09-22 離岸公司投保：稅務規劃與資產配置策略



本次培訓由富衛的Vito主講，深入剖析了高淨值企業主在當前嚴格的稅務監管環境下面臨的挑戰，並系統性地介紹瞭如何利用「離岸公司投保」這一工具，將公司利潤合規地轉化為個人資產，實現稅務遞延與資產隔離。演講涵蓋了相關的稅務背景、三種核心操作方案、目標客戶畫像，並以富衛的「盈聚天下」產品為例，闡述了具體的落地細節。

當前高淨值人群面臨的稅務挑戰與監管趨勢

此部分闡述了講座的背景與動因。講者首先指出高淨值客戶，特別是企業主，因公司賬上常留存大量利潤，正普遍關注並面臨日益嚴峻的境內外資產稅務問題。透過分析實際案例，如上市公司「偉偉股份」旗下企業因94年以來的稅務問題被追討八千五百萬，突顯了「稅務倒查三十年」並非空談。同時，自去年1月1日正式併網運行的「金稅四期」系統，能夠自動合併關聯企業數據，使得過往將大公司拆分成多家年收入低於三百萬的「小微納稅人」以避稅的操作模式失效。

在國際層面，CRS（共同申報準則）的資訊交換範圍正持續擴大，預計2027年將納入各類虛擬貨幣，2029年納入個人持有的數字貨幣（如比特幣），至2030年更將涵蓋海外房產等固定資產。尤為關鍵的是「受控外國企業（CFC）」規則，若一家由境內居民控制、實際稅負低於法定稅率50%且無合理經營需求而不分配利潤的海外公司，其賬上的未分配利潤將被稅務機關穿透視為已分配給個人並徵稅。寧波某公司因利潤留存BVI公司被追稅的案例，印證了這一風險的現實性。總體而言，全球稅務透明化已成定局，傳統的避稅工具與方案效力銳減，企業主迫切需要尋找合規且低成本地將公司利潤轉化為個人財富的解決方案。

透過離岸公司投保實現稅務規劃的核心策略與優勢

本節為方案核心，詳細介紹了「離岸公司投保」的基礎架構及其帶來的多重優勢。講者首先透過案例對比中國內地與香港的稅制差異：在內地，一千萬營收經25%企業所得稅及20%個人所得稅後，股東實際到手約六百萬；而在香港，同樣營收在繳納最高16.5%的企業稅後，稅後利潤約八百三十五萬，股東分紅無需再繳納個人所得稅。這一巨大差異凸顯了利用低稅負地區進行稅務規劃的價值。

「離岸公司投保」的核心操作模式為：以客戶名下的海外公司作為保單的**投保人**，而客戶本人則以公司股東或高管的身份成為**被保險人**。此架構具備五大核心優勢：

1. **優化分紅個稅**：將直接分紅轉為公司支付保費，避免了即時的個人所得稅。
2. **規避CRS個人資訊交換**：保單資產歸屬於公司名下，不會作為個人海外金融資產被交換回內地。
3. **實現稅務遞延**：對於高稅負地區的稅務居民，將本應由個人承擔的稅負延後至未來處理，這本身就是一種高效的稅務規劃手段。
4. **核心員工長期激勵**：公司可為核心員工購買保單，約定服務年限後轉讓。若員工中途離職，公司可變更被保險人，確保激勵計劃的持續性。
5. **核心人員身故保障**：利用高槓桿壽險產品，為初創企業的核心創始成員提供身故風險保障。

三種離岸公司投保的實務操作模式詳解

此部分深入探討了三種針對不同客戶情況的具體落地操作方案，旨在將公司利潤合規地轉移至個人。

1. **模式一：公司投保，後期轉個人**

   此為基礎方案，操作為公司將原用於分紅的資金轉為支付保單費用。其精髓在於利用儲蓄分紅險的特性——保單前幾年現金價值遠低於已繳保費。建議在繳費後的第三或第四年，申請將投保人由公司變更為個人。此時，個人僅需就保單當時較低的現金價值（例如，繳費三年後現價可能僅為總保費的20%）進行稅務申報，從而大幅降低應稅金額，實現稅務成本的優化。

2. **模式二：公司投保 + 身份規劃**

   此為進階方案，適用於自身難以變更稅務身份的企業主。操作上，可安排稅務身份易於轉換的家人（如子女）在海外公司任職，並以此身份申請香港居民身份。在此期間，由公司持續為該家人作為被保險人的保單繳納保費。待七年後，該家人正式取得香港永久居民身份，成為香港稅務居民，再將保單持有人從公司變更至其個人名下。此方案利用公司投保成功跨越了七年的「風險窗口期」，實現了稅務遞延，最終透過納稅主體的變更，達到稅負的最大化減免。

3. **模式三：個人投保，公司代繳費（針對殼公司）**

   此方案專為在海外僅有「殼公司」（無實際經營但賬上有大量利潤）的客戶設計。操作方式為：由股東個人直接作為投保人購買保單，但保費以其「向公司借款」的名義由公司賬戶支付。此舉一舉兩得：既將公司賬上的留存利潤以保費形式安全轉出，大幅降低了因CFC規則被穿透徵稅的風險；同時，「借款」行為本身不構成個人應稅收入。但需注意，此操作會在公司賬上留下股東借款記錄，未來若公司需進行股權變更或註銷，則必須處理此掛賬。

