2026-04-25 香港財富管理行業的宏觀機遇與發展藍圖

香港財富管理行業的宏觀機遇與發展藍圖



本次會議深入剖析了香港作為全球頂級金融中心的宏觀優勢與財富管理行業的龐大機遇。講者首先闡述了香港在「一國兩制」框架下，憑藉普通法系、低稅制及資金自由流動等核心優勢，成為連接中國內地與國際市場不可替代的「超級聯繫人」。接著，會議聚焦內地高淨值人士面臨的資產單一化、企業與家庭財富混同、遺產稅預期等核心痛點，並通過實際案例（如龔如心、沈殿霞、向氏家族）論證了家族信託與人壽保險在財富傳承及風險隔離中的關鍵作用，最終強調了投身香港保險業是把握時代紅利、實現個人財富增長的最佳路徑。

香港的宏觀戰略定位與金融優勢

講者首先反駁了「香港大不如前」的情緒化論調，強調應基於資本的真實流向進行專業判斷。事實上，根據全球金融中心指數，香港長年位居全球前三甲，與紐約、倫敦並稱「紐倫港」，其地區營商環境指標更是全球第一。世界銀行與IMF也持續評定香港為全球最自由、最具競爭力的經濟體。這些權威背書意味著香港不僅是外資機構進入亞洲市場的首選亞太區總部所在地，在香港從事的財富規劃也受到全球頂尖金融體系的保護，從業者的起點已超越全球99%的同業。

香港最核心的「護城河」在於「一國兩制」的獨特制度。它是全球唯一同時享有中國內地龐大市場腹地與西方普通法制度的金融中心。香港沿用英國普通法，司法獨立，為國際資本提供了最高的法律保障，這正是吸引內地企業家將上億資金配置於此以尋求安全感的關鍵。同時，港元與美元掛鈎，且資本可100%自由進出，無任何外匯管制。

此外，香港極具吸引力的簡單低稅制是另一大優勢。香港不設資本增值稅和遺產稅，利得稅最高僅為17%。講者對比指出，在內地一筆1000萬的利潤，經分紅後到個人口袋可能僅剩500多萬；而在香港，計及15%至16.5%的利得稅後，仍可留下超過800萬。這300萬的差距，正是客戶必須來港配置資產、實現財富迅速累積的核心邏輯，也體現了香港「背靠祖國，通連世界」的戰略價值。

香港財富管理行業的核心機遇與增長引擎

香港正處於國家財富出海的「超級風口」，其作為「超級聯繫人」的角色不可或缺。在大灣區8600萬人口、2.1萬億美元GDP的宏大戰略中，香港是唯一的核心離岸金融區，內地高淨值人士財富合法出海100%首選香港。

針對與新加坡的比較，講者指出，儘管疫情期間部分資金流向新加坡，但近期因地緣政治風險（如俄羅斯富豪在瑞士資產被凍結），許多富豪已將資金轉回

香港。相較於新加坡的親美立場，屬於中國一部分的香港在政治上更具安全感，且無天災戰亂風險，能夠保障資本安全。香港在服務內地高淨值人群的賽道上，憑藉其獨特優勢，已非「領先」而是「壟斷」。

金融服務業是香港經濟的「定海神針」，佔GDP比重高達26.2%，年產值達7800億美元，展現出極強的韌性與抗風險能力。該行業僅佔總勞動人口的7%，卻創造了全港超過26%的GDP，人均產出是全港平均水平的3.7倍。選擇金融業，便是將個人發展與城市經濟命脈深度綁定，利用此高槓桿賽道，實現個人價值的倍增。

行業增長的核心引擎包括：

1. **離岸人民幣中心**：香港處理全球超過80%的離岸人民幣結算業務，擁有逾1.1萬億人民幣的全球最大資金池，日均成交額已突破3000億美元，為行業注入了源源不絕的「活水」。
2. **IPO「兵工廠」**：港交所作為中企走向國際的黃金通道，IPO指數已重回全球榜首。每一次上市都會批量創造億萬富豪與千萬年薪高管，他們鎖定利潤的需求（如家族信託、大額保單）為行業帶來了源源不斷的超級客戶。
3. **互聯互通機制**：股票通、債券通等通道，使香港成為外資進入中國與內地資本出海的唯一官方橋樑，每日北向成交額超100萬億人民幣，創造了龐大的資金流動與業務機遇。

面向未來的政策紅利與市場趨勢

根據彭博財經預測，香港將在2026年正式超越瑞士，成為全球最大的跨境外幣資產管理中心。隨著亞洲財富崛起及地緣政治變遷，香港憑藉與中國資本的互聯互通及政策紅利，正登上全球財富管理皇座。對於從業者而言，這意味著站在世界第一的舞台上從事頂層資本配置工作。

香港擁有全球最高的超高淨值人士密度，每平方公里百萬富翁超過14萬名。其中大量是背景相似的內地新移民（新港人），從業者憑藉語言文化優勢，能更深刻理解其痛點，提供无可替代的服務。

具體的政策紅利正在加速釋放：

1. **家族辦公室（Family Office）**：政府推出0%利得稅豁免等誘人政策，吸引全球超級家族來港設立財富傳承基地。目前全港已有逾3300家單一家族辦公室，預計2028年將突破5000家，其底層架構中對鉅額人壽保險的剛性需求，帶來了無數天價保單的配置機會。

2. **資本投資者入境計劃（CIES）**：2024年重啟，門檻設定為3000萬港元，要求投資者必須購買合資格金融資產（含保險），為行業創造了明確的剛性需求。
3. **跨境理財通2.0**：將個人投資額度翻倍至300萬人民幣，並首次將保險儲蓄產品納入範圍，徹底打開了大灣區8600萬潛在客戶的南下通道。

這些機遇都發生在亞洲正迎來史上最大規模財富轉移（估計達20萬億美元）的時代背景下。第一代創富者已屆傳承之齡，如何將財富安全、私密、無損地交給下一代成為核心痛點，而保險、信託等傳承工具正是應對此歷史浪潮的最佳解決方案。

內地客戶的核心痛點與香港解決方案

講者深入分析了中國內地中產及富裕階層面臨的財富安全四大核心痛點，並闡明香港的金融工具如何提供精準的解決方案。

1. **資產單一化與購買力風險**：內地資產高度集中於人民幣，面臨匯率波動與長期通脹的雙重夾擊。香港以美元計價的保單，是最理想的美元資產配置工具，能直接對沖此風險。
2. **企業與家庭財富的風險混同**：在內地，企業債務與家庭財富往往密不可分，一旦企業經營失敗，個人資產也可能被牽連。香港的法律架構（如保單、信託）能建立有效的「防火牆」，實現風險隔離。
3. **遺產稅的預期與傳承焦慮**：內地遺產稅草案已存在十年，隨著CRS（共同申報準則）的完善，全球資產透明化，未來開徵30%-40%遺產稅的預期強烈。香港早在2006年已廢除遺產稅，通過人壽保險與信託的配合，可合規規避稅務耗損，是財富傳承的「唯一逃生門」。
4. **全球頂級醫療資源的需求**：面對內地頂尖醫療資源稀缺、掛號難等問題，香港的高端醫療保險能打通全球醫療快速通道，覆蓋包括亞洲在內的全球頂級醫療網絡。

總結而言，香港保險對內地客戶而言，不僅是財富規劃的必需品，更是解決其核心痛點的剛性需求。

財富傳承的實踐：信託與保險的應用案例分析

為具體說明財富傳承工具的效用，講者通過三個知名案例進行了對比分析，揭示了不同規劃方式的巨大差異。

1. **龔如心案（遺囑風險）**：前亞洲女首富龔如心僅靠遺囑進行傳承規劃，去世後引發了與風水師陳振聰的「真假遺囑」爭產大戰。案件歷時九年，期間數百億資產被凍結，無法增值，同時還產生了鉅額訴訟費，其個人隱私也被迫公之於眾。此案凸顯了單純依賴遺囑進行傳承的巨大風險與代價。
2. **沈殿霞案（信託的智慧）**：沈殿霞深謀遠慮，將6000萬港元遺產放入信託。她規定女兒鄭欣宜在35歲心智成熟前，每月僅能領取2萬港元生活費，35歲後方可繼承全部財產。此舉成功地保障了女兒的長遠生活，有效防止了因年少不經事或婚姻風險而導致的財富流失，成為信託規劃的經典範例。
3. **向氏家族案（信託+保單的頂層設計）**：向華強夫婦將500億資產放入家族信託，並將保單作為底層資產，實現了雙重保障。信託的受益人直接設定為孫輩，跳過了可能揮霍家產的兒子們，徹底打破了「富不過三代」的魔咒。信託條款還規定後代必須維持中國國籍，體現了家族價值觀的傳承。此案例展示了「不可撤銷信託」在資產隔離、風險防範及實現傳承意願上的強大功能。

通過對比可見，遺囑易受挑戰且隱私全無；而「保單+信託」的架構，不僅能實現資產增值，更能提供嚴密的法律隔離與隱私保護，確保財富按照意願安全傳承，是當前最優的財富傳承解決方案。

投身香港保險業的價值與續簽保障

講者總結道，香港財富管理行業是全球少有能實現個人財富爆發式增長的賽道。從業者的角色已從過去的產品推銷員，昇華為幫助客戶搭建財富架構的專業顧問，其核心價值在於「用保險的確定性去解決市場的不確定性」，這正是行業的意義與高價值的來源。

對於高才、優才及IANG人士而言，保險業是理想的發展平台。其彈性的工作模式能兼顧內地事業與香港發展的需求。更重要的是，行業直面市場的巨大缺口，站在財富傳承的風口上，前景廣闊。

針對大家最關心的簽證續簽問題，講者提供了堅實的保障信息：

- **完善的續簽支持**：公司（友邦）擁有成熟的續簽配套體系，會在簽證到期前三個月主動提醒，並有專門部門提供完整的資料準備與跟進服務。
- **極高的成功率**：基於公司作為行業龍頭的信譽，續簽成功率極高。數據顯示，2023年上半年成功率達97%，下半年更是達到100%。

這為有意向者提供了關於身份規劃的極大安全感，確保他們能夠安心地在香港這個充滿機遇的平台上，兌現時代紅利，開創個人事業。

2026-04-25 香港作為跨境財富管理與傳承中心的機遇與策略

> 日期和時間： 2026-04-25 13:08:27
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

香港金融中心 家族信託與保險 跨境資本互聯互通

主題

本講座聚焦香港在一國兩制與普通法框架下的金融與稅制優勢，闡述其作為跨境理財與家族傳承樞紐的地位。內容涵蓋大灣區互聯互通、港交所IPO客源、家族辦公室政策紅利、遺產稅與CRS影響、保單與信託的合規組合，以及IES與理財通2.0帶來的增量需求，並提出針對高淨值與中產的風險隔離與美元資產配置策略。

要點

1. 香港長年位居全球金融中心前三甲，與紐約、倫敦並稱「紐倫港」，在地區營商環境指標上毫無疑問為第一名。
2. 香港被新世界銀行與IMF評定為全球最自由、最具競爭力的自由經濟體。
3. 香港是一國兩制下的獨特護城河：同時享有中國內地龐大市場與西方普通法制度，為國際資本提供最高法律保障。
4. 港元與美元掛鈎，外匯管制為零，資本可100%自由進出。
5. 香港稅制簡單：進口稅最高17%，無資本增值稅、無遺產稅；公司利得稅約15%；個人收入超過250萬後最高16.5%。
6. 香港與內地跨境資金的官方通道完善，服務內地高淨值人群的賽道在香港處於壟斷地位。
7. 大灣區人口規模8600萬，GDP為2.1萬億美元，香港在大灣區定位為唯一核心離岸金融區，連接內地資本與國際市場。
8. 香港金融服務業為四大支柱產業之一，佔GDP比例26%，在疫情後展現強韌增長，薪酬最高。
9. 2026年最新數據：金融服務業GDP比例達26.2%，年產值高達7億8000億美元。

10. 香港匯聚超過兩百70家持牌銀行機構，其中70家為全球百大銀行在港有業務，金融業為城市生存底線，特區政府優先保護。

金句

- "站在風口上面嘅豬啊都會飛。"-- Speaker 2 《雷軍名言》
- "我們賣的不是簡單的保險產品，我賣的是能富過三代的一個解決方案。"-- [Speaker 2] 《講座現場分享，內容創建於2026-04-25 13:08:27》
- "在人類歷史的時間軸上，未來10年將迎來最大規模的一次財富轉移。"-- Speaker 4
- "人壽保險配合信託，是合規規避遺產稅的唯一逃生門。"-- Speaker 4
- "不在遺產稅落地之前提早規劃，傳承的回報就可能被稅收直接拿走約1/3。"-- Speaker 4
- "信託的價值不只在分配資產，更在於把意願制度化，讓財富與家族價值一起被長期守護。"
- "站在風口上，豬也能飛。"-- [Speaker 4]
- "我們用確定性的專業知識去解決不確定性的問題。"-- [Speaker 3]

章節和主題

香港作為全球金融中心的地位與優勢

> 香港長年位居全球金融中心前三甲（與紐約、倫敦並稱「紐倫港」），地區營商環境第一；港元與美元掛鈎、外匯管制為零、資本100%自由進出；被新世界銀行與IMF評為全球最自由、最具競爭力的自由經濟體；普通法司法獨立、為國際資本提供最高法律保障。香港在一國兩制下同享中國市場與西方法制，形成獨特護城河。

- **關鍵點**
    - 全球金融中心前三甲與「紐倫港」稱號
    - 地區營商環境第一名
    - 港元聯繫匯率制度，與美元掛鈎
    - 外匯管制為零，資本可100%自由進出
    - 新世界銀行與IMF評為最自由、最具競爭力自由經濟體
    - 普通法、司法獨立，法律保障強
    - 一國兩制帶來內地市場＋西方法制的組合優勢
- **Examples**

> 內地企業家將幾千萬、上億資金配置至香港，用於大型保單與成立家族辦公室，原因在於香港的普通法保障、自由進出與稅制優勢。

    - 內地資金在香港成立家族辦公室以強化合規與穩定性
    - 採用大額保單鎖定收益、資產隔離與跨代傳承
    - 普通法環境提升契約與信託保障
- **註意事項**
- 政策與國際局勢變動可能影響跨境資金流向，需持續關注全球制裁與合規要求
- 港元與美元掛鈎有制度優勢但亦需監控外部美元流動性變化
- 普通法司法獨立是關鍵賣點，涉及信託、保單、上市合規需嚴格遵循
- 面向高淨值客戶需重視合規風控與跨境稅務設計
- 與大灣區政策與通道（如債券通、滬深港通）銜接時需確保流程合規與風險控制
- **特殊情況**
- 如果遭遇國際制裁或凍結資產風險，如何應對？應以普通法信託架構與多地分散結算、提高契約防護，並避免選擇可能受制裁影響較大的司法轄區。
- 如果遇到戰亂或地緣衝突導致資產價格劇烈波動，如何處置？應即時檢視資產配置，減少單一區域風險敞口，利用香港的離岸結算優勢進行對沖與流動性保全。

