2026-09-22 离岸公司投保｜企业家跨境税务筹划与财富布局

> 日期和時間： 2026-09-22 10:00:42
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

離岸公司投保 税務規劃 資產隔離

主題

本次講座旨在介紹離岸公司投保的入門框架，應對高淨值人群與企業主面臨的嚴峻稅務環境。內容涵蓋利用海外公司投保進行資產隔離、規避CRS資訊交換及稅務遞延的策略。通過分析金稅四期、共同申報準則(CRS)及受控外國企業(CFC)規則的影響，講座提出了多種實務操作方案，包括結合身份規劃與針對不同公司類型的投保模式，並以富衛保險產品為例，闡述了具體執行優勢。

要點

1. 境外理財與資產稅務問題成為客戶高度關注焦點
2. 不少客户在公司賬上有較多留存利潤與資金，離岸公司投保成為新興市場機會
3. 近期諮詢量增加，建議業務同仁識別身邊符合條件客户並掌握溝通痛點
4. 邀請富衛的Vito進行離岸公司投保分享，定位為該板塊專業導師
5. 分享目標：建立離岸公司投保的基本認知、可解決的問題、適用客群、基本操作方式
6. 培訓後鼓勵與平台聯繫進一步溝通
7. 近兩三年國內高淨值人群與企業主面臨多樣稅務問題
8. 案例：維維股份公告旗下枝江酒業自九四年起消費稅未按要求申報，被湖北稅局處以八千五百萬補繳與罰款；網傳“稅務倒查三十年”背景
9. 國內稅務機關對企業與個人的稅收強化徵收與監管，採用對內對外工具
10. 金稅四期系統平台於二零二五年一月一號併網執行，自去年起企業稅款追查進入新階段

金句

- `"讓大家先了解離岸公司投保的大概形態、能幫客户解決的問題、適用客户與基本操作方式，從而抓住客户痛點。"-- [Speaker 2] 《本次培訓分享開場》`

章節和主題

離岸公司投保的定位與培訓目標

> 本次分享旨在為夥伴開啟離岸公司投保的入門框架，覆蓋形態特點、可解決的稅務與資產問題、適用客群範圍，以及基本操作方式，並鼓勵培訓後與平台進一步溝通對接。

- **關鍵點**
  - 離岸公司投保屬於境外資產與稅務規劃場景中的重要工具
  - 分享聚焦入門框架而非全面細講，避免面過廣導致信息過載
  - 四個核心面向：形態、解決問題、適用客戶、基本操作
  - 培訓後可與平台聯繫以獲取更深入支持與資源
- **講解**

  [Speaker 2]指出離岸公司投保涉及面廣，今日以“開頭”形式建立基本認知框架，先理解其形態與功能，再匹配適用客群與操作路徑。此路徑利於業務夥伴後續深挖客案並與平台協同。
- **Examples**

  > 培訓後若夥伴產生具體客案或策略構想，建議主動與平台聯繫，獲取合規口徑與方案支持，以縮短從學習到實務的轉化周期。

  - 先彙總客户痛點與資產結構
  - 與平台對齊合規、產品選型與操作流程
  - 設定行動計劃與交付節點
- **註意事項**
- 本場分享為入門框架，不涵蓋全部技術細節，需後續深度對接平台

高淨值與企業主面臨的稅務環境變化

> 近兩三年國內稅務監管強化，針對企業與個人透過多種內外部工具加強徵收與監管。典型事件包括上市公司維維股份公告其子公司枝江酒業自九四年起消費稅未按稅務局要求申報，被湖北稅局處以八千五百萬補繳與罰款；社會輿論背景為“稅務倒查三十年”。同時，金稅四期於二零二五年一月一號併網執行，標誌企業稅款追查進入新階段。

- **關鍵點**
  - 案例具體數據：八千五百萬補繳與罰款，時間起點為九四年，公告主體為維維股份，涉及枝江酒業，執行地為湖北稅局

    - 政策節點：金稅四期二零二五年一月一號併網執行
    - 監管範圍：企業與高淨值個人均被強化監管
    - 監管手段：對內對外工具與數據平台加持

- **講解**

  透過具體案例與政策節點，構建對稅務環境的風險認知，為離岸公司投保的需求提供現實驅動。案例與系統上線的時間點共同指向稅務追查的持續與深化。

- **Examples**

  > 從九四年開始的消費稅未按要求申報，導致被湖北當地稅局處以八千五百萬補繳與罰款。此案引發“稅務倒查三十年”的討論，提醒企業與高淨值個人需正視歷史合規風險。

    - 梳理歷史申報合規性
    - 評估補繳與罰款對企業現金流與估值影響
    - 制定合規整改計劃並引入風險對沖工具

- **註意事項**

- 案例數據需準確引用：八千五百萬、九四年、湖北當地稅局

- 認知到“稅務倒查三十年”的社會背景對客戶心態與行為的影響

- **特殊情況**

- 如果企業存在歷史申報瑕疵，如何應對？先進行內部稅務合規審計，評估補繳風險，與專業稅務顧問制定整改與應對方案

小微納稅人政策與傳統分拆操作在金稅四期下的風險

> 小微納稅人標準：若一家企業年度總收入低於三百萬元人民幣，可向稅務機關申請成為小微納稅人，採用自行申報並適用較低稅率。既往不少企業主通過開設多家公司，每家收入控制在不超過三百萬，以適用小微政策。然而，金稅四期數據信息平台加持後，此類分拆收入的操作面臨更嚴監管與穿透風險。

- **關鍵點**

    - 準入標準：年度收入低於三百萬元人民幣
    - 稅負特性：自行申報、適用較低稅率
    - 常見操作：多公司分拆，每家控制不超過三百萬
    - 風險變化：金稅四期提升數據穿透與關聯分析能力，使分拆策略暴露風險上升

- **講解**

在新系統併網後，稅務機關可基於數據平台識別關聯企業、收入分拆、交易路徑等，傳統依賴申報與分拆的方式難以持續。企業需調整合規策略，避免因分拆被認定為規避稅負而承擔補繳與罰則。

- **Examples**

> 企業主過去設立多家公司，將每家年度收入控制不超過三百萬以適用小微政策。金稅四期導入後，需重新評估關聯交易、實控人穿透、統一稅務分析的風險。

  - 盤點所有關聯公司與實控結構
  - 合併口徑評估收入分拆的合規性
  - 制定替代性合規節稅方案，避免被認定為規避

- **註意事項**
- 精準理解“三百萬元人民幣”、“不超過三百萬”的收入門檻
- 關聯性、穿透性分析能力提升導致風險加劇
- **特殊情況**
- 如果被稅務機關認定為分拆規避，如何處理？及時與稅務部門溝通、提交真實交易與經營證據，必要時補繳與整改，並停止風險操作

共同申報準則（CRS）及其發展趨勢

> 共同申報準則（CRS）是一套用於金融帳戶資訊自動交換的國際標準，旨在打擊跨境逃稅。目前，它主要交換個人名下的海外金融資產，包括銀行帳戶餘額、股票、基金、信託、保險等。未來其交換範圍將逐步擴大，以應對新型資產和投資方式的出現。

- **關鍵點**

  - CRS目前交換個人名下的海外金融資產，如銀行帳戶餘額、股票、基金、信託、保險等。
  - 從2027年開始，CRS交換內容將擴容，納入通過各平台持有的虛擬貨幣，如央行數字貨幣和通過幣安等平台持有的數字貨幣。
  - 從2029年開始，個人通過持有密鑰方式直接持有的比特幣等信息也將逐步納入交換範圍。
  - 從2030年開始，稅務居民持有的海外地區固定資產，特別是房產，將開始逐步納入交換範圍。
  - 在CRS的推進下，高淨值客戶的全球資產在稅務機關眼中將變得越來越透明。

受控外國企業（CFC）規則

> 根據中國的企業所得稅法，受控外國企業（Controlled Foreign Corporation, CFC）是指由中國居民個人或企業控制，設立在實際稅負明顯偏低國家（地區），並且沒有合理經營需要而不分配或減少分配利潤的企業。一旦被認定為CFC，即使該外國企業沒有向股東分配利潤，中國稅務機關也有權將其未分配利潤視同已分配，並對中國居民股東徵收相應的企業或個人所得稅。

- **關鍵點**
    - 認定條件一：由境內的居民個人或者居民企業所控制。
    - 認定條件二：設立在實際稅負低於法定稅率百分之五十的國家或地區。
    - 認定條件三：並非出於合理的經營需求，對利潤不做分配或者少做分配。
    - 影響：一旦被認定，稅務機關可以穿透海外公司，將公司帳上的未分配利潤視作已經分配給個人股東，進行特別納稅調整。
    - 實務中，稅務機關已開始對此類行為進行追查，例如寧波稅局對一家商貿公司自2016年起的收入進行核查，要求其對留存在BVI公司的利潤補繳稅款、滯納金和罰款。
- **講解**

  當一家海外公司符合CFC的三個認定條件後，它就會被視為受控外國企業。這意味著，即使這家公司決定將利潤保留在公司帳上而不進行分紅，中國的稅務機關仍然可以將這些未分配的利潤視為已經分配給了其在中國的股東。因此，這位股東需要就這部分『視同分配』的利潤繳納相應的稅款。這一規定旨在防止企業利用低稅率地區的空殼公司來無限期遞延納稅義務。
- **Examples**

  > 位於寧波的一家商貿公司，在貿易鏈條中將利潤保留在其海外BVI公司的帳上。在2025年底，該公司收到了寧波當地稅務局的通知，認定其留存利潤的方式存在偷稅行為。

    - 稅務局對該公司從2016年開始每年的收入進行了逐年核查。
    - 最終要求該公司補繳相應的稅款，並支付滯納金和罰款。
    - 這個案例表明，對於CFC的稅務追查並非僅停留在法規層面，在實務操作中已越來越多地被執行。

