2026-11-06 新税收环境下的资产配置逻辑

> 日期和時間： 2026-11-06 15:09:41
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

新加坡壽險 跨境稅務 指數型策略

主題

本講座以新加坡壽險為例，介紹身故保障、現金價值、年度提款與指數連結策略，並比較不同地區的保費及投保安排。內容亦涵蓋跨境稅務、除外責任、受益人提名、核保及理賠流程。講座中的產品、法律與稅務說法均應依實際保單條款及適用規則另行核實。

要點

1. 講者以吸菸者的保費差異說明，保險定價可能受性別、健康狀況及吸菸情況影響；講者提到男性家屬戒菸後，保費可便宜「百分之三十左右」，並有客戶成功促使家人戒菸。
2. 案例中的客戶認為，以現有的一百多萬美元投資賺到一千萬美元並不容易，因此考慮透過壽險安排，為後代留下名義保額一千萬美元的身故保障。
3. 講者比較境內壽險與新加坡壽險的除外責任：講者稱國內保險通常有五到七條不賠付情況，並舉核爆、戰爭、醉酒、酒駕及自殺等例子；講者稱新加坡壽險的免賠情況只有一項，即保單生效一年以內自殺不賠。
4. 客戶重視交易對手方是否安全、能否在境內完成投保，以及女兒未來可能成為美國、加拿大或澳大利亞稅務居民後的稅務影響。講者表示，投保人身故時的稅務身份可能影響美國遺產稅處理，並區分身故理賠與退保取得現金價值可能涉及的稅務。
5. 案例保單的身故保額維持一千萬美元；以客戶八十歲時為例，現金價值約四百三十萬美元。身故保額與現金價值不是可以同時完整取得的兩筆錢：退保領取現金價值會使合同終止，身故後則由受益人按保單取得身故理賠。
6. 案例保單另有自第十一年起每年申請領取、上限為保單現金價值百分之五的選項；講者舉八十歲時現金價值四百三十萬美元計算，百分之五約為二十一萬五千美元，並稱按此條款領取不影響一千萬美元身故保額。
7. 講者以同為一千萬美元保額、繳費十年作比較，列出不同地區及年齡的男性保費：三十歲在新加坡七點六五萬、中國香港Whole Life約十六點八五萬、中國內地接近三十萬，且內地最便宜的一家仍低於約三十五萬的平均水平；新加坡男性四十歲約十一點三五萬、五十歲約十九點三一萬。

8. 講者稱新加坡目前有一段可在境內完成簽署、無須出境的投保窗口期，並將此與保費比較、客戶配置需求及投保人對未來保障和跨境安排的考量相連結。
9. 安悅寶保單的核心保障是固定保額；投保時選擇的策略不影響保額，只影響保單現金價值的增長。
10. 保單現金價值可選固定策略或結構化儲蓄型投資策略；結構化策略包括六種選擇，並可在任何時候更改。

章節和主題

以壽險身故保額配置後代保障及資產槓桿

> 講者以一位客戶為例，說明客戶比較以現有資產投資增值與購買壽險保障兩種方式。客戶認為，從一百多萬美元自行投資至一千萬美元並不容易，因此希望透過壽險，在符合保單條款的前提下，為後代安排一千萬美元的身故保障。講者將其描述為以較明確的保額安排，降低單靠投資累積同等金額的不確定性。

- **關鍵點**
    - 客戶的目標是為後代留下名義身故保額一千萬美元，而非單純依靠目前的一百多萬美元投資增值至一千萬美元。
    - 講者認為，客戶簽署保單後，身故保額安排可形成較明確的保障，但實際保障仍以保單條款、承保及適用法律為準。
    - 客戶也考量交易對手方的安全性，講者稱其選擇全球頂級保險公司作為交易對手方。
    - 客戶居住在西安；講者稱該投保安排可在境內完成簽署，無須出境，並稱符合新加坡相關法律法規要求。
    - 講者將此類保障與投資者的風險承受方式相聯繫，表示投資表現得較有把握的人，可能已透過此類安排預先處理部分身故保障需求。
- **講解**

  講者先提出客戶自行投資的目標與難度：客戶希望把一百多萬美元變成一千萬美元，但認為這件事不容易。接著講者說明，客戶改以壽險方式安排一千萬美元身故保額，讓後代在符合保單理賠條件時取得保障。講者並補充客戶的其他選擇考量，包括保險公司的可靠程度、是否必須出境，以及家庭成員未來可能改變居住或稅務身份。這是講者對案例及產品安排的說明，不能取代對保單條款、承保條件與法律規定的個別核實。
- **Examples**

  > 講者描述一名客戶希望為後代留下真正的一千萬美元。客戶認為，以現有的一百多萬美元自行投資賺到一千萬美元很難，因此考慮配置一份身故保額一千萬美元的壽險。客戶同時要求交易對手方足夠安全，並希望能在境內完成簽署；講者稱客戶居住在西安，相關簽署可在境內完成，不必出境。客戶另有兩名女兒，擔心

> 她們將來可能移居美國、加拿大或澳大利亞，因而詢問受益人取得身故理賠時的稅務問題。

    - 先確認客戶的主要目標是為後代安排一千萬美元，而不是把現有的一百多萬美元自行投資增值至該金額。
    - 再檢視壽險安排能否提供相應身故保額，並核對保單條款、承保條件和理賠限制。
    - 同時評估保險公司作為交易對手方的安全性，以及簽署和投保流程是否能按客戶要求在境內完成。
    - 若受益人未來可能移居或改變稅務居民身份，應分別確認投保人與受益人的身份、身故時適用的稅法，以及實際理賠款項的稅務處理。

- **註意事項**
- 須區分保單身故保額與投保人自行投資累積的資產，並以實際保單條款確認保障內容。
- 交易對手方安全性、投保地區及簽署地點均是案例中的重要考量。
- 跨境投保或稅務處理不可僅依講座中的概括說法，應按具體身份與個案核實。
- **特殊情況**
- 如果客戶或家庭成員未來可能移居海外或改變稅務居民身份，應在投保前確認各相關人士的稅務身份及可能適用的法律，而不要只依受益人的國籍判斷。

除外責任與新加坡壽險的自殺免賠期限

> 除外責任是保險合同約定在特定情況下保險公司不承擔賠付責任的條款。講者稱，國內壽險通常有五到七條不賠付情況，例子包括核爆、戰爭或戰爭引起的事故、醉酒、酒駕及自殺；講者並舉在烏克蘭戰場當僱傭兵而身故的假設，說明其所述國內保單可能因戰爭相關除外責任而不賠。講者稱，新加坡壽險的免賠只有一項，即保單生效一年以內自殺不賠；這些內容均是講者在課堂中的概括說法，個別保單應以合同原文及適用法律為準。

- **關鍵點**

    - 講者稱國內保險公司的除外責任通常有五到七條。
    - 講者列舉的國內不賠付情況包括核爆、戰爭或戰爭引起的事故、醉酒、酒駕及自殺。
    - 講者以投保後前往烏克蘭戰場擔任僱傭兵並在戰場身故為例，稱其所述情況可能落入國內保單的免責條款。
    - 講者稱新加坡壽險唯一的免賠情況是保單生效一年以內自殺不賠；講者說明其餘部分的確定性，是客戶在簽署時重視的因素。

    - 除外責任的實際範圍及條款用語須按具體保單確認，不能將講者的概括比較視為所有產品的統一規則。

- **講解**

  講者先說明保險公司要求體檢及設定除外責任的背景，指出保險公司會評估被保險人的健康狀況與可能的危險行為。接著以國內保單可能不承保的情形作說明，包括核爆、戰爭、醉酒、酒駕及自殺，並用戰場身故的假設情境詢問家屬能否取得賠償，講者回答按其描述的國內免責條款不能取得。其後講者將新加坡壽險的免賠範圍概括為保單生效一年以內自殺不賠，並指出客戶會關注合同中明確列出的限制。實際判斷須逐項閱讀保單除外責任、等待期與適用法律，不能僅憑地區概括推論。

- **Examples**

  > 講者假設某人購買國內保險後，前往烏克蘭戰場擔任僱傭兵，並在戰場上生病或身故，詢問家屬能否取得賠償。講者回答，按其所述國內保險的除外責任，戰爭相關情況不賠。講者另稱，新加坡壽險的免賠情況只有一項：保單生效一年以內自殺不賠。

    - 先確認身故原因是否與戰爭、戰場活動或其他除外責任相關。
    - 再核對該份保單的除外責任條款及其對戰爭、危險活動和自殺的具體定義。
    - 對自殺免賠期限，須以保單的生效日及合同原文確認期限起算方式；講者所述期限為一年以內。
    - 理賠結論須由保單條款及個案事實決定，不能只依講座中的示例作最終判斷。

- **註意事項**

- 不可將「國內五到七條」或「新加坡只有一條」的講座概括，直接套用至所有保險公司及產品。

- 應核實除外責任的原文、適用範圍、起算時間及具體理賠事實。

- 涉及戰爭、危險活動或自殺的情況，須特別確認合同條款與適用法律。

- **特殊情況**

- 如果事故可能涉及戰爭、危險活動、醉酒、酒駕或自殺，應先逐條比對保單除外責任與相關事實，再判斷是否可能理賠。

投保人及受益人跨境身份與遺產稅的區分

> 講者指出，判斷子女取得身故理賠後是否涉及稅務，不能只看子女的身份，也要考慮投保人或身故者的身份及相關司法管轄區的規則。講者以中國身份父親為例，假設其女兒日後成為美國居民並收到一千萬美元保險理賠，並表示若父親以中國身份身故，對美國而言可按外國贈與和遺產稅的情況理解，講者稱不產生美國稅收；若身故者已是美國稅務居民，講者則稱美國有一千三百萬美元免稅額，超過部分可能徵稅。講者

> 另稱加拿大或澳大利亞相關遺產稅屬性不徵，並表示留在國內的相關安排不需繳稅。這些是講者的說法，實際結果應按身故時法律、保單結構及個案核實。

- **關鍵點**
  - 講者強調子女的國籍或稅務居民身份不是唯一判斷因素，還須考慮身故者的身份。
  - 講者以中國身份父親留下身故保額一千萬美元、女兒日後移居美國為例，稱美國將相關情況視為外國贈與和遺產稅問題，並表示不產生美國稅收。
  - 講者稱若身故者已成為美國稅務居民，適用的一千三百萬美元免稅額內不徵稅，超過一千三百萬美元的部分要徵稅。
  - 講者稱加拿大或澳大利亞相關遺產稅不徵，並稱受益人留在國內時不需要交稅；這些說法仍須按具體稅制及個案確認。
  - 講者區分身故理賠與投保人退保領取現金價值：前者講者稱不用徵稅；後者若在中國取得，可能被視為個人投資所得而需要交稅。
- **講解**

  講者先提出女兒未來可能成為美國、加拿大或澳大利亞稅務居民的疑慮，再用中國父親將一千萬美元身故保障留給日後移居美國的女兒作例子。講者回答時把身故者的身份與受益人的身份分開：若身故者以中國身份身故，講者稱美國會將其視為外國贈與和遺產稅問題，並表示不產生美國稅收；若身故者已成為美國稅務居民，則講者提到一千三百萬美元免稅額及超額部分徵稅。講者同時區分身故理賠與退保現金價值，前者按其說法不用徵稅，後者則可能屬個人投資所得。課堂內容是概括性說明，不能代替跨境稅務專業意見。
- **Examples**

  > 講者假設父親是中國身份，為女兒安排一千萬美元身故保額。女兒成年後移居美國；數十年後父親身故，女兒從保險公司收到一千萬美元支票或轉賬。講者先表示，判斷時要看父親而不只是女兒的身份；若父親以中國身份身故，講者稱美國將其視為外國贈與和遺產稅問題，並表示不會有美國稅收。相對地，講者稱若父親已成為美國稅務居民，則有一千三百萬美元免稅額，超過部分可能徵稅。

  - 確認身故者在身故時的稅務居民身份及相關司法管轄區。
  - 確認受益人的居住地、稅務身份，以及款項屬於身故理賠、贈與、遺產或其他類型收入。
  - 核實講者提及的一千三百萬美元免稅額是否適用於該具體年份、身份及資產安排。
  - 在作出稅務結論前，應依當時適用法律取得專業意見；課堂中的概括說法不等同個案稅務判斷。

  > 講者表示，身故後向受益人支付的一千萬美元身故理賠，與投保人生前退保取得的現金價值是不同款項。講者稱身故理賠不用徵稅；若投保人在中國退保取回現金價值，該款項可能被視為個人投資所得並需要交稅。

    - 先判斷款項是因身故而支付給受益人的身故理賠，還是投保人生前終止保單取得的現金價值。
    - 確認投保人、受益人及相關款項所涉地區的稅務身份和規則。
    - 不得把講者對身故理賠的說法直接套用至退保、提款或其他保單交易。

- **註意事項**

- 跨境稅務判斷應區分投保人／身故者與受益人，不可只看受益人的國籍。

- 一千三百萬美元是講者在課堂中提及的美國免稅額，實際適用與金額應按相關法律及年份核實。

- 身故理賠、退保現金價值與保單提款可能屬不同稅務事件，需分開處理。

- 講者對美國、加拿大、澳大利亞及中國稅務的概括說法不應取代專業稅務意見。

- **特殊情況**

- 如果受益人日後成為美國、加拿大或澳大利亞稅務居民，應在投保及理賠前分別核實投保人身故時身份、款項性質與受益人所在地的稅務規則。

- 如果投保人打算退保或領取現金價值，應另行確認該筆款項是否被視為投資所得，以及所在地是否課稅。

身故保額、現金價值及年度提款選項

> 案例中的保單身故保額固定為一千萬美元，現金價值則隨保單情況變動。講者以客戶八十歲時現金價值約四百三十萬美元為例，說明投保人可選擇退保取得現金價值，但退保後合同終止，受益人便不能再取得原有一千萬美元身故保額；若投保人身故，受益人取得身故保額，投保人則不可能再持有該現金價值。講者又提到，保單可自第十一年開始每年申請領取現金價值的百分之五，且講者稱此提款不影響一千萬美元身故保額。