目標客戶畫像與富衛（FWD）方案的執行優勢

本節旨在明確業務的目標客群，並介紹富衛保險在該領域的服務優勢。講者精準地將目標客戶歸納為三類，他們的共同特點是均在海外設有公司且公司賬上留存有資金：

1. **外貿企業主**：包括傳統外貿及跨境電商，主要分佈在大灣區（中山、東莞、佛山）、江浙（寧波、杭州）、山東（青島、煙臺）及遼寧（大連）等地區，也涵蓋西安（光伏）、武漢（醫藥新能源）等新興產業區域。
2. **專業的國際投資者**：習慣通過設立海外公司來持有和操作其全球投資資產。
3. **海外上市公司的股東**：特別是大股東，通常會通過離岸公司或信託架構持有上市公司股權。

對於尚未設立海外公司的客戶，建議優先推廣個人業務以避免過長的等待週期。

選擇富衛（FWD）操作此類業務具備多項優勢：

- **預審核流程**：允許在業務初期提交公司資料進行初步審核，提前評估方案可行性，降低後期操作風險。
- **完善的資料支持**：提供包括董事會決議在內的標準化模板，客戶僅需填入具體資訊，並附有樣本供參考，極大簡化了準備工作。
- **靈活的核保條件**：股東持股比例大於25%即可操作；若比例不足，亦可憑藉公司出具的在職證明以「高管」身份投保，無需強制提供薪資記錄。
- **合理的設立時間要求**：公司作為投保人通常需設立滿一年，若僅作為繳費方，時間要求更短。
- **全面的業務支持**：可對接行業專家為大客戶提供稅務諮詢、出海方案搭建等深度服務（需另付費用），且此類業務的費用與獎勵政策與個人保單完全一致。

推薦產品與案例分析

此部分圍繞具體產品和實際案例，展示了方案的最終落地效果。講者重點推薦富衛的「盈聚天下二代」儲蓄分紅險，尤以五年期或三年期繳費計劃為佳。該產品具備多項特色功能，如「富傳家」選項（提供類信託的傳承規劃功能）、豐厚的額外獎賞（如新生嬰兒獎賞，單張保單最高六萬港幣，家庭組合最高可達三十六萬港幣）及各階段學業獎學金。從財務數據看，產品預期六年回本，二十五年可達6.5倍收益，且歷年分紅實現率均在100%以上，表現穩健。在保費折扣方面，五年繳最高折扣可達年繳保費的21%（預繳則為首年保費的65%），而三年繳折扣更高，最高可達年繳保費的54%，極具市場競爭力。

最後，講者通過兩個真實案例生動展示了方案的應用：

1. **傳統外貿企業主（楊總）**：針對其香港公司利潤未合規申報的風險，採用「公司投保+身份規劃」模式，結合其投資移民計劃，待七年後取得香港永居身份再進行保單持有人變更，實現了稅務的有效遞延與減免。
2. **跨境電商企業主**：在亞馬遜回傳交易數據導致補稅風險激增的背景下，將其過往從第三方支付平台直接提現至個人賬戶的習慣，轉變為所有款項先進入海外公司賬戶，再通過公司投保支付保費的形式，實現了資金流的合規化與稅務風險的隔離。

問答環節

此部分為講者與聽眾的互動環節。講者就多個具體執行問題進行了解答，明確指出：公司支付保費的資金建議使用稅後利潤；受保人應為客戶本人，其身份為公司股東或重要員工；BVI等各類離岸公司均可操作此業務；方案設計的核心是解決從公司利潤到個人收入環節的個人所得稅問題，而非完全規避公司稅；購買含增值功能的保險產品在稅務上不可

進行稅前列支。關於簽單流程，公司作為法人無法親自到場，需授權一名代表（通常是股東本人）赴港完成。

同時，講者也歸納了客戶最常諮詢的三個共性問題，分別是：

1. **風險何在**：不理解為何海外公司利潤及分紅需要向內地繳稅。
2. **方案合規性**：對離岸公司投保這種操作模式的合法合規性存有疑慮。
3. **賬務處理**：關心在公司賬目上應如何具體記錄和處理這些保費支出。

行動清單

@渠道夥伴

- [ ] 提交潛在客戶的公司資訊至富衛進行初步預稽核，以確認投保架構的可行性 - [TBD]
- [ ] 若有大額客戶或個性化需求，向平台申請對接行業專家以協助業務落地 - [TBD]
- [ ] 若需舉辦客戶沙龍等專項活動，可向平台申請使用富衛在香港提供的場地 - [TBD]
- [ ] 彙總會後產生的客戶諮詢問題，統一提交至平台轉交講師 - [TBD]
- [ ] 向平台申請獲取本次培訓的課程課件 - [TBD]

09-22 培訓分享：離岸公司投保架構、CFC稅務風險與CRS應對

[Speaker 1] 家對整一個境外的理財或者資產稅務問題都非常的關注。其中不少的客戶在公司賬上還是有留存的比較多的一些利潤和資金。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。同時也很多客戶最近近期會越來越多的諮詢，所以大家也可以去感受一下我們自己身邊有沒有這種類型的客戶，然後如何去跟這個客戶去開口，抓住痛點。OK，那今天的話呢

[Speaker 1] 特意邀請來的富衛的Vito，然後他是我目前為止遇到的那麼多導師裡面的一個IM裡面的，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

[Speaker 2] 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，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，以及可以幫客戶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戶和我們基本的操作的這樣的一個方式。

