12-01 會議：A先生珊/A先生 - 香港投資移民及稅務諮詢

> 日期和時間： 2025-12-01 03:21:47
> 地點：[插入地點]
> 與會人員：[插入與會人員]

總覽

這份文件記錄了於2025年12月1日進行的會議，主要討論一位身處美國的客戶（A先生珊/A先生）關於香港投資移民及相關稅務的問題。會議重點在於釐清客戶放棄美國綠卡可能產生的稅務影響，特別是「棄籍稅」，以及如何處理其在美國持有的資產。會議也探討了應對客戶複雜問題的策略，並確認了後續步驟，包括在2025年12月8日與客戶進行三方會談。

客戶稅務及移民問題諮詢

- 客戶的主要問題集中在稅務方面，而非單純的投資移民。
    - 客戶目前的首要考量是使用自己的名義申請香港身份。
    - 客戶想了解申請香港身份後，對其美國稅務的影響。
- 美國有一種名為「棄籍稅」（分手費）的稅務規定。
- 此稅務主要影響長期持有綠卡超過8年的美國居民。
    - 如果客戶持有綠卡時間少于8年，理論上稅務影響較小，處理起來會相對容易。
    - 若持有綠卡超過8年，則可能需要計算並支付「棄籍稅」。
- 由於客戶尚未透露其持有綠卡的具體年限，目前無法提供確切答案。
- 客戶提出的具體問題清單：
    - **香港身份申請**：除了資本投資者入境計劃（CIES）外，是否有其他申請香港身份的方法？
    - **子女影響**：放棄美國綠卡是否會影響其子女的綠卡身份？
    - **資產稅務**：
        - 客戶在美國透過BVI公司持有多間物業，申請香港身份後對這些物業的稅務有何影響？

        - 未來應該用何種架構持有物業，才能使稅務負擔最少？
    - **稅務支付方案**：當需要繳稅時，可以透過哪些金融產品來提取資金？
    - **稅務減免**：除了成立家族辦公室外，還有哪些產品可以幫助減稅？

應對策略與後續步驟

- 建議應優先處理客戶放棄美國身份的成本與影響，資產配置應是下一步的考量。
- 建議將問題整理後，聯繫移民顧問共同解答。
- 客戶將於12月8日及9日來香港，並希望在此之前了解清楚所有疑慮。
    - 客戶同時也在諮詢HSBC，並會根據各方提供的方案決定合作對象。
- 建議在12月8日安排一次三方會談，讓所有相關人員與客戶當面溝通，以提高效率。

儲蓄保單的建議與考量

- 提出建議客戶先購買儲蓄保單。
- 由於客戶的兒子已有香港身份，可以考慮先用兒子的名義購買，待客戶放棄美國身份後再將保單轉到其名下。
    - 這種操作存在灰色地帶，需要謹慎處理。
    - 從保單設計上來看，只要投保人年滿18歲，後續轉名是可行的。
- 購買儲蓄保單的最佳時機，應是在客戶放棄美籍並取得香港臨時身份之後。

風險分析

- 客戶可能同時受到CRS和FATCA的監管壓力，這是他急於處理此事的原因之一。
- 對於多大金額的保單會觸發稅務局的關注（響鈴），目前沒有明確的界線。
    - 一般而言，金額越大，受關注的程度越高，但無法預測具體門檻，例如100萬美金是否會觸發。
- **資訊不明**：客戶持有美國綠卡的確切年期未知，這直接影響對其「棄籍稅」風險的判斷。
- **權責不清**：關於放棄美國身份對其子女身份的影響，已超出稅務顧問的解答範圍。
- **方案風險**：建議以客戶兒子名義購買保單再轉讓的操作存在灰色地帶，需謹慎評估。

- **競爭風險**：客戶同時在與HSBC洽談，若無法在12月8日前提供滿意的解決方案，可能失去該客戶。

行動項目

[ ] 再次向 K-Man 詢問移民相關問題的資源。
[ ] 詢問客戶（A先生珊/A先生）持有美國綠卡是否已超過8年。
[ ] 整理客戶的所有問題，並嘗試聯繫移民顧問共同尋找答案。
[ ] 安排在12月8日與客戶進行三方會談。