- **關鍵點**

    - 案例客戶購買保單時四十五歲，講者描述其今年四十八歲；保單身故保額為一千萬美元，講者稱該金額不隨年齡變化。
    - 講者以八十歲時約四百三十萬美元的現金價值作例子，說明投保人可透過退保取回該價值。
    - 退保領取現金價值會使合同終止；投保人日後身故時，受益人不再取得已終止保單的一千萬美元身故保額。
    - 身故保額與現金價值被講者描述為二者擇一的關係：若投保人身故，受益人取得身故理賠；投保人不能同時取得自己尚存的現金價值。
    - 講者稱保單提供自第十一年開始的年度領取選項，領取上限為當時現金價值的百分之五，且每年都須申請。

    - 講者以四百三十萬美元乘百分之五，計算八十歲時年度領取額約二十一萬五千美元，並表示不影響一千萬美元身故保額。
    - 講者舉例，四十五歲投保者到第十一年、約五十六歲時可開始使用此選項；是否提款由客戶選擇，不是必須領取。

- **講解**

  講者先介紹保單圖表中的身故保額與現金價值。身故保額是給受益人的保障金額，案例中固定為一千萬美元；現金價值則是投保人可在符合條款時動用的保單價值。以八十歲時約四百三十萬美元為例，若投保人退保，保險公司會將現金價值退回，但合同隨即終止，因此之後沒有原來的一千萬美元身故保障。反過來，若投保人身故，受益人按保單取得身故保額，投保人本身不再持有現金價值。講者其後補充年度提款選項：自第十一年開始，每年申請領取，最高為當時現金價值的百分之五。八十歲時若現金價值為四百三十萬美元，百分之五約為二十一萬五千美元。講者表示此領取不影響身故保額，但客戶須依合同要求逐年申請；其細節仍需以實際保單條款核對。

- **Examples**

  > 講者描述客戶購買保單時四十五歲，並表示其今年四十八歲。保單身故保額固定為一千萬美元。講者以客戶八十歲時現金價值約四百三十萬美元作說明：若客戶當時退保，保險公司把約四百三十萬美元退給客戶，但合同終止，之後身故時子女不會再取得一千萬美元；若客戶身故，子女取得一千萬美元身故保額，客戶則不會再持有四百三十萬美元現金價值。講者另稱自第十一年開始每年可申請領取當時現金價值的百分之五；以四百三十萬美元計算，約為二十一萬五千美元，並稱不影響一千萬美元身故保額。

    - 辨認保單的兩個不同數值：一千萬美元身故保額，以及約四百三十萬美元的八十歲現金價值。
    - 若選擇退保，依講者說明可取得現金價值，但合同終止，原身故保障不再有效。
    - 若投保人身故，則由受益人按保單條款取得身故理賠，投保人不會另行保有現金價值。
    - 若使用年度領取選項，將當時現金價值乘以百分之五；四百三十萬美元的百分之五約為二十一萬五千美元。
    - 確認提款須從第十一年開始並每年申請；領取是否影響保額或現金價值，最終以合同條款為準。

- **註意事項**

- 一千萬美元身故保額與四百三十萬美元現金價值不能被當作可同時完整取得的兩筆資產。

- 退保會使合同終止，應先確認此舉對後續身故保障的影響。

- 百分之五領取額是按當時現金價值計算；四百三十萬美元是講者在八十歲示例中的數值。

- 講者稱年度領取須每年申請，不能將其理解為自動發放或保證提款。
- 身故理賠、退保與年度領取的稅務處理可能不同。
- **特殊情況**
- 如果投保人希望退保取回現金價值，應先確認合同終止後身故保額是否消失，以及該選擇對受益人的影響。
- 如果投保人希望兼顧現金流與身故保額，應核實年度提款的起始年度、每年申請程序、百分之五上限及提款後保額是否受影響。

不同地區與年齡的保費比較及投保窗口期

> 講者以同一身體條件、男性、保額一千萬美元、繳費十年為比較前提，列出新加坡、中國香港及中國內地的保費數字。三十歲男性在新加坡約需七點六五萬，中國香港Whole Life約十六點八五萬，中國內地接近三十萬；講者稱中國內地最便宜的一家約三十萬，平均約三十五萬。講者另列新加坡男性四十歲約十一點三五萬、五十歲約十九點三一萬，並稱中國內地五十歲男性可能需五十幾萬、繳十年且槓桿較低。講者認為價格差異是部分客戶前往新加坡配置的原因之一，並稱當時存在無須出境、可在境內完成投保的窗口期。

- **關鍵點**
  - 比較條件是同一身體條件的男性、保額一千萬美元、繳費十年，分別比較新加坡、中國香港及中國內地。
  - 三十歲男性：新加坡約七點六五萬；中國香港Whole Life約十六點八五萬；中國內地接近三十萬。
  - 講者稱中國內地約三十萬是最便宜的一家，平均水平約三十五萬。
  - 新加坡男性四十歲約十一點三五萬，五十歲約十九點三一萬。
  - 講者另稱中國內地五十歲男性可能要五十幾萬、繳十年，並表示其槓桿較低。
  - 講者指出女性保費會更便宜，但沒有提供女性的具體數字。
  - 講者認為價格是國內客戶轉往新加坡配置的原因之一，並稱當時新加坡允許在境內完成相關簽署、無須出境。
- **講解**

  講者以保額一千萬美元且繳費十年作為比較基準，先列出三十歲男性在新加坡約七點六五萬、中國香港Whole Life約十六點八五萬，以及中國內地接近三十萬的價格；講者補充中國內地最便宜的一家約三十萬，平均約三十五萬。接著列出新加坡四十歲男性約十一點三五萬、五十歲男性約十九點三一萬，並對比中國內地五十歲男性可能需要五十幾萬、繳十年。講者將較低定價、保障需求及當時可在境內完成投保的窗口期，視為客戶選擇新加坡配置的原因。講座沒有在這段內容中明確交代各筆保費數字的貨幣單位，因此整理時保留原有數字，不自行換算或推定幣別。

- **Examples**

  > 講者以同一個人、相同身體條件、男性、一千萬美元保額及繳費十年作比較。三十歲男性在新加坡約需七點六五萬，在中國香港購買Whole Life約需十六點八五萬，在中國內地接近三十萬；講者稱中國內地最便宜的一家約三十萬，平均約三十五萬。講者另稱新加坡四十歲男性約十一點三五萬、五十歲約十九點三一萬；中國內地五十歲男性可能要五十幾萬繳十年。講者表示女性保費會更便宜，但沒有提供具體數字。

  - 先確認三地比較使用同一保額一千萬美元及繳費十年的條件。
  - 對照三十歲男性在新加坡、香港及內地的講者報價：七點六五萬、十六點八五萬及接近三十萬。
  - 保留講者所述內地最便宜約三十萬、平均約三十五萬的差異，不將兩者混為一個數字。
  - 再記錄新加坡四十歲約十一點三五萬、五十歲約十九點三一萬，以及內地五十歲男性五十幾萬的講者說法。
  - 由於講者沒有明確說明上述保費數字的貨幣單位，應保留原始表述，並在實際比較時另行確認幣別、產品條款、繳費方式及承保條件。

- **註意事項**

- 比較保費時須保持保額、繳費年期、身體條件、性別及產品類型一致。

- 講座沒有明確交代這些保費數字的貨幣單位，不應自行推定或換算。

- 三十歲、四十歲及五十歲的數字是講者提供的案例比較，不必然代表所有公司的實際報價。

- 保費會受健康狀況、核保結果及產品條款影響；女性較便宜是講者的概括說法，未提供具體差額。

- 所稱境內投保的窗口期及無須出境安排，應核實投保當時的監管要求與個別申請資格。

- **特殊情況**

- 如果要按講座數字比較不同地區的產品，應先確認貨幣單位、產品名稱、保障條款、繳費方式和核保條件。

- 如果客戶計劃在境內簽署新加坡保單，應核實投保當時的法律規則、適用資格及實際簽署流程。

吸菸與性別對保費及家庭投保決策的影響

> 講者開頭提到，保險公司會考量吸菸情況及性別等因素，並表示保費差異「百分之三十左右」。講者稱，有些客戶和同事會藉此促使男性家屬戒菸，向負責付款的人說明

> 戒菸後可便宜百分之三十；講者表示有幾個成功案例。講者未在這段內容中交代百分之三十的具體計算基準、產品或核保條件，因此不應把該數字視為對所有保單的普遍承諾。

- **關鍵點**
  - 講者提及男性與吸菸狀況會影響保險公司的評估。
  - 講者稱保費差異約為百分之三十左右，並以戒菸後保費可便宜百分之三十作說明。
  - 客戶或同事曾以保費可降低為理由，促使男性家屬戒菸；講者稱有幾個成功案例。
  - 講者沒有提供特定產品、吸菸定義、核保標準或百分之三十的計算基準。
- **講解**

  講者以保費差異作為家庭戒菸的實際動機：若男性家屬戒菸後能符合較有利的核保條件，客戶便可向付款者說明保費可能降低百分之三十左右。講者表示有幾個成功案例。由於這段沒有說明該差異適用於哪一產品、如何界定吸菸者或如何計算，實際報價仍應向保險公司確認。
- **Examples**

  > 講者稱有客戶及同事會向男性家屬說明，戒菸後保費可便宜百分之三十左右，藉此促使家屬戒菸。講者提及有幾個成功案例，但沒有提供案例的保單名稱、原始保費或實際核保結果。

  - 先確認保險公司如何界定吸菸狀況及戒菸後的核保條件。
  - 再取得保險公司針對個案提供的正式報價，確認保費差異是否約為百分之三十。
  - 向家庭成員說明實際可節省的金額時，應以個案核保和正式報價為準，不把講者的概括數字當作保證。
- **註意事項**
- 百分之三十左右是講者所述的概括差異，並非所有投保人的固定折扣。
- 須確認保險公司對吸菸、戒菸期間及健康告知的定義和要求。
- 投保人應依實際情況完成健康告知，不應因預期保費優惠而提供不準確資料。
- **特殊情況**
- 如果投保人曾吸菸或剛戒菸，應如實告知並向保險公司確認適用核保標準及保費，不能直接套用百分之三十的差額。

保障型壽險中的固定保額與現金價值策略

> 講者將安悅寶定位為保障型壽險，核心保障是固定保額。投保時選擇的增長策略不會改變保額，而是影響現金價值。對以保障為主的家庭客戶，講者提到在固定保障前提下，保費越便宜越好；另有部分高淨值、普通及大額客戶較關注產品的投資屬性。

- **關鍵點**
  - 投保時須先在六個策略中選擇一種，用以增長現金價值。
  - 策略選擇對保額沒有任何影響；講者表示保額固定，符合條件時可取得該筆保障金。
  - 策略影響的是保單現金價值，而非保額。
  - 講者指出，除重視保障的客戶外，也有高淨值、普通及大額客戶關注保單的投資屬性。
- **講解**

  講者先說明保障型壽險的核心是保障，接著區分保額與現金價值：保額在投保時固定，投保人選擇的投資策略只影響現金價值如何增長。因此，客戶評估產品時，需分辨自己重視的是固定保障，還是現金價值的投資表現。
- **註意事項**
- 不要把策略選擇與保額混為一談：講者明確表示策略不影響固定保額，只影響現金價值。
- 投保時需在六個策略中選定一種；講者同時表示策略可在任何時候更改。
- **特殊情況**
- 如果客戶主要重視家庭保障，應先理解固定保額及保費安排，再考慮現金價值策略。
- 如果客戶主要關注投資屬性，應聚焦比較各策略如何影響現金價值，不要誤以為策略會改變保額。

固定策略與六種結構化儲蓄型投資策略

> 講者將可選策略概括為兩大類：固定策略，以及右側所列的六種結構化儲蓄型投資策略。固定策略可理解為投資美國十年期國債，講者表示目前平均美元回報約為百分之四點二，優點是較穩定。結構化策略採單向看漲利息結構；講者提及前三種為標準化策略、掛鉤美國大盤，第四種掛鉤歐洲前五十家公司的指數，另有恆生指數及黃金選項。客戶可選擇其中一種，並可隨時更改。

- **關鍵點**
  - 固定策略的參考方式是美國十年期國債，講者提到平均美元回報約百分之四點二，並稱其較穩。
  - 結構化策略被講者稱為單向看漲利息結構，並類比國內券商、證券公司的結構化理財。

    - 講者稱右側有六種結構化儲蓄型投資選擇。
    - 講者描述前三種為掛美國大盤的標準化策略；第四種掛歐洲前五十家公司的指數；另提到恆生指數及黃金。
    - 講者稱策略可隨時更改，並表示目前許多客戶採用標普五百指數策略。

- **講解**

  講者先提出較穩定的固定策略，再介紹用來爭取較高利息收益的結構化策略。後者按不同市場或資產指數掛鉤，包含美國大盤、歐洲前五十家公司指數、恆生指數及黃金。客戶可依對市場的判斷選擇策略，講者並稱之後可更改。

- **註意事項**

- 固定策略與結構化策略屬於不同選擇；講者所述的百分之四點二是固定策略的平均美元回報說法。

- 講者所述的結構化選擇數量為六種，且策略可更改。

- 講者以標普五百策略作為目前許多客戶採用的例子。

- **特殊情況**

- 如果客戶偏好較穩定的策略，可了解講者所述的固定策略及其約百分之四點二的平均美元回報說法。

- 如果客戶認為未來不同市場或資產的表現會改變，可按講者所述在任何時候更改掛鉤策略，例如轉至黃金策略。

一年期點對點、floor保底及cap收益上限

> 標普五百策略採一年期點對點方式：比較投保日與一年後同一日的指數點位，中間期間指數如何漲跌不納入該次比較。講者所述結構設有百分之零的保底利率（floor）與百分之十一點三的收益上限（cap）。因此，指數下跌時，當年回報不低於百分之零；指數上漲時，回報最高為百分之十一點三，超過上限的部分不歸投保人取得。

- **關鍵點**

    - 比較的兩個時點是投保日及一年後的同一日，中間的指數走勢不影響這個年度的點對點結果。
    - floor是保底利率，講者所述數值為百分之零。
    - cap是收益上限，講者所述數值為百分之十一點三。
    - 落在百分之零至百分之十一點三之間的指數表現，按講者的示例取得相應回報。
    - 若指數表現低於零，講者表示保險公司承擔跌幅，投保人當年取得百分之零；若指數漲幅高於百分之十一點三，超過上限的部分由保險公司取得。

