08-29 課程講座：高淨值客戶資產安全與傳承規劃

> 日期和時間： 2025-08-29 10:46:35
> 地點：[插入地點]
> 課程名稱：[輸入課程名稱]

關鍵詞

高淨值客戶 資產安全 財富傳承

知識點總結

1. 講者背景與跨領域經驗: 講者現任大城律師事務所全球資產安全法律中心副主任及合夥人，具備21年金融工作經驗及8年律師事務所經驗，專注於高淨值客戶的保全與傳承，並曾任證券分析師、私人銀行客戶經理、投資顧問，且實際銷售過保險大單。
2. 高淨值客戶定義與市場規模: 高淨值人士的國際定義為可投資資產超過一百萬美元（約七百二十萬人民幣），包括金融資產及非自住房產。中國大陸高淨值人士預估至2025年達1000萬人，成長速度全球最快，但僅佔中國14億人口不到1%。
3. 高淨值客戶的需求與服務趨勢: 現階段高淨值客戶不僅需要保險產品，更需要全方位的資產規劃與服務，包括信託、資產保全、傳承等，且客戶金額越來越大但人數減少，服務需多元且專業。
4. 信託業務與離岸信託: 講者團隊專注於離岸信託（境外信託），而非在岸信託（內地信託），強調離岸信託在內地律所中較為少見，需具備良好英文能力及普通話溝通能力，能服務跨境高淨值客戶。
5. 稅務風險與經稅四期系統: 高淨值人士在中國面臨最大風險之一為稅務查核，經稅四期系統可自動篩選高淨值人士名單，稅務機關不會查14億人，而是針對高淨值人士進行查稅。
6. 香港保險市場現況與挑戰: 香港保險市場自2015年以來與內地市場差異顯著，現今客戶金額大但人數少，市場未下滑而是向上發展，但已極度飽和，750萬人口基本都已購買保險，香港保險業全球最飽和，展業困難。

7. 三元學社與培訓業務: 三元學社由多位律師共同創立，主要提供金融及法律培訓課程，並因內地開發票需求而設立，部分課程免費，內容涵蓋金融、保險、法律等領域。
8. CPB認證與金融理財標準委員會: CPB（認證私人銀行家）為香港IPHK推出的認證，講者曾負責該課程設計與教學，部分香港保險業同業持有CPB認證。
9. 友邦保險在內地市場發展: 友邦保險（AIA）在內地市場口碑極佳，業務發展迅速，已擠進前十名，且越來越多省份取得牌照，對香港同業展業有利。
10. 高淨值客戶的圈層與獲取方式: 高淨值客戶的圈層具有高度封閉性，並非一般公開方式即可接觸，需透過人脈、圈層活動等方式進入。
11. 高淨值客戶的保險與資產規劃: 高淨值客戶的保險規劃以終身受惑年金保險為主，並需合法合規處理資金出境與入境問題。
12. 中國內地高淨值客戶市場分析: 中國內地高淨值客戶市場持續增長，招商銀行私人銀行客戶數與資產管理規模全國最高，市場口碑第一。
13. 語言與身份對高淨值客戶市場的影響: 語言能力與身份規劃是進入高淨值客戶市場的重要因素，普通話能力可逐步提升，身份規劃是高淨值客戶首要需求。
14. 香港身份證的用途與高淨值人士的關注點: 香港身份證可用於香港就醫、子女教育等，但對高淨值人士而言，最重要的是稅務規劃。
15. 中國個人可投資資產及保險市場增長: 中國個人可投資資產規模及保險市場持續增長，保險密度仍有很大提升空間。
16. 高淨值人士分布與展業策略: 高淨值人士主要分布於粵港澳大灣區及長三角地區，展業策略需根據城市特性選擇目標市場。
17. 展業合規與溝通技巧: 展業時需遵守公司規定，不可在內地銷售產品，但可進行合規聊天與需求引導。
18. 產品銷售策略與客戶需求分析: 產品銷售應以客戶需求為導向，避免僅推銷單一產品，需根據客戶實際情況提供多元解決方案。
19. 語言與文化在金融行業的重要性: 普通話能力及文化背景對金融行業展業至關重要，能有效溝通並建立客戶信任。
20. 中國高淨值人士分布與財富比例: 中國高淨值人士主要分布於廣東、上海、北京、江蘇、浙江五個城市/省份，這五地高淨值人士人數佔全國44%，但財富佔比高達60%。
21. 高淨值人士的職業構成與代際變化: 高淨值人士不僅僅是富一代或年長者，還包括董監高、職業經理人、專業人士（如律師、會計師）、家族二代及家庭經營者（如董事長夫人、總經理夫人）。家族二代已開始接班，並有海外高學歷背景。

22. 高淨值人士的主要財富目標與保險切入點: 高淨值人士2023年主要財富目標為保證財富安全（佔比最高），其次為創造更多財富（17%）、子女教育（4%）、財富傳承（11%）。保險可直接切入財富安全與子女教育兩項需求。
23. 保險與收益率的關係及客戶需求分析: 保險與收益率無關，客戶若追求收益率應選擇股票、債券、基金。保險的核心價值在於風險管理與財富安全保障，而非高收益。內地保險公司強調保證收益率（如2.5%），但香港保險公司保證率較低（如0.5%以下）。
24. 財富安全的風險來源與保險的作用: 財富安全不僅指資金不虧損，更包括政策風險（如遺產稅）、家庭風險（如離婚導致資產分割）、稅務風險（如補稅）、負債風險（如董監高因公司經營失誤需承擔連帶責任）。保險可作為財富安全的保障工具。
25. 家庭風險與財富傳承: 家庭風險如子女離婚可能導致公司股份、房產、現金需分割，影響財富傳承。保險可作為財富傳承與分配的工具。
26. 個人家庭案例分享: 講者分享自身家庭案例，女兒即將來香港讀大學，並交男朋友，強調家庭關係與溝通的重要性。
27. 財富安全與資產傳承規劃: 高淨值客戶在資產規劃時，首要考量的是財富安全與資產傳承，避免資產因婚姻、離婚、早逝等因素被分割或流失。保險是比信託更適合大部分金融資產的工具，能有效保障資產安全與傳承。
28. 高淨值客戶需求識別與溝通策略: 高淨值客戶的核心需求是資產安全而非高收益。金融從業人員需識別客戶資產體量，調整溝通策略，避免以中產階級思維推銷高收益產品，應主動引導高淨值客戶重視資產安全與傳承。
29. 全球金融環境與2025年金融危機預警: 2025年全球金融環境不穩，美國總統特朗普有意引發金融危機以推動政策，美元貶值、黃金上漲，全球貨幣競貶，保險銷售策略需避免談匯率與收益率，專注於資產安全與傳承。
30. 高淨值客戶的資產管理與企業傳承思考: 針對55至60歲即將退休但尚未退休的高淨值客戶，應關注其企業經營、資產配置及傳承規劃，並引導其思考未來規劃而非僅限於金融資產或保險產品。
31. 資產配置與現金流管理的重要性: 企業主應將部分資產配置於能隔離風險並保障現金流的工具，避免全部資產壓在單一產業或項目，尤其在市場多變及政策風險下，現金流管理成為企業存續的關鍵。
32. 信任關係與客戶黏著度的建立: 高淨值客戶尋求的是個人信任而非公司品牌，建立深厚的個人信任關係能使客戶長期跟隨，超越公司或品牌的限制。
33. 年輕從業者職涯規劃與公司選擇: 年輕從業者應優先選擇大公司學習系統性知識與制度，待具備能力與客戶群後再考慮轉向broker，避免過早追求成功而失去長遠職涯規劃。

知識點講解

1. 講者背景與跨領域經驗

- **要點**
    - 現任大城律師事務所全球資產安全法律中心副主任及合夥人。
    - 最高學歷為經濟學博士，金融學碩士。
    - 21年金融工作經驗，8年律師事務所經驗。
    - 曾任證券分析師、私人銀行客戶經理、投資顧問。
    - 實際銷售過保險大單，包括十億人民幣保額的保單。
    - 跨領域經驗，熟悉金融、保險、法律三大領域。
- **講解**
  講者強調自身跨領域背景，能夠從金融、保險、法律三方面協助高淨值客戶，並指出自己並非僅以講課為生，而是有正職工作，且實際操作過大額保險業務，能夠提供實戰經驗。
- **十億人民幣保額保單案例**

  > 十幾年前，講者在廣州攀雨為客戶辦理了一張十億人民幣保額的AIA保單。

    1. 講者以專業知識及跨領域經驗成功完成大額保單銷售。
    2. 強調專業能力及客戶需求的精準把握是成功關鍵。

2. 高淨值客戶定義與市場規模

- **要點**
    - 高淨值人士定義：可投資資產超過一百萬美元（約七百二十萬人民幣）。
    - 可投資資產包括金融資產及非自住房產。
    - 中國大陸高淨值人士預估至2025年達1000萬人。
    - 高淨值人士僅佔中國14億人口不到1%。
    - 私人銀行年報顯示招商銀行12萬客戶，中國銀行14萬，工商銀行199,000，合計僅118萬。
    - 真正高淨值人士還包括不動產、非本業股權投資、古董收藏品等。
- **講解**
  講者引用瑞士信貸2021年私人財富報告，說明中國高淨值人士規模及定義，並強調實際高淨值客戶數量遠低於想像，且高淨值人士容易成為稅務查核對象，需特別留意資產規劃與稅務風險。

- **中國高淨值客戶數據分析**

> 瑞士信貸2021年報告預估中國到2025年有1000萬高淨值人士。招商銀行12萬客戶，中國銀行14萬，工商銀行199,000，合計118萬，僅為金融資產部分。

    1. 金融資產僅為高淨值人士的一部分，實際人數應加上不動產等其他資產。
    2. 1000萬人為保守且可靠估算。

3. 高淨值客戶的需求與服務趨勢

- **要點**
    - 高淨值客戶需求從單一保險產品轉向全方位資產規劃。
    - 服務內容包括信託、資產保全、傳承等。
    - 客戶金額增大但人數減少，主要為高淨值人士。
    - 需具備多元知識儲備以應對客戶詢問。
- **講解**
  講者指出，現今高淨值客戶不再滿足於單一保險產品，而是要求全方位的資產規劃服務，這要求從業者具備金融、保險、法律等多領域知識，才能有效服務高淨值客戶。
- **信託與保險選擇案例**

> 一位56歲客戶擁有大量資產，指名要求信託規劃，講者建議先以保險解決問題，認為大部分情況保險即可滿足需求，僅少部分需信託。

    1. 根據客戶需求選擇合適的資產規劃工具。
    2. 信託雖高大上但成本高昂，非所有客戶適用。

4. 信託業務與離岸信託

- **要點**
    - 團隊專注於離岸信託（境外信託），非在岸信託。
    - 離岸信託在內地律所中較為少見。
    - 需具備良好英文能力及普通話溝通能力。
    - 能服務跨境高淨值客戶。
- **講解**
  講者強調離岸信託業務的專業性及稀缺性，並指出團隊能夠以普通話服務內地高淨值客戶，彌補香港律師普通話能力不足的缺口。

5. 稅務風險與經稅四期系統

- **要點**
    - 高淨值人士面臨稅務查核風險。
    - 經稅四期系統可自動篩選高淨值人士名單。
    - 稅務機關針對高淨值人士查稅，非全體人口。
- **講解**
  講者提醒高淨值客戶需特別注意稅務合規，經稅四期系統能根據資產條件自動列出高淨值人士名單，成為稅務查核重點對象。

6. 香港保險市場現況與挑戰

- **要點**
    - 香港保險市場未下滑，仍在向上發展。
    - 自2015年以來與內地市場差異顯著。
    - 客戶金額大但人數少，主要為高淨值人士。
    - 香港保險業全球最飽和，750萬人口基本都已購買保險。
    - 香港展業困難，需背靠大陸市場。
- **講解**
  講者分析香港保險市場現況，指出市場極度飽和，展業困難，建議香港同業需背靠大陸市場尋求發展機會。
- **珠海別墅區高淨值客戶圈層案例**

  > 講者受邀至珠海某別墅區，該區為高淨值人士聚集地，客戶購買三百平米別墅，前後院，價格相當於香港賣一套房即可購得。

    1. 高淨值客戶常聚集於特定圈層，如商會、高爾夫球隊、別墅區。
    2. 展業需進入高淨值客戶圈層。

7. 三元學社與培訓業務

- **要點**
    - 三元學社由律師共同創立，提供金融及法律培訓課程。
    - 因內地開發票需求而設立培訓公司。
    - 部分課程免費，內容涵蓋金融、保險、法律等領域。
- **講解**
  講者介紹三元學社成立背景及業務內容，強調培訓課程多元且部分免費，並因應內地金融機構開發票需求而設立。

8. CPB認證與金融理財標準委員會

- **要點**

    - CPB為認證私人銀行家，由香港IPHK推出。
    - 講者曾負責CPB課程設計與教學。
    - 部分香港保險業同業持有CPB認證。
- **講解**
  講者說明CPB認證背景及自身參與課程設計與教學，強調其在香港保險業界的影響力。

9. 友邦保險在內地市場發展

- **要點**
    - 友邦保險在內地市場口碑極佳，業務發展迅速。
    - 已擠進前十名，越來越多省份取得牌照。
    - 對香港同業展業有利。
- **講解**
  講者分析友邦保險在內地市場的成功，指出其品牌認可度高，業務擴展迅速，為香港同業提供更多展業機會。

10. 高淨值客戶的圈層與獲取方式

- **要點**
    - 香港生活成本高，性價比低，客戶多在內地。
    - 高淨值客戶的圈層通常由身價上億的人士組成，需透過朋友介紹、社區活動等方式進入。
    - 高淨值客戶並非靠公開宣傳或看板即可獲取，這些方式僅能吸引中產階級。
    - 年輕時可累積經驗做小客戶，但隨年齡增長應專注於大客戶。
    - 每年設定明確目標客戶，集中資源突破一單即可達TOT（百萬美元單）。
- **講解**
  高淨值客戶的獲取需進入特定圈層，透過人脈、社區活動、朋友介紹等方式，並非公開宣傳即可達成。隨著年齡與經驗增長，應將重心放在大單客戶，並透過明確目標設定與策略執行，每年突破一單即可達TOT標準。
- **珠海別墅圈層案例**

  > 某人在珠海購買別墅，發現周遭鄰居皆為身價上億人士，透過朋友介紹，組織社區俱樂部活動，邀請講座，圈層資產合計數十億。

    1. 透過社區活動與朋友介紹進入高淨值圈層。
    2. 社區俱樂部成為高端客戶交流平台。

3. 圈層資產合計數十億，顯示高淨值客戶集中度高。

34. **年度目標客戶策略案例**

> 某學生每年初設定四位目標高淨值客戶，全年集中資源突破其中一位即可達TOT（百萬美元單），其餘三位留待次年繼續跟進。

1. 明確設定年度目標客戶，集中突破。
2. 只需成交一單即達TOT標準，降低壓力。
3. 未成交客戶可持續跟進，形成滾動目標。

11. 高淨值客戶的保險與資產規劃

- **要點**
  - 高淨值客戶保險以終身受惑年金保險為主，理論上一輩子只理賠一次。
  - 資金出境需合法合規，不能擦邊球或灰色地帶。
  - 資金入境比出境更難，需提前做好架構規劃。
  - 可投資資產超過一千萬為高淨值客戶標準，招商銀行開戶門檻為一千萬。
  - 資金出境與入境流程需尋求專業人士協助。
- **講解**
  高淨值客戶的保險規劃以終身受惑年金保險為主，理賠僅一次，減少後續煩惱。資金出境與入境均需合法合規，尤其入境難度更高，需提前規劃架構並尋求專業協助。招商銀行以一千萬為開戶門檻，成為高淨值客戶的重要標準。
- **終身受惑年金保險案例**