> **AI建議**
> 經AI識別，會議中未取得結論或行動方案不明確之議題如下，請知悉：

1. **專案風險：客戶流失風險迫在眉睫，需在8號前提供完整解決方案。**客戶（吳先生）將於8號抵港，且已同步諮詢匯豐銀行。若我方無法在此日期前，針對其所有疑問提供清晰、全面的解決方案，將極有可能失去此客戶。這要求團隊必須立即整合所有待辦事項，並提出具競爭力的方案。
2. **資訊缺口：客戶美國綠卡持有年限不明，無法評估關鍵的「棄籍稅」影響。**吳先生放棄美國綠卡可能產生的稅務責任，取決於其持有綠卡是否超過八年，而此關鍵資訊目前未知。若持有超過八年，將面臨複雜且高額的棄籍稅問題，這會直接影響整體財務規劃的根基，因此必須立即向客戶釐清。
3. **合規風險：為客戶兒子購買儲蓄保單再轉讓的方案存在合規疑慮。**會議中提出為客戶兒子購買保單，未來再轉讓給客戶本人，此操作可能涉及合規的「灰色地帶」。在向客戶推薦此方案前，必須先由法務或合規部門嚴格評估其可行性與法律風險，以避免未來產生爭議或違規問題。
4. **專業缺口：放棄綠卡對子女身份的影響超出我方專業範圍，需尋求外部專家意見。**客戶關心自己放棄美國綠卡後，是否會影響其子女的綠卡身份。此問題涉及美國移民法規，已超出我方財稅規劃的專業範疇，需盡快諮詢合作的移民顧問，以提供客戶準確的資訊。

12-01 會議：A先生珊/A先生 - 香港投資移民及稅務諮詢

2025-12-01 11:21:47

00:00:00
OK的了，吃飯了沒有，12點了。還沒啦，早上回來也是這樣，一個懶一個的。辛苦辛苦。我想問你，這裡的問題大部分都是投資移民的內容來的。不是啊，他想問稅務的問題多一些。因為我看到你列出了一些問題，如果他問到資產證明，香港身份那裡，可能我會建議你提早找一個真的移民那邊的人幫忙會比較好。

00:00:31
好像Clay問未必，覺得是最好，這個不可能。好像你答錯了。不是，你說移民那個應該問誰啊？你問K-Man，他回答不到，他會找警察幫忙的。你有沒有資源？因為我見其實很多本身區域都有資源的。那個移民那個，我到時問回K-Man，然後昨晚A先生珊其實她又問了一個問題，

00:01:05
問了幾個問題，四個問題。她說她最終現在決定，她說她first priority都是想她自己用自己來申請，但是她想問如果她用她自己來申請的話，她申請了美國綠卡，她會不會影響到她的稅務務問題？她在美國多久？這個首先要看，她在美國有沒有超過8年呢？做綠卡持有呢？她不回答我，還沒回答我。

00:01:35
不回答就幫不了她了，或者這樣說吧，我講個rules給你聽，美國有一種稅務叫棄籍稅務，棄籍稅務，即是分手費，如果你是美國長期超過8年，隆克茲有些人是要計算這個分手費的，你只要這樣跟他說，是不是他自己對號入座，沒辦法，他不跟你說的話。明白，如果他少過8年的話，就不會有稅務務上的影響是不是？

00:02:05
理論上可以這樣說的，但是要看整體上有沒有其他東西，因為美國稅務真的複雜的，我剛才說過是最主要核心的稅務，核心的那個。那你知不知道如果甩掉綠卡，他會不會影響到他的子女？不如這樣吧，我先說了幾個問題給你聽，看看你能不能回答，或者是否在你工作範圍之內，這樣就可以省一點時間，好嗎？

00:02:37
她想問，如果她用自己去申請香港的身份，除了CIES之外，還有沒有其他的方法？如果她申請了綠卡，會不會影響她的子女的綠卡？稅務務上有沒有什麼問題？她在美國有幾間BBI公司持有物業，如果她申請了綠卡，會不會影響她的物業上的稅務務上的問題？