- **講解**

講者以投保日的指數點位作為起點，並於一年後同日觀察終點，無須考慮中間的漲跌。若起點為一千點、一年後跌至八百點，指數下跌百分之二十，但因floor為百分之零，該年度回報按講者所述為百分之零。若一年後升至一千兩百點，講者表示原本應有更高收益，但受到百分之十一點三的cap限制；以十萬為本金的說明中，最終帳戶價值約為十一萬三。講者總結投保人取得的是百分之零至百分之十一點三之間的回報，超過上限的部分不由投保人取得。

- **Examples**

> 講者假設投保時標普五百為一千點。一年後若跌至八百點，指數跌幅為百分之二十；若以十萬投入，講者用「原本十萬會剩八萬」說明直接承受跌幅的結果，但在該保單策略下因保底利率為百分之零，投保人當年不承受該負回報。另一種情況是投保時一千點、一年後升至一千兩百點；講者先稱正常應拿百分之十回報，並以十萬變成十二萬說明其例子，隨後說明該策略受百分之十一點三的收益上限限制，最終帳戶價值約為十一萬三。講者也另外舉例：指數漲百分之八，策略回報為百分之八；指數跌百分之二十，回報為百分之零；指數漲百分之十五，回報為百分之十一點三。

  - 先比較投保日與一年後同日的指數點位。
  - 一千點跌至八百點代表負回報，但保底利率為百分之零，因此講者所述該年度回報為百分之零。
  - 一千點升至一千兩百點時，講者說明收益會受百分之十一點三的cap限制，十萬的示例最終約為十一萬三。
  - 講者以漲百分之八、跌百分之二十及漲百分之十五，分別說明回報為百分之八、百分之零及百分之十一點三。

- **註意事項**

- 一年期點對點只比較兩個指定時點，不代表中間任何時刻的漲跌都會逐日計入。

- 百分之零是講者所述的回報下限，百分之十一點三是講者所述的回報上限。

- 收益超過cap的部分不計入投保人取得的回報。

- **特殊情況**

- 如果指數在比較日低於投保日點位，應按講者所述的百分之零floor理解當年回報，而非直接套用指數跌幅。

- 如果指數在比較日的漲幅高於百分之十一點三，應按講者所述的cap理解，投保人回報最高為百分之十一點三。

過往市場資料、收益說法與股災情境

> 講者表示，標普五百策略的過往二十年平均年化回報約為百分之七點九，並稱這是以二零零六年到二零二五年的公開市場資料整理出的結果，可供查詢。講者提到二零零

> 八年金融危機時大盤下跌百分之四十，並說明該策略在負回報時為零；其後的上漲年度可受百分之十一點三上限規則約束。講者另表示，對此類策略而言，市場大幅下跌後若由低點反彈，之後的年度比較可能出現較高回報，但這並不等同於保證未來結果。

- **關鍵點**
  - 講者所述標普五百策略過往二十年平均年化回報約為百分之七點九。
  - 講者說明資料整理範圍為二零零六年到二零二五年，並稱資料公開可查。
  - 講者以二零零八年金融危機期間大盤下跌百分之四十作為市場下跌示例。
  - 講者表示下跌年度的策略回報為百分之零，而後續若由低點上漲，年度回報可能達到百分之十一點三上限。
  - 百分之七點九是講者根據過往資料所述的平均值，不是每一年固定取得的回報；講者表示每一年可能落在百分之零至百分之十一點三之間。
- **講解**

  講者以過往市場走勢說明floor及cap如何影響逐年回報：下跌時策略把該年度回報限制在百分之零，市場從低點反彈時，若一年內漲幅足夠，則可能取得百分之十一點三。講者因此稱這類策略客戶可能不怕股災，甚至認為大幅下跌後的反彈對後續年度比較可能有利。講者以二零零八年大盤跌百分之四十及隨後年度達到百分之十一點三為說明，並以二零零六年到二零二五年的資料支持其歷史平均約百分之七點九的說法。
- **Examples**

  > 講者指出，二零零八年金融危機時整個大盤跌了百分之四十，但在該策略的負回報限制下，講者稱相關結果為百分之零；接下來兩年，講者稱策略均取得百分之十一點三。講者以此說明：若在市場低點之後進入反彈階段，一年期點對點比較可能得到較高回報，但當年仍受百分之十一點三的上限約束。

  - 市場下跌年度中，策略按講者所述以百分之零作為最低回報。
  - 其後市場由低點上漲，年度比較的結果可能達到百分之十一點三上限。
  - 講者以二零零八年大盤下跌百分之四十及隨後兩年均取得百分之十一點三作為歷史走勢說明。
- **註意事項**
- 講者所述百分之七點九是過往二十年的平均年化回報，不應表述為每年固定回報。
- 講者引用的歷史資料期間為二零零六年到二零二五年，並稱資料公開可查。
- 歷史市場結果是講者用來說明策略機制的案例，不代表未來每年都會重複相同結果。
- **特殊情況**

- 如果市場大幅下跌，應依講者所述的百分之零floor理解下跌年度的策略回報；若後續市場反彈，則另按下一年度的點對點結果及百分之十一點三cap計算。

結構化策略與不同市場走勢特性的匹配

> 講者用「慢漲急跌」與「急漲慢跌」比較美股與A股，說明單向看漲且有收益上限的策略較適合何種市場環境。講者稱美股自一九七零年成立以來呈現慢漲急跌特性，適合此類策略；A股則常被形容為急漲慢跌，急漲時回報受百分之十一點三上限限制，之後若連續多年慢跌，年度回報可能多次為百分之零，因此講者認為不適合。

- **關鍵點**
  - 講者將A股形容為「急漲慢跌」：快速上漲後可能花較長時間或數月、數年慢慢下跌。
  - 急漲年度即使指數漲幅很高，策略收益仍最多為百分之十一點三。
  - 若其後出現多個下跌年度，講者稱這些年度可能都是百分之零，並舉出一年百分之十一點三、五六年全是百分之零的情形。
  - 講者將美股形容為「慢漲急跌」，並以每年漲十到十九的例子說明緩慢上漲；大幅急跌年度則由百分之零floor限制回報。
  - 講者稱這種結構較適合慢漲急跌的美股市場，不適合急漲慢跌的A股市場。
- **講解**

  講者的分析基於收益結構：快速大漲會被百分之十一點三的上限截斷，而指數下跌年度受百分之零floor保護但不產生正回報。如果市場的特性是急漲後多年慢跌，投保人可能先只取得受限的上漲收益，接著連續多個年度為百分之零；如果市場呈現較長期緩漲、偶爾急跌，講者認為上限與floor的組合較能發揮作用。講者表示，這套模型曾向一個超大型客戶團隊分享，並稱對方認同。
- **Examples**

  > 講者以A股為例，描述市場急漲時，該策略最多只能取得百分之十一點三；若隨後慢慢下跌，相關年度可能都是百分之零。講者舉出一年取得百分之十一點三、接下來五六年全是百分之零的情形，並據此說明收益率可能很低。相較之下，講者稱美股較常呈現慢漲急跌，緩慢上漲時可能逐年取得受cap限制的回報，急跌時則由floor將回報限制在百分之零。

  - 先判斷市場走勢屬於急漲慢跌，還是慢漲急跌。
  - 急漲年度的回報受到百分之十一點三上限限制，不能完整取得超過上限的漲幅。
  - 下跌年度回報按講者所述最低為百分之零；若連續多年慢跌，可能連續多年只有百分之零。
  - 講者據此認為A股的急漲慢跌特性不適合此結構，而美股的慢漲急跌特性較適合。
- **註意事項**

- 市場適配性的說明是講者以A股與美股的常見走勢特徵作比較，不是對未來市場走勢的保證。
- 使用此策略時，須同時考慮百分之十一點三的上限與百分之零的下限。
- 講者提到的「一年十一點三、五六年全是零」是用來說明可能出現的情況。
- **特殊情況**
- 如果客戶以A股常見的急漲慢跌特性評估此策略，應依講者的說明注意急漲收益受百分之十一點三限制、慢跌年度可能為百分之零。
- 如果客戶認為未來美國市場表現不佳、黃金可能走強，講者表示可在任何時候將策略改至黃金策略。

投保所需證件與預約申請表資料

> 講者說明在國內簽約投保時，實務流程可用較簡化的方式理解。所需資料包括護照及身份證，兩者的拍照檢測方式不一樣；另需填寫預約申請表，提供投保人的基本資訊。講者已提及的基本資料欄位包括工作單位、年齡及性別。錄音在性別一詞後結束，未完整說明其餘欄位或後續步驟。

- **關鍵點**
  - 投保時需提供護照及身份證。
  - 講者特別指出，護照和身份證的拍照檢測是不一樣的。
  - 需填寫預約申請表。
  - 表格需提供投保人的基本資訊，講者已提及工作單位、年齡及性別。
  - 錄音在講者說出「性別」後結束，不能據此補充未提及的申請資料或流程。
- **講解**

  講者在介紹產品策略後，轉入投保實務，說明投保人須準備身分證件並填寫申請表。證件方面為護照與身份證，且兩者拍照檢測方式不同；表格方面，錄音中已明確列出的欄位為工作單位、年齡及性別。由於錄音在列舉性別後結束，其他可能需要的資料未在本段內容中說明。
- **註意事項**
- 護照與身份證都要提供，且講者指出兩者拍照檢測方式不同。
- 目前錄音明確列出的申請表資料只有工作單位、年齡及性別；不要補入未提及的欄位。
- **特殊情況**
- 如果申請人準備投保，應按講者所述準備護照及身份證，並填寫預約申請表。

- 如果需要確認申請表的完整欄位或後續流程，應另外取得完整投保資料；本段錄音在「性別」後中止，未提供完整清單。

新加坡合格投資者證明的兩種取得方式

> 講者表示，凡到新加坡進行資本類投資，須提供新加坡政府要求的合格投資者證明；此要求不是針對某一張保單或某一家特定公司。證明有兩種可選方式：以金融資產達標，或由企業證明年收入達標。

- **關鍵點**
  - 金融資產方式：海外或境內的金融資產總值須大於或等於75萬美元。講者列舉的資產包括銀行存款，以及券商、基金、股票帳戶的總值。
  - 收入證明方式：由任何一家企業出具年收入25萬美元的證明，講者稱企業蓋章即可。
  - 講者表示，出具證明的企業只要是依法成立並完成工商註冊即可，對企業本身沒有其他特別要求。
  - 講者的個人案例是選擇收入證明方式，並稱年收入即使差一點未達25萬美元，要求也沒有那麼嚴格；此為講者的口述，不應視為對所有申請人的保證。
  - 講者提及文件還涉及居住地址、公司地址、公司性質及年收入等資料。
- **講解**

  講者先說明這份合格投資者證明適用於前往新加坡進行資本類投資，而非只為特定保單或公司準備。接著列出兩條路徑：一是彙總海外或境內金融資產，達到至少75萬美元；二是取得依法成立企業出具、蓋章的年收入25萬美元證明。講者認為，若不想彙整多家機構的金融資產資料，收入證明可能較方便，並表示自己採用了此方式。
- **Examples**

  > 講者表示自己沒有提供後面提到的體檢報告和資產證明文件，而是準備前面所需資料，並找公司開具年收入25萬美元的證明。講者稱企業只要依法成立並蓋章即可，且即使收入差一點未達標，實務要求也沒有那麼嚴格。

  - 先確認申請人需要的是新加坡資本類投資所要求的合格投資者證明。
  - 若不採用金融資產總值至少75萬美元的方式，可考慮由企業出具年收入證明。
  - 講者案例採用的是企業出具年收入25萬美元證明，並稱公司需依法成立且蓋章。
  - 講者對未完全達到金額的說法屬個人經驗陳述，不代表一定可獲接受。
- **註意事項**
- 金融資產門檻與年收入門檻是兩種可選方式，不應混為同一項要求。
- 講者稱收入略低於25萬美元也可能操作，但沒有提供普遍適用的核准標準。
- **特殊情況**

- 如果申請人不方便提供多個帳戶的資產資料，如何處理？可依講者說明評估是否改採企業年收入證明方式，並向實際服務商確認文件及核准要求。

體檢報告、免體檢條件與資產證明

> 講者說明，體檢報告和資產證明不是每位客戶都必須提供。若申請人已告知身體有小毛病，保險公司可能要求提交相應體檢報告。講者稱年齡在55歲以下且保額不高於300萬美元者，可申請免體檢；國內部分保險公司的相近免體檢額度約為600萬人民幣。資產證明方面，講者稱美元保額達百萬以上時可能需要，房產可用照片提交，由保險公司按公允價值評估。

- **關鍵點**
  - 已向保險公司告知身體狀況或小毛病時，需按要求提供對應體檢報告。
  - 講者所述免體檢條件為年齡55歲以下，且保額不高於300萬美元；符合年齡、保額條件且身體無問題者，可申請免體檢。
  - 講者以保費約2萬至3萬美元、保額300萬美元作為說明例子，表示符合條件時可不體檢，付款後保險公司可直接簽發保單。
  - 講者稱國內泰康或中國平安的免體檢額度約為600萬人民幣，並稱新加坡的額度較高，可至300萬美元以下。
  - 講者表示，美元保額達百萬以上時可能需要資產證明；房產證明可拍照提交，不必親自前往。
  - 保險公司會以公允價值評估房產；講者提及加總達到500萬美元以上，但其口述中「資產總值」與「保額」的對應關係不夠清楚。
- **講解**

  講者把健康核保和資產證明分開說明。健康方面，若有已告知的身體狀況，保險公司可要求相應體檢報告；若年齡低於55歲且保額不超過300萬美元，講者稱可申請免體檢。資產方面，保額較大時保險公司可能要求財力資料，房產證可拍照提交，由保險公司自行評估公允價值。講者以自己的情況表示，自己沒有提供後面兩項，即體檢報告和資產證明。
- **Examples**

  > 講者表示，若申請人年齡在55歲以下，且保額不高於300萬美元，可申請免體檢；若身體沒有問題並符合年齡、保額條件，付款後保險公司可直接簽發保單。講者另稱國內泰康或中國平安的免體檢額度約為600萬人民幣。

  - 先核對申請人的年齡是否在55歲以下。
  - 再核對保額是否不高於300萬美元。
  - 若已申報身體狀況，仍可能需補交相應檢查報告；免體檢條件不等於免除所有核保要求。
  - 國內約600萬人民幣的比較數字是講者舉例。

> 講者稱百萬美元以上保額可能需要資產證明，最主要可提供房產證明。申請人可直接拍攝房產證並交給保險公司，由保險公司按公允價值估算並加總。講者提及500萬美元以上的數字，但口述未清楚說明其與資產總值或保額的具體對應方式。

