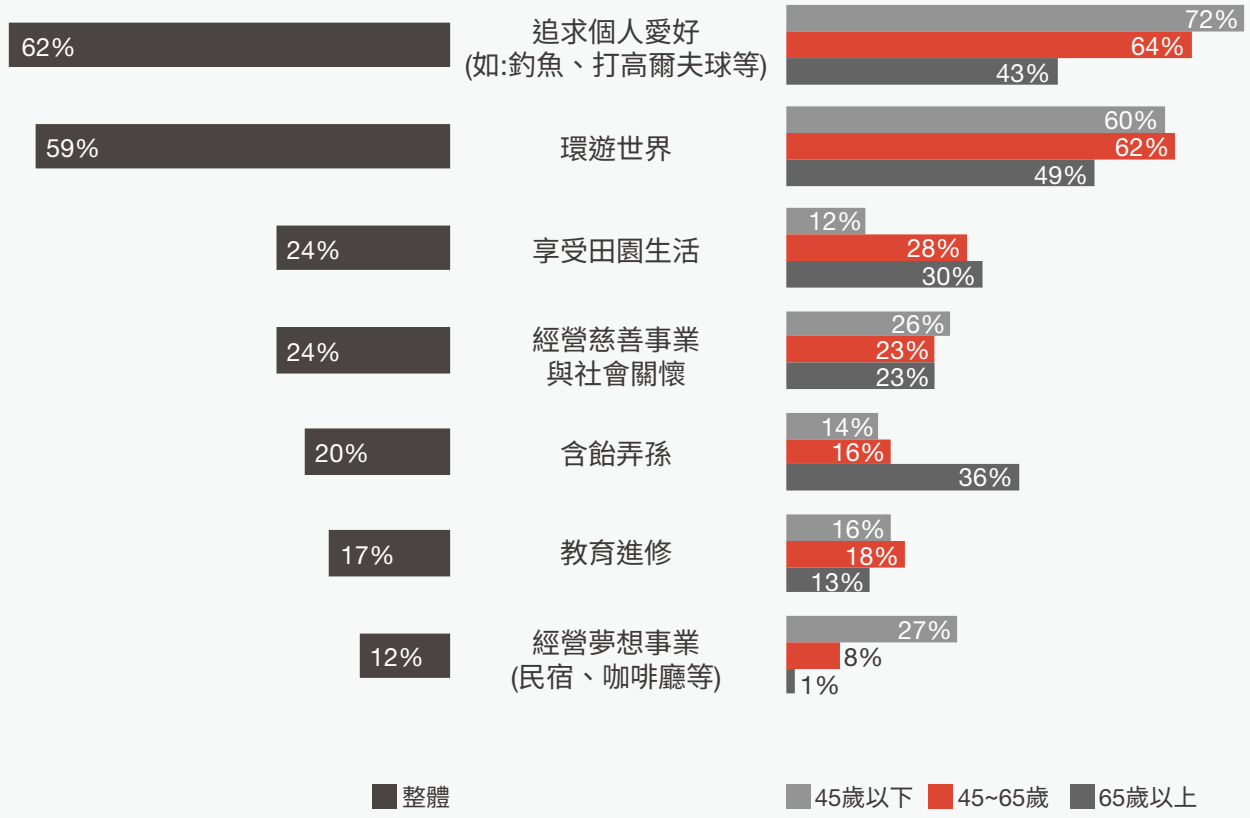
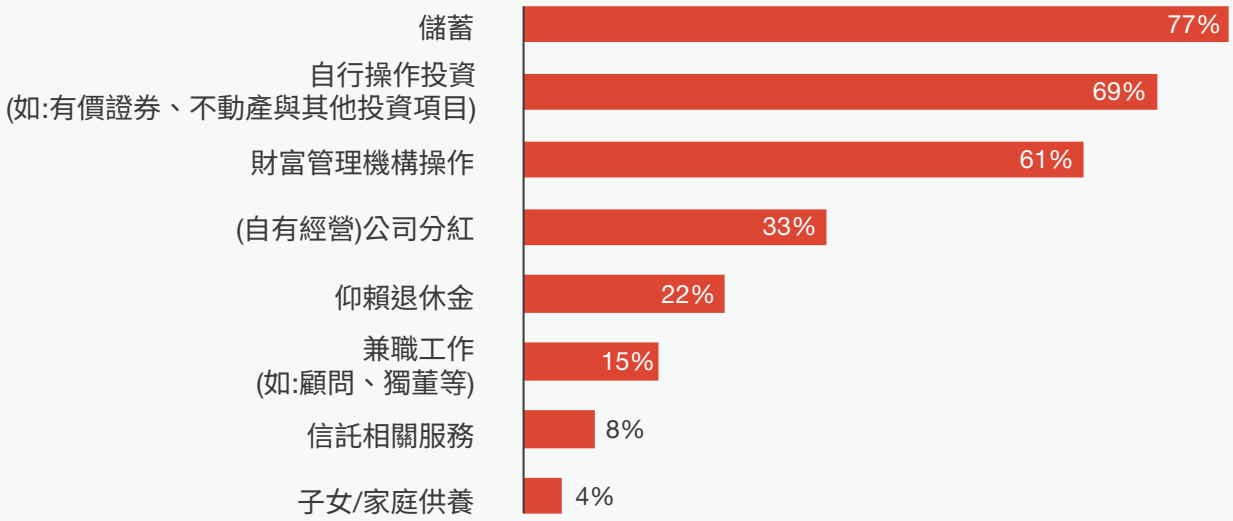


