團隊內訓 · 新人入門

香港保單 × 高淨值客戶溝通入門

60 分鐘:客戶在擔心什麼、CRS 基本功、
怎樣專業地開口



2026.09.21 · 內容整理自導師課程(0918)

開場

今天的目標

聽得懂
客戶為什麼在重新思考資產配置

講得清
CRS 與香港保單的基本事實

開得了口
專業地開場,並守住合規紅線

60 分鐘路線圖

0–5′	5–20′	20–32′	32–44′	44–60′
開場	客戶在擔心什麼	CRS 基本功	新政與香港保單	對話與練習

每一頁的講稿與時間提示,都在「備註」欄。

開場

客戶為什麼會來問香港保單?

1

對環境有擔憂

資產安全、稅務合規、財富傳承

2

想分散配置

不把全部資產放在同一個地方

3

為何選香港

背靠內地、金融體系成熟、資金自由進出

4

為何用保險

傳承確定性、理賠金功能、長期積累

我們的工作:先弄清楚客戶卡在第幾步,再談產品。

(以上全部建立在合法、合規的前提上)

A · 客戶在擔心什麼

客戶的心態:進入「存量財富時代」

> 未來真正重要的,不是再賺多少錢,而是已經賺到的錢,能不能安全、穩定、長期地留在家庭裡。

低利率環境
內地定存約 1–2%,客戶想找長期鎖定回報的工具

到期存款增加
2026 年起到期存款明顯上升,資金在找新去向

資產更集中
高淨值客戶的資產集中度更高,需求也更關鍵

A · 客戶在擔心什麼

地方財政的轉變:從「賣地」到「收稅」

過去 20 年的地方財政邏輯

賣地 → 城投 → 基建 → 房地產 → 稅收

房地產降溫 → 土地收入下降 → 地方需要新的收入來源

現在起,越來越依賴

- 稅務徵管
- 非稅收入
- 資金監管
- 財務透明化

對客戶的影響:監管更精細,更重視合規與歷史賬務。這就是客戶重新思考資產結構的背景。

A · 客戶在擔心什麼

幾個數字,幫你讀懂壓力

約66萬億

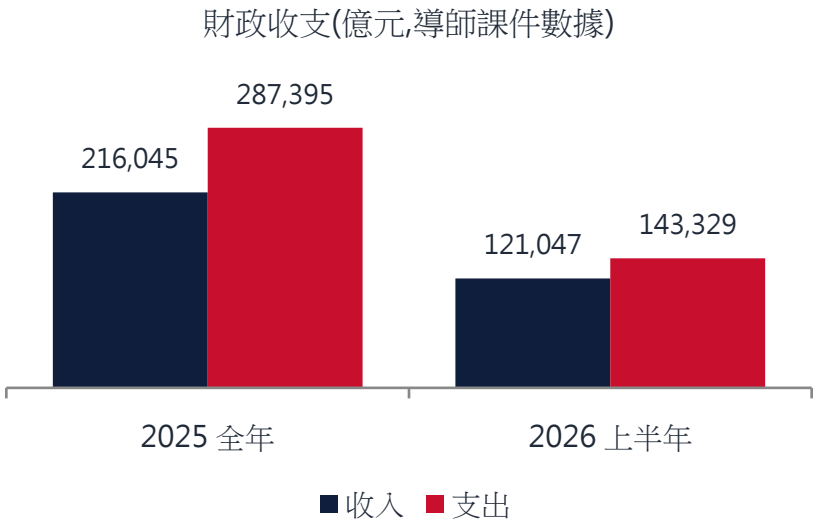
城投債務規模(IMF,導師課件引用)

2027年6月

150 號文設定的城投平台退出監管名單期限

1,000+家

截至 2026 年 4 月,已退出的城投平台數目



缺口:2025 年約 7.1 萬億;2026 年上半年約 2.2 萬億

中央同時強調「守住不發生系統性金融風險的底線」。溝通時陳述事實與趨勢,不製造恐慌。數據來自導師課件,對客戶引用前請先核對。

A · 客戶在擔心什麼

監管在數字化:風險不再靠「被舉報」



系統逐步聯通 → 自動識別異常

客戶的擔憂

以前沒人管的歷史財稅問題,可能被重新審視;「口袋裡的錢,不一定一直是自己的」。

規劃方向

把企業資產與家庭資產分開規劃,建立穩定、長期的家庭財富結構。前提:依法申報、依法納稅。

A · 客戶在擔心什麼

為什麼客戶會把香港放進比較名單?