> 私人銀行客戶購買終身受惑年金保險，理論上一輩子只理賠一次（身故時），減少後續理賠煩惱。

1. 終身受惑年金保險適合高淨值客戶，理賠流程簡單。
2. 減少後續理賠與服務壓力。

35. **資金出境與入境合規案例**

> 律師事務所協助客戶合法處理資金出境與入境，強調不能擦邊球，必須全程合法合規，否則無法做大單。

1. 尋求專業人士協助資金出入境流程。
2. 全程合法合規，避免灰色地帶風險。
3. 資金入境難度高，需提前規劃架構。

12. 中國內地高淨值客戶市場分析

- **要點**
    - 招商銀行私人銀行開戶門檻一千萬，資產管理規模全國最高。
    - 每兩年發布一次私人財富報告，2023年報告顯示人數增長18%。
    - 中國內地高淨值客戶市場每年雙位數增長，遠超香港與台灣。
    - 香港與台灣富人階層固化，市場飽和，內地市場新富人不斷湧現。
    - 招商銀行口碑與服務質量全國第一，成為高淨值客戶首選。
- **講解**
  中國內地高淨值客戶市場持續高速增長，招商銀行以一千萬開戶門檻及最高資產管理規模成為行業標杆。2023年報告顯示人數增長18%，遠超其他地區。香港與台灣富人階層固化，市場飽和，內地新富人不斷湧現，成為金融行業重點市場。
- **招商銀行私人財富報告數據案例**

  > 招商銀行自2008年起每兩年發布一次私人財富報告，2023年報告顯示高淨值客戶人數增長18%，資產管理規模全國最高，平均每客戶資產接近三千萬。

    1. 招商銀行以高門檻吸引優質客戶，資產管理規模領先。
    2. 客戶人數與資產規模持續高速增長，顯示市場潛力巨大。

36. **台灣與香港富人階層固化案例**

  > 台灣與香港富人階層固化，富人多為old money，市場飽和，新進金融從業者難以切入，內地則不斷有新富人湧現。

    1. 台港市場富人固化，難以切入。
    2. 內地新富人不斷湧現，市場活力強。

13. 語言與身份對高淨值客戶市場的影響

- **要點**
    - 普通話能力非障礙，可透過與內地客戶交流逐步提升。
    - 高淨值客戶首要需求是身份規劃，保險僅為資產配置一部分。
    - 香港身份證申請可透過高材A類（高收入）或B類（高學歷），高學歷者更易取得高收入。
    - 高淨值客戶未來面臨龐大稅務問題，身份規劃可有效解決。
    - 優才計劃已不易申請，高材計劃成為主流。
- **講解**
  語言能力非進入高淨值客戶市場的障礙，普通話可透過交流逐步提升。高淨值客戶首要需求是身份規劃，因未來稅務問題嚴峻，保險僅為資產配置一部

分。香港身份證可透過高材A類或B類申請，高學歷者更易取得高收入。優才計劃已不易申請，高材計劃成為主流。

- **香港身份證申請案例**

> 講者2017年離開香港，失去身份證，後因內地個人所得稅高達45%，於高材B類政策推出後，憑三十幾年前大學畢業證書申請，兩週內獲批，身份證號與第一次相同。

1. 高材B類申請門檻低，三十幾年前畢業證書亦可申請。
2. 身份證號與第一次申請相同，顯示身份延續性。
3. 高淨值客戶可優先考慮身份規劃以解決稅務問題。

37. **普通話能力提升案例**

> 講者為台灣人，初到香港不會講廣東話，普通話亦不標準，透過與內地客戶交流逐步提升語言能力，最終獲得客戶信任與介紹。

1. 語言能力可透過實際交流逐步提升。
2. 客戶更重視專業與誠信，語言非主要障礙。

14. 香港身份證的用途與高淨值人士的關注點

- **要點**
  - 香港身份證可在香港就醫、子女讀書等，但高淨值人士通常不關心這些。
  - 高淨值人士最關注的是稅務問題，尤其是如何降低稅負。
  - 在內地稅率高達45%，希望收入體現在香港以降低稅負。
  - 持有中國身份證即為中國稅務居民，需兩地繳稅。
  - 建議已取得香港永居者盡早註銷中國身份證，以避免雙重稅務居民身份。
- **講解**
  高淨值人士取得香港身份的主要目的是稅務規劃，而非醫療或教育。持有中國身份證會被認定為中國稅務居民，需在中國及香港兩地繳稅。建議取得香港永居後盡早註銷中國身份證，避免雙重稅務負擔。
- **高淨值人士稅務規劃案例**

> 某高淨值人士在內地需繳45%稅率，取得香港身份後，將大部分收入體現在香港，並非中國稅務居民，成功降低稅負。

1. 取得香港身份後，將收入轉移至香港。
2. 註銷中國身份證，避免被認定為中國稅務居民。
3. 只需在香港繳稅，稅負大幅降低。

15. 中國個人可投資資產及保險市場增長

- **要點**
    - 2008年至2022年，中國個人可投資資產每年增長15%。
    - 高淨值人士人數增長18，資產規模增長19。
    - 中國保險市場每年持續增長，尤其年輕高淨值人士參與度提升。
    - 中國保險密度遠低於美國、香港、台灣，仍有很大成長空間。
    - 世界人壽保險密度排名第一是香港，台灣前五，中國大陸遠遠落後。
- **講解**
  中國個人可投資資產及高淨值人士資產規模增長迅速，保險市場也逐年擴大。雖然保險密度仍低於國際先進地區，但隨著年輕高淨值人士崛起，未來成長空間巨大。
- **保險密度國際排名案例**

  > 國際保險密度排名，第一名美國（產險+壽險），第二名香港。若只算人壽保險，香港排名第一，台灣前五，中國大陸遠遠落後。

    1. 美國保險密度最高，香港次之。
    2. 人壽保險密度香港世界第一。
    3. 中國大陸保險密度低，成長空間大。

16. 高淨值人士分布與展業策略

- **要點**
    - 2022年高淨值人士分布以廣東省最多，集中於粵港澳大灣區九個城市。
    - 梅州等地高淨值人士較少，主要集中於大灣區城市。
    - 長三角地區如蘇州、南通、南京等城市高淨值人士眾多，蘇州GDP第一，南通前三。
    - 展業建議：新進者可選擇二三線城市如東莞、佛山、江門，避免北上廣深及上海等競爭激烈城市。
    - 展業時需了解客戶地域背景，聊天時以人文、風水、人情為主，普通話即可溝通。
- **講解**
  高淨值人士分布集中於粵港澳大灣區及長三角地區，展業時應選擇競爭較少的二三線城市，並重視與客戶的地域文化交流。展業活動可採用一次性大規模講座，提高效率。
- **展業活動案例**

> 某團隊於2025年2月至11月安排20場活動，每月2場，遍及北京、天津、成都、重慶、貴陽、南寧、昆明等地，每次活動吸引50至100人參加。

1. 每月選擇兩個城市舉辦活動。
2. 一次性邀請50至100人參加，提高展業效率。
3. 活動後進行精準跟進，提高成交率。

38. **地理知識助展業案例**

> 講者32歲轉行做私人銀行客戶經理，購買中國大地圖掛牆，每天研究城市分布，與客戶聊天時能根據地域背景建立信任。

1. 研究中國地理分布，了解各地高淨值人士分布。
2. 與客戶聊天時以地域文化為切入點，建立情感連結。

17. 展業合規與溝通技巧

- **要點**
  - 公司規定不可在內地銷售產品，但可與內地客戶聊天交流。
  - 建議書應在香港展示，初期溝通不宜攜帶建議書。
  - 展業時應以需求為導向，避免僅強調產品功能。
  - 一次性大規模講座可提升效率，後續精準跟進。
- **講解**
  展業時需遵守合規要求，初期以聊天交流為主，避免攜帶建議書。產品銷售應以客戶需求為導向，提升專業形象與成交率。
- **合規展業案例**

> 某團隊在內地辦活動，僅進行聊天與需求引導，不攜帶建議書，正式產品展示安排在香港。

1. 內地活動僅進行合規聊天，不銷售產品。
2. 建議書展示安排在香港，符合法規要求。

18. 產品銷售策略與客戶需求分析

- **要點**
  - 現行銷售多以年金保險為主，易被客戶認為僅推銷單一產品。
  - 應以醫生角色分析客戶需求，對症下藥，提供多元產品選擇。
  - 客戶購買產品多以扣稅額度為主，導致小單為主，未必能滿足長期需求。
  - 建議從客戶需求出發，反推產品配置，提升專業度與客戶滿意度。

- **講解**
  產品銷售不應僅推銷單一產品，需根據客戶需求分析，提供多元解決方案。以醫生角色望聞問切，對症下藥，提升專業形象與客戶信任。
- **年金保險銷售案例**

> 講者購買友邦NPF及一萬多可扣稅產品，僅以扣稅額度為購買標準，導致小單為主，未必能滿足老年需求。

1. 客戶根據扣稅額度購買產品，導致小單為主。
2. 建議從需求出發，反推產品配置，提升保障。

19. 語言與文化在金融行業的重要性

- **要點**
  - 普通話能力是金融行業展業的重要優勢。
  - 文化背景有助於與客戶建立情感連結。
  - 海外成長者若不會中文，難以在中國展業。
- **講解**
  普通話能力及對中國文化的理解，有助於金融行業展業，能與高淨值人士有效溝通，建立信任。海外成長者若不會中文，將面臨展業困難。
- **海外成長者語言困境案例**

> 講者舅舅在美國工作，三個孩子在美國出生，外表是中國人但不會中文，因中美關係緊張，回中國難以展業，成為最糟糕的情況。

1. 海外成長者若不會中文，難以在中國展業。
2. 語言與文化能力是金融行業展業的關鍵。

20. 中國高淨值人士分布與財富比例

- **要點**
  - 廣東、上海、北京、江蘇、浙江是中國高淨值人士最多的省份/城市。
  - 高淨值人士人數佔全國44%。
  - 這五地的財富佔全國高淨值人群的60%。
- **講解**
  課堂中強調這五個地區是高淨值人士的主要聚集地，且財富集中度極高。這些地區的高淨值人士不僅人數多，財富佔比更高，顯示財富分布的不均衡。

21. 高淨值人士的職業構成與代際變化

- **要點**

    - 2023年創富一代僅佔20%。
    - 高淨值人士包括董監高、職業經理人、專業人士、家族二代、家庭經營者。
    - 家族二代多有海外高學歷，並開始接班。
    - 福建晉江是全球最大鞋服生產地，富一代已交班給二代，且二代間有聯姻現象。
- **講解**
  課堂指出高淨值人士的職業構成多元，並非僅限於老一輩富豪。家族二代已逐漸接班，且多有海外留學背景，並出現企業間聯姻。福建晉江案例說明二代接班與產業聯姻現象。
- **福建晉江家族二代接班與聯姻**

  > 晉江是全球最大鞋服生產地，安踏、九木王等品牌二代多在英國留學後回國接班，並與其他企業二代聯姻，如安踏女兒嫁給九木王兒子。

  1. 晉江富一代將企業交班給二代。
  2. 二代多有海外高學歷背景。
  3. 企業間二代聯姻加強產業鏈合作。

22. 高淨值人士的主要財富目標與保險切入點

- **要點**
    - 保證財富安全是高淨值人士的首要目標。
    - 創造更多財富佔17%。
    - 子女教育佔4%。
    - 財富傳承佔11%。
    - 保險可直接切入財富安全與子女教育需求。
- **講解**
  課堂強調高淨值人士最關心的是財富安全，而非單純追求收益率。創造更多財富可透過基金、股票等工具，保險則更適合財富安全與子女教育需求。保險業者不應只強調收益率，因為客戶更在意保證與安全。

23. 保險與收益率的關係及客戶需求分析

- **要點**
    - 保險不是用來追求高收益率。
    - 內地保險公司強調保證收益率2.5%。
    - 香港保險公司保證收益率僅0.5%以下。
    - 客戶最常問：保證嗎？

    - 保險的本質是風險管理與財富安全。
- **講解**
  課堂指出保險業者常用收益率吸引客戶，但客戶更關心保證與安全。內地保險公司以保證2.5%收益率作為賣點，香港保險公司保證率較低。保險的真正價值在於風險管理，並非收益率。

24. 財富安全的風險來源與保險的作用

- **要點**
    - 政策風險：遺產稅出台可能導致財富減損。
    - 家庭風險：離婚導致公司股份、房產、現金需分割。
    - 稅務風險：稅務局可追溯查稅至30年前，可能需補稅2000萬。
    - 負債風險：董監高因公司經營失誤需承擔刑事及民事連帶責任。
    - 保險可作為財富安全保障工具。
- **講解**
  課堂詳細分析財富不安全的多種情境，包括政策、家庭、稅務、負債等風險。舉例如遺產稅導致財富減半、離婚需分割資產、稅務局追溯查稅補2000萬、董監高因食品安全事故需承擔責任。保險可針對這些風險提供保障。
- **稅務局追溯查稅補2000萬**

  > 稅務局可追溯查稅至30年前，客戶原以為資產安全，卻突然收到補稅單需補2000萬。

  1. 稅務局查稅範圍可追溯至30年前。
  2. 客戶可能需補繳巨額稅款（如2000萬）。
  3. 財富安全受到稅務風險威脅。

39. **董監高食品安全事故連帶責任**

  > 公司食品加工業因作業疏失導致客戶食物中毒甚至死亡，公司倒閉，董監高需承擔刑事及民事連帶責任。

  1. 公司因食品安全事故倒閉。
  2. 董監高需承擔刑事及民事連帶責任。
  3. 財富安全受到負債風險威脅。

25. 家庭風險與財富傳承

- **要點**
    - 子女離婚導致公司股份、房產、現金需分割。

    - 家庭風險影響財富傳承。
    - 保險可協助財富傳承與分配。
- **講解**
  課堂舉例如父母將公司或資產給子女，若子女離婚，資產需分割，影響財富傳承。保險可作為財富傳承的工具，降低家庭風險。
- **父母資產給子女後遇離婚分割**

> 父母將公司、房產、現金給子女，子女離婚後需分割資產，導致財富減損。

1. 父母將資產給子女。
2. 子女離婚後需分割公司股份、房產、現金。
3. 財富傳承受到家庭風險影響。

26. 個人家庭案例分享

- **要點**
    - 女兒即將來香港讀大學。
    - 女兒交男朋友，父親主動邀約認識。
    - 家庭溝通與關係維護。
- **講解**
  講者以自身家庭為例，說明家庭關係與溝通的重要性，並以輕鬆語氣分享與女兒及其男友的互動。
- **女兒赴港讀大學及交男友**

> 小女兒即將來香港讀大學，最近交男朋友，父親邀約男友吃飯，表示尊重女兒選擇。

1. 女兒即將赴港讀大學。
2. 女兒交男朋友，父親主動邀約認識。
3. 家庭溝通與尊重子女選擇。

27. 財富安全與資產傳承規劃

- **要點**
    - 高淨值客戶首要需求是資產安全，而非收益率。
    - 保險可作為資產傳承工具，避免資產因婚姻、離婚、早逝等被分割。
    - 信託適合股權、房產等非金融資產，但成本高。
    - 大部分金融資產用保險即可達到安全與傳承目的。

    - 高淨值客戶多因本業成功，現金流充足，不追求高收益率，只求資產安全。
    - 中國高淨值客戶多為新富，理財教育不足，行為邏輯偏中產階級，需提醒其資產安全的重要性。
- **講解**
  課堂中強調，無論個人對婚姻或家庭的看法如何，資產規劃必須以專業角度出發。以保險方式規劃資產，投保人與受益人設計可避免資產被配偶或子女揮霍或分割。若直接給予資產，風險極高，可能因婚姻變故或早逝而流失。信託雖能保障非金融資產，但成本高昂，保險則能以較低成本保障金融資產安全。高淨值客戶因本業現金流充足，目標僅需超越通膨，不追求激進收益。中國新富高淨值客戶多缺乏理財教育，需由金融專業人士主動提醒其資產安全規劃的重要性。
- **保險規劃案例：父母為女兒購買保單**