不同稅收歸屬地及稅務居民身份對稅負的影響

> 企業的註冊地（稅收歸屬地）和股東的稅務居民身份，是影響最終稅後收入的兩個關鍵因素。將企業設立在低稅負地區（如香港）相比高稅負地區（如中國內地），能顯著降低企業所得稅負擔。然而，股東的稅務居民身份將決定其在收到分紅時是否需要繳納個人所得稅。

- **關鍵點**

- 高稅負地區（如中國內地）與低稅負地區（如香港）的稅率差異巨大。
- 僅調整公司設立地，就能對股東個人收入產生顯著影響。
- 股東的稅務居民身份是決定個人層面稅負的關鍵。即使公司所在地不徵收分紅稅，但如果股東是高稅負地區的稅務居民，仍需向其居民國繳稅。
- 中國、美國、英國、加拿大是典型的高稅負國家。
- 香港、新加坡是周邊相對安全穩定的低稅負地區，其特點是稅率低且僅對本地所得徵稅。

- **Examples**

> 假設一家公司的營收為1000萬。比較其設立在中國內地和香港兩種情況下，股東最終到手的收入差異。

  - 情況一（內地公司）：公司需支付25%企業所得稅，稅後利潤為750萬。股東分紅時，需再支付20%個人所得稅，最終到手600萬。
  - 情況二（香港公司）：公司需支付最高16.5%的企業利得稅，稅後利潤為835萬。如果股東是香港稅務居民，從公司分紅無需再繳納個人所得稅，最終可得835萬。
  - 結論：僅因公司設立地的不同，股東個人收入差異高達235萬，接近總收入的四分之一。
  - 特別說明：在情況二中，如果股東是中國內地稅務居民，即使香港稅局不收稅，內地稅局也會對這835萬徵收20%的個人所得稅。

運用公司投保進行稅務及資產規劃

> 利用海外公司作為投保人購買香港保單，是一種新興的稅務及資產規劃工具。該架構可以實現資產隔離、規避CRS信息交換以及稅務遞延等多重目標，同時保持資產運用的靈活性。

- **關鍵點**

  - 操作方式：以客戶名下的海外公司作為投保人，客戶本人作為被保險人。
  - 好處一（資產隔離與CRS規避）：保單資產歸屬於公司，不被認定為個人資產，可實現個人與企業資產隔離。同時，在CRS信息交換時，保單信息不會交換到個人名下。
  - 好處二（靈活運用）：在需要動用資金時，可通過申請將投保人由公司變更為個人，之後即可靈活運用保單資金。
  - 好處三（稅務遞延）：對於高稅負地區的稅務居民，通過公司代持保單，個人應承擔的稅收可以暫時不用支付，直到保單轉移至個人名下時才需考慮納稅，從而實現遞延效果。
  - 好處四（企業應用）：可用於企業核心員工的長期激勵（如約定服務滿一定年限後轉讓保單）或為核心創始人提供身故保障。
  - 保費可從公司帳上直接支付。

- **講解**

  該方案的核心是利用了公司和個人兩個不同的法律主體，以及保單作為金融資產的特性。當保單由公司持有的時候，其法律上的所有人是公司，因此在資產認定和CRS申報上都與個人脫鉤。而保單投保人可變更的特性，又為未來將資產所有權轉回個人提供了靈活的通道。在稅務上，由於資產增值發生在公司持有的保單內，個人股東在保單轉移前無需就這部分增值繳納個人所得稅，達到了將納稅義務推遲的效果。這種『今年該交的稅，想辦法拖幾年再交』的操作，本身就是一種行之有效的稅務規劃手段。

- **註意事項**

- 此類業務對客戶的要求較高。

- 若客戶的海外公司僅為空殼公司，沒有日常經營但帳上有大量資金，則採用『個人投保，公司代為繳費』的方式可能更為合適。

- 該方案適用於希望對海外公司常態性分紅進行稅務設計的客戶。

- 該方案可用於優化CRS信息交換主體。

公司投保方案的目標客戶畫像

> 採用公司投保方案的客戶群體具有較為清晰的畫像，主要集中在有大量海外利潤留存或有複雜國際投資結構的企業主和投資者。

- **關鍵點**

  - 第一類：外貿企業主。包括傳統外貿企業主和跨境電商客戶。地域上，灣區的中山、東莞、佛山（傳統外貿）；浙江的寧波（傳統外貿）、杭州（跨境電商）；山東的青島、煙台（傳統外貿）；以及遼寧大連、西安（光伏產業）、武漢（醫藥、新能源）等地也有分佈。
  - 第二類：專業的國際投資者。他們不以個人名義直接投資，而是設立海外公司持有投資資產並進行操作。
  - 第三類：海外上市公司的股東。特指持有大量股份的大股東，而非通過員工激勵計劃獲得少量股票的員工。

公司為股東投保的稅務規劃方案

> 此方案利用離岸公司作為投保人，為股東購買儲蓄分紅保單，並在特定時間點將保單持有人變更為個人，從而利用保單現金價值在前期遠低於已繳保費的特性，來達到合法減免個人所得稅的目的。

- **關鍵點**

  - 適用對象：在海外有公司，且公司帳上有利潤需要分配給股東的客戶。
  - 核心工具：離岸公司 + 儲蓄分紅保單。

- 操作原理：公司支付保費屬於公司行為，不計入股東個人收入，因此在繳費期間免繳個人所得稅。
- 關鍵節點：在保單現金價值較低的第三或第四年，申請將保單持有人從公司變更為個人。
- 稅務處理：在持有人變更時，股東需就保單當時的現金價值（而非已繳總保費）進行稅務申報，從而大幅降低應納稅額。
- 產品選擇：推薦五年期繳的儲蓄分紅險，其前兩年現金價值為零，第三年約為三年總保費的20%，差額效應顯著。

- **講解**

  一家公司有A、B、C三位股東，原計劃每年向每位股東派發100萬美元紅利，這將導致每人每年產生20萬美元的個人所得稅。現在改變方式，公司將這筆錢用來為股東購買保單並支付保費。假設每年支付100萬美元保費，連續支付三年。這300萬美元保費在支付過程中，股東無需繳納個人所得稅（共計60萬美元）。到第三年繳費完畢後，保單的總現金價值約為三年所繳總保費300萬美元的20%，即60萬美元。此時，公司將保單轉讓給股東個人，股東只需按照60萬美元的現金價值進行稅務申報，而非300萬美元。通過利用保單這種金融資產的公允價值與保費在前期的巨大差額，實現了個人所得稅的合法減免。

- **註意事項**

- 此方案要求公司具有實質性經營，否則可能被稅務機關認定為「消極非金融機構」而被穿透，失去稅務規劃效果。

- 第四年、第五年的保費可能仍需透過分紅形式先發到個人帳戶再支付，這部分仍會涉及稅務問題。

結合身份規劃的稅務遞延與減免方案

> 此方案在公司投保的基礎上，引入了稅務身份規劃。通過為客戶或其家人辦理香港等低稅區的居民身份，利用公司持有的保單作為過渡期（如香港永居的7年等待期）的稅務風險屏障，最終在取得新稅務身份後再進行保單持有人變更，以實現最大程度的稅務減免。

- **關鍵點**

  - 核心工具：離岸公司 + 儲蓄分紅保單 + 稅務身份規劃（如香港永居）。
  - 操作流程：公司先為將要轉換身份的個人（如客戶的兒子）投保，並持續支付保費。
  - 稅務遞延：在取得新稅務身份前的等待期（如7年），保單由公司持有，資金流動不涉及個人收入，從而將稅務風險遞延。
  - 稅務減免：待個人成功轉換為香港稅務居民後，公司再將保單轉讓給該個人。由於接收主體的稅務身份已改變，中國內地稅務機關無法對此徵稅。

- 適用對象：本人難以放棄內地稅務居民身份，但其家人（如子女）可以進行身份轉換的客戶。

- **講解**

  客戶李先生因其內地生意網絡無法放棄內地稅務居民身份。他安排兒子到其香港公司任職董事，並藉此為兒子申請香港身份。同時，香港公司為兒子投保，並持續支付保費。等到七年後，兒子取得香港永久居民身份，成為香港稅務居民。這時，公司才將保單的持有人變更為兒子。因為在變更時，保單的接收主體（兒子）已不是中國內地稅務居民，所以中國內地稅務機關無法對這筆資產徵收個人所得稅。這種方式通過公司暫時持有保單，幫助客戶度過了獲取永居身份前的七年風險窗口期，實現了稅務遞延，並最終通過身份轉變達到稅務減免的目的。

- **註意事項**

- 身份規劃需要較長時間，例如香港永居需要七年。

- 該方案同樣要求公司有實質性經營，以避免被認定為消極非金融機構而被穿透。

針對殼公司的個人投保與公司代付方案

> 對於在海外僅作為持有資金的殼公司，由於其本身有被穿透的風險，可採取由股東個人直接投保，但保費由公司以「借款」給股東的名義代為支付。此舉既能將公司帳上利潤轉移出去降低公司稅務風險，又能避免因資金直接轉移給個人而產生的個人所得稅。

- **關鍵點**

  - 適用對象：擁有海外殼公司，且公司帳上有大量閒置利潤的客戶。
  - 核心工具：個人投保 + 公司借款協議。
  - 操作方式：股東個人作為投保人，向保險公司投保；其名下的殼公司以向股東個人提供借款的名義，將資金直接支付給保險公司作為保費。
  - 公司層面效益：將帳上利潤轉為保費支出，即使公司被認定為受控外國公司（CFC）並被穿透，也因帳上無太多利潤而影響甚微。
  - 個人層面效益：支付保費的資金來源於向公司「借款」，借貸行為本身不產生個人收入，因此無需繳納個人所得稅。
  - 風險與殘留問題：此操作會留下「股東借款」的帳目記錄，在未來公司股權調整或註銷時需要處理。此外，由於保單在個人名下，CRS資訊交換仍會進行。