  - 確認保險公司是否因保額較高而要求資產證明。
  - 依講者說法，可拍攝房產證提交，不必親自前往。
  - 保險公司自行按公允價值評估房產並加總。
  - 500萬美元的口述標準需向保險公司或服務商核實其適用對象。

- **註意事項**
- 免體檢是講者所述的申請條件，不代表保險公司一定不會要求補充資料。
- 已告知的疾病或身體小毛病可能觸發補交體檢報告。
- 講者提到的500萬美元數字與資產、保額的關係口述不清，應以實際保險公司文件確認。
- **特殊情況**
- 如果申請人曾告知保險公司有身體小毛病，應提交保險公司要求的相應體檢報告。
- 如果申請人的保額較大而被要求提供財力證明，可依要求提供房產證明等資料，並確認適用的評估門檻。

身故理賠文件、理賠期限與調查情況

> 講者說明，身故理賠通常需提供死亡證明影印件、死亡證明公證件，以及理賠申請表中受益人的海外帳戶資料。講者稱文件齊備後，保險公司須於30天內支付保額。講者表示，投保後兩年內身故較可能引發調查；另提到一年以內自殺不賠。

- **關鍵點**
  - 死亡證明只需影印件，不需提供原件，講者以可能在中國內地、香港、美國及新加坡等多地投保作為理由。
  - 需持死亡證明至戶籍所在地公證處辦理公證文件。
  - 理賠時還需提交申請表中受益人的海外帳戶資訊。
  - 講者表示，資料提交後保險公司必須在30天內支付保額。
  - 投保後兩年以內身故，保險公司較可能啟動調查，可能到當地調查。
  - 講者另說明一年以內自殺不賠。
  - 講者提及若保額特別巨大，例如口述中的「三億本金保額」，可能與一般理賠個案不同；該段口述表達不清，不能據此推定具體調查規則。
  - 講者稱理賠文件簡單，並表示保單狀況約一年後便可完全確定；此說法未進一步說明其法律或契約含義。

- **講解**

  講者把理賠流程說成以政府出具和公證的死亡文件為核心：先準備死亡證明影印件，再到戶籍所在地公證處辦理公證，連同受益人海外帳戶資料及申請表交給保險公司。講者表示保險公司信任中國政府的公信力，並稱文件齊備後30天內須支付保額。若身故發生在投保後兩年內，保險公司較可能調查；一年以內自殺則不賠。

- **Examples**

  > 受益人準備死亡證明影印件、由戶籍所在地公證處出具的死亡證明公證文件，以及理賠申請表中所列的海外帳戶資料，提交保險公司。講者表示不需交死亡證明原件，且文件提交後保險公司須於30天內支付保額。

  - 取得死亡證明並保留可提交的影印件。
  - 攜死亡證明至戶籍所在地公證處辦理公證。
  - 備妥理賠申請表及受益人的海外帳戶資訊。
  - 將文件提交保險公司；依講者所述，保險公司須於30天內支付保額。

- **註意事項**

- 死亡證明原件依講者說法不需提交，但實際文件格式仍應依保險公司的理賠要求確認。

- 投保後兩年內身故可能引發調查；講者沒有提供調查期限或完整調查程序。

- 講者提及的一年內自殺不賠，應以保單條款和適用法律為準。

- 「三億本金保額」相關句子口述不清，不宜解讀成明確的理賠門檻。

- **特殊情況**

- 如果被保險人在投保後兩年內身故，應預期保險公司可能啟動調查，並按要求補交資料。

- 如果涉及一年以內自殺，講者表示不賠；應直接核對保單除外責任條款。

境內投保、服務商協助及後續申請方式

> 在問答中，參與者詢問能否在境內操作。講者回答可以在境內辦理，不需要授權或前往新加坡；投保人可聯絡服務商或經紀公司，由其協助辦理。講者也說明，原則上可自行下載表格填寫寄送，但實務上可直接找服務商處理。紅利相關申請則提到透過APP辦理，並確認是新加坡的APP。

- **關鍵點**

  - 境內即可操作，不必親自到新加坡；講者回答不需要授權，也不需要過去。
  - 投保人可直接聯絡服務商，講者舉例提及陳宇或高鑫。

    - 講者稱經紀公司代表保險公司為客戶提供服務。
    - 若自行處理，可下載講者稱為「基金錶格」的表格，填妥後寄送；講者表示實務上直接找服務商較方便。
    - 對於紅利相關操作，講者提及可透過APP申請，並確認是新加坡的APP。
    - 參與者曾詢問幾年後領取百分之五如何操作，講者回答仍透過服務商辦理；「百分之五」所指的產品或計算方式在口述中沒有進一步說明。
    - 參與者另提到一般利率上升的問題，講者回應同意，但未提供具體利率數字。

- **講解**

  問答先確認投保是否必須親赴新加坡，講者回答可在境內完成，不必授權或出境。後續由服務商／經紀公司協助辦理，投保人也可選擇自行下載表格、填妥後寄送。就紅利申請而言，講者表示可使用新加坡APP；若不熟悉操作，則可聯絡服務商處理。

- **Examples**

  > 參與者詢問可否在境內操作及是否需快遞文件。講者表示可在境內辦理，不需授權或前往新加坡，客戶直接聯絡服務商即可；可自行填表寄送，也可交由服務商協助。紅利申請可經新加坡APP辦理。

    - 投保人先聯絡自己的服務商或經紀公司。
    - 依服務商要求準備投保文件，不必親赴新加坡。
    - 後續需要提交表格時，可自行下載填妥寄送，或由服務商協助處理。
    - 紅利相關申請可透過新加坡APP辦理；具體功能應按實際APP及產品規則確認。

- **註意事項**

- 講者所說的「百分之五」缺少產品、期間及計算方式的上下文。

- 表格名稱口述為「基金錶格」，實際文件名稱應向服務商確認。

- 境內操作及APP功能的細節可能因產品和保險公司而異。

- **特殊情況**

- 如果投保人不熟悉表格或APP操作，可聯絡原服務商或經紀公司協助，不必自行處理全部程序。

- 如果要確認幾年後領取百分之五的條件，應向服務商確認其所指的產品、計算基礎及申請流程。

大型保險公司選擇與講者所述公司背景

> 講者建議涉及長期生命保障時考慮大型保險公司，理由包括保費槓桿較高、所需保費可能較低、核保相對寬鬆。講者比較了簽約地點和公司規模，並介紹宏利及永明的背景與資產規模；部分公司名稱在轉寫中不清楚，因此不將未明確名稱作推定。

- **關鍵點**
  - 講者表示，大型保險公司的保費槓桿較高，可能以較低保費取得相對較高保額，且核保對身體狀況相對沒有那麼嚴格。
  - 講者稱某家口述為「有名」的公司，適合300萬美元保額以下的中小型保額，並可在境內簽約；另一家口述為「紅利」的公司要求至少到香港或新加坡簽約。這兩個名稱在轉寫中不夠清楚。
  - 講者提及永明、大東方、全美等公司，但認為其優勢或品牌不如前述兩家明顯。
  - 講者介紹宏利成立約140年，並稱其具有加拿大背景，創辦人為加拿大爵士麥克唐納；講者說加拿大十元紙幣上的頭像是宏利創始人。
  - 講者稱宏利管理資產約1.7萬億加幣，折合約1.3萬億美元，並稱其為全球大型保險公司之一、排名第一；另稱個人業務規模位居前三十五的說法「問題不大」，原句排名表述不清。
  - 講者稱中國人壽管理資產約7,700億，宏利約1.3萬億，並稱宏利規模約為中國人壽的兩倍；該段未明確標示7,700億的幣別。
  - 講者稱永明體量略小於相關比較公司，並稱永明為加拿大最大保險公司、宏利為加拿大第二大保險公司。
  - 講者提到有三億美元保額的案例，以及25家保額超過5,000萬美元的案例選擇宏利；此處為講者的市場描述。
- **講解**

講者以長期保障為討論情境，主張大型保險公司較穩妥，並把優勢歸結為公司規模、保費槓桿及核保條件。簽約安排方面，講者區分了可在境內簽約的中小型保額方案，以及須赴香港或新加坡簽約的方案。之後介紹宏利的公司歷史和資產規模，並與中國人壽及永明作比較。部分公司名詞在轉寫中失真，故不據此還原未明確名稱。

- **Examples**

> 講者稱宏利成立約140年，管理資產約1.7萬億加幣，折合約1.3萬億美元；中國人壽管理資產約7,700億，宏利約為其兩倍。講者另稱永明是加拿大最大的保險公司，宏利是加拿大第二大保險公司。講者將這些規模作為選擇大型公司的參考。

  - 講者以公司成立時間和管理資產規模說明宏利的體量。
  - 講者將宏利約1.3萬億美元與中國人壽約7,700億的管理資產作比較，稱前者約為後者兩倍。
  - 講者另將永明描述為加拿大最大、宏利描述為加拿大第二大。
  - 以上排名和財務數字是講者在課堂中的陳述，使用前宜另行核實其口徑、日期和幣別。
- **註意事項**
- 保險公司的規模、評級、資產數字及市場排名應確認統計時間、幣別和計算口徑。

- 轉寫中的「有名」及「紅利」公司名稱不明確，不宜直接認定為特定品牌。
- 講者對槓桿和核保寬鬆的描述是比較性陳述，個別申請結果仍取決於產品和核保。
- **特殊情況**
- 如果需要境內簽約，應先確認所選公司、保額和產品是否允許境內完成簽約。
- 如果以公司規模作為選擇依據，應核對官方資料及其公布日期，而非只依課堂口述排名。

海外保險配置的稅務說法與虛構案例

> 講者以海外保險配置作為結尾，稱目前海外投資中，保險類資產是稅務處理較明確的一類，可能明確不徵稅，或相關細則尚未出台。講者使用一個虛構案例展示儲蓄型現金流與壽險保障結合的配置結果，並明確說明案例僅供參考。

- **關鍵點**
  - 案例人物為40歲女性，家中有一名孩子，希望自己能領取一筆錢，同時為孩子留下一筆資產。
  - 案例預算為10萬美元；其中香港儲蓄壽險配置8萬美元，繳費5年；另一項口述為「醫療」的保險配置1.9萬美元，繳費10年。
  - 講者稱當事人從46歲開始，每年可取得約2.4萬美元現金流，直至終身。
  - 講者指出，每年2.4萬美元的現金流可用來支付壽險保費；但展示結果時先假設當事人將現金流全部自行領取。
  - 案例稱到80歲時，當事人累計領取84萬美元，帳戶中仍約有142萬美元留給孩子。
  - 另有一筆自第一天起固定為200萬美元的保障；講者表示在40歲或60歲發生極端風險時，孩子可至少取得200萬美元。
  - 講者稱若當事人在80歲身故，合計可取得接近350萬美元，並稱200萬美元保障確定免稅。
  - 講者表示透過增加約9萬美元的支出，可把配置效果結合起來；此數字與案例前述各項保費的完整計算口徑未在口述中交代。
  - 講者稱此為虛構案例，可作為主流配置參考，也可與已有的海外配置結合；並稱高保額壽險保障在其他地方較難找到。
  - 講者將海外壽險描述為取得高額保障成本較低的方式，並以留錢給孩子作為配置目的。
- **講解**

  講者先提出海外保險的稅務處理在其觀點中相對明確，再以40歲女性和一名孩子的情境展示組合配置。案例把一筆儲蓄型保險現金流與200萬美元固定壽險保障放在一起：前者提供從46歲開始的年度現金流，後者在身故時為孩子提供保障。講者以80歲

時累計領取84萬美元、帳戶餘額約142萬美元，以及合計接近350萬美元作為示例結果，並說明這只是虛構案例和配置參考。

- **Examples**

> 案例設定為一名40歲女性，家中有一名孩子，預算10萬美元。配置包括香港儲蓄壽險8萬美元、繳5年，以及另一項口述為「醫療」的配置1.9萬美元、繳10年。講者稱46歲起每年可領約2.4萬美元直至終身；至80歲累計領取84萬美元，帳戶尚有約142萬美元留給孩子。另有自第一天起固定200萬美元的保障；若80歲身故，合計可取得接近350萬美元。講者稱200萬美元保障確定免稅，並將此案例定位為虛構參考。

  - 案例目標同時包括本人退休後取得現金流，以及為孩子留下資產。
  - 依講者設定，投入10萬美元，其中儲蓄壽險為8萬美元、繳5年，另一項配置為1.9萬美元、繳10年。
  - 講者假設從46歲開始每年領取約2.4萬美元，並以80歲為示例節點，計算累計領取84萬美元、帳戶餘額約142萬美元。
  - 另以固定200萬美元身故保障補足傳承目標，講者稱該保障從第一天起不變。
  - 講者給出的80歲身故時合計接近350萬美元，以及免稅說法，均屬案例中的假設與講者陳述；實際結果須依保單條款、回報假設、稅務規則及受益安排確認。
  - 案例中提及多項保費及「多花了九萬」的計算口徑沒有完整交代，不應將其當作可直接套用的報價。

- **註意事項**

- 案例是虛構示例，不是保證收益、保額或稅務結果。

- 「醫療」配置1.9萬美元、繳10年，以及「多花了九萬」的具體計算方式口述不完整。

- 每年2.4萬美元、84萬美元、142萬美元、200萬美元及接近350萬美元均為案例中的數字，實際結果取決於具體產品與保單條款。

- 講者所稱200萬美元保障確定免稅，應按適用司法管轄區的法律及個人情況核實。

- 案例中的10萬美元預算與各項投入金額是否完全對應，口述未給出完整明細。

- **特殊情況**

- 如果將案例用於個人規劃，應先確認自身現金流、保障需求、繳費年期及受益安排，再按正式保單建議書核算。

- 如果需要依賴免稅或跨境傳承效果，應向具資格的稅務及法律專業人士確認，而不能只依據課堂中的概括說法。

指數型保單的極端市場情境與監管要求

> 新加坡金融監管要求保險產品在投資計劃書中必須列明理論上可能發生的最壞情況，以充分提示風險。

- **關鍵點**
  - 標普500指數具備成分股滾動輪動機制，剔除夕陽產業，非單一個股或單一行業ETF
  - 從1970年至今的50多年歷史中，美股僅在1973-1974年連跌2年，2000-2002年連跌3年，連續5年下跌在統計學上概率極低（約1000年發生0.224次），連續10年下跌約為10萬年發生4次
  - 保單允許靈活調整策略，只要某一年度指數收益為正或切換至固定收益策略，即可打破連續下跌
  - 極端情況下若保單面臨失效風險，通常出現在75歲之後，客戶需補足維持保額所需的保障成本
- **講解**