[Speaker 2] 如果大家培訓之後有一些自己的想法，也歡迎和平臺聯絡，跟我們這邊取得一些溝通。正如前面主持人在講的，最近的兩三年以來，其實在國內對於我們的高淨值人群，尤其是企業主客戶而言，都會面臨各種各樣稅務的問題，比如說二零二四年的時候，當時我們國內的一家上市公司叫做偉偉股份，他其實在公告裡有提到

[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稅沒有按照稅務局的要求進行這樣的一個納稅申報，因此被湖北當地的稅局處以了八千五百萬這樣的一個補繳稅款以及罰款。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稅務倒查三十年這樣的一個故事。

[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，還是說這些高淨值人群和企業家個人。那國內的稅務機關呢，都會通過啊對內對外的工具啊，對他們的稅收加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臺。

[Speaker 2] 這個平臺是在去年一月一號正式開始併網執行的。所以大家能夠看到的是，國內對於企業稅款的追查，從去年開始進入了一個全新的階段。我給大家舉個例子，比如說對於國內很多行業的企業而言，他們都會瞭解，如果一家企業總體一年的收入低於三百萬元人民幣，其實可以向稅務機關去申請

[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資料資訊平臺的這樣的一個加持。

[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，幫助他們去做資料業務上的這樣的一個合併。所以既往的這些操作，在現有的這樣的一個資料平臺的加持之下，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

[Speaker 2] 對外的其實就是大家相對更為熟悉的CIS這樣的一個共同資訊申報準則。CIS在目前的階段所交換的還是個人名下的海外金融資產，包含了銀行賬戶餘額，也包含了來自海外金融機構所持有的金融資產，股票、基金、信託、保險等。

[Speaker 2] 那當然，這僅僅是目前CIS它所交換的這樣的一個資訊的範圍。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CIS它所交換的資訊內容。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臺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

[Speaker 2] 以及啊通過像幣安這種平臺所持有的數字貨幣啊，它的一個資訊納入啊。C S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金鑰的方式直接持有的比特幣這樣的一些這個資訊，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，那啊所啊這些稅務居民我持有的海外地區的固定資產

[Speaker 2] 尤其是房產。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戶啊，他們在全球範圍內所持有的資產，在稅務機關的眼裡啊，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。目前也在稅務機關啊嚴格去追查的這樣的一個視線之內

[Speaker 2] 其中非常重要的一個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的一個利潤。那什麼叫做受控外國企業呢？根據我們國內的企業所得稅法的這個規定，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，實際稅負低於法定稅率的百分之五十；第三

[Speaker 2] 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？被認定了之後，國內的稅務機關即使您的這家海外公司沒有做利潤的分配，僅僅是保留在公司賬上

[Speaker 2] 那麼稅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稅的這樣的一個調整。所以大家能夠看到的就是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戶，無論是在境內還是在境外的個人資產，在稅務機關的眼裡都越來越透明。

[Speaker 2] 那另外的一個方面呢，有了目前最新的這些機制以及這種資料技術的這樣的一個加持，我們過往的很多啊可以避稅或者減稅的方案，以及可以避稅的這種工具啊，類似於像公司啊，其實它的作用都會慢慢的消減。那面對這樣的一個狀況，對於企業主客戶而言，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

[Speaker 2] 儘可能少地去付出一些稅務成本呢？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。

[Speaker 2] 這是C F C，它在最近我們所收集到的一些實際徵稅的資料大家可以來做這樣的一個參考。比如說我們在寧波的一家公司去年年底的時候收到了寧波當地稅局的這樣一個通知因為這家商包公司它的整個貿易鏈條的過程中

[Speaker 3] 它的利潤會保留在它的海外BVI公司的這樣一個賬上

[Speaker 2] 但目前寧波稅局認定這家公司。

[Speaker 3] 這種留存利潤的方式存在著偷稅的行為，對他從二零一六年開始每年的收入進行了逐年的核查，要求補繳稅款，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

[Speaker 2] 可以看到對於稅務的這樣的一個追求

[Speaker 3] 並不是存在在。所謂的條款和想象中

[Speaker 2] 在實物的這個過程中，其實也有越來越多的客戶開始接觸得到。那我們先來看看這樣的一個案例，其實我們就能夠明白，怎麼樣去通過不同的稅務歸屬地以及不同的稅務居民身份，來幫助客戶進行相應的設計。我們先來看左邊這一列，如果我們的客戶有一間內地的公司，這間公司的營收大致是一千萬，我們先不用管貨幣單位

[Speaker 2] 我們可以來看一看，在內地的這種稅收環境下，客戶他的稅究竟應該怎麼支付。首先，企業需要支付百分之二十五的企業所得稅，稅後的利潤就會變成七百五十萬。如果這個時候我作為這家公司的股東，我希望從公司的稅後利潤以分紅的形式拿到我自己的這樣一個收益。在這個過程中，我需要額外再支付百分之二十的個人所得稅。

[Speaker 2] 最後我到賬的這樣的一個金額就是六百萬。這是目前在國內經營企業非常正常的這樣的一個操作。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。那我們再來看一看，如果我們把這樣的一家公司從中國內地搬到香港，會發生什麼樣的一個變化呢？首先，在香港對於企業的稅收最高的稅率僅僅只有十六點五

[Speaker 2] 因此啊，我的這家公司的稅後利潤就會來到八百三十五萬。那對於香港的稅局要求而言，只要你的公司本身是正常交稅的，你作為公司的股東，你從公司的稅後利潤。啊，裡邊去做相應的分紅，你個人不需要再支付任何的個人所得稅，因此理論上這八百三十五萬的稅後利潤，我要拿分紅拿走，我是不需要向香港稅局去交稅的。其實，在這個案例的比較裡邊呢，