  > 投保人是父母，被保險人是女兒，受益人是父母。每年分紅由父母轉給女兒，保障女兒生活。若女兒離婚或早逝，保單資產不會被配偶分割，因為保單所有權屬於父母或其配偶。若無此保單，女兒名下資產將成為遺產，可能被配偶分割。

  1. 父母以自身名義投保，女兒為被保險人，受益人為父母。
  2. 每年分紅由父母掌控，轉給女兒，保障女兒生活但不讓其揮霍。
  3. 若女兒離婚或早逝，保單資產不會被配偶分割，因所有權不在女兒名下。
  4. 若無此保單，女兒名下資產成為遺產，配偶有權分割。

28. 高淨值客戶需求識別與溝通策略

- **要點**
    - 高淨值客戶不追求高收益，重視資產安全。
    - 金融從業人員需識別客戶是否為高淨值，調整溝通策略。
    - 中國高淨值客戶多為新富，理財教育不足，行為邏輯偏中產階級。
    - 應主動引導高淨值客戶重視資產安全與傳承，而非收益率。
- **講解**
  課堂指出，金融從業人員常以收益率為主軸推銷產品，這適合中產階級但不適合高淨值客戶。高淨值客戶因本業現金流充足，目標僅需超越通膨，重視資產安全。中國新富高淨值客戶多缺乏理財教育，行為邏輯偏中產階級，需由金融專業人士主動提醒其資產安全規劃的重要性。識別高淨值客戶可通過詢問房產數量、產業類型等方式，調整溝通策略，避免誤導客戶。
- **昆明稀土產業高淨值客戶案例**

> 一位在昆明工作的高淨值客戶，產業為稀土開採，現金流充足。其資產規劃目標僅需超越通膨，並不追求高收益率，重視資產安全。

1. 客戶本業現金流充足，不需金融機構協助賺取高收益。
2. 資產規劃目標僅需超越通膨，重視安全性。
3. 金融從業人員需理解客戶需求，調整溝通策略。

29. 全球金融環境與2025年金融危機預警

- **要點**
  - 2025年美國有意引發金融危機，推動經濟衰退以利政策執行。
  - 美國債務高達36萬億，每年利息1.1萬億，約為美國GDP的四分之一。
  - 特朗普希望通過關稅戰推動製造業回流，降低債務負擔。
  - 美聯儲為私人機構，不受白宮直接管控。
  - 全球貨幣競貶，美元有意貶值，黃金大漲，人民幣不升值以保出口競爭力。
  - 2025年保險銷售不宜談匯率與收益率，應專注於資產安全與傳承。
- **講解**
  課堂分析2025年全球金融環境，美國總統特朗普有意引發金融危機，推動經濟衰退以利降息，減輕36萬億債務負擔。美聯儲為私人機構，不受白宮直接管控，政策執行需透過經濟衰退影響利率。全球貨幣競貶，美元有意貶值，黃金大漲，人民幣不升值以保出口競爭力。保險銷售策略需避免談匯率與收益率，專注於資產安全與傳承，因2025年金融市場波動大，收益率目標難以達成。
- **美國債務與政策分析**

> 美國債務高達36萬億，每年利息1.1萬億，約為美國GDP的四分之一。特朗普希望通過關稅戰推動製造業回流，降低債務負擔。美聯儲為私人機構，不受白宮直接管控，政策執行需透過經濟衰退影響利率。

1. 美國債務壓力巨大，需降息減輕負擔。
2. 關稅戰推動製造業回流，降低失業率。
3. 美聯儲為私人機構，政策執行需透過經濟衰退影響利率。

40. **2025年保險銷售策略建議**

> 2025年全球金融環境不穩，美元有意貶值，黃金大漲，人民幣不升值。保險銷售不宜談匯率與收益率，應專注於資產安全與傳承。

1. 全球貨幣競貶，匯率波動大，保險銷售不宜談匯率。

2. 金融市場波動大，收益率目標難以達成，應專注於資產安全與傳承。

30. 高淨值客戶的資產管理與企業傳承思考

- **要點**
  - 高淨值客戶多數擁有企業，應以企業經營為切入點與客戶交流。
  - 引導客戶思考企業項目完成後的下一步及最終目標。
  - 年齡較長的客戶常有“還能再拼三十年”的錯覺，需協助其正確認知現實。
  - 年輕從業者需能感同身受，理解年長客戶的思維模式。
- **講解**
  課堂中強調與高淨值客戶交流時，應聚焦於企業本身及其未來規劃，而非僅僅討論金融資產或保險。透過詢問客戶子女、企業項目、資產配置等問題，引導客戶思考企業項目完成後的下一步，最終目標及人生規劃。特別提醒年輕從業者要能揣摩年長客戶的心理，協助其思考資產傳承與安全。
- **與57歲客戶在珠海交流企業與家庭規劃**

  > 在珠海遇到一位57歲的客戶，詢問其孩子的情況、讀書地點、意願與能力，以及客戶本身的行業與未來打算。並未直接討論保險或信託，而是聚焦於企業與家庭規劃。

  1. 通過詢問家庭與企業相關問題，建立信任與深入交流。
  2. 引導客戶思考企業項目完成後的下一步，而非僅限於賺錢。

31. 資產配置與現金流管理的重要性

- **要點**
  - 資產不應全部壓在企業或單一產業，需分散配置以隔離風險。
  - 現金流是企業存續的關鍵，疫情三年期間倒閉企業多因現金流斷裂。
  - 保險是保障現金流的有效工具，每年分紅，無論市場如何波動，皆能產生現金流。
  - 不強調收益率，強調穩定現金流。
- **講解**
  課堂舉例稀土企業主面臨出口管制風險，若早期將部分資產配置於能產生現金流的工具，即使生產量下降也能維持現金流，避免企業因現金流斷裂而倒閉。保險產品每年分紅，能穩定產生現金流，是企業主資產配置的重要選擇。
- **稀土企業主面臨出口管制與現金流風險**

> 一位56歲稀土企業主，因中國大陸管制稀土出口，導致生產量下降，若其資產早期有部分配置於其他能產生現金流的工具，則即使主業受限，仍能維持現金流，企業不致倒閉。

1. 分析政策風險對企業現金流的影響。
2. 建議企業主分散資產配置，保障現金流。

32. 信任關係與客戶黏著度的建立

- **要點**
  - 高淨值客戶更重視與人的信任關係，而非公司品牌。
  - 私人銀行從業者常能將舊客戶帶至新公司，保險業則較少見。
  - 名片與公司logo非必要，個人品牌與信任更為重要。
- **講解**
  課堂指出，私人銀行從業者能將客戶帶至不同銀行，因客戶信任的是人而非公司。反觀保險業，客戶多依賴公司品牌。舉例自己多年未印名片，強調個人品牌即是最大名片，鼓勵學員建立個人信任關係。
- **名片與個人品牌的討論**

> 課堂上討論在內地不能派名片的困難，強調若客戶信任的是你本人，則無需名片也能行走江湖。自己多年未印名片，認為個人品牌即是最大名片。

1. 分析名片與公司logo在客戶關係中的作用。
2. 強調建立個人信任關係的重要性。

33. 年輕從業者職涯規劃與公司選擇

- **要點**
  - 年輕人應先在大公司學習，獲得系統性培訓與制度支持。
  - broker分成較多，但缺乏培訓與制度，適合已有客戶群與聲譽者。
  - 過早成功可能導致職涯後期無目標，應循序漸進。
  - 一旦進入broker，難以回到大公司，職涯選擇需謹慎。
- **講解**
  課堂舉例menulife年輕從業者欲轉broker，建議其先在大公司學習，待具備能力與客戶群後再考慮轉型。強調broker適合已有聲譽與客戶群者，年輕人不宜過早進入。提醒過早成功可能導致職涯後期無目標，應循序漸進。
- **menulife年輕從業者考慮轉broker**

> 一位menulife年輕高材生欲轉broker，因broker分成較多。課堂建議其年輕時應在大公司學習，broker缺乏培訓與制度，適合已有客戶群者。若過早進入broker，未來難以回到大公司，職涯選擇需謹慎。

1. 分析大公司與broker的優劣。
2. 建議年輕人循序漸進，避免過早追求成功。

> **AI建議**

- 本課程核心在於理解高淨值客戶的資產安全與傳承規劃。建議先進行高淨值客戶需求分析練習，透過模擬訪談或案例討論，實際掌握資產安全與傳承規劃的溝通技巧。
- 核心內容：高淨值客戶的資產安全與傳承規劃：高淨值人士首要需求是保障資產安全與順利傳承，保險是最有效的金融工具之一，能協助分散風險、規劃財富分配，並應對政策、家庭、稅務等多重風險。
- 課外延伸資源：
    - 實務應用：三元學社金融法律培訓課程（https://www.sanyuanacademy.com/）
    - 另類觀點：招商銀行高淨值客戶資產管理報告（https://www.cmbchina.com/cf/wealthreport/）

08-29 課程講座：高淨值客戶資產安全與傳承規劃

2025-08-29 10:46:35

00:00:00 Speaker 1
要跟各位介紹一下，因為最近身份還是有一點變動啦，就是可能跟你認識我的時候，我又有一點不一樣了，我現在在大城律師事務所，全球資產安全法律中心擔任副主任，你們認識我的時候可能還不是，現在剛生，剛生副主任，謝謝，同時也是合夥人級別，就是你要知道在律師事務所，有律師也有合夥人，那合夥人就是，合夥人怎麼說呢，就是不用幹事，哎呀，不是啊，

00:00:32 Speaker 1
就是合夥人就是等著分錢，但是也不對，就是合夥人是不拿工資的，你懂嗎，就是我們反而還要賺錢給，就帶業務，所以很多朋友都以為，就一直都以為我是以講課為生的，不是啊，我是有正經工作的啊，很多朋友都是先請我，就是香港，很多朋友就是請我再講內地的事情。

00:01:03 Speaker 1
那我是也是有空才能來所以他們就安排我的時間已經很早以前就安排了那今天來跟各位分享的是，內地的高進值客戶的這個一些兩件事第一個就是要找他們的心態下午我要講的是怎麼開展怎麼開展，我我剛剛說我說我在大城但是我我想跟各位強調一點就是我在大城律師事務所可能是一萬名律師我們我們有一萬個律師。

00:01:34 Speaker 1
可能我們這一萬人裡面我大概是非常非常少數是像我這樣背景的因為剛剛Ivy有介紹我我的最高學歷是經濟學博士，然後我又是金融學的碩士，我的第一份工作是證券分析師，然後我後來又在香港做私人銀行然後在第一線庫做客戶經理我也做過投資顧問，所以，我跟各位一樣，也要在內地展業找客戶。

00:02:05 Speaker 1
我也做過保單，我賣過保險，跟各位一模一樣。十幾年前，我最大的客戶在廣州攀雨，做了一張十億人民幣保額的保單，就是AIA的。前幾天我在保城講，我說我做AIA的單，他們就很生氣，感覺很高很開心。

00:02:37 Speaker 1
然後，我今天會講為什麼會做到那張單，有聽過的朋友，可能可以再溫故知心一下。其實，你說難，它一點都不難，它就是一些專業的事情。我是認為，現在在內地，你們也都知道AIA現在很厲害。我也會講，今天我看到的香港保險市場，我先跟各位聊，我認為現在香港的保險市場並沒有走下來，應該是往上走，但是它跟

2015年以來的內地市場已經很不一樣了，那個時候你只要拿塊牌子在海港城站在樓下，就會有人跑來跟你買保險，現在不可能了。

00:03:23 Speaker 1
現在這種越來越少，而且很多的客戶金額越來越大，但是反而人數變少，也就是說現在都是高禁止人士，所以這就是我們今天要講NCB的原因。還有一點就是，我覺得現階段的客戶，他們要的都不只是保險，他們要的是全方位的規劃，所以也就是說，它不像我們以前，只要給他一個保險的產品，我們就可以搞定一切。

00:03:53 Speaker 1
現階段的客戶，他們要的是全方位的規劃，所以也就是說，它不像我們以前，只要給他一個保險的產品，我們就可以搞定一切。現在不是，現在是要全方位的服務。所以就急需要各位要有不同的知識的儲備，你才能應付我們的高競職客戶的這些詢問，那我今天來教各位，也因為我過去的這麼多年的經驗，而且是跨領域的，我有21年的金融工作經驗，然後8年的律師事務所，而且我的律師事務所的經驗不是在做訴訟業務，我在做的就是高競職客戶的保全與傳承，

00:04:31 Speaker 1
那我們的業務，就是我們那個團隊在做的事情是什麼呢？就是信託，而且我們做的是離岸信託，不是在岸信託，也就不是內地的信託，是境外的，這個又更難得了，因為你要知道在內地，我們是在內地的律所，內地的律所去了解境外的，這是很少的，因為首先英文就要好，英文不好也做不了。但是你一定會說，香港很多這樣的律師，但是香港很多的律師不會講普通話，這個重點在這，所以我們團隊因為碰到很多的客戶要做信託，但是我常常跟很多的客戶，因為我的背景又在金融行業，我又懂保險，我常常跟他們講，我不知道你有沒有碰過，現在有一些客戶，他就是跟你講他要信託，你跟他講保險，他說他要信託，有沒有這種客戶？有，一定有。

00:05:27 Speaker 1
我剛剛還收到了一個詢問，其實是保城的，保城的一個同事在問他一個客戶56歲，然後一堆資產，然後就問他要放信託，然後我就跟他說，你試著用保險，他說客戶就是指名要信託，所以必須要請你去聊一聊，去諮詢，我說沒問題，但是我心裡的想法是，很多的情況下保險都可以解決的問題，其實你根本不需要上信託，

00:05:58 Speaker 1
信託是何為？很棒，他很高大上，但是信託很貴，我只能跟你講信託很貴，不是所有的客戶都需要的，我認為保險可以解決大部分的事，只有少部分的客戶是需要用到信託的，所以我的背景我來教各位，因為我很瞭解，那我就覺得可以跟各位分享一些現在客戶的情況，尤其我在內地。

00:06:29 Speaker 1
講到這兒，這些其他我就不想講了，我只想講一件事，就是CPB，我不知道你們

有沒有一些比較資深的同事，你有看過他的名片上面有寫CPB的，CPB就是認證私人銀行家，那個是十年前，香港IPHK有一些同事去IPHK去學，CPB應該這麼說，

00:07:01 Speaker 1
我幫金融理財標準委員會去做的，就是課程是我負責的，所以有一些人我是教過的，就是在香港的保險業，有一些拿CPB的，是我教過的，但是我自己沒有，因為我是教的老師，那這個課程是我當初負責的，所以我想那麼多隻是告訴各位，你這樣就知道我有多老了，我已經快60歲了，我已經快退休了，

00:07:32 Speaker 1
好，確實，你們可以看到老，但是我們這個行業其實後浪推前浪，好，另外一個我想要強調的，你們常常看到三元，三元學社，三元學社我想強調一下，你們可以關注他的公眾號，我們有很多的文章，也有一些線上的課，但是我有些是免費的，但是我要告訴各位的是，三元學社我們不是，它是一個什麼東西啊，它是一個，這個我們幾個律師一起開的就是一起創設的一家。

00:08:05 Speaker 1
培訓公司，那為什麼我們要搞這個，原因是因為，很多人，有些金融機構找我們講課，我們要開發票在內地，各位要了解開發票，他們有的時候只能用培訓發票，所以我們沒辦法就培訓這個品名，那我在律師事務所就沒有辦法開培訓發票，所以就搞了這個所以你們要理解，你們要理解就是有兩，為什麼會有另外一個身份，主要就是這兩個。