香港稅制與財富累積邏輯

> 香港稅制簡單：進口稅最高17%，無資本增值稅、無遺產稅；公司利得稅約15%；個人收入每年超過250萬後最高16.5%。相對內地從公司賬分配至私人賬可能有大幅稅負，香港可保留更多淨收入（例：賺了1000萬，在香港口袋剩800多萬，相較內地可能只剩500多萬），成為快速累積財富的核心邏輯。

- **關鍵點**
    - 進口稅最高17%
    - 無資本增值稅
    - 無遺產稅
    - 利得稅約15%
    - 個人收入超過250萬後最高16.5%
    - 1000萬收入在香港可留800多萬，較內地500多萬顯著提高淨得
- **Examples**

> 內地企業主將利潤分配至私人賬時，淨得可能降至500多萬；在香港，賺了1000萬，利得稅約15%與個人稅最高16.5%條件下，口袋可留800多萬。

    - 對比不同稅種與稅率的影響
    - 顯示香港稅制對淨得的大幅提升
    - 成為高淨值人士選擇香港的核心原因
- **註意事項**
- 跨境稅務需合規與事前設計，避免重複課稅或合規風險
- 合理運用保單、信託工具以優化稅務
- 企業分紅與個人收入的稅務界線需清晰，以確保合法與最優稅負
- **特殊情況**
- 如果遇到稅務居民認定爭議，如何處理？需準備居住、經濟利益中心證據並尋求專業稅務顧問。

大灣區與香港的離岸金融定位

> 大灣區人口8600萬，GDP為2.1萬億美元。香港是大灣區唯一的核心離岸金融區，承擔連接內地資本與國際市場的橋樑。境外資金進入中國債市的唯一官方通道包含債券通；香港也是全球超過80%份額的離岸人民幣結算中心，擁有全球最大人民幣資金池（存款規模超過一點10億人民幣）。

- **關鍵點**
    - 人口8600萬、GDP2.1萬億美元的大灣區基礎
    - 香港定位為核心離岸金融區
    - 債券通等官方通道承接境外資金入華債市
    - 離岸人民幣結算份額超過80%
    - 人民幣資金池存款規模超過一點10億人民幣
- **Examples**

> 美元已經悄悄地突破了3000多億美元的每日平均成交，創歷史新高，反映企業貿易結算、資產對沖與高淨值財富配置的旺盛需求。

    - 高額日成交量顯示流動性與金融深度
    - 離岸中心地位不可替代
    - 為財富管理行業提供源源不絕的客戶與交易需求
- **註意事項**

- 需熟悉人民幣國際化政策與跨境管制細節
- 結算與清算路徑需匹配監管框架與反洗錢要求
- 與A股、債券通等渠道的技術與合規銜接不可出錯
- **特殊情況**
- 如果人民幣國際化節奏調整，如何應對？需動態調整結算與產品結構，保持多幣種配置與通道冗餘。

香港金融服務業槓桿與職涯選擇

> 金融從業者僅佔勞動力7%，卻產出超過26% GDP，人均產出達全港平均3.7倍。財富管理行業能以有限時間創造高槓桿收益，例如為家族辦公室配置幾千萬保單，付出時間與一般銷售相近但收益倍增。於高生活成本環境與續簽要求下，將個人命運綁定城市核心經濟命脈（金融服務業）是最佳選擇。

- **關鍵點**
    - 勞動力7%對應26% GDP產出
    - 人均產出為全港平均的3.7倍
    - 財富管理具高槓桿收益特性
    - 與城市核心產業綁定提升職涯韌性與收益
- **Examples**

> 為家族辦公室配置幾千萬保單，時間投入類似一般商品銷售，但回報可能提升幾10倍或上百倍。

    - 高客單價業務的收益槓桿
    - 專業顧問角色的價值與溢價
    - 滿足高淨值資產保全與傳承需求
- **註意事項**
- 需建立合規、信任與專業形象以承接高淨值客戶
- 精通保單、信託、跨境投資工具與風控
- 有效管理自身時間與客戶資源，聚焦高價值案件
- **特殊情況**
- 如果客戶需求涉及跨法域結構，如何處理？需聯動律師、稅務與信託專家組合方案，確保各法域合規與文件完備。

港交所與IPO帶來的超級客戶來源

> 港交所是中國企業走向國際資本市場的唯一黃金通道，中資企業佔港股比重高達80%，上市公司超過2600家。IPO指數重回全球榜首，超越紐約與倫敦。每一家企業在香港敲鐘上市會批量產出億萬富豪與千萬年薪高管，他們拿到鉅額美金或港幣後，需要專業顧問做家族信託與大額保單來鎖定利潤，形成財富管理行業的客源『兵工廠』。

- **關鍵點**
    - 港交所唯一黃金通道屬性
    - 中資企業佔比80%
    - 上市公司超過2600家
    - IPO指數全球榜首（超越紐約與倫敦）
    - 上市催生超級客戶，高需求的信託與保單配置
- **Examples**

> 最近股市多新股，資金慢慢迴流香港；富豪抓住風向，基金到位後尋求配置，部分客戶在資金到賬後即尋找保全與增值方案。

    - IPO與次級市場流動性轉化為財富管理需求
    - 顧問需快速反應與設計定制方案
    - 跨資產配置與風險管理同步進行
- **註意事項**
- 需與投行、券商、律所、信託公司建立協作網路
- IPO後客戶的鎖定期、稅務與流動性管理需精確把握
- 合規銷售保單與家族信託，避免誤導與合規風險
- **特殊情況**
- 如果遇到上市後股價波動劇烈，如何服務？應提供對沖策略、分期配置與保底結構，兼顧流動性與風險。

政治風險、制裁與資產安全偏好

> 提及瑞士親美在制裁俄羅斯時凍結俄羅斯富豪資金；新加坡被視為較親美，部分中國富豪因擔憂地緣政治選擇回流香港。戰亂案例：伊朗打仗無差別攻擊涉及迪拜，當天房價跌40%。香港被定位為無天災、無打仗且金融貿易100%自由進出，並在受到制裁的假設下強調不會被美國『去弄到』的安全感敘事。

- **關鍵點**

    - 瑞士凍結俄資資金的前車之鑑
    - 新加坡政治傾向被解讀為親美引發資金偏好改變
    - 迪拜在戰亂衝擊下當天房價跌40%
    - 香港被視為資產安全避風港的敘事與偏好
- **Examples**

> 部分中國客戶在迪拜持有物業，於戰亂衝擊前已部分賣出，當天攻擊導致房價下跌40%，強化其轉向香港的安全偏好。

    - 地緣風險對資產價格的瞬時影響
    - 轉向具法制保障且自由結算市場的避險選擇
- **註意事項**
- 政治敘事影響資金流向，顧問需保持中立與合規
- 不得忽視跨境制裁與KYC/AML要求
- 安全偏好需以制度與產品結構落地而非僅敘事
- **特殊情況**
- 如果客戶資產涉及受制裁風險國籍或交易對手，如何處理？應進行強化盡職審查與制裁清單篩查，避免涉入高風險交易。

香港四大支柱產業與金融服務的韌性

> 香港四大支柱為金融服務、貿易與物流、專業與工商業服務、旅遊業。金融服務業為最大貢獻者，佔比26%，在疫情後展現強韌增長與抗風險能力；貿易與物流受全球供應鏈重組衝擊，旅遊業在疫情後逐步恢復。

- **關鍵點**
    - 金融服務佔比26%，最大貢獻者
    - 疫情後金融服務展現強韌性與高薪酬
    - 供應鏈重組衝擊貿易與物流
    - 旅遊業逐步修復
- **註意事項**
- 產業選擇需與城市核心動能綁定
- 金融服務為外來人才在港紮根的最佳選擇

2025至2026行業與宏觀數據脈絡

> 講者指出行業在過去一年（2025年）比起2024年資金逆勢上升，整體GDP上升了30%多到50左右。2026年最新數據顯示金融服務業GDP比例達26.2%，年產值高達7億8000億美元。

- **關鍵點**
    - 2025年相對2024年資金逆勢上升
    - 整體GDP上升了30%多到50左右
    - 2026年金融服務業佔比26.2%
    - 年產值7億8000億美元
- **註意事項**
- 需持續追蹤官方與行業數據來源以驗證與更新

香港互聯互通與資本通道

> 香港作為全球資本進出中國市場的官方橋樑，構建股票、債券、結構性金融產品與利率互換四條資本通道，支撐跨境資金雙向流動。每天北向成交超過100萬億人民幣，債券通境外投資者規模突破40億人民幣，顯示互聯互通的深度與廣度。

- **關鍵點**
    - 股票、債券、結構性金融產品、利率互換為四大資本通道
    - 每天北向成交超過100萬億人民幣
    - 債券通境外投資者規模突破40億人民幣
    - 香港同時承接外資入華與內地資本出海
- **講解**

  講者指出，在他們服務的客戶中，資金通常在盈利後會尋找安全放置地並抽離至銀行戶口，香港因互聯互通機制成為資金配置的關鍵樞紐。數據用以證明香港在北向與債券通的活躍度，進一步強調資金必經香港的現實格局。

- **Examples**

  > 每天北向成交超過100萬億人民幣；債券通境外投資者規模突破40億人民幣，顯示跨境資金高度活躍。

    - 以成交量與投資者規模量化互聯互通效率
    - 反映境內外資金雙向需求
- **註意事項**
- 以合規與風險控制為優先，尊重跨境監管要求

- 產品設計需匹配內外資的稅務與合規框架
- **特殊情況**
- 如果遇到政策臨時調整或監管收緊，如何應對？應及時調整產品投放與通道使用，優先使用官方合規路徑。

香港財富管理體量與生態

> 香港財富管理規模達35.1萬億（另有35萬億之說），人均管理資金全球前三；聚集超過2000家持牌管理公司與投資銀行等，產品貨架多元，能一站式解決複雜稅務與財務問題。

- **關鍵點**
    - 總體量：35.1萬億（講者另述35萬億）
    - 人均管理資金全球前三
    - 超過2000家持牌管理公司與投資銀行
    - 多元產品貨架，一站式解決方案
- **講解**

  講者以體量對比中小型國家全部資產，凸顯香港在區域與全球的資產管理能級，並以機構數量與人均資金管理規模佐證成熟度。
- **Examples**

  > 超過2000家持牌管理公司與投資銀行提供多元產品，涵蓋股票、基金、保險、債券、結構性產品等，滿足高淨值客戶複雜需求。

    - 高密度機構提高產品選擇與服務能級
    - 一站式方案提升客戶黏性
- **註意事項**
- 維持產品合規與風險披露完整性
- 因應高淨值客戶的跨境稅務需求提供定制解決方案
- **特殊情況**
- 如果客戶面臨多法域稅務衝突，如何處理？需引入跨境稅務專家並以信託與保險工具協調資產架構。

2026年香港跨境外幣資產管理登頂預測

> 根據Bloomberg Finance預測，至2026年香港將正式超越瑞士，成為跨境外幣資產管理的全球第一中心。地緣政治變化與亞洲財富增速重塑全球格局，香港憑借互聯互通與政策紅利登頂。

- **關鍵點**
    - 來源：Bloomberg Finance預測
    - 時間點：2026年
    - 超越對象：瑞士
    - 驅動因素：地緣政治、亞洲財富增速、互聯互通與政策紅利
- **講解**

  講者強調全球富豪傳統上偏好瑞士，但新格局下香港受惠於中國資本互聯互通及地區政策，使資金凝聚並提升全球中心地位。

- **Examples**

  > 地緣政治演變與亞洲財富快速增長，推動資金在區域內重定位，香港受惠政策與通道優勢。

    - 資金安全性與政治風險再評估
    - 跨境架構轉向香港
- **註意事項**
- 持續追蹤政策與國際評級變化
- 加強與內地及國際監管協調
- **特殊情況**
- 如果外部評級或政策預期反轉，如何應對？需多元化市場與產品線，降低單一市場暴露。

香港超高淨值密度與客源特性

> 香港每平方公里超高淨值人士密度全球最高；有超過1414萬名百萬以上富裕人士（原話表述）。大量客源來自內地新移民（新港人），普通話與同源文化成為服務優勢。

- **關鍵點**
    - 密度：全球最高
    - 數量：超過1414萬名百萬以上富裕人士（原話）
    - 客源：內地新移民占大量比例
    - 服務優勢：普通話與文化同源、痛點理解
- **講解**

講者以社交場景（校友會、商會晚宴、國際學校家長群）示例，指出潛在高淨值客戶可在日常圈層廣泛接觸。

- **Examples**

> 通過校友會、商會晚宴、國際學校家長群拓展高淨值人脈。

    - 圈層滲透優於冷拓
    - 語言與文化降低溝通成本
- **註意事項**
- 保持專業與合規的客戶開發方式
- 尊重客戶隱私與資訊保護
- **特殊情況**
- 如果客戶對隱私極度敏感，如何處理？採用非公開會談並簽署保密協議，按需最小化資料收集。

家族辦公室政策紅利與保險需求

> 全港已有超過3300多家單一家族辦公室，預期至2028年突破5000家；持牌投資享受0%利得稅豁免。頂級家族不缺投資渠道，缺的是風險隔離；家族辦公室底層架構離不開鉅額人壽保險，背後存在無數天價保單配置需求。

- **關鍵點**
    - 現況：超過3300多家單一家族辦公室
    - 預期：至2028年突破5000家
    - 稅務：持牌投資0%利得稅豁免
    - 需求：鉅額人壽保險作為風險隔離核心
- **講解**

  政府以稅務豁免直接吸引全球超級家族將香港作為財富傳承基地，顧問可切入保險與傳承結構設計以撬動大型保單。

- **Examples**

> 以萬用壽險等鉅額保單作為風險隔離與資產保障，嵌入家族信託與公司架構。

    - 保障與流動性兼顧
    - 結合稅務與法律工具降低風險
- **註意事項**

- 清晰界定保單與信託的法律關係與受益人安排
- 保單融資與杠杆須審慎評估風險
- **特殊情況**
- 如果家族對跨境受益人與控制權有爭議，如何處理？以多層信託、保單與公司治理文件分層設計並引入獨立受託人。

香港稅制優勢與遺產稅風險對比

> 香港薪俸稅不超過17%；股票、基金、房產免資本增值稅；2006年廢除遺產稅。內地未來可能設遺產稅的討論持續，企業家擔憂財富被課稅而折損，香港因此在財富傳承上具核心優勢。

- **關鍵點**
    - 薪俸稅上限17%
    - 資本增值稅：股票、基金、房產免征
    - 2006年已廢除遺產稅
    - 內地有機率出現遺產稅的擔憂
- **講解**

  講者以10多年從業經驗觀察內地政策佈局與可能性，提出企業家的痛點在於避免傳承稅務耗損。

- **Examples**

> 利用香港免遺產稅與免資本增值稅優勢，結合信託與保險將資產合法配置至下一代。

    - 降低稅務摩擦
    - 確保資產轉移私密與效率
- **註意事項**
- 持續監測兩地稅制變化
- 確保方案符合法域法律並避免逃稅風險
- **特殊情況**
- 如果內地遺產稅出台，如何應對？提前完成資產歸屬與跨境結構佈局，利用香港稅制優勢與合法工具轉移風險。