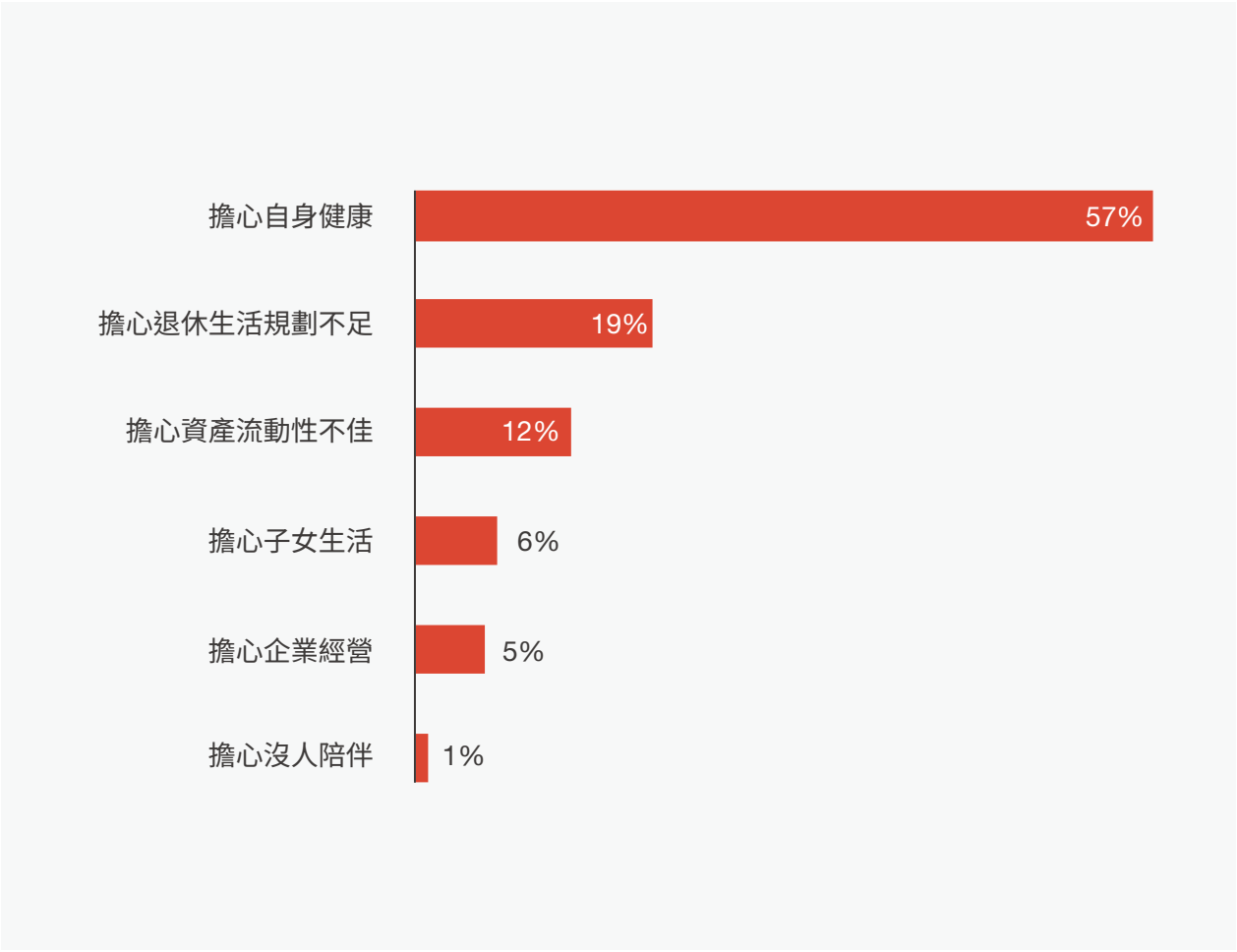
圖 4-3. 退休後資金來源



除資金外，高資產客群對於退休有 57%「擔心自身健康」，此外高資產客群亦「擔心退休生活規劃不足」，如圖 4-4。在實際訪談時也提到，若想擁有較好的退休生活品質，應培養自身興趣愛好；在人際關係上，應結交志同道合與價值觀相近的朋友，為退休生活帶來新視野。

唐代著名醫藥學家孫思邈曾道：「養性之道，常欲小勞，但莫大疲，及強所不能堪耳。且流水不腐，戶樞不蠹，以其運動故也。」意即養生之道須搭配適度的運動，過度安逸或缺乏運動會導致身體機能逐漸退化，進而增加罹患疾病的風險。因此，對於高資產客群而言，在財務無虞的條件下，維持生活品質的關鍵在於均衡飲食、規律運動以及保持積極愉悅的心情。透過精心的健康管理與心理調適，才能在歲月的流轉中，依然保持活力與熱情。

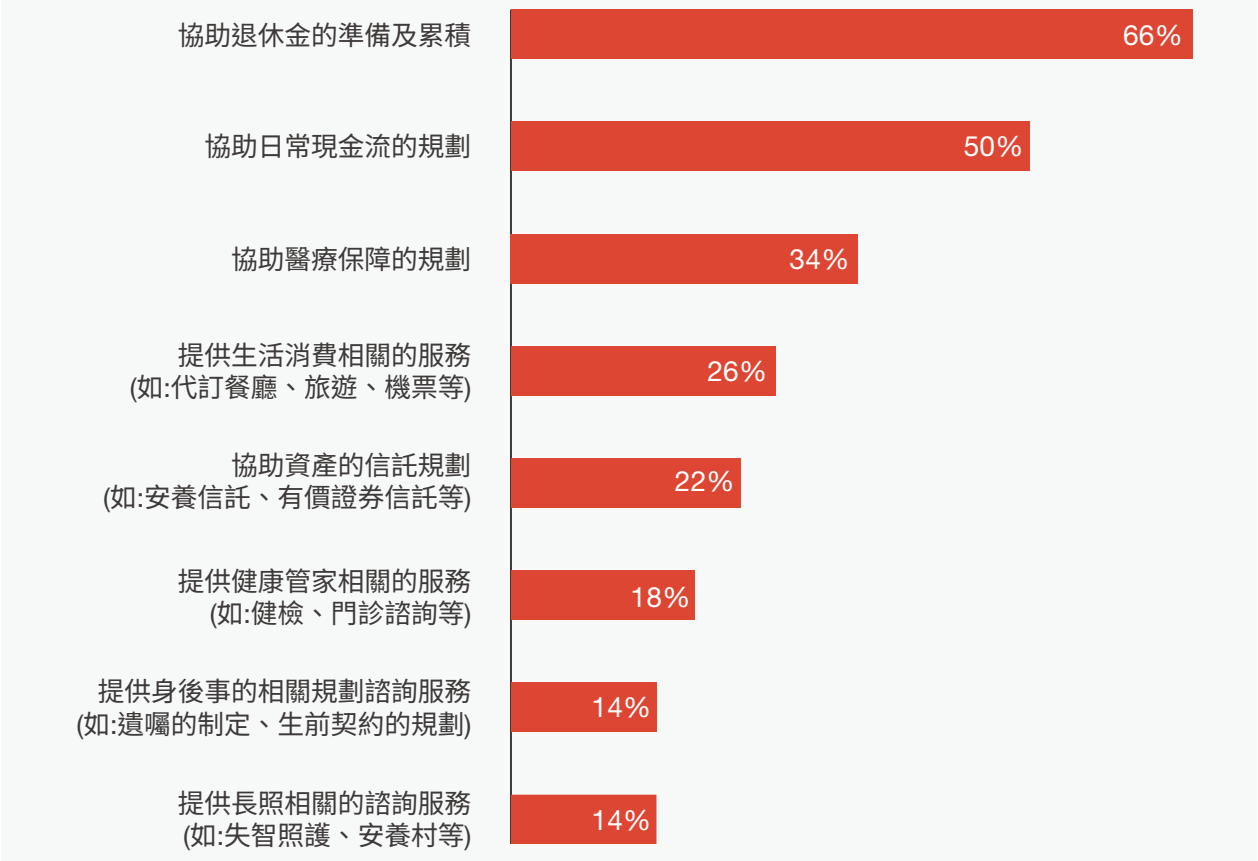
圖 4-4. 對於退休的擔憂



綜觀退休的準備，財富管理機構從過去對於產品服務的提供者，逐漸轉型成為協助客戶資產累積、日常生活、醫療健康等多方位服務的角色。根據本次調查，66% 的高資產客群希望財富管理機構能「協助退休金的準備及累積」；50% 希望能「協助日常現金流的規劃」；34% 希望能「協助醫療保障的規劃」，如圖 4-5 所示。另外，受訪者也建議約在 40 至 45 歲開始規劃，需檢視金流與家庭日常消費習慣，並善用投資工具穩健累積資產，同步思考自己期望的退休生活方式。

而在實際訪談中，對於日漸成熟的醫療與健康管理服務，也讓許多高資產客群願意嘗試。如長照服務機構、癌症相關醫療諮詢等；另一方面，部分已退休的族群除了照顧自己與子女外，對於家中長輩的照護亦付出許多時間與精力，除就醫的需求外，日常的生活起居也讓許多高資產族群意識到健康與醫療長照的重要性。

圖 4-5. 希望財富管理機構在退休準備中能提供的協助



成就專業，打造多元財富管理服務體驗

為應對金管會持續放寬國內財富管理業務，各家銀行紛紛引進海外財富管理經驗與人才。綜觀本次調查，臺灣高資產客群超過七成同時往來的財富管理機構多於 2 家，與 2021 年之趨勢大致相同，但同時往來 4 家以上的比例從 23% 降為 10%，如圖 4-6 所示。藉由實際訪談了解到，現今財富管理機構的產品大同小異，以往他們會「貨比四家」選擇最適合的產品與服務，但現在只需考慮 1 至 2 家即可滿足需求，除了時間上較難撥冗管理多家往來機構外，更重視長期合作所建立的習慣與信任。

當各家財富管理機構產品漸趨同質，客戶在選擇上將著重於服務層面的需求。此次調查顯示高資產客群首重「專業團隊」(54%)，其次為「優質服務態度」(50%) 與「服務與產品貼近需求」(40%)；相較於 2021 年的調查，本次調查的高資產客戶除「專業團隊」外，亦考量「優質服務態度」。許多高資產客戶也提到，在遇到問題時期望能獲得即時的處理，若能有一支專業團隊提供客製化的建議和高效解決方案，同時能以優質的服務態度與客戶溝通，將使高資產客群更願意與之長期合作。此外，65 歲以上的高資產客群有 39% 考量「品牌知名度」，可見對於較年長的高資產客群，熟悉的品牌亦是重要考量，如圖 4-7 所示。由此可見，未來財富管理服務將更加著墨於如何透過更人性化的方式提供專業的諮詢與良好的客戶體驗。

