08-22 培训课程：高净值客户资产与税务规划

日期和时间： 2025-08-22 18:26:18
地点：[输入地点]
课程名称：[输入课程名称]

关键词

资产保护 税务筹划 家族传承

主题

高净值客户在中国金税四期和CRS政策背景下，需通过信托、保险等结构化方式持有境内外资产，合理申报所得，规避税务风险，实现资产安全与家族传承。香港税务身份和家族办公室结构在资产保护与税务优化方面具有显著优势，提前规划和合规操作是保障财富安全的关键。

要点

1. 中国金税四期和CRS政策加剧高净值客户税务合规压力，资产信息高度透明。
2. 高净值客户需通过信托、保险等法律结构隔离资产风险，避免裸奔。
3. 香港税务身份和家族办公室结构在税务优化和资产保护方面具有显著优势。
4. 中国税务制度升级，个人和企业财产信息全面串联，税务追溯无诉讼时效。
5. 跨境婚姻与继承面临法律、税务等多重挑战，需提前规划资产结构。
6. 信托与保险结合可实现资产去现金化和风险隔离，税务身份决定交互义务。
7. 企业出海选择香港、新加坡，香港金融工具和市场容量更具优势。
8. 家族企业传承面临税收、婚姻等多重风险，需引入专业团队提前布局。
9. 实际案例显示，合理利用信托、保险工具可实现资产安全与传承。
10. 高净值客户需关注税务身份转换及合规申报，避免滞纳金、罚款及刑事责任。

金句

- "围绕着CRS背后，最核心的是我们中国的税务制度，以及我们中国的税务体系进行了非常核心的一次变革，跟它的一次升级。"-- Speaker 1
- "其实也是把我们每一个人，以及我们每一个在中国的企业，把它给串联起来了。"-- [Speaker 1]
- "唯独中国的税务体制是没有诉讼时效的，也就是说今天税务局要追你十年前的东西都是可以的。"-- [Speaker 1]
- "不要把自己的财产线索暴露，其实是保护自己的最核心的第一个防火墙。"-- [Speaker 1]
- "我们今天法律人税务人今天做再多的漂亮的复杂的法律结构都没有办法绕开最核心的一个点，就是这个人他本身自己的这个税务身份到底是什么。"-- [Speaker 1]
- "在这一场CIS的风暴下面，我们海外的保险并不是没有任何的优势的，恰恰相反，我们今天海外保险的配置对于这些高精致客户而言，反而是有绝对的这样的一个优势的。"-- Speaker 1
- "我们的信托最核心的目的是什么，他的目的其实是为了保护信托向下装进去的这个资产的独立性，以及他的一个排他性，但是在中国的这个案件当中，这个排他性跟这个独立性是荡然无存的。"-- Speaker 1
- "人情大于规则，有时候判例并不是那么的公平。"-- [Speaker 1]
- "你看似是帮这个孩子，事实上其实有可能你最终是害了他。"-- [Speaker 1]
- "你们整个一个家庭就是属于一个受世界两大超级经济体监管的一个局面。"-- [Speaker 1]
- "说白了其实这个先生也是给自己也做了一个婚姻上下的一个防火墙。"-- [Speaker 1]
- "我们要把我们整个大湾区利用香港的一个优势把它给全部都把它给拿下。"
- "你什么地方都不要学，我觉得你就应该学香港的家族。"
- "很多高净值客户一定会从这个案子当中已经想到这一层了。"
- "转而言之其实是要用法律结构来代替这样的一个情况。"
- "我们要给自己创造很合适的能够打动他们的一个销售场景，家庭家族办公室，其实是对于他们而言很适合的一个一个销售的这样的一个场景。"-- Speaker 1
- "只有香港比较适合你。为什么？今天香港是跟中国大陆签订税收最优惠最多的条例的一个区域。"-- Speaker 1
- "你要真正理解他为什么能够打造出这个商业帝国，为什么他希望把它打造当年的这个拼搏精神要传给自己的下一代。"-- Speaker 1
- "我们要打造一个销售的场景给到我们的客户，因为这个场景信托是一个场景，家族办公。"-- Speaker 1
- "货币之战是当前贸易战和国际摩擦中无法回避的核心问题。"

- "资金的安全性是所有企业家们最核心的点。"
- "国籍并不等于一个税务身份，这很重要。"
- "高净值客户们能够合法合规的把自己的国内的资产能够装到海外群能够起到真正上面的这样的一些风险的隔离。"-- Speaker 1
- "对于海外的信托政府其实是认可的。"-- Speaker 1
- "娃哈哈的这个案子是个风水岭，所以其实未来我觉得有更多的客户会意识到这个问题。"-- Speaker 1
- "我综合三点吧，我应该来说给个结论叫做相对安全。"-- Speaker 1
- "你的香港身份，你的香港税号，以及你通过什么样的形式来持有海外的这个资产，其实很重要的。"-- Speaker 1
- "税务身份是可以转变的，你也可以在一年内当中进行转变，所以其实这个就是给到大家一些想象的空间。"-- [Speaker 1]
- "你难以去确认你跟他缔结婚姻之后，你的婚姻共同存续内的你的资产的增值部分依然是属于婚内的。"-- [Speaker 1]
- "你既然在法律的规定上面没有名列的部分，你其实是没有道理去让我去征税的。"-- [Speaker 1]
- "全球范围内，我做律师会很开心啊，我可以charge他非常多的费用，对吧？"-- [Speaker 1]
- "多一个选择我觉得对于客户而言一定是多一份保障。"-- [Speaker 1]

章节和主题

1. **高净值客户痛点与中国金税四期、CRS**

   > 高净值客户目前最核心的痛点之一是中国金税四期和CRS（共同申报准则）带来的税务合规压力。中国税务体系经历了核心变革和升级，影响到高净值客户的税务申报和资产管理。

   - 中国金税四期是当前高净值客户关注的核心话题之一。
   - CRS（共同申报准则）对高净值客户的税务合规影响重大。
   - 中国税务制度和体系进行了核心变革和升级。
   - 高净值客户需关注税务申报和纳税合规。
   - 国家税务总局推出了个人所得税APP，用户可在APP上查看薪酬、劳务报酬的交税记录及抵扣项。

- **讲者及公司背景介绍**

  > 讲者拥有超过20年法律从业经验，曾参与中国企业出海上市及家族信托、家族办公室搭建。其公司惠德香港持有香港信托牌照，是香港政

> 府投资推广署白名单服务商，在上海、新加坡、伦敦均设有办公室，主要服务高净值客户及其家族。

  - 讲者从事法律工作超过20年，参与中国企业出海上市业务。
  - 公司惠德香港持有香港信托牌照，信托部分叫做得到信托。
  - 公司为香港政府投资推广署白名单服务商，受托人协会会员。
  - 在上海设有律师事务所和会计师事务所，在新加坡和伦敦也有办公室。
  - 主要服务对象为高净值个人及其家族。

- **中国税务制度升级与金税四期**

> 中国税务制度经历了从纸质申报到上网再到上云的全面升级，金税四期形成了覆盖全国个人和企业的税务信息网络，实现了自动算税和多项抵扣。高净值客户面临企业补贴返还、资金往来受限、个人财产与企业财产信息全面串联等新挑战。

  - 金税四期实现了税务信息全面上云，个人和企业信息高度透明。
  - 2021年国家税务总局局长王军提出税务征收升级，强调从纸质到上网再到上云。
  - 中国税务主体主要分为个人税务居民和企业。
  - 高净值客户企业补贴返还、资金通道受限，个人财产与企业财产信息被串联监管。
  - APP自动抵扣包括贷款利息、子女费用、赡养老人等多项内容。

- **CRS（共同申报准则）与海外资产申报**

> CRS是全球税务信息交换的标准，中国大陆自2025年起全面要求个人境外所得申报，2024年9月已掌握超过三百万条境外资产线索。高净值客户收到税务局短信，需申报2021-2023年境外所得。判定税务居民以183天为标准，2018年税法修订后认定更严格。

  - CRS通过金融机构自动识别并交换账户信息，非税务居民信息会被回传至中国税务机关。
  - 2025年中国大陆全面要求个人境外所得申报，湖北、山东、上海、浙江率先实施。
  - 2024年9月中国税务机关已掌握超过三百万条境外资产线索。
  - 税务居民判定以183天为标准，2018年后认定更严格。
  - 取得境外所得需申报，包括分红、未分配利润、股份转让收益、海外证券账户炒股等。

- **高净值客户税务风险与资产保护建议**

> 高净值客户面临境外资产信息透明化和税务追溯压力，需避免“裸奔”，通过搭建海外法律结构、信托、保险等方式保护资产信息。香港税务身份具有优势，能有效隔离风险。中国税法可追溯往年税收，且无诉讼时效。