投資移民IES重啟與3000萬門檻

> 香港自兩年前在2024年重啟IES投資移民政策，門檻由650萬、1000萬提升至HKD3000萬。申請人為獲居留權必須至少投入HKD3000萬於合資格資產（股票、債券、保險等），屬剛需配置。

- **關鍵點**
    - 重啟時間：2024年
    - 門檻演進：650萬→1000萬→HKD3000萬
    - 資產範圍：股票、債券、保險等
    - 性質：為獲居留權的剛需投資
- **講解**

  講者強調理解政策可高效尋找目標客戶，每位申請者皆為“HKD3000萬”投資規模，便於產品與方案對接。

- **Examples**

> 申請者以HKD3000萬分配至港股、債券與高現金價值保險，以滿足政策與風險管理需求。

    - 合資格資產分散風險
    - 以保險兼顧風險隔離與傳承
- **註意事項**
- 嚴格核對合資格資產清單與比例要求
- 確保資金來源合規與盡職調查完備
- **特殊情況**
- 如果市場波動致合資格資產價值短期下滑，如何處理？設計預留緩衝與再配置機制以維持門檻要求。

跨境理財通2.0與大灣區資金南下

> 跨境理財通2.0時代已到來，每人投資額度由150萬人民幣倍增至300萬人民幣；合資格產品範圍擴大並正式納入保險儲蓄產品。單換單換區有8600萬潛在客戶群，開戶門檻降低推動南向需求爆發。

- **關鍵點**
    - 額度：150萬→300萬人民幣
    - 產品：納入保險儲蓄產品
    - 客群：單換單換區8600萬潛在客戶
    - 影響：開戶門檻降低、南向需求持續爆發
- **講解**

官方合規渠道開啟，使內地親友與前同事可以通過南向通途徑成為香港金融與保險產品的客戶。

- **Examples**

> 內地中產透過南向額度300萬人民幣配置港幣保單與基金，優化家庭資產配置與外幣敞口。

    - 官方渠道降低合規風險
    - 保險納入擴大產品可選性
- **註意事項**
- 清楚解釋產品風險與跨境投資貨幣風險
- 遵守跨境銷售與KYC/AML規定
- **特殊情況**
- 如果客戶在內地渠道開戶遇到流程障礙，如何處理？與銀行/券商跨部門協作，提供指引與文件清單。

亞洲財富轉移與傳承工具

> 未來10多年間亞洲將迎來人類歷史上最大規模財富轉移，估計金額為20億美元（原話表述）。第一代創富者多為1950年代、1960年代、1970年代創一代，正進入傳承階段。核心痛點為安全、私密、無損地交付下一代，保險儲蓄、萬用壽險、私人信託為三大必備工具。

- **關鍵點**
    - 時間範圍：未來10多年
    - 金額估計：20億美元（原話）
    - 群體：1950年代、1960年代、1970年代創一代
    - 工具：保險儲蓄、萬用壽險、私人信託
- **講解**

  講者將行業機會定位於傳承與風險隔離，主張熟悉傳承規劃可享最高市場溢價，產品不僅是保險，更是“能富過三代”的解決方案。

- **Examples**

> 以私人信託為主幹，結合萬用壽險與保險儲蓄，設計受益人分配與控制權條款，確保資產安全、私密、無損傳承。

    - 信託提供法律框架
    - 壽險提供資金與風險隔離

    - 多工具疊加提高穩健性
- **註意事項**
- 事前盡職與家庭治理機制設計
- 跨法域法律與稅務協調
- 受益人教育與資訊披露邊界
- **特殊情況**
- 如果家族成員對受益比例有矛盾，如何處理？以家族憲章與獨立理事機制協調，必要時分期與條件式發放。

行動倡議與職業發展

> 講者總結香港財管行業為少有能促成個人財富爆發式增長的賽道，倡議聽眾“馬上馬上行動”，以從業者身份把握政策紅利與資金流。

- **關鍵點**
    - 賽道屬性：爆發式增長機會
    - 行動口號：馬上馬上行動
    - 職業定位：頂層資本配置工作，世界第一舞台
- **講解**

  以行業高度與政策機遇激勵從業者立即投入並承接剛需與增量需求，特別聚焦家族辦公室、IES、理財通2.0等板塊。

- **Examples**

> 聚焦IES3000萬剛需客戶、家族辦公室保單需求、理財通2.0南向中產，形成產品組合與渠道合作。

    - 明確客戶標靶
    - 構建多產品解決方案
    - 強化合規運營
- **註意事項**
- 建立合規體系與長期客戶關係
- 持續學習政策與工具更新
- **特殊情況**
- 如果短期市場不利，如何維持業務增長？加強剛需板塊與保障型產品的銷售，拓展海外與多幣種配置。

[Speaker 3]對香港金融中心地位與工具的補充

> [Speaker 3]強調香港背靠祖國、平台與制度完備、基建良好、基本法保障、低稅率、無遺產稅，使香港成為大灣區金融中心並與外國形成強聯繫人角色。資產管理達到35萬億（表述），正舉辦吸引高才入境與CIES等計劃；鼓勵有志於金融與保險行業者使用香港工具與平台拓展事業，並引介Jeff比較內地與香港的推拉因素。

- **關鍵點**
    - 背靠祖國、平台制度完善、基建良好
    - 基本法保障、低稅率、無遺產稅
    - 資產管理達到35萬億
    - CIES與高才計劃吸引人才資金
    - 比較內地與香港金融環境的推拉因素
- **講解**

  [Speaker 3]從法制與基建、制度與政策連通的角度，補強香港作為金融中心的根基，並以CIES與高才為人才與資金入口，為後續Jeff的對比分析鋪墊。

- **Examples**

> 利用低稅與法制保障引入企業與家族資金，配合保險與資管產品落地。

    - 制度紅利提升吸引力
    - 產品工具提升轉化率
- **註意事項**
- 在宣介政策優勢時注意準確性與合規表述
- 維持跨境合作與信息透明
- **特殊情況**
- 如果政策宣介與客戶理解出現差異，如何處理？提供官方文件與專家解讀，避免誤導。

未來10年亞洲財富轉移趨勢與香港的角色

> 講者指出未來10年（自2026-04-25起至2036-04-25）亞洲將迎來人類歷史上最大規模的財富轉移。第一代創富者進入傳承階段，其子女面臨財富規劃、保險保障與法律架構的剛需。保險傳承、信託安排、家族辦公室成為核心工具。資產超過20億美元的高淨值人士的財富預計

> 會落在香港這個全球最大的跨境理財中心，原因包含美元資產配置、法律與金融基礎設施完善（細節此前已由[Speaker]分享）。

- **關鍵點**
    - 時間範圍：2026-04-25至2036-04-25的10年期
    - 核心工具：保險傳承、信託安排、家族辦公室
    - 高淨值門檻：資產超過20億美元
    - 香港定位：全球最大的跨境理財中心，提供美元資產承接與保障貨幣環境
- **註意事項**
- 傳承工具需事前設計，避免臨時與簡單工具（如單一遺囑）造成爭議
- 跨境配置需考量合規，包括CRS與各地稅制
- 美元資產與人民幣資產的比例需根據通脹與匯率風險調整
- 家族辦公室可統籌保險、信託、法務與投資策略
- **特殊情況**
- 如果高淨值人士的主要資產為人民幣且境內流動性受限，如何處理？應透過香港保單美元貨幣配置與合規跨境工具分步轉移。

中產與富裕階層的三大痛點

> 三大痛點包括：1）人民幣資產單一化與購買力保障；2）企業債務與家庭財富風險分隔；3）遺產稅預期與醫療資源不足。人民幣資產近年面臨匯率波動與長期通脹雙重夾擊，需美元底層資產配置。疫情後，企業債務風險可能牽連家庭財富，需以海外信託與保單建立防火牆。遺產稅草案早在10年前存在，CRS共同申報機制完善後，遺產稅落地實施機率高。醫療方面，內地頂尖醫療資源短缺、掛號難、進口標靶藥短缺，香港高端醫療險能打通全球醫療快速通道。

- **關鍵點**
    - 人民幣資產風險：匯率與長期通脹雙重夾擊
    - 美元化解法：香港保單以美元作為保單貨幣，提供美元化現金儲備
    - 風險隔離：海外信託與保單工具建立企業/家庭資產防火牆
    - 遺產稅背景：草案早在10年前存在，CRS完善後可能落地
    - 醫療資源：內地三甲、香港與亞洲高端醫療資源的保障與快速通道

- **註意事項**
- 美元資產配置需合規並兼顧流動性
- 企業資產凍結風險需提前以法律結構做隔離
- CRS完善後的資訊透明需要事前合規安排
- 醫療保障應覆蓋跨境就醫與高端藥物可及性
- **特殊情況**
- 如果企業倒閉或債務違約，如何保全家庭資產？事前以信託與保單持有家庭資產，設定受益人與不可撤銷條款，形成防火牆。
- 如果面臨醫療資源瓶頸（掛號難、標靶藥短缺），如何快速治療？購買香港高端醫療險以取得全球就醫快速通道與指定醫療機構保障。

遺產稅與CRS的影響及合規規避策略

> 講者指出遺產稅草案早在10年前已存在，隨CRS共同申報機制完善，全球財富透明化後，國家可針對境內外資產徵稅，遺產稅不久將來必定會實施。遺產稅可能為30~40%，若不事前規劃，龐大財富可能被徵收約1/3，直接影響傳承回報。合規規避遺產稅的唯一逃生門是人壽保險與信託的配合；最佳時機是在遺產稅落地之前提前布局。

- **關鍵點**
    - CRS完善後資訊透明化，遺產稅更易落地執行
    - 遺產稅稅率可能為30~40%
    - 人壽保險與信託為合規規避唯一可行組合
    - 規劃時機：遺產稅落地前
- **註意事項**
- 選擇保險與信託結構時需考量受益人安排與不可撤銷屬性
- 文件與資金來源須符合CRS與反洗錢規範
- 跨境稅務顧問與法律顧問需提前介入
- **特殊情況**
- 如果CRS已完善且遺產稅即將落地，如何應對？迅速完成保險與信託的設立與資產置入，確保合規與有效性。

「富不過三代」的成因與破解路徑

> 「富不過三代」的邏輯為：第一代白手起家、第二代守成有餘但開創力不足、第三代坐吃山空。要打破魔咒，需以家族信託、海外信託與保單的長期規劃機制，設定資產分配規則、受益人條件、教育與醫療等用途限制，確保資產的持續管理與代際責任制衡。

- **關鍵點**
    - 代際行為模式導致財富遞減
    - 信託與保單提供行為約束與資產保全
    - 長期規劃需設定條款防止揮霍與不當投資
    - 家族辦公室作為治理與執行機構
- **Examples**

> 龔如心與其夫黃德輝早年曾面臨遺產爭產案。1999年確認黃德輝死亡後，龔如心與公公發生爭產，最終龔如心勝出並承繼400億港幣資產。她曾為前亞洲女首富，掌控高達831港元的商業帝國（華懋集團）。龔如心身故後，其生前主要依靠遺囑作為傳承工具。風水師陳振聰在她死後提出一份遺囑，主張繼承全部遺產，與華懋集團慈善基金對簿公堂，形成真假遺囑大戰。最終法院判定陳振聰遺囑為假，但坊間仍有討論其真偽。案件顯示單靠遺囑的不足：程序簡單但易生疑點，需付出漫長訴訟時間與高昂成本，且在訴訟過程中，死者的私生活、病歷、人際關係被公開，造成尊嚴受損。

    - 遺囑雖可依意願傳承，但缺乏防偽與行為約束機制，易引發爭議
    - 訴訟對時間、成本與隱私造成重大代價
    - 家族信託與保單可提供更穩健的結構化傳承、資產保全與受益條件管理
- **註意事項**
- 避免單一依賴遺囑，應以信託與保單作為主體結構
- 設定資產用途與分配條件，防止第三代揮霍
- 建立家族治理機制與教育計畫，增強第二代的開創能力
- **特殊情況**
- 如果家族成員關係複雜且存在外部干擾（如非直系主張繼承），如何處理？採用不可撤銷信託與企業控制權安排，降低爭議空間。

香港高端醫療險的功能與價值

> 香港高端醫療險針對高淨值人士，能打通全球醫療快速通道，保障內地三甲醫院、香港及亞洲高端醫療資源，緩解掛號難與進口標靶藥短缺問題。醫療保障與財富規劃密不可分，為中產與富裕階層的剛需。

- **關鍵點**
    - 保障範圍涵蓋內地三甲、香港與亞洲高端醫療資源
    - 提供全球就醫快速通道
    - 針對掛號難與標靶藥短缺的痛點
- **註意事項**
- 選擇保單時注意全球覆蓋範圍與直付機制
- 確認標靶藥與專科治療納入保障
- 跨境就醫流程與審批需提前熟悉
- **特殊情況**
- 如果需要緊急跨境就醫，如何確保費用與流程順暢？提前開通直付服務並與保險公司與指定醫療機構建立聯絡機制。

遺囑的法律風險與成本

> 遺囑在身故後需要法院認證，在認證過程中可能被第二份遺囑挑戰，導致長期訴訟、資產凍結、隱私外泄與高昂律師及訴訟費用；示例中提及資產凍結達九年。

- **關鍵點**
    - 遺囑需法院認證，存在被不同版本遺囑挑戰的風險。
    - 法律程序冗長，時間成本高，可能造成資產凍結，例如“九年”。
    - 訴訟費昂貴，需聘請不同律師在法庭對簿公堂。
    - 隱私風險：私生活與資料可能被公開。
- **Examples**

> [Speaker 4]指出有案例中從開始到結論花了差不多九年時間，期間資產一直凍結，無法增值規劃，且支付訴訟費需聘請不同律師，形成鉅額代價與隱私外泄風險。

    - 遺囑被挑戰導致長期訴訟。
    - 資產在訴訟期間凍結，錯失增值。
    - 法律成本包含多名律師費用與法庭程序。
    - 隱私在訴訟中暴露。
- **註意事項**
- 預見遺囑被挑戰的可能性，準備替代或補強工具。
- 評估法院認證時間對資產流動性與增值的影響。

- 衡量訴訟費與律師費的現金流壓力。
- 保護家族隱私，減少公開程序。
- **特殊情況**
- 如果存在多份遺囑，如何處理？需啟動法律程序確認有效性，預留訴訟費與時間成本，並考慮以保單或信託分散風險。

信託的功能設計與風險控制

> 信託可依委託人意願設定受益條件、提領頻率與年齡門檻，以防未成年人心智未成熟、交友風險、婚姻風險與疾病等；可透過專業團隊管理投資與執行意願書，並具法律上的資產隔離能力，前提為採用不可撤銷信託結構。

- **關鍵點**
    - 可設定年齡門檻與月度/年度給付額度。
    - 避免未成年人或心智未成熟時一次性受贈。
    - 降低婚姻風險（離婚分割風險）。
    - 由專業團隊依意願書管理並可拒絕不符合底層目的的指示。
    - 不可撤銷信託提供資產隔離；可撤回信託不具隔離功能。
- **Examples**