00:08:36 Speaker 1
就這樣吧，所以我想強調一點就是我是跨領域的，所以就跟各位，我也不在金融行業，我曾經做過但我不是，所以我來講這個課就會變得比較實在什麼意思呢就是我一定會把我知道的都教你，你要知道為什麼很簡單如果今天我跟你同時，你請了一個也在金融行業的人來，他根本不可能教你這個，因為他不會教會你，因為他幹嘛教會這麼多競爭對手，那我現在在律師事務所，但是我又不是一般的律師，你可能會聽過有些律師講課，但是我可以跟你保證那些律師是不太懂金融的，因為他們沒有做過，更不可能賣過保險，我是真的賣過的，而且我賣的是大單，而且是內地客戶。

00:09:29 Speaker 1
還有一點，我跟你們在座有些朋友也一樣，我也是境外的，瞭解我的朋友就知道我出生在臺灣，我不是內地出生的，但是我又跟內地有千絲萬縷的關係，因為我父母是在大陸出生的，只是他們1949年的時候去了臺灣，然後我就在臺灣出生，但是我的老家在內地，所以我就是跟各位很像，在座也有一些我不知道有沒有港隊的同事。

00:10:00 Speaker 1
有國家隊的嘛，也有港隊的嘛，有沒有港隊的同事，就是講廣東話的，太棒了，你們今天來真的也來對了，這跟臺灣的情況一模一樣，因為我是臺灣人，其實跟香港的情況很像，就是我一直認為我們的金融行業一定要背靠大陸，包括臺灣，臺灣現在很可惜，因為兩岸的關係，我待會也會講，香港的同事如果要做大單，你在香港很難很難的，因為香港已經很飽和了，香港的保險業是全世界最飽和的，

00:10:33 Speaker 1
也就是說香港的750萬人口，該買的都買了，然後基本上你也不可能認識李嘉誠，李嘉誠自己有保險公司，不過李嘉誠已經黃了，那天FWD跟我說他們要辦講座，我心裡想，我靠，你還想在內地展業啊，內地根本不理你了吧，好anyway，友邦現在在內地很好，我不知道各位知不知道，在內地現在友邦做得非常好，非常好，友邦在內地的口碑很好，所以連帶著你們現在展業，你們不要認為是香港帶動了中國大陸，中國大陸的友邦現在做得很好，反而是有利於你們的，你們是做得非常好的，你們已經從本來因為你們的規模比較小，本來比較不大，現在越來越受到認可，而且越來越多省拿到牌照，現在已經擠進前十名，真的很厲害，很厲害。

00:11:29 Speaker 1
所以對你們也是如火添翼，好，就講這麼多吧，自我介紹就不用再多說，我今天要跟各位分享的是三件事，上午要分享這三件事，第一個要先看財富市場的蓋欄，第二個要看他們的心態，第三個要看趨勢，這裡面會特別講到香港市場的挑戰，就是我認為的趨勢和挑戰，對，要照顧一下這邊的朋友，不能老是在這，我們來先看蓋欄。

00:12:00 Speaker 1
中國大陸的客戶，我一直都認為，因為我一路以來29年的工作經驗，我在做的全部都是高淨值，就是我沒有做過中產階級，如果你們要問我中產階級客戶怎麼切入，說實在話我是不會的，我是不會的，我一路都是做高淨值，但是我要告訴各位中國到底有多少高淨值客戶，依據瑞士信貸在2021年做的私人財富報告，他們出的是中國到2025年預估有1000萬人，而且是成長速度最快的，1000萬，說多不多，說少不少，如果比較香港，1000萬，超過香港的人口，但是1000萬碰到中國大陸14億人裡面，其實連1%都不到，而且我要告訴各位一件比較殘酷的事情，其實並沒有你想像中這麼多，

00:12:53 Speaker 1
很多人認為到底什麼叫高淨值人士，我們常常說富人富人，我常常提醒客戶，你是富人，你必須要去做規劃。但大部分我相信你也碰到一些客戶，你跟他說你是高淨值，他說我不是不是，馬雲才是。我不知道你有沒有碰過這樣的人。他說我就是個中產。但是我要告訴他，不是自己說自己不是就不是的，他是有定義的。定義是什麼呢？國際上一般對於高淨值人士的定義就是可投資資產超過一百萬美元。

00:13:25 Speaker 1
但你要了解什麼叫可投資資產，我們一定要先了解這個定義。所以我常常告訴客戶定義以後，我就再反問他，你是不是？你自己就知道你是不是了。就是可投資資產超過一百萬美元，這裡是包括所有的金融資產，以及非自住房。那中國很多客戶，你客戶有那種不買保險，那有好幾套房了吧。那只有一套自住，其他都不是。那加起來，什麼叫一百萬美元，七百二十萬人民幣，那他是不是？我就反問他，你是不是高淨值？

00:13:56 Speaker 1
哦，好像是。我為什麼要提醒他這個？你是不是高淨值？因為很多，我們在國內有一些風險，我前幾天跟有一些朋友，就是客戶講座其實這禮拜我要幫，你們這裡有沒有round table的，有哈你們應該知道吧，我週末要幫你們講我其實裡面有一個板塊，叫講到的是稅，裡面我特別講到的是，因為我今天不會講哈但我特別跟各位分享，高進職人士有一個最大的風險在內地。

00:14:28 Speaker 1
就是未來要被查稅，我不知道各位知不知道就是會被查和他過去應交未交的稅但是絕對不是查14億人的稅因為中國14億人這個體量太大了不可能稅務機關查14億人，那沒有效率的所以一定是查高進職，那問題來了他怎麼知道你是高進職，對啊經稅四期太棒了，你們都有概念但經稅四期裡面怎麼設定經稅四期它就像一個系統，這個系統。

00:15:01 Speaker 1
所有的人的資料都在裡面，那我要找到那個高淨值人士，我是不是設一些條件，自動就列名單了，對吧，那怎麼列，就是高淨值人士，就是資產一共有多少，對吧，就在你們那邊都講過嘛，講過好幾次了，這裡好多老朋友啊，對，然後所以一百萬，你應該會覺得好像很多，這樣一說了以後，你會覺得很多，但是我要告訴各位，

00:15:32 Speaker 1
沒有你想像中的多，這是私人銀行2021年的年報，在中國私人銀行都是高淨值人士在裡面開戶的，你也聽過什麼招商啊，什麼工行啊，什麼中農工建都有，這是在銀行裡面的年報，顯示招商銀行只有12萬客戶，中國銀行14萬。工商銀行199，000，為什麼要放這個？

00:16:04 Speaker 1
全部加起來只有118萬，也就是說，沒有你想像中的多，當然為什麼剛剛又說1000萬，別忘了這是金融資產，但是，真正的高淨值是要把金融資產，除了金融資產還要加所有其他的，實體，比如說不動產，還有非股，非本業的股權投資當然還包括古董收藏品所以這些加起來，一定會比118萬多。

00:16:35 Speaker 1
但是大概1000萬是蠻保守的數字，我覺得很靠譜我覺得就是這麼多所以接下來我要告訴各位什麼，就是如果我們要在內地展業我們也有想要去做中國的NCB客戶那NCB，Mainland China Visitor，我們要做Honeyworth的話我們要做高淨值的話，其實也就那1000萬人，你只要找到那1000萬人就好了那你就會，那當然那是另外一個課程，但是我大致跟各位說明，你一定要到他的圈層，比如說這些人在哪，商會，高爾夫球隊，對吧，我前幾天，我前幾天也幫你們一個團隊啊，也幫你們一個團隊，在哪呢，我告訴你在哪，在珠海，結果約我到一個別墅區，因為他在珠海那個別墅區他買了一套房，

00:17:28 Speaker 1
然後那個，當然啦，那套房對我，對在內地來說，哇，那個是大豪宅喔，三百平米，別墅，前後院，然後我一問價格，啊，這也不過就是你把香港的房子賣了你就有了，真的啊，香港好慘喔，香港，我在香港待過很多年，但是我，我一早就跟我的領導，那時候我在瑞士私人銀行的香港分行，叫ICC，那時候在ICC，然後我就跟我領導說我不想住香港，

00:17:58 Speaker 1
因為我覺得香港太，貴了，香港沒有性價比，沒有任何的意思。我領導就說沒關係，你的客戶都在內地，那你就去住內地好了。所以我很早就去了，我是08年就搬到內地去了，那時候我在香港工作，我的工作在香港，那時候我住深圳，但是我去了珠海，他就在珠海買了一個別墅，結果他後來才知道他的周遭鄰居都是上億身價的，

00:18:29 Speaker 1
結果他就把他的這些鄰居，然後也通過一些朋友約，全部都是那個小區的，然後就在那個小區的開發商蓋的俱樂部什麼的，就找我去講一場，哇，那裡面他跟我講，你別小看這裡面看來的，全部加起來好幾十個億，然後講什麼呢？保全傳承，就講這個。我覺得這就是圈層，所以我們要找到的是那些高精緻客戶，那我說回來，沒有你想像中這麼多。

00:19:00 Speaker 1
如果你要做高競職客戶，絕對不是就像我剛剛說的，拿一個看板，然後在海港城底下什麼香港開戶，什麼子女留學，什麼高材生本，然後香港保險，拿一塊牌子在樓下，你就可以拿到高競職客戶的，不可能的。高競職客戶不是這樣拿牌子就可以看得到，那都是中產階級。還有一句話，我個人認為，當然你年輕的話你一定是要去累積經驗，但是到了你一年的年紀，你不可能再去做這種小客戶的。

00:19:35 Speaker 1
他們說，谷老師你只看上不看下，我們還要活。我說對，我並沒有叫你不要做小單，我只是說，你有沒有想過，你就做一些小單，但是一年就搞定一個大單，TOT

了，你就TOT了嘛。是吧，一百萬美元一張單不就一TOT了，五年蹊蹺，你就TOT了。我那天有個朋友，他有個朋友，有一個學生跟我講，他已經訂好策略了，他是這樣子的啊。他說他就每一年，他就identify，他當然去見很多人，

00:20:06 Speaker 1
但是他那個圈層，他就每一年年初的時候，他就計畫今年就四個。他就把目標定向，就這四個，這是我今年的目標。他就告訴我，他只要四個裡面乘一個，他就TOT。但是他每一年都有這四個。所以什麼意思？各位，他每一年會見一些客戶，然後他就先選定四個，就到每年年底就想明年。那明年我就想說這四個，然後就努力。只要成了一個，他就已經TOT，利於不敗之地。

00:20:40 Speaker 1
另外三個，那沒關係，慢慢來。有可能第二年那三個，就有可能成了。但第二年又有新的。所以也就是說，他用這樣的方法，他說我這樣就可以幹到60歲。因為如果你做的是中小客戶，你相信我。如果你做的是小客戶，你年輕的時候，你可以每年拜訪一百個，兩百個，我常看你們好像什麼千丹王，一年成什麼一百五十個丹，我說好棒啊，好羨慕啊，我說我沒這個體力，我這種年紀，你叫我去簽一百五十個丹，我大概，對，很快就可以領保險金了啊，對吧，我還想多活幾年呢，太辛苦了啊，太辛苦了，

00:21:26 Speaker 1
所以，到我們一定的年紀以後，你一定是把小丹慢慢的，你會，就是，給年輕人做，一定是到年紀越來越長，你一定是做越來越大的丹，就是平均的那個，每一丹的那個金額一定是越來越大的，這樣才符合你的年紀，你的經驗，對吧，還有一點啊，你們可能跟我不一樣，我以前在私人銀行的時候，我幾乎所有的客戶能買保險，

00:21:57 Speaker 1
我都會讓他們買保險，他們還不做保險，因為我待會跟各位講，我幾乎這些買保險的朋友，我全部都是賣給他的是終身受惑年金保險，那我現在賣的那種單都是理論上一輩子只會理賠一次的，也就是掛掉的時候，所以就不用煩我，開玩笑，所以這個我就跟各位講，高淨值客戶是你一定要去往那個方向去邁進的，當然在座我知道有些很多的朋友，至少我知道的，都很多在座有TOT的，

00:22:30 Speaker 1
你們一定都是做大單，但是我特別跟各位講，我今天下午會講到的是方法，我還是那句話，如果你要做TOT很棒，你今年有一個朋友介紹一個大客戶給你，但是你去跟他接觸了，然後你也做到了，現在最難得的不是你做到，最難得的是什麼，就是你能夠找到那個方法論，然後提煉出來，就用這個方法你每年可以複製，也就是我希望你應該是，理論上應該每年TOT了，我們先不考慮資金出鏡這個問題，資金出鏡是technical的問題，好，不是要做廣告，但是這邊特別要跟各位提醒，我在律師

事務所，資金出鏡是我們的本來的工作，就是我們就在做這個了，不是說你們要找我，你們可以找別人，就是我一直在覺得，現在資金出鏡對一些客戶朋友是一個麻煩，但是那是因為他不懂。

00:23:32 Speaker 1
你要找到真正的專業人士，一定是，而且我的看法是，你不要想那種擦邊球，灰色地帶，你唯有合法才能開大門走大路，我再說一次，唯有合法才能開大門走大路，你要做大單，絕對所有都要合法，那當然你要告訴客戶，這是必要的，而且你們要想啊，你們現在有一個最大的問題，就是資金出鏡，你們有沒有想過資金回去？入境。我要告訴各位啊，

00:24:03 Speaker 1
入境比出境更難。我不知道你你們知不知道。所以這個都是要做好架構的。所以理論上它就是一整套。它是一整套流程。所以你們一定要找其他人的幫忙。好，然後我再告訴各位，可投資資產現在超過一千萬。為什麼要說一千萬？是因為招商銀行它的開戶門檻是一千萬。它這邊左手邊也有講它的定義。我這邊就不贅述了。我要請各位看的是這張圖表。招商銀行是從08年。

00:24:34 Speaker 1
每兩年做一次這個私人財富報告。那為什麼用招商銀行？因為我剛剛給我不知道各位前面有沒有看到。招商銀行是全中國開戶門檻最高的私人銀行。雖然客戶數不是最多，但它管理的資產是全國最多的。而且還有一個情況你要注意。這個管理的總資產除以客戶數，就是每一個客戶平均放在，招商銀行有多少錢？我做的是私人銀行你可以發現它是全國所有銀行裡面。

00:25:06 Speaker 1
每個平均最高的。這代表的是什麼？你看大部分的銀行都是剛剛好大概也就一千萬左右那為什麼它會大概會到兩千多萬接近三千萬平均，這說明一個原因說明一個情況，就是招商銀行的服務或者它的滿意度是所有私人銀行裡面，可能最好的也就口碑最好。

00:25:37 Speaker 1
所以大部分人會放多一點資產放在招商，所以你在內地因為我們在香港你可能不太瞭解內地的金融情況你在內地如果談私人銀行所有人內地的金融機構都會告訴你招商是首次業界公認的市場No.1就好像友邦保險，是市場公認的No.1但是你可能不一定每一年的數字高低但是你應該就是。

00:26:07 Speaker 1
口碑是第一那但是在內地的私人銀行招商是第一好，因為他第一一定是大部分的客戶也會選擇他就是優質客戶就比較多所以他做出來的統計報告就很具參考性我要說

明的是這個，那你可以看到他說的是08年一直到2022年這份報告是2023年的報告2025年理論上要出。

00:26:38 Speaker 1
但是還沒出所以我就拿2023來給各位看你可以看到他的人數增長是18%18%我就這麼跟各位講全世界沒有一個地方的私人銀行人數客戶數是每年有雙位數接近20%的數字在增長的，所以中國這塊，香港也沒有，更不要說臺灣，沒有，因為都已經飽和了，就是這些人固化了，在中國大陸是不斷增長的，而且持續增長，你就可以知道這塊市場就是你要去做的，就是我如果在金融行業，我一定做這個，對啊，我當然做這種市場啊，為什麼我是個臺灣人，我不做那，我當時在私人銀行，為什麼我不去做臺灣的高淨值客戶，很簡單啊，