    - 拒绝裸奔，避免个人名下直接持有大量海外资产。
    - 建议运用海外法律结构，如信托、公司、保险等隔离资产风险。
    - 香港公司股东信息可被启查查查询，需通过信托等方式隐藏最终受益人。
    - 信托和保险收益在2018年税法修订后未明文规定需缴税，存在合规操作空间。
    - 香港税务身份可豁免CRS交互，适合中国大陆高净值客户。
- **实际案例与操作建议**

> 通过实际客户案例，讲解如何将香港公司股东变更为信托，利用香港税务身份和信托结构实现信息保护和CRS豁免。建议公司减少现金，采用公司购买保险的方式进一步隔离风险。强调税务身份的重要性，香港身份适合中国大陆高净值客户。

    - 客户将香港公司股东变更为信托，实现信息保护。
    - 利用香港税务身份搭建信托，避免CRS交互。
    - 公司开银行账户时需注意实际控制人信息，建议减少现金，采用公司购买保险方式。
    - 税务身份决定资产信息交互与风险隔离，香港身份优势明显。
- **海外资产信息交互与CIS风暴**

> 讲述了高净值客户在海外资产信息交互过程中面临的风险，尤其是CIS（金融账户信息自动交换）带来的影响。强调了资产梳理的重要性，指出证券账户信息因高频交易而更易被实时交互，导致高净值客户资产暴露风险加大。保险资产在当前阶段具有一定优势，但需通过合理法律结构和持有方式进行配置。

    - 高净值客户海外资产信息可能因银行账户地址等原因被交换回中国税务局。
    - 证券账户信息因高频交易，CIS交互杀伤力最大，尤其是持有巨额股票和交易账户的客户。
    - 建议客户减少证券账户下个人财产暴露，可通过公司、信托等方式开户。
    - 部分资产可转化为保险等金融资产以降低现金价值暴露风险。

    - 海外保险配置对高净值客户有绝对优势，但需理清法律结构和持有方式。
- **中国内地继承与婚姻法律体系及案例分析**

> 详细介绍了中国内地继承法的三种类型：法定继承、遗嘱继承、代位继承，并分析了各自的法律漏洞和实际案例。婚姻法改革后，婚后财产保护仍不完善，婚内通过继承或受赠获得的财产仍属婚内财产。通过武汉家族信托案和杉杉控股案，揭示了国内信托和遗产保护的不足，强调了提前规划和资产保护的重要性。

    - 中国内地继承分为法定继承、遗嘱继承、代位继承。
    - 遗嘱继承存在漏洞，最后签署的遗嘱优先于公证遗嘱。
    - 代位继承在死亡顺序判定上极为复杂，影响遗产分配。
    - 中国婚姻法改革后，婚后通过继承或受赠获得的财产仍属婚内财产。
    - 离婚诉讼中，进生出户难以实现，财产分配多为四六开。
    - 武汉家族信托案显示国内信托资产保护性不足，信托资产可被法院冻结。
    - 杉杉控股案因未做资产保护措施，导致公司股份被冻结，最终公司破产重组。
- **中国高净值家族继承与婚姻关系的挑战**

> 中国高净值客户家族在继承和婚姻关系中面临诸多挑战，包括司法流程冗长、人情大于规则、未成年人监护体系不完善、风险评估不足、金融工具稀缺等。复杂的家庭结构和跨境婚姻、资产分散等问题导致继承和财产分配难度加大。

    - 中国继承司法流程非常冗长，房产继承公证需3至6个月，复杂婚姻关系需确认所有继承人。
    - 继子女拥有同样继承权，增加继承流程复杂性。
    - 法院裁量权大，人情因素可能影响判决结果。
    - 未成年人监护体系不完善，女性企业家担忧子女财产被其他监护人支配。
    - 早期企业家未做风险评估，导致企业传承风险暴露。
    - 中国市场风险隔离金融工具非常少，香港保险市场有机遇。
- **跨境婚姻与资产继承案例分析**

> 跨境婚姻和资产继承面临法律、税务等多重挑战。案例显示，海外资产分散、现金类资产过多导致继承成本高于收益。海外法律差异可能导致资产归属意外变更，如加拿大无证同居男友继承全部房产。高净值客户需提前布局，避免以子女名义购置海外固定资产。

- 加拿大案例：女儿身亡后，房产因当地法律归无证男友所有，父母无法继承。
- 海外资产分散，现金类资产多，继承需跨国律师协作，耗时两年多。
- 高净值客户关注跨境财产布局和婚姻继承风险。
- 建议用家族信托持有海外房产，子女仅享受租金收益和居住权。
- 保险和信托工具可实现资产去现金化和风险隔离。

11. 美宝家庭与多税务身份的资产规划

美宝家庭（美国出生中国子女）面临美国与中国双重税务监管。美国FACA与中国AEOI税务信息交换极为严格。美宝家庭需合理规划资产，避免美国资产装入香港信托，建议美国资产用美国信托，非美资产用外国人授予信托（FGT），以实现税务优化和资产保护。
- 美宝家庭孩子已约14岁，面临国籍选择。
- 美宝为美国税务居民，受FACA和中国AEOI双重监管。
- 美国赠与税和遗产税免税额差异巨大，税务规划至关重要。
- 建议美宝家庭放弃美国身份，保留中国身份，并在香港取得税务身份。
- 美国资产应装入美国信托，非美资产可用FGT信托，受益人申报但无需缴税。

12. 典型美宝家庭资产规划案例

案例中，先生为美国税务身份，太太为中国税务身份，子女为美宝。资产规划建议：太太不触碰美国身份，取得香港税务身份，海外资产由太太持有并装入信托，子女为受益人。美国房产由先生持有并装入美国DAPT信托。信托现金用于购买保险，受益人为子女，实现婚姻和税务风险隔离。
- 家庭成员税务身份复杂，需分开规划资产。
- 美国房产装入DAPT信托，海外资产由太太香港身份持有并装入信托。
- 信托现金购买保险，受益人为子女，太太不作为受益人，形成婚姻防火墙。
- 实现资产妥善处置和税务筹划。

13. 非美资产与美国税务居民家族信托案例

案例中，母亲非美国税务居民，女儿、女婿及外甥女为美国税务居民。资产规划：母亲名下非美资产装入外国人授予信托，女儿等美国税务居民分别设立美国在岸信托，实现资产隔离和税务优化。
- 母亲非美国税务居民，拥有大量海外资产。
- 女儿、女婿、外甥女为美国税务居民。
- 母亲资产装入外国人授予信托，其他成员分别设立美国在岸信托。
- 实现资产隔离和税务优化。

14. 高净值客户群体画像与市场分析

> 大中华地区高净值人群主要集中在北京、上海、香港、深圳、广州五个城市。香港高净值家庭规模降幅较大，但广州降幅最小。大湾区超高净值家族规模远胜于长三角和北京。中国经济发展催生了大量亿万富翁和世界五百强企业，富裕家庭已开始代际传承，客户年龄段主要集中在40至50岁，60岁以上客户数量近期剧增。
> - 高净值客户主要分布在北京、上海、香港、深圳、广州。
> - 香港高净值家庭规模降幅大，广州降幅最小。
> - 大湾区超高净值家族规模远超长三角和北京。
> - 中国经济发展和改革开放催生大量富裕家庭和企业。
> - 客户群体年龄主要在40-50岁，60岁以上客户近期增加。

15. 家族企业传承的痛点与国际对比

> 中国企业家平均年龄已达60岁，家族企业平均寿命约25年，能传到第三代的不到11%。日本家族企业传承最优，德国排名第四，香港家族企业财富规模可排前五。中国经济体制不允许产生真正意义上的家族企业，企业家面临传承困境，涉及税收、婚姻等多方面风险。
> - 中国家族企业平均寿命25年，传到第三代不到11%。
> - 日本家族企业传承全球最佳，德国第四，香港可排前五。
> - 中国经济体制仅有使用权，无所有权，难以形成家族企业。
> - 企业家传承问题涉及税收、婚姻等多重风险。

16. 娃哈哈家族信托案例分析与启示

> 娃哈哈家族信托2003年设立但疑似未生效，导致宗富力可自由转账。信托账户集中于汇丰银行，未分散风险。宗氏家族持有哇哈哈股份仅29.4%，其余为国资委。案件暴露家族资产结构、信托法律缺陷、监管真空等问题，杭州国资委已成立专项组调查。高净值客户需关注企业国资成分、海外资产保护与隔离。
> - 娃哈哈信托疑似未生效，宗富力可自由转账。
> - 信托账户仅在汇丰银行，未分散风险。
> - 宗氏家族持有股份29.4%，其余为国资委。
> - 案件暴露家族资产结构、信托法律缺陷、监管真空等问题。
> - 杭州国资委已成立专项组调查。
> - 高净值客户需关注企业国资成分、海外资产保护与隔离。