> [Speaker 4]說明沈殿霞以信託承接6000萬遺產，設定女兒在35歲前每月領取2萬港幣，35歲後可提取全部財產，以降低心智未成熟、交友與婚姻風險。

    - 設定每月現金流2萬港幣，限制一次性受領。
    - 35歲作為心智成熟與風險降低的門檻。
    - 在信託未成熟年代仍前瞻性採用制度化傳承。

> [Speaker 4]指出可撤回信託可隨時取消或提現，故不具資產隔離功能；不可撤銷信託將資產權利移出委託人，難被“擊穿”。

    - 設立目的若違法，信託仍可能被擊穿。
    - 合法且不可撤銷結構下，法律挑戰風險“很低”。
- **註意事項**
- 明確設定受益條件與年齡門檻以匹配風險控制。
- 選擇不可撤銷結構以獲得資產隔離。
- 委託專業團隊並撰寫清晰意願書與底層目的。

- 評估家庭成員行為與健康風險設計條款。
- **特殊情況**
- 如果受益人行為失序或健康不穩定，如何處理？可透過條款限制提領金額與頻率，並由受託人審核用途。
- 如果家族希望價值觀約束（如身份國籍），如何設計？在信託條款中加入身份與行為條件，違反則影響受益權。

保單資產與儲蓄分紅險的傳承替代與配合

> 香港儲蓄分紅險可實現類似信託的現金流管理與提領設定（每年提現、指定年齡起領），並具匯兌、防詐騙與婚姻風險防護功能；設立保單不收取額外費用，具成本優勢。保單可先行成為資產載體再置入信託，形成雙重保障與資產隔離。

- **關鍵點**
    - 保單可設定提領時間（如六年後或指定年齡）與年度提現功能。
    - 可指定在某年紀後開始提現，符合家族現金流管理。
    - 具隱私保護與匯兌、反詐騙、婚姻風險防護。
    - 成本優勢：保單不收取申請人額外費用；信託成本隨資產規模增加。
    - 保單與信託可配合：先成為保單資產，再放入信託提升防火牆效果。
- **Examples**

> [Speaker 4]指出可先將資產變成保單資產再放入信託，形成雙重保障、資產隔離與隱私保護，並降低法律挑戰風險。

    - 保單管理現金流，信託提供隔離與治理。
    - 雙重結構提升防火牆效果。
- **註意事項**
- 根據資產規模與成本敏感度決定採用保單、信託或二者配合。
- 規劃提領時間與頻率匹配受益人的人生階段。
- 重視保單與信託的隱私保護優勢。
- 評估跨境匯兌與法域合規。
- **特殊情況**

- 如果面臨婚姻風險或潛在詐騙，如何應對？透過保單的提領限制與受益人指定，配合信託監管與審核機制。

家族信託的隔代傳承與價值觀約束

> 家族信託可直接將受益人設定為孫輩，避開對兒輩行為與風險的擔憂；可增加價值觀約束條款（如國籍身份限制）與專業化治理（投資增長規劃、意願書執行與審核）。

- **關鍵點**
    - 隔代傳承：受益人設定為孫輩。
    - 專業團隊治理與投資增長策略。
    - 意願書作為執行依據，受託人可拒絕不符合底層目的的指示。
    - 價值觀約束：對外國身份設定限制與要求。
- **Examples**

> [Speaker 4]指出向華強夫婦將500億港元資產放入家族信託，受益人為孫輩而非兩個兒子；由專業團隊管理。條款中提及若後代要拿到美國身份，需取消中國人身份，不鼓勵外國身份。背景原因包括：其中一人一晚在賭場輸了6000萬，另一人精神狀況可能未必穩定。

    - 隔代傳承以降低行為風險造成的巨額資產流失。
    - 專業團隊確保治理與投資紀律。
    - 條款反映家族的身份與價值觀要求。
- **註意事項**
- 明確界定受益人與隔代傳承架構。
- 將家族價值觀具體化為可執行條款。
- 設置行為與身份條件的合規審核與監督。
- **特殊情況**
- 如果兒輩存在高風險行為（如賭博），如何設計？採隔代受益與月度限額給付，增設監督條款。
- 如果家族重視身份與國籍，如何落地？在信託文件中明確身份條件與影響受益權的觸發機制。

內地市場財富交接期與香港方案優勢

> 內地高淨值與中產人群面臨財富交接期的巨大需求缺口。香港普通法體系與美元儲蓄保單加家族信託的組合，兼具資產增值、傳承完善度、隱私與法律隔離，適合作為跨境與長期傳承解決方案。

- **關鍵點**
    - 內地市場正處於財富交接期，需求巨大。
    - 香港普通法與美元儲蓄保單的制度優勢。
    - 保單+信託提供隱私保護、增值、隔離與低法律挑戰風險。
    - 顧問式服務取代單純銷售，涵蓋風險、傳承與稅務規劃。
- **註意事項**
- 跨境法律與稅務合規審查。
- 選擇合適的保險公司與受託人。
- 長期現金流與代際資產配置設計。

保險顧問定位與職能

> 保險業不再是單純推銷產品，而是以專業顧問身份，幫助客戶在信託、保險、財富與傳承的整體框架中做結構化設計與風險對沖，解決資訊過載與信息差，確保規劃的正確性與落地性。

- **關鍵點**
    - 角色定位：由推銷轉為專業顧問
    - 核心服務：信託諮詢、保險配置、財富架構搭建、傳承框架設計
    - 信息差處理：針對小紅書、抖音、網路AI平台的眾多資訊進行甄別與糾偏
    - 目標：以確定性工具（保險）化解市場與財富不確定性
- **講解**

  [Speaker 4]強調客戶面臨信託與傳承資訊混雜、真偽難辨，需要專業顧問進行分析與架構設計。保險作為確定性工具，對沖不確定性的市場因素與財富風險，形成傳承框架的關鍵環節。

- **Examples**

  > [Speaker 3]指出市場中已有演藝與商界傳承事件案例（公餘心、向華強、肥肥），並提及最近的哇哈哈事件，凸顯家族傳承與資產安排的重要性，提示保險與信託工具在家族治理中的應用價值。

    - 識別家族企業的風險點（股權、稅務、繼承人安排）
    - 以保險與信託設計現金流與受益機制

    - 確保在生老病死必然發生的節點上，資產能按設計順利傳承
- **註意事項**
- 在多源資訊環境中建立權威甄別機制，避免錯誤資訊導致錯配
- 把保險納入整體財富/信託/傳承架構，而非孤立產品
- 重視客戶對不確定性的風險感知，轉化為確定性解法
- 以案例教育提升客戶規劃意識與落地執行
- **特殊情況**
- 若客戶資訊來源混亂導致拒絕保險產品，如何處理？應以專業審核與案例說明進行澄清，提供可驗證的架構方案

高才與IANG/IMG/ING續簽配套及流程管理

> 香港保險業提供完善的高才及IANG/IMG/ING群體續簽支持，包括到期前提醒、上線指導、公司資料齊備，並以成熟的品牌與流程保障高成功率。

- **關鍵點**
    - 到期前3個月公司電郵通知
    - 上線（主管）協助準備續簽申請
    - 公司提供完整續簽所需資料
    - 香港友邦作為最大保險公司，續簽實務成熟
    - 2025年上半年續簽成功率97%
    - 2025年下半年續簽成功率100%
    - 個案成功率接近百分之100%
- **講解**

  [Speaker 4]說明公司建立標準化提醒與材料供給機制，結合品牌與政府對大型公司的成熟配合，提升續簽成功率。對高才來港人群，保險業彈性工作符合同步保留內地事業與滿足香港政策條件的雙重需求。

- **Examples**

> 在簽證到期前3個月，公司自動電郵通知當事人與其上線；上線協助核對材料與時間表，公司法務/行政提供完整文件包，確保按時遞交。

    - 建立時間線與任務清單
    - 材料清單核對與版本管理

    - 與政府系統的提交節點協調
- **註意事項**
- 材料完整性與時效性管理是成功關鍵
- 維持與上線的溝通頻率，避免遺漏
- 對個案特殊情形預留時間緩衝
- 以數據（97%、100%）建立客戶信心
- **特殊情況**
- 若當事人臨近到期未能備齊材料，如何處理？立即啟動加急協調，上線與公司協助補齊並與政府溝通可行的提交窗口

身份與稅務規劃：香港稅制優勢與時間成本

> 香港身份對未來稅務與傳承規劃至關重要。香港為稅務天堂，無遺產稅。申請高才身份的金錢成本不高，但時間成本顯著；若歷經2至3年最終未能取得身份，將造成時間與精神的重大損失與遺憾。

- **關鍵點**
    - 香港無遺產稅，稅務環境友好
    - 高才申請金錢成本不高
    - 時間成本高：可能需2至3年
    - 身份與傳承、稅務設計緊密相關
- **講解**

  [Speaker 4]強調身份取得對遺產稅與其他稅務安排的長期影響，呼籲重視申請流程的穩健性與成功率管理，避免長周期失敗帶來損失。

- **Examples**

  > 為內地企業家設計跨境身份與保險信託方案，利用香港無遺產稅優勢規劃受益結構。

    - 確定持有者身份與稅務居民狀態
    - 設計保單受益人與信託受託架構
    - 預演跨境稅務情境與合規路徑
- **註意事項**
- 身份申請需與財務與傳承規劃同步設計
- 評估時間線並設置風險緩衝

- 對稅務合規持續審核更新
- **特殊情況**
- 若身份申請受阻導致規劃前提變更，如何處理？應啟動替代稅務與資產保護方案，並以保險確定性工具臨時穩定傳承設計

企業家資產結構與產業更迭背景下的規劃需求

> 內地老闆與資本家常面臨資金結構單一、資產隔離難等問題；其專業多集中於主業，對遺產與金融規劃途徑不完善。產業更迭造就不同時代新富豪（1990年代煤炭、2000年IT、近10年自媒體、當下AI），需以保險/信託工具配套生涯周期管理。

- **關鍵點**
    - 資金結構單一、隔離困難
    - 缺乏完善的遺產與金融規劃途徑
    - 產業更迭：1990年代煤炭、2000年IT、近10年自媒體、當下AI
    - 生老病死必然性要求前瞻規劃
- **講解**

  [Speaker 3]指出不同時代的創富群體在主業專精但在傳承與風險管理上存在短板，保險顧問的價值在於用確定性方案解決不確定性風險，填補市場巨大缺口。

- **Examples**

  > 對AI領域新富豪，設計人壽保險配置、股權傳承機制與家庭信託，確保技術型資產與股權在不可預期事件下仍能按意願傳承。

    - 盤點資產類型（股權/知識產權/現金流）
    - 設計保單與信託的配比與觸發條款
    - 設立家庭治理文件與受託人責任
- **註意事項**
- 強調資產隔離與風險分層
- 以可執行文件與條款落地傳承
- 持續教育客戶，透過案例提升風險意識
- **特殊情況**
- 若客戶主業周期高度波動，如何處理？提高保險的保障額度與現金價值安排，並以信託設置逆周期現金流機制

作業或建議

- 熟讀2024年IES投資移民政策與合資格資產清單，針對HKD3000萬剛需客群設計配置方案
- 梳理家族辦公室稅務豁免（0%利得稅）與保險風險隔離策略，制定鉅額保單與信託組合話術
- 搭建跨境理財通2.0服務流程，明確300萬人民幣額度、保險儲蓄納入、KYC/AML合規要點
- 建立高淨值社交觸點開發清單（校友會、商會晚宴、國際學校家長群），制定合規開發 SOP
- 持續追蹤Bloomberg Finance對2026年香港超越瑞士的預測進展與配套策略，完善風險應對預案
- 在2026-04-25至遺產稅落地前，完成家族人壽保險與海外信託的設計與設立，包括受益人條款、不可撤銷性與資產置入流程。
- 評估當前人民幣資產暴露與匯率、通脹風險，制定美元底層資產配置計畫，使用香港保單作為美元保障貨幣並建立美元化現金儲備。
- 對企業風險進行壓力測試，設計企業資產與家庭資產的防火牆結構，明確風險發生時的資產保全機制。
- 為家庭成員建立跨境醫療保障方案，選擇香港高端醫療險並配置全球就醫快速通道服務。

2026-04-25 香港作為跨境財富管理與傳承中心的機遇與策略

2026-04-25 13:08:27

00:00:34 Speaker 1
我哋嘅服務，係為咗你。我覺得香港已經大不如前啦。

00:00:49 Speaker 2
但，但是，我作作為一個專業人士呢，我們要從決策上面。去判斷一個事情，我們要看資本的真實流向，而不是純粹是靠情緒或是聽別人到處說。那其實這個，根據全球金融中心指數，我們看得到香港長年是位居全球金融中心前三甲的。那跟紐約、倫敦並稱「紐倫港」。OK呃，地區環營商環境這個指標上面呢，我們是毫無疑問的第一名。那這個意味着什麼呢？那這個意味着呢，其實所有的外資機構啊，如果想要進入亞洲首選。嘅亞太區總部，肯定。

00:01:32 Speaker 2
依然是香港。那更重要的是什麼呢？新世界銀行跟IMF持續評定香港，是我們全球最自由最具競爭力的自由經濟體。所以呢，這個帶隊我們意味着是什麼呢？那這個代表着我們是一個很有競爭力的一個集體。那所以我們必須出去的名片啊，背後原來就是代表着全球前三的金融，基建為我們去背書。那我們在這裡的一個每一位客户啊，我每幫他們做一份財富規劃，也是受到這個全球最頂尖的金融體系去保護的。那所以呢，我們在香港這個起點呢，已經超越了世界上99%的一個從業者。來到我們這個一國兩制，那一國兩制呢？這個事情大家應該很熟悉啦，從1997年以後。

00:02:30 Speaker 2
我哋回歸，我哋就開始執行呢個一國兩制。但其實呢，呢個呃代表什麼呢？其實呢個係屬於對我哋香港最真正嘅一個護城河。那我們香港呢是全球唯一同時享有，中國內地龐大市場，這個福地啊，以及西方普通法制度的金融中心。這種配合組合拳啊，是全球來説絕無僅有的。那內地的企業家其實為什麼要把幾千萬上億的資金放到香港因為最近如果看新聞的話，其實經常有不同的類型的一些啊。大型的呃，大大大保單也好，或者是在香港成立很多的一個家族的辦公室。其實，為什麼也是因為他們需要安全感。香港呢，我們是沿用英國普通法，我們司法獨立，能夠為國際的資本提供最高的法律保障。

00:03:27 Speaker 2
同時港元又跟美元掛鈎。所以我們的外匯管制是零，資本可以100%自由進出。在這個情況下面，我們香港是一個很有優勢的地方。再加上我們最大的吸引力之一就是稅制。我們稅制是怎麼樣的？我們非常簡單。我們進口稅最高也只有17%。我們沒有資本增值稅，也沒有遺產稅。大家算一筆帳，在內地如果有你們身邊家族裏面是做企業的，或是你們有朋友或者你正在自己也在做企業的，

你們應該也很清晰。如果你們賺了錢有利潤打算要分出來，從公賬分到你們的私人賬戶上面，你們會知道一出來真的會打個百分之。

00:04:24 Speaker 2
這個折折扣，這是簡單來說，我賺了1000萬，我們去到我們口袋裏面可能就是隻剩下500多萬。OK，但是香港不一樣啊，在香港呢，我們如果賺了1000萬以後呢，我們的利得税其實也也就是15%。OK如果你的收入每一年是超過了250萬以後呢，你的最高也是16.5%嘛。那所以其實我們剩下我們口袋裏面有800多萬。那這多出來的300萬其實都是客户為什麼必須來香港？這個理由，這個東西亦都係我哋喺香港迅速累積財富嘅核心邏輯。那剛剛説到嘛，我們是背靠祖國，通連世界。那這個左邊呢，這個圖片就是我們的粵港澳大灣區的衛星圖。我們看得到了，我們香港是背靠大灣區嘛，我們這裏呢擁有8600萬的人口規模。