- **講解**

  一位股東的海外殼公司帳上有大筆利潤，面臨被穿透並就此利潤繳納個人所得稅的風險。為解決此問題，該股東以個人名義購買保單，然後以向自己公司借錢的名義，讓公司將保費直接支付給保險公司。這樣一來，殼公司帳上的利潤大部分轉移到了保險公司，大大降低了公司被穿透時的稅務風險。同時，因為股東是用「借來」的錢交保費，這筆資金不構成其個人收入，從而也避免了當期的個人所得稅問題。這種操作雖

然簡單有效，但會在公司帳上留下一筆股東欠款的記錄，並且無法規避CRS的資訊回傳。

- **註意事項**
- 保單仍在個人名下，CRS資訊該回傳還是會回傳。
- 公司帳上會留下一筆股東借款或員工借款的記錄。
- 海外公司的股東借款可以長期存在甚至不還，但在公司股權調整或註銷時，必須對這筆欠款帳目進行處理。

富衛保險在離岸公司投保業務中的操作優勢

> 富衛保險在香港的離岸公司投保業務方面具備流程清晰、核保靈活及推廣體系完整等優勢，使其成為該業務領域中操作較為便利的保險公司之一。

- **關鍵點**
  - 推廣早，經驗足：自2024年下半年開始在內地推廣此類業務，積累了豐富經驗。
  - 流程清晰，提供範本：提供預審核服務，避免後期操作失敗的風險；並為董事會決議等文件提供模板，簡化客戶準備流程。
  - 核保政策靈活：股東持股比例大於25%即可操作；若不足25%，可以高管身份操作，且僅需公司出具在職證明，無需強制提供勞動合約或發薪記錄。
  - 公司設立時間要求寬鬆：作為投保人的公司設立滿一年即可；若僅作為繳費主體，時間可以更短。
  - 完整的推廣與支持體系：提供從前期培訓、客戶沙龍、對接外部專家（稅務、出海方案）到後期落地的全套支持。
  - 獎勵政策一致：公司保單的費用和獎勵政策與個人保單完全一致。
- **Examples**

> 楊總是一位創一代企業家，在香港擁有一家從事設備出口的貿易公司。他時常從香港公司帳上以分紅名義取錢，但從未在內地申報。其香港公司帳上留存有大筆利潤，面臨稅務風險。最終落地方案為：由其香港公司作為投保人，楊總本人以股東身份成為被保險人。投保後，楊總開始申請第三國護照並規劃通過香港投資移民路徑獲取香港身份。他計劃在七年後拿到香港永居身份時，再將保單持有人變更為個人，從而最大程度上解決整張保單對應資產的個人所得稅問題。

  - 識別風險：顧問指出楊總香港公司帳上的留存利潤和個人取款不報稅是兩個明顯的風險點。
  - 設計方案：採用「公司投保+身份規劃」的模式。
  - 執行步驟：1. 香港公司作為投保人購買保單。2. 楊總同步啟動香港投資移民和第三國護照申請。3. 利用七年等待期實現稅務遞延。4. 取得香港永居身份後，再將保單轉為個人持有，利用新稅務居民身份解決個稅問題。

> 提及一個跨境電商企業主的案例。這類客戶成為重要來源，主要因為去年（2025年）十月，亞馬遜宣佈將其平台所有站點的中國賣家交易明細數據回傳至了中國稅務局，導致這些企業主的稅務合規需求急劇增加。

  - 背景事件：2025年10月，亞馬遜向中國稅局回傳中國賣家交易數據。
  - 產生需求：大量跨境電商企業主的海外收入被曝光，面臨巨大的稅務合規壓力。
  - 解決方向：前述提到的離岸公司投保等方案，可以有效地幫助這類客戶進行稅務規劃。

- **註意事項**

- 外部專家的服務（如稅務諮詢、企業方案搭建）需要渠道夥伴或客戶自行支付費用。

跨境電商稅務風險與合規方案

> 跨境電商因其特定的業務結構，尤其是在收款和資金處理方面，面臨顯著的稅務風險。國內稅務機關已開始對此類業務進行稅款補徵。合規的解決方案建議透過設立離岸公司，將業務利潤合規化，並利用保險工具進行財富規劃。

- **關鍵點**

  - 稅務風險來源：國內自2025年底開始醞釀對跨境電商客戶補徵稅款，已有客戶收到高達兩千六百萬的補繳通知。
  - 普遍操作模式：客戶透過第三方支付平台（如阿里萬里匯）收款，資金直接提現至個人帳戶，此操作模式存在顯著風險，因平台不代為報稅。
  - 合規方案：建議客戶將所有款項經由其海外公司處理。首先核算成本費用，形成公司利潤，再將利潤的一部分以投保保單的形式進行操作。
  - 保單處理方式：對於不涉及身份轉換的客戶，可在保單現金價值較低時，直接完成保單持有人變更，將保單從公司轉移到個人名下。
  - 公司稅務建議：對於海外公司（如BVI、香港公司）的稅務，因其稅率本身不高，建議該繳的稅還是要繳一部分，不應追求完全不交稅。

- **講解**

  此方案旨在解決跨境電商將第三方平台資金直接提現至個人帳戶所產生的稅務風險。首先，設立一個海外公司作為資金流轉的中介。所有的業務收入先進到這個海外公司帳戶。然後，在公司層面核算運營所需的成本和費用，剩下的部分即為公司的利潤。對於這部分利潤，可以透過公司作為投保人，為股東或核心員工購買儲蓄分紅保單。這樣既能將資金合法地從公司轉移出來，又能享受保單的長期增值。待未來保單的現金價值較低時，再將保單的持有人從公司變更為個人，從而完成財富的合法轉移，規避了個人帳戶直接收款被認定為個人收入而產生的高額稅負。

- **Examples**

> 一位經營跨境電商十多年的創一代企業主，其收款和付款均通過第三方平台進行。他習慣將平台上的資金直接提現到個人帳戶。在2026年3月底，他收到了杭州稅務局的通知，要求補繳約兩千六百萬的稅款。

  - 問題根源：該客戶的操作模式是將業務收入直接提現至個人帳戶，這在稅務機關眼中可能被視為個人所得，需要繳納個人所得稅。由於長期未申報，導致累積了巨額的應繳稅款和可能的罰金。
  - 解決方案啟發：此案例突顯了傳統跨境電商操作模式的巨大稅務風險，促使客戶尋求合規的稅務規劃方案，例如通過設立離岸公司和配置保險產品來解決資金合規問題。

- **註意事項**
- 公司支付保費的資金，建議使用公司的稅後資金支付。
- 在香港稅法下，只有純保障類型的保險產品，且保費不超過公司整體收入一個非常低的比例（不到5%），才可以明確在稅前列支。
- 公司投保時，受保人通常是公司的股東或重要員工。
- 不建議追求完全不交稅的設計，適量繳稅有助於整體規劃的穩健和後續操作的順利。
- 公司作為投保人時，需要授權一名個人代表親自到香港保險公司辦理相關手續。

富衛『盈聚天下2』產品介紹

> 富衛(FWD)的『盈聚天下2』是一款儲蓄分紅產品，特別適合用於企業投保的稅務規劃方案。其具有多項特色功能和市場競爭優勢，如『富傳家』選項、額外獎賞、以及具競爭力的回報率和折扣。

- **關鍵點**
  - 產品類型：推薦用於企業投保方案的儲蓄分紅產品，首推五年繳，次選三年繳。
  - 現金價值設計：五年繳產品的繳費週期和現金價值增長幅度較為合適。三年繳產品為配合規劃，前三年現金價值特意設定為零。
  - 富傳家選項：提供類似信託的功能，客戶可規劃保單的傳承方式（變成新保單或現金分配），且此功能完全免費，可規避信託交稅問題。
  - 額外獎賞：包括出生嬰兒獎賞（每生一個獎勵兩萬港幣，單張保單最多六萬）、各階段獎學金以及其他人生大事獎勵。
  - 數據表現：五年繳產品預期六年回本，二十五年收益可達6.5%。在提領及剩餘現金價值方面，在同類產品中較有優勢。
  - 折扣優惠（五年繳）：最高折扣可達年繳保費的21%；若選擇預繳，最高折扣可達首年保費的65%。
  - 折扣優惠（三年繳）：最高折扣可達年繳保費的54%，折算後相當於首年保費折扣在80%以上，非常有競爭力。

    - 分紅實現率：富衛產品連續多年分紅實現率達成100%以上，表現穩健。

- **講解**

  針對企業投保，推薦使用『盈聚天下2』的五年繳或三年繳產品。五年繳產品因其現金價值增長曲線和繳費期設計得較為平衡，是首選。三年繳產品雖然折扣極高，但因前三年現金價值為零，更適合特定規劃需求。產品內置的『富傳家』功能，允許投保人像設立信託一樣安排資產傳承，但免去了設立信託所需的高額費用和稅負。此外，產品還提供多種額外獎勵，增加了對客戶的吸引力。從數據上看，其回本速度和長期收益在市場上具有很強的競爭力，配合高額的保費折扣，為客戶提供了兼具稅務規劃和財富增值功能的優質選擇。

- **註意事項**

- 五年繳保單是首推選項，因為其繳費週期和現金價值增長幅度較為合適，且對渠道費用較友好。

- 三年繳保單雖然折扣極高，但因其會影響渠道費用，故作為次選。

- 『富傳家』選項是應對國內對離岸信託徵稅新規的一個良好替代方案。

- 客戶可以透過家庭成員同時配置保單的組合，最大化地獲取出生嬰兒獎賞，最高可達三十六萬港幣。

- 富衛的場地資源可用於舉辦專項活動，可以向平台提出申請。

作業或建議

- 後續大家如果想要課件，可以找我們。
- 如果其他小夥伴還有問題的話，會後可以將問題羅列到一起，然後問Vito老師。

2026-09-22 离岸公司投保｜企业家跨境税务筹划与财富布局

2026-09-22 10:00:42

00:00:00 Speaker 1
大家對整個境外的理財或者資產税務問題都非常關注。其中不少客户在公司賬上還是有留存比較多的一些利潤和資金的。那在離岸公司投保這個板塊業務的話，就衍生出一個很好的一個市場。同時也有很多客户最近近期也會越來越多的諮詢，所以大家也可以去感受一下我們自己身邊有沒有這類的客户，然後呢，如何去跟這個客户去開口，抓住痛點。OK，那今天的話呢