背靠內地 · 一國兩制
金融穩定有內地市場與主權信用作後盾

國際金融地位
全球最大離岸人民幣樞紐、第二大跨境財富管理中心

聯繫匯率
港元與美元掛鉤,匯率預期相對穩定

資金自由進出
不實行外匯管制,人員與資訊流動自由

客戶常拿香港與新加坡、迪拜比較;2026 年中東局勢後,更多人重新評估「資產安全」。2025 年港股新股集資逾 2,800 億港元,居全球第一(導師課件)。

A · 客戶在擔心什麼

傳承的另一個擔憂:遺產稅會來嗎?

導師的推演邏輯

1 限制流動

外匯管制、資本管控,資金不易流出

2 資產透明

金稅四期、CRS、不動產與死亡信息聯網

3 選擇時機

在合適時機,對資產規模較大者徵收

為什麼吹風多年還沒開徵?

創富一代多在 1980–90 年代起家,如今約 70–80 歲,大規模的財富交接潮尚未全面到來。

導師的判斷

未來 5–10 年是財富交接高峰,傳承規劃宜提早做。

這是導師的推演,不是官方政策,目前沒有正式時間表。對客戶只講「提早規劃傳承」,不說「遺產稅一定會來」。

CRS 是什麼?哪些賬戶在範圍內?

需要申報(在 CRS 範圍內)

- 存款賬戶(儲蓄、支票、定期)
- 托管賬戶(證券、基金)
- 信託、基金等的權益
- 有現金價值的人壽保單 ★
- 有現金價值的年金合約

不需申報(豁除賬戶)

- 強積金等合資格退休賬戶
- 純保障保險(定期壽險、意外、醫療;無現金價值)
- 長期不活躍的小額賬戶(餘額 ≤ 7,800 港元)

記住:有現金價值的儲蓄險、年金險 = 在範圍內;純保障(無現金價值)= 不在範圍內。

客戶最常問的 CRS 五問

銀行會交換每一筆流水嗎?	不會。交換的是年末餘額、利息、股息,以及賣出資產的收益等匯總資料。
賬戶低於 100 萬美元就不交換?	不是。不論金額,需申報的賬戶都會交換。
年底把賬戶取空,就不用申報?	不行。全年利息仍會交換(例:年末餘額 0 + 全年利息 5 萬)。
股票升了但沒賣,要交稅嗎?	不用。只有已實現的收益(賣出獲利、收股息)才課稅,稅率一般 20%。
海外已交過稅,國內還要交?	可以抵免,需完稅證明。例:美股股息 100 美元,美國扣 10%,內地 20%,補交 10 美元。

客戶的申報義務:時間、流程、代價

稅局處理流程

1 選案 → 2 提示 → 3 調查 → 4 審理

何時申報

- 每年 3 月 1 日 – 6 月 30 日
- 申報上一年度的境外所得
- 方式:線上自主、線下自主、委託申報

需要準備

- 境外收入明細
- 賬戶月結單、交易記錄
- 境外完稅憑證
- 資料至少保存 5 年

逾期代價

- 滯納金:每日萬分之五
- 年化約 18.25%
- 另可能被追繳稅款

我們的角色:提醒客戶留意 → 協助整理資產清單 → 申報交由稅務專業人士。

C · 新政與香港保單

近期新政:三件事要知道

離岸信託 21 號文

- 個人把財產裝入離岸信託,按「財產轉讓所得」課稅
- 存續期間收益按年申報,不論有否分派
- 2026 年 1 月 1 日起按新規執行
- 待觀察:公告對持牌機構的金融產品設有例外,港險如何認定尚待明確

837 號文(對外投資新規)

- 2026 年 7 月 1 日起施行,居民個人納入「投資者」範圍
- 個人備案通道與配套細則尚未出台
- 導師整理:新規中沒有針對香港保單不合規的條文

資訊交換全面擴大

- CRS 2.0
- 加密貨幣(CARF)
- 不動產資訊(IPI MCAA,2025 年 10 月啟動)
- 以前不交換的房產、加密資產,未來也在交換名單上

導師觀點:所有資產都在被交換的環境下,香港保單與其他資產處於更「公平」的位置。

C · 新政與香港保單

香港保單的六個核心功能

理賠金

身故、重疾、醫療報銷

更改受保人

代際傳承更靈活

拆分保單

一份變多份,分給不同家人

轉換貨幣

按需要轉換保單貨幣

指定受益人・分期領取

傳承路徑更確定

保單貸款

需要資金時,不必退保

講解時務必區分「保證」與「非保證」部分,並以公司正式文件為準。

C · 新政與香港保單

保單收益與稅務:現時的判斷與不確定性

理賠金

身故、重疾、報銷

- 內地個稅法下,理賠金明確不徵稅
- 這是導師課件中最明確的一項結論;其餘兩欄仍有不確定性

紅利

復歸紅利、終期紅利

- 英式分紅(增加保額、不派現金):不收稅
- 美式分紅(直接收現金):有可能收稅

退出

部分減保、退保

- 可參考發達國家做法:提取不超過已交保費或一定額度,不收稅
- 退出的收益屬財產轉讓,需自行申報(例:保費 100 萬,退出 110 萬)