圖 4-6. 同時往來財富管理機構數量

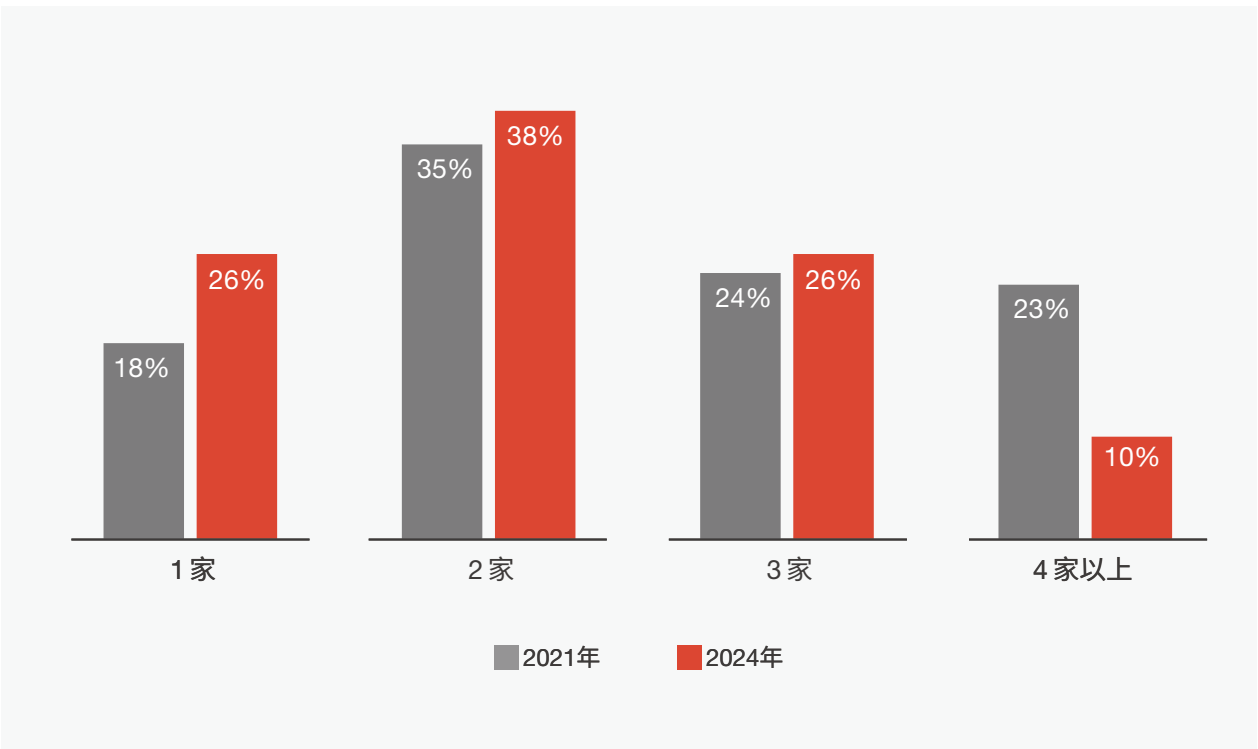
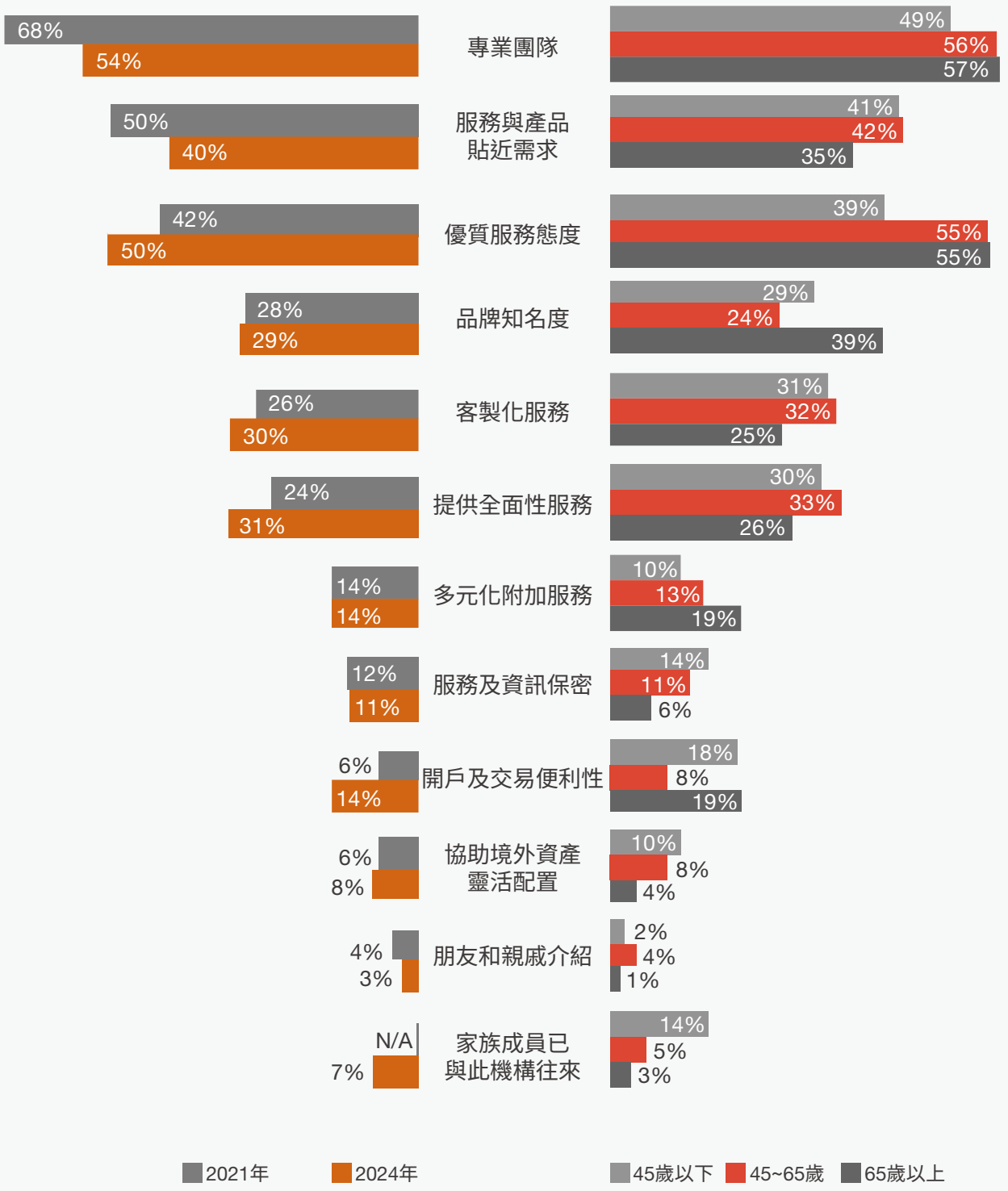


圖 4-7. 選擇財富管理機構的考量因素



專題探討

高資產客群境外資產的運籌管理

前言

綜觀本次的研究調查結果，2025 年臺灣高資產客群對眾多財富管理議題中，多數高資產客群除了關注境內外投資規劃，也開始著手配置境外非自住房地產，尤以日本與東協居高，為此本專題探討將以「高資產客群境外資產的運籌管理」作為主題，分別說明投資第二身分相關議題、於海外不動產置產應注意事項以及境外資產傳承實務，提供臺灣高資產客群進一步規劃與落實財富傳承計畫。

一、投資第二身分停看聽

在全球化時代的今天，擁有第二身分不僅是一種生活方式的選擇，更是資產配置與風險管理的重要策略。近年來，由於地緣政治的不穩定、教育環境的差異和稅務政策的變化，讓許多人意識到單一國家的公民身分可能會帶來潛在風險。無論是政治動盪，還是其他不可預測的國際局勢，都可能對個人的生活與事業產生深遠影響。因此，許多高資產客群開始考慮投資第二身分，以確保自己和家庭的未來。然而，在著手規劃之前，了解各國的政策條件及稅務影響才是成功的關鍵。

本文將以泰國、日本、美國、新加坡及馬爾他為例，分別說明在這些國家中取得常見的居留證及公民身分的資格條件。同時，將深入探討擁有各國稅務居民身分者，應該特別留意的稅務議題，包括如何在不同國家的稅務體系中航行，以確保資產的安全和稅務合規。