00:00:31 Speaker 1
特別邀請來的富衛的Vito，然後他是我目前為止遇到了那麼多個導師裡面的一個IP裡面，包括培訓講師裡面，那Vito在這個板塊我認為是最專業的，所以今天也很有幸要邀請到Vito給我們進行一個分享。好的Vito

00:00:50 Speaker 2
呃，謝謝，那各位夥伴，大家上午好，那今天很高興有這個機會。然後來跟大家做這個離岸公司投保這樣的一個分享，啊，那因為離岸公司投保它本身涉及到的內容的話，那呃，如果真的要細講，那可能涉及到的面會非常廣。那所以今天的話，我覺得我們可以先開一個頭，讓大家先了解啊這一類業務它大概的形態，以及可以幫客户解決的這樣的一個問題，還有呢就是適用於哪些的這樣的一個客户和我們基本的操作的這樣的一個方式。

00:01:23 Speaker 2
如果大家培訓之後有一些自己的想法，也歡迎和平台聯繫，跟我們這邊取得一些溝通。正如前面主持人講的，最近兩三年以來，其實在國內對於我們的高淨值人羣，尤其是企業主客户而言，都會面臨各種各樣税務的問題。比如説二零二四年的時候，當時我們國內的一家上市公司叫做維維股份，他其實在公告裏有提到

00:01:56 Speaker 2
他旗下的一家企業叫做枝江酒業，因為從九四年開始的消費税沒有按照税務局的要求進行這樣的一個納税申報，因此被湖北當地的税局處以了八千五百萬這樣的一個補繳税款以及罰款。那這個案例其實就是大家都在過去的兩年在網上經常所看到的，叫做税務倒查三十年這樣的一個故事。

00:02:28 Speaker 2
它的一個由來。那從這樣的一些這個案例開始，我們會發現，最近的兩三年的時間，不管是針對企業家的企業，還是説這些高淨值人羣和企業家個人。那國內的税務機關呢，都會通過啊對內對外的工具啊，對他們的税收進行強化的這樣的一個徵收和監管。那當然啊，

從內部的這樣的一個角度來講啊，我們國內企業家所經常會遇到的一個情況呢，就是金稅四期這樣的一個系統平台。

00:02:59 Speaker 2
那這個平台呢，是在二零二五年的一月一號啊，去年的一月一號正式開始併網執行的。所以大家能夠看到的，就是國內對於企業的這樣的一些稅款的追查，從去年開始進入了一個全新的這樣的一個階段。我給大家舉個例子，比如說對於國內很多行業的企業而言，那他們都會瞭解啊，如果一家企業它總體的一年的這樣的一個收入啊低於三百萬元人民幣的，那它其實可以向稅務機關去申請啊

00:03:29 Speaker 2
成為這種小微納稅人。在納稅的時候，依靠自己的申報進行相應的納稅，同時適用的稅率也會比較低。因此，在既往操作的這樣一個過程中，我們很多的這些企業主就會選擇將他旗下的這些公司開出很多家，然後每家都控制在大概不超過三百萬這樣的一個狀態之下。但是現在有了金稅四期這樣的一個數據信息平台的這樣的一個加持。

00:04:00 Speaker 2
那從我們所瞭解到的狀況來講，目前的各地稅務機關其實他會從系統中將相同或者類似的股東以及持有人，然後他們所持有的相同類型的這些公司啊，幫助他們去做數據業務上的這樣的一個合併。既往的這些操作在現有的這樣的一個數據平台的加持之下，其實啊需要做對應的這樣的一個調整。那除了對內的這樣的一些工具和手段以外

00:04:31 Speaker 2
對外的呢，其實就是大家相對更為熟悉的啊CRS這樣的一個啊，共同信息申報的這樣的一個準則。那CRS呢，在目前的這樣的一個階段，它所交換的還是個人名下的這樣的一些海外的金融資產。既包含了啊銀行賬户的餘額，也包含了來自於海外金融機構啊所持有的金融資產，股票、基金、信託啊、保險等。

00:05:02 Speaker 2
那當然，這僅僅是目前CRS它所交換的這樣的一個信息的範圍。那就目前最新的這樣的一些啊動態的話，從二零二七年開始啊，這個CRS它所交換的信息內容會進行逐步的這樣的一個擴容。那目前已知的大概擴容的這樣的一個節奏呢，基本上是二零二七年。會將啊通過各個平台所持有的這樣的一些虛擬貨幣啊，比如說各家央行所發行的數字貨幣

00:05:33 Speaker 2
以及啊通過像幣安這種平台所持有的數字貨幣啊，它的一個信息納入啊CRS交換的這樣的一個範圍。那到了二零二九年的話，那其實對於個人啊，比如說我通過個人持有密鑰的方式直接持有的比特幣這樣的一些這個信息。從二零二九年開始啊，也會逐步納入交換的這樣的一個範圍。那從二零三零年開始的話，那啊所呃這些稅務居民所持有的海外地區的固定資產

00:06:07 Speaker 2
尤其是房產啊，也會開始逐步納入這樣的一個範圍。那在這樣的一個背景和節奏之下呢，其實大家就可以看到啊，當前我們的這些高淨值客户啊，他們在全球範圍內所持有的資產。在稅務機關的眼裏啊，其實是一種越來越透明的這樣的一個存在。那除了個人名下的

這個資產之外，其實啊，一部分企業賬上的這樣的一個資產，目前也在税務機關啊嚴格去追查的這樣的一個視線之內。

00:06:40 Speaker 2
其中非常重要的一種類型，就是來自於這種叫受控外國企業賬上的未分配的這樣一個利潤。那什麼叫做受控外國企業呢？根據我們國內的企業所得税法的這個規定，您的這個海外公司只要符合以下三個條件，就會被認定為叫CFC受控外國企業。第一就是由境內的居民個人或者居民企業所控制。第二實際税負低於法定税率的百分之五十。

00:07:14 Speaker 2
第三，並非出於合理的經營需求，對您在海外企業經營的利潤不做分配或者少做分配的，只要符合這三個條件，這家海外的公司就會被認定為受控外國企業。一旦認定為受控外國企業之後，會有什麼樣的影響呢？

00:07:36 Speaker 2
被認定之後，國內的税務機關即使您的這家海外公司沒有做利潤的這樣的一個分配，僅僅是保留在公司賬上，那麼税務機關也可以穿透您的這家海外公司，一直到持股的這樣的一個個人，將公司賬上的未分配利潤視作已經分配，然後進行相應的特別納税的這樣的一個調整。所以大家能夠看到的就是

00:08:06 Speaker 2
在當前這樣的一個大的環境下，一方面，我們的這些高淨值和企業主的客户，無論是在境內還是在境外的個人資產，在税務機關的眼裏都越來越透明。另外的一個方面，有了目前最新的這些機制以及這種數據技術的加持，我們過往的很多可以避税或者減税的方案，以及可以避税的這種工具，類似於像公司，其實它的作用都會慢慢的消減。

00:08:38 Speaker 2
那面對這樣的一個狀況，對於業主客户而言，如何有效的去規劃啊，將公司的這個利潤轉化為個人的收入，並且在這個過程中啊，儘可能少的去付出一些税務成本呢？那接下來我們來看看具體怎麼樣去做相應的這樣的一個安排。

00:09:00 Speaker 2
這是呃，CFC，它在最近啊，我們所收集到的這樣的一些實際徵税的這樣的一個數據啊，大家可以來做這樣的一個參考。比如説，我們在寧波的一家公司啊，在去年年底的時候，就收到了寧波當地税局的這樣的一個通知啊，因為這家商貿公司呢，它的整個貿易鏈條的過程中，它的利潤會保留在它的海外BVI公司的這樣的一個賬上，但目前呢，寧波税局呢，就是認定是説這家公司。這種啊留存利潤的方式啊存在着偷税的行為

00:09:34 Speaker 2
對他從二零一六年開始每年的收入進行了逐年的核查，要求補繳税款，並支付相應的滯納金和對應的罰款。所以從這樣的一些案例可以看到，對於税務的追查，並不是存在於所謂的條款和想象中，在實務的過程中，其實也有越來越多的客户開始接觸到。那我們先來看看這樣的一個案例，其實我們就能夠明白怎麼樣去通過一些不同的税務歸屬地以及不同的税務居民身份

00:10:12 Speaker 2
來幫助客户進行相應的設計。我們先來看左邊這一列，如果我們的客户有一間內地的公司，這間公司的營收大致是一千萬，我們先不用管貨幣單位，可以來看一看，在內地的這種税收環境下，客户他的税究竟應該怎麼支付呢？首先企業需要支付百分之二十五的企業所得税，税後的利潤就會變成七百五十萬。那如果這個時候我作為這家公司的股東

00:10:43 Speaker 2
我希望從公司的這個税後利潤啊，變成啊以分紅的形式去拿到我自己的這樣的一個手裏。那在這個過程中啊，我需要額外再支付百分之二十的個人所得税啊。最後我到賬的這樣的一個金額就是六百萬啊。這是目前在國內經營企業啊非常正常的這樣的一個操作啊。那當然，在國內的話，其實是不允許你的這個利潤長期不做分配的。好的。那我們再來看一看啊，如果我們把這樣的一家公司啊