17. 海外资产配置与法律结构保护

> 高净值客户海外资产配置需采用法律结构保护，避免裸奔。BVI、Cayman等地信息已可被穿透，CIS制度促使客户不再用个人名义设立离岸公司。

> 香港信托制度已完善180年以上，建议采用多银行账户分散风险。香港政府出台政策引进家族办公室，与客户需求相吻合。
> - 海外资产配置需法律结构保护，避免裸奔。
> - BVI、Cayman等地信息已可被穿透，CIS制度影响显著。
> - 香港信托制度完善，建议多银行账户分散风险。
> - 香港政府出台政策引进家族办公室。

18. 香港与新加坡家族办公室政策对比

> 2022年，香港政府出台政策，吸引家族办公室设立，意在与新加坡竞争。新加坡在疫情期间掌握主动权，但香港通过优惠政策和吸引措施，仍有机会夺回主动权。家族办公室成为高净值客户资产管理、风险隔离和税务优化的重要工具。
> - 2022年香港政府出台政策，吸引家族办公室设立。
> - 新加坡疫情期间吸引大量家族办公室，主要通过提供全家EP身份。
> - 香港家族办公室设立有多项优惠政策，能帮助客户获得香港身份。
> - 家族办公室在资产隔离、税务豁免、身份规划等方面具有优势。
> - 中国大陆设立家族办公室无法规避企业所得税、增值税、消费税、印花税。
> - 香港公司200万利润以内税率8.5，200万以上16.5，个人薪俸税封顶16.5到17，无利得税。

19. 家族办公室法律结构与税务规划

> 香港家族办公室典型法律结构为顶层信托，设立香港投资控股公司，持有海外资产。香港政府鼓励设立单一家族办公室，管理海外离岸资产。税务规划方面，香港与中国大陆签订税收优惠协议，分红分给香港公司只需预扣5个点税收，分给新加坡公司需预扣10个点。
> - 香港家族办公室法律结构：顶层信托+香港投资控股公司+持有海外资产。
> - 香港政府鼓励家族设立单一家族办公室管理离岸资产。
> - 中国大陆设立家族办公室无法实现税收豁免。
> - 香港公司与中国大陆公司股份连接，分红分给香港公司预扣5个点税收，分给新加坡公司预扣10个点。
> - 香港与中国大陆签订税收最优惠最多的条例。

20. 家族办公室实际案例分析

> 案例中，客户为中国税务居民，拥有多家企业，有两段婚姻。客户诉求包括：1. 海外资产收益分配公允保护成年与未成年子女；2. 国内股份装入海外家办及信托，规避不可抗力风险；3. 婚姻关系复杂，担心资产控制权分

配不公。最终采用太太名义设立信托，先生为实际控制人，国内公司股份装入海外信托及香港公司，搭建家族办公室，制定家族宪章，实现资产传承与精神共情。
- 客户为中国税务居民，不能拥有其他国家绿卡或身份。
- 客户有两段婚姻，子女分为成年与未成年。
- 诉求一：海外资产收益分配公允，保护子女利益。
- 诉求二：国内股份装入海外家办及信托，规避不可抗力风险。
- 诉求三：婚姻关系复杂，担心资产控制权分配不公。
- 采用太太名义设立信托，先生为实际控制人，资产隔离与控制兼顾。
- 国内公司股份通过信托及香港公司结构实现分红与税务优化。
- 家族办公室设立，成年子女参与管理海外资产，制定家族宪章，传承精神。

21. 家族办公室与保险配置

家族办公室结构中，顶层为信托，资产由太太名义放入信托，先生为实际控制人。信托设立控股公司，香港设立单一家族办公室及FIHV投资控股公司。保险配置作为底层资产，家族办公室承担家族消费、医疗保险等支出，保险与税务筹划结合，优化资产管理。家族办公室公司股份可用于香港买房，未来出售房产时可通过出售公司股份实现。
- 家族办公室结构：信托（太太名义，先生控制）+信托控股公司+香港单一家族办公室+FIHV投资控股公司。
- 保险配置作为底层资产，家族办公室承担家族消费、医疗保险等支出。
- 家族办公室唯一收入为管理费及收益，税收较高，可用于税务筹划。
- 公司股份可用于香港买房，出售房产时可通过出售公司股份实现。

22. 资产过户与保险配置

通过香港公司持有客户已购买的保单，避免个人名下持有过多金融资产，实现资产安全和风险隔离，促进客户保险复购和深度挖掘其他可配置资产。
- 资产过户与税收有显著区别。
- 香港公司持有保单可避免个人裸奔持有金融资产。
- 定制化方案促进客户保险复购。
- 可进一步挖掘其他可配置资产。

23. 香港高净值家庭规模与投资趋势

香港高净值家庭规模下降，但因中美贸易战，香港成为最大赢家。86%的高净值人群考虑未来一年最大境外投资地为香港，香港在三十七的部分远超新加坡。中产阶级和小康阶层也有海外配置意愿。

- 香港高净值家庭规模下降。
- 中美贸易战使香港成为最大赢家。
- 86%的高净值人群未来一年考虑在香港投资。
- 香港在三十七的部分远超新加坡。
- 中产阶级和小康阶层也有海外配置意愿。

24. 企业出海与香港、新加坡金融环境对比

越来越多中国企业选择出海，香港和新加坡成为主要选择地。香港交易所总市值已突破43.4万亿美金，新加坡交易所为1.1万亿新币。新加坡反洗钱政策导致许多华人公司账户被冻结，促使资金回流香港。香港金融工具和市场容量远超新加坡，吸引家族办公室和高净值客户。
- 中国企业出海趋势明显，餐饮业尤为突出。
- 香港交易所总市值43.4万亿美金，新加坡1.1万亿新币。
- 新加坡反洗钱政策导致账户冻结，企业资金回流香港。
- 香港金融工具丰富，市场容量大，适合家族办公室投资。
- 企业家出海选择香港可覆盖全球业务。

25. 企业出海分红与税务规划案例

客户在香港和新加坡分别设立公司，因家庭成员在新加坡，获得新加坡公司分红。香港信托结构可豁免CIS交互，优化税务。香港政府出台多项优惠政策吸引企业落户，包括BUD、电商、科技等行业。
- 客户在香港和新加坡设立公司，家庭成员在新加坡。
- 香港信托结构可豁免CIS交互。
- 香港政府推出多项优惠政策吸引企业落户。
- 出海企业通过信托和公司结构实现税务优化。

26. 信托与保险结合及税务身份重要性

信托与保险结合可实现资产去现金化和风险隔离。信托是法律结合而非理财产品。税务身份决定信托交互义务，国籍不等于税务身份。高净值客户需关注税务身份转换及保险持有人结构。
- 信托与保险结合可实现资产去现金化。
- 信托是法律结合，不是理财产品。
- 税务身份决定信托交互义务。
- 国籍不等于税务身份。
- 高净值客户需关注税务身份转换及保险持有人结构。

27. 中国税收与香港永久居民身份案例

福建近期有一批已取得香港永久居民身份的人士因在中国境内逗留超过183天，被当地税务局要求就中国公司股份转让溢价部分按20%缴税。虽

然香港永久居民身份在股份转让时本可免税，但逗留超过183天成为税务局征税的理由。
- 外国人在中国逗留超过183天需完善税收申报。
- 香港永久居民转让中国公司股份溢价本可免税，但逗留超过183天仍需按20%缴税。
- 高净值客户需关注合规性与海外结构闭环，进行风险隔离。

28. IPO与海外信托结构

中国政府对海外信托持认可态度，企业上市时通常需披露实控人信托，但不披露信托受益人。信托结构有助于企业合规上市，且在中国证监会国际部过会。
- 企业上市需保证连续三年合法合规。
- 海外信托结构获中国政府认可，上市时仅披露实控人信托。
- 信托受益人信息不公开，有助于控制权稳定。

29. 遗产继承与家族资产规划（以娃哈哈集团为例）

复杂家族关系需引入合格外部专业团队进行分析。遗产继承问题常因一代创业者不愿直面生死而难以提前规划。娃哈哈案成为分水岭，促使更多客户关注遗产规划。通过设立家族办公室和信托，可实现定向传承，如宗先生生前设定每人七亿，合计二十一亿，但因信托未生效，未能实现。
- 复杂家族关系需专业团队分析与提前风险预防。
- 遗产继承需设立家族办公室与信托，实现定向传承。
- 信托生效可保障非婚生子女按意愿继承资产。

30. 婚姻期间海外资产分割风险

在香港为父母购买养老金，离婚时在内地分割风险较低。只要资产线索未被发现，法院难以强制执行。香港法律对资产保护性强，诉讼成本高，综合来看相对安全。
- 海外资产需找到线索才能被法院强制执行。
- 香港法律对资产保护性强，诉讼成本高。
- 为父母购买养老金在离婚分割时相对安全。