[Speaker 2] 大家就能夠看到

[Speaker 3] 僅僅是因為公司設立地的這樣的一個調整

[Speaker 2] 其實對於我們股東個人的收入啊，已經產生了非常大的這樣一個差異，差不多相當於我們總收入的四分之一。

[Speaker 3] 那當然，在右邊的這個案例裡邊呢

[Speaker 2] 其實可能有的細心的小夥伴已經發現了

[Speaker 3] 我並沒有特意去強調啊股東他的稅務居民的身份。

[Speaker 2] 如果這個時候我們的股東本身是香港的稅務居民

[Speaker 3] 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稅務居民，或者說是中港兩地的雙重稅務居民，那麼即使香港稅局不問他收稅，內地的稅局也會問他收這八百三十五萬的百分之二十。那其實這就是不同的稅務地區以及不同的稅務身份對我們的客戶、我們納稅人所可能造成的非常直接的一個影響。

[Speaker 3] 那在這張圖裡呢，大家可以看得到啊

[Speaker 2] 主要的這些國家和地區

[Speaker 3] 他們在整體稅制上的這樣的一個區別。

[Speaker 2] 那就中國目前的整體稅制設定來講，基本上是參照美國，而且作為主要的這種大國，那其實中國和美國，包括像英國、加拿大等等這樣的一些國家一樣，我們都是稅負相對比較重的這樣的一些國家和地區。那相對啊，在我們周邊相對稅負較低的地區呢，目前看起來啊比較安全和穩定的大概只有兩個，第一呢是香港，第二呢就是新加坡。

[Speaker 2] 這兩者之間的區別更多是在以下兩個方面，第一是所謂徵稅的範圍。低稅負地區對稅務居民僅徵收在本地獲得的收益，對於在其他區域獲得的收益，當地稅局是不管的。比如說我是香港的稅務居民，在中國內地掙的錢，其實香港稅局不會向你徵稅。除此以外，第二點的區別呢

[Speaker 2] 其實就是來自於稅率上的這樣的一個差異。比如說內地的個人所得稅，它最高的稅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說嚴格的限制的這樣的一個條件。那企業同樣也是，內地二十五對香港十六點五，其實這就是高稅負地區和低稅負地區的這樣的一個區別。當然，雖然說中國整體還是一個高稅負的這樣的一個地區

[Speaker 2] 但是由於我們整個稅制的這樣一個建設需要過程。所以目前在我們的這個稅制中，仍然是留下了一些空間，可以給到我們的夥伴去做相應的這樣的一個設計。那主要就是來自於以下兩個方面：第一，目前中國內地的話暫時還不徵收遺產稅，其實這一塊也是一個比較大的業務切入的這樣的一個機會。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

[Speaker 2] 其實就是來自於境外的保險啊。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稅的要求仍然不是很明確啊。那在這樣的一個地方呢，其實我們就可以分別從個人以及啊公司的這兩個角度，幫助我們的客戶啊去進行相應的設計。那當然，

今天我們更多的啊可能會關注公司的這樣的一個層面啊公司的這樣的一個層面。那我們先來看一看。

[Speaker 2] 在香港，這種運用公司來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。但是在香港，完全可以用我們客戶名下的海外公司作為投保人，而客戶自己會以這間公司的股東或者高管這樣的一個名義，成為整張保單的被保險人

[Speaker 2] 在這樣的一個架構之下，對於客戶究竟有哪些好處呢？首先，我們可以想象一下，這張保單由於它的投保人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戶的個人資產的，既可以做到把個人資產跟企業資產的隔離，另外一方面很重要的一點也是可以進行C R S資訊的這樣的一個規避。

[Speaker 2] 也就是說，這張保單如果是公司的，在 CRS 資訊交換的時候，不會交換到客戶個人名下。那麼，如果客戶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，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，客戶完全可以向保險公司申請

[Speaker 2] 將保單的投保人由公司變更為自己個人。在變更完成之後，對於保單所對應的這部分資金，客戶就可以靈活地去做相應的運用。在這樣的一個過程中，其實我們就是通過這種模式去做到了相應的隔離，以及靈活調整資產歸屬這樣的一系列舉動。當然，對於公司作為投保人而言

[Speaker 2] 我們其實還有一些其他的好處，比如說，因為公司是作為投保人的，因此這張保單所對應的保費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，幫助客戶去實現在稅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

[Speaker 2] 所需要對應發生的這樣的一些這種稅收。那這樣的一個業務的話，能夠解決客戶哪些方面的這樣的一個問題呢？我們幫大家做一個簡單的這樣的一個總結，大概是以下五個方面。第一呢，就是原本客戶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稅收進行相應設計的話，那其實利用公司投保

[Speaker 2] 後續再轉換投保人的方式，是一種比較好的選擇。第二，剛才我們所講到的，可以優化CIS資訊交換的主體，因為保單是在公司的名下，因此不會交換回個人名下。第三，對於我們這種高稅負地區的稅務居民客戶而言，其實可以通過由公司代為持有保單這種形式，幫助他進行稅務遞延。

[Speaker 2] 稅務的遞延，也就是說原本應該由他本人承擔的稅收，因為現在保單是由公司持有，所以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支付，這個就叫做稅務遞延這樣的設計。這裡我也要強調一下，對於整個稅務的規劃來說，並不是說少交稅是唯一的出路。其實能夠幫助客戶進行這種遞延的操作