00:27:29 Speaker 1
我那個時候，我雖然是二十幾年步入這個行業的，但臺灣跟香港一模一樣，他的富人是all money，什麼意思，就是他的富人，他的階層已經固化，他不像內地，內地會突然跑出來一個，就發財了，突然就跑出來一個有錢人，電動車，在深圳搞一個，上市了，在香港也好，臺灣也好，

00:27:59 Speaker 1
他們的富人都已經很固化，就是那一群人。然後他們現在傳承到第二代、第三代。很少見那種突然，對吧？你不可能再出第二個李嘉誠，人家已經固化了，就五大家族。所以，什麼意思？你後入市場的金融行業的，像我們這樣年輕朋友，你後入市場的，他怎麼可能找你？他都已經有他的banker了，他怎麼可能找你？所以，也就是說，對於年輕人而言，這樣的老市場，

00:28:31 Speaker 1
就是老market，是不利的。你唯有去找新market，對吧？那新market，你剛剛有跟我說，印度很new，很brand new，印度很有，你又不會講印度話，對吧？會講印度的英文嗎？我那時候在美國念書的時候，我有印度同學，我真的講完了，我都會跟他pardon？你在說英語嗎？他說是的，他完全聽不到在幹什麼，印度同學的英語。

00:29:02 Speaker 1
所以我要告訴各位我們又天然的會講普通話，在座如果有香港的朋友沒關係，你的港譜也挺可愛的，沒關係我以前也是滿口臺譜我也是開始發展我的內地高精緻客戶他們也都知道我臺灣來的他也知道你是香港人所以你的普通話不黃的是應該的但是沒有關係，久而久之跟他們接觸他們會教你的他們其實很nice的我特別不想聽到就是有些朋友。

00:29:32 Speaker 1
因為今天在座不一定是國家隊有的可能是港隊的現在有一些港隊的同事請我去講課

為什麼？他們很想要做很想要做內地市場，但是呢，內地市場不是那麼容易他們一直有一個心魔什麼心魔？就是一直覺得自己普通話不好，所以他就不想去但我一直告訴他們，你不要為了你那個，很可愛的港譜，然後你就放棄這個市場，我真的認為你不要放棄，而且這是有方法，我常常想這不是勵志故事，但是我講我自己的實際例子，我一個臺灣人遠渡重陽來到陌生的香港，然後我在香港我也不會講廣東話，所以我也沒辦法做香港的客戶，我也不想做臺灣的客戶，因為臺灣的客戶我剛剛說了固化，

00:30:27 Speaker 1
所以我當時很早我就去內地找客戶，而且是私人銀行，私人銀行開戶門檻是100萬美元，你要知道那是20年前，我就問你20年前你有沒有100萬美元，現在你可能有，但是20年前我就問你，你知道誰有，那可難了，而且我還不是內地人，我是個臺灣人，然後他們就覺得每次笑我，我的臺灣普通話，但是也就這樣過來了，蠻辛苦，剛開始很辛苦，但是越來越好，越來越好，也後來收穫了很多的客戶，

00:31:00 Speaker 1
的信任，以及他們也幫我介紹，所以我是一路這樣過來的，所以我個人認為你一定也可以，在座的朋友，有一些是內地過來讀書的ING，或者是高材，高材我覺得是，我不知道在座有沒有高材，能不能舉個手，最近高材來的，沒有，有，你是高材，你是A類，B類，B類，跟我一樣，我之前拿過香港身份證，但是我年少不懂事，

00:31:35 Speaker 1
我那時候沒有辦永居，然後呢，我2017年離開了香港，就是我辭職，離開了金融行業，我就到內地的大城，我到內地以後，然後我就那個就斷掉了，然後後來我就發現，哇，我後悔了，為什麼，因為我在內地，動輒就是45%的稅，你知道，因為我在內地，然後我，我沒有香港身份，而且我沒有永居嘛。就四十五的稅，個人所的稅。所以後來就很痛苦。

00:32:06 Speaker 1
就是看起來工資很高，就收入很高，但是真的到口袋的就沒多少。然後李家超特首推出高材A類B類，我一看，我符合，立馬申請兩個禮拜以後，我的身份證就通知我來拿了。這是我第二次拿香港身份證。我後來發現，第二次拿，我不知道你們有沒有這個經驗，你們知不知道第二次來拿身份證的身份證號跟第一次是一樣的。是一樣的啊。

00:32:36 Speaker 1
是一樣，因為這就是你啊。不是第二個人，就一樣的。所以我第二次又拿回身份證。然後我當時是用B類。因為不是A類，不能。只是我覺得A類還要拿收入證明，我就不太想。我就用，一看，前一百大。不好意思，小弟，我剛好是前一百大

了。我就拿我三十幾年前的大學畢業證書，對，三十幾年前也認喔！我就用三十幾年前畢業證書申請了。

00:33:07 Speaker 1
所以各位喔，我現在都建議你的客戶，高淨值客戶，其實說真的，第一件事，高淨值客戶，第一件事其實不是保險，第一件事一定是身份。一定是身份，原因很簡單，高淨值客戶，我剛剛前面跟你講了，未來一定有龐大的稅務問題。所以你要解決這個，不是把所有資產拿來買保險，因為他不可能把所有資產拿來買保險，你一定要了解。他的上億資產也不可能跟你買一個億吧，頂多跟你買個兩千萬、一千萬，不得了了。

00:33:41 Speaker 1
但是能夠解決他的終極問題一定是身份，那現在一定要趁著高財，優財現在基本上不用談了，因為優財不可能簽的，不可能批的。高財，那你高財有一個好處，高財你要不就A類，要不就B類，A類就是高收入，高收入你就知道了，他有這個收入，畢類他是高學歷，我也認為現在高學歷的人比較容易拿到高收入，而且你要招人，我也建議你從高材畢類，因為這些人比較好教，這些人可能比你學歷都高，很好帶，只要跟他講，他們就一件事，show me the money就好了，告訴我怎麼掙錢，他就會了，其實挺好帶的，高材其實一點都不難，

00:34:33 Speaker 1
一點都不難，怎麼講著講著講到招聘了，那天有一個團隊請我去講招聘，真的，我就跟那些可能想要來還沒有make decision的人跟他講香港多美好，就是你們講的角度跟我講的角度一定不一樣，你們在講身份，我也知道你們現在有些朋友在講內地的客戶講座，你們去內地去辦一些客戶講座，我聽過你們講，但是我真的覺得你們都沒有講到，什麼意思呢？我聽到有人在講香港身份，你們在講什麼？

00:35:04 Speaker 1
拿了這個身份證可以在香港就醫，小孩讀書，什麼一大堆的。說實在話，如果是我這種年紀的高進值客戶，我聽了一點興趣都沒有，為什麼？因為我的孩子根本不讀書，不是不讀書，我的孩子都大學畢業了還讀什麼書？還有醫療，醫療你覺得是我們這個最關注的嗎？醫療是誰關注的？是中產階級。我們的資產就是不會沒有醫院醫生的，就是那個不是問題，而且不是什麼什麼教育，我們的孩子都很大了。

00:35:39 Speaker 1
其實對我們高進值人士而言，香港身份最重要的就是稅。你就講這個就好了，你講那麼多幹嘛？沒有意義的，就講稅，這是最重要的原因。我常常講我自己，我45%的稅在內地，我現在大部分的收入都體現在香港。就是我希望體現在香港，再加上我有香港身份，我不是中國稅務居民。多說一句，今天本來不是講稅的，但是我要告訴各位，今天在座如果有朋友，

00:36:11 Speaker 1
已經在這邊拿了香港身份，你們一定有香港身份證，但是一定有那種，你還沒有永居，你沒有永居的。或者已經拿了永居，但是你沒有去註銷中國身份的，我建議你盡早註銷。為什麼？因為你拿著中國身份證，我還常常聽到你們有人說，哎呀，你到時候七年以後，你還可以有一個option，你可以自己選擇，你要不要換回鄉鎮。你換了回鄉鎮，然後你就變成香港永居，你就拿著香港護照，對吧？

00:36:46 Speaker 1
但是有些朋友就覺得那個中國身份證還是有它的用途的，然後就覺得，哎呀，那就不要換回鄉鎮，你就換護照，對吧？兩本護照。你有中國護照，你有中國身份，對吧？各位，那你有中國身份證，你就是中國稅務居民。兩邊都要交稅的，你知道嗎？所以我常常看到你們，有些ING，哇，很棒啊，TOT，哇，不錯。後來一想，哇，這一扣完稅也沒什麼東西，

00:37:19 Speaker 1
這也沒多少嘛。所以，各位啊，這前面你要熬過去，熬過去以後，你一定要辦永居的，除非你不想高收入，沒有人不想賺錢吧，對吧？要不然你來這邊幹嘛？不是有人在，不會有人跟我說你來友邦是為了修行的吧？是為了做社會公益的啊。好，然後呢，我要給各位看的是，中國個人可投資資產的規模，是15%的增長。過去08年到22年，每年15%。

00:37:52 Speaker 1
剛剛告訴各位那個數字，你一定要記得喔，這個數字是什麼？人數是18，高級人數是18，但是全中國的人財富也在增長，這是全中國所有的人，我特別要給各位看看保險，保險也是每年有增加，也就是說在中國大陸其實保險現在也越來越，不像十年二十年前，現在也是越來越有，尤其是比較年輕的一代高淨值，還有我後面會講到，你不要以為中國大陸的高淨值人士都是五六十，

00:38:31 Speaker 1
五六十歲的人，在座有一些年輕朋友會跟我說，高淨值這個離我太遙遠了，跟我年紀又不搭幹，那些老闆們我們又做不到，不是啊，中國大陸的高淨值人士跟你現在想像的不一樣了，不一樣了，待會給各位看，有很多年輕人現在是高淨值，當然我們做不到，但是你們做得到，就是不是那樣子的，但是我要告訴各位，保險卻是，其實是每年的增長是有的，保險是有，但是並不是最大，不是很大，所以也就是說它還有很多增長的空間，我沒有放一個PPT，但我前幾天看到一個數字，數據，是那個國際上面對於保險覆蓋度，就是那個密度，保險密度所做的一個排名，前十名，排名第一的是美國，

00:39:30 Speaker 1
但是它是把產險和授險，財產保險跟人壽保險加總在一起，然後排名全世界第二的，就密度最大的，排名第二的是香港，是香港，但是我特別看那個數字，如果把

財產保險剔掉，只算人壽保險的話，世界排名第一的是香港，排名第一是香港，然後臺灣是人壽保險排名前五的，但是沒有中國大陸。中國大陸遠遠遠在後面，也就是說他的保險密度是很低很低的，也就是說他還有很大成長的空間。

00:40:07 Speaker 1
好，看完這全國所有的人，我要給你看的是高淨值，這個數字就很有居站高興了。高淨值人士的資產增長速度是比一般人，所有14億人是更高的，他是19。所以你看喔，剛剛前面跟各位說了，高淨值人士的人數增長18，資產的這個規模19。

00:40:37 Speaker 1
各位啊，全世界沒有第二個地方是這樣的，沒有第二個地方。我很幸運喔，你們也很幸運，我們剛好會講普通話。欸，我說實在話，這是幸運喔，你知道普通話有多難學？我真的很幸運。為什麼我會跟你說這個？我一個舅舅，我最小的一個舅舅，就是小舅舅，他其實大我也就十幾歲而已。就是他跟我一樣，在臺灣，臺大畢業，然後我們都要當兵，我當了兩年兵，我是24歲才到美國去讀研究生的。

00:41:18 Speaker 1
然後他是到了美國念研究生，然後就拿了兩個碩士一個博士，然後讀的是computer science。你也知道，後來就到硅谷工作，第一份工作在蘋果電腦，你就知道，一路就當工程師的。但他就人生做了不同的選擇，我當時在美國，我可以留在美國，但是我做了幾年，我就回來了。結果他沒有回來，當然我知道曾經他想回來，但是他老婆就覺得美國比較好。

00:41:53 Speaker 1
結果現在他，前一陣子我碰到他，他現在已經六十幾歲，他退休了。他要退休了。其實人生沒有辦法選擇他就是沒有選擇對的時間點如果當時臺積電剛剛開始創設的時候，有問他要不要回來如果回來他現在身價幾十個億，但是他沒有回來，就選擇在那然後當個小主管也不算顛沛流離吧。

00:42:24 Speaker 1
他們也很好找工作博士學位就好幾個公司都待過蘋果電腦是第一份沒有一直待在蘋果後來現在但是最糟糕的是什麼情況就是他跟我說他現在情況最糟糕的是他三個孩子，他三個孩子在美國出生，看起來就是因為他老婆也是咱們中國人所以看起來就是個中國人三個孩子都中國人但是不會講中文完蛋了你看中美關係現在這種情況。

00:42:54 Speaker 1
這種人是最慘的，就是他自己認為他是美國人，但美國人不認為他是這美國人。然後他回到中國，他想要到中國，但他根本做不了任何事，因為他不會講中文。完蛋。情況就是這樣。這種情況是最糟的啊，最糟的。所以我跟各位講，尤其我們在金融行業，一定是跟著高進職人士走。我們還好，我們會講普通話。

00:43:25 Speaker 1
這些人在哪？你看這上面就好了。2022年越紅的，越深的發紫的，紅的發紫的就是越多人。排名第一的是廣東省。廣東當然最多嘛，廣東有上億人口耶。但是廣東的高進職人士很有意思。廣東是一個很特別的地方啊。廣東的高進職人士集中在粵港澳大灣區，就這九個城市。

00:43:56 Speaker 1
你不要跟我說你的高進職人士在梅州。我不相信，因為我是梅州人。我回老家，我就發現，哇，這跟三十年前臺灣一樣。我的意思是說，就是梅州越東越西基本上不太可能。高進取人士都是往粵港和臺灣去。所以其實你就在粵港和臺灣區其實可以找到。但是如果你現在告訴我，郭老師，那我現在才要去。因為在座有一些年輕人，或者以前沒有去，也是抱著想要去，所以來聽這個課嘛。

00:44:31 Speaker 1
現在問我說要去，那我是不是去北上廣深開始。我說現在要去的話，就不要找北上廣深了。我建議你去下面的二三線城市。比如說東莞、佛山、江門，可能會比較好。OK，就是這個道理。那天有人跟我說，那我主要做的是江蘇、浙江，如果長江三角洲那邊的話。那...上海，我說上海別去，上海太多，就太多同業了啦，對吧，已經不要說碰到寶城了，搞不好碰到我們別團隊了，對吧，友邦都一堆了，就是上海真的蠻多，有人就問我，那如果在長三角，那應該到哪個城市，那天我跟他們提一個建議，南通，有沒有聽過南通，江蘇省，你不要小看這個城市喔，

00:45:33 Speaker 1
南通，哇，這裡面一堆高進值喔，一堆高進值，然後那天跟我講，蘇州，南京才是他的省會，但蘇州當然是首選，蘇州才是GDP第一的，南通是排前三的喔，各位，你不要小看喔，我本人是，我媽媽是江蘇的泰州人，泰州。結果那天，不是泰州，泰州是浙江的，各位啊，我那天跟港隊的一些朋友講發展內地，我說我當時我是臺灣人，但是還好我小時候我們念地理，我還算是蠻有興趣，我是有一點概念的，但是當時，因為很多年沒有用，也忘了，我當年開始要去做私人銀行客戶經理是32歲，

00:46:32 Speaker 1
我也是32歲才轉行去做第一線的，我當時怎麼做，我到書店去買了一個很大的中國地圖，然後就掛在我家的牆壁上，然後我就每天看，然後我就看那些城市，因為我要知道東南西北，我後來發現這個非常有用，我跟客戶坐下來聊天，其實坐下來根本不是聊你多有錢，你要幹嘛，你要不要買保險，不是聊這個，聊什麼？你是哪裡人？

00:47:02 Speaker 1
喔，這個很有用喔！中國大陸的客戶是這樣的就見面三分情聊著就是人文啊背景啊風水人情啊什麼他有可能住深圳，但你也知道深圳根本不是深圳人，對吧，珠海我