31. 家庭成员入籍香港前的资产准备

入籍香港或移民前需梳理国内资产，提前完成税务筹划。中国个人所得税法要求移民前完善所有资产税收，才能注销身份证。资产溢价部分需先缴纳20%或35%所得税。获得他国国籍后可一次性突破500美金兑换额度，将国内资产兑换成当地货币出境。
- 移民前需完成除籍税，完善所有资产税收。

- 资产溢价部分需缴纳20%或35%所得税。
- 获得他国国籍后可一次性突破500美金兑换额度。

32. 香港永久居民身份与内地税务关系

香港永久居民未持有回乡证，在香港获得的收入已在香港纳税，不会被内地征税。福建案例征税针对中国境内交易，与香港海外收益无关。
- 香港永久居民在香港获得收入已在香港纳税，不会被内地征税。
- 福建案例征税针对中国境内交易，与香港海外收益无关。

33. 香港身份与CRS交互信息问题

香港永久居民身份理论上较为清晰，非永久居民存在法律模糊空间。临时身份证持有人如无香港税号，海外证券账户资产可能被交互回内地。投资移民无条件逗留签未转永居者，因无税号资产被交互回内地，需警惕身份、税号及资产持有方式。
- 香港永久居民身份与税号关系明确，非永久居民存在模糊空间。
- 无香港税号者海外资产可能被交互回内地。
- 投资移民无条件逗留签未转永居者资产被交互回内地。

34. 香港临时身份证与资产持有

拥有香港临时身份证和税号，并以有效方式持有资产，有可能避免资产被交回。金融服务机构只确认资金合法性与有效性，不涉及资金提供方的税务身份。
- 香港临时身份证和税号有助于资产保护。
- 金融机构关注资金合法性与有效性，不确认税务身份。
- 税务身份可在一年内转变，设立信托及分配收益时需关注税务身份。

35. 跨境婚姻与财产继承

内地房产继承需遵循中国法律，流程复杂，需多重公证。海外资产因香港婚姻关系继承相对简单。
- 资产所在地决定继承法律适用，国内房产需中国法院材料权。
- 跨境婚姻继承需香港与大陆双重公证，流程繁琐。
- 海外资产继承流程较为简化。

36. 婚姻关系与资产保护

婚前资产建议转为保险类资产以实现隔离，避免婚后资产增值部分被认定为婚内共同财产。中国婚姻法中养子女有同样继承权，需提前布局防范风险。
- 婚前资产隔离可通过保险类资产实现。

- 婚后资产增值部分属于婚内共同财产。
- 养子女在中国继承法中享有同样继承权。

37. **保险现金价值与CRS税收交换**

保险若被认定为投资品，现金价值等同收益，按2018年个人所得税法存在20%税收风险。2018年后所得税法删除兜底条款，未明列部分无征税依据。事实婚姻继承权需依当地法律，北美、澳洲、欧洲均有相关规定。
- 保险现金价值高可能触发CRS税收交换。
- 2018年个人所得税法规定投资收益需征税20%。
- 事实婚姻继承权依各地法律规定，北美、澳洲、欧洲均有相关情况。
- 删除兜底条款后，未明列部分无征税依据。

38. **全球房产持有与传承规划**

房产持有方式影响遗产税与交易税，建议通过信托或SPV持有以优化税务。未提前规划，房产继承时将均分，流程复杂且费用高。
- 房产持有结构影响遗产税与交易税。
- 通过信托或SPV持有可豁免部分税费。
- 未规划时房产继承将均分，流程复杂。

39. **税务申报与信托紧急应对**

收到税务局要求补交2022年到2024年税款，需专业团队梳理资产，合理申报。海外公司股份建议由信托持有，个人银行资金需合理申报或消费，避免风险。
- 税务申报需梳理资产，区分触发与未触发税收的资产。
- 海外公司股份建议信托持有，个人银行资金需合理申报。
- 紧急情况下需专业团队协助，合理应对税务局要求。

40. **加拿大籍在香港设立家族信托**

加拿大籍客户通常作为信托受益人而非设立人，是否需香港身份取决于资产类型。拥有香港身份可享受海外资产利得税几乎为零的优势。
- 加拿大籍客户多为信托受益人，设立人身份受税务身份影响。
- 香港身份有利于海外资产税务优化。
- 信托结构需根据客户身份与资产类型定制。

建议

- 高净值客户应及时关注中国税务政策的变革，合理规划资产与税务申报。

- 保险及信托从业者需加强对金税四期和CRS政策的理解，为客户提供合规建议。
- 高净值客户需关注个人与企业财产信息的合规申报，避免因信息透明带来的税务风险。
- 高净值客户应及时申报境外所得，避免滞纳金、罚款及刑事责任。
- 高净值客户应通过信托、保险等结构化方式持有海外资产，降低税务风险。
- 选择香港税务身份可获得税务优势及资产保护。
- 高净值客户应根据自身税务身份合理规划资产结构，优先考虑香港税务身份。
- 主动帮客户梳理海外资产，减少证券账户个人财产暴露。
- 利用海外保险优势，合理配置资产，确保法律结构和持有方式合规。
- 高净值客户应提前规划遗产和资产保护，合理利用信托和保险工具。

知识点总结

1. 中国金税四期税务制度: 中国的税务制度经历了从上机、上网到上云的变革，金税四期是其核心升级。它构建了一张连接个人与企业的“天网”，实现了个人信息的全面上云和税务的自动化处理。
2. CRS（共同申报准则）对海外资产的影响: CRS是各国（地区）之间交换税务居民金融账户信息的机制。对于中国的税务居民，其在海外的金融资产信息会被自动交换回中国税务机关，从而对海外收入的申报和纳税产生重大影响。
3. 高净值客户资产持有的风险与海外法律结构的重要性: 高净值客户应避免以个人名义直接持有大量股票、现金等资产，而应运用海外的法律结构进行资产保护。直接持有会导致财产线索极易暴露，从而面临资产被冻结或调查的风险。
4. 利用离岸信托进行信息保护与税务筹划: 离岸信托是有效的资产保护工具。根据现行法规，中国的反避税条款无法击穿海外信托，且个人所得税法未明确规定信托和保险收益需要缴税，这为税务筹划提供了空间。
5. 香港税务身份在CRS信息交换中的豁免作用: 拥有香港税务居民身份是规避CRS信息交换的核心策略。根据CRS的底层逻辑，只有非税务居民的信息才会被交换。因此，香港税务居民在香港的金融账户信息无需被交换回中国大陆。

6. 公司账户的去现金化与保险配置策略: 即使设立了信托，公司在银行开户时仍需披露最终实际控制人。为降低风险，建议将公司账户内的现金进行去现金化处理，例如购买大额保单，由公司作为持有人，实现风险隔离。
7. 税务身份的核心地位及香港身份的优势: 无论设计多么复杂的法律结构，个人税务身份始终是核心。对于资产和财富主要来源于中国大陆的客户而言，获得香港税务身份是比任何其他地方都更合适的选择。
8. 如何应对税务通知与进行海外资产梳理: 当客户收到境外收入申报的税务通知时，首要任务不是恐慌或追究信息来源，而是帮助客户系统性地梳理其全部海外资产，找出可能的风险点。很多时候，触发点并非客户担心的资产。
9. CRS风暴下海外保险的独特优势与配置策略: 在CRS的背景下，海外保险配置具有显著优势，尤其对于持有大量海外证券账户的高净值客户。保险作为一种短期内不会产生高额现金价值的金融资产，可以成为资产的“安全港”。
10. 中国内地的继承规则: 在中国内地，继承主要分为三种类型：法定继承、遗嘱继承和代位继承。每种类型都有其特定的规则和在实践中遇到的问题。
11. 中国的婚姻财产分配规则: 中国的婚姻法经过改革，但在个人财产保护方面与香港有显著差异。婚后获得的财产，包括继承和赠与，通常被视为婚内共同财产，这给许多高净值家庭带来了担忧。
12. 杉杉控股继承失败案例: 杉杉控股的案例是一个典型的因创始人突然离世、缺乏事先传承规划，导致家族内部矛盾激化，最终使一个商业帝国走向破产重组的失败案例。
13. 中国高净值家族面临的挑战与机遇: 结合多个案例，总结出当前中国高净值客户在家族传承和财富管理方面遇到的核心挑战，并指出了香港市场因此而来的机遇。
14. 跨境婚姻中的财产风险: 随着全球化的发展，跨境婚姻和家庭越来越普遍，这也带来了新的法律和财产风险，尤其是在不同法系的规定下，财产归属可能出现意想不到的结果。
15. 跨境婚姻与财产继承的风险与规划: 探讨了在高净值客户的跨境婚姻和财产继承中存在的风险，特别是以子女名义在海外购置资产和资产过于分散的问题，并提出了相应的法律和金融规划策略。
16. “美宝”家庭的税务风险与应对策略: 分析了“美宝”（在美国出生、拥有美国国籍，但父母是中国居民的儿童）家庭面临的独特税务困境，即同时受到中美两个超级经济体的税务监管，并提出了针对性的资产配置和身份规划建议。
17. 大中华地区高净值人群画像与市场机遇: 分析大中华地区高净值人群的地域分布特征，并指出香港在此背景下的独特机遇，特别是利用大湾区的优势。
18. 高净值客户的核心需求：家族传承: 探讨当前高净值客户市场的主要构成和核心需求，指出家族传承是当前阶段的重中之重。