(一) 泰國：東協經濟的新藍海

泰國菁英簽證和取得泰國國籍，是高資產族群在考慮長期居住，或成為泰國公民時的兩個主要選擇。這兩種途徑各有其特點和要求，適合不同的需求和目標。

泰國菁英簽證（Thailand Elite Visa）

泰國菁英簽證（Thailand Elite Visa）是一種專為高資產客群設計的長期居留選擇，提供多種方案以滿足不同的需求。這些簽證的有效期從 5 年到 20 年不等，申請費用從 90 萬泰銖到 500 萬泰銖。菁英簽證的最大優勢，在於其靈活性和便利性，持有者可以享受多次入境的便利，並在泰國長期居住。除此之外，菁英簽證還提供一系列增值服務，如機場快速通道、專屬迎賓服務、高爾夫俱樂部會員資格以及醫療保險折扣等，對於高資產族群來說，不僅是居留權的象徵，更是一種生活方式的提升。

菁英簽證簡化了繁瑣的移民程序，不需要每年更新簽證或提供複雜的財務文件。此外，持有菁英簽證不需要在泰國工作。因此，對於希望享受退休生活，或靈活商旅的申請人而言，是一個理想的選擇。但須注意，持有泰國菁英簽證本身並不能用作申請泰國國籍。這種簽證主要提供居住的便利和一些增值服務，但不包括成為永久居民或公民的權利。

泰國國籍

與菁英簽證不同，取得泰國國籍涉及較為嚴格的程序和條件。申請泰國國籍的基本條件包括：

1. **居住條件**：申請者需在泰國合法連續居住滿 5 年，並持有有效的簽證或永久居留簽證。
2. **行為良好**：申請者需接受詳細的背景審查，確保無犯罪記錄。
3. **經濟能力**：申請者需證明有穩定收入，並提供至少 3 年的所得稅申報記錄。
4. **語言能力**：申請者需通過基礎的泰語能力測試，證明能夠用泰語進行日常交流。此外，需展示對泰國文化與法律的基本了解。

需要注意的是，泰國不承認雙重國籍，因此外籍人士在入籍時需放棄原有國籍。對於許多高資產客群而言，這一條件可能成為重要的考量因素。

稅務提醒

在稅務方面，只要納稅年度在泰國居住超過 180 天，即被視為泰國的稅務居民。泰國對稅務居民採取全球收入徵稅政策，稅率為 0% 至 35%，而對於非泰國稅務居民，僅針對泰國境內來源所得課稅，稅率亦為 0% 至 35%。泰國與臺灣已簽訂避免雙重課稅之租稅協定，可依協定之規定申請稅收抵免。

(二) 日本：文化與經濟的交匯點

日本以其穩定的經濟發展、高品質的生活環境，以及獨特的文化吸引了大量國際投資者與專業人士。隨著日本政府不斷推出鼓勵外國投資的政策，越來越多的外國人選擇透過投資或經營來獲得在日本的長期居留權。本文將詳細探討如何透過經營管理簽證取得日本的居留證，並進一步說明取得日本國籍的要求以及相關的稅務義務。

經營管理簽證

經營管理簽證是專門為那些希望在日本設立公司或投資現有企業的外國人設計。這種簽證不僅為申請人提供了在日本經營業務的機會，也是獲得永久居留權的第一步。該簽證申請條件主要如下：

1. **成立公司**：申請者需在日本註冊成立一家公司，且註冊資本金額不少於 500 萬日圓或雇用兩名員工。
2. **事業計畫**：需提交詳細的經營計畫書，說明事業目標、運作方式以及預期的經濟效益。
3. **辦公設施**：公司需設有實際的辦公場所。
4. **管理與運營**：申請者需證明自己負責公司運營，或聘請至少一名日本全職員工。

經營管理簽證的初次簽發期限通常為 1 年，之後根據公司的營運狀況可申請延長，最長可達 5 年。持續經營的情況下，必須先擁有簽證滿 3 年，且公司營業額需每年遠超過 500 萬日圓，才有資格申請日本的永久居留權。

日本國籍

取得日本國籍則是一個更為複雜和嚴格的過程。申請人必須滿足以下條件：

1. **居住條件**：在日本連續合法居住至少 5 年。
2. **行為良好**：無犯罪紀錄，且需遵守日本法律。
3. **經濟能力**：需證明自己或家庭能維持穩定生活，例如有穩定工作或收入來源。
4. **語言能力**：需具備基本日語溝通能力，能融入日本社會。

與泰國相同的是，日本不承認雙重國籍，因此申請人在獲得日本國籍時必須放棄原有國籍。

稅務提醒

符合下列任一條件，即屬於日本稅務居民，按收入級距課徵 5% 至 45% 之所得稅：

1. 永久居民：日本公民、或過去 10 年中有 5 年以上時間在日本境內有住所之非日本公民。永久居民針對其全球來源所得課稅。

2. 非永久居民：在日本境內有住所但未達永久居民標準之非日本國民。非永久居民僅針對日本來源所得，及自日本境內支付或匯至境內之國外來源所得課稅。

在日本境內是否有住所之標準係由主管機關依其職業性質、配偶及受扶養親屬之所在地或主要動產所在地等客觀條件，判斷其生活重心是否在日本而定。

對於非稅務居民，則只就其源於日本境內的收入徵收所得稅，依照不同所得類型就源扣繳。日本與臺灣已簽訂避免雙重課稅之租稅協定，可依協定之規定申請稅收抵免。

（三） 美國：夢想與挑戰的融合

取得美國的居留證和國籍對於高資產客群來說，是一個極具吸引力的選項，這不僅開啟了在全球經濟中心長期居住與工作的機會，也為家庭提供了優質的教育與生活環境。透過投資移民計畫（EB-5）取得居留證，或進一步申請美國國籍，是臺灣高資產客群常見的途徑。

美國居留證

對於臺灣高資產客群來說，取得美國居留證（綠卡）的最直接途徑之一是通過 EB-5 投資移民計畫。該計畫申請條件包括：

1. **最低投資金額**：最低須投資 180 萬美元於符合規定的地區，若投資於高失業率地區或農村（TEA），最低金額則為 90 萬美元。
2. **創造就業機會**：投資必須直接或間接創造至少 10 個全職工作機會（每週工作 35 小時以上）。
3. **資金來源合法性**：申請人需證明投資資金來源合法，例如薪資、股息或資產出售所得。

EB-5 的審核時間因案件數量和地區而異，需耐心等待，但對於那些希望快速獲得美國居留權的高資產客群來說仍具有吸引力，這不僅為申請人自己提供獲得綠卡的機會，還包括其配偶和 21 歲以下的未婚子女。

美國國籍

獲得美國國籍通常需要先持有綠卡並滿足一系列的居住和法律要求。一般而言，申請條件如下：

1. **持有綠卡**：必須在申請入籍前持有綠卡至少 5 年，且在此期間至少有 30 個月居住在美國。
2. **行為良好**：需滿足良好品行，通常需要提供無犯罪記錄和其他背景證明。
3. **語言能力**：需具備基本的英語閱讀、書寫和口語能力，以及對美國歷史和政府的基本了解。

取得美國國籍意味著成為美國的永久稅務居民，申請人應該準備好迎接這一身分轉變帶來的法律和稅務責任。

稅務提醒

取得美國綠卡、公民，甚至是在美國達到一定居住天數[註]，都將被視為美國的稅務居民，其全球來源所得需在美國申報及納稅。根據收入級距，美國個人所得稅率從 10% 到 37% 不等。此外，稅務居民還需遵守海外帳戶的申報要求，如外國銀行帳戶申報（FBAR）和《外國帳戶稅務合規法案》（FATCA），這對於擁有國際資產的高資產客群尤為重要。對高資產客群而言，取得美國居留證與國籍既是機遇，也帶來挑戰。美國的稅務規則嚴格且複雜，建議應特別關注美國稅務居民身分的影響，並及早與專業人士進行財務與稅務規劃，以免忽略申報而遭受處罰。

註：即使沒有綠卡或公民身分，個人也可能因達到居住天數門檻（居住者測試）而成為美國稅務居民。根據居住者測試，如果一個人在美國居住的天數達到或超過以下要求，他們將會被視為稅務居民：

- 當年在美國至少居住 31 天；
- 且在當年度（X）的居住天數加上前一年（X-1）居住天數 x1/3 加上前兩年（X-2）居住天數 x1/6，總計達到或超過 183 天。