00:05:23 Speaker 2
那我們的GDP呢其實只有2.1萬億美元。呃，各位。我不知道你們平常有沒有關注這個GBA啊，這個大灣區的戰略。那我們香港呢是呃，本來這個大灣區是我們中國政府國家我們發展一個很重要的一個呃設計。那我們香港的定位，我們就是屬於大灣區裏面唯一的核心離岸金融區咯。那我們呢是肩負着連接內地資本跟國際市場的橋樑角色。那內地國際高，內地的高淨值的人士呢，如果他們財富想要合法的出海。配置全球，香港100%是他們首選的落腳地。那所以呢？我們呃，如果要跨境的資金合法出入，那我們香港就是唯一的官方的通道通道了。啊，所以，我們。

00:06:20 Speaker 2
小米OK嘅創始人雷軍有一句名言大家應該也很熟悉，就是「站在風口上面嘅豬都會飛」。各位我哋香港目前都係真真處於國家財富出海嘅超級風口上面。國家需要香港來扮演呢個超級聯繫人嘅角色。所以我哋而家喺香港呢個風口上絕對係時代一個很強推動力給我們啦。

00:06:53 Speaker 2
好，那為什麼我們又說說性價比呢？因為其實我猜新加坡是屬於一個地方，經常被拿來跟香港做一個對比比較。確實呢，在過去疫情那幾年，疫情放開以後，現在已經恢復正常也過了。今年是第三年，時間過得很快。在疫情當中，確實新加坡有一些數據，或者一些排名，確實超過了香港。有一些中國的財富富豪的資金也選擇去新加坡。但其實我們香港跟他們各有所長。但是最近12年，或者是最近2026年吧，其實很多人很多。

00:07:51 Speaker 2
富豪們，他們其實也選擇資金不再去新加坡了。OK，為什麼呢？因為呃我我相信各位如果啊有看新聞或熟悉這個國際的呃。呢個勢力啊，OK，也會知道親美跟親中有一些什麼國家，他們的本來的政客地位是怎麼樣嘅。因為呢，其實啊，啊現在的政治。局勢確實有點亂。OK，目前不同的國家也打仗，在之前的

呃烏克蘭跟俄羅俄羅斯的一個打仗上面呢，其實很多俄羅斯的。俄羅斯的一個富豪們啊，其實他們，呃，的錢在不同國家。在瑞士，很多人把錢願意把放在那邊。然後呢，我，們我們呃，的。中國富豪也有一些放喺嗰邊嘛，然後呢。

00:08:48 Speaker 2
因為瑞士其實同美國比較親。當時候美國制裁俄羅斯的時候，那些錢俄羅斯又是受到制裁的國家，所以他們那些富豪把錢放在瑞士以後，在瑞士的錢就被凍結。別人按一個鍵就沒了，不能動。現在我們也害怕，如果中國真的要發動衝突，其實新加坡屬於一個比較親美的國家，所以在政治局勢上面，很多人也會選擇不在新加坡放錢，而是選在香港這邊。因為像中國，我們畢竟也是屬於中國香港嘛。所以我們在這邊剛才提到過，我們的財富，金融貿易是100%自由進出的，又很自由。而且如果本來沒有天災的話。

00:09:48 Speaker 2
OK伊朗打仗的時候呢，因為啊他們無差別的攻擊啊打到那個啊迪拜那邊很多迪拜的房價。但富豪們，OK，他房帶都跌了很多了。跌了包從高峯位，因為我有一些呃中國的呃。啊客户他們在那邊買了房子，然後呢哎他說幸好在之前也賣了一些出去。然後因為他們真的就那當天打。打仗。機場受到攻擊以後呢，當天的房價就跌了40%，是很誇張一個事情。因為資金馬上出出來，他們覺得那邊原來是不是那麼安全。所以，中國香港呢，我們這個地方是一個啊非常好的地方，因為我們有天災又沒有打仗。而且假設受到制裁也好，那我們這邊起碼不會被美國去弄到。OK那我們看回這個呃，拋拋。那其實呢，你呃，這裏也有説明一些其他我們一些。

00:10:44 Speaker 2
甚至以外的一些對比，那新加坡的定位呢它覆蓋6.7億人口嘛。那又是在於啊，剛剛所説啊，他這寫這些政治中立啦。其實但其實呢，我剛剛也解釋了給大家聽。所以大家聽得明白的話也知道是什麼事情啦。但我們香港是怎麼樣呢？我們是直接連通A股市場OK。我每天成交額有超過1500億港。那我們有債券通啊，這些是。境外的資金進入中國債市的唯一官方通道。那我們更是佔據全球百80%以上的份額的離岸人民幣的結算中心。那這個意味着什麼呢因為內地的熱熱錢啊要出來，只要華爾街的資本想要買中國的資產，他們沒有其他的選擇，必須經過香港。 OK，那所以呢，在服務內地高淨值人羣這個賽道上面呢，香港不是領先，其實是壟斷。

00:11:43 Speaker 2
那所以呢，經過前五頁我們講透了宏觀的一個事情。總結一句話就是香港是全世界唯一一個能讓內地富豪用最低的稅率最安全的普通法去對無縫連接全球資產的地方。這些都是我們行業。為什麼在過去一年2025年，比起2024年，只是我們行業受到的資金是逆勢上升的。我們整體的一個GDP是上升了30%多，到50左右。所以這個絕對是我們行業的一個很大的優勢。好，那這裡就說我們香港。因為其實前面這些是說什麼呢，是想要說明香港，其實到底在國際上面是怎麼一個地位，怎麼一個存在。

00:12:40 Speaker 2
那為甚麼我們要來香港好嘛，那這裏說就是香港經濟的四大支柱。OK，其實是哪四個呢，金融服務。貿易同物流，專業同工商業服務，同旅遊業。那大家可以看得到呢，其實我們金融服務業的佔比是高達26%的，是我們整個香港最GDP最大的貢獻者貢獻者。那過去幾年呢，其實。貿易啊，物流啊，因為全球的供應鏈啊受到重重重組啊，所以呢是很有衝擊的。呃旅遊業也在疫疫情以後呢。比較去恢恢復這個以前的狀態，但是維度，金融業我們欠出了極其強大的一個。硬硬性啊，跟那個抗風險能力。所以呢呃，我我們是四大支付裏面增長最快。

00:13:38 Speaker 2
薪酬也是最高的核心產業。當你作為一個外來的人才，要找一個陌生的城市紮根。嗱！我哋肯定必須把我哋自己嘅命運，同呢個城市最核心啊發展打最好經濟命脈。綁定在一起，所以選擇金融服務業。OK，就是選擇了香港的最大的最好的一個優勢。我哋嘅工作唔係咁簡單。那這裡呢，看到啊，其實金融服務業嘛，就是我們的定海神針。那到底有多穩呢是看這個2026年的最新數據。其實我們呢這GDP比例啊啊剛剛說到嘛一直穩定的上升達到了26.2%。那這背後呢是每年高達7億8000億美元的產業的年產值。那所以，在香港呢個地方，我哋匯聚咗超過。

00:14:35 Speaker 2
兩百70家持持牌的銀行機構啊，那我們是有很多全球百大銀行。OK，也當中有70家有在港股啊，這這港香港這個地方有業務。那這說明什麼呢說明這個金融業是這座城市生存的底線。那所以地區政府，呃，特特區政府，特區政府的一個。啊，是的，報告啊，有看得到呢。其實我們經常都會優先。保護我們金融產業的一個啊，這個地方的，那所以呢，我們先。香港，我們財富管理這個行業呢，是非常有優勢的。那這個點是說明什麼是說明我們的信用借有高的槓桿，因為我們。其實啊，每個人時間是有限的。我們怎麼樣能夠把我們的付出。

00:15:34 Speaker 2
獲得一個槓桿去倍增我們的，同樣的付出我們有更大的收穫。那麼我猜這個是每一位呃在座的人我們也希望達到一個是想做的個做法。那這裏呢我們行業都有這個呃彈性這個特性在裏面了。嗯根據這個數據嘛我們其實香港信用從業僅佔我們全，全香港，勞動力人口的7%而已。但我剛剛提到過很多遍，就是說我們的產出是全港超過26%的GDP。有我們這麼大的淨淨資產的只是從7%，那這樣代表什麼呢？代表我們的人均產出是有達到全港平均水平的3.7倍。那這個金融槓桿呢，所以是很大的一個呃一個一個優勢。那所以如果同學你是做工程師啊，你做行政。

00:16:31 Speaker 2
他們是在出賣時間，那一天24小時，他獲得的我們都是一個死工資。但是在財財富管理行業裡面呢，你為一個家族辦公室配置一張。幾千萬的保單，那你你

付出的時間可能跟普通銷售一台車差不多，但你的收益就給倍放了。幾10倍或者上百倍，那所以我們在嚮應付香港高額的生活成本上，我們要向屋企處證明我們。對香港經濟是有貢獻的。我們因為我們要續簽必須在香港貢獻嘛，所以我們這條有3.7倍的槓桿的賽道。肯定是我哋最好嘅選擇。啊，那剛剛說到啊全球最大大第二種姓啊，我們看看這個是香港另另另外一張防牌到底是什麼樣的一回事啦。因為現在人民幣呢。

00:17:29 Speaker 2
肯定是逐站的走向國際化的歷史進程當中，那香港處理了全球超過80%的離岸人民幣結算約業務。那這個壟斷的地位呢是無可爭的啊，我們擁有全球最大的離岸人民幣中資金池。那存款的規模超過一點10億人民幣。我們是獲中央政府正式指定的人民幣離岸業務中心。這個龐大的基金池意味著什麼意味住我哋極度充裕嘅流動性，只要國家要把人民幣推向世界，香港呢個金融體繫系統就可以一直流淌住呢1.1萬億嘅活水。那我們就是這大大水的，系統裡面啊，這個淘金者。那這個黃金曲線呢，就代表著看得到我哋離岸人民幣中心啊每天的平均成交。OK。

00:18:27 Speaker 2
而現在，美元已經悄悄地突破咗3000多億美元啦！已經創下了創下了歷史新高。那大家可以在腦海當中，OK，具體具象化一下。我們每天3000多億美元的這一把人在這裏流動着。那這個資金背後呢，是無數企業。貿易結算，跟投資者的資產資產的對衝是高淨值人羣。我們財富配置，一個很大很大的需求。OK。那這個香港的離岸業務就增添了一份不可替代的戰略價值。那所以剛剛呢，我們獲得什麼呢？我們的。可以有收到，我這個產業。那總結來說，那香港呢只有7%的人能夠嗯可以在做出這個3.7倍的。價值的工作，那這羣人手裏呢我們是，掌握着全球最大人民幣的基金池。

00:19:26 Speaker 2
所以呢，我們啊要進入必須進入這個賽道啊，去成為這個7%裡面的一員。啊。那這裡啊，最近大家有留意股市的話，其實經常有很多嗯。呃，新的股票開始資金慢慢迴流香港，多了很多啊IPOOK。那這個港交所呢是中國企業走向國際資本市場的唯唯一黃金通道。那目前中資企業呢，佔據香港股市比重啊，原來已經高達80%。 OK，那這裏有超過2600家上市公司。呃，更振奮人心的是什麼呢？是我們呃。 IPO指數重回全球榜首，超越了紐約同倫敦。那這對於我們有什麼啟發呢OK，因為每一家內地的企業來香港敲鐘上市啊，都會瞬間去批量產出。

00:20:22 Speaker 2
一批一批的億萬富豪，跟千萬年薪的高管。那這些新貴啊，他們拿到這個鉅額的美金或港幣以後呢，其實他們很多人都是需要尋找這個專業的顧問幫他們做家族信託跟大額保單來鎖定他們利潤的。所以這個是一個源源不斷生產超級客户的一個兵工廠。那這個點呢啊其實，啊我我我們最近其實也經常有碰到這種啊客户，確實他們嗯。當然不知道他們是哪裡來的小道消息啊！但確實，他們

就是啊這個富豪們哦，他們是能自己抓到這個風向。然後呢，在香港打完新，他們基金。啊，已經出來了嘛所以他們真的會找地方去放的，因為他們大部分不會說啊錢出來以後嗯。站港支持了。

00:21:17 Speaker 2
啊，幾倍10幾倍OK，然後馬上又大大量的回回迴流中國。那這個是在我我們自己碰到的案例裏面是很少很少。他們大部分資金啊賺完以後呢要抽出來放在銀行户口裏面。其實他們真的會去找地方去放的。所以這個確實很大一個商機啊。還有呢香啊香港是一個互聯互通的的一個機制，在裏面是全球資本進出中國市場的官方橋樑嘛。那所以呢，我哋這裏有股票啊，債券啊。潛進的這個金融產品，跟利率互換這四條算上資本通道啊，這個金融中心。那我們看看這個數據，我們每天北向成交就超過了100萬億的人民幣。OK，那債券通的境外投資者的規模也突破了40億人民幣。咁，呢個意味住咩嘢呢？因為。

00:22:14 Speaker 2
意味住我哋外資想進中國賺錢，都要經過香港。所以呢個內地龐大嘅民間資本想投資海外優質資產，都必須通過香港。香港呢個點就會經常有很多唔同嘅良好嘅機遇喺入面。那這裡是在説香港財富管理是絕對的一個很大的體量。那我們這裏的規模是到達35.1萬億的。那這個這個數字大到，足以買下幾個中小型國家的全部資產，是一個很大的規模。OK，那我們這個是亞洲規模最大最成熟啊這個財富管理中心。我們人均管理資金排名全球前三。這裏匯聚了超過2000家持牌的管理公司啊投資銀行到處辦公室等等。OK，那這個成熟的生生態裏面呢我們有最多元的產品貨架啊無論客户呢呃面臨。

00:23:14 Speaker 2
多複雜嘅税務或財務問題，但我們都提供一站式完美解決方案。嗰位，呢一頁就要放上放最好嘅注意力喺上面啦。為咗什麼呢因為呢一個係一個見證歷史啊，亦見證你哋未來嘅財富時刻。喱經過嗰個Bloomberg Finance嘅預測，即2026年香港將會正式正式地超越瑞士。成為跨境外幣資產管理的全球第一中心。OK，那過去幾百年呢，其實啊全球富豪都覺得把錢放在瑞士是最安全的。呃，但我剛剛前面有提到過一點點，就是近來的地緣政治變化很大很大。那加上亞洲財富的一個今年的增速啦。其實我們這個世界的格局正在慢慢悄悄的呃起起起了這個變化，所以呢憑着中國資本的互聯。