19. 中国家族企业传承的核心痛点: 深入分析中国企业家在家族传承过程中面临的普遍性难题和深层原因。
20. 案例分析：哇哈哈传承案的致命缺陷与启示: 以哇哈哈事件为例，剖析其在传承规划中暴露出的多个致命缺陷，为高净值客户提供前车之鉴。
21. 高净值客户的资产保护策略: 总结哇哈哈案例的教训，为高净值客户提出在当前全球税务透明化背景下的核心资产保护策略。
22. 香港设立家族办公室的优势: 香港为吸引家族办公室落地，推出了众多优惠及吸引性政策，使其在与新加坡的竞争中重获主动权。向高净值客户传递在香港设立家族办公室的理念，是比单纯推销保险产品更有效的沟通策略，能够开启更全面的资产规划服务。
23. 家族办公室的典型法律结构与大额保单案例: 介绍香港单一家族办公室的典型法律结构，并通过一个复杂的家庭案例，展示了如何运用信托、家族办公室、公司结构和大额保单，一揽子解决客户在资产分配、风险隔离、税务筹划和家族传承方面的多元化诉求。
24. 香港对高净值人群的吸引力及市场趋势: 讲座分析了尽管香港高净值家庭规模有所下降，但在中美贸易战背景下，香港凭借其独特的地位成为最大赢家，吸引了大量海外投资意向。
25. 香港与新加坡金融市场的深度对比: 对比香港和新加坡作为家族办公室和企业出海目的地的优劣，强调香港在资本市场规模、金融工具多样性和投资环境稳定性方面的显著优势。
26. 中国企业出海的趋势与痛点及解决方案: 探讨了当前中国企业（从国企到民营餐饮如喜茶、冰雪冰城）加速出海的趋势，并分析了这些企业主在选择海外落脚点、资金安全、税务优化等方面的核心痛点，并提供了结合信托、保险和香港身份的综合解决方案。
27. 信托、保险与CRS税务身份规划: 深入解释了海外信托在资产保护和税务规划中的作用，强调了信托设立人的税务居民身份是CRS信息交换的关键，并阐述了信托与保险结合的“去现金化”策略。
28. 税务合规与海外架构: 即使是持有香港永久居民身份的个人，如果在中国内地居住超过183天，其在中国的资产交易仍需遵守中国税法。因此，税务合规以及搭建一个闭环、完善的海外架构对于高净值客户隔离风险、保护资产至关重要。
29. IPO中的信托应用: 在企业IPO（首次公开募股）过程中，设立海外信托是一种常见且被中国政府认可的做法。它能够在满足监管要求的同时，有效保护创始人的资产和隐私。
30. 复杂家庭关系的遗产继承规划: 对于像娃哈哈集团那样家庭关系错综复杂的超高净值家族，应尽早引入专业的外部团队进行遗产规划，通过设立家族办

公室和信托等工具，实现资产的定向和附条件传承，以避免未来的遗产纠纷。

31. 婚姻存续期间的离岸资产隔离: 在婚姻存续期间，于香港为一方父母购买的养老金等离岸资产，在内地办理离婚时，被分割的风险相对较低。关键在于资产线索的保密性、跨境诉讼的成本以及香港法律的保护措施。
32. 一方入籍香港前的家庭资产规划: 当夫妻中的一方计划获得香港身份（或移民他国）时，家庭需要提前进行全面的资产梳理和税务规划。这涉及到中国的“出籍税”问题，以及利用身份转换为资产出境创造机会。
33. 香港永久居民在港收入的内地税务问题: 香港永久居民在香港本地获得的收入，并在香港缴纳了相应税款后，中国内地税务机关不会对其重复征税。征税与否的关键在于收入的来源地。
34. 香港身份与CRS信息交换: 香港身份在CRS（共同申报准则）信息交换中的作用，取决于居民身份的类型（永久或非永久）以及是否拥有香港税号。仅有香港身份而无税号，仍可能导致金融账户信息被交换回原税务居民地。
35. 信托设立与税务身份披露: 客户居住在大陆，是大陆的税务居民，如果设立信托并用信托控股BVI公司，再进一步持有香港的业务公司，信托资金在进入银行托管时，是否会披露税务居民的情况？
36. 香港婚姻关系下的内地财产继承问题: 香港永居身份证持有人，夫妻在香港注册结婚，但大部分财产（包括房产）在内地。在继承方面，国内的婚姻法是否会影响这些财产的继承？在规划继承方面有什么需要特别注意的地方？
37. 高净值客户婚前资产保护及继子女继承权问题: 一个高净值客户自己没有资金，但其新的伴侣有资金且有子女。在这种情况下，应如何保护自己的资产？
38. 保单现金价值的税务风险与事实婚姻下的继承问题: 保单的现金价值很高之后，即使不提取，是否会在CRS交换后被征税？另外，对于事实婚姻（common law marriage）也拥有继承权的情况，在美国及其他地区是否也存在？
39. 全球房产传承、税务应对与加拿大籍人士在港设立信托的综合问题: 一位客户将资产转化为全球各种类型的房产，在传承上有什么需要注意的？该客户在海外有公司，香港银行卡在个人名下，最近接到税务局要求提供2022年到2024年的税务资料，最理想的解决方法是做信托吗？紧急的下一步应该怎么做？另外，加拿大籍能否在香港设立家族信托，是否需要先持有香港身份？

知识点讲解

1. 中国金税四期税务制度

- **要点**
  - 税务征收系统升级：经历了从上机、上网到上云的三个阶段。
  - “天网”系统：金税四期构建了一个连接个人和企业的全面信息网络。
  - 信息上云：通过“个人所得税”APP等工具，个人的各类信息（如房产、子女、父母信息）被上传至云端，用于税务抵扣和监管。
  - 税务主体：主要监管两类主体，即作为税务居民的个人和在中国的企业。
  - 对高净值客户的影响：过去的税收补贴可能需要返还；企业向个人的资金通道自2020年起被严格限制；个人税务可被自动计算。
  - 信息串联：系统将高收入、高净值人群的个人财产线索与其所控制的企业财产线索进行串联，实现全面监管。
  - 应用实例：申请香港高才A类（250万）需要提供个人所得税APP上前12个月的税收数据，证明了该系统的全面应用。
- **讲解**

  金税四期的核心是税务征收系统的全面升级，从20年前的窗口递交纸质材料（上机），到后来的电脑化办公（上网），再到今天的全面云端化（上云）。这套系统像一张“天网”，将每个在中国生活的个人和企业都串联起来。讲者以“个人所得税”手机APP为例，用户可以在APP上申报房贷利息、子女教育、赡养父母等专项附加扣除，这背后意味着个人的所有信息，如孩子、教育、购房等都已“上云”，否则APP无法实现自动抵扣。这一变革使得税务局能够全面掌握高收入群体的个人财产线索及其所控制企业的财产线索，从而进行有效的税务监管。对于高净值客户来说，这意味着他们过往的一些税收补贴可能被要求返还，企业到个人的资金通道也受到严格限制。
- **个人所得税APP的应用案例**

  讲者“小李”提到，他通过“个人所得税”APP申报个人所得税时，可以将在中国大陆获得的薪酬和劳务报酬的交税记录看得清清楚楚。同时，他还可以申报多项抵扣，例如：购买首套房的贷款利息、养育孩子的费用、赡养超过60岁父母的费用。

  1. 这个案例说明，用户在享受税收抵扣便利的同时，其个人信息（如购房、贷款、子女、父母状况等）也完全被税务系统所掌握。
  2. 这反过来印证了金税四期“上云”的核心特征，即通过打通不同部门（如银行、公安、民政等）的数据，构建了一个全面的个人信息数据库，为税务的精准计算和监管提供了基础。

2. CRS（共同申报准则）对海外资产的影响

- **要点**
    - CRS定义：是用于交换海外资产线索信息的国际公约，由金融机构作为申报主体。
    - 信息交换流程：海外金融机构识别出账户持有人为中国税务居民后，会逐级上报信息，最终由账户所在地的税务局交换给中国税务总局。
    - 政策收紧：2025年3月起，湖北、山东、上海、浙江四省市率先要求个人申报境外所得，现已扩展至全国范围。
    - 数据掌握情况：截至2024年9月，中国税务机关已掌握超过三百万条境外账户信息。
    - 税务居民判定：核心标准是在中国居住满183天。2018年税法修改后，此标准被严格执行，即使持有外国绿卡也同样适用。
    - 申报范围广：取得的境外所得，包括海外公司分红、CFC反避税条款下的未分配利润、股权溢价转让收益以及海外炒股（期货、股票买卖）所得，均需申报。
    - 处罚机制：对于未申报或未补税的行为，有滞纳金和罚款。税务追查没有诉讼时效，可以追溯至多年前（如2021-2023年），严重者可能承担刑事责任。
    - 核心应对策略：建议客户“拒绝裸奔”，即避免以个人名义直接持有海外资产，因为CRS交换的核心是个人名下的账户信息。
- **讲解**