(四) 新加坡：亞洲的金融中心

新加坡因語言、文化、經濟或居住條件皆與臺灣相似，且屬亞太地區財富管理中心，因此新加坡是許多人第一個想到離家不遠的地點。移民新加坡的入場券主要分為工作准證（Employment Pass，簡稱 EP）或是永久居留身分（Permanent Resident，簡稱 PR）。此外，超高資產客群則可透過門檻更高的全球商業投資者計畫（Global Investor Programme，簡稱 GIP）申請永久居留身分，下一步可申請成為公民身分。

工作准證（Employment Pass，簡稱 EP）

雖然主要針對專業人士，但高資產客群如果在新加坡成立公司，並在該公司中擔任高級管理職位，可以獲得新加坡工作准證。如申請人有成立家族辦公室的計畫，新加坡亦提供了家族辦公室基金免稅計畫（13O/13U）。家族辦公室基金免稅計畫（13O/13U）的架構包含基金公司和家族辦公室公司，由家族辦公室向基金公司提供管理服務，基金公司向家族辦公室支付管理費，故可藉此規定讓申請人家族成員受聘以獲得新加坡工作准證（EP）。當基金公司適用於新加坡基金的稅收豁免計畫（13O/13U）時，其指定投資之投資收益無需繳納新加坡企業所得稅。

永久居留身分（Permanent Resident，簡稱 PR）

申請人取得工作准證（EP）後，並在新加坡工作和居住 6 個月後，可以申請永久居留身分（Permanent Residency, PR）。然而，是否能成功申請永久居留身分（PR）仍需考慮其個人的家庭關係、經濟貢獻、資格、年齡、家庭概況和居住時間（通常需要 3 至 5 年）等因素，以及為新加坡做出貢獻和融入社會的能力。若申請人希望直接取得永久居留身分（PR），則後述的全球商業投資者計畫（GIP）是一個捷徑。

全球商業投資者計畫（GIP）

全球商業投資者計畫（GIP）是專門為高資產客群設計的計畫，允許他們通過投資獲得永久居留權。申請人可選定不同投資類型，投資 1,000 萬至 5,000 萬不等的新幣於新加坡，投資類型包括：

1. **設立新企業或擴展現有企業**：投資至少 1,000 萬新幣於指定的行業，如金融服務、製造業、物流或資訊科技等。
2. **投資於 GIP 基金**：投資至少 2,500 萬新幣於新加坡企業獲准的 GIP。
3. **投資於新加坡家族辦公室**：投資至少 5,000 萬新幣在一個新的或現有的新加坡單一家庭辦公室，其資產規模至少為 2 億新幣。

上述投資至少須持有滿 5 年，除了投資要求外，申請人還必須提供企業的財務歷史、商業計畫書，以及證明其在企業中的主導地位和貢獻。

新加坡國籍

透過前述方式取得永久居民身分（PR），並在新加坡住滿至少 2 年後，即可申請新加坡公民，與前述國家相同，新加坡不承認雙重國籍，臺灣人需申請放棄中華民國國籍，以完成歸化程序。另外特別提醒，所有新加坡男性公民及永久居民（PR），年齡介於 18 至 40 歲，必須履行國民服役義務（National Service，NS），服役期一般為 2 年。

稅務提醒

新加坡公民、永久居民及一個年度內在新加坡居住或工作滿 183 天以上者，皆可能被視為新加坡稅務居民，新加坡僅對境內收入課稅，所得稅率為 0% 至 24%。若非新加坡稅務居民，則針對境內所得將以 15% 固定稅率或依居民累進稅率（取較高者）課徵所得稅。此外，新加坡與臺灣簽訂了租稅協定，可有效避免所得重複課稅的負擔。

(五) 馬爾他：地中海的黃金通道

馬爾他位於地中海心臟地帶，以其穩定的政治環境、優質的生活水平和低稅政策吸引了許多國際人士定居或投資。作為歐盟成員國，馬爾他提供便利的居留權和國籍計畫，讓申請人不僅能享受歐盟的生活與商業優勢，還能通過投資獲得國際身分。

馬爾他居留證

馬爾他政府於 2021 年 3 月 26 日正式頒布了馬爾他永久居留計畫（Malta Permanent Residence Programme，MPRP），並於 2024 年 11 月宣布將上調該計畫之費用，該變動將於 2025 年 1 月 1 日正式實施，最新規定要求如下：

1. **投資條件**（須同時符合以下三項條件）

專題 - 表 1

項　目	條　件
不動產（購買或租賃）	須持有或租賃至少 5 年，並滿足最低金額要求： • 購買：至少 37.5 萬歐元（不可出租），或 • 租賃：每年租金至少 1.4 萬歐元
公益捐款	捐款對象為馬爾他註冊的慈善、文化、體育、動物保護等非營利組織，最低 2,000 歐元
政府費用	**行政費用** • 主申請人：5 萬歐元 • 每位附屬申請：1 萬歐元 **捐贈費用** • 購買房產選項：3 萬歐元 • 租賃房產選項：6 萬歐元

2. **經濟能力**：總資產需超過 50 萬歐元，其中 15 萬歐元為金融資產；或總資產超過 65 萬歐元，其中 7.5 萬歐元為金融資產。
3. **行為良好**：須提供無犯罪紀錄證明，且沒有被馬爾他免簽國拒簽等紀錄。

此居留證有效期間為 5 年，期滿後可不斷續簽，雖然該計畫名稱為永久居留計畫，然而實際上為一個可續期的 5 年期居留許可，而並非真正的永久居留證，申請人仍須持續符合相關條件才能維持居留權，因此，接下來我們將介紹取得馬爾他國籍的條件。

馬爾他國籍

馬爾他在 2020 年 11 月 20 日推出「馬爾他卓越投資者入籍計畫（Maltese Exceptional Investor Naturalization，簡稱 MEIN）」，該計畫吸引許多高資產客群透過直接投資的方式，取得馬爾他公民身分。馬爾他允許雙重國籍，申請者無須放棄原有國籍。其申請條件如下：

1. **投資條件**（須同時符合以下三項條件）

專題 - 表 2

項　目	條　件
不動產（購買或租賃）	須持有或租賃至少 5 年，並滿足最低金額要求： • 購買：至少 70 萬歐元（不可出租），或 • 租賃：年租金至少 1.6 萬歐元
公益捐款	捐款對象為馬爾他註冊的慈善、文化、體育、動物保護等非營利組織，最低 1 萬歐元
政府費用	**捐贈費用** • 主申請人：75 萬歐元（1 年後可申請入籍）或 60 萬歐元（3 年後可申請入籍） • 附屬申請人：5 萬歐元 / 位

2. **居住天數**：取得居留卡 1 年或 3 年（視捐贈國家政府金額）後，應滿足每年在馬爾他居住滿 15 天，以作為申請公民之證明文件。
3. **行為良好**：須提供無犯罪紀錄證明，且沒有被馬爾他免簽國拒簽等紀錄。

稅務提醒

對於每年實際居住於馬爾他滿 183 天之個人，即符合馬爾他稅務居民之認定。稅務居民須就全球所得繳納所得稅，稅率為 15% 至 35%；非馬爾他稅務居民，僅針對馬爾他來源所得於當地課徵 15% 至 35% 稅負，境外所得若無匯入馬爾他則不課稅，如有匯入馬爾他之所得，且透過投資移民計畫取得之居留權者，適用固定稅率 15%。

二、於海外不動產置產應注意事項（日本 / 泰國）

近幾年，日本不動產市場憑藉著低利率的貨幣政策、日圓走勢、長期政治經濟穩定、法規完善、交易透明、台積電等大型國外優質企業持續投資布局，而引起投資人的高度興趣，成為當前全球不動產投資熱區。此外，隨著東協本身的人口紅利優勢與近期全球供應鏈移轉浪潮，引領產業投資連帶推升泰國的不動產市場。

對此，本章將對臺灣高資產客群投資日本及泰國不動產的趨勢，說明從買房的資金來源、買入、持有與處分不動產的相關稅負，以及不動產傳承或資金回臺時，應綜合評估的稅負面向。

(一) 買房資金來源的稅務成本評估

一般而言，投資不動產的資金來源分為「自有資金」及「銀行融資」，因應不同資金來源類型所可能產生的稅務議題，值得在投資前仔細思考，必要時也應尋求專業人士協助全盤評估。