[Speaker 2] 比如說把今年他就要交的稅，想辦法給他拖上個幾年。其實也是非常行之有效的一個手段。

[Speaker 2] 後面的兩個方案更多是針對企業而言，比如說可以對企業的核心員工進行長期激勵，比如說我可以給我公司的財務總監購買這樣的一張保單。然後可以跟他約定，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，比如說這個重要崗位的員工離職。

[Speaker 2] 公司完全不用擔心，因為整張保單是控制在公司手裡的。如果中間核心崗位的員工離職，後續公司只需要做一個被保險人的變更，這樣長期激勵的方案仍然可以持續有效。另外，藉助這種高槓桿帶身故的保額產品，可以針對初創企業的核心員工進行身故的補償。

[Speaker 2] 這類業務呢，目前在香港，如果說您的海外公司本身是正常在經營的，那麼公司可以作為投保人，直接對下屬的重要人員進行相應的投保。還有一種情況，也是我們經常遇到的，就是客戶在海外的公司，其實僅僅是一個殼兒，沒有日常的經營，但是賬上有大量的錢。在這個過程中，其實做這種個人投保，但是由公司代為繳費這樣的一種方式。

[Speaker 2] 就更為的合適，就更為的這個合適。那這類業務來講，從我們實物的這個操作過程中，其實對於客戶的要求會比較高。那我們總結下來呢，大概啊，他的畫像基本上這三類客戶是比較精準的。第一呢，就叫做外貿企業主啊，這裡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戶。那具體到地區呢

[Speaker 2] 基本上在灣區的話，那主要就是呃像像中山、像東莞啊、佛山這樣的一些這個地區啊，這些呢主要是傳統的這個外貿為主。那還有一塊區域呢，其實就是在江浙，在江浙啊，尤其是在浙江地區啊，浙江地區的話，寧波一般是傳統的外貿企業主會居多，然後像杭州的話，跨境電商的客戶會比較多，剩下的就是山東的青島和煙臺啊，這兩個部分都是傳統的外貿企業主

[Speaker 2] 以及啊瀋陽啊遼寧的大連這樣的一些這個區域。那當然，目前其實我們也看到，在內地的個別的省份啊，比如說像，西安，它會有一些這種光伏的這樣的一個呃呃跨境電商或者說外貿的這些企業的一個客群，還有呢就是在呃武漢，它也有啊醫藥以及新能源方面的這樣的一個客群，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，那第二個型別呢

[Speaker 2] 叫做專業的國際投資者，也就是說，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，由這個方式來進行。那第三個部分的話，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，不是說我們所謂的那種，你上多久的班，我發多少股票給你啊？

[Speaker 2] 不是這種形式。對於這種大股東而言，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。那其實這三類客戶呢，它都有一個非常鮮明的特點。就是他們都在海

外有公司，而且這些公司的賬上大概率是有錢的。那這類客戶的話，大家可以去做重點的這樣的一個關注。

[Speaker 2] 當然，有的客，有的朋友可能會想問，如果我的客戶對業務很感興趣，但是他目前沒有公司，怎麼樣去做操作呢？這類業務我們建議，如果像您剛才說的，只是感興趣，但是本身還沒有海外的公司，還是以推個人業務為主。因為當前去設立公司，然後再把整個資金從國內走到海外的賬上，這個時間太長，對於大家來講，這個業務跟進的不確定性會太多。

[Speaker 2] 日常過程中我們所接受的公司呢，一般叫做離岸地這樣的一個公司啊，這些公司的話。日常大家遇到最多的應該就是香港、BVI和新加坡啊，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啊，像越南、像馬來西亞等等啊，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啊，都有操作的空間。

[Speaker 2] 好，那接下來的話，我們具體來看一看啊。那有了這個離岸公司投保這樣的一個工具，我們究竟應該怎麼樣去給客戶做相應的設計？那首先，我們看到第一個的這樣的一個案例。那在這個案例裡邊呢，這家公司啊，它有ABCA、B、C三個股東。那原本呢，這家公司每年都會向三個股東直接派發一百萬的這樣的一個紅利啊，一百萬美元這樣的一個紅利。那在現行的這樣的一個稅制下面呢

[Speaker 2] 其實大家都知道，每年派發一百萬，對於股東個人而言，其實就意味著二十萬美元的個人所得稅。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，首先在購買保單的同時

[Speaker 2] 由於整張的這個保單購買的操作都是公司的行為。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，它是涉及到稅收的這樣的一個發生的。那對於這一類落地的保單而言，我們通常會建議客戶啊，在第三年或者說第四年的時候啊，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？

[Speaker 2] 因為我們所選擇的這種產品，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。以我們最推薦的這種五年期繳的產品為例，大家都知道，它前兩年的現價其實為零。到了第三年，保費交完了以後，這個時候保單整體的現價，我們估算下來大概也就相當於三年所交總保費的百分之二十

[Speaker 2] 百分之二十。那所以我們可以來看一看這個場景，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，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這樣的一個個人所得稅，但是在現在，因為是支付保費的形式，因此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

[Speaker 2] 這個時候我們建議客戶去做主動的這樣的一個申報，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，它的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

[Speaker 2] 來幫助客戶做相應的設計，對於他一部分的個人所得稅可以進行減免操作。這個就是我們第一種落地的方案。這種方案基本上只需要用到公司再加保單就可以了。但是有的客戶會認為，在這樣的操作過程中，其實個人還是需要交一部分的稅。