  新加坡監管機構要求產品設計時即使概率極低（如連續30年下跌）也必須在利益說明書中展示最差情境。但標普500指數具備優選成分股動態替換機制，且客戶可按月或按年靈活調整掛鉤策略（如調至固定利率策略），實際操作中保單可通過策略管理來規避極端市場風險。
- **Examples**

  > 1970年至今，標普500指數僅發生過兩次連續下跌：1973年至1974年連續下跌2年，以及2000年至2002年互聯網泡沫時期連續下跌3年，其餘年份下跌後均迅速反彈。

  - 分析歷史數據以驗證指數的自我修復能力
  - 說明指數並非單一個股，具備成分股自動輪動特點
  - 論證連續30年下跌在現實中幾乎不可能發生
- **註意事項**
- 指數策略收益僅影響保單的現金價值或退保價值，不影響基本保額
- 切換至固定策略需提前（如第11個月）提出申請，滿一年生效；切換至指數策略則每月可操作一次
- **特殊情況**
- 如果客戶年滿75歲後遇到極端市場行情導致保單價值不足，該如何處理？客戶需補交維持該保額所需的成本費用以維持保單有效。

新加坡保單受益人提名機制（信託提名）

> 新加坡法律特有的受益人提名制度，投保人可通過法定提名將保單權益固定給受益人，實現資產隔離與債務防護。

- **關鍵點**
  - 投保時選擇做信託提名後，保單即變為不可撤銷
  - 提名後投保人的債權人無法追償該保單資產，具備抵禦民事訴訟能力
  - 投保人同時喪失對保單的控制權，包括無法任意變更受益人、無法辦理保單提款
  - 若需撤銷信託提名，必須獲得所有提名受益人（或其監護人）的同意簽字
- **講解**

  在一般保單架構下，保單持有人擁有現金價值的所有權，面臨債務訴訟時保單可能被法院強制執行清償。新加坡信託提名機制將保單利益完全鎖定給受益人，使保單資產獨立於投保人的債務，達到資產保護效果，但代價是投保人失去對該保單的支配與提款權力。
- **Examples**

  > 投保人購買一張300萬美金保額的保單，受益人指定為小孩並辦理信託提名。日後投保人若面臨生意債務追償，該保單現金價值與理賠金均受法律保護，債權人無法強制執行。

  - 投保人投保時勾選並設定信託提名
  - 保單所有權益與控制權被法律固定，歸屬受益人
  - 債權人在民事訴訟中無法清償該保單資產
- **註意事項**
- 信託提名可防範個人民事訴訟追償，但若是涉及刑事公訴或稅務局動用CRS數據調查，仍有被查到的風險
- 未成年人作為受益人時，理賠由法定監護人申請，涉及家庭倫理或婚姻變動風險時建議配合信託架構
- **特殊情況**
- 如果投保人後續想要撤銷信託提名，該如何處理？必須取得所有受益提名人及其監護人的全體同意並簽字後方可撤銷。

作業或建議

- 對課程內容有進一步了解需求或需要個人配置諮詢的客戶，可於線下環節聯繫邀約夥伴領取現場資料並深入溝通。

2026-11-06 新税收环境下的资产配置逻辑

2026-11-06 15:09:41

00:00:00 Speaker 1
百分之三十左右啊，尤其再加上是男性嘛，所以呃，這個保險公司還是會看這種情況。所以我們也有很多呃，我們的客戶跟同事會以此來倒逼我們的男性家屬去戒菸啊，就是讓付款的人就是很男性啊，告訴他你戒完煙以後，你可以便宜百分之三十下來，

00:00:20 Speaker 1
倒逼著我們的客戶戒。倒有幾個成功的案例啊。好，那麼他做完之後呢，配置完這個之後呢，他的訴求其實很簡單。

00:00:28 Speaker 1
他的想法就是，我現在要賺這一千萬美元，不一定是很容易的，而且甚至大概率不一定是會虧損的，因為我想用現在的一百多萬美金去賺到一千萬美金，是很難的一件事情，對不對？

00:00:42 Speaker 1
那麼，所以他倒不如用這種方式，留真正的一千萬美元給到後代，還是更容易的。那麼，我們也有很多夥伴會在問一個問題，就是說，國內的壽險他也瞭解過，就是說，因為我們大部分接觸的都是國內的，而不是新加坡或者中國香港，那麼中間都有一個東西叫什麼，叫做除外責任。所以保險公司不是慈善機構

00:01:05 Speaker 1
他也怕這個客戶，所以他為什麼要你體檢，對吧？體檢什麼的，然後同時他也怕說，你做出自己的危險行為，導致了生命的這個風險。所以呢，國內有一個法律上的條文叫什麼？叫做除外責任。

00:01:19 Speaker 1
大家應該有聽說過這個條款，就是有一些情況下保險公司是不賠的。

00:01:24 Speaker 1
我國內的給大家舉個例子，國內的保險公司基本上有五到七條是不賠付的

00:01:30 Speaker 1
包括哪些呢？包括這個核爆、核爆啊，然後這個戰爭、戰爭引起的吧是不賠的。比方說我今天買了國內的，然後通過其他保險公司受損

00:01:44 Speaker 1
然後我到了烏克蘭戰場當僱傭兵，在戰場上。

00:01:48 Speaker 1
生病犧牲了，這種情況下，家屬能拿到這個賠償金嗎？

00:01:53 Speaker 1
是拿不到的，因為在國內的整個賠償體系裡面，它是屬於免責條款，它是不賠付的。還有包括醉酒，酒駕，還有自殺，所有這些都是不賠付的。那麼新加坡為什麼受我們剛才的這些經過前面的這些資本驗證，這麼多的資本，我們可以叫什麼資本家？資本家願意的。

00:02:15 Speaker 1
資金投進去了，因為新加坡的法律體系裡面對壽險的免賠只有一條

00:02:20 Speaker 1
叫做一年以內的自殺是不賠付的

00:02:24 Speaker 1
所以他看到合同之後發現，我只要保證這個我交完這個費的第一天起

00:02:31 Speaker 1
一年內我不要動這個念頭

00:02:33 Speaker 1
你要動的話，一年後去動

00:02:35 Speaker 1
他想也能拿得到，所以他的這個很確定的一個東西就誕生了，就是他簽字的那一刻真一千萬真的就是他下來的。

00:02:43 Speaker 1
什麼時候拿？誰都拿不了，稅務局也拿不了，債權人也拿不了

00:02:47 Speaker 1
所以這個是一個

00:02:49 Speaker 1
非常硬的一個邏輯，就是說我們現在怎麼更有效的有錢來保命一下？所以有了這個配置之後，它其實還有額外的這種購買力的，他去做了很多的這種投資

00:03:01 Speaker 1
就肆無忌憚，所以大家可以看到，如果你遇到一個人，他的投資肆無忌憚，並且眼神毫不躲閃，非常堅定的話，你可以理解他背後已經做好了這種型別的一個安排。

00:03:13 Speaker 1
那麼，此外呢，他還有一些考慮。交易對手方必須足夠安全，對吧？我這麼大一筆金額交給你，你如果是一個普通的公司的話，我肯定是不放心的。他交易對手方目前能找到的全球最頂級的這個保險公司。然後呢，第二個，他自己的是在內地城市，在西安

00:03:29 Speaker 1
所以他找的一家保司是不需要出境的，境內全部簽署一下就可以了。包括我自己也是沒有

出境簽署的，我在國內就完成，是符合新加坡的整個法律法規的要求的。

00:03:41 Speaker 1
然後還有更重要的考量，他想到兩個女兒，將來有可能會出國，甚至直接變換身份，比方說變成了美國或者澳大利亞或者加拿大的稅務居民身份。

00:03:52 Speaker 1
現在還沒有定下來，但是他不想放棄這種可能性，所以他也在擔心，如果到時候這一千萬美元留給這個小孩，比如說他變成加拿大籍了，另一個變成美國籍了，他們到時候拿到這個

00:04:04 Speaker 1
法律身份之後，留給他們的一千萬美元會被美國或者加拿大徵稅嗎？

00:04:10 Speaker 1
感覺會不會被徵？

00:04:13 Speaker 1
我是中國，比方拿我舉例子來，我是中國父親

00:04:17 Speaker 1
我留給女兒一一千萬美元的保額

00:04:20 Speaker 1
我是中國身份。然後我小孩將來真的成年之後移民到美國去了。

00:04:25 Speaker 1
比如說大幾十年之後我搬來了，小孩收到保險公司給他的這種支票或者轉賬一千萬美元，美國IRS稅務局會不會找他要稅？

00:04:34 Speaker 2
會

00:04:37 Speaker 1
但是是美國呀。

00:04:40 Speaker 1
是的

00:04:42 Speaker 1
這點需要大大家注意到，它跟身份是沒有關係，跟誰的身份有關係？跟我的身份有關係

00:04:48 Speaker 1
跟我的身份。如果我已經成為美國稅務居民，就是我以美國人的身份死掉的話，在美國它有一個一千三百萬美元的免稅額，免徵稅額，就是你超過一千三百萬以內的部分我不徵你的稅，但是超過了一千三百萬的部分我要替你徵稅。這是美國啊，那像加拿大或者澳大利亞是屬性都不徵。

00:05:08 Speaker 1
所以美國是這樣。我們特意用美國舉例子。

00:05:11 Speaker 1
我們剛才說的情況是我以中國的身份，中國稅務局的身份

00:05:16 Speaker 1
白白的，然後就給小孩的錢。對美國來說，對美國稅務局來講，它叫做外國贈與和遺產稅

00:05:22 Speaker 1
是沒有任何稅收的。所以這個完全，我們這個圖是它的整個盈利也解決了，受益人將來有差額的稅收和補貼，反正他自己出去，他是留在國內的啊，留在國內的時候不需要交稅。

00:05:37 Speaker 1
所以這是它的整個目前配置的需求點的思路，給大家做一個參考。我們看看我們身邊的不同的大朋友現在都在配置什麼。那麼右邊這邊附的是它這份保單的實際情況。那麼右邊這邊描述了幾點呢？第一點就是大家可以看得到，他買的時候四十五歲，今年四十八歲了。年齡是這樣子下來的

00:06:02 Speaker 1
他在不同年齡段。

00:06:04 Speaker 1
有幾個東西，第一個叫身故保額，大家可以看到身故保額是永遠不會發生變化的，都是一千萬美元的保額。這筆錢是他小孩的。然後中間有一個東西叫什麼？叫現金價值。

00:06:15 Speaker 1
現金價值描述的是這張保單除了可以留給小孩之外，萬一比方說大家可以看他在八十歲的時候現金價值有多少

00:06:23 Speaker 1
大概四百三十萬，四百三十萬美金。這現金價值什麼意思？如果這個黃女士她在八十歲的時候發現小孩已經遠比她想象的要更好，根本不需要她留這筆錢給。他自己想動，

00:06:35 Speaker 1
這裡面的錢能行不行？

00:06:37 Speaker 1
可以的。他現金價值就是他所有能動的錢，也就是這份保單，大家可以把它理解為價值四百三十萬美金。比方說他退保的時候，保險公司會直接退給他四百三十萬美金到他自己賬上

00:06:48 Speaker 1
當時如果中國徵稅的話，這部分可能是要交稅的，因為這是他的個人投資所得。

00:06:55 Speaker 1
但是那一千萬美金是另外一本，身故賠付出去是不用徵稅。這個四百三十萬回來，到時候

可能是需要徵稅的。

00:07:03 Speaker 1
那麼，八十歲的話，他想拿這個四百三十萬，這二者是不可兼得的。也就是說，他如果終止掉合同，拿這四百三十萬

00:07:11 Speaker 1
接下來他八十歲發生身故，小孩還有一千萬嗎？

00:07:14 Speaker 1
就沒有了，因為合同是終止的，合同就終止掉了。那麼同理，他如果八十歲的時候身故，小孩拿這個一千萬美金，他自己還有這四百三十萬

00:07:25 Speaker 1
沒有了啊，因為他已經不在了，所以這四百三十萬就部分，大家可以把這理解為這二者是其一的一個概念。那麼他買的這張保單裡面還有一個額外條款，就是從第十一年開始，每年最大可以從保單裡面領取百分之五出來，不影響這一千萬。

00:07:44 Speaker 1
也就是說，在一定程度上是可以接受的。什麼意思呢？八十歲的時候，他不想破壞這一千萬，想留給小孩子，又想拿一點小錢出來都可以。保險公司在合同上給了你一個百分之五的領取限額。也就是說，他在八十歲那年四百三十萬的百分之五，差不多是二十一萬五千美金。

00:08:03 Speaker 1
感覺他從A桶保單裡面拿二十一點五萬美金出來，對，拿小孩的一千萬是不是影響？

00:08:08 Speaker 2
嗯不影響

00:08:10 Speaker 1
不影響，這是它提供的一個流動性。

00:08:14 Speaker 1
上限是百分之五

00:08:16 Speaker 2
第十年開始可以去到終身。

00:08:20 Speaker 1
不是，你每年都要申請。每年都要申請去領。比如說，他四十五歲，十一年就是五十六歲開始就可以動用這事兒。

00:08:29 Speaker 1
這個是一個可選項，不是說一定要去做，因為我們大部分客戶還是想直接把錢放在裡面留下去。那麼我們的整個預期收益好的時候是可以把它拿出來用的，有這個選擇權。

00:08:41 Speaker 1
好，那麼我們剛才一直都是以一兩個年齡來舉個例子，所以這邊給大家看一個資料。為什麼這種型別的保障目前這麼受國內投資的追捧，很重要的原因就是它的定價是非常便宜的。

00:08:56 Speaker 1
我們來看，同樣，比方說是一千萬的保額，然後都是交十年。我們看新加坡地區、中國香港地區跟中國內地不同的人，就同一個人你在三個地方買，同一個身體條件，在三個地方買，分別需要多少錢？

00:09:10 Speaker 1
國內，比方說三十歲的，我以男性為例，女性會更便宜。男性如果你在新加坡買，三十歲的身體去買這個保單一千萬的話，它比我們剛才黃女士說的要便宜得多，它只需要七點六五萬