00:24:11 Speaker 2
互通以及地區政府的政策紅利，香港正是登頂了全球財富管理的最高的皇座。那你們今天選擇加入這個行業，是全球最大的財富中心。我們做的最頂層的資本配置工作，所以呃，你們的這個舞台已是一定是世界第一的舞台了。而且呢，我們啊超高政治人士呢的密度呢是。啊，全球啊。排，行，排名啊！這個全球的前列的。我每平方公里的超高政治人士密度呢。是啊，全球最高的我們有超過1414萬名百萬名以上的呃財富呃這個富裕的人士。那在這個對於我們中國來的高才跟ING呃是有什麼商機呢這也是這個時代跟着我們在這裏呢不需要去茫茫人海中OK。

00:25:10 Speaker 2
去，撈針，去慢慢去找。因為你可能在這裡參加一個校友會，一個商會晚宴，甚至你。在這裡的孩子啊，就讀的國際學校的家長羣裡面啊，其實到處到處都是潛在的高淨值客户。更重要的是呢，這些富豪中其實有大量大量和大量呢是來自內地的新移民，就是我們平常經常説的新港人。所以，你而且你們本來的。就背景啊，已經是很好啊。你們有天然天然的一個普通話的優勢，跟你們的同跟同源的文化背景呢。跟你們，本來是差不多文化，所以你們的思維肯定也是差不多的。OK，所以呢，在這些點上面呢，其實你們是很懂他們的痛點的。你沒有能熟呃熟練的操作我們香港，這個金融中具工具的自己人的話，那這個就是你們無可替代的啊。

00:26:09 Speaker 2
什麼優勢啊，那所以前面自己也總結了什麼呢那總結了錢到底蔡姐啊，我們錢到底在哪裡那我們IPO創造很多新富豪啊物聯互通創造了很多資金的流動啊而且加上我們超越了瑞士帶來全球第一的體量。啊，我們也是世界最密集的富豪OK的一個地方嘛，所以呢，這個是一這是一個完全不需要。創造需求，而是你要去承接這個需求的一個城市。好，那這裏就是説family office啊。那特區政府呢，如果知道的話，其實我正在瘋狂的搶企業。最近啊啊目前全港已經有超過3300多家的一個單一the single family office。那預期呢到2028年呢會有突破5000家。

00:27:06 Speaker 2
那其實政府呢啊到底到底做了什麼去幫助我們搶這個市場呢我們其實開出了非常誘人的條件啊。那這家族辦公室持牌的投資呢我們可以給享受0%的利利得税的豁免。那，這個是其實是很直接的吸引到全球超級家族啊，將香港選為這個財富傳承的基地啊。因為大家要知道哦，其實這些頂級的富豪們。啊，他他們是不缺投資的渠道的。就他們啊，那麼多的財富，他們怎麼投資？怎麼想要怎麼投？怎麼投。但他們缺的是什麼？他們缺的是風險隔離。因為呃，任何一個家族辦公室的底層架構啊，都是絕對離不開鉅額的人壽保險的。那所以，這3000多家的啊，下辦我們的背後呢是無數的天價的保單的配置需求。

00:28:05 Speaker 2
而這個也是我們呃作為顧問啊，可以呃去撬動的點，我相信。那這一頁在説什麼？這頁更再去去探討到我們啊香港的税務優勢啦。因為除了下下架的投資本處理合適的税以外呢，香港對個人也是及其友好的。我們薪俸税剛剛提到過是不超過17%。但股票基金房產等，我們一律也是免收這個啊，資本增值税的。所以，我們最核心的一點呢，2006年的時候，我們已經也廢除了這個遺產税。嗯，但反過來説，國內有沒有機會有這個遺產税呢？啊，在我10多年前進入這個行業的時候呢，已經有在説。但是在經過了這10幾年啊，中國政府的佈局以後呢，其實這個遺產税。啊，在我的角度來説啦，我肯定是呃很有這個機率啊，這樣去出現。

00:29:04 Speaker 2
那，所以呢啊，內地的企業家他們怕什麼呢？剛剛說到有機會開遺產税。仲有，佢哋，辛辛苦苦啦打下嘅江山掟回嚟嘅錢會俾人砍掉一半。那所以財富傳承無須承擔這個税務的耗損，這個就是我們香港作為財富傳承規劃的最核心的優勢。所以呢，這個也是我們可以怎麼樣去説服我們的。啊，客户，一把鋒利的刀刃。嗯。誒，要你嘅OK回到這裡。那我們啊政策，還有什麼去幫助到我們呢？就是原來我們香港呢從兩年前呢就是2024年2024年又重啟，我哋自己IES就投資移民。的這個呃政策，那這個代表的其實是政府送給我們。

00:30:04 Speaker 2
啊，作為行業的業務員裏面的一個呃禮物啊。OK，因為2024年這個。投資移民門檻已經從一開始650萬，呃。然後變成1000萬，然後到現在。設立了HKD3000萬港元的投資門檻。那大家聽好，我們這個呃邏輯就是一個高淨值人士想透過投資拿香港的居留權。他必須一定要拿出至小三錢萬的港幣，OK，來購買贊啊和資格呃啊資產。那這個裡面可以包括股票。畢竟，債券跟保險啊，這個不是他的意願，他想不想的問題啊，而是一個剛需。因為他投了以後，他就必須選擇這些產品項目來去投了。那所以每一個我們接觸到想要拿到香港身份的都是三。大大的3000萬的一個。

00:31:01 Speaker 2
啊，投資進來。所以，如果我們熟讀了這個政策以後呢，其實找到找對客户，那我們這個也是對我們來説一個很大很大的一個幫助。那跨境理財通2.0時代其實也已經到來了。那所以呢，大灣區中產的資金要南下的話啊，這個通道也已經給徹底徹底的打開。那每個人呢？投資額度將會從150萬。大幅的倍增了一倍，變成300萬的呃人民幣。那更具突破性的是什麼呢？是合資格的產品範圍擴大了啊，正式納入到這個保險儲蓄產品。單換單換區有8600萬的潛在客户羣嘛，所以隨着這個開户門檻降低，南向的需求正在持續的爆發。那這意味住我哋嘅內地嘅親朋好友啊，前同事們，他們如。

00:31:59 Speaker 2
我要來香港，你可以通過這個官方的合規渠道。這也變成他們也能成為我們的客户了。所以，呢個係一個很大很大的板塊。那最後，這裡呢，就是説啊，我們未來10多年的一個走向。因為我我們呢會看得到亞洲將迎來人類歷史上最大規模的一個財富轉移的時機。那估計這個金額是有大概20億美元。為什麼呢因為第一代的亞洲創創富者其實也也就是內地的改革的時候開始開始富起來的那一批啊企業家啊其實大大部分呢都是56610年代70年代的一個創一代。那現在你數一數過去他們的歲數其實真的也差不多到了一個要傳承他們的財富。

00:32:55 Speaker 2
把他們的企業交棒的一個階段，所以呢，呃，他們是面臨着什麼樣的一個呃想法吧或或痛點跟考慮呢？他們想要怎麼把錢能夠安全。私密，無損，的交給他們下一代。那我們行業裏面提供的保險儲蓄。萬用壽險，跟私人私人的信託，跟財富傳承裏面的三大必備工具呢就很能夠幫助到他。啊，所以在這個歷史的

浪潮中啊，誰現在能熟悉這個傳承繪畫，誰就能夠享受到啊這個最高的市場的溢價。那我們賣的不是簡單的保險產品。啊，我賣的是能富過三代的一個解決方案。那所以我們上面這幾頁呢，就幫大家梳理了宏觀。啊，產業，資金流向跟具體的政策紅利啊結論。

00:33:55 Speaker 2
也很簡單，很有一個啊，香港的財富管理行業是目前全世界少有的能讓你實現個人財富爆發式增長的一個賽道。那你們需要的，是做什麼呢？就是馬上馬上行動啊！用你們招財的身份去兑現這個事啊。好嘛，那以上呢是我今天為大家呃做的分享啊。啊，謝謝大家時間。那接下來就交給呃ACK。繼續，我們的主持，我們的會議。謝謝大家。

00:34:35 Speaker 3
好的，謝謝段總，給我們真的一個很深入淺出的一個講解。 OK，剛才也跟家呃大家説了就是香港在這個大灣區裏面是一個什麼的一個地位其實也是。啊，很幸運的，因為我們是背背靠祖國嘛。然後就是我們有很多一些呃平台啊，一些呃呃制度啊幫助我們可能就是誃不同的老闆啦或者一啲誃企業家他們可以做到一個個就是一個資金的一個自由。還有就是我哋啊香港就是以前來講，現在就也也是不錯的，就係基建啦OK啊這些會有很大的一個資金流。然後我哋嘅享用嘅一啲。

00:35:21 Speaker 3
法律就是一個基本法嘛，OK。還有就是我們這裡就是低税低税率的呃情況，也沒有遺產税，所以就會成為一個什麼大灣區金融中心可以跟外國一個對接比較呃強烈的一個聯繫人的角色。OK。吸引更多的一個資金來到香港，所以就是我們會有很多的一個呃呃呃金融中呃金融的體系，金融中心的一個一個。地位在就算在全世界也是一樣，OK管理的資產可能已經達到35萬億。OK還有就是我們現在香港也會舉辦很多這些呃加辦呃呃入吸引很多高才，OK入境入入境的計劃CIES這樣的。所以就是我們有很多的一些工具一些平台法律税率的一個優勢可以吸引更多的一些資金來到香港。

00:36:20 Speaker 3
就是企業進來香港，這是我們的一些工具可以。向各位，如果有興趣在我們這個啊金融行業，我們保險行業發展的時候的一些啊啊工具嘛，可以幫助到你們去做到你們的一個生意或者發展你們的事業。但是這是隻是香港這這一邊啦。OK，那未來那內地呢那比較的時候怎麼去比較？那為什麼不不不不不在內地做，要在香港來做啦OK對唔對所以，接下來的時間有請我們的安居樂業的我們啊啊。總監，OK，我們的Jeff呃老大OK就幫我們去呃去解釋一下可能呃內地的一個發展的時候啊有什麼可以推和拉都可以做到一個來到香港的一個一個吸引的力度。那現在的時間我們交給Jeff OK。

00:37:29 Speaker 1
哦大家好。

00:37:34 Speaker 4
好啦，那謝謝剛剛張經理跟我們去談這個。香港的那個地位背後的原因吧？那現在接下來，老人要說一說，就是在未來10年，這些亞洲會發生什麼事。你剛剛也提到了就是。第一代現在的亞洲創富者，就他們都是一個傳承的階段啦。他們呢。他們的子女。年代，現在面對的就是財富規劃，還有保險保障，這個法律架構方面的一個剛需。那保險的一個傳承，還有信託的安排，還有我們經常會聽到的這個家族的辦公室。其實已經成為財富轉移的一個核心的工具。所以呢，在未來10年吧，要就將迎來就是世界人歷史上啊最大的這個規規模的一個財富轉移的年代。

00:38:28 Speaker 4
那預計吧，我們卸卸值了，就是資產超過差不多20億美元。資產，那財富大家都不會落在就是香港這個這個全全球最大的跨境理財中心。那背後的原因我也不多談了，因為剛剛也花了很多時間去跟大家分享。那究竟，現在國內吧中產同一些富裕階層，他們現在面對或者佢哋最擔憂嘅嘢係什麼。我們現在喺下面，我哋可以去看一睇。但你可以看到的就是呃，他們現在最面對的一個呃，實體的這個這個教育，其實就是財富如何安全出海吧。那所以你可以看到嘅就係中產同富裕階層面對嘅就係國內嘅一個資產單一化。大多就是集中在這個人民幣的資產當中，還有呢，就是這個政這方面就是股。很多不確定性吧你可以看到，其實國家在過去10年。

00:39:25 Speaker 4
嘅時間，其實在政策方面，針對比如說一些富裕跟一啲中產階層嘅一個政策，其實亦改變咗唔少。所以呢，這個政策不穩定吧，也會是限制了就是這個資本的這個流動性。所以大大提升了這個財富保值和增值的這個難度。那最後其實還有，就是這個傳承的，我們接下接受傳承的這個黑洞。因為你知道，現在如果缺乏這個完善的跨代的這個傳承工具的話呢，其實我們面對的這個財產的這個風險其實也是很大。那所以他們最焦慮的就是總結來說就是財富，財富如何可以安全出海。所以我們現在以下的時間吧，我們可以去探討一下啊這三個痛點其實具體是什麼。那你可以看到的就是第一把。

00:40:16 Speaker 4
剛才你說了，就是人民幣的這個資產的這個購買力，和我們叫做購買力的這個保障。那是什麼意思呢？其實呃，人民幣資產在過去幾年一直面臨的就是這個匯率的這個。所以，與長期的通脹的雙重的夾擊下。他們急的就是資產配置美元底層吧，這這個資產。所以。香港保障真正是以美元作為保障貨幣，這個是最理想的美元美元化現金的這個儲備的這個副船。所以為甚麼過去我們也會知道，過去差不多10年時間。啊，國內的客户為什麼也要到香港？香港的保單呢？其中一個最主要的原因就是，香港的保單就是以這個美元的資產作為這個保單貨幣。

00:41:09 Speaker 4
所以可以，就是直接直接就可以解決了他們的這個資產，就是人民幣的這個單

一化問題。那第二個痛點係咩呢就係剛先有提到，就係佢哋企業債務同家庭財富嘅生時所損。我們在這幾年疫情後的年代，經常也會看聽到，就是怎麼可以用這個海外信託，或是用一個別的一些保單工具。把我們個人的資產同呢個企業資產，可以做一個很好的防火牆。嗱，其實好簡單，在中國內地，其實企業債務同家庭嘅財富嘅關係是密不可分嘅。所以剛剛也其實段經理也可以也也說到就是如如何把我們企業的這個風險跟我們自己家庭或是個人的財產的這個風險可以好好。

00:42:03 Speaker 4
做這個分科，我經常探討的就是這個防火牆的這個做法是點樣。他會會說一下，所以很多現在的企業家的家庭財富往往都是因為企業倒閉或者是一些。呃，債務方面方面的風險吧也會召感。所以如果他們的企業資產被凍結的話，這個也會牽涉到他們本來自己個人財產或是家庭財產傳承的這個問題。所以他們現在馬上要處理。的這個問題，那怎麼去把他們的這個企業的資產跟他們的這個個人或者是家庭的財產可以做一個很好的防護啊做把把他們做這個分隔。如果企業真的有什麼倒閉或是經營上的風險的話，那也不會牽涉到我們個人或是家庭中。會唔會影響到我哋本來畀小孩，或者係後代做一個傳承。對，就係快啲。

00:43:01 Speaker 4
啊，好的，就是這個痛點是這樣吧？這個痛點是什麼意思呢？就是付不過現在的這個這個繁瑣的遺產稅的預期。剛剛也提到其實。遺產稅在在我國家來說，啊早10年已經在在在說。其實遺產稅的草案其實早在10年之前已經存在吧。但是到現在為止，為什麼很多人或者或者我們一些客户也會問到那遺產稅是不是真的會確實給落地了。啊，這個是一定會會會落落地的一個政策。那現在是什麼階段呢？大家可能也會聽到，就是跟現在CRS的這個共同彙報的這個機制的問題。如果當這個匯報機制如果完善以後啊，其實呢這個遺產稅就是會第一步落地去去實行的。那是什麼意思呢？如果CRS完善了以後，其實我們在全球的這個財富吧也會給。我。