  CRS的底层逻辑是金融机构的自动信息交换。讲者举例说明：一位名叫“小李”的中国税务居民在香港的银行存了100块钱。香港的银行识别出“小李”是中国税务居民后，会将其账户信息上报给香港税务局。香港税务局再将此信息传递给中国国家税务总局，最后信息会到达“小李”所居住的上海市的税务局。这样，上海税务局就掌握了他在海外拥有资产的信息。这个过程由金融机构自动完成，而非个人主动申报。随着CRS的深入执行，中国税务机关已开始要求居民申报境外所得，并对未申报行为进行追查和处罚。
- **CRS信息交换流程示例**

  小李是中国税务居民，他在香港某银行开立了一个账户并存入了100块钱。香港的银行识别出小李的税务居民身份后，会将这个账户信息汇报给香港税务局。香港税务局确认小李是中国税务居民，便将这条信息传递给中国国家税务总局。税务总局再将信息分发到小李居住地（例如上海）的税务局。

  1. 这个例子清晰地展示了CRS信息交换的全过程。

2. 它强调了信息交换是由金融机构发起的，并且是自动进行的。
3. 最终，个人的属地税务机关会精准地获取到其在海外的金融资产信息。

40. **需要申报的四类主要境外所得**
    1. 收到海外公司的分红。
2. 未分配利润：即使境外公司的利润未作分配，但该公司处于税务洼地（如BVI、开曼、香港），根据CFC反避税条款，该利润也需申报。
3. 溢价转让海外公司股份获得的收益。
4. 海外炒股所得：在中国税务居民通过海外券商（如老虎、富途）的个人账户进行股票、期货买卖所获得的收益。这是目前监管和查处的重点，杀伤力最强。
5. 这四类所得详细解释了“取得了境外的所得”这一概念的具体内涵，明确了高净值客户需要重点关注的申报领域。
6. 特别是第四点，直接点明了海外证券投资是当前CRS监管下的高风险行为，对众多在海外进行资产配置的个人投资者有极强的警示作用。

- **税务追查与处罚案例**

  许多高净值客户收到了税务局发送的要求申报境外所得的短信。税务机关目前要求申报的并非2024年的收入，而是往前追溯，要求补报2021年、2022年和2023年的境外所得。如果不补税，会产生滞纳金；如果地方财政紧张，还可能额外处以罚款。中国的税法没有诉讼时效，理论上可以无限期追缴。

  1. 这个案例说明税务机关已经开始利用CRS信息进行实际的税务追查工作。
  2. “往前追溯”的做法以及“滞纳金”和“罚款”的存在，大大增加了高净值客户的税务风险和合规压力。
  3. “税法无诉讼时效”这一点是核心警示，意味着税务问题无法通过拖延来解决。

3. 高净值客户资产持有的风险与海外法律结构的重要性

- **要点**
  - 高净值客户不应直接以个人名义持有大量股票和现金。
  - 建议客户运用海外的法律结构进行资产保护。例如，香港公司的股东和董事信息可以通过启查查付费50元轻易查到，导致财产线索暴露。

    - 财产线索的暴露意味着对手方（如债权人、监管机构）可以据此冻结和调查资产。
    - 保护资产的第一个核心防火墙是避免财产线索的暴露。
    - 通过搭建跨地区、跨法域的离岸公司或信托等结构，可以增加防火墙，并提高监管机构和交易对手的诉讼成本，这是保护高净值客户资产的核心要点。
- **讲解**

4. 利用离岸信托进行信息保护与税务筹划

- **要点**
    - 中国的反避税条款目前不能够击穿海外的信托。
    - 2018年修订的个人所得税法没有明文规定信托收益和保险收益需要缴纳税收，这为与税务机关的沟通提供了可争议的空间。
    - 通过将个人持股转为信托持股，可以实现信息保护，使外部查询（如启查查）只能看到信托作为股东，而无法直接穿透到个人。
- **讲解**
- **为香港公司设立海外信托持股以应对CRS审查**

  一位客户早年在香港以个人名义设立了一家公司，账上存有一些资金。他担心在CRS信息交换升级后，其个人财产线索会被监管部门完全掌握。我们的方案是，将他香港公司的股东由他个人变更为一个为他设立的海外信托。

  1. 第一层保护（信息保护）：改造后，即使通过启查查等工具查询，能查到的香港公司股东是该海外信托，而无法直接查到信托背后的实际控制人是谁，从而起到了信息保护的作用。

5. 香港税务身份在CRS信息交换中的豁免作用

- **要点**
    - CRS信息交换的底层逻辑是：金融机构所在地的税务机关将非本国（地区）税务居民的账户信息交换回其税务居民国（地区）。
    - 如果你是香港的税务居民，你的香港账户信息就不会被视为非居民账户，因此无需进行信息交换。
    - 对于高净值客户，获得香港税务身份是一个核心的税务筹划方向。
- **讲解**

- **结合香港税务身份搭建信托以豁免CRS交换**

  在上述案例中，我们了解到该客户已经取得了香港居民身份证和税号。因此，我们在为他搭建信托时，使用了他的香港身份。这样，整个法律结构的闭环都在香港税务身份下完成。

  1. 第二层保护（CRS豁免）：由于客户是香港税务居民，其在香港的信托和公司资产信息，根据CRS规则，无需被交换回中国大陆。这是实现CRS豁免交换的核心操作点。

6. 公司账户的去现金化与保险配置策略

- **要点**
  - 公司在银行开户时，银行会要求披露最终实际控制人（UBO）。如果客户当时提供的是中国护照等信息，仍存在风险。
  - 建议客户将公司账户上的现金尽可能减少，进行“去现金化”操作。
  - 对客户而言，最好的去现金化方式之一，就是以公司的名义去购买保单，公司成为保单的持有人。
  - 这种方式能为客户实现非常有效的风险隔离，在当前阶段是相对安全的方式。
- **讲解**

7. 税务身份的核心地位及香港身份的优势

- **要点**
  - 所有法律和税务结构都无法绕开最核心的一点：个人本身的税务身份。
  - 对于绝大部分资产和财富来源于中国大陆的高净值客户，香港是税务规划的最佳选择。
  - 拥有香港税务身份，不仅能在香港享受低税优势，在取得香港永久居民身份后，返回中国大陆进行投资也有很多优惠政策。
- **讲解**

8. 如何应对税务通知与进行海外资产梳理

- **要点**
  - 当客户收到税务局关于申报境外收入的短信时，应帮助客户梳理资产，而不是与他一同恐慌。
  - 需要记住，客户购买的保单不一定是触发信息交换的原因。

    - 近期发现，许多高净值客户的信息被交换，是由于其在新加坡的银行账户出现了问题。
    - 最核心的第一步是进行全面的资产梳理。
- **讲解**

- **客户收到北京税务局境外收入申报通知的案例分析**

  一位客户收到北京税务局的短信，要求他申报2021年至2023年的境外收入所得。他很困惑税务局如何获得了他的信息。

  1. 经过分析，我们发现最可能的原因是他在新加坡的银行账户信息被交换回中国。
  2. 关键问题在于，他为了方便，将该新加坡银行卡的邮寄地址填写为他北京妹妹的地址。
  3. 尽管他本人不在北京申报个税，但这个北京地址导致信息被交换到了北京税务局，从而引发了此次通知。这个案例说明，一个不经意的细节就可能成为信息交换的触发点。

9. CRS风暴下海外保险的独特优势与配置策略

- **要点**
    - 在CRS交换过程中，一个核心要素是金融资产是否产生了“数字”，即是否已经有很高的现金价值。对于保单而言，这是一个关键点。
    - 此次CRS风暴中，杀伤力最强的是客户在海外的证券账户信息。因为证券交易是高频行为，信息交互可能是实时的，而非年度申报。
    - 建议：当发现客户的个人证券账户体量巨大时，应建议他减少个人直接持有的暴露，最好通过公司或信托来持有。
    - 可以建议客户将一部分证券账户中的资产，转化为在当前阶段能起到保护作用、不会那么快产生现金价值的金融资产，例如保险。
    - 结论：在CRS风暴下，海外保险配置具有绝对优势，但必须理清通过何种法律结构和持有方式进行配置，这至关重要。
- **讲解**