自有資金

自有資金是指投資者利用自身積累的資金進行不動產投資，而該資金很可能是積累在臺灣高資產客群的境外免稅天堂公司或個人名下。如果是積累在境外免稅天堂公司，運用公司資金支付以個人名義投資的投資款時，可能導致投資不動產的交易中產生所得稅風險；而如果是積累在個人名下，當發生個人支付投資價款，但產權登記於配偶以外之人名下時，則可能引發贈與稅稅務風險。因此，不論是從公司或個人安排自有資金的流程，都應在事前通盤考量稅務議題再執行，以免導致非預期的稅務風險。

銀行融資

銀行融資是指投資者通過金融機構獲取貸款資金進行不動產投資，雖然需要支付貸款利息和手續費，但是利用槓桿可能獲得更高的報酬，同時也能減少自有資金的使用。如果採銀行融資，須留意借款人自身是否具備資力以償還融資所產生的本金與利息，以免遭稅捐稽徵機關實質認定而衍生贈與稅務風險。

(二) 日本及泰國稅務成本評估

投資海外不動產常見的三種方式：個人透過當地公司持有、以外國人身分持有，以及個人透過免稅天堂公司持有。但是需要提醒的是，相對於日本的開放政策，泰國對於外國人或外國公司購買當地物件，有相關的限制 。例如，外國人無法直接持有泰國土地，若要透過外國公司或泰國公司持有土地，公司的外國人股東持股比例不得超過 49%。

此外，投資海外不動產也將涉及當地國與臺灣的稅務成本，後文將投資不動產拆解為買入、持有、出售三個階段，分別介紹當地國與臺灣的相關稅負。

日本的稅務成本

■ 買入階段

不論透過哪種方式買入，在日本購買不動產時須支付「一次性」稅費，包括消費稅、登錄免許稅、不動產取得稅及印紙代（稅）。向業者或法人購買取得不動產時，建物的轉讓需要課徵消費稅，而土地則免徵消費稅。以下說明三種稅目的定義：

1. 登錄免許稅：在不動產登記時（如土地 / 建物所有權因為買賣、繼承、贈與、交換等而移轉）或公司商業登記時所需繳納的國稅。

2. 不動產取得稅：在透過購買、受贈、建造不動產時，都道府縣徵收的地方稅。

3. 印紙代（稅）：對部分契約、收據、票據、帳簿等文件徵收的稅種，根據契約金額的不同，稅率也有所不同。

相關稅率補充說明如下表：

專題 - 表 3

<table>
<tr><th>負擔稅目</th><th>稅基與稅率</th></tr>
<tr><td>登錄免許稅</td><td>稅額 = 固定資產稅評價額[1] ×稅率 (目前商業建物稅率：土地 2.0%[2]、建築物 2.0 %)</td></tr>
<tr><td>不動產取得稅</td><td>稅額 = 固定資產稅評價額[1及3] ×稅率 (東京都內商業建物稅率：土地 3.0%、建築物 4.0%[4])</td></tr>
<tr><td>印紙代(稅)</td><td>印紙代（稅）根據契約的記載金額計算稅額，依據不同憑證合約有不同稅率級距，下列例示稅率屬不動產讓渡方面適用：
<table>
<tr><th>契約金額</th><th>標準稅額</th><th>符合減輕規定之稅額[5]</th></tr>
<tr><td>1,001 萬 ~ 5,000 萬日元</td><td>2 萬日元</td><td>1 萬日元</td></tr>
<tr><td>5,001 萬 ~ 1 億日元</td><td>6 萬日元</td><td>3 萬日元</td></tr>
<tr><td>1 億 ~ 5 億日元</td><td>10 萬日元</td><td>6 萬日元</td></tr>
<tr><td>5 億 ~ 10 億日元</td><td>20 萬日元</td><td>16 萬日元</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

1：是指市町村之固定資產登錄台帳之價格（非市價），如無前述價格以登記官認定價格為主。

2：依據租稅特別措置法第 72 條關係及令和 5 年（2023）稅制改正，土地相關稅率由 2.0% 下降為 1.5%，期間至令和 8 年（2026）3 月 31 日止。

3：如為宅地及以宅地評價之土地，於令和 6 年（2024）3 月 31 日前取得者，於計算不動產取得稅時，其固定資產稅評價額以半數計算。

4：該稅率為平成 26 年（2014）4 月 1 日至令和 6 年（2024）3 月 31 日止。

5：簽訂於平成 26 年（2014）4 月 1 日至令和 6 年（2024）3 月 31 日之不動產合約，可適用優惠稅率。

■ 持有階段

在持有日本不動產期間，每年都要繳納「固定資產稅」及「都市計畫稅」，這兩種稅目都以每年 1 月 1 日當天的「不動產持有人」為納稅義務人，並且都是以固定資產稅評價額為課徵標準來計算，而固定資產稅評價額每三年調整一次。以東京都為例，固定資產稅＝固定資產稅評價額 (指土地之課稅標準額及家屋之課稅登錄台帳之價格) × 1.4%；都市計畫稅＝固定資產稅評價額×最高 0.3%，類似於臺灣的地價稅。

另外，如果是投資用以出租的不動產，另須考量租金所得可能須課徵消費稅（若是家用住宅，租金免消費稅）及所得稅，以下列出以不同投資方式可能會面臨的日本及臺灣稅負：

專題 - 表 4

	個人透過 日本公司持有	以外國人身分持有	個人透過 免稅天堂公司持有
日本所得稅	日本法人結算申報稅率（國稅）約 30%~35%；而如果日本公司配發股利，根據臺日租稅協定，扣繳稅率為 10%	每月租金收入需扣繳 20.42%	每月租金收入需扣繳 20.42%，且年度需辦理法人稅結算申報，非日本法人稅率（國稅）約 25.59%
臺灣所得稅	當日本公司發放股利時，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%（日本扣繳稅額可扣抵）	計入海外所得，繳納所得基本稅額 20%（日本已納稅額可扣抵，惟須留意法定限額）	因為 CFC 規定（註），該公司盈餘視同分配，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%

註： 臺灣個人對於設立在低稅負區且由臺灣稅務居民與其關係人或關係企業可以控制的境外公司都將被認定為受控外國公司（CFC），股東直接持股達一定條件者必須每年 5 月申報綜合所得稅時，併同 CFC 之盈餘所得申報最低稅負。

■ 出售階段

假設持有一段時間，不動產的價格好、匯率優，資產持有者可能會考慮出售。不論是用何種方式持有不動產，如有獲利，出售時都要繳所得稅（日本稱之為「資本利得稅」）。在日本出售不動產，建物的轉讓需課徵消費稅（稅額＝建物買賣價格×10%），土地則免徵消費稅，至於所得稅，以下列出以不同投資方式可能會面臨的日本及臺灣的稅負：

專題 - 表 5

	個人透過日本公司持有	以外國人身分持有	個人透過免稅天堂公司持有
日本所得稅	日本法人結算申報稅率（國稅）約30%~35%；而如果日本公司配發股利，根據臺日租稅協定，扣繳稅率為10%	長期持有不動產（超過5年）稅率（國稅）15.315%； 短期持有不動產（5年或5年以下）稅率（國稅）30.63%	原則上須先按處分價金全額預先扣繳約10.21%的稅款，嗣後須再就處分淨額部分申報法人稅，非日本法人稅率（國稅）約25.59%
臺灣所得稅	當日本公司發放股利時，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額20%（日本扣繳稅額可扣抵）	計入海外所得，繳納所得基本稅額20%（日本已納稅額可扣抵，惟須留意法定限額）	因為CFC規定[註]，該公司盈餘視同分配，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額20%

註：臺灣個人對於設立在低稅負區且由臺灣稅務居民與其關係人或關係企業可以控制的境外公司都將被認定為受控外國公司（CFC），股東直接持股達一定條件者必須每年5月申報綜合所得稅時，併同CFC之盈餘所得申報最低稅負。