00:11:16 Speaker 2
我們從中國內地搬到香港，會發生什麼樣的變化呢？首先，在香港對企業的税收最高税率只有十六點五，因此我的這家公司的税後利潤會來到八百三十五萬。對於香港税局的要求而言，只要公司本身是正常交税的，作為公司的股東，你從公司的税後利潤裡邊做相應的分紅，個人不需要再支付任何的個人所得税

00:11:48 Speaker 2
理論上這八百三十五萬的税後利潤，我要拿分紅拿走，我是不需要向香港税局去交税的。在這個案例的比較裏邊，大家就能夠看到。僅僅是因為公司設立地的這樣的一個調整，其實對於我們股東個人的收入，就已經產生了非常大的這樣的一個差異，差不多相當於我們總收入的四分之一。那當然，在右邊的這個案例裏邊

00:12:19 Speaker 2
其實可能有的細心的小夥伴已經發現了，我並沒有特意去強調股東他的税務居民的身份。如果這個時候我們的股東本身是香港的税務居民，八百三十五萬是完全沒有任何問題的。但是，如果他這個時候是中國內地的税務居民，或者説是中港兩地的雙重税務居民，那麼即使香港税局不問他收税，內地的税局也會問他收這八百三十五萬的百分之二十。

00:12:51 Speaker 2
那其實這就是不同的税務地區以及啊不同的税務身份。對我們的客户啊，我們納税人所可能造成的非常直接的這樣的一個影響。

00:13:05 Speaker 2
在這張圖裏，大家可以看得到主要的這些國家和地區，他們在整體税制上的這樣一個區別。就中國目前的整體税制設置來講，基本上是參照美國，而且作為主要的這種大國，中國和美國，包括像英國、加拿大等等這樣的一些國家一樣。我們都是税負相對比較重的這樣的一些國家和地區，那相對在我們周邊相對税負較低的地區呢

00:13:36 Speaker 2
目前看起來比較安全和穩定的大概只有兩個，第一是香港，第二就是新加坡。這兩者之間的區別更多是在以下兩個方面，第一是所謂的徵税範圍。低税負地區對它的税務居民僅僅徵收在本地所獲得的收益，在其他區域所獲得的收益，税局是不管的。比如説我是香港的税務居民，在中國內地掙的錢

00:14:08 Speaker 2
其實香港的税局是不會問你收税的。那除此以外，第二點的區別呢，其實就是來自於税率上的這樣的一個差異。比如説內地的個人所得税，它最高的税率可以去到百分之四十五。當然，內地有個別的這樣的一個區域，可以做到百分之十五，但是那有非常複雜或者説嚴格的限制的這樣的一個條件。那企業同樣也是啊，內地二十五對香港十六點五，其實這就是高税負地區和低税負地區的這樣的一個區別。

00:14:42 Speaker 2
當然，雖然説中國整體還是一個高税負的地區，但是由於我們整個税制的建設需要過程。所以目前在我們的税制中，仍然留下了一些空間，可以給到我們的夥伴去做相應的設計。那主要就是來自於以下兩個方面：第一，目前中國內地暫時還不徵收遺產税，其實這一塊也是一個比較大的業務切入的機會。

00:15:13 Speaker 2
稍後如果有時間的話，我們可以做進一步的這樣的一個分享。那第二個部分呢，其實就是來自於境外的保險，包括境內的保險，目前對於它的收益和增值部分的這樣的一個收税的要求仍然不是很明確。那在這樣的一個地方呢，其實我們就可以分別從個人以及公司的這兩個角度，幫助我們的客户去進行相應的設計。那當然，今天我們更多的可能會關注公司的這樣的一個層面

00:15:45 Speaker 2
公司的這樣的一個層面。我們先來看一看。在香港，這種運用公司進行保單架構設計的方案，究竟是怎麼樣來落地的？大家對於個人的投保都是比較熟悉的，在香港的話，完全可以用客户名下的海外公司作為投保人。客户自己會以這間公司的股東或者高管這樣的一個名義

00:16:16 Speaker 2
成為整張保單的被保險人，在這樣的一個架構之下，對於客户究竟有哪些好處呢？

00:16:26 Speaker 2
首先，我們可以想象一下，這張保單由於它的投保人啊本身。是我們的這樣的一個公司，那因此在認定資產歸屬的時候，其實這張保單所對應的資產是不會被認定為客户的個人資產的，既可以做到啊個人資產跟企業資產的隔離，那另外一方面很重要的一點也是可以進行CRS信息的這樣的一個規避。也就是説，這張投保人如果是公司的保單

00:16:58 Speaker 2
在CRS信息交換的時候，並不會交換到客户個人的這樣一名下。那麼，如果客户要動用這樣的一些資金，應該怎麼辦呢？香港的保單都可以接受投保人的變更。人和人之間可以變，那從公司到人其實也可以變更，因此在需要使用到保單對應資金的時候，客户完全可以向保險公司申請，將保單的投保人由公司變更為自己個人

00:17:29 Speaker 2
在變更完成之後，對於保單啊所對應的這部分資金，客户就可以靈活的去做相應的這樣的一個運用。那在這樣的一個過程中啊，其實我們就是通過了這種模式啊，去做到了相應的隔離啊，以及靈活調整資產歸屬這樣的一系列的一個舉動。那當然，對於公司作為投保人而言，我們其實還有一些其他的好處，比如説，因為公司是作為投保人的

00:18:01 Speaker 2
因此這張保單所對應的保費。也可以從公司的賬上進行直接的支付，而且在這樣的一個過程中，其實我們完全可以藉助到保單這種金融資產的特性，以及藉助其他的工具，幫助客户去實現在税務方面的這樣的一個設計。那當然，主要針對的就是公司賬上的利潤，到個人這樣的一個環節過程中，所需要對應發生的這樣的一些這種税收。

00:18:34 Speaker 2
那這樣的一個業務的話，能夠解決客户哪些方面的這樣的一個問題呢？我們幫大家做了一個簡單的這樣的一個總結，大概是以下五個方面。第一呢，就是原本客户的這樣的一些海外公司啊，每年都會進行常態性的這樣的一個分紅。那如果啊希望對這個分紅所產生的個人部分的税收進行相應設計的話，那其實利用公司投保，然後後續再轉換投保人的方式啊

00:19:04 Speaker 2
就是一種比較好的這樣的一個選擇。那第二呢，就是剛才我們所講到的啊，可以優化CRS信息的這樣一個交換的主體，因為保單是在公司的名下，因此不會交換回個人這樣的一個名下。那第三，對於啊我們這種高税負地區的税務居民的客户而言，其實可以通過由公司代為持有保單這種形式，幫助他去進行税務的遞延，税務的遞延。

00:19:34 Speaker 2
也就是説，原本應該他本人所需要承擔的税收，由於目前保單是由公司持有，因此個人暫時可以不用支付。什麼時候轉，什麼時候再來做相應的這樣的一個支付。那這個就叫做税務遞延這樣的一個設計啊。那這裏我也要強調一下，對於整個税務的規劃而言，並不是説少交税啊是唯一的這樣的一個出路。其實能夠幫助客户去進行這種遞延的操作啊

00:20:06 Speaker 2
比如説把今年他就要交的税想辦法給他拖上個幾年啊，其實也是非常行之有效的一個手段。

00:20:16 Speaker 2
後面的兩個方案更多是針對企業而言。比如可以對企業的核心員工進行長期激勵。比如我可以給我公司的財務總監購買這樣的一張保單，然後跟他約定，如果他在公司服務滿五年，就把整張保單完整的轉換給他。在這個過程中，它的好處在於即使在這五年之內，比如説這個重要崗位的員工離職

00:20:46 Speaker 2
公司也完全不用擔心啊，因為整張保單是控制在公司手裏的。如果中間這個核心崗位的員工離職啊，那麼後續公司只需要做一個被保險人的這樣的一個變更，這樣的一個長期激勵的方案仍然是可以持續有效的。那還有呢，就是藉助啊這種高。槓桿的帶身故的這樣的一個保額的產品，那可以針對這種初創企業它的核心員工進行身故的這樣的一個補償。

00:21:19 Speaker 2
這類業務目前在香港，如果您的海外公司本身是正常經營的，那麼公司可以作為投保人直接為下屬的重要人員進行相應的投保。還有一種情況我們經常遇到，就是客户在海外的公司其實僅僅是一個殼子，沒有日常經營，但賬上有大量資金。在這個過程中，實際上是做個人投保，但由公司代為繳費這樣的一種方式

00:21:53 Speaker 2
就更為的合適，就更為的這個合適。那這類業務來講，從我們實務的這個操作過程中，其實對於客户的要求會比較高。那我們總結下來呢，大概啊，它的畫像基本上這三類客户是比較精準的。第一呢，就叫做外貿企業主啊，這裏邊呢既包含了我們傳統的外貿企業主，其實也包含了啊我們很多跨境電商這樣的一個客户。那具體到地區呢

00:22:23 Speaker 2
基本上在灣區的話，主要就是中山、東莞、佛山這些地區，這些地方主要是傳統的外貿為主。還有一塊區域是在江浙，特別是浙江地區。浙江地區的話，寧波一般是傳統的外貿企業主居多，然後像杭州的話，跨境電商的客户會比較多。剩下的就是山東的青島和煙台，這兩個地方都是傳統的外貿企業主。

00:22:56 Speaker 2
瀋陽啊，遼寧的大連這樣的一些區域，那當然目前其實我們也看到，在內地的個別省份啊，比如説像西安，它會有一些這種光伏的這樣一個跨境電商業或者外貿的這些企業的一個客羣，還有呢就是在武漢，它也有啊醫藥以及新能源方面的這樣一個客羣，啊，那當然其他的區域呢可能也有個別，但是呢就不是主流。好。那第二個類型呢，叫做專業的國際投資者