00:09:25 Speaker 1
就可以獲得一千萬美元的保額了。

00:09:29 Speaker 1
那麼在中國香港地區的Whole Life大概是十六點八五萬左右，

00:09:34 Speaker 1
在國內大概是需要接近三十萬左右的價錢

00:09:38 Speaker 1
才能。對吧？而且這是國內最便宜的

00:09:41 Speaker 1
還不是我們的平均水平，平均水平大概在三十五萬左右，這是最便宜的一家。

00:09:47 Speaker 1
那麼到了四十歲的男性，大概是十一點三五萬，五十歲大概十九點三一萬。那麼中間大家有沒有發現一個問題？

00:09:54 Speaker 1
是什麼呢？我們很多之前，我之前在國內私人銀行的時候，就很多客戶其實當時就考慮想在國內去配這種保障型的壽險，但是根本配不下去。

00:10:04 Speaker 1
為什麼呢？因為很貴。

00:10:06 Speaker 1
國內四十五歲以上的男性買的話，價格都非常非常貴。比如說五十歲的男性需要五十幾萬交十年。其實他現在用的槓桿很低，而且他現在五十歲的年齡，大家會發現他比國內三十歲的人還要便宜。

00:10:27 Speaker 1
所以這個是很多我們目前國內想買但買又不得的這些客戶群，大量的目前往新加坡去配置。剛剛好這段視窗期他是不需要出境的，是新加坡政府允許的，不出境是在國內完成。所以很多人在加上我們剛才說的疊加徵稅的這麼一個確定的一個背景下，選擇了大家能看到的線下是為什麼業務量、賬務什麼這麼多大的單子出來的一個原因，也是很多律師確實首選的一個解決方案。所以呢，這個定價啊

00:10:57 Speaker 1
只是想除了跟大家對比價格之外，還想告訴大家，原來沒有找到機會的話，在新加坡這邊應該來講，目前是一個比較好的一個視窗期。

00:11:06 Speaker 1
請知悉。

00:11:08 Speaker 1
好，我們剛才談的更多的是跟大家講的是保障方面的，因為整個保障型的壽險肯定核心就是保障，就是我留固定的前提下，孩子肯定越便宜越好。但實際上呢，在這份保單裡面還有一個選擇權，除了我們剛才說了一下留前提小孩的這些客戶之外呢，我們目前之前累積了很多高淨值、普通、大額的客戶群體，他們也對這種型別的產品感興趣，但是他們的目標呢？一部分呢從保障上面轉移到了投資屬性上，是什麼呢？因為安悅寶這一型別的保單呢

00:11:40 Speaker 1
在一開始的時候，就我們在籤那個投保書的時候，就先要確定一個事情，你要選擇六個策略中的哪一個來增長你的現金價值。這邊和大家說一下，這邊你選哪個策略對這個有沒有影響？

00:11:54 Speaker 1
對這個保額是沒有任何影響的，這保額是固定的。

00:11:57 Speaker 1
它影響的是什麼？影響的是現金價值。所以這個你不管怎麼樣，你定下來就已經確定全部定下來了。然後你選的策略影響的是我們剛才說的現金價值的一個部分。那麼這個策略會引起非常專業型投資人的一個注意。有很多人他自己買了多年的港股美股，是不如一張保單裡面的一個附屬的一個賬戶來得好。他的賬戶是怎麼處置的？我們來看一下，有兩種大型別可以選擇。第一個可以選擇固定策略

00:12:25 Speaker 1
固定策略其實就是投資於大家可以把它理解為投資於美國的十年期國債。目前也是利率平均下來大概在百分之四點二左右的美元回報，但是它的好在比較穩。

00:12:38 Speaker 1
除了這個之外，我們想獲取更高一點利息收益，可以用右邊的六種結構化的儲蓄型投資。這也是我們現在國內的券商、證券公司的一些結構化理財，就是這種結構，一模一樣的，我們把它叫單向看漲利息結構。

00:12:52 Speaker 1
怎麼理解呢？比方說我們看它策略的屬性，這前面三種是標準化策略，也就是掛美國的大盤。

00:13:00 Speaker 1
第四種是掛歐洲前五十家最好的公司的指數，然後恆生指數大家知道是香港的港股，最後一個就是黃金，任何一個你都可以選，而且隨時可以更改。但是我們目前大部分客戶都是採用今天這個叫標普五百指數策略，它用的是什麼策略呢？就是一年期點對點策略。我投保的今天，比方說我掛過標普五百，我投保的今天跟明年的今天去做比較。

00:13:28 Speaker 1
中間過去的一年，標普五百怎麼漲怎麼跌都沒有關係，我就看兩個點的價格。

00:13:33 Speaker 1
比如說，我投保的時候，我籤這份投保書的時候，標普五百是一千點。

00:13:38 Speaker 1
明年以後的今天，虧了，掉到八百點，這時候我們正常應該是負了百分之二十的收益率，對吧？我十萬塊進去剩八萬，就這個意思。但是在標普五百里面，大家注意，在這個策略裡面注意，它有一個叫做保證利率

00:13:52 Speaker 1
我們英文叫floor，就是保底利率是百分之零。因為我們剛才從一千點掉到八百點，已經跌穿了這個百分之零內的保障，所以保險公司給我保到了百分之零，也就不會發生虧損。

00:14:04 Speaker 1
一千點掉到八百點跟我沒關係，保險公司擔著了。

00:14:08 Speaker 1
那我的代價是什麼呢？我的代價就是第二種情況，如果我今天買投保的時候是一千點，一年以後的今天漲到了一千兩百點

00:14:18 Speaker 1
我正常應該拿百分之十的回報，對不對？比如我的十萬投資，收益十萬會變成十二萬，但又觸到了這個東西叫 cap 值。

00:14:25 Speaker 1
上限值就是最高值

00:14:28 Speaker 1
你做這個收益率，你最高只能拿十一點三

00:14:31 Speaker 1
所以我真正的十一千點漲到一千兩百點，我原來十萬的，然後高興一算，最後一年的我的賬戶價值是多少？十一萬三左右

00:14:42 Speaker 1
我最多隻能拿十一點半的收益，多的部分保險公司拿走了。所以大家可以把它理解為保險公司把低於零的部分把你幹掉了，高於十一點半的部分作為它的收益收走了。我們最終拿的是零到十一點半中間的任何數。

00:14:56 Speaker 1
都是可以的

00:14:57 Speaker 1
那麼平均下來，過往的整個二十年的實盤資料，待會兒給大家去看。平均下來

00:15:04 Speaker 1
平均差不多年化回報是百分之七點九左右

00:15:07 Speaker 1
因為每一年都有可能是零到十一點三的任何一個數字。過去二十年平均下來大概在百分之七點九的投資回報。這個策略有的客戶可能會覺得，我雖然掛了這個標的，但是未來我覺得美國不行。

00:15:22 Speaker 1
黃金起來了，你可以在任何時候去選擇把它放到黃金策略裡面去。所以我們的很多客戶變成什麼？變成說我用這一份這個保單的一個合同，我就可以完成我想要的大類的這個資產配置了。

00:15:36 Speaker 1
所以這個是屬於我們投資型的客群比較期待的一個方向。這邊就給大家看一個真實的，左邊描述的是我們剛才說的。

00:15:49 Speaker 1
有三種不同的情況。第一種情況，如果漲百分之八，我的策略就是拿百分之八；如果跌百分之二十，我就拿百分之零；如果漲百分之十五，我拿十一點三。兩條紅線中間的部分就是我最終真實的回報。右邊是數字化的，把我們從二零零六年到二零二五年的真實市場資料整理出來，這是公開資料，大家都可以去查得到。

00:16:15 Speaker 1
美國的標普五百指數，假如我們畫出標普五百，美國標普五百指數二十年的一個走勢，那麼以比方說其中一家保持獨立，有領導可以講，我們以獨立為例

00:16:24 Speaker 1
大家可以看到它最高就是十一點三，但是它有一個好處，就是在負的時候它是零

00:16:31 Speaker 1
它跑到零，尤其最近比較顯著的，從二零零八年的時候

00:16:35 Speaker 1
大家看到零八年金融危機整個大盤是跌了百分之四十

00:16:39 Speaker 1
還賺了十點。

00:16:42 Speaker 1
但是呢，接下來兩年它全部拿十一點三，就是從低點往上漲。所以呢，其實呃，這種型別的產品的客戶，包括我自己，很希望美國出現股災。

00:16:52 Speaker 1
大家有點反常識啊，我為什麼希望出現股災？我給大家舉個例子啊，如果我買的時候標普是五千點

00:17:00 Speaker 1
這一年我一買進去，如果就在美國，我體質不好，我一進去

00:17:04 Speaker 1
美國整體出現股災了，五千點掉到了一千點。好，我問大家一個問題。

00:17:10 Speaker 1
五千點掉到一千點，對大部分人來講是損失非常大的

00:17:14 Speaker 2
對不對？災難性。

00:17:15 Speaker 1
對我來講是什麼？零，對吧？好，但是按照股災，我接著往上漲的時候，第二年到第三年，我是從一千點開始往上跑的

00:17:25 Speaker 1
我任何一點微小的漲幅都可以達到我的檻值

00:17:29 Speaker 1
我就可以拿十一點三，所以我是唯恐天下不亂，就大家可以理解這個邏輯。所以他不怕股災，反而隱隱的股災越來越興奮

00:17:39 Speaker 1
怎麼說，我一樣，因為保險公司幫你把風險給擔掉了

00:17:44 Speaker 1
然後你要付出的代價就是把上行資金增多，多賺部分給保險公司

00:17:50 Speaker 1
所以大家有時候我的客戶問我，在A股搞這種什麼可以？

00:17:55 Speaker 1
大家國內A股有沒有這種型別的產品？

00:17:58 Speaker 1
有，券商多的要命，都是這種型別的產品，但是你是要付費的，而且沒有保障的。而且

呢，為什麼說這種節奏不適合A股呢？

00:18:05 Speaker 1
有經常炒股的老股民應該知道。

00:18:08 Speaker 1
A股叫什麼？A股叫急漲慢跌

00:18:12 Speaker 1
急漲慢跌，就是A股就像漲的時候是一次性漲很高，然後又花好多年、好長時間、好幾個月時間下來慢慢跌，所以它是不是這種結構啊？不適合的，為啥？因為你急漲你抓到，急漲你最多拿十一二點三

00:18:26 Speaker 1
但是慢跌你全是零

00:18:28 Speaker 1
也就是說你的結構會變成一年十一點三，五六年全是零，

00:18:32 Speaker 1
所以收益率很低。但是美股是什麼？美股從一九七零年成立到現在全是慢漲急跌。

00:18:38 Speaker 1
所以為什麼美股可以掛

00:18:40 Speaker 1
慢漲急跌的，它基本上都是慢慢漲，漲了十到十九，一年漲十到十九，對一個股票來講不算什麼，十到十九的這樣一個水平。但是跌的話，會一下子跌得比較狠。所以它為什麼適合這種，就是它會出現的結果，就大家現在看到，好多年是十一點半

00:18:57 Speaker 1
偶爾一兩年是零

00:18:59 Speaker 1
所以它比較適合這種慢漲急跌的市場，而不適合A股這種急漲慢跌的市場。這個是我們現在的投資策略，跟它背後的數學邏輯，告訴大家為什麼其實也是我跟其中一個客戶，也就是超大型客戶的團隊來分享的區域，他們是認同的，因為他們對炒股是很敏感的，所以這個模型是非常科學的，已經受到投資資本的認同，所以這種簡單的其實兩個結構

00:19:32 Speaker 1
其實結構很簡單，我分析給大家聽，就是我們剛才案例這邊提到的。

00:19:37 Speaker 1
投保的時候，你首先會有一個固定的保額，任何時候生出小孩都能拿到這筆錢。然後你自己能拿到錢，取決於你掛鉤的這個指數。標普五百預設的指數已經有稅後的平均下來是百分之七點九

00:19:51 Speaker 1
百分之八左右的一個真實的一個實盤得到資料。所以這種呃結構

00:19:57 Speaker 1
它的整個保障性呢是符合現在大需求環境下免徵稅的一個概念，成為目前國內的是配置的一個最新的一個。

00:20:06 Speaker 1
選擇啊，所以在實操上面，大家會覺得我在國內簽約，那麼這種投保的條件會不會很複雜？我們用比較簡化的一個方式來告訴大家，我去投保的時候要做什麼，要提供哪些東西？第一個，我在證件上面要提供我的護照跟身份證

00:20:24 Speaker 1
護照和身份證的拍照檢測是不一樣的。第二個，預約申請表其實就是我們填的一張表格，裡面提供了，比方說我是投保人，那就有我的基本資訊，包括工作單位、年齡。

00:20:36 Speaker 1
性別

00:20:37 Speaker 1
這個居住地址、公司地址、性質等等、年收入等等的都在這裡面。

00:20:43 Speaker 1
新加坡地區對國外有一個東西叫做合格投資者證明

00:20:47 Speaker 1
它不是針對保單或者針對某一家公司，而是但凡到新加坡要進行這種資本項的投資的時候，都要提供一個新加坡政府要求的合格投資的證明。這個證明有兩種方式

00:21:01 Speaker 1
兩種可選，第一種叫做金融資產。

00:21:04 Speaker 1
我在海外，海外或者國內的總的金融資產要大於等於七十五萬美元

00:21:11 Speaker 1
七十五萬美元左右，也就差不多四百多萬人民幣的這樣一個金融資產，包括我在銀行的存款，還有我在券商基金股票賬戶的總值加起來。這是第一種。第二種是什麼呢？第二種，大部分人如果覺得第一種不想提供，或者覺得金額還要讓好幾家公司去開，比較麻煩的話，新加坡也接受任何一家企業給你開具的年收入二十五萬的收入證明，只要企業蓋個章就可以了。那麼比較值得操作的就是這個企業它沒有任何要求

00:21:47 Speaker 1
它只要是依法成立的這個工商註冊的這種企業蓋個章證明你有二十五萬的這個年收入就可以了。所以我們很多客戶他有可能會選擇第二種渠道就是合格投資者證明的話。

00:22:01 Speaker 1
第三個叫做過往的體檢報告，我們後面特別標普的，它指的是什麼？指的是如果你有告訴保險公司我有身體上的一些小毛病的話

00:22:11 Speaker 1
那麼是需要，因為這種保單保險公司它是需對身體是需要核驗的啊，所以如果對於這個體檢，我覺得這個有告知說我有某一些小毛病的話，那你要提供對應的這個體檢報告。那麼為什麼用理由呢？不是所有的人都需要提供的，因為新加坡的整個合法上面是有要求的。如果你的年齡在五十五歲以下