這次去珠海我才知道，珠海有一堆外地人。因為珠海天氣好，然後也是康養中心嘛康養城市房價也不貴。

00:47:33 Speaker 1
哇，我那天看到了一堆，我在珠海碰到泰州人，還有一堆東北人，東北現在已經不時興去那個了不時興去三亞了，珠海也不錯，所以各位喔高進值客戶哪裡都有但是坐下來你不要以為，哎呀我不會講當地話，放心，講普通話就行了，好，這裡，所以，我再給各位一個小小的tip，現在有團隊，我就不講哪個團隊了，現在找我在內地就是辦活動，基本上怎麼辦？就是照這個順序辦，因為客戶在那，對吧？沒有啦，你們還好啊，有一個團隊是這樣，有一個團隊今年年初就跟我約了20場，20場，每個月2場，從2月一直排到11月，然後去哪呢？

00:48:34 Speaker 1
就去每個地方，選兩個地方，比如說每一個月兩天，就週六週日，比如說我4月馬上要去的就是北京天津，因為就在旁邊，我講完北京馬上就坐高鐵到天津，我上個月去的是，上上個月去成都重慶，這個月3月，3月去的是三個地方，貴陽、南寧跟昆明，就是連續，他們就這麼幹的，就在內地展業，那為什麼要用這個，待會我最後又跟各位講，我告訴各位現在在內地怎麼展業，你一個一個去講太慢了，太慢了，最好的方法就是一次有個五十個一百個人，一次講，講完了以後他們就瞭解了，就可以講了。

00:49:33 Speaker 1
Follow up，你用你自己肉身一個人去講，我覺得除非你很厲害，你很有效率，否則你太浪費你的時間，還有很多客戶先要先了解你的專業，然後這邊，哇，那個太磨了，你不如把那種perspect，就是可能有意向的，可能的，先來，然後讓他教，讓他覺得，他open他的mind，他了解了我要做，這樣比較精準，比較節省你的時間，然後你在那個聽完了以後的人，他已經知道他要怎麼做了，你就比較容易follow up，我認為這是現在最有效率的方法，最有效率的方法，不一定要找我，你可以找任何人，你可以找任何人，你們自己講也行，但你們自己講比較麻煩，是因為你們現在公司規定你們不可以找任何人，你們自己講也行，但是你們自己講比較麻煩，是因為你們現在公司規定你們不可以找任何人，你們自己講也行。

00:50:33 Speaker 1
是因為你們現在公司規定你們不可以找任何人，你們自己講比較麻煩，是因為你們自己講比較，直接想做高進職。那現在這麼多城市，你建議我從哪裡開始？

00:51:04 Speaker 1
那首先當然我說你紅燙，你是哪裡人？他說是廣東人。我說啊，廣東啊。他說能不能去別的地方，我想開展。我就跟他說，如果你不嫌累，你可以從後面選。為什麼？我就跟你保證，青海絕對不會碰到競爭對手。你去青海應該只有你一個。你可能是第一個香港保險公司去那邊展業的人。

00:51:35 Speaker 1
還有一點，你們常常跟我說，我們內規規定，我們不可以在內地展業。但它沒有規定，你們當然不可以在內地賣。這是一定的。你們不能拿產品出來。但你們有規定，你不可以跟內地聊天吧。我們就是聊天嘛。我不太建議你們隨身帶的一堆什麼什麼建議書的，我根本不認為應該用建議書的。

00:52:07 Speaker 1
建議書應該是到香港來給他看的，那才合法。也不是，那才對，就是你跟他的客戶剛剛開始在溝通保險，你們的方法是什麼？你們的方法就告訴客戶，哎呀，你看你存多少錢，按照建議書，你看，你們最喜歡用的，存70年，上億，哇，客戶就覺得哇，你們就這麼賣的嘛。我跟各位講你們在怎麼賣，就在我看來，因為我是私行出身的，我感覺，我感覺挺棒挺棒的，

00:52:38 Speaker 1
但是你們感覺，我感覺你們是在賣藥，就是這款藥的藥效，你們就強調那個藥效多棒多好，但是我反問你們，你覺得你想要做的是醫生還是藥劑師？你想做醫生嘛，你應該是幫客戶望聞問切，把個賣，發現你有什麼問題，然後，開藥來給你治病嘛，你們想要做的是這個吧？然後你們產品有很多嘛，你們不見得只有營餘嘛。

00:53:10 Speaker 1
你們一堆產品，幾十種產品嘛對吧，但是為什麼你們只賣營餘呢？為什麼大部分都只賣營餘呢？當然你不要跟我說因為佣金高，這不能讓客戶聽到，今天反正沒有客戶嘛，對吧，但是我要告訴各位，在我看來，因為我不是你們，但是我算消費者但是我也懂我也賣過你們的產品，我算是中立的人，在我看來，我的感覺就是。

00:53:41 Speaker 1
現在不管客戶生什麼病，咱只有這款藥。就這款藥，包治百病，就感覺就這樣嘛，但是你覺得是這樣嗎？絕對不是嘛，絕不是嘛，對吧，我還是覺得，我看你們有時候的動作就覺得挺有意思的，就是你們自己坐著坐著你們自己不知道，但是我看起來就覺得有意思，好有意思啊，我如果是客戶，我就覺得這太離譜了啊，這太離譜了。

00:54:18 Speaker 1
我自己的NPF是在友邦的，我也有NPF好不好，因為我要續簽嘛，對吧，我有香港身份啊，我當然有NPF嘛，要不然怎麼續簽啊，對吧。我的NPF就在友邦，然後我還有你們那個最近那個一萬多可以扣稅的那個，所以我對你們，我是你們客戶耶，我雖然沒有入職，對吧，但是所以我知道你們有什麼，但是很有意思，因為你們的那種賣點，就那個年金保險那個賣點，到最後我感覺啦，我提個小建議啊，

00:55:00 Speaker 1
就感覺你說多少多少可以扣稅，這對我也賣一點，那我就買那麼多就好了。因為只能扣那麼多嘛。對吧，我一定就買那個六萬，我不會買超過嘛。為什麼？因為他告

訴我就是對多扣一萬多嘛。那我就買那個就好了嘛。所以你們一定都是那種小單的。但你說實在話，我真的到老了以後那夠嗎？所以不是這麼賣的吧。我感覺不對吧。我感覺應該從你的需求往回推嘛。

00:55:32 Speaker 1
那個只是benefit，那只是一個附加的additional，你可以扣。但是現在如果把這個東西當成賣點的話，我就只買五六萬了嘛。對吧，你知道我的意思嗎？我不知道你懂不懂我的意思。所以所有的小單，我覺得有一點這個marketing上面，今天沒有marketing的人，也不是吐槽他們。就是作為一個消費者，我就會覺得，尤其我自己又做過這個，我自己懂金融行業的，我就會覺得怪怪的，好，怪怪的，好，然後剛剛說到了這五個城市，廣東、上海、北京、江蘇、浙江是全中國排名前五的高淨值人士最多的省份、省市，他們的人數是44，佔全部高淨值人士44，但是他們的財富佔全部財富人群的比重是60，所以最有錢人士的比重是60，

00:56:34 Speaker 1
所以最有錢人士的比重是60，所以最有錢人士的比重是60，我很喜歡聊這個。他們最喜歡跟我聊的就是臺灣什麼時候收回來。

00:57:06 Speaker 1
待會跟各位聊你覺得什麼時候收回來然後北京很有意思江蘇浙江是因為我自己本身我的外公外婆就是那裡的人所以那邊我就比較那個但是江蘇浙江蠻好的我覺得那邊的人很純樸那邊的客戶很好，當然你偶爾問我我個人覺得四川成都、重慶我覺得也是很值得開發的成都、重慶，然後。

00:57:42 Speaker 1
要給各位看的是職業了我剛剛一直在跟各位講你不要以為所有的高競選人士都是富一代都是老先生，都是五六十歲看右手邊，不要看左邊看右邊，因為左手邊是兩年前這個是新的，2023，創富一旦只有20%對啊，不是你所想像的啊，現在有一堆高競職客戶是董監高，董事監事高環還有職業經理人還有專業人士。

00:58:14 Speaker 1
什麼叫專業人士？就是律師、會計師這種，然後還有家族二代所以在座的朋友，如果年輕朋友你不要覺得，你沒有客戶不會的，現在有二代二代已經開始在接班了，我那天看到一個數字，當然不是我的客戶啊說，我不知道在座有沒有跑福建的我看到一個，我常被邀請去福建我曾經有一次去福建的晉江，哇，我就想說這是什麼地方。

00:58:46 Speaker 1
怎麼會，我沒去過之前我覺得哇，這什麼地方怎麼去那裡講客戶講座就去那邊才發現，哇，我錯了，晉江那裡是全世界最大的生產協服，你聽到的所有的中國的這種運動品牌幾乎都在那，什麼安踏有沒有聽過？李寧，李寧不在那，而且我最近看到

一個報導，我就發現現在那邊的富一代都交班給第二代，第二代都是到英國去讀完高學歷的，現在回來接班，而且他們現在全部都是聯姻。

00:59:25 Speaker 1
比如說安踏的，安踏的女兒，安踏的第二代女兒嫁給了九木王，有沒有聽過？做衣服的，嫁給他的兒子，什麼什麼，還是什麼，反正我不太記得，就是他們那個聯姻關係，那邊其實是很多很多上下游企業的。好，所以我的意思是說，那是家族二代，當然還有家庭經營者，什麼叫家庭經營者？

00:59:55 Speaker 1
就是董事長夫人，聽過，聽懂了嗎？董事長夫人，家庭經營者，總經理夫人也行啦。所以這些是組成現在高進職人士。所以你看喔，跟董建高職業經理人、專業人士聊什麼？他們可能關注的是什麼？我後面會講到，去年7月1號，新的公司法修訂。

01:00:29 Speaker 1
現在董建高職業經理人，他們的風險是增加的。非常需要用保險。這不是我今天要跟各位講的重點。但我只跟各位講，怎麼切入他們的保險。你一定是從專業。他們為什麼要買保險？他又不是富一代。他可能只是董建高。但他現在風險是增加的。另外，我要跟各位講的是他們的心態。這是2023年他們的目標。請注意喔，這不是...

01:01:00 Speaker 1
實際客戶的需求，因為招商銀行是問了他所有的那些高淨值客戶，然後高淨值客戶做的問卷，他們做的統計，而答案就是第一個，叫做保證財富的安全。高淨值客戶到底在想什麼？其實不是創造更多的財富，而是保證財富的安全。創造更多的財富是17，子女教育是4，財富傳承是11。為什麼我把1和4用成紅色的？原因是因為這兩個是直接保險可以切入的。

01:01:35 Speaker 1
我們如果談高淨值客戶，就針對這兩件事談，就一定有保單的可以切入點，因為這不是其他的工具可以做的。創造更多的財富可以買基金，可以買股票，但是我覺得你們現在做錯了一件事，就是我覺得不是你們，是所有的保險業。包括銀行。銀行很薄。包括內地保險公司，其實都做的方法是什麼，都是拿你們的那個，對，拿產品，然後跟客戶說多少收益率，然後收益率，然後就來比來比去，但是我就反問你了，我如果要收益率，我為什麼要買保險，對囉，我買股票不是更快，如果你投資到DeepSeek，但你不可能投資DeepSeek，你可以投資，比如說其他的，

01:02:34 Speaker 1
最近知不知道比亞迪最近這幾個月漲了多少，這比你那個每年5%、6%、7%好，隨便你說啦，那高得多吧，我為什麼要那個，對吧，而且你還不保證，你說內地的

保險公司現在怎麼diss你們，就說你們不保證，對啊，你那個都是隨便說的，但是我要告訴各位喔，你們現在常常在那邊說，我都為你們捏把冷汗。你們一直在強調那個收益啊，多少多少啊，那個演示啊，那個表啊，做得很漂亮。

01:03:09 Speaker 1
廢話，那個隨便自己說的嘛，那個都是未來嘛，你又不保證。而客戶只要一句話，現在都被內地的保險公司diss你們，都教會了。他就問你，客戶就問你，保證嗎？不保證。那保證的有多少？一看，這麼少啊。你知道內地現在怎麼diss你嗎？內地的保險公司也在賣收益率。他現在就是說保證，保證2.5嘛。你是保證0.5都不到嘛，對吧，還有的還不保證的。他那個至少保證2.5，所以他們就賣那個。

01:03:42 Speaker 1
但是說真的，不管是內地保險公司找我，還是香港保險公司找我，我一律都跟他們跟客戶講，保險跟收益率無關。你如果要收益率，你為什麼不買股票債券、基金？你幹嘛買保險？你為什麼要買保險？因為你有風險。不是安全，是因為你有風險，不是安全，最安全是放在銀行，銀行也不安全，銀行會倒，保險公司也會倒啊，當然你可以說我們大道不能倒，你們是曾經有過的嘛，大道不能倒，太牛了，沒有保險公司比你更牛，但是我要告訴各位的是，其實最重要的是保證財富的安全，

01:04:33 Speaker 1
就你說的安全是他的需求，但為什麼要用保險，所以這裡說的安全不是資金不見，其實不是那個資金本身的安全，我要說的是客戶財富安全會有什麼情況下不安全，我應該反過來這麼問你，稅這是一個，為什麼稅會不安全？我跟各位講這個概念。他說保證財富安全是他的目標。

01:05:05 Speaker 1
但是不是馬上就可以進到保險的。他是要繞一個彎才能到保險。什麼叫做財富不安全？怎麼情況下財富會不安全？我跟各位講幾個情況。第一，不是健康。高淨職人士。政策。比如說什麼？遺產稅要出臺。那遺產稅出臺其實是什麼？遺產稅出臺其實是傳承的風險。

01:05:37 Speaker 1
那其實就是什麼？我本來有一個億。我以為一個億可以給孩子。結果一個億要課徵遺產稅。一半沒了。所以資金就會流失。這個叫做財富守不住。這叫財富安全。還有最常見的情況。也不是今天要講的。比如說我常常講課講到明法典。明法典。你們常聽法商法商，當然你們聽過這個課，因為好幾年前就在講了，比如說孩子離婚，我給了他一個公司，結果他離婚，離婚請問股份要不要分，房子要不要分，現金要不要分，這都要分啊，對吧，離婚風險嘛，那就是資產的減損嘛，對吧，好，還有什麼，稅，就是我們說的，剛剛說的遺產稅是一種所得稅呢，我舉個例子啊，

01:06:28 Speaker 1
你們很多的客戶覺得自己現在資產很多，我常常就跟他們提醒，在經稅時期開始查稅，可不可以說集計網，查稅可不可以往前查，我告訴各位啊，現在最近都在查30年前了，一旦查30年前，就你又，突然通知你以為你的資產是你的，結果突然稅務局請你來喝杯咖啡，開給你補稅單，要你補2000萬，你都瘋了。

01:07:00 Speaker 1
也就是說你的資產有兩千萬，可能現在要去補稅。請問你守得住嗎？對啊，那更不要說了，你的孩子，不要說孩子了，就是比如說負債。剛剛說了，新的明發點，你有各種可能的負債。我舉個例子啊，我舉個例子。比如說你開食品加工業，結果你是當高管，或者不要說高管啊，就是董監高。請注意喔，高管也算喔，高管可能是沒有股份的喔。但是呢，因為你們的作業疏失，導致於吃了你們的產品的客戶上吐下瀉，食物中毒，甚至嚴重一點死亡，人家來求償。

01:07:38 Speaker 1
公司瞬間財務吃緊，然後，然後就倒了。倒了就倒了，但董監高，實際控制人，有沒有連帶責任？連帶責任當然包括刑事責任跟民事責任。所以你覺得你的財富守得住，守不住。這個叫做安全。我所謂的安全不是投資上面的安全啊，你們可能會覺得放在保險裡面很安全是因為它不會虧。