10. 中国内地的继承规则

- **要点**

    - 法定继承：在没有遗嘱或信托的情况下适用。第一顺位继承人包括配偶、子女和父母。第二顺位继承人是兄弟姐妹。

    - 遗嘱继承：虽然比法定继承更主动，但存在问题。例如，一份公证过的遗嘱并非绝对权威，如果之后还有一份新签署的遗嘱，将以后者为准，这给司法判决带来了弹性和不确定性。
    - 代位继承：一个复杂的概念，继承顺序和份额会因家庭成员死亡的先后顺序而产生巨大差异。
- **讲解**
- **遗嘱继承的根本性错误案例**

  以娃哈哈家族为例，尽管是如此大的一个家族，但在遗嘱继承上还是犯了根本性的错误，这反映出目前中国在继承方面存在许多漏洞。

  1. 该案例说明了即使是高净值家族，在处理遗嘱继承时也可能出现严重问题，凸显了当前继承体系的不足。

41. **公证遗嘱并非绝对优先**

  普遍存在一个误解，认为公证遗嘱具有最高法律效力。然而，根据中国的继承法，如果在公证遗嘱之后，立遗嘱人又签署了一份新的遗嘱，那么无论新遗嘱是否经过公证，都将以最后签署的这份为准。

  1. 这个规则使得遗嘱继承存在很大的不确定性。因为最后一份遗嘱的有效性可能会受到挑战，导致司法实践中出现许多弹性的判决空间，使得遗嘱继承并非一个完全安全的方案。

42. **代位继承中的死亡顺序问题**

  一个国内近期的案例：一辆车发生事故，车内的父亲和儿子都不幸身亡。在这种情况下，确定谁先死亡至关重要。

  1. 如果确定是父亲先死，儿子后死，那么儿子的第一顺位继承人身份使他能先继承父亲的遗产。
  2. 反之，如果儿子先死，父亲后死，那么父亲作为第一顺位继承人会继承儿子的遗产，之后父亲的遗产（包括从儿子那里继承的部分）将由父亲的其他继承人（如父亲的兄弟姐妹）继承。
  3. 这个案例展示了代位继承的极端复杂性，常常给法院、法官和律师带来巨大的困扰。

11. 中国的婚姻财产分配规则

- **要点**
    - 婚后财产界定：在中国，婚后通过父母赠与或继承获得的财产，以及拆迁补偿款，通常都属于婚内共同财产。

    - 离婚财产分割：在离婚诉讼中，想让过错方“净身出户”几乎不可能实现。财产分割的比例最多可能达到“四六开”，法院有较大的裁量权。
    - 高净值客户的担忧：许多拥有女儿的富裕家庭担心，女儿继承的巨额财产会因婚姻关系而成为共同财产，若婚姻失败则面临被分割的风险。
- **讲解**
- **武汉家族信托案（2020年）**

  一位姓胡的男士为他的“小三”及私生子设立了一个国内家族信托，并将4200万存款放入其中。之后，他的原配妻子在提出离婚诉讼时，成功申请法院冻结了这个信托内的资产。

  1. 此案在信托和法律界引起了巨大冲击，主要有两个不寻常之处：
  2. 第一，保密性被打破：原配妻子竟然能发现这个本应高度保密的信托和财产线索，这在海外信托实践中是难以想象的。
  3. 第二，资产独立性被击穿：法院在一个离婚的民事案件中，支持了原配对信托资产的冻结请求。这完全违背了信托最核心的目的——即保护信托资产的独立性和排他性。这个案例表明，国内信托的资产隔离功能被完全“击穿”，设立信托等于没有做。

12. 杉杉控股继承失败案例

- **要点**
    - 创始人郑永刚先生突然因心梗离世，生前未对其持有的公司股份做任何保护性措施。
    - 复杂的家庭结构：郑永刚与第一任太太有一个儿子（郑驹），与第二任太太周婷有三个子女。
    - 继承权争议：2023年，郑驹被选为董事长。但第二任太太周婷认为，作为法定第一顺位继承人，她的继承权被忽视，因此股东大会的召开是违规的。
    - 致命的法律行动：周婷申请法院冻结了郑永刚持有的公司51%的股份。
    - 连锁反应：股份冻结严重影响了上市公司的现金流、对外经营性贷款和所有经营行为。
    - 最终结局：到2025年，郑驹出局，周婷成为新任董事长。但公司已元气大伤，最终走向破产重组，相关人员被限制高消费并被强制执行。

- **讲解**
- **缺乏事前规划的后果**

  杉杉控股创始人郑永刚先生突然离世，其与两任妻子共育有多个子女。由于生前没有对公司股份做任何传承安排，导致其去世后，第一任太太的儿子郑驹和第二任太太周婷之间爆发了激烈的控制权争夺。

  1. 周婷利用法定继承人的身份，质疑郑驹接任董事长的合法性，并成功申请法院冻结了创始人名下51%的公司股份。
  2. 这一冻结行为对上市公司是致命的，直接导致公司现金流断裂，经营陷入瘫痪。
  3. 最终，这场内斗使得公司走向破产重组。这个案例深刻地说明，如果没有提前通过信托或家族办公室等工具进行规划，复杂的家庭关系和继承问题足以摧毁一个庞大的商业帝国。

13. 中国高净值家族面临的挑战与机遇

- **要点**
  - 司法流程冗长：即使是独生子女继承房产，公证流程也需三到六个月，情况复杂则更久。
  - 人情大于规则：在离婚等案件中，法官的自由裁量权很大，有时地方人情关系会影响判决的公正性。
  - 信托资产缺乏保护：如武汉信托案所示，国内信托的资产隔离功能存在被司法击穿的风险。
  - 未成年人监护体系不完善：一方去世后，其留给子女的财产将由另一方监护人支配，这让许多女性企业家感到担忧，担心财产被“后爸”染指。
  - 缺乏风险评估意识：很多第一代企业家不愿意直面生死，缺乏对传承和家族风险的提前规划。
  - 风险隔离的金融工具稀少：中国内地市场缺乏有效的风险隔离金融工具。
  - 香港的机遇：应利用香港的普通法优势和个人信息保护制度，建议客户配置非现金资产，并提前设立家族信托和家族办公室。
- **讲解**

14. 跨境婚姻中的财产风险

- **要点**

- **讲解**
- **加拿大共同法伴侣继承案例**

  一对北京的医生夫妇，其在加拿大生活和读书的女儿不幸身亡。他们曾以女儿名义在加拿大购买了一处房产。当他们赶到加拿大处理后事时，才发现一个惊人的事实。

  1. 根据加拿大当地的法律规定，由于他们的女儿有一个共同生活超过五年的未领证的男朋友，这位男朋友被认定为共同法伴侣（Common-law Partner）。
  2. 因此，这栋完全由父母出资购买的房产，被法律100%判定归该男方所有。这个真实的案例警示我们，当家庭成员涉及海外学习、生活和资产时，必须了解并考虑当地法律带来的潜在风险，否则可能面临财产的意外损失。

15. 跨境婚姻与财产继承的风险与规划

- **要点**
  - 尽可能避免以子女名义直接购买海外固定资产，以防范因子女离婚或诉讼而导致的财产损失。
  - 建议使用家族信托等法律结构来持有海外房产，使子女享有居住权和租金收益，而非直接所有权。
  - 将名下过多的现金类资产“去现金化”，转化为有保障的、稳定的金融工具（如保险），以应对继承时可能出现的高昂成本和复杂流程。
  - 无论是子女留学还是面临跨国婚姻，都应提前进行财产布局和规划，以规避潜在的法律和税务风险。
- **讲解**

  课程中提到，许多高净值客户在进行海外资产配置时，未能充分预见到潜在的法律风险。例如，直接以子女名义购买房产，看似是为子女好，但一旦子女在海外遭遇离婚或法律诉讼，这部分资产很可能被视为婚姻共同财产而面临分割，最终可能导致家庭财富的流失。另一个风险是资产过于分散且现金过多。当资产所有者突然身故，继承人（特别是跨国继承时）要去追溯和提取这些分散在各地银行的现金，需要面对极其复杂的法律、法院、外交和公证程序，其间耗费的成本甚至可能超过资产本身的价值。因此，讲师强调了提前规划的重要性，建议通过设立信托、购买保险等方式，将资产进行结构化安排，既能实现财富传承，又能建立防火墙，保障家庭核心利益。
- **加拿大房产继承案例**

一位母亲以女儿的名义在加拿大购买了房产。后来这位母亲陷入瘫痪，而她的女儿在经历婚姻后，该房产被认定为婚姻共同财产。由于不了解当地细分领域的婚姻法和房产继承归属法律，这个看似帮助孩子的举动，最终导致了家庭财产的重大损失，对整个家庭造成了毁灭性的打击。

1. 该案例揭示了在不了解海外特定法律（如婚姻法、继承法）的情况下，直接以子女名义进行大额资产投资的巨大风险。
2. 看似是为子女着想的馈赠，在特定法律环境下可能变成伤害子女、损失家庭财富的根源。
3. 强调了专业法律知识在跨国资产配置中的不可或缺性，普通人不可能穷尽了解全球各地的细分法律，因此需要专业规划。