00:22:35 Speaker 1
並且你的投保額不高

00:22:37 Speaker 1
它的不高是多少標準呢？就是三百萬美金的保額

00:22:41 Speaker 1
我保費可能就要交兩到三萬美金，我保額可能是三百萬美金，三百萬美金的保額以下，年齡在五十五歲以下，你是可以申請免體檢的

00:22:51 Speaker 1
就不體檢。那麼，如果這時候我們身體又是呃沒有任何問題的話，那麼金額又金額跟年齡又符合我剛才說的這兩個標準的話，您可以直接不用體檢了。保險公司你先把這打完款，保險公司直接就可以籤保單，就是三百萬美金的保額就生效了。這是保險公司的常見的做法。國內也有，國內的保險公司大家也有類似的做法

00:23:12 Speaker 1
但是他們差不多的免體檢的話，我是六百萬人民幣左右

00:23:16 Speaker 1
六百萬人民幣。比方說泰康或者中國平安，差不多都是六百萬人民幣。

00:23:22 Speaker 1
但是新加坡的這種，它的額度會更大一點，在三百萬美金以下就可以進行的。

00:23:28 Speaker 1
最後一個是資產證明檔案，就是當然這個也不是每一個客戶都需要提供的，他需要提供的是百萬以上的美金保額，才需要提供資產證明檔案。保額大一點的話，就需要提供這種資產證明檔案，最主要的還是房產證明。直接把房產證拍過來，不需要自己去過去，直接把整個證的照片給到保險公司，他們自己去用公允價值進行評估，加總起來達到五百萬美元以上的保額就可以了，等同起來就成。

00:23:58 Speaker 1
所以其實以我為例，我其實是沒有提供後面兩項，我只有提供前面三項就OK了。

00:24:05 Speaker 1
然後我找公司給我開個單

00:24:07 Speaker 1
辦一個二十五萬美金的年收入，就算差一點點沒有到也沒有關係，要求不是那麼嚴格的。

00:24:14 Speaker 1
所以真正的最簡便的做法就是前面三個，這是必要的。

00:24:18 Speaker 1
然後還有一類是大家特別關注的理賠所需的材料，因為整份保單它畢竟是壽險，雖然是免稅，但是它畢竟是一個壽險，大家很擔心說啊，我的後代不懂得怎麼去操作或怎麼的，實際上沒有想象大家想象那麼複雜。新加坡它的整個發行物件是針對全球客戶，不是僅針對亞洲人的，針對全球客戶的，所以理賠所需的資料是這四項

00:24:43 Speaker 1
第一個是死亡證明檔案。這個只需要影印件上，不需要原件，因為我可能在新加坡買的，我在中國內地也買，香港也買，美國也買，我可能在好多個地方買，所以不可能找我要原件，這提供一個影印件。第二個，在死亡證明的公證件，就是在拿著死亡證明到戶籍所在地的公證處去開一個公證檔案出來

00:25:05 Speaker 1
新加坡的這個邏輯就是他不會去驗你這個人是不是真的

00:25:10 Speaker 1
這個身故，他只信中國政府的公信力。你只要政府證明你這個給我公證了，你這個死亡證明是真的，我就認為這個人是已經符合你的條件了。所以這時候在附上你那申請表裡面都是受益人的這個海外賬戶資訊，提交給保司。那麼在三十天之內，保險公司就必須把保額打出來。那麼只有一種情況下有可能會保險公司會比較大概率啟動調查是什麼呢？

00:25:37 Speaker 1
A客戶買完之後兩年以內就身故的

00:25:41 Speaker 1
這種保司可能會到當地來啟動調查。

00:25:44 Speaker 1
我剛買完不到兩年就拜拜了，還有可能會跟你不一樣的情況，他會擔心我是不是去冒險去多了

00:25:53 Speaker 1
我天靈靈地靈靈在

00:25:54 Speaker 1
然後回來為社會做最後的貢獻

00:25:57 Speaker 1
然後去拿這筆錢，所以不擔心這個

00:26:02 Speaker 1
所以這個只要是兩年以上的死亡賠付，然後金額又不是特別輕，不是那種三億本金保額的這種，基本上不會被保險。

00:26:14 Speaker 1
所以這個理賠所需要的材料是比較簡單的，最後一個除外，我們剛才也和大家說過了，一年以內的自殺不賠。

00:26:21 Speaker 1
除此之外，這個基本上是我們的保險狀況一年就已經完全確定下來了。

00:26:29 Speaker 1
所以大概的流程給大家有一個先有印象上的一個瞭解，OK了。

00:26:34 Speaker 1
嗯。

00:26:40 Speaker 1
喂，這個是壽保險，它屬於政策類，風險性比較小。

00:26:44 Speaker 1
它屬於操作流程

00:26:46 Speaker 1
有檔案，但不是在合同裡面，是保險公司提供的官方檔案，但它不附帶，因為這屬於policy。比方說這個啊，保險公司的這個要求變了，比方說將來不需要什麼，我隨便舉個例子啊，不需要某個檔案，它就不用，不應當，不應當辦理手工業務了，它只用填政策，policy 從電腦改就可以了啊，所以這種微信操作也不適合這種。

00:27:07 Speaker 2
那你可以在國內也可以操作嗎？

00:27:09 Speaker 1
就是在國內操作就可以了

00:27:11 Speaker 1
不需要授權，不需要過去。國內具體？

00:27:13 Speaker 2
操作吧，快遞寄給保險公司。

00:27:16 Speaker 1
實際上，大家寄到新加坡了嗎？是這樣，大家實際上投保的時候，你我有一個服務商，你直接跟服務商那邊聯絡就好了。

00:27:25 Speaker 1
對，就是我們叫我們本來叫做經紀公司，就是代表保險公司來辦向你服務的。

00:27:32 Speaker 2
比如說現在就是通過陳宇

00:27:35 Speaker 2
通過高鑫這樣子。

00:27:36 Speaker 1
是的，你直接找陳宇或者高鑫就可以了

00:27:39 Speaker 1
事情不需要你來，就可以了。

00:27:43 Speaker 2
幾年之後，他可以領取百分之五的這個，他領取了操作三方定。

00:27:47 Speaker 1
一樣的，也是找你的服務商，不像保險公司自己。正常我如果會操作，我直接下載一個表格，叫基金錶格，寫完都寄給老師就可以了。但實際上我們不用這麼麻煩，直接找你的服務商下單就行。

00:28:00 Speaker 2
一般利率是上去了

00:28:02 Speaker 1
對的。如果紅利是有ＡＰＰ的，

00:28:05 Speaker 1
嗯，啊，其他保司可能沒有，紅利也是有ＡＰＰ，我們叫ＡＰＰ上申請，

00:28:10 Speaker 2
不是你打申請。那ＡＰＰ有新加坡的ＡＰＰ咯？是的。

00:28:16 Speaker 1
好的，這個是呃大家。那麼我們接下來給大家看一下整個新加坡的一個投資環境哈，就是呃目前有行業老師推薦的產品呢可選的呃，這個全部丟給大家自己去選擇啊。但是呢呃目前就是比較主流的幾家大型的保險公司，在中小型的那些保險在涉及到給生命做長期的保障上面，我還是建議大家用比較大型的公司的會穩妥一點。那麼最大的公司應該有兩家啊，這是屬於國際大品牌。然後呢，大規模是千萬億元以上的長線資產規模。

00:28:48 Speaker 1
那麼從產品角度來看，為什麼這些大客戶基本上都是選大的保險公司，選紅利這家公司呢？

00:28:55 Speaker 1
因為它的槓桿比較高。

00:28:58 Speaker 1
槓桿高的意思就是我要付的保費更低一點，核保相對沒有那麼嚴格

00:29:03 Speaker 1
它對身體的要求沒有那麼吹毛求疵。

00:29:06 Speaker 1
那麼有名是什麼呢？有名是比較適用於中小型的保額，比方說三百萬美金保額以下的，它是可以允許在國內就簽約掉戶。那麼紅利呢，是要求至少要到香港或者新加坡簽約。

00:29:19 Speaker 1
所以如果是小保額，比方說我們員工自己買的，那就特選都是有名的，然後在本地就籤掉合約。

00:29:25 Speaker 1
所以我們用的四個是在淘寶面前

00:29:28 Speaker 1
不需要付清就可以完成。接下來像大家知道的永明、大東方、全美這些都有。但是他們的優勢都可能不如前面那兩家來的明顯一些，品牌也不如前面那兩家來的大。

00:29:41 Speaker 1
巨集利跟友邦的大概介紹，我這邊就不和大家贅述了。大概的背景和大家說一下吧。巨集利呢，一般來講，我們剛才說的那個三億美元的保額，還有二十五家五千萬美元以上的保額，都都是選的巨集利，不是選別的。是為啥呢？因為巨集利它的整個背景是目前全球最大的保險公司之一啊，排名第一。從個人業務規模來看，肯定前三十五肯定問題不大。那麼，巨集利呢？它的整個成立歷史大概已經一百四十年，然後呢，比較濃厚的整個加拿大的政府背景，因為它是由所謂那個加拿大爵士麥克唐納爵士來設立的

00:30:15 Speaker 1
是他來定的，定下來的一家公司，也就是現在十元加幣上面的頭像，就是伏利的創始人。所以它有比較濃厚的背景。然後管理資產規模大概是一點七萬億加幣，摺合美元大概是一點三萬億美元。目前應該是全球最大的持加保公司。不一樣，沒有，就是大家從名義上理解的一些我們所謂的最大的保護。比方說

00:30:36 Speaker 1
國內的中國人壽

00:30:38 Speaker 1
中國人壽是中國最大的重資產的保險公司，它的整個管理資產規模差不多在七千七百億左右

00:30:44 Speaker 1
巨集利達到一點三萬億左右，所以巨集利在管理規模上是中國人壽的兩倍，所以它整個公司的體量以及資產規模是比較能讓人放心的幾家保險公司之一。

00:30:59 Speaker 1
那永明呢？整個體量會比永明稍小一些，它是加拿大第二大，永明是加拿大最大的保險公司，所以永明也是一個巨頭，也是一個大型的一個公司。

00:31:13 Speaker 1
好，那最後我用一個虛構的一個案例給大家結個尾。到底是什麼呢？就是說，我們剛才其實談到了很多，在海外投資的這種關於在稅收環境下，目前只有保險類的資產是。

00:31:28 Speaker 1
要麼明確不徵稅，要麼是細則還沒出來，國家想徵但一直徵不下去的這種型別，分別對應的就是它越來越多的改寫。那麼，大致用兩種不同的配置思路把它放在一起，大家看看這種組合的可行性，也是可以的。比如說一個四十歲的女性，家裡有個小孩，她的希望就是自己能領一筆錢，同時也可以給小孩留一份錢，那不妨可以搭配起來。

00:31:54 Speaker 1
比如說，我有十萬美金的預算，那麼我可以在港險上面儲蓄壽險上面搭配個八萬

00:32:01 Speaker 1
八萬美金，然後交五年，醫療上面交一點九萬美金，交十年，那麼這種組合就可以實現了。我們一下看到這個

00:32:10 Speaker 1
這個比方我四十歲，那麼我四十六歲開始，港險上面可以給我提供每年大概兩萬四美金的現金流，一直到終生。這兩萬四其實可以直接拿來交這個。

00:32:22 Speaker 1
壽險保單的保費了，你其實後面幾年是不需要自己出錢的，但我們先看他兩萬四自己全部自己領走了，然後呢，因為保險本身還會留下一些錢，我們可以看到兩萬四，比方說到他八十歲了之後，自己領了八十四萬

00:32:37 Speaker 1
因為一年的兩萬四，到八十歲領了八十四萬，賬戶上給小孩的錢還有一百四十二萬左右

00:32:43 Speaker 1
那麼他有老這邊大家前面已經熟悉了，他的這個兩百萬是從第一天開始就一直不變的

00:32:49 Speaker 1
比如他四十歲。

00:32:51 Speaker 1
萬一真的有什麼極端風險呢？小孩馬上能拿到至少兩百萬，然後六十歲也是一樣的。它組合起來變成他自己每年拿兩萬四，假如八十歲身故的時候，他一共可以拿到接近三百五十萬美金

00:33:04 Speaker 1
你只是多花了九萬而已，就一下子把整個效果給盤活了，並且這兩百萬是確定免稅的，所以這種做法其實是一個虛構的案例，只是給大家做一個參考。

00:33:17 Speaker 1
它其實作為一個，你可以把它作為一個主流八居配置，也可以和你已經有的海外配置去有機的結合起來，它也是一個很好的一個措施啊，因為現

00:33:30 Speaker 1
因為目前能夠有這麼高保額的壽險保障的產品，基本上很難找得到。我們還是回到最開始的一個地方

00:33:38 Speaker 1
這個是實打實的一個資料擺在的。就保險你要賠給一千萬的險，你要花的成本是最最低的，就是海外。所以你很明確要留給錢給小孩的話，這就是注入的一個

00:33:49 Speaker 1
OK，好吧？那大家看我們現場有啥疑問？

00:33:52 Speaker 2
有的

00:33:59 Speaker 1
有的，它是這樣的，我把整個背景大概跟你說明一下。這個是屬於產品設計上的，或者說新加坡監管上的一個要求。大家知道新加坡是非常嚴格的一個監管的一

00:34:13 Speaker 1
一定要花錢，每一天都要。監管的一個內容吧，它要求什麼呢？

00:34:18 Speaker 1
它要求你，但凡現實中大家都知道不可能發生，但是理論上只要有可能發生的情況，你都得羅列出來。所以大家未來拿到的所有相關或者投資計劃書上面，大家會注意到會有其中一欄，特別講的就是你該描述的最壞情況下

00:34:37 Speaker 1
它會是什麼樣的一個情況？那麼它裡面描述了一個什麼事情呢？平均下來，差不多不同年齡的人會差個一兩年。平均下來是指這個，比方說我掛鉤了標普板策略

00:34:50 Speaker 1
如果我的體質就是那種，我一買進去，我剛好運氣不好，把整個股市打下來了，對不對？比如說我買進去做標普板，就一直跌，沒有一天漲過