00:23:27 Speaker 2
也就是説，他們進行這種對外投資的方式，並不是以個人直接投資的方式來進行的，而是會通過設立海外公司，由公司來持有這些投資的資產，進行相應的操作，由這種方式來進行。那第三部分的話，其實就是這種海外上市公司的股東，因為對於持有一定份額以上的這種股東。不是説我們所説的那種，你上多久的班，我發多少股票給你。不是這種形式。對於這種大股東而言

00:23:58 Speaker 2
他其實肯定不會以個人的名義去持有公司的股權，通常都是在海外去設立這種離岸公司，再由離岸公司持有信託或者持有公司的這樣的一個股權。那其實這三類客户呢，它都有一個非常鮮明的特點，就是他們都在海外有公司，而且呢，這些公司的賬上大概率是有錢的啊。那這類客户的話，大家可以去做重點的這樣的一個關注啊。那當然，有的客，有的朋友可能會想問

00:24:28 Speaker 2
如果我的客户對業務很感興趣，但是他目前沒有公司啊，怎麼樣去做操作呢？那這類業務呢，我們建議就如果像您剛才説的啊，只是感興趣，但是本身還沒有海外的公司，那我們建議大家呢，還是以推個人業務為主啊，因為當前去設立公司，然後再把啊整個的這個資金從國內走到海外的賬上，這個時間太長啊，對於大家來講，這個業務跟進的呃這個不確定性會太多。好，那日常過程中我們所接受的公司呢

00:25:01 Speaker 2
一般是叫做離岸地這樣的一個公司。這些公司的話，日常大家遇到的最多的應該就是香港、BVI和新加坡，還有一些其他的這種離岸地的地區，包括我們現在發現一些具體的這種目標國，像越南、馬來西亞等等，包括像阿聯酋等等這些國家，只要它不是屬於高風險的國家和地區，都有操作的空間。好，那接下來的話，我們具體來看一看。

00:25:31 Speaker 2
有了這個離岸公司投保這樣的一個工具，我們應該怎麼樣去給客户做相應的設計？首先我們看到第一個這樣的案例，這家公司有A、B、C三個股東。原本這家公司每年都會向三個股東直接派發一百萬美元的紅利。在現行的税制下面，其實大家都知道，每年派發一百萬

00:26:01 Speaker 2
對於股東個人而言，其實就意味着二十萬美元的個人所得税。那麼現在這家公司就轉變一種思路，我每年把原本是直接派發給股東的一百萬美元，以購買保單支付保費這樣的一個形式來做操作。我們可以具體來看一看，首先在購買保單的這個同時，由於整張的這個保單購買的操作都是公司的行為

00:26:34 Speaker 2
並不牽涉到個人從公司獲得任何的收入，因此對於股東個人而言，它是不涉及到税收的這樣的一個發生的。那對於這一類落地的保單而言，我們通常會建議客户在第三年或者第四年的時候，向保險公司申請將持有人從公司轉變為個人。為什麼會選擇這樣的一個時間節點呢？因為我們所選擇的這種產品

00:27:05 Speaker 2
儲蓄分紅險，它有一個非常鮮明的特點，就是它的現金價值和保費在初期會出現比較大的差異。那以我們最推薦的這種五年期繳的產品為例。大家都知道，它前兩年的現金價值其實為零，到了第三年，保費交完了以後，這個時候保單整體的現金價值，我們估算下來呢，大概也就相當於三年所交總保費的百分之二十，百分之二十。那所以我們可以來看一看這個場景

00:27:37 Speaker 2
公司給三位股東投保，然後每年支付一百萬美元這樣的一個保費，連續支付三年。那在以前的情況下啊，這三百萬都會直接發給股東，所以股東個人有可能會面臨六十萬啊這樣的一個個人所得税。但是在現在，因為是支付保費的形式，因此啊就不用支付這六十萬美元。那當然，在保單轉化的這樣的一個過程中啊，這個時候我們建議客户去做主動的這樣的一個申報

00:28:09 Speaker 2
但是申報的金額就不需要按照保費進行申報，按照這個時候保單的現金價值啊進行申報就可以了。所以大家就能夠明白，在這樣的一個過程中，其實我們就是利用了保單這種金融資產它特殊的性質啊，它的這個呃。公允價值和它保費之間在前期會出現一個較大差額這樣的一個點，來幫助客户做相應的這樣的一個設計啊

00:28:40 Speaker 2
對於他啊一部分的這樣的一個個人所得税啊，可以進行相應的減免這樣操作啊，這個就是我們第一種落地的這樣的一個方案。

00:28:54 Speaker 2
這種方案基本上只需要用到公司在加保單就可以了。但有的客户會覺得，在這個操作過程中，個人還是需要交一部分税，尤其是第四、第五年的保費對應的税，可能還是要通過分紅先發到個人賬户，再進行相應的支付。有沒有辦法做一個更完整的設計呢？其實也是可以的，但這個過程就需要引入一些新的工具。

00:29:27 Speaker 2
這個工具叫做身份的這樣一個規劃。在整個我們稅務設計的過程中，身份其實是最基礎也是最重要的一個工具，因為它才能夠真正意義上去解決絕大多數稅務的問題。但是身份這樣的工具也有自己的弱點，也就是說它需要時間。比如說拿我們都非常熟悉的香港的這個永居身份而言

00:29:59 Speaker 2
大家都知道啊，香港的永居需要七年以後，你才能拿得到香港的這個身份證，才能夠正式的申請去成為香港的稅務居民，因為。對於從開始申請啊到到身份證之間這七年的時間啊，客户所面臨的稅務風險啊，該怎麼操作呢？我們來看一看這個案例。在這個案例裏面呢，其實我們真實的客户啊是左上角的那位李先生啊。那李先生呢，其實自己經過評估以後啊

00:30:31 Speaker 2
他會發現他自己其實很難放棄掉啊內地稅務居民這樣的一個身份。因為他有很多的生意網絡都在內地，而且是也是內地的這種企業家理事會的這樣的一些這個成員，因此他在做整個規劃設計的過程中呢，他就用到了他兒子啊這樣的一個啊容易去做稅務身份轉化的這樣的一個個人，他會先安排他的兒子啊到他名下的香港公司啊成為這樣的一個董事

00:31:02 Speaker 2
其次就是利用他在香港公司任職董事這種方式，幫助他申請香港的身份，然後再利用香港的公司幫他兒子做保單投保這樣的操作。

00:31:19 Speaker 2
那整個投保完成了以後，香港的這家公司會持續幫他去支付保費。什麼時候再來進行這個保單持有人的變更呢？其實就是需要等到七年以後，他的兒子拿到香港的永居，真正成為香港的稅務居民以後。這個時候啊，再去向保險公司申請做保單持有人這樣的一個變更。那在這樣的一個變更過程中啊，為什麼中國內地的稅務機關啊就沒有辦法再來徵收相應的這樣的一個稅收了呢？

00:31:53 Speaker 2
因為作為主體的是他的兒子本身的稅務身份已經發生了相應的改變。這樣的一種操作方式是通過公司暫時持有保單支付保費這樣的形式幫助客户度過沒有拿到永居之前七年的風險窗口期也就是幫助客户進行了一個稅務的遞延。

00:32:24 Speaker 2
那在遞延的基礎之上，我們再搭配上稅務身份的這樣的一個轉變啊，就能幫客户最大程度上啊，在個人的這個稅收上面起到啊相應的減免的這樣的一個作用啊。那這個呢，就是我們第二種的這個操作方式。那當然，上述兩種操作方式啊，都會要求這些公司是要有實質性的這樣的一個經營的啊，因為你如果沒有實質性經營，你的公司會被稅局認定為叫消極非金融機構啊

00:32:55 Speaker 2
在這種狀況下，其實它會被穿透。那麼，如果我的公司在海外僅僅只是這種殼公司，那我可以怎麼辦？個人投保，但是由公司代為支付保費這種形式，它操作起來就會更為方便。

在這種情況下，對於這些殼公司而言，它當前最大的風險就在於它的賬上可能有大把的錢。

00:33:26 Speaker 2
或者説大把的這樣的一些這個利潤，而本身它的這種殼呢，又會啊穿透到我們的這個實際控制人，或者説持股比例大於百分之二十五的這樣的一個股東。那在這種情況下，我們怎麼樣做到啊，讓這些公司本身被徵税的風險降低，同時啊，這樣的一些這個錢又不會因為會導致我們股東個人收入的增加，引發他個人的這樣的一個税啊？我們就按照這種方式來進行操作。

00:33:58 Speaker 2
由我們的股東個人自行去完成投保這樣的操作，但是費用由他名下公司賬上的錢來支付。以什麼名義呢？以我們的客户向自己的公司借錢這樣的一種名義，在這樣的操作方式上，一方面他殼兒公司賬上所留存的這些利潤，絕大部分會以保費的形式支付至保險公司公司的賬上，就沒有什麼額外的部分可以留下。

00:34:29 Speaker 2
即使被穿透，也不會對個人造成太大的影響。另外一方面，客户用來支付保費的這部分金額，源自於從公司借的錢。我們大家都知道，借錢這個事情本身是不會產生個人收入方面的税收的，因此也可以有效的解決客户個人獲得收入，獲得這個資金，但是需要交税這樣的一個問題。這種操作方式呢

00:34:59 Speaker 2
其實就可以解決這類公司這樣的一個風險。當然，這種操作因為相對比較簡單，在臨時性的解決問題的同時，也會留下一些小小的尾巴。首先第一點，就是這張保單還是在個人名下，因為個人直接投保，公司僅僅是作為繳費，因此有CRS信息回傳的時候，該傳的還是會傳回去的。第二點來講，就是對於客户的這家公司

00:35:30 Speaker 2
雖然它可以以借錢的名義幫你來交保費，但是它一定會在賬上留下一筆，你有這個股東借款或者是員工借款這樣的一個記錄。那當然，在海外的這些公司實踐過程中，這種借款，尤其是股東的借款，它可以長期的存在。甚至你一直不還也沒有任何的問題。但是如果在將來你會面臨到是説公司的股權要做相應的調整，或者説這家公司索性你想關掉