以上是導師的階段性判斷。內地對港險的稅務處理仍有不確定性 —— 我們不能向客戶保證「免稅」或「不會被查」。

C · 新政與香港保單

家庭傳承:保留控制權,降低婚變風險

常見風險

- 父母一次過給子女大筆現金或房產
- 子女婚變時,資產可能被視為夫妻共同財產
- 年輕子女可能遇上「奔著錢來」的對象

導師提到的兩層做法

- 房產:全款過戶給子女,同時由父母辦理房產抵押協議,防止被慫恿賣房或加名
- 保單:父母為投保人,子女為受保人/受益人,控制權留在父母手中

話術範本

「我們給孩子的錢,最重要是保留控制權。透過保單架構,父母作為投保人保有控制權,同時為孩子的長遠生活做好安排,也降低婚變或被騙的風險。」

法律效果因個案與地區而異,不能向客戶斷言「一定不屬於婚後共同財產」,須由律師確認。

D · 對話與練習

開口三步:問 → 聽 → 引

問 「最近有沒有收到稅局關於境外收入的提示?」

聽 客戶擔心的是稅務、資產安全,還是傳承?

引 先做「資產梳理」,再談是否需要方案

客戶說:「收到了」

「收到提示,說明資訊交換已經在運作。提示階段主動、按時申報,通常是最穩妥的做法。申報部分建議找稅務專業人士處理,我可以先幫您整理手上哪些資產在 CRS 範圍內。」

客戶說:「沒收到」

「沒收到,反而有時間提早了解。每年 3 月 1 日至 6 月 30 日需要自行申報上一年度境外所得,我可以幫您列一份需要留意的資產清單。」

D · 對話與練習

客戶常見疑問,怎麼答?

「香港保單以後會被收稅嗎?」	理賠金目前一般不徵稅;其他部分內地規則仍在發展,不作保證,建議向稅務專業人士諮詢。
「保單會被 CRS 交換嗎?」	有現金價值的儲蓄險、年金險屬於 CRS 範圍;純保障不屬於。所以應按規定申報。
「為什麼不買內地保險?」	用演示表對比貨幣選擇、保單功能(更改受保人、拆分)和回報,並清楚區分保證與非保證。
「錢怎麼拿出來?」	只講合規途徑,例如個人每年等值 5 萬美元的購匯額度、銀行合規匯款。不介入、不建議任何非正規渠道。

D · 對話與練習

合規紅線:什麼不可以說、不可以做

絕對不可以

- 保證「免稅」或「不會被查」
- 把非保證回報說成保證
- 教客戶隱藏資產、少報或不報
- 介紹、代辦非正規換匯或「對敲」
- 提供稅務、法律意見(超出我們的專業範圍)
- 違反保監局及公司對跨境銷售的規定

應該這樣做

- 以事實與書面資料講解
- 清楚區分保證與非保證
- 建議客戶向稅務、法律專業人士諮詢
- 妥善保密客戶資料
- 不確定時,先問公司 Compliance

D · 對話與練習

實戰演練:3 人一組,每輪 2 分鐘

角色:客戶 / 顧問 / 觀察員 · 每輪輪換

情境 A

王總收到稅局提示

客戶有點緊張,想知道該怎麼辦。

情境 B

李太沒收到提示

但聽朋友說最近查得緊,想了解更多。

情境 C

陳先生想為子女做傳承

關心資產安全與長期安排,可用家庭傳承頁的話術。

觀察員打勾

- ☐ 先問後講
- ☐ 只說事實,不恐嚇
- ☐ 沒有踩紅線
- ☐ 有引到「資產梳理」

今天帶走三件事

1. 客戶要的是「安全、穩定、長期留得住」,不是產品名稱
2. CRS 五問要能不看稿答出來
3. 合規先行:不保證、不隱藏、不越界

課後作業

- 背熟 CRS 五問
- 寫出自己的開場句(問、聽、引三步)
- 下次培訓分享一次練習心得

問答環節