[Speaker 2] 尤其是第四、第五年的這個保費，你所對應的這些稅，你可能還需要通過分紅的方式先發到個人賬上，然後再來進行相應的支付。那有沒有辦法做更完整的一個設計呢？其實也是可以的。但是這個過程中，我們就要引入一些新的這樣的一個工具啊，這個工具呢就叫做身份的這樣的一個規劃。那在整個我們稅務設計的一個過程中，身份啊其實是最為基礎也是最為重要的這樣的一個工具

[Speaker 2] 因為它才能真正意義上解決絕大多數稅務的這樣一個問題。但是身份這樣一個工具，它也有自己的這樣一個弱點。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的身份而言，大家都知道，香港的永居需要七年以後，你才能拿到香港的這個身份證

[Speaker 3] 才能夠正式的申請去成為香港的稅務居民。那對於從開始申請到拿到身份證之間這七年的時間，客戶所面臨的稅務風險。該怎麼操作呢？我們來看一看這個案例。在這個案例中

[Speaker 2] 其實我們真實的客戶是左上角的那位李先生。李先生經過評估後發現，他很難放棄內地稅務居民的身份，因為他有很多生意網路在內地，而且也是內地企業家理事會的成員。因此他在做整個規劃設計的過程中，就用到了他兒子這樣一個容易進行稅務身份轉化的個人。

[Speaker 2] 他會先安排他的兒子到他名下的香港公司成為董事，其次利用他在香港公司任職董事的方式，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的操作。

[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啊，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？

[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，幫助客戶度過沒有拿到永居之前那七年的風險視窗期，也就是幫助客戶進行了一個稅務的遞延。

[Speaker 2] 在遞延的基礎上，我們再搭配稅務身份的轉變，就能幫助客戶在個人稅收方面達到最大的減免效果。這就是我們第二種的操作方式。當然，上述兩種操作方式都要求這些公司要有實質性的經營，因為如果你沒有實質性經營，你的公司會被稅局認定為消極非金融機構。

[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。

[Speaker 2] 錢啊，或者說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，或者說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稅的風險降低，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稅啊

[Speaker 2] 我們就按照這種方式來進行操作。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？以我們的客戶向自己的公司借錢這樣的一種名義，在這樣的一種操作方式上。一方面，它的殼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的賬上。

[Speaker 2] 就沒有什麼額外的部分可以留下。即使被穿透，也不會對個人造成太大的影響。另外一方面，客戶用來支付保費的這部分金額，是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稅收的，因此也可以有效的解決客戶個人獲得收入、獲得這個資金，但是需要交稅這樣的一個問題。

[Speaker 2] 這種操作方式其實可以解決這類公司的風險。當然，這種操作因為相對簡單，在臨時性解決問題的同時，也會留下一些小尾巴。首先第一點，就是這張保單還是在個人名下，因為是個人直接投保，公司只是作為繳費方，因此有CIS資訊回傳的時候，還是會傳回去。第二點，就是對於客戶的這家公司

[Speaker 2] 雖然它可以以借錢的名義幫你來交保費。但是，他一定會在賬上留下一筆，你有這個股東借款，或者說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，它可以長期的一個存在，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說公司的股權要做相應的調整，或者說這家公司索性你想關掉。

[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，它呢也能解決客戶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

[Speaker 2] 我們中國內地的客戶並不是很清楚地瞭解，在我們周邊用這項業務用得最好的其實是臺灣地區的客戶。目前在香港眾多的保險公司裡邊，在整體的離岸公司投保這項業務上操作比較方便的其實就是復位。有以下幾個原因。首先，豐e從二零二四年的下半年開始就在內地推廣這一類的業務，所以它整體的流程非常的清晰

[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，復位在離岸公司投保的流程中，和個人投保相比，前面會增加一個叫預稽核的動作。也就是說，如果潛在客戶有了初步意向，可以先把公司資訊提交給復位做一個初步稽核，先看看客戶名下的這家公司以及他準備投保的架構是否可行。

[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

稽核，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。

[Speaker 2] 第二，在資料清單上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資料，我們會提供一份資料清單給大家。在這個清單上，如果是需要客戶自己撰寫的材料，比如董事會決議等等，我們也已經幫大家準備好模板。實務過程中大家把公司、客戶具體的姓名、選擇的產品金額填進去就可以了。

[Speaker 2] 這是第一點。第二點上來講，對於一些可能不需要客戶自己撰寫，只需要他去找出來的資料，我們也會提供樣本，方便客戶去做相應的準備。那是第一個方面的優勢。第二個方面的優勢是它整體的核保會比較靈活，客戶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。如果不到百分之二十五的話

[Speaker 2] 作為高管也完全沒有問題，因為我們在確認客戶這個高管身份的過程中，不會強制要求必須要提供勞動合同和發薪水的記錄，只要客戶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，相對會比較靈活。一般如果你的公司要做投保人的話，設立滿一年就可以了。如果說僅僅是用來繳費的話，那其實時間更短也沒問題。

[Speaker 2] 最後呢，就是復位對於這一類的業務，我們有一套非常完整的推廣邏輯，我們可以簡單來看一看。一般來說，我們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戶進行相應的盤點。如果需要我們配合做一些客戶轉化的工作 [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。如果您的客戶體量比較大，或者有個性化的需求，我們還可以幫助大家對接行業裡實操經驗豐富的專家，來幫大家做具體業務的落地，比如說客戶的稅務諮詢，企業稅務方案的搭建。