00:43:59 Speaker 4
那透明化以後啊，那國家直接就可以針對我哋每個人海外或者係國內嘅一啲資產做呢個徵税嘅行動啦。所以，呢個遺產税接下一步CRS完善以後啊，一定會落地實行嘅呢個税制。所以吧，就不久的將來吧，國內的遺產税必必定會這個實施。所以我們要合規去規避這個遺產税的話，其實人壽保險。跟我們信託的這個這個配合其實是唯一的逃生門吧。如果我們沒有把這個遺產税給規避好的話，那未來會面對的就是我們龐大的這個財龐大的一個財富。也會畀畀贈送呢個遺產税。遺產税多少呢可能到30~40%。那我們上一代也不想把我們，就是辛苦賺，就是賺回來的一些財富吧。

00:44:55 Speaker 4
就係俾俾正税，俾咗差唔多1/3。嗱直接會影響到我哋船隻呢個回報嘅。所以，因此吧，所以我們要面對的就是這個這個遺產税規。那那什麼時候是最最接的

時機去做的？那一定是在遺產稅落地之前，我們要提早。我係。那還有最後一個痛點呢，就是剛剛也會有提到的，就是我們現在其實全球的這個醫療資源啊。呃，這個其實跟我們財富有一點，就是啊啊也是密密不可分的一個關係吧。我們今天在說香港保險會針對我們的財富傳承做一個規劃，但是其實香港保險還有一個啊。就是優點優勢吧，這是我們就是我們的醫療的這個這一塊的這個資源。其實你可以看到，就是國內頂尖的一些醫療資源，其實是有缺。

00:45:49 Speaker 4
那醫健，他們面對緊就係掛號難，仲有呢個進口嘅標靶藥短缺呢個問題。那其實，香港高端醫療險真正就是針對高淨值人士，打通全球醫療的。快速，出道，那什麼意思呢？其實我們香港的保險，其實它可以。保障了除了在內地的一些啊三甲醫院以外吧，其實在香港還有我哋以外。特別是針對亞洲的這個高端的一個醫療資源，我們也可以給這個保障。所以吧，因此香港保險對國內中產跟富裕階層而言，就是一個很必須的這個剛需。所以是財富。規劃中心的一個必需品吧？對，所以接下來時間吧，我們也會以這個實例的實際的一個案例詳細去說明一下海外家族信託如何將這個財富傳承後代。打破。

00:46:47 Speaker 4
富不過三代的這個，這個常規吧。但我們可以看一下，就是經常也會說到這個富富不過三代的這個問題吧。其實從名人家族來說吧，我們經常在在這幾年來說，這也會經常會聽到什麼家族信託海外信託。那這個其實是一個工具。那這個工具怎麼可以給我做好長遠嘅規劃，那打。呢個「父補過」，父補過三代嘅呢個啊，國眾咧。其實我哋下面可以睇下。那其實，我們先要了解的就是為什麼有「富不過富不過三代」的這個這個魔咒呢？其實很簡單吧。其實，創創業吧，其實就是現在第一代的白手起家的這個這個最基本的這個邏輯吧。然後第二代吧，其實就是守成有餘但是開創力不足。

00:47:40 Speaker 4
那會影響到，就是財富會慢慢就是減少。那第三代是什麼的，就是坐吃山空，就是揮霍，就就是殆盡吧。所以，這條魔咒如果橫跨了數百年，至今其實也仍是在重演。那如果真正要解決這個問題的話，其實我們接下來要了解就是整個。財富傳承嘅呢個規劃，系。實例，我們可以看到，就是海外信託怎麼可以配合保單，可以做到這方面傳承一個很完善的。會壞那第一個個案吧，我們先看的這個應該來賓也會聽說過，就是我們。一個很很香港很有名的這個爭爭吵的案件吧，他就是牽涉到這個黃黃茂的集團，還有這個龔如心的這個。

00:48:39 Speaker 4
呢個資產嘅嘅問題，其啊，在呢個說明呢個事件之前吧，其實大家亦會知道，就是其實公如新，在面對佢呢個遺產呢個嘅問題之前吧，其實。她跟她的老公，啊黃德輝，黃德輝先生吧？其實以前也是已經經歷過這個遺產的爭產案的問題。這個其實比較少人去知道。其實公如信就是當年給她老公給綁架。在曾國，應該在1999年的時候，確實就是啊落定了。就是她老公是啊。呃，這個死亡的這個證據吧。然後其實，龔如心跟她先生王王德輝的爸爸其實也牽涉到這

箏爭產的案件。那最後啊，其實當然是龔如心啊是勝出這箏爭產案件。她的直接承繼了就是她老公400億港幣資產。

00:49:38 Speaker 4
所以，他曾經也是我們前亞洲女首富。對，她掌控的其實高達831的這個港元的商業帝國。華茂集團吧，那其實到龔如心她最後就是離開了人世以後吧，發生了什麼事呢？就是她這個以前把她之前在生前其實她唯一對這個傳承做了這個規劃，就是靠這個遺囑。那遺囑可能大家也會聽過，但是其實它有它的優勢。優勢就是比較簡單，就是另一個遺囑，他就直接可以把他的這個遺產給他按照他的意願去做這個傳承。但是，你要我們也要知道，其實遺囑也有很多不足的地方。那太就是太太過簡單。我們經常會看到一些正正常的這個案件也是牽涉到這個遺囑，為什麼呢呃。

00:50:36 Speaker 4
如果看這個案件為例吧，其實他之前吧就是有這個。呃，他譬如說他在生前其實跟一個風風水師傅就是關係很密不可分的。他是大家應該也知道吧。他就是他，另外呃，風水師。他他風水師他是面對着什麼問題呢？他是陳正衝。陳正衝呢其實。他到我這個公無心，他死完以後吧，他就是有這個真假。遺囑的這個大賽。之前吧，其實在律師就是在本來這個華華茂集團裏面嘛，他拿出了就是這個啊公如新本來的這個遺囑，就是唯一的繼承人就是他華茂集團裏面的這個。這個，是家族吧？但是在他生前跟這個風水師陳振聰，其實他有這個密不可分的關係。以後啊。

00:51:31 Speaker 4
其實陳振聰喺佢死後，亦拿出了一個說真的，一個遺囑。遺囑，但呢個遺囑呢，在案件，在這個法庭上面嘛，就是產生了這個真假遺囑的這個大戰。風水師你可以看到他陳振聰是就是持着這個遺囑主張了繼承全部的遺產。所以與與這個華華懋集團的慈善基金對就是對簿公堂吧，最後吧。當然，你也知道，就是證實了這個陳振聰風水師手上的這個遺囑是假。當然，現在其實在坊間也會在探討的就是。他拿的是不是真的是假的？我們其實到現在還沒有一個定案，但是在法庭上最後判定的就是陳振聰這個遺囑。有，但其實也也有坊間的人在說吧。其實可能有機會，陳振聰的那個遺囑可能真的是真的，也也有這個可。

00:52:30 Speaker 4
系吧？但是最後我們也要相信這個法律的判定。所以你可以看到，在彝族做這個傳承方面的規劃的話，其實面對的問題時間簡單啦，就是他會比較嘅話，可能很容易會有不同的疑點，會產生最後也要花了很多很長的時間，還有很長的成本去做這個偵查案件的訴訟的過程。所以你可以看到，龔如心在生前的一些私生活、還有病歷、還有她的人際關係吧，也會因為這個訴訟過程裏面也要被公開，我覺得這個對於死者來說也是一個沒有個人的尊嚴。但是在從法律的過程裏面，這個是必須要經歷的。然後最後，其實還有一個最大的就是一個代價，就是時間的問題吧？你知道，其實這個移除的案件。

00:53:29 Speaker 4
到有開始到最後，就是啊，有這個這個結論吧。差不多花，就是花了差不多九年的時間。這九年時間那經歷什麼這個資產其實一直在凍結。那它可能這個資產在九年裏面它沒有，就是面對任何的這個增值的這個方面的規劃。所以其實同時間也是。給給，是做了一個很很大的這個成本的的的這個產業的這個代價。還有，除了時間以外吧，其實也可以看到，我們也看到這個訴訟會費吧。其實也是很花銷。因為你要聘請不同的律師，在這個啊法庭上面做這個對簿，這個公堂的話，其實整個訴訟費其實也是很高。所以他面臨的就是除了他自己私人的這個、這個私生活、私生活的一些資料要被公開以外吧，其實也面對着這巨大的。

00:54:27 Speaker 4
鉅額這個代價就是訴訟費，還有他這個資產給凍結了差不多九年的時間。所以我們看到這個案例，我們可以看到是什麼呢？就是如果我們單一靠傳統的一個遺囑的規範這傳承的工具去做我們的這個資產傳承的話，我們面對的這個風險還有代價其實也是很大的。那另外呢，我們可以去探討一下，就是另外這個比較柔性的這個傳承方案，就是香港農民的那個明星，就是沈殿霞。就是他，大家也會知道，當初他就是跟他的女兒，就是鄭欣宜。她年輕的時候吧，因為他就是很擔心她女兒那時候還小的時候，她身邊會遇到一些什麼人呢？如果他直接把他當年的6000萬的這個遺產直接給他女兒的話。

00:55:24 Speaker 4
他面临的風險其實很大。第一，就是他女兒這個心智其實還沒有成熟。第二，他也很難去防備其實他女兒未來會遇到甚麼人。第三，就是現在很多客户會擔心，如果他子女未來的婚姻這些風險。如果譬如説他遇到婚姻風險的話，離婚以後其實他本來要傳給他女兒的資產也會給另外一方。分割了一半。所以呢，那時候閃電俠其實也是很出名。那時候在那個年代，傳承的工具或是這個信託還沒有很成熟的時間。其實他有這個已經有這個想法去做這個規範，所以他那時候是做了一個信託。那把他所有的遺產就是這個6000萬的這個遺產放到這信託裏面。

00:56:20 Speaker 4
那做了什麼呢這個信託就幫他，就是設定了如果在他女兒就是在他35歲之前，他女兒只可以從這個信託遺產入面每個月領取，就是兩萬港幣。直到他的女兒到35歲以後啊，他直接可以把他這個全部的財產。提出來，那這個背後其實證明瞭什麼？其實他就是把他的。系把傳承給他的，還有就是把他的這個財富有這個規範以下傳承給女的。他不但就是不但是就是。你當你們未來的這個這個生活就是已經解決了，就是問題。還有另外也不會怕他在35歲之前會遇到一些風險，或者是遇到一些婚姻上的風險，還有遇到他生病一切可能良性有有。

00:57:17 Speaker 4
有心理，有别的，就是想法或者是一些不好的人的话，会打着他的旗号。这个，这个就是目的吧？他的这个信托其实已经是一个很成功也是一直以来的一

个很成功的案例吧。所以你可以看到，其实省电侠的这个同款的传承效果嘛，其实以前你能做到这个效果的只有这个信托。但是到现在为止吧，其实我们香港保险或者是一些最基本的储蓄分红险已经做到信托的这种效果。比如说吧，我刚刚在省电侠的这个信托里面的设计就是它里面可以按照他的意愿每个月给。

00:58:06 Speaker 4
他们的未来单商品储值钱，每个月可以提到两万港币的增值费。其实，现在的香港的储蓄分红险已经可以做到。我需要在六年以后，或者是在这个申请年指定的时间，他可以每年做这个提现的功能。还有另外吧，我们还可以指定在他什么年纪以后吧，就是一个我们要设定的时间以后才开始做这个提现。我们也可以做到。还有最重要的就是什么呢？他可以防止的就是汇兑，或者是他被防这个就防止这个被骗，或者是我刚刚也说到就是一些婚姻上的风险吧。所以现在香港储蓄风险已经有这个同样的功能。那有什么啊？那为什么我们不设定这个新货要这个主席选？最重要的就是这个成本的问题嘛。新货当然是好嘛。

00:59:03 Speaker 4
但是我們也要看到，其實要設立一個最基本的海外信託，它的成本其實也不是太低。因為它要按照最後放到這個信託裡面的資產規模來計算。規模越大，成本當然會越高。但是如果我把這個資產變成一個保單的資產的話，其實保單沒有額外費用會給申請人收取。為什麼現在這年代很多人也會用儲蓄分紅險去替代設立信託，也可以完整地100%做到信託的功能。這也證明我們香港處置風險的優勢在哪。第三可以看看這個案例，這個應該比較新，也是來賓最近應該會看到新聞的。這就是向氏家族的期貨。

01:00:02 Speaker 4
未必吧，我們剛剛也看到香港的儲蓄分紅險跟信託之間的關係。很多人會說，是不是對立的關係，如果我設定了保單資產或者是作為儲蓄分紅險，那我就不用去做信託。其實也要看我們傳承規劃方面的目的。如果像剛剛沈殿俠的案例來說，真的可以用保單資產去替代信託的功能。那像家族為什麼要設定信託，它跟保單有什麼關係呢？除了我剛剛說的那個替代方案以外，其實我們也可以配合香港的儲蓄分紅險，它跟信託的關係。譬如說簡單來講，我們可以先把資產先變成一個保單資產。

01:01:01 Speaker 4
還可以把這個保單未來再放到信託裡面。那這個有什麼用處呢？其實也可以進一步把這個資產隔離，這種防火牆的功能吧，再就是把它這個功能給放大。所以就是雙重的保障。所以其實保單跟信託的關係也是密不可分的。那我們回來再看這個向氏家族的這個薪火的傳承。其實他們面對他們家族的這500億的這個資產的話，那其實結論是什麼呢？就是向華強跟他的太太決定把這500億的港元資產放入這個家族信託。那他們的受益人是誰呢？不是他們兩個兒子，就是他們的孫輩。就是上面的雙耳的這個成為這個受益人，那管理這個信託。

01:01:57 Speaker 4
的人是什麼？當然是一個專業的清潔隊，還有呢，就是他的啊皮膚。就是整個信託裏面其實沒有他兩個兒子在裏面，他兩個兒子只是按照規定可以每個月在這個信託裏面拿到一定的。接近他們每一個民族會生活的那背後的原因，我應該也不用多說吧？因為他兩個兒子相處跟相讓嘛，其實他們也是一個。很出名嘅，呢個唔同過去唔同嘅一啲新聞，你可以睇到。向右就係直接一個晚上可以在賭場入面輸咗差唔多6000萬。那向佐吧，他的另外一個兒子啊，可能在啊。他的精神狀況方面，可能未必太穩定。所以他們也會擔心，如果直接把這個500億的港幣資產給他兩個兒子給傳承下去的話，那我面對的問題就是父母。

01:02:56 Speaker 4
亦都唔係三代吧，直接就跳過兩代啦。咁樣就會面對呢個風險。他們最後就按照這個信託的這個設定，把這個受益人設定為他們雙倍的。雙倍作為這個信託受益人，那他兒子沒有辦法再直接繼承這個巨額鉅款。還有，他的子女反他們躺平吧，其實大家也會知道，既知道或者是也瞭解到，他這個信託背後有一個規定。就是如果他未來孫輩也好，或者是他的子女也好，如果他要拿到美國身份的話，他自己會把他的這個中國人的身份給取消。什麼意思呢？就是他不讓他的後代要拿到外國，一定要成為中國啊，東北的省份。