00:34:59 Speaker 1
持續三十年時間

00:35:01 Speaker 1
持續三十年。那麼大家知道這個標普板它不是一個單一的股票

00:35:06 Speaker 1
如果一隻單一的股票連續跌三十年，我覺得概率不小，有可能就買到一隻爛股了。又或者某個ETF，就是某個行業的股票。比如說，我買到了一些夕陽產業的ETF組合，也有可能出現這種情況。但是，標普500是什麼呢？標普500是五百家滾動進去的。比如說，我今天雖然排在兩百名，明年我這個夕陽行業不行了，我就被踢出去了，我就不再這個指數裡面了。所以呢，標普500它不會像個股一樣出現連跌的這種邏輯。我們從歷史上看，標普500從什麼時候開始？從1970年開始到現在。

00:35:38 Speaker 1
快多少年時間了？五十五十幾年的時間了。歷史上，人民幣中國跌跌概率情況有：連續跌兩年，有一次，是一九七三年到一九七四年連續跌兩年；連續跌三年的也有一次，是兩千年到兩千零二年網際網路泡沫的時候。

00:35:56 Speaker 1
除此之外，沒有連續跌，再有連續跌兩都是跌完一年都馬上漲上去。它背後的邏輯就是什麼？

00:36:02 Speaker 2
不是個股

00:36:03 Speaker 1
它是一個大股票輪輪動的。盤子很大，那麼我們剛才說那種極端情況下，多少年連續三十年下跌

00:36:11 Speaker 1
連續三十年下，這個概率如果把它捏出來，這個螢幕是擋不下來的。我們就看一個退而求其次，很多人會說過去不代表將來，你美股曾經出現過連續三年下跌，我們用這個分佈的從統計學的角度來看，從一九七零年到現在的資料來看

00:36:27 Speaker 1
如果我要連續五年下跌的概率有沒有？有。

00:36:30 Speaker 1
連續五年下跌，歷史上從沒發生過，但將來以後可能發生有，大概是一千年裡面會發生二點二四，連續五年，一千年裡面會發生零點二二四，那麼如我們這是連續五年，連續十年下跌的概率依然不等於零，是十萬年裡面會發生四次

00:36:51 Speaker 1
大概是這麼一個概率。那麼我們剛才說的情況是要多少呢？

00:36:54 Speaker 1
連續三十年下跌的情況不會

00:36:58 Speaker 1
到一兩。

00:37:01 Speaker 1
它無限的下跌，大家不知道會發生，但是過於加拿大金管局調我們日上的利率主要概率是零

00:37:10 Speaker 1
所以才會有這個。並且它還疊加一個非常非常重要的因素

00:37:13 Speaker 1
我們看到它做的標普五百權益

00:37:16 Speaker 1
對不對？這個策略是我任何時候都可以調換的。

00:37:19 Speaker 1
我但凡注意到我今年拿了萬點以上，就不會，我就一年是正的，它就不會發生這個下跌。它這麼多組合，你這麼小概率，很小很小概率發生的。這個保單十年，這個你如果完全不保，二零三十年才會出現這種情況。

00:37:36 Speaker 2
您這個如果不算錯的，一直持續就是用是交五五百，您說的第三年約要我需要補的只是每月零點零七二五的這個管理費什麼的。

00:37:45 Speaker 1
不是的，你要補的是

00:37:49 Speaker 1
你要維持這個保額所需要支付的成本。

00:37:53 Speaker 2
那大概是多少？

00:37:55 Speaker 1
不同年齡不一樣，七十五歲之前不用計。

00:37:58 Speaker 1
其實七十五歲之前，所以你大部分看到的失效的風險都在七十五歲之後。

00:38:03 Speaker 1
七十五之前可以往這邊走

00:38:06 Speaker 1
真的撿起來。你想，好歹這個也會有那麼真正怕的是，假如七十五歲之後，真的我們說連續三十年的情況，萬一啊，就是不是萬一了，就是幾十幾十億分之一的概率，真的發生，你仿股這個，比方說八十歲的時候，什麼概率？如果是啊，百分之百分之五的話，三年，拿到一百五的話，那麼你大概需要，比方說你一點五億，但是呢，保障程度是多少呢？就是一千萬減去四百三十萬，它會百多萬，百多萬的可以

00:38:36 Speaker 1
大概交二十幾萬進去。

00:38:38 Speaker 2
如果長期你是在建固定那這一塊，我就可以不用補費用了。

00:38:45 Speaker 1
是的，你只要剛好你是放在這裡面，就是你發現這個不好了，剛好放到這裡面去的話，那麼這種情況也會發生的，但也不是這種。

00:38:55 Speaker 2
這種調整是不需要另外付費的。不付費

00:38:58 Speaker 1
它的調整是這樣的：你如果是從這裡面要調到指數去的話，每個月都可以調一次。

00:39:04 Speaker 1
如果是從這裡面跟指數裡面這六項裡面要調到那個固定策略的話，一年可以調一次。為啥呢？因為它是一年檢一次策略，你得等這一輪完了，提前，比方說我第十一個月的時候，你可以調一下

00:39:20 Speaker 1
等到一年過它就調一次。

00:39:22 Speaker 2
那我再問一下，如果買進來之後，後面的這個。售後的這部分跟進跟蹤

00:39:27 Speaker 2
是中介公司跟他們說保單持有人一起去跟進。

00:39:31 Speaker 1
兩者都可以做。它是這樣，巨集利我覺得它有幾份巨集利，所有的保險每年都會至少有一份叫做投資報告的東西，就是你現在賬戶去年收益多少，賬戶價值多少，會至少給你一份報告。除此之外，你可以上APP自己查

00:39:47 Speaker 1
自己賬戶有多少，這是肯定有的，最基本的。第二個都有。

00:39:51 Speaker 1
不是都有，有您沒有APP？

00:39:53 Speaker 1
國命，所以大客戶為什麼選用國壽國命？你這個指數是說影響那個現金價值或者是退保價值嗎？是的。保額是不影響，保額是多少跟不影響保額都沒有關係。然後您剛才說的這個，我們剛才說的經紀行是有給您服務的這個義務的，就是你有任何問題可以向經紀行去諮詢。比方說你可能需要策略解讀或者方法解讀什麼的，你首先你自己肯定可以查得到，在方便上面，經紀行可以給您更方便一些。

00:40:26 Speaker 2
剛剛提到說現在需要去到新加坡投保，那就是因為跟香港不同。

00:40:32 Speaker 1
是這樣，巨集利它叫分保險公司啊，巨集利是要求至少要到香港或者新加坡去。永明的話，在今年就可以掛車。

00:40:41 Speaker 1
這是這是不同保險公司的規定

00:40:43 Speaker 1
所以我才說有這麼一說，就是如果保額小於三百萬以內的，我就不想體檢了，直接用永明就好了，都不需要去香港。但是呢，如果既然要體檢了，要走正式的流程了，那還不如用巨集利更便捷，就是更完善一點，實惠一點。但這個不是說就讓大家一定要這麼選啊，只是一個比較能操作的點。以前看那個巨集利的投資的是個人收入二十萬北京嗎？

00:41:11 Speaker 1
對的，二十五萬

00:41:12 Speaker 1
他會去核實

00:41:14 Speaker 1
只要蓋章就可以

00:41:17 Speaker 1
他是年收益二十五萬，年收入是多少年？

00:41:21 Speaker 1
不是蓋的三個，你好

00:41:24 Speaker 2
問一下那個體檢是在哪一個體檢，在哪個體檢？在個人的體檢呢，還是說保司的體檢？

00:41:32 Speaker 1
體檢就是這裡嘛。如果要走正常體檢流程的話，是預約保司的體檢。

00:41:38 Speaker 1
這個來說怎麼樣？廣州也是這樣，不貴。我第一次知道是六千多，他這個是保司的。

00:41:50 Speaker 2
它是這樣

00:41:52 Speaker 1
你以深圳地區為例，深圳的話，因為去體檢的時候是我們保司預約的。但是體檢的費用要自己先結算掉

00:42:02 Speaker 1
核保通過之後再給你報銷。如果不通過那就沒辦法。

00:42:08 Speaker 2
那個收單，他後面的流程是你們自己負責的。

00:42:13 Speaker 1
我目前實操現在沒有，都內部

00:42:17 Speaker 1
按照就是。

00:42:20 Speaker 2
他們不是你要轉賬的，不會，它歸於核保公司的資金或者是

00:42:27 Speaker 1
但是你是參與因素，交易。

00:42:30 Speaker 1
他問的是公司付款是嗎？他問的是公司付款。不是，這個合同也跟公司付款

00:42:36 Speaker 2
公司啊。就是啊

00:42:39 Speaker 2
好，張總先生。客戶自己股東的。

00:42:51 Speaker 1
這個問題比較敏感，都給了錢

00:42:54 Speaker 2
但它金額不大

00:43:03 Speaker 1
兩三百萬

00:43:04 Speaker 2
的話

00:43:07 Speaker 1
簽約者不需要

00:43:09 Speaker 1
受益人是這樣，理賠的時候呢，受益人保司付款有兩種方式，比方說三百萬美金的從要打給你的時候

00:43:17 Speaker 1
你有海外賬戶嗎？你提供個海外賬戶給他，他就直接電匯過來TT，T/T，直接電匯過來的。但是如果你沒有海外賬戶的話，或者你海外賬戶用光了不夠用的話，保險公司會直接寄一張三百萬美金的支票給受益人

00:43:31 Speaker 1
然後你要自己拿著這張支票在有效期內開戶給收，咱們看，不收上面任何產品，就是很好。

00:43:39 Speaker 1
受益人本人的一定要是本人

00:43:42 Speaker 1
香港也可以，大陸。

00:43:48 Speaker 2
什麼說小孩還未成年，那你在以前

00:44:03 Speaker 1
小孩帶不了的

00:44:06 Speaker 1
所以你這時候應該是小孩的監護人去申請。

00:44:09 Speaker 2
如果如果是離婚之後，哈哈哈。

00:44:19 Speaker 1
這種業務上涉及到家庭的風險發生和家庭的倫理問題。這種情況，你比較建議你用，如果擔心這種情況發生，你要麼加個信託，要麼直接用新加坡的信託基金這種方式。如果擔心的話

00:44:40 Speaker 2
來保護。

00:44:47 Speaker 2
不用多。他不能說有有

00:44:51 Speaker 1
他自己的。你如果要分清

00:44:54 Speaker 1
給到小孩，條件式的給到小孩

00:44:56 Speaker 2
自己去拿一個信封，放進去就可以了。大家看一下還有沒有啥會？我估計他沒放。這樣

00:45:09 Speaker 1
信託產品是這樣。剛剛大家其實談到一些下面的一些問題。就是新加坡的法律它很完善，其中有一個什麼，如果香港跟中國內地其實都沒有的，就是受益人提名計劃

00:45:23 Speaker 1
什麼意思呢？就是如果給大家舉個例子，如果我買了一張保單在我身上

00:45:29 Speaker 1
三百萬美金的保額，受益人是我的小孩，那這時候我擔心我的生意的債會追到小孩身上去，或者說能避開這個債務

00:45:39 Speaker 1
在國內或者在香港或者全球任何地方的話，因為我是保單持有人。

00:45:44 Speaker 1
我擁有保單的所有利益，保單現金價值一旦必須歸我，所以如果不在的話，這個保單會被

法院清償掉。所以新加坡它完善在什麼地方呢？你可以在投保的時候選擇你要不要做提名

00:45:57 Speaker 1
一旦提名了，這份保單就不可被撤銷了

00:46:01 Speaker 1
我也再也更改不了這份保單了。但是帶來的好處是，我的所有債權也無法動我的這份保單。

00:46:08 Speaker 1
當然提名就是把它做一個。

00:46:10 Speaker 1
分數分起來，把它全部固定住，誰都不能動，只能受益，只有小孩能拿錢。當然你也喪失了很多功能，包括你變更受益人，你都無法變更了。

00:46:20 Speaker 1
你要提款都提不出來了。你說你喪失了對保單的所有權益，換來了抵禦訴訟的能力，是不是？

00:46:27 Speaker 1
所以要做這個稍微謹慎一點。

00:46:30 Speaker 1
但是也是不能的。

00:46:31 Speaker 2
如果我是想買房，指導？

00:46:38 Speaker 1
因為你大概人家撥劃了一筆錢給你，他要追償，我想知道他在那裡有多保障。是的，首先是C R S會叫他的

00:46:48 Speaker 1
第二個，但所以你如果是個人的民事訴訟的話是沒有關係的，別人不知道。但是如果是被公訴的話

00:46:57 Speaker 1
和企業被公訴的話，稅務局動用到了 C R S 資料的話，那有可能會查得到你的。

00:47:10 Speaker 1
你要撤銷信託提名，理論上是可以的。你要徵得所有受益的提名監護人的同意簽字才行。

00:47:19 Speaker 1
而且，我們的經驗是，大多數信託提名都是家庭成員達成的。

00:47:24 Speaker 1
這時候有可能，小孩子所有的，如果是在前期生前

00:47:28 Speaker 2
你要讓他籤這個信託財產等等

00:47:31 Speaker 1
前期或者前期生前，你要考慮到家庭的意願。

00:47:38 Speaker 1
好吧，那咱們線上的部分，要不就先到這。大家有啥問題，我們線下再交流吧。那今天主要的分享還是把咱們現在最新環境下，目前大部分在做的，咱們員工自己內部的員工，方向給大家做一下分享。那接下來現場的大家有沒有什麼需要補充的、提問的？好，我們先進入到線下。

00:48:01 Speaker 1
再次熱烈掌聲感謝我們王晶老師的精彩分享。我相信今天。

00:48:08 Speaker 1
下午九十分鐘的課程內容肯定會讓你在實戰配置當中有一個非常深入的理解和認識。

00:48:16 Speaker 1
我們在體驗現場當中，準備了部分資料給到各位。如果您對這一部分內容想要更加深刻的去了解，大家可以找到我們的工作人員去領取。那同時的話，在我們今天的第二個環節當中，我們在外場當中準備了精美的點心。如果你對課程的某一個部分，或者內容感興趣的物件，更加細緻瞭解個人的情況如何去做配置，稍後可以聯絡到邀約你們的夥伴進行深刻、深入的去了解，好不好？

00:48:47 Speaker 1
我們在享用茶歇糕點的同時，也可以瞭解我們的財富應該做怎麼樣的更加完整配置，好不好？在我們活動的最後，我們也留下。