泰國的稅務成本

■ 買入階段

不論透過哪種方式投資，在泰國購買不動產時須繳納的「轉讓費」，通常為不動產價值的 2%，由買賣雙方協商支付比例。

■ 持有階段

在持有泰國不動產期間，每年都要繳納「房地產稅」，稅基為政府機構評定的價值，法定稅率則視不動產的用途，從 0.15% 至 3% 不等，由地方政府決定。

如果是投資用以出租的不動產，另須考量出租的租金所得須課徵所得稅，以下列出以不同投資方式可能會面臨的泰國及臺灣的稅負：

專題 - 表 6

	個人透過 泰國公司持有	以外國人身分持有	個人透過 免稅天堂公司持有
泰國所得稅	公司稅率 20%；而如果泰國公司配發股利，根據租稅協定，扣繳稅率為 5%~10%	扣繳稅率 15%	扣繳稅率 15%
臺灣所得稅	當泰國公司發放股利時，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%（泰國扣繳稅額可扣抵）	計入海外所得，繳納所得基本稅額 20%（泰國已納稅額可扣抵）	因為 CFC 規定(註)，該公司盈餘視同分配，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%

註：臺灣個人對於設立在低稅負區且由臺灣稅務居民與其關係人或關係企業可以控制的境外公司都將被認定為受控外國公司（CFC），股東直接持股達一定條件者必須每年 5 月申報綜合所得稅時，併同 CFC 之盈餘所得申報最低稅負。

■ 出售階段

在泰國出售不動產，須按不動產價值的 0.5% 繳納印花稅，而如果該不動產持有不到 5 年，另須依不動產價值的 3.3% 繳納特別商業稅（如果已支付特別商業稅，則不須再支付印花稅）；至於所得稅，以下列出以不同投資方式可能會面臨的泰國及臺灣的稅負：

專題 - 表 7

	個人透過泰國公司持有	以外國人身分持有	個人透過免稅天堂公司持有
泰國所得稅	公司稅率 20%；而如果泰國公司配發股利，根據租稅協定，扣繳稅率為 5%~10%	不動產出售價格按持有年限比率計算可扣除額，計算淨所得； 淨所得按年限分攤，依年所得適用稅率 5%-35% 扣繳納稅	扣繳稅率 15%
臺灣所得稅	當泰國公司發放股利時，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%（泰國扣繳稅額可扣抵）	計入海外所得，繳納所得基本稅額 20%（泰國已納稅額可扣抵）	因為 CFC 規定（註），該公司盈餘視同分配，須計入個人股東海外所得，繳納所得基本稅額 20%

註： 臺灣個人對於設立在低稅負區且由臺灣稅務居民與其關係人或關係企業可以控制的境外公司都將被認定為受控外國公司（CFC），股東直接持股達一定條件者必須每年 5 月申報綜合所得稅時，併同 CFC 之盈餘所得申報最低稅負。

（三） 不動產傳承稅務

日本的遺產及贈與傳承稅務提醒

日本遺產稅對於被繼承人與繼承人是否於日本有住所、是否具日本籍，以及前述關係如何影響課稅財產範圍，有相當複雜的規定。舉例來說，當繼承人及被繼承人都不具日本籍且於日本無住所時，繼承人所繼承之日本財產（例如：日本公司股權或是不動產）價值減除稅法上可減除金額後的淨額，將按累進稅率課徵 10% ～ 55% 的遺產稅。

而日本贈與稅的課稅邏輯類似於遺產稅，舉例來說，當贈與人及受贈人都不具日本籍且於日本無住所時，受贈人所受贈之日本財產（例如：日本公司股權或是不動產）價值減除稅法上可減除金額後的淨額，將按累進稅率課徵 10% ～ 55% 的贈與稅。

泰國的遺產及贈與傳承稅務提醒

泰國遺產稅規定，當課稅財產淨額超過一定標準，將按照繼承人與被繼承人間的親屬關係，課徵 5%~10% 的遺產稅。

而泰國目前尚沒有贈與稅法規，但按當地稅法，根據贈與的對象、財產類型以及金額而異，該受贈可能會構成於當地有所得而須繳納 5% 所得稅。

臺灣的遺產及贈與傳承稅務提醒

當臺灣的高資產客戶，透過前述常見的三種方式，即個人透過當地公司持有、以外國人身分持有，以及個人透過免稅天堂公司持有國外不動產時，視個人的臺灣遺贈稅務居民身分以及財產所在地情形，有可能傳承境外資產時，無須繳納臺灣遺產贈與稅。

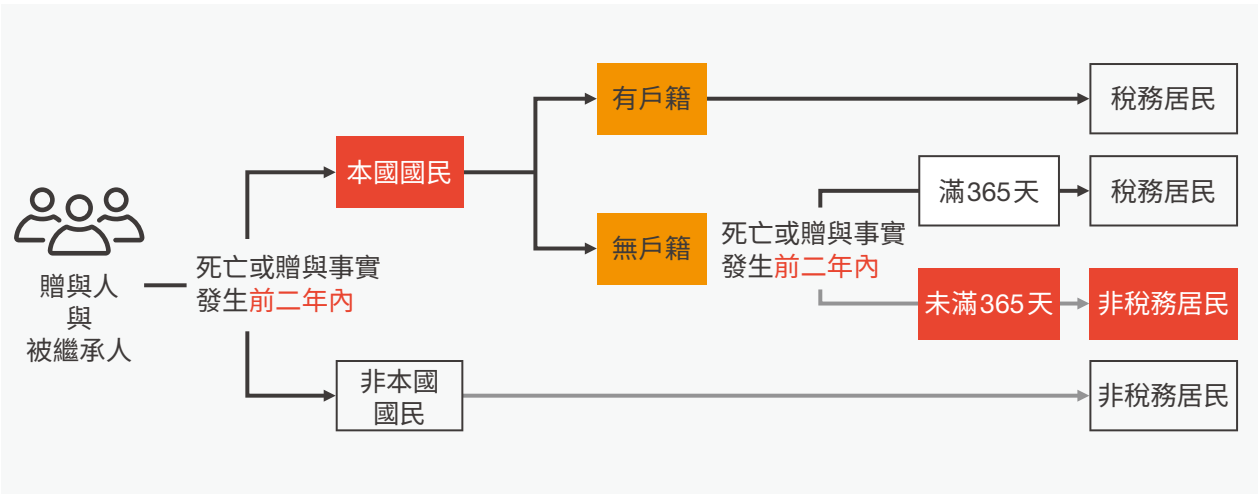
提供檢核的第一步如下：

專題 - 表 8

判斷要件	課稅範圍	稅率
經常居住在中華民國境內	臺灣境內及境外財產	累進稅率 10%~20%
經常居住在中華民國境外或非中華民國國民	臺灣境內財產	

臺灣遺贈稅務居民判斷如下：

圖 1. 臺灣遺贈稅務居民判斷流程圖



因此，當百年時或贈與時，被繼承人或贈與人經常居住在我國境外或非屬本國國民，則境外資產不屬臺灣遺產及贈與稅課稅範圍，無須申報繳稅；相對的，如果被繼承人（贈與人）經常居住在我國境內，則境外資產將須申報繳納臺灣遺產及贈與稅，至於已經繳納國外當地的稅負是否得於臺灣扣抵以及如何辦理扣抵，建議尋求專業人士協助評估及辦理，以保障自身權益。

(四) 資金回臺評估

不論是透過收取租金、獲配公司股利或是處分投資等方式而取得資金，都可能面臨到需要匯回臺灣的一天，在匯回之前，須先綜合評估資金形成的過程是否涉及臺灣所得稅甚至遺產及贈與稅，並備妥相關文件，以利向稽徵機關主張及說明。

隨著臺灣反避稅相關制度的實施（像是 CRS 及 CFC）以及稅捐稽徵機關查稅技術的進步，高資產客群應更審慎面對投資架構所面臨的稅務合規性，以免因為稅務短漏報而遭連補帶罰，小則侵蝕獲利大則倒賠，到頭來白忙一場。

BUSINESS REPORTS

三、境外資產傳承剖析

高資產客群多半擁有跨境的全球資產，萬一資產擁有者不幸身故，因牽涉到各國法律與稅務規範，會與臺灣法律和資產所在地法兩者適用的法律衝突，在這個前提下，資產傳承路徑將會面臨困難重重的關卡，一方面無法朝資產擁有者的期待進行，另一方面，繼承者還必須了解國外的繼承程序。本章以臺灣及新加坡的案例舉例說明，當面臨跨境傳承您應該注意的問題。