01:03:52 Speaker 4
這個也可以在信託方面給我們靈活設定不同的功能或者是在規範這方面。還有就是信託還有一個好處，就是一個專業的團隊。團隊的管理其實我們可以吩咐或者是按照我們的意願，讓這個信託的團隊管理我們資產。譬如說，我們規定大概每年我們想這個資產怎麼樣的增長管理，或者是在投資方面我們沒有什麼規劃。其實也可以讓我們的醫院傳給這個專業的團隊，讓他們去管理，去保障我們這個資產。所以還有最後一個點，最重要為什麼要設定這個海外信託呢？就是法律的這個隔離保護。我們也剛剛說了，就是我們怎樣把我們企業的資產跟我們家庭或者是個人的資產分開。

01:04:49 Speaker 4
嘅一個啊，做好一個啊，防火場面就是啊，就是透過行政。我們也可以看到這個案例吧？其實，為什麼就是一個500億的資產要通過這個啊信託的規範、規劃啊。做這個傳承的一部份，這個相信背後的原因也是很清晰。總結來說吧，我們可以看到這三個案例吧，我們可以看到就是彝族。跟呢個家族信託同保單嘅配合底下，其實分別喺度。第一就係遺囑，你可以睇到，就係身故以後佢需要有法院嘅認證。但係喺呢個認證嘅過程當中，其實畀挑戰嘅風險其實都好大。譬如話剛先講陳振聰假遺囑情況啦。如果有一個人擺第二張遺囑出嚟嘅話，都要通過法律程序去確認下邊個先有效啦。過程。

01:05:48 Speaker 4
法律的過程，可能你的金錢成本，還有時間成本，其實也要建立很大。但是如果你通過我們保單跟這個家族信託配合去做這個傳承的話，第一，你裏面的隱私保護是完全保密的，不會對外公開。其實從外面的人也不會知道這個信託背

後的受益人，或者是背後信託裏面的資產有多少，其實外界都不能知道。當然你自己去分享這個資訊的話是可以的，但我們不能從第三方或者別人的身份去查詢這個信託裏面的內容。還有最重要的就是，我剛剛也提到這個新科怎麼可以把我們的資產做好這個法律上的隔離，這個現在也是國內的一些高淨值客戶群他們也會面對的問題。

01:06:44 Speaker 4
還有最重要一個點，如果保單加上這個家族的信託配合的話，其實在法律上給挑戰的風險是很低很低。我們經常在說信託給擊穿的機率其實是很低。當然啦，如果我們本來在設立這個信託是這個保單之前，而且我們的意向有違背法律的話，設定這個信託以後當然也會給擊穿。但是，如果我們沒有設置到這一點的話，一旦這個信託成立了以後，其實很難去給擊穿。當然以前我們在國內看到很多案例，什麼張蘭的信託給擊穿了。那是背後是為什麼？其實在信託裡面其實也有分很多種類。有一些信託是可以撤回的。什麼意思呢？如果我這個信託成立以後，我把保單或者是把一些資產放到裡面。

01:07:43 Speaker 4
那可以撤回的，於是就是我現在設立的這個信託。那五年以後我覺得啊，我也要我我要從這個信託裏面要提現的話，那我你隨時也可以把這個信託取消的話。那這一這一類型的信託吧，其實它是沒有這個資產隔離的這種功能。那如果真的要達到這個資產隔離的這個作用的一些呃呃的信託的話呢，它的類型一定是一個不可撤銷的一個信託。什麼意思呢？我把這個資產放到這個信託裏面，那就不能再對這個資產有這個啊權利吧。但是你可以按照你的意願給這個信託的團管理的團隊，他可以啊就是寫你的意願書怎麼去更改。但是他的團隊也會按照你本還開始設立這個信託的這個最底層的這個目的，是不是給這個這個符合你的意願呢？如果符合的話，他會執行你的。

01:08:39 Speaker 4
那如果不符合的話，那他就全可以拒絕你這個醫院啊。所以呢，這個也是關心同我哋嚟講。在背後的一些多一點的諮詢，所以我們看到的就是這個家族信託背後在看到就是。財富傳承的三大三大這個核心的價值吧。第一就是守護我們的財富吧。第二就是我們傳承的這個價值觀，其實也是很重要的。但是我其實就是接觸很多不同內地的一些高淨值或者一些中產的也的家庭的，其實他們對於這現在的傳承的這個需求其實很大。我們先不要把這個傳承是跟這個高淨值的這個啊。客户連上這個關係吧，其實不單是，其實面對一箇中產，或是我有一個房產幾百萬的這個資產，其實我們也要。給這個傳承，給做好這個規劃。當然要不要。

01:09:33 Speaker 4
一定要做到這個海外信託的設定呢，我自己再看吧，就沒有必須。如果我的資產不是幾個億，或者是幾十億，或者是我們不是要把它企業跟這個家庭的資產真的要做好這個防火牆。其實單純是黨代已經可以做到一個很完善的傳承規劃。但是當然，如果背後有別的一些需求，譬如說對信託的規範，對一些稅務

方面，或是對我們的防火墊層方面要做好更好。他們自己能力的話，但系海外信託可以配合這個板塊再去。那家族未來是什麼意思呢？其實通過這個家族的信託或是保單，其實我們上一代也可以給這個資產未來，或者是甚至到我們。

01:10:31 Speaker 4
百年歸老以後，其實我們也可以把控到這個資產，就是通過這個保單跟組合。信託的設立，所以這個是我們要抓住的一個重點。我們為什麼要看懂剛剛提到的以上的三個案例呢？我覺得最重要就是內地市場這個巨大的缺口是很重要的，因為他們。我們剛剛也提到，就是正面臨這個，就是他們財富的交接期。他們現在想怎麼將這個資產安全地傳到下一代，或是他的後代手上。第二就是香，現在香港的這個客的一個優勢，就是在剛剛有說到，在普通法的體系下，其實我們一個嚴密的信託的架構配合這個美元儲蓄的這個保單。

01:11:29 Speaker 4
除了做了這個保單，就是資產的增值以外吧，其實也可以做到完善的這個信，就是傳承的這部分。第三呢，我們其實在做這個行業吧。我們之前在說，我們是推銷保險。以前來說，我可能不否定啊。但是，到現在這10年來，其實我們不是一個單純的這個推銷產品的一個推銷員。我們更就是我的角色其實更是，一個顧問吧怎麼給客戶或者準客戶他們的規劃，或者資產做好傳承，還有風險的規劃啊，或者稅務的改變。好了，到最後其實也是大家可能也會比較關心的話題吧，就是說了很多，也是證明瞭這個市場跟我們這個行業發展的這個前景吧。那當然最重要就是我們社會會花費多少。其實現在比如說很多鋼材用材或者是IANT。

01:12:27 Speaker 4
其實，面對嘅就係香港，而家香港社會未來嘅就係需求嘅呢個問題。其實我們這個行業為什麼是過去這三年啊高採用才或者是IAG最後啊比較多去考慮的一個發展平台當然。背後就是完美的這個曲線路徑吧，因為你知道保險業吧可以提供比較彈性的這個工作的模式，也是也是很適合到很多高才人才他的。系嘅，即需求吧，因為佢可能在內地本來有自己嘅工作或者企業嘅話，那要佢去往啊完全去放棄佢本來嘅呢個工作其實係難。但是同時間，他要滿足香港政府的這需先的這個條件的話，其實保保險業就這個工作模式是非常適合。那第二把就是啊，我剛剛也提到，其實我們在做這個保險，其實跟以前不一樣。我們不是做推銷。

01:13:27 Speaker 4
可能在比較開始的時候對保險這個行業有一些拒絕的心態，感覺跟別人去做這個產品的想法，感覺地位好像比客戶低一個level。但是現在其實要看我們的定位，其實我們是一個專業的顧問，客戶面對的，我剛剛也提到了很多，就是他們現在信託的諮詢，其實他們有瞭解但還有一個信息差。第二就是他們對現在保險跟傳承這個重要的環節裡面，他們可能得到的資訊其實很多，你透過小紅書也好，抖音也好，或是網上很多AI不同的平台，你也可以瞭解。但是其實太多資訊底下，哪一些是正確，哪一些是不正確呢？

01:14:24 Speaker 4
要通過我們專業的這個顧問去給客戶分析，還有我們去做這個財富的架構是怎麼去搭建他的整個財富框架，傳承的整個框架其實也是我們的一個專業。還有第三，最重要這個行業為什麼會成為我們區縣的一個比較核心的優勢呢？其實最重要就是市場。剛剛段經理也說過，其實雷軍也說過，站在風口上，豬也能飛。其實現在市場面對的就是剛剛講的不同風險。而這個風險，財富上的風險，其實就是點解我哋保險行業可以畀這個核心工具畀佢規劃，就是現在他們面對或者他們財富面臨的風險。我覺得這個也是重要。一句話其實也可以總結我們保險，就是從一個不確定性的現在的市場，它有很多不同的因素。

01:15:24 Speaker 4
最後，佢可能保險自己嘅絕對嘅確定性去解決不確定性嘅問題。好嘅，OK，好吧。所以但最後我我也想分享一個一頁嘅呢個PPT，畀大家去看一下。稍等我一下。

01:15:49 Speaker 4
那因為可能大家對這個續簽方面可能要再有比較多的問題的話呢，可以簡單去說一下其實。我們現在香港有方法對於這個續簽方面啊其實我們的配套其實也是很完善。比如說，很簡單，可以跟大家說一下。其實我們每一個高層人才吧啊或者是一些IMG，他在他簽證到期之前三個月吧，其實公司已經會給他發電郵通知。同時他還有他的呃上限吧。這些題展可以做好這個續簽的這個申請。第二把，其實我們也會給。這個剛才有采購，是i n g給他提供完整的資料吧？因為知道續簽當然時間是我覺得是很充裕的，但是要要要就是要啊準備我們。的一些呃，虛線上的一些資料等等吧。子公司單方面也會給我們。啊提供完善的這個這個資料。

01:16:47 Speaker 4
不用担心啊，这个公司会不会直接过啦，还没有给我提供一些公司的资料吧。还有其实香港政府对于一啲比较大的公司，像我们香港友邦是最大嘅保险公司嚟讲嘅话，其实喺取现方面其实也是很成熟。在过去吧市场上譬如话啊以2025年上半年去睇下，其实我哋取现率成功嘅取现率达到97%。在2025年的下半年吧，我们的视讯成功率达到100%。很多家长在i n g在选公司品牌发展时，除了看到除了看到这个市场的这个这个。啊，是啊，相继坏吧？那我觉得最重要的就是对他这个身份的这个曲线。呢个安全性嘅呢个模式，因为你知道其实啊申请嗰个高材料成本冇很高。

01:17:44 Speaker 4
但是，時間成本，我覺得是有的。為什麼花了三年的時間兩年的時間最後實施不了的話，其實。啊，我會白白浪費過去嘅一啲時間同精神。誒，當然最重要嘅嘢最後你真係拿唔到呢個香港身份，我覺得係有一啲遺憾。因為呃香港身份其實對於客户對未來呢個在税務方面的規劃其實很重要。啊，譬如說，針對遺產税也好，或者是針對別的税務也好。如果我們申香港身份能拿到香港身份的話呢對於我們未來這個税務方面的規劃一定會。啊，是一個呃很好。背後的這

個邏輯還有，為什麼。啊，你知道税務香港税務是一個税務天堂吧？我們也沒有受到這個遺產税的這個。啊，會犯啊，所以我就應該清楚為什麼過去這三年。

01:18:42 Speaker 4
我搞咗個找去申請。對，所以當然啦，我們也會有啊一些專門的部門可以給大家需求方面做一個很完善的一個。更近啊，所以呃，簡單總總結來説就是。在我們區線方面，在有香港有關來説是很成熟的一個一個。一個啊，敬業吧，仲有。對我們的個案方面的成功率吧，其實也是差不多到百分之100%嘅。所以呢，這個就是很重要。對，所以誒今天來説吧，就給大家簡單。説明呢，就是啊，其實香港保險是啊。是在什麼的啊，什麼的形式存在，在這個市場上呢。而我們的角色範圍方面，其實我哋嘅角色亦都係審核。

01:19:37 Speaker 4
我覺得這個也是，呃呃很重要的一個點吧。好，所以今天我的分享也。差不多到到，現在。那我把時間交給我們，交回我們的呃MG啊，Eleanor。

01:20:08 Speaker 3
好，謝謝Jeff的豐富內容。剛才他也說了，內地那些老闆，資本家他們在市場面可能資金比較單一，很難做到一個資產的隔離。還有就是他們的一些知識點，可能是在他專業裏面他是很專業的。但是在一些遺產或者金融方面的規劃上面，他們沒有一個很完善的途徑，就會導致可能有一些可不可以過三代。我們知道可能90年代的時候，做煤炭的就很有可能是有煤老闆，他們就很有錢。那二千年的時候呢，可能就是IT。

01:21:04 Speaker 3
然後，就在10年，可能就是那個自媒體的一個爆發。那現在又有新一一批的呃，那個那個呃富豪，可能就是AI的一個產生了OK。那他們可能就是在AI裡面可能很專業，但是誰跟他去説一下啊後面的一些規劃因為生老病死是我們人生必須要面對的一個一個經歷吧OK所以就是。我們做的一個呃專業的時候就會幫助到他們怎麼去規劃未來的一個人生或者退休或者一個他們呃呃呃遺傳那個他的他們的遺產的時候怎麼去安排。OK，剛才也説就是啊啊Jeff也有説就是公餘心啦向華強啊肥肥的一些一些案例也會是一個啊很好的一個案例。但是這些案例每天也是會在。

01:22:00 Speaker 3
呢個誒內地嘅一個情況會發生。最近嘅一個新聞，亦都係最誒誒到到門就似發誒就就睇戲咁樣看，就是哇哈哈咯OK，呢個呢個事件啦，對吧OK，但系呢個亦都係。我們要去幫身邊的朋友去去做的一個呃，我們的老闆這這些做的一些規劃。因為這個市場是很大的一個很剛剛才Judy也説就是很大的一個市場缺口。OK呃。他們沒有這方面的經歷，但是我們可以讓我們的知識，我們的啊一個專業幫助到他們去解決他們未來的問題。我們保險業就是用。確定性的一個專業知識去解決不確定性性的一個問題吧，這個才是我們存在的一個意義，也

是我們收費的一個呃我們賺錢的一個一個最大的一個途徑嘛。OK，所以就是今天的內容10分的一個一個豐富，所以就是。

01:23:00 Speaker 3
也會幫助到大家，未來的一個確定，在哪個行業發展，我們這個行業保險行業的一個優勢在這裡。可能你會回去再想，或者去問一下帶你過來參加這個會議的同事，問一下有關的相關知識，或者有不確定的問題也可以說，現在有我們也有一個Q and A的時間，如果有什麼問題可以跟我們回應。大家可以舉手，或者在這個聊天的屏幕上打上問題也可以。

01:23:59 Speaker 3
好，那就如果大家都沒有太大的一個一個疑問的話，那我們的今天的會議就到這這裡。那就我們可能就會有陸陸續會有更多更多的一些啊相關的一個一個會議，到時候會陸續會呃跟大家回去分享。OK，那今天的時間就打這謝謝大家。