[Speaker 2] 包括他出海方案的搭建等等。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戶自己支付費用的。但是總體來講，我們找到的這些專家，他的實操能力和整體價效比都非常不錯。最後，就是對於這類業務，在整體費用包括我們的獎勵政策上，跟個人保單保持完全一致。

[Speaker 2] 那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，因為客戶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。也就是說，最多去兩個人。有的情況下，其實去一個人也沒問題。

[Speaker 2] 如果這個客戶就是公司的股東，公司完全可以就指定客戶本人。自己作為這張保單這個授權處理的人士就可以了。那從節稅的這個角度上來講呢，我們其實主要幫客戶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稅收。因為涉及到企業，所以很多企業主客戶呢，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。

[Speaker 2] 做賬的一個建議會給到客戶啊，那這個方案其實都是在很多的實務過程中啊，我們這個總結和摸索出來的，所以實際落地是具備可操作性的。那最後就是優惠啊，它本身是一致的。好的，我們看兩個簡單的這樣的一個案例吧啊，第一個是一個標準的這種離岸企業主啊，他進行這種稅務合規設計的這樣的一個案例。那這位客戶呢，楊總啊，他本身呢是一個創一代的企業家

[Speaker 2] 在香港呢有一家貿易公司，從事裝置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啊，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，他在內地呢其實是從來沒有申報過的，從來沒有申報過的，因此。在跟客戶接觸的這樣的一個過程中啊，其實就會逐步的去跟客戶啊做相應的這樣的一個提示，比如說會提醒到他啊，

[Speaker 2] 第一，他的香港公司賬上啊，其實有留存大筆的利潤，在當前的這樣的一個稅務環境下，這是一個肉眼可見的這樣的一個風險點。第二呢，就是他寄往從公司去拿分紅，但是完全不報稅這種方式本身是存在著這樣的一個風險的。因此，幫助客戶去設計的案例呢，最終落地的就是這樣的一個方案。客戶的公司作為投保人，然後自己呢以股東的身份成為被保險人

[Speaker 2] 然後整個投保完成了以後，投保完成了以後，楊總就開始去申請第三國的護照，然後走香港的。投資移民這樣的一條路啊，因此呢，他最終打算轉化的這樣的一個時間就會放到七年以後啊，拿到香港的永居，然後再去做相應的這樣的一個轉化。那麼，整張保單所對應資產啊，它的這樣的一個個人所得稅就能夠在最大程度上啊得到相應的處理

[Speaker 2] 相應的處理。好，我們接下來看一下第二個案例啊。這個案例呢是一個跨境電商企業主的這個案例。那前面呢，我們其實講到了啊，跨境電商企業主也是當前非常重要的這樣的一個客戶的來源。那最主要的因素呢，其實就是在去年十月當時所發生的這樣的一個事情。在去年十月的時候啊，亞馬遜宣佈將它名下所有站點中國賣家的交易明細資料回傳給了中國的這樣的一個稅局啊

[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戶進行補徵稅。這樣的一個動作，比如說今年四月份，我在杭州當時也是在做活動的時候，現場就有一個客戶聽到這一段直接舉手說，他在三月底的時候已經收到了杭州稅局的這樣一個通知，要求他補繳的這個稅款的金額大概是兩千六百萬，為什麼會補繳這麼多呢？

[Speaker 2] 這跟跨境電商它自身的這種既往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，這個案例的客戶也是一個創一代的企業主，自己經營跨境電商已經十多年了。但是他的這樣的一個業務存在著什麼問題呢？就是，在跨境電商的這個業務過程中，他的收款或者付款都是通過我們所謂的第三方平臺，比如說阿里的這種萬裡匯這種平臺來進行的。

[Speaker 2] 這種平臺大家可以理解為海關跨境電商過程中的支付寶，企業所持有的這種支付寶。但是這個平臺本身不會幫客戶報稅，僅會收取大概三個點左右的手續費。所以不會幫客戶進行報稅的動作。過往我們跨境電商的客戶非常普遍的操作是把第三方平臺上的資金

[Speaker 2] 以提現到個人賬戶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。那這個客戶的這樣的一個啊，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。在沙龍過程中，讓客戶瞭解到了他的這個立案了啊，他的跨境電商的業務存在著非常明顯的稅務風險

[Speaker 2] 然後一步步地去推進這樣的一個業務。在實際操作的過程中，我們幫客戶做了哪些呢？首先是他整體業務的這樣的一個合規性。那我們可以看到，既往客戶的這樣的一個利潤是直接從第三方支付平臺提現到個人賬戶的。那現在我們會建議他所有的這些款項都經由他海外的公司，然後會根據成本費用的核算，然後形成公司的利潤，然後對於這個利潤中間相當的這樣的一個部分呢

[Speaker 2] 可以直接以投保保單的形式來進行相應的操作。因為這個客戶本身後續應該不涉及到身份的這樣的一個轉化，因此等到它的這個現價相對較低的時候，客戶直接完成整張保單的這樣的一個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戶相對比較標準的一種操作。

[Speaker 2] 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。儲蓄分紅產品如果是針對企業投保，我們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，它從交費週期以及現價增長的幅度比較合適。三年繳的這種保單

[Speaker 2] 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價都設為零。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。那就復位自己的這個儲蓄分紅的保單而言。然後的話，我們有非常多的這樣的一些這種優勢啊

[Speaker 2] 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臺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，客戶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信託功能就是一個很好的一個選擇。

[Speaker 2] 比如說我們的這個富傳家選項，客戶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