01:08:08 Speaker 1
你們可能想的是這個，但我說的是如果你不要財務上的風險，你就放定存，對吧，那就不會虧，那個叫財務上的安全但我現在說的安全不是那種財富上的安全我說的是其他會導致於他的財富不安全的，那就要用保險了我舉個例子，我最常舉的就是這個例子我有兩個女兒，我最喜歡講這個我今天不是要講那個，民法典，但我每次講到這個例子我要講。

01:08:42 Speaker 1
我小女兒馬上要來香港讀書讀大學，我女兒馬上就要來了因為她現在正在申請，然後呢她最近跟我說，大女兒已經在大學已經大三了，小女兒要上大一然後就跟我說，她最近交男朋友，其實對我來說我蠻訝異的，這麼年輕，後來想一想，他老爸我當年好像也是這樣，我也沒話說，我只說，那約你的小男朋友一起吃個飯吧，認識一下吧，結果約了吃個飯，我其實沒說什麼話，我就看一看，然後我就說了一句話，我只說了一句話，我說你喜歡就好。

01:09:28 Speaker 1
好，請問這句話的意思，我喜不喜歡？對，但是我知道，我是專業人士，我心裡就告訴我自己，我是專業人士，所以我一定會做好規劃，不管你以後要嫁給誰，不管你婚姻幸不幸福，反正我的資產絕對不會分給任何兔子孩子，那我怎麼做？我就用保險，我就用保險。

01:10:00 Speaker 1
投保人是我，被保險人是我女兒，受益人是我，只要他活著，每年你們是不是都有分紅，那個分紅雖然看起來是給我，但是我再轉給他，是不是就可以照顧他，我就告訴他，但是如果你們想過，如果我今天不是買這個保險，我是直接這筆錢給他，有沒有風險，風險可大了，但是今天我不是直接給他，我是去買一張保單，可能金額也不小，

01:10:30 Speaker 1
但是每一年，我就跟他說，就這些，會不會有風險，沒有，如果他離婚，這張保單要不要分，如果他分手要不要分，有沒有可能他可以有機會揮霍，把這張保單搞不見，不會，為什麼，因為那是我的，不是他的，而且最重要的是，如果有一天，他真的英年早逝，如果有一天我走了，他也走了，但他只要比他的老公早走，如果有這張保單，身負所有人是我或者我的配偶。

01:11:02 Speaker 1
但如果沒有這張保單呢？他名下的資產變成什麼？遺產。就變成他配偶的。那不就分了，就是，就是我們的資產就會給殷勤。所以其實最好的方法是什麼？就是保險。你們常常會覺得，哎呀，弄信託。不是這麼多人，還是那麼句話，不是那麼多人需要用信託的。對吧，你如果是不是金融資產，你可能還要股權，什麼什麼，房產。那你放信託沒問題。

01:11:32 Speaker 1
但我要提醒你，信託很貴。其實大部分金融資產用保險就好了。這個叫財富的安全。可不是投資上面不安全。各位，我就隨便舉這個例子，這就是財富安全，所以你覺得重要嗎？重要。為什麼？因為高淨值客戶，他因為自己的本業，賺的第一桶金，第二桶金，乃至於現在越來越多。他要找一個人在金融機構，找一個人幫他處理的是什麼？你一定要知道他心裡的想法。

01:12:05 Speaker 1
誰想要賺更多的錢？就是沒那麼多錢的人。真正有錢的人，或者真正自己本業很好的人，就是自己本業，比如說我見過一個在昆明，不是昆明，他在昆明，但是他的公司，產業不在昆明，是在下面的地級市。他結果後來告訴我他在做什麼的，我才知道，就是那種大名鼎鼎的稀土。你知道現在中國把稀土戰略物資，

01:12:35 Speaker 1
那個多值錢，他就是開採稀土的。然後他就告訴我，他的目標是什麼？他的目標根本不是收益率。他告訴我，這些資產就是安全。我的目標就是不要，他的目標就是比通貨膨脹高就好了。對呀，一點都不是那種aggressive，或者我們說冒激進的。

01:13:09 Speaker 1
因為他自己知道他的本業非常非常的，就是incoming的cash flow，一直進來的這種現金流是夠的。他根本不指望你去賺更多的錢，因為他知道不要冒風險。這也是

我一再的跟很多高淨值客戶溝通的一個觀念。十四億人都想掙錢，但不是所有人都是高淨值。真正現在致富的，我們follow，我們去接觸的這些高淨值客戶，他們是因為很幸運，他們冒了風險，他們成功了，他們賺到了這些錢。

01:13:44 Speaker 1
他現在這筆錢用不完，用不完，花光了就不會來找我們了嘛，對吧？一定是花不光的嘛，然後來找我們。來找我們，那你覺得，我們要站在他們的角度來講，你覺得他需要什麼？他要賺更多的錢嗎？絕對不是。他要做的是什麼？他要做的是安全。因為，不要不戒，因為這是我冒著風險賺來的。我常常跟很多的朋友，我講這個給你聽這個道理你就懂了。

01:14:16 Speaker 1
他是冒著風險賺來的，他幹嘛再冒著風險去繼續keep住？他一定是要沒有風險的。所以各位，我們在瑞士私人銀行，瑞士跟美希私人銀行很大的不一樣。我們做下來就強調資產管理的安全性。就是我們一定是幫你做資產配置。所以這就是高淨值客戶的第一需求。對不起，我以為你在跟我講話，不是嘛。這就是客戶的需求。

01:14:46 Speaker 1
但是，我看你們的動作，就完全是走樣了。你們在講收益，你們跟高淨值客戶也講收益，就好奇怪了。好奇怪，就是我不明白，或者說我覺得你跟中產階級講收益，我覺得無可厚非，因為中產階級就想要賺更多的錢，因為他錢不夠，但是如果他是個高淨值客戶，所以我為什麼前面，其實我在到底在講什麼，你們會覺得我這樣講，我到底顧老師你在講了什麼，我在講的是，不是客戶自己要知道他是高淨值，你也要identify他是不是高淨值，

01:15:26 Speaker 1
如果他是高淨值，因為你問他幾個問題，你就可以知道他是不是高淨值，你有幾套房，對吧，你做什麼產業，做這些小小的study，你就知道他是不是高淨值，如果他是高淨值，但他非常有可能，因為我們中國沒有所謂的理財教育，他是高淨值，但是他不知道自己是高淨值，但是你知道，但是他非常有可能是用中產階級，因為他也是第一次變成高淨值，

01:15:57 Speaker 1
我不知道你能不能理解我的意思，香港，澳門、臺灣，我們很多的有錢人是已經有錢了好幾代了。所以他從小，對吧，我相信你的孩子跟你的想法絕對不一樣，因為你已經是高進職了，你的孩子絕對跟你從小的生長背景不一樣。所以他的思維邏輯是不一樣，但他們不是。他們從小，可能是從農村，不要說農村，就從小城市出來的，對吧，他自己本身出生不是高進職。

01:16:28 Speaker 1
所以他的行為邏輯會變成中產階級，但是其實他的資產體量是高進職，我們就應該

幹嘛？我們要提醒他，你是高進職，你不應該做這種，但是我們現在根本沒有這個工作，我們就是用follow up，就是他既然想要這個收益率，我們就賣給他收益率，但其實他不應該的。我希望各位以後跟內地的高進職客戶，

01:16:59 Speaker 1
能夠做到，就是你要扭轉它，你不應該想這個。為什麼？其實我在救你們。香港的保險業，我的看法是，因為你們畢竟在座沒有人真的做一個跨越三十年週期。在座大部分都是十年左右。對，做了幾年？十年？沒有。我知道這邊有二十年了，對吧？二十年了嘛，有沒有？有嘛，有嘛。

01:17:32 Speaker 1
對啊，但是二十年也不是一個週期啊。但我要告訴各位的是，我要告訴各位的是，你們現在一天到晚在講收益率，然後在講你看同業打不到，我們打得到。我告訴你，你很危險。我不想講，但是我特別想要跟各位，我提醒各位，今年是2008年以後，我覺得今年是最有可能發生金融危機的，而且看特朗普最近在發瘋，我感覺越來越不妙，特朗普看起來是有意想要把美國經濟拉到衰退的，而且他只能用今年，為什麼？因為他剛接任，然後今年他為什麼要把經濟弄衰退？因為經濟弄衰退就可以降息，一旦降息，因為他現在所有的措施在做什麼？弄關稅，關稅戰會造成什麼？高通膨。

01:18:32 Speaker 1
高通膨，美聯儲是升息還降息？升息，一定是升息，絕對不可能降息的，但是一旦升息，他就沒有辦法，36萬億的債務就越來越堆越多，他最重要的是要什麼？讓美國great again，讓美國再次偉大，怎麼讓美國再次偉大？就是要讓全世界的製造業迴流，讓全世界，所以用關稅戰嘛，逼迫你迴流嘛，還有就是什麼？他跟大家說，現在關稅戰你們通貨膨脹會上升，這是大家忍耐一下，但是有一天他們就是這些國外的公司都到我們美國來設工廠，我們的失業率就會下降了，所以這是陣痛，然後他說了現在要用低利率，因為他現在36萬億的美國公債，36萬億，他現在光是利息每年要還1.1萬億，

01:19:30 Speaker 1
這基本上是美國的四分之一的GDP，這個債務太重了，所以他一定要把這個債降低，他一定要尊潔開支，不能再讓債務繼續擴大，所以你看到馬斯克最近在幹嘛？裁員，查什麼貪腐，他到底在幹嘛？你不要以為他是瘋子，他到底在做什麼？他可不是傻子，他到底在做的事情是真的想要讓美國歸again的，他做的只是比較激進，他讓美國很多的這些開支減少，然後要把利率下降，這樣可以少還一點利息，未來如果要發新的債券，他的成本也會較低，所以他希望的是什麼？降息，但是現在他用的是關稅戰，一定會升息，一定是通貨膨脹會上升的，是不可能降息的，所以怎麼做？

01:20:25 Speaker 1
如果現在看起來有意，他要搞一場金融危機，如果一旦美國股市，其實已經在跌了，但是還沒跌完，一旦美國股市重挫，金融危機，失業率上升，美聯儲就必須聽他的話了，因為你要了解，美國的美聯儲不是中央機構，他不是特朗普可以管的，這不像中國的人民銀行，中國人民銀行是聽中央的，但是美國的美聯儲是全世界最奇怪的，

01:20:56 Speaker 1
中央銀行它是自己的，它是私人的，它不歸美國白宮管，美國聯準會是個私人機構，它不是聯邦的，各位你要瞭解喔。好，所以這種情況下，它要主導這種貨幣的，貨幣權，就是貨幣的利率的這個決定權的話，它就有意的要人為的做出一個衰退，而且必須在2025，因為唯有2025它搞出衰退，它可以把這個鍋丟給拜登。

01:21:26 Speaker 1
它可以說是因為拜登，你看現在所有他們都說是因為拜登嘛，對吧，澤連斯基，他不是在那邊罵嘛，俄烏戰爭，就是拜登嘛，所有都堆給拜登嘛，它衰退拜登，所以只能2025，因為如果2026才衰退，那就是它的責任了。2026如果衰退，2027他們期中選舉它就不用選了。期中選舉是每兩年美國國會要改選部分的席位。

01:21:58 Speaker 1
它如果要改選部分的席位，那就是美國國會的席位。然後2027的期中選舉他輸掉了，他就沒有辦法掌握議會的多數，他的很多政策就無法執行，所以他現在到底在幹嘛，他現在先把搞，你會感覺到他為什麼上任六十天搞得一團亂，他就是現在要趕緊做，做完了，先衰退，衰退就衰退，但是衰退以後大破才能大立，然後在2026，2025不行，2026復甦，大家選民的記憶，

01:22:29 Speaker 1
都是，都不會這麼長久的，2026好了，他們就選上了，就選得很好了，就是這個策略，所以我們全世界你看懂了，你就不要為之起舞，所以今年我再說一句，今年，我常常看你們在賣保險，我都覺得你們真的要懂這個啊，你不懂這個你就亂賣一通，我現在還有人在講香港保險講的是，哎呀人民幣，什麼匯率，什麼美元如何如何，

01:23:00 Speaker 1
我就告訴你，你在2025年如果用人民幣匯率來講香港保險，你根本就會被罵死啊。今年美元就是要貶值的。他就是有意的要讓美元貶值，所以最近黃金在大漲。就是美元要貶值，但是我們人民幣也不想升值。因為中國有中國的問題，中國的經濟並不好，中國也希望不要升值。因為升值不利於出口，尤其是現在還要車增關稅。

01:23:33 Speaker 1
如果4月2號全世界關稅戰，現在是美國對全世界開戰，然後他對歐盟也開戰，那

有沒有可能歐盟對中國也開戰？全世界打混帳的情況下，那全世界沒有一個國家想要升值的。一旦貨幣升值，你的出口競爭力就縮小了，所以都想貶值，包括美國。所以我不建議各位用匯率千萬今年講保險不要講匯率。

01:24:06 Speaker 1
再加上我剛剛跟各位講的不要講收益率因為今年非常有可能會crash你今年的達成率鐵定達不成你們說什麼6啊7啊別傻了根本做不到的，那保險不虧就不錯了所以今年特別不要講這兩個我的建議所以還是講這個對吧傳承傳承大部分都是高進值的比較上的年紀的。

01:24:37 Speaker 1
比如說像我這種年紀55、60，我們已經快要退休但還沒有真正的退休但有沒有在想當然有在想所以我跟那些客戶就會聊那天碰到在珠海碰到一個57歲的我就問他了孩子在哪兒，孩子有沒有想要結伴，孩子在哪裡讀書讀的是什麼，有沒有意願有沒有能力，你做什麼行業，你打算怎麼辦，我跟他聊這個，我根本不是聊保險，我也不是聊信託，我跟他聊這個，我跟他聊你打算怎麼辦，其實講到企業，因為大部分客戶，我要告訴各位，大部分的高淨值客戶一定是有企業的，所以我根本不跟他聊，我們有興趣的是金融資產，但我不跟他聊金融資產，我跟他聊他有興趣的企業，我教各位，一定是聊企業，但是你有沒有發現，很多的客戶聊金融資產，

01:25:33 Speaker 1
很多的企業就聊到什麼，聊哪個項目，融個資，然後再做什麼項目，有沒有，永遠在想的是賺更多的錢，對吧，但是我一定會把他拉回來，我會問他下一個問題，然後呢，然後呢，你做完這個A項目，然後幾十個億，這如何呢，然後我就問他，然後呢，他就說那再來做B項目，嗯，很棒，嗯，然後呢，你知道我在幹嘛，我在問他最後最後的最後，然後呢，你要幹嘛，對吧，這不就這個嗎，最後不就這個嗎，我要他引導他，讓他去想，很多五十幾歲的人，其實，我跟你講，我們這種年紀的男人啊，就是那種，明明自己已經有點年紀了，但是就覺得自己還是少年，還年輕，

01:26:39 Speaker 1
還覺得自己還可以再幹三十年，但是我跟你講，那都做夢，所以，今天在座的如果有比較年輕的朋友，我會建議你，當然你碰到我們家的客戶，你不到這個年紀，你一看就知道不到，但是你要有感同身受，你可以講，你，你的副職輩或者是比你年齡大的客戶是這麼跟你講的，我覺得你要去揣摩，就是希望讓他去思考，

01:27:11 Speaker 1
你很棒，你做完項目A，賺了第一桶金，可能你過去十年二十年，就像我剛剛跟各位講的那個。做稀土的那個客戶，他五十六歲，我說很棒，但我的建議是，現在市場詭譎多變，誰也不知道明天會發生什麼，我的建議是你賺來這麼多的資產之後，

01:27:44 Speaker 1
你當然要繼續生產，你當然要繼續你的供應，你也必須要花精力，但是我建議你，你的資產不能全部壓在那兒，你應該要有一些資產是，多賺的，要有一些資產去放到一個完全可以隔離風險，然後討論的是傳承的問題，資產安全的問題。哇，到時候，這個時候還沒有講到保險兩個字，