00:36:01 Speaker 2
那這個時候啊作為股東你就需要對這些啊掛的這個欠款的賬目進行相應的處理。那以上這三種方式呢，其實就是我們在實務過程中啊遇到的比較多的這個情況，它呢。也能解決客户啊不同的這樣的一些這個這個實際的這樣的一個需求。那這種離岸主體作為投保人投保的方式啊，在香港其實歷史已經不短了，只不過以往呢，我們中國內地的客户啊

00:36:33 Speaker 2
並不是很清楚的瞭解。在我們周邊用這項業務用的最好的其實是台灣地區的這個客户。那目前在香港諸多的這個保險公司裏邊。那在整體的這個離岸公司投保這項業務上操作比較方便的啊，那其實就是富衛啊，有以下的這樣的幾個原因。首先啊，富衛的話，從二零二四年的下半年開始就在內地推廣這一類的這樣的一個業務，所以呢，它整體的流程非常的清晰

00:37:03 Speaker 2
而且還可以給大家提供對應資料的模板，方便大家準備。我們來看一下富衛整體在離岸公司投保的流程。和個人投保相比，前面會增加一個預審核的動作。也就是說，如果潛在客户有了初步意向，可以先把公司信息提交給富衛，做一個初步審核，先看看客户名下的公司以及他準備投保的架構是否可行。

00:37:35 Speaker 2
如果公司看下來沒問題啊，那您繼續推進業務就可以了。如果公司看下來有一些問題，那麼我們調整方案，或者說啊轉變業務推動的這個方向啊，都可以。有了這個預審核，對於大家來講啊，在整個的這個業務處理過程中就會比較的自如啊，不會等到說啊我把所有的資料全都收齊了交給公司，結果公司一看發現，告訴你。這家公司做不了啊！這家公司做不了，到時候對於大家就是非常沉重的這樣的一個啊損失和影響。

00:38:06 Speaker 2
第二呢，在資料的這樣一個清單上面，我們可以看到基礎部分的資料跟個人投保是完全一致的。對於公司投保所需要額外提供的這些資料，富衛會提供一份資料清單給到大家。在這個清單上，如果是需要客户自己去撰寫的這些材料，比如他的董事會決議等等，其實我們也已經幫大家做好了模板。實務過程中，大家把公司、客户具體的姓名、選擇的產品金額填進去就可以了。

00:38:41 Speaker 2
這是第一點。第二點來講呢，對於一些可能不需要客户自己撰寫，只需要他去找出來的這樣的一些資料的話，我們也會提供樣本，方便客户去做相應的這樣的一種準備。那是第一個方面的優勢。那第二個方面的優勢呢，就是它整體的這個核保會比較的靈活，客户的持股比例大於百分之二十五，就可以以股東的身份來操作。那如果不到百分之二十五的話

00:39:12 Speaker 2
作為高管也完全沒有問題，因為我們在確認客户這個高管身份的過程中，不會強制要求必須要提供勞動合約和發薪水的記錄，只要客户名下的公司能夠出具在職的證明，也是可以的。第二，就是對於公司設立的時間會比較靈活。一般如果你的公司要做投保人，設立滿一年就可以了。如果僅僅是用來繳費的話，那其實時間更短也沒問題。

00:39:45 Speaker 2
最後呢，富衛對於這一類的業務有一套非常完整的推廣邏輯，我們可以簡單來看一看。一般來説，在前期會通過類似今天這種培訓的方式，跟我們的渠道夥伴講清楚這個業務的由來，以及它能夠解決的問題。接下來就要靠大家對自己的客户進行相應的盤點，如果需要我們配合做一些客户轉化的工作的話

00:40:18 Speaker 2
其實我們這塊的整個沙龍是有經驗的，因為從去年下半年開始在內地做了很多場這樣的活動。如果您的客户體量比較大，或者有個性化的需求，我們還可以幫助大家對接行業裏實操經驗豐富的專家，來幫大家做具體業務的落地，比如客户的税務諮詢，企業的税務方案搭建。

00:40:50 Speaker 2
包括説他出海的方案的搭建等。那當然，這些外部專家的服務本身是需要這個渠道的夥伴

或者客户自己支付费用的。但是總體來講，我們所找到的這樣的一些專家，他的實操能力和整體的性價比是非常不錯的。那最後呢，就是對於這類業務，我們在整體的費用，包括我們的這個獎勵政策上，跟個人保單保持完全的一致，保持完全的這樣一個一致。

00:41:24 Speaker 2
我們做一個簡單的總結。首先，公司必須要是離岸地的公司。在這樣的前提之下，公司投保或者個人投保，公司繳費都可以。最後簽單的過程中，因為客户自己是作為被保險人，所以被保險人肯定是要去的。另外，公司在指定一個人員去到香港，幫助他完成整個簽單的操作就可以了。也就是説，最多去兩個人。有的情況下其實去一個人也沒問題。

00:41:55 Speaker 2
如果這個客户就是公司的股東，公司完全可以就指定客户本人自己作為這張保單這個授權處理的人士就可以了。那從節税的這個角度上來講呢，我們其實主要幫客户設計的是從海外公司的利潤到個人收入啊這個過程中的這樣的一些這個税收。因為涉及到企業，所以很多企業主客户呢，他會對於這個這個企業做賬啊，會比較的關心。那針對不同的情況，其實我們還會有做賬的一個建議

00:42:28 Speaker 2
會給到客户。這個方案其實都是在很多的實務過程中總結和摸索出來的，所以實際落地是具備可操作性的。最後就是優惠本身是一致的。我們看兩個簡單的案例。第一個是一個標準的離岸企業主進行税務合規設計的案例。這位客户楊總本身是創一代的企業家，在香港有一家貿易公司

00:42:58 Speaker 2
從事設備出口這樣的一個問題。那就自己而言呢，他其實從香港這家貿易公司的賬上時不時都會去拿一些所謂的分紅，但是這些分紅的這樣的一個數字，它在內地其實是從來沒有申報過的。因此，在跟客户接觸的這樣的一個過程中，其實就會逐步的去跟客户做相應的這樣的一個提示，比如説會提醒到他，第一，他的香港公司賬上其實有留存大筆的利潤

00:43:33 Speaker 2
在當前的這樣一個税務環境下，這是一個肉眼可見的這樣一個風險點。第二呢，就是他既往從公司去拿分紅，但是完全不報税這種方式本身是存在着這樣的一個風險的。因此，幫助客户去設計的案例呢，最終落地的就是這樣的一個方案。客户的公司作為投保人，然後自己呢以股東的身份成為被保險人，然後整個投保完成了以後，投保完成了以後

00:44:04 Speaker 2
楊總開始去申請第三國的護照，走香港的投資移民這樣的一條路，因此他最終打算轉化的時間會放到七年以後，拿到香港的永居，再去做相應的轉化，整張保單所對應資產它的個人所得税就能夠在最大程度上得到相應的處理。

00:44:33 Speaker 2
好，我們接下來看一下第二個案例，這個案例是一個跨境電商企業主的案例。前面我們其實講到了，跨境電商企業主也是當前非常重要的這樣的一個客户來源。最主要的因素其實是在去年十月當時所發生的這樣的一個事情，在去年十月的時候，亞馬遜宣佈將它名下所有站點中國賣家的交易明細數據回傳至了中國的税局

00:45:04 Speaker 2
在這樣的一個操作之下，其實國內從去年年底開始就在醞釀對這些跨境電商的客户進行補徵税這樣的一個動作。比如説今年四月份，在杭州當時也是在做活動的時候，現場就有一個客户聽到這一段直接舉手説，他在三月底的時候已經收到了杭州税局的這樣一個通知，要求他補繳的税款金額大概是兩千六百萬。

00:45:34 Speaker 2
為什麼會補繳這麼多呢？這跟跨境電商它自身的這種既有的業務結構是有非常密切的這樣的一個關係的。我們來看一看這個案例啊。這個案例的客户呢，也是一個創一代的企業主啊，自己經營跨境電商已經十多年啊，已經十多年了。但是他的這樣的一個業務呢，存在着什麼問題呢？就是啊，在跨境電商的這個業務過程中啊，他的收款或者付款都是通過我們所謂的第三方平台啊

00:46:05 Speaker 2
比如説阿里的這種萬里匯啊這種平台來進行的。那這種平台呢，大家可以把它理解為在跨境電商過程中的支付寶啊，企業所持有的這種支付寶啊，但是這個平台本身並不會幫客户去報税，它僅僅會收取一個大概三個點左右的這樣一個手續費啊，所以不會幫客户進行報税的動作。那在過往我們的這些跨境電商的客户非常普遍的一個操作呢

00:46:35 Speaker 2
就是把他的這種第三方平台上的資金。以提現到個人賬户的方式進行直接的領取，就跟大家平時支付寶的提現是完全一樣的。那這種操作模式呢，在當前的情況下，其實就會存在非常顯著的這樣的一個風險。那這個客户的這樣的一個啊，激起他的需求呢，我們就是通過跟渠道合辦的這種。沙龍的這樣的一個形式啊，在沙龍過程中

00:47:06 Speaker 2
讓客户瞭解到了他的這個弊端了啊，他的跨境電商的業務存在着非常明顯的税務風險，然後一步步的去推進這樣的一個業務。在實際操作的過程中，我們幫客户做了哪些呢？首先是他整體業務的這樣的一個合規性。那我們可以看到，既往啊客户的這樣的一個利潤是直接從第三方支付平台提現到個人賬户的。那現在呢，我們會建議他所有的這些款項都經由他海外的公司