00:03:08
她之後應該用什麼來持有物業？稅務務上是最少的。然後，應該用什麼產品去…當真的要付稅務的時候，有什麼產品可以在裡面拿錢出來交稅務？然後，她說如果做這個家庭…

00:03:47
除了拿單外，我們有什麼產品可以幫助減稅務？很多問題，很多很複雜的問題，如果你說關於放棄身份有什麼影響呢？不是稅務務上，我真的回答不了他，比如說他放棄了六個對子女的身份有什麼影響，這些我真的回答不了。你說稅務務上那些我就可以回答，但是我不會回答得好一點，因為真的要看整個支籌所有的資產架構，

00:04:19
我才可以做到，我會在一些高層比較適合的方面去回答他。你說家族辦公室在這裡，我也可以回答的，產品方面有什麼幫助？老實說就沒有什麼，我覺得整件事最主要核心就是他應該考慮放棄美國這個身份，對他來說成本有多大，你說決定了這個之後再做其他資產配置，反而是下一步的事情，因為現在你全部一次過推出來，其實沒有先後次序，根本就沒有意義的。

00:04:52
明白，明白。謝謝，謝謝。是啊，你看一下，或者你先把這些問題收出來，同時聯絡機密局，如果有相關的移民顧問可以一起回答，如果不行的話，到時候我們就大家約個call，跟A先生聊聊，A先生現在在美國是吧？是啊，他在美國東昂，然後8號會來香港，8號、9號會留在香港，他就是想8號之前談了他自己的concern是什麼，

00:05:27
決定究竟用哪一個，然後因為他找了HSBC那邊，那邊的人都有幫他找，然後都是做身份的問題，然後還有解決他稅務務上的事情，然後他說他聽完，然後就會決定究竟是go ahead那邊，還是go ahead我們這邊有幫，嗯，這樣還可以嗎？我當然是想他幫我先買單，

00:05:58
不是餓死的嘛，做那麼多事都不開單。明白，但是你這個位置開的單就是投資移民，對嗎？我想他幫我買儲蓄單，因為他現在的兒子有香港身份，然後想用儲蓄單來叫他先放下去，之後才再把單轉名給其他公司，或者轉給他，當他甩掉身份之後。但是這個儲蓄單最佳的時間點應該是放棄了美籍之後，

00:06:31
拿去香港的臨時身份賬賣是最好的。是的，是的。這個效果未必那麼快可以達到。嗯嗯嗯嗯嗯。但是如果用他的兒子的名字去買，不然之後可以轉到他的名字，等他甩掉身份之後。你可以這樣做的，但這筆錢一定是由它出的。這個有一點灰色地帶，你小心一點，但做就沒有辦法，如果18歲以上都買了這張單，

00:07:02
我們保單設計上它也可以轉名，完全沒有問題。還有如果買保單的話，其實有沒有說最多是多少會響鈴，要檢查它，影響到CLS，它現在應該是被CLS和Vicca兩邊一起夾，所以它突然間才突然間推得這麼快，前兩天突然間，我這次一定要做了，這樣。我們所知就應該第一要看哪個地方的稅務局，

00:07:35
第二就是都沒有這條線的，真是好看的，現在大大小小的銀碼都有聽過，當年銀碼越大那個受注目的情力越高，這個是唯一不講，但真是找不到這條線的。明白，它是零波，如果它100萬美金會不會很多，算了。這個真是預計不到，這個真是預計不到。明白，好啊。那我再問一下K文，然後再conclude一下question應該怎樣先。

00:08:13
總之美籍拿少過8年就會容易一點去處理，是不是？是，沒錯。但是拿少過8年都要交稅務還是怎樣？即是會有一個分手費。8年以上還是以下？以上，more than 8年。ok，好呀，那我先問了他這個問題，辛苦你了，你快點吃飯吧。其實我覺得最好的方式是8號你，再見在前面，大家三方見，你這樣電話打給我幾次，