[Speaker 2] 就可以自主的去規劃和設計啊，後續這張保單究竟會如何傳承。變成新的保單給到新的這樣的一個持有人呢，還是說以現金的方式給到指定的這樣的一個受益人？那整個功能本身啊完全免費啊，可以滿足特定客戶的這樣的一個需求。那除此以外呢啊，銀聚天下二代比較佔優勢的這樣的一個點就在於它有很多額外的獎項啊，比如說出生嬰兒獎賞啊，這個每自己生一個或者自己的子女生一個孩子啊

[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，比如說跟家裡的這些啊，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戶啊，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。

[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這樣的一個特點。那從資料上來講呢，目前的盈聚天下的這個五年繳的這個產品啊，在市場上還是非常有競爭力的。預期回本六年就可以了，收益登頂六點五的這樣的一個速度呢，二十五年就可以。那對於五年繳的保單而言

[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，在同類的產品裡面也是比較有優勢的。那整個五年繳的保單，當前其實客戶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。

[Speaker 2] 那三年繳的保單的話，這個折扣就更高了。最高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。如果是把這五十四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。

[Speaker 2] 那合慧公司的話，我想大家都很熟悉啊，去年十月份剛剛上市的啊，多餘的我就不用跟大家來贅述了啊，來自於李澤楷先生旗下的盈科拓展。那目前富衛的話，在香港市場上啊，也是穩居第一線保險公司這樣的一個行列啊。最新的今年一季度的香港的這個新業務個人啊總保費的一個排名，富衛目前的話是排在所有保險公司的第四位啊。去年二零二五年是排在第五位啊

[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，富衛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，也可以跟我們的平臺做相應的申請。然後所有富衛在香港所贊助的這些活動，它包含的範圍也會把這種離岸公司投保的保單包含進去。

[Speaker 2] 也會包含在內的。比如說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這樣的一個演唱會，那這個的話也會包含這種業務，過去方案的話應該已經給到了我們的平臺，大家感興趣的可以做進一步的這樣的一個瞭解。那最後呢，就是復位的這個贏聚天下的這樣的一個系列的一個產品，它一直以來在整體的資產配置都會秉持這種穩健的這樣的一個方案

[Speaker 2] 在近網這樣的一個實際分紅率的表現上，也相當不錯，連續多年分紅實現率的達成都在百分之百以上。所以用這種產品去幫客戶做這一類的設計，既能夠解決他稅務方面的這樣一個問題，又能夠給客戶創造這種長期穩健的一個收益。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戶所可能面臨的一些稅務上的這樣一個問題

[Speaker 2] 以及我們怎麼樣去利用離岸公司這樣的一個載體，幫助客戶去做相應的設計，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裡。如果大家有一些這樣的需求，包括說問題的話，現在可以提一部分

[Speaker 2] 然後到時候後續的話也可以彙總到平臺。好的，時間交回給主持。

[Speaker 2] 何總那邊的話呢？

[Speaker 1] 你看一下評論區有些問題

[Speaker 2] 可以看一下。你稍等，我看一下啊。OK，我回答一下啊。好，我來就答一下吧。公司交保費的資金稅要先交嗎？那從我們的建議上來講呢，我們建議是說公司是用稅後的這樣的一個資金再來支付保費。當然，這個僅僅是我們的建議啊，因為在香港稅局的話，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

[Speaker 2] 你是不能夠在稅後啊，在稅前做列支的。但是實物操作過程中要不要稅前列支呢？其實客戶可以徵求自己的會計啊和審計的這個意見啊，我們僅僅給到一些建議就可以了。受保人那受保人肯定是客戶本人呀，只不過他的身份是公司的股東或者說是公司的重要的這樣的一個員工。

[Speaker 2] 公司做投保，BVI可以投保，BVI公司和其他的國外公司都可以

[Speaker 2] 對這個操作，我們最主要的就是解決個人部分的稅，公司的稅因為這種海外公司不管是BVI還是香港，它的稅本身是不高的，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稅才是最厲害的設計，其實從我們現在整體的實務規劃角度來講，我們還是建議客戶要適量去交一些稅，這樣才會有一個比較好的接下來操作的方式。

[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？您說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，這個跟我們整體稅收的這個思路的話會不太一樣，會不太一樣。

[Speaker 2] 而且在香港的這個稅法裡面規定呢，它其實只有只有這種純保障型別的。純保障型別的產品，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，才可以做稅前，明確是可以做稅前的這樣的一個列支。 OK。

[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，是說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。

[Speaker 1] 我這也有問題哦

[Speaker 2] 在我們

[Speaker 1] 你針對很多一些客戶在現實一些諮詢裡面，有哪些問題是客戶？基本上是有共性的，都會去諮詢和問你的。

[Speaker 2] 這個可可太太多了啊！第一就是這個風險究竟是在哪裡？就是我的這些錢，比如說我放在海外公司賬上的錢，或者我直接從海外公司拿分紅，這個為什麼要交稅啊？這個是第一個大類的這樣的一個問題。所以前面我們也簡單的介紹了一下當前這個稅究竟是怎麼樣。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

講，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

[Speaker 2] 這種賬目就是應該怎麼處理啊？這個點上，確實這一塊我們也會有具體的建議會給到。大致來講，基本上就這三個階段。當然，細節的問題啊，那就非常多了。

[Speaker 2] 可以的，好的。

[Speaker 1] 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，然後問到老師這邊。先謝謝Vito今天精彩的分享。今天的培訓到此結束了。後續如果大家想要課件，可以找我們。