01:28:15 Speaker 1
我只是說要有這樣的資產，然後就跟他聊，會有什麼風險？不是，就他現在這個情況會有什麼風險？很簡單啊，現在什麼風險？現在其實風險就出現了，其實我幾年前碰到他我就跟他講了，現在的風險是什麼？他生產的稀土，中國大陸說不可以出口，那管制出口，那中國大陸就不買，他不需要買那麼多，那又轉制你出口，請問你賣給誰？對吧？等飯吃，那個不能吃喔，吃了會死的，對吧？

01:28:49 Speaker 1
你能賣給誰？那不就碰到了風險？但是如果他當年就已經知道碰到這種情況，他把，他生產量一定會下降，但是因為，它過去有一些資產是放在另外的部分，它是不是就可以產生現金流，就不會有影響。很多的企業其實是倒在哪裡的，尤其是這一次看到這三年的疫情，你有沒有發現，倒在哪裡？不是，是倒在現金流。所以我就會引導他們去想現金流的事。

01:29:20 Speaker 1
保險其實就是解決現金流。所以你看我每次講座，我是不是在講現金流？你現在知道為什麼了吧？我就講現金流。現金流，保險是非常好的現金流的工具，因為它每年，無論市場怎麼樣，它一定分紅，無非是分多還是少而已。但它至少是現金流。所以我從來不強調收益率，但我強調現金流。我教各位，這才是正確的方法。

01:29:51 Speaker 1
真正的高淨值，它要找的絕對不是公司，它要找的是那個人。一旦你得到他的信任，你到哪他都跟著你，這種尤其體現在我們私行，我們私人銀行通常不會一個人在一個銀行幹一輩子，我們會換兩三個銀行，這很正常，但是為什麼我們大部分都可以把我們的舊客戶帶走，就是我們的舊客戶都是跟著我們，而不是跟著銀行，但是我反問各位，在保險業我就很少看到這樣的情況，

01:30:31 Speaker 1
他跟你往來，我就這麼跟各位講吧，舉一個很小的試驗就好了，今天你們會告訴我，在內地不能派名片，你們現在好難做生意，我就很想問你，今天客戶找你跟你往來，是因為你背後那個公司還是因為你，因為如果是你，你不需要名片你也可以行走江湖啊，古老失誤，我已經很多年沒有印過名片。

01:31:02 Speaker 1
人家跟我換名片我說上網就可以看得到幹嘛要名片，我就是我自己最大的名片但你們現在，非常需要後面那個logo，還有，但是還有一點在這麼說的話你們就又有人

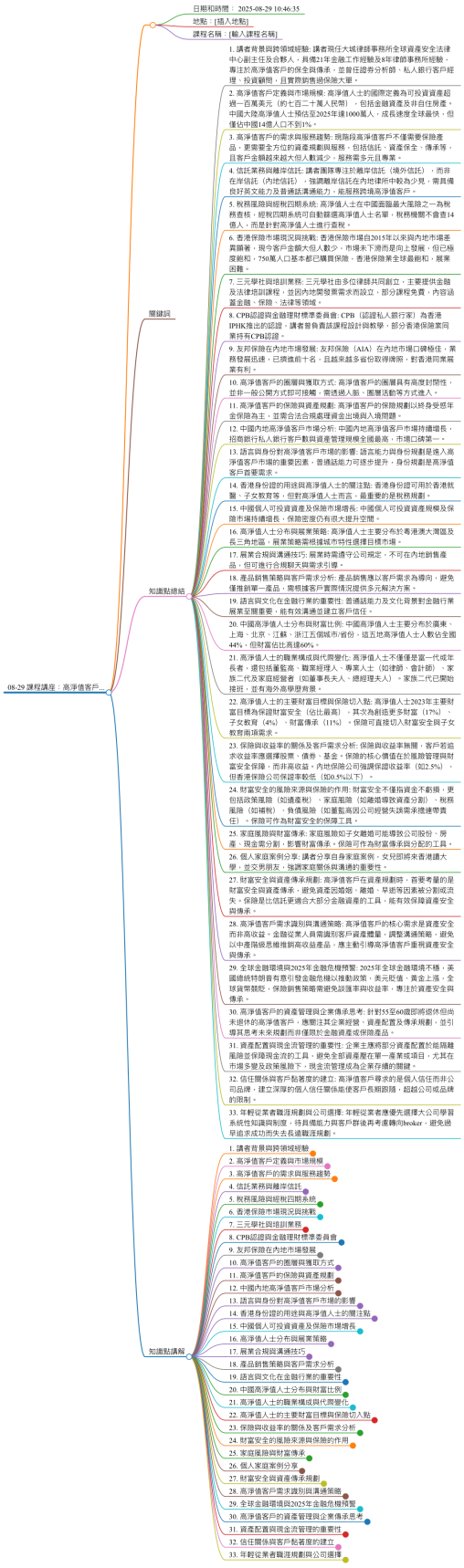
問我了那古老師你的意思是說那我們現在也不要再什麼友邦啊保城這種大公司，我們就去broker嘛，那天有人跟我說，工作個兩三年不是你們公司的，是menulife的。

01:31:34 Speaker 1
一個menulife的小年輕，然後才沒多少年然後是高材然後就突然有一天跟我微信說古老師想聽聽你意見他說他想去broker，我就跟他說你為什麼要去broker他說broker你知道答案的他說broker分的比較多，我當然知道嘛，我說你這個年紀你要考慮這個嗎你這個年紀應該是什麼，我的建議是，你在你年輕的時候，一定要在大公司，我在年輕的時候也在大公司，大公司才有制度，你才能學到一個比較系統性的學習，我就告訴他了，你到broker，不可能有這種培訓的啊，對吧？你就靠自己，那我問你，你已經學成了嗎？你都不會走路，你就想跑，不會跑，你就想飛嗎？

01:32:30 Speaker 1
我們很多的人，然後我就說你年輕人，我其實就有一點，後來我就告訴他了，年輕人，不要早進，對吧？你們都太想成功，那我就問你，你現在幾歲？你如果太早成功，你後面四十年，你要幹嘛？人生不就很無聊了嗎？人生應該是慢慢慢慢的往前走。你們現在一開始就到，我就問你，你一開始就到broker，你還可能回到像友邦這種公司嗎？

01:33:06 Speaker 1
你到了那邊去你就回不來了，第一。你就永遠在外面流浪了。你就A公司換B公司，然後問題是，這些公司客戶都沒聽過的，因為broker沒有人聽過那些broker的名字的。那我就問你了，我不是說broker不好，但是問題是，誰適合broker？就是那種你已經有自己的reputation，你有自己的客戶群，你已經客戶就跟著你的，你去broker我覺得OK的。

01:33:41 Speaker 1
因為你不是靠那個公司，但你現在才出來幾年，你怎麼可能？你客戶都沒幾個，你怎麼可能去broker？這兩個才是最重要的，這是我們可以做的。


08-29 課程講座：高淨值客戶
日期和時間：2025-08-29 10:46:35
地點：[插入地點]
課程名稱：[輸入課程名稱]
關鍵詞
1. 講者背景與跨領域經驗: 講者現任大城律師事務所全球資產安全法律中心副主任及合夥人，具備21年金融工作經驗及8年律師事務所經驗，專注於高淨值客戶的保全與傳承，並曾任證券分析師，私人銀行客戶經理，投資顧問，且實際銷售過保險大單。
2. 高淨值客戶定義與市場規模: 高淨值人士的國際定義為可投資資產超過一百萬美元（約七百二十萬人民幣），包括金融資產及非自住房產。中國大陸高淨值人士預估至2025年達1000萬人，成長速度全球最快，但僅佔中國14億人口不到1%。
3. 高淨值客戶的需求與服務趨勢: 現階段高淨值客戶不僅需要保險產品，更需要全方位的資產規劃與服務，包括信託、資產保全、傳承等，且客戶金額越來越大但人數減少，服務需多元且專業。
4. 信託業務與離岸信託: 講者團隊專注於離岸信託（境外信託），而非在岸信託（內地信託），強調離岸信託在內地律所中較為少見，需具備良好英文能力及普通話溝通能力，能服務跨境高淨值客戶。
5. 稅務風險與經稅四順系統: 高淨值人士在中國面臨最大風險之一為稅務查核，經稅四順系統可自動篩選高淨值人士名單，稅務機關不會查14億人，而是針對高淨值人士進行查稅。
6. 香港保險市場現況與挑戰: 香港保險市場自2015年以來與內地市場差異顯著，現今客戶金額大但人數少，市場未下滑而是向上發展，但已極度飽和，750萬人口基本都已購買保險，香港保險業全球最飽和，展業困難。
7. 三元學社與培訓業務: 三元學社由多位律師共同創立，主要提供金融及法律培訓課程，並因內地需發票需求而設立，部分課程免費，內容涵蓋金融、保險、法律等領域。
8. CPB認證與金融理財標準委員會: CPB（認證私人銀行家）為香港IPHK推出的認證，講者曾負責該課程設計與教學，部分香港保險業同業持有CPB認證。
9. 友邦保險在內地市場發展: 友邦保險（AIA）在內地市場口碑極佳，業務發展迅速，已躋進前十名，且越來越多省份取得牌照，對香港同業展業有利。
10. 高淨值客戶的圈層與獲取方式: 高淨值客戶的圈層具有高度封閉性，並非一般公開方式即可接觸，需透過人脈、圈層活動等方式進入。
11. 高淨值客戶的保險與資產規劃: 高淨值客戶的保險規劃以終身受惠年金保險為主，並需合法合規處理資金出境與入境問題。
12. 中國內地高淨值客戶市場分析: 中國內地高淨值客戶市場持續增長，招商銀行私人銀行客戶數與資產管理規模全國最高，市場口碑第一。
13. 語言與身份對高淨值客戶市場的影響: 語言能力與身份規劃是進入高淨值客戶市場的重要因素，普通話能力可逐步提升，身份規劃是高淨值客戶首要需求。
14. 香港身份證的用途與高淨值人士的關注點: 香港身份證可用於香港就醫、子女教育等，但對高淨值人士而言，最重要的是稅務規劃。
15. 中國個人可投資資產及保險市場增長: 中國個人可投資資產規模及保險市場持續增長，保險密度仍有很大提升空間。
16. 高淨值人士分布與展業策略: 高淨值人士主要分布於粵港澳大灣區及長三角地區，展業策略需根據城市特性選擇目標市場。
17. 展業合規與溝通技巧: 展業時需遵守公司規定，不可在內地銷售產品，但可進行合規翻天與需求引導。
18. 產品銷售策略與客戶需求分析: 產品銷售應以客戶需求為導向，避免僅推銷單一產品，需根據客戶實際情況提供多元解決方案。
19. 語言與文化在金融行業的重要性: 普通話能力及文化背景對金融行業展業至關重要，能有效溝通並建立客戶信任。
20. 中國高淨值人士分布與財富比例: 中國高淨值人士主要分布於廣東、上海、北京、江蘇、浙江五個城市/省份，這五地高淨值人士人數佔全國44%，但財富佔比高達60%。
21. 高淨值人士的職業構成與代際變化: 高淨值人士不僅僅是富一代或年長者，還包括董監高、職業經理人、專業人士（如律師、會計師）、家族二代及家庭經營者（如董事長夫人、總經理夫人）。家族二代已開始接班，並有海外高學歷背景。
22. 高淨值人士的主要財富目標與保險切入點: 高淨值人士2023年主要財富目標為保證財富安全（佔比最高），其次為創造更多財富（17%）、子女教育（4%）、財富傳承（11%）。保險可直接切入財富安全與子女教育兩項需求。
23. 保險與收益率的關係及客戶需求分析: 保險與收益率無關，客戶若追求收益率應選擇股票、債券、基金。保險的核心價值在於風險管理與財富安全保障，而非高收益。內地保險公司強調保證收益率（如2.5%），但香港保險公司保證率較低（如0.5%以下）。
24. 財富安全的風險來源與保險的作用: 財富安全不僅指資金不虧損，更包括政策風險（如遺產稅）、家庭風險（如離婚導致資產分割）、稅務風險（如補稅）、負債風險（如董監高因公司經營失誤需承擔連帶責任）。保險可作為財富安全的保障工具。
25. 家庭風險與財富傳承: 家庭風險如子女離婚可能導致公司股份、房產、現金需分割，影響財富傳承，保險可作為財富傳承與分配的工具。
26. 個人家庭案例分享: 講者分享自身家庭案例，女兒即將來香港讀大學，並交男朋友，強調家庭關係與溝通的重要性。
27. 財富安全與資產傳承規劃: 高淨值客戶在資產規劃時，首要考量的是財富安全與資產傳承，避免資產因婚姻、離婚、早逝等因素被分割或流失。保險是比信託更適合大部分金融資產的工具，能有效保障資產安全與傳承。
28. 高淨值客戶需求識別與溝通策略: 高淨值客戶的核心需求是資產安全而非高收益。金融從業人員需識別客戶資產體量，調整溝通策略，避免以中產階級思維推銷高收益產品，應主動引導高淨值客戶重視資產安全與傳承。
29. 全球金融環境與2025年金融危機預警: 2025年全球金融環境不穩，美國總統特朗普有意引發金融危機以推動政策，美元貶值、黃金上漲，全球貨幣競貶，保險銷售策略需避免談匯率與收益率，專注於資產安全與傳承。
30. 高淨值客戶的資產管理與企業傳承思考: 針對55至60歲即將退休但尚未提供的高淨值客戶，應關注其企業經營、資產配置及傳承規劃，並引導其思考未來規劃既非僅限於金融資產或保險產品。
31. 資產配置與現金流管理的重要性: 企業主應將部分資產配置於能隨離風險並保障現金流的工具，避免全部資產壓在單一產業或項目，尤其在市場多變及政策風險下，現金流管理成為企業存續的關鍵。
32. 信任關係與客戶黏著度的建立: 高淨值客戶尋求的是個人信任而非公司品牌，建立深厚的個人信任關係能使客戶長期跟隨，超越公司或品牌的限制。
33. 年輕從業者職涯規劃與公司選擇: 年輕從業者應優先選擇大公司學習系統性知識與制度，待具備能力與客戶群後再考慮轉向broker，避免過早追求成功而失去長遠職涯規劃。
知識點總結
知識點講解
1. 講者背景與跨領域經驗
2. 高淨值客戶定義與市場規模
3. 高淨值客戶的需求與服務趨勢
4. 信託業務與離岸信託
5. 稅務風險與經稅四順系統
6. 香港保險市場現況與挑戰
7. 三元學社與培訓業務
8. CPB認證與金融理財標準委員會
9. 友邦保險在內地市場發展
10. 高淨值客戶的圈層與獲取方式
11. 高淨值客戶的保險與資產規劃
12. 中國內地高淨值客戶市場分析
13. 語言與身份對高淨值客戶市場的影響
14. 香港身份證的用途與高淨值人士的關注點
15. 中國個人可投資資產及保險市場增長
16. 高淨值人士分布與展業策略
17. 展業合規與溝通技巧
18. 產品銷售策略與客戶需求分析
19. 語言與文化在金融行業的重要性
20. 中國高淨值人士分布與財富比例
21. 高淨值人士的職業構成與代際變化
22. 高淨值人士的主要財富目標與保險切入點
23. 保險與收益率的關係及客戶需求分析
24. 財富安全的風險來源與保險的作用
25. 家庭風險與財富傳承
26. 個人家庭案例分享
27. 財富安全與資產傳承規劃
28. 高淨值客戶需求識別與溝通策略
29. 全球金融環境與2025年金融危機預警
30. 高淨值客戶的資產管理與企業傳承思考
31. 資產配置與現金流管理的重要性
32. 信任關係與客戶黏著度的建立
33. 年輕從業者職涯規劃與公司選擇