00:08:45
我覺得這件事差一點，好呀，好呀，知道，知道，好呀，

- 12–01 會議：胡珊/胡先生 – ...
  - 日期和時間： 2025–12–01 03:21:47
  - 地點：[插入地點]
  - 與會人員：[插入與會人員]
  - 總覽
    - 這份文件記錄了於2025年12月1日進行的會議，主要討論一位身處美國的客戶（胡珊/胡先生）關於香港投資移民及相關稅務的問題。會議重點在於釐清客戶放棄美國綠卡可能產生的稅務影響，特別是「棄籍稅」，以及如何處理其在美國持有的資產。會議也探討了應對客戶複雜問題的策略，並確認了後續步驟，包括在2025年12月8日與客戶進行三方會談。
  - 客戶稅務及移民問題諮詢
    - 客戶的主要問題集中在稅務方面，而非單純的投資移民。
      - 客戶目前的首要考量是使用自己的名義申請香港身份。
      - 客戶想了解申請香港身份後，對其美國稅務的影響。
    - 美國有一種名為「棄籍稅」（分手費）的稅務規定。
    - 此稅務主要影響長期持有綠卡超過8年的美國居民。
      - 如果客戶持有綠卡時間少于8年，理論上稅務影響較小，處理起來會相對容易。
      - 若持有綠卡超過8年，則可能需要計算並支付「棄籍稅」。
    - 由於客戶尚未透露其持有綠卡的具體年限，目前無法提供確切答案。
    - 客戶提出的具體問題清單：
      - 香港身份申請：除了資本投資者入境計劃（CIES）外，是否有其他申請香港身份的方法？
      - 子女影響：放棄美國綠卡是否會影響其子女的綠卡身份？
      - 資產稅務：
      - 稅務支付方案：當需要繳稅時，可以透過哪些金融產品來提取資金？
      - 稅務減免：除了成立家族辦公室外，還有哪些產品可以幫助減稅？
  - 應對策略與後續步驟
    - 建議應優先處理客戶放棄美國身份的成本與影響，資產配置應是下一步的考量。
    - 建議將問題整理後，聯繫移民顧問共同解答。
    - 客戶將於12月8日及9日來香港，並希望在此之前了解清楚所有疑慮。
      - 客戶同時也在諮詢HSBC，並會根據各方提供的方案決定合作對象。
    - 建議在12月8日安排一次三方會談，讓所有相關人員與客戶當面溝通，以提高效率。
  - 儲蓄保單的建議與考量
    - 提出建議客戶先購買儲蓄保單。
    - 由於客戶的兒子已有香港身份，可以考慮先用兒子的名義購買，待客戶放棄美國身份後再將保單轉到其名下。
      - 這種操作存在灰色地帶，需要謹慎處理。
      - 從保單設計上來看，只要投保人年滿18歲，後續轉名是可行的。
    - 購買儲蓄保單的最佳時機，應是在客戶放棄美籍並取得香港臨時身份之後。
  - 風險分析
    - 客戶可能同時受到CRS和FATCA的監管壓力，這是他急於處理此事的原因之一。
    - 對於多大金額的保單會觸發稅務局的關注（響鈴），目前沒有明確的界線。
      - 一般而言，金額越大，受關注的程度越高，但無法預測具體門檻，例如100萬美金是否會觸發。
    - 資訊不明：客戶持有美國綠卡的確切年期未知，這直接影響對其「棄籍稅」風險的判斷。
    - 權責不清：關於放棄美國身份對其子女身份的影響，已超出稅務顧問的解答範圍。
    - 方案風險：建議以客戶兒子名義購買保單再轉讓的操作存在灰色地帶，需謹慎評估。
    - 競爭風險：客戶同時在與HSBC洽談，若無法在12月8日前提供滿意的解決方案，可能失去該客戶。
  - 行動項目
    - 再次向 K–Man 詢問移民相關問題的資源。
    - 詢問客戶（胡珊/胡先生）持有美國綠卡是否已超過8年。
    - 整理客戶的所有問題，並嘗試聯繫移民顧問共同尋找答案。
    - 安排在12月8日與客戶進行三方會談。
      - AI建議
      - 經AI識別，會議中未取得結論或行動方案不明確之議題如下，請知悉：
      -
      -
      -
      -