00:47:38 Speaker 2
然後會根據成本費用的核算形成公司的利潤，對於這個利潤中間相當的一部分可以直接以投保保單的形式進行相應的操作。因為這個客户本身後續應該不涉及身份的轉化，因此等到它的現金價值相對較低的時候，客户直接完成整張保單持有人的變更就可以了。所以這也是一個針對這種跨境電商客户的方案。

00:48:11 Speaker 2
相對比較標準的這樣一種操作，比較標準的一個操作。OK。那這樣的一個業務，需要用到什麼樣的產品呢？我們的建議還是儲蓄分紅這一類的產品。儲蓄分紅的產品，如果是針對企業投保，我們其實更願意推薦大家使用五年繳或者三年繳的產品，因為五年繳的保單

00:48:41 Speaker 2
它從這個交費的週期以及它現金價值增長的幅度是比較合適的。那三年繳的這種保單呢？我們在設計的時候也特意考慮了這個因素，因此會把它前三年的現金價值都設為零。那因

為三年繳的保單為什麼不作為首推呢？因為它的折扣會給的太多。然後這個對於大家我們渠道的費用來講，相對啊相對大家的這個優勢會少一些。因此我們首推五年，然後呃次選的話三年也是OK沒問題的。

00:49:13 Speaker 2
就富衛自己的這個儲蓄分紅保單而言，我們有非常多的這樣的一些優勢，其中有幾個功能是比較有特點的，稍微跟大家來做這樣的一個提及。一個就是這個富傳家的這樣的一個選項。那今年的七月份，七月二十四號，國內的稅務機關是出台了關於設立這種離岸信託，從設立、每年清算到最後的結算這個過程中，都需要完整交稅的這樣的一個通知。那如果在實務中

00:49:45 Speaker 2
客户又想要用這種信託的功能，又不願意交稅的話，其實保單下的這種類型託功能就是一個很好的一個選擇啊。比如説我們的這個富傳家選項，客户可以將他希望通過信託進行傳承的這些資金放入到這張保單，然後呢

00:50:05 Speaker 2
就可以自主去規劃和設計後續這張保單究竟會如何傳承。變成新的保單給到新的持有人，還是以現金方式給到指定的受益人？整個功能本身完全免費，可以滿足特定客户的需求。除此以外，盈聚天下二代比較佔優勢的點在於它有很多額外獎項，比如出生嬰兒獎賞，每自己生一個或者自己的子女生一個孩子

00:50:38 Speaker 2
都可以獲得。兩萬港幣的獎勵啊，單張保單呢最多六萬。那通過一系列的這個組合啊，比如説跟家裏的這些啊，這個爺爺奶奶、外公外婆同時配置保單的話，最大的程度上可以讓客户啊，通過生孩子這一項從復位獲得三十六萬港幣的這樣的一個獎勵，以及啊，這個從小學開始、中學、大學各個階段的這樣的一些這個獎學金啊，這個達到指定的學業標準就可以去獲得。

00:51:08 Speaker 2
除了這兩項跟孩子相關的以外，對於一些人生大事，包括持有保單滿多少年以上，其實都會有對應的獎金會存在。這是盈聚天下產品的一個特點。從數據上來講，目前的盈聚天下的這個五年繳的產品，在市場上還是非常有競爭力的。預期回本六年就可以了，收益登頂六點五的速度，二十五年就可以。那對於五年繳的保單而言

00:51:39 Speaker 2
它這種五六七的提領，包括提領以後保單剩餘的現金價值，在同類的產品裏面也是比較有優勢的。整個五年繳的保單，當前客户也可以享受到比較大的折扣優惠。最高的幅度可以達到年交保費的百分之二十一。如果選擇預繳的情況下，目前會調整為直接折扣，最高的折扣數字可以到首年保費的六十五。

00:52:10 Speaker 2
那三年繳的保單的話，這個折扣就更高了。最高的情況下可以達到三年繳的年交保費的百分之五十四。這個因為是三年繳的保單，所以大家其實可以做這樣一個折算。如果是把這五十次的折扣折到這個五年繳的保單上的話，那它首年保費的這個折扣數字的話，應該是在百分之八十以上，百分之八十以上，非常有競爭力，非常有競爭力。

00:52:40 Speaker 2
合慧公司的話，我想大家都很熟悉，去年十月份剛剛上市，多餘的我就不用跟大家來贅述了，來自於李澤楷先生旗下的盈科拓展。目前復位在香港市場上也是穩居第一線保險公司這樣的一個行列。最新的今年一季度香港的新業務個人總保費排名，復位目前排在所有保險公司的第四位，去年二零二五年是排在第五位。

00:53:10 Speaker 2
今年呢也再進一步。那在後續服務包括一些場地的這樣一個提供上復位也有自己的這些特色。我們在香港的一些場地其實非常適合用來舉辦這樣的一些專項活動。如果大家有需求的話也可以跟我們的平台做相應的一個申請。所有富衛在香港所贊助的這些活動它的一個包含的範圍也會把這種離岸公司投保的保單

00:53:40 Speaker 2
也會包含在內。比如説，我們最新的這個方案應該是十一月十號，Big Bang這個韓國男團在香港的演唱會，這個也會包含這種業務。方案已經給到我們的平台，大家感興趣的話可以做進一步的瞭解。最後是富衛的'贏聚天下'系列產品，它一直以來在整體資產配置都會秉持穩健的方案。

00:54:14 Speaker 2
在既往的這樣一個實際分紅率的表現上，也相當的不錯，連續多年分紅實現率的達成都在百分之一百以上。所以用這種產品去幫客户做這一類的設計，既能夠解決他税務方面的這樣的一個問題，又能夠給客户創造這種長期穩健的這樣的一個收益。那今天用了差不多一個小時的時間，非常簡單的梳理了一下當前我們的這些企業家客户所可能面臨的一些税務上的這樣的一個問題

00:54:49 Speaker 2
以及我們怎麼樣去利用離岸公司這樣的一個載體，幫助客户去做相應的設計，以及他具體的落地方案應該怎麼展開？那這類業務的話，我們所建議的公司就是復位以及它的銀聚天下二代的五年獎和三年獎這樣的一個產品。好，我今天分享部分的內容基本上就到這裏。如果大家有一些這樣的需求，包括問題的話，現在可以提一部分

00:55:19 Speaker 2
然後到時候後續的話也可以彙總到平台。好的，時間交回給主持。

00:55:28 Speaker 1
會長那邊的話你看一下評論區有些問題可以看一下

00:55:32 Speaker 2
你稍等，我看一下。OK，我回答一下。好，我來答一下吧。公司交保費的資金是要先交嗎？從我們的建議來講，我們建議是説公司是用税後的這樣的一種資金再來支付保費。當然，這只是我們的建議啊，因為在香港税務局的話，它其實是有非常明確的規定。如果你購買的是這種帶收益增值部分的產品的話，你是不能夠在税後

00:56:03 Speaker 2
在税前做列支。但是實際操作過程中要不要税前列支呢？其實客户可以徵求自己的會計和

審計的意見，我們僅僅給到一些建議就可以了。受保人肯定是客户本人，只不過他的身份是公司的股東或者是公司的重要員工。

00:56:25 Speaker 2
公司做投保，BVI可以投保，可以。BVI公司和其他的國外公司都可以

00:56:34 Speaker 2
對這個操作，我們最主要的就是解決個人部分的税，公司的税因為這種海外公司，不管是BVI還是香港，它的税本身是不高的，所以我們建議該交的還是要交一部分。大家不一定不要覺得不交税才是最厲害的設計。其實從我們現在整體的實物規劃角度來講，我們還是建議客户要適量去交一些税，這樣才會有一個比較好的接下來操作的方式。

00:57:10 Speaker 2
普通員工可以嗎？這個是不是普通員工？理論上，公司你願意給他花那麼多錢買保險，他一定對你公司有非常重要的這個作用。那是不是重要的作用？其實就靠你公司告訴我們就可以了，我們不會去做調查，是不是買壽險更好？您説的壽險是指槓桿壽嗎？槓桿壽的話，那它只是用來做核心人員的這種身故補償啊，這個跟我們整體税收的這個思路的話會不太一樣，會不太一樣。

00:57:40 Speaker 2
在香港的税法裏邊規定呢，它其實只有這種純保障類型的。純保障類型的產品，然後不超過公司整體這個收入一定比例啊，那個比例非常低的，大概不到百分之五啊，才可以做税前，明確是可以做税前的這樣的一種列支。

00:58:01 Speaker 2
公司是投保人，對，投保人是需要來崗，但是你公司沒辦法，是説以一個實體的方式出現在保險公司嘛？所以通常實務操作過程中，你公司授權一個人然後來操作就可以了。

00:58:21 Speaker 1
我這也有問題哦

00:58:22 Speaker 2
在我們

00:58:24 Speaker 1
你針對很多客户在現實的一些諮詢裏面，有哪些問題是客户？基本上是有共性的，都會去諮詢或問你的。

00:58:36 Speaker 2
我覺得可可太太多了啊！第一就是，這個風險究竟是在哪裏？就是我的這些錢，比如説我放在海外公司賬上的錢，或者我直接從海外公司拿分紅，這個為什麼要交税啊？這個是第一個大類的這樣一個問題。所以前面我們也簡單地介紹了一下當前這個税究竟是怎麼樣的。那第二呢，就是離岸公司投保的這類業務本身它是不是合規啊？這一點上來説，我們其實在講解業務的過程中也會跟大家去提及。然後最後，其實大家比較關心的就是。

00:59:07 Speaker 2
這種賬目應該怎麼處理？這一點上，其實我們也會有具體的建議提供。大致來講，基本上

就這三個階段。當然，細節的問題非常多。

00:59:30 Speaker 1
可以的，好的。那個如果說其他小夥伴還有問題的話，會後可以將問題羅列到一起，然後問老師這邊。先謝謝Vito今天精彩的分享。今天的培訓到此結束了。後續大家如果想要課件，可以找我們。