林先生已婚育有兩位子女，與家人長住臺灣，退休之後，將從事三角貿易獲利的 2 千萬美元存放在新加坡的私人銀行個人帳戶來做理財投資。近期林先生因病過世，配偶得知林先生是唯一有權動用帳戶者，此帳戶已被凍結，暫時無法提領資金及進行交易，須於新加坡法院進行法定程序後才能分配予繼承人，這該怎麼辦？

(一) 臺灣境內遺產的產權移轉與繼承

臺灣境內遺產何時可以辦理產權移轉？

原則上，臺灣境內遺產於遺產稅繳清後即可辦理，因為依臺灣遺產及贈與稅法規定，在林先生的遺產稅還沒有繳清前，法定繼承人不得辦理遺產繼承或分割登記，且相關單位在辦理繼承登記時，如果繼承人未檢附完稅證明、免稅證明或不計入遺產總額證明書等相關文件時，亦無法辦理產權的移轉登記，因此林先生在臺灣的銀行存款、上市櫃公司股票或不動產於辦理繼承程序時，相關單位皆會要求申請人提示遺產稅完稅證明及相關所須證明文件後方得辦理。

臺灣境內遺產誰有權繼承？

依據臺灣民法之規定，林先生因生前未預立遺囑，故配偶及兩位子女為有權繼承林先生財產之人。然而，境外遺產的繼承方式跟臺灣相比就不同了，不論是新加坡、香港、美國、開曼（Cayman）或英屬維京群島（BVI）等國家或地區都須遵照當地的法令於當地法院進行法定程序後，方得進行產權移轉。

(二) 新加坡當地遺產的產權移轉與繼承

新加坡當地遺產何時可以辦理產權移轉？

1. 被繼承人生前有預立遺囑時：如果被繼承人生前有預立遺囑，其指定之遺囑執行人須委任新加坡律師向當地法院申請遺囑認證，法院核實後，遺囑執行人於清償被繼承人負債後，即可依遺囑指示將資產分配予指定的受遺贈人。

2. 被繼承人生前未預立遺囑時：被繼承人身故後，繼承人須按相關法定程序向法院申請遺產管理委託書（The Grant of Letter of Administration）以處理被繼承人的遺產。之後，被指定的遺產管理人得向相關機構申請將遺產移交予遺產管理人，並由遺產管理人清償被繼承人負債後，再分配予法定繼承人。

新加坡當地遺產誰有權繼承？

案例中的林先生百年當時的國籍及住所都是臺灣，故新加坡法院會參照臺灣的法律來判斷誰有權繼承林先生的遺產及各繼承人間的繼承比例。因此，新加坡法院會要求提交「外國法律宣誓書」（Affidavit of Foreign Law），該宣誓書須由臺灣律師出具，且須經臺灣公證人認證。其目的是向新加坡法院提供臺灣有關規定，以確定以下事項：

- 申請人是否為被繼承人的最近親屬。
- 誰是臺灣法律規定之下的法定繼承人。
- 法定繼承人在臺灣法令之下如何分配。

一般情況之下，申請人提交相關申請資料後，法院會批准申請，但法院有權要求兩名擔保人各須提供高於或與遺產價值等值的財產證明；其目的在於當遺產執行人損及其他法定繼承人之權益，且法定繼承人依法求償仍無法彌補損失時，擔保人須以該財產彌補法定繼承人損失之權益。

申請人亦需提供以下資料，並檢附英文譯本：

- 遺產相關資訊（如被繼承人在新加坡的資產明細：包括銀行、銀行帳戶號碼、被繼承人百年之日或接近百年之日的資產價值）。
- 被繼承人死亡證明（須公證人認證）。
- 繼承人之出生證明。
- 被繼承人及繼承人之戶籍謄本。
- 其他必要文件。

(三) 境外資產如何預先規劃

當個人持有境外財產，繼承人要繼承遺產時，難道都需要經歷如此繁瑣的流程嗎？其實透過預先規劃可以達到以下效果：

1. 讓繼承人們可以快速知悉被繼承人有哪些遺產及其所在地。

2. 讓被繼承人依其意願分配遺產予繼承人或想照顧的人，並降低繼承人間產生紛爭的風險。

3. 讓繼承人可以縮減繼承遺產的時間、費用及作業流程。

境外資產傳承提醒

1. **透過預立遺囑分配且指定遺囑執行人**：各地法令規範略有差異，以新加坡為例，被繼承人如生前已預立遺囑，當被繼承人百年之後，即可由遺囑執行人向法院申請遺囑認證。法院准許後，遺囑執行人即可按遺囑的內容，管理或分配遺產。

2. **透過信託機制傳承資產**：透過生前將資產交付受託人，並於信託契約中規範信託財產如何管理及如何分配給受益人。

3. **透過保險傳承資產**：當人壽保單之被保險人死亡，保險公司收到被保險人死亡證明後，保險公司即會將保險金額給付予指定之受益人。

結論

在考慮投資第二身分時「停」、「看」、「聽」是至關重要的步驟，停下來仔細分析自己的需求和目標；看清不同國家的政策和要求；聽取專業顧問的建議，以做出最適合自己的決策。個人與家族的資產傳承必須及早準備及長期規劃，訂定與時俱進的政策，透過選擇適合的工具與專業機構，協助高資產客群客群在重要決策過程中，提供有價值的洞見和指導。

總結

面對動盪不定的全球政經局勢，臺灣高資產客群在 2024 年靈活應變、從容調整，高資產客群人數和財富淨值皆持續成長。展望 2025 年，高資產客群預期將繼續受惠於科技浪潮的成長動能，惟同時亦要密切關注國際局勢的動向、未雨綢繆，即時調整投資策略，以延續疫後強勁的財富增長勢頭。

綜觀本次調查結果，過去一年臺灣高資產客群除積極加碼科技產業，視野也不再侷限於單一領域，積極拓展投資版圖，進一步多元化投資布局。隨著臺灣進入「超高齡社會」，考慮到百歲人生將逐漸成為常態，財富傳承不再只是資產的延續，更關乎高資產客群退休後的「第三人生」。此外，對舊有觀念的反思與挑戰日益增高，使傳承者與繼承者更願意坦誠交流，嘗試了解彼此需求，既突顯傳承者與年輕一代交流的誠意，亦有助繼承者順利接班，維繫家族紐帶。與此同時，財富機構的角色已由過往單純的商品服務提供者，逐步蛻變為提供全方位服務的人生夥伴。面對高資產客群日益多元化的需求，財富管理機構的定位和服務與時俱進，務求與客戶同心協力，邁向更廣闊的人生旅途。

自 2018 年起，中國信託銀行委託資誠聯合會計師事務所每兩年發表「臺灣高資產客群財富報告」，多維度深入分析國際趨勢，了解高資產客群的投資動態，提供最新的市場洞察，同時訪查、梳理高資產客群在傳承、退休等多項行為，「合抱之木，生於毫末」，一步一腳印下，已成為高資產客群和業內人士的重要參考指標。我們期望透過本報告，與客戶攜手面對變局，共同創造豐碩成果。

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委託資誠聯合會計師事務所進行調查，問卷調查執行時間為 2024 年 7 月至 2024 年 9 月，有效回收樣本數為 325 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 3,000 萬（含）元以上之高資產客群，主要調查方式以問卷形式進行，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	中國信託商業銀行個人金融 楊淑惠　執行長
調查計畫 **主持人/總編輯**	中國信託商業銀行財富管理事業總處 隋榮欣　總處長
專案指導	中國信託商業銀行財富管理經營處 謝宗權　處長
專案執行團隊	中國信託商業銀行財富管理經營處 周起筠　副總經理 葉秀斌　協理 葉懿慧　經理 温　晴　襄理 張雯琳　襄理

資誠聯合會計師事務所團隊
Service Provider

總策劃	資誠聯合會計師事務所 吳偉臺　金融產業服務營運長
調查計畫 **主持人/總編輯**	資誠企業管理顧問股份有限公司 陳念平　執行董事
專案執行團隊	黃奎傑　副總經理 范堤凱　經理 林家平　經理 黃皓榮　資深顧問
稅務法律 **諮詢團隊**	資誠聯合會計師事務所 稅務法律服務 洪連盛　合夥會計師 鄭策允　執行董事 張翊毫　經理 陳姿穎　經理