43. **海外分散资产继承案例**

一位中国籍人士在新加坡、香港等多地拥有非常分散的资产，且现金类财产过多。在他突然身故后，其继承人（包括他的孩子和父母，他本人已离婚）需要联合中国内地、新加坡和香港的律师来追溯其所有海外资产线索。整个过程耗时将近两年多，才将所有财产线索理清。追溯这些财产所花费的成本，可能比最终继承到的财产收益还要高。

1. 此案例说明了两个核心问题：财产过于分散和现金类资产过多。
2. 在所有者身故后，从海外银行（如新加坡、香港）提取资金需要启动非常复杂的法律程序，涉及法院、外交、公证等多个层面，成本极高。
3. 建议将现金类资产转化为有保障的金融工具，并进行集中和结构化管理，以简化未来的继承流程并降低成本。

44. **91年年轻客户设立信托案例**

一位91年出生的年轻客户，没有结婚生子，主动找到讲师要求设立一个信托。他的主要目的是将自己的海外财产放入信托，确保如果自己发生意外，他的妈妈可以方便地提取这笔钱，而不需要经过复杂的流程。

1. 这个案例反映了现代高净值人群，甚至是年轻一代，对于资产规划和风险防范的意识正在显著提前。
2. 他们关注的重点在于如何为家人提供确定性的保障，并简化财富传承的流程。
3. 体现了信托在实现定向传承和简化提取流程方面的核心价值。

16. “美宝”家庭的税务风险与应对策略

- **要点**
    - “美宝”从出生起即为美国税务居民，无论身在何处，其全球资产都需向美国申报税务。
    - “美宝”家庭面临美国严厉的FATCA法案和中国CRS的双重监管，税务合规性非常复杂。
    - 美国公民与非美国公民在赠与税和遗产税的免税额上存在“非常非常夸张”的巨大差异，这对“美宝”家庭的财富传承构成重大挑战。
    - 对于长期在中国居住的“美宝”，建议客观评估后，可能需要考虑放弃美国国籍，保留中国国籍，并额外获取香港税务身份，以优化税务结构。
    - 资产配置原则：美国资产应装入美国信托，以利用美国税法优势；美国以外的离岸资产，可设立外国人授予信托（FGT）进行管理。
- **讲解**

  “美宝”现象导致了一批特殊的家庭，孩子是美国税务居民，而父母是中国税务居民。随着这批孩子（目前约14岁）即将成年，他们面临国籍选择和复杂的税务问题。美国依据FATCA法案对全球公民征税，而中国则有CRS（共同申报准则），这意味着该家庭的财务信息将同时被中美两国税务机关掌握。特别是美国的赠与税和遗产税，对于非美国公民父母向美国公民子女的财产转移有极低的免税额，构成了巨大的税务负担。因此，对于这类家庭，必须进行精细的税务身份和资产结构规划。一种策略是让孩子放弃美国身份，以避免成为受两大经济体监管的“痛苦”局面。另一种策略是通过精巧的信托工具，如为美国资产设立美国信托，为离岸资产设立外国人授予信托（FGT），从而在合规的前提下实现税务优化。FGT能让作为受益人的美国税务居民只需申报，而无需交税。
- **中美混合税务身份家庭的资产规划案例**

  一个典型的家庭结构：先生是美国税务身份，太太是中国税务身份，孩子是“美宝”。他们希望对复杂的税务身份进行拆解，并保障子女未来的生活。规划方案如下：1. 太太保持中国税务居民身份，不去碰美国身份，并额外获取一个香港税务身份。2. 先生名下的美国房产保留，并装入美国的DAPT（一种资产保护信托）。3. 所有其他的海外资产，以拥有香港身份的太太的名义持有，并全部装入一个信托，子女为受益人。4. 先生的部分海外现金也放入此信托，并以信托名义购买保险。信托受益人仅为两个孩子，不包括太太。

  1. 该方案充分利用了不同税务身份的优势：利用太太的香港低税率身份持有海外资产，利用先生的美国身份处理美国境内资产。

2. 通过信托将海外资产与先生和太太的个人财产进行隔离，为两个孩子提供了保障。
3. 信托受益人不包含太太，为先生的婚姻资产建立了一道“防火墙”。
4. 此结构既解决了未来可能面临的巨额美国遗产税问题，也对海外资产进行了税务筹划和妥善处置。

45. **非美居民为美国后代设立信托案例**

一位非美国税务居民的母亲，拥有大量海外资产。但她的女儿、女婿以及外孙女全部都是美国税务居民。为了财富传承，规划方案是：以母亲的名义设立一个外国人授予信托（FGT），将她名下所有的非美国资产都装入这个信托。同时，她的女儿、女婿和外孙女也分别设立了两个美国的在岸信托。

1. 这是一个典型的利用FGT进行跨境财富传承的案例。
2. 通过FGT，非美居民的资产可以在传承给美国税务居民受益人时，实现税务优化。受益人只需申报，无需立即缴税。
3. 这种结构清晰地划分了不同司法管辖区的资产，并利用相应的法律工具进行管理，是应对跨代、跨国税务挑战的有效方法。

17. 大中华地区高净值人群画像与市场机遇

- **要点**
  - 高净值人群最多的五个城市：北京、上海、香港、深圳、广州。
  - 香港的高净值家庭规模降幅较大，这促使香港保险精英更需了解中国大陆高净值客户的需求。
  - 尽管香港本地规模降幅明显，但其邻近的大湾区，特别是广州，高净值规模降幅最小。
  - 大湾区的超高净值家族规模远超长三角和北京，香港应利用其优势把握整个大湾区的市场。
- **讲解**

  首先介绍了当前大中华地区高净值人群的最新数据，排名前五的城市分别是北京、上海、香港、深圳和广州。报告指出，香港高净值家庭规模的降幅相对较大，而广州的降幅是最小的。特别强调，大湾区的超高净值家族规模实际上已远超长三角和北京地区。这为香港提供了一个巨大的机遇，应该利用其独特的地理和金融优势，来服务和吸引整个大湾区的高净值客户群体，从而开拓更广阔的市场。

18. 高净值客户的核心需求：家族传承

- **要点**
    - 当前的市场富裕家庭是中国经济建设的产物，普遍面临从第一代到第二代的财富传承问题。
    - 客户群体年龄段多集中在40至50岁，但近期受“哇哈哈”事件影响，60岁以上客户的咨询量也急剧增加。
    - “传承”是当下高净值客户最关心、也最愿意与专业人士探讨的核心话题之一。
- **讲解**
  当前的高净值客户市场是中国改革开放和经济发展的直接产物，诞生了大量的亿万富翁和成功企业。这些第一代企业家现在普遍面临向第二代传承的问题。讲者观察到，其客户群体年龄多在40至50岁之间，但最近因哇哈哈事件，60岁以上的客户也开始高度关注传承规划。因此，“传承”已成为与高净值客户沟通的切入点和核心议题。

19. 中国家族企业传承的核心痛点

- **要点**
    - 中国企业家普遍到达60多岁的传承节点，但家族企业的平均寿命仅有25年，成功传至第三代的比例低于11%。
    - 与日本、德国等国家相比，中国家族企业的传承成功率有较大差距，而香港的家族传承经验非常值得借鉴。
    - 核心痛点在于，中国的经济体制决定了企业家对资产多为“使用权”而非“所有权”，这导致他们对企业的未来和传承路径充满疑虑。
    - 传承规划的疏忽，可能导致整个商业帝国的崩塌，例如杉杉集团的案例。
- **讲解**
  讲者指出了中国家族企业传承的严峻现实。企业家的平均年龄已到60多岁，但企业的平均寿命却只有25年，传至三代的比例不足11%。通过与日本、德国和香港的对比，强调了香港在家族传承方面的成功经验。其核心痛点在于，中国特殊的经济体制使得企业家们虽然建立了商业帝国，但对资产的所有权问题感到担忧，这让他们在思考“企业与家族何去何从”以及如何进行传承时，面临巨大的挑战。传承的风险远不止税收和婚姻问题，任何一个环节的疏忽都可能像杉杉或哇哈哈一样，引发颠覆性的危机。
- **与日本、德国及香港的家族企业对比**

  中国的家族企业平均寿命仅约25年，能传到第三代的不到11%。相比之下，日本是全世界家族企业数量最多、传承最好的国家。德国排名

第四。如果将香港单列，其家族传承的企业规模和财富级别也能排到全球前五。

1. 这个对比凸显了中国内地家族企业在“长寿”和“成功传承”方面的不足，也反衬出香港在家族企业传承方面的独特优势和成功经验。
2. 讲者建议内地企业家应学习香港的家族传承模式，而不是盲目模仿其他地区。
3. 一个深层原因在于，中国的经济体制下，企业家对资产多为“使用权”而非“所有权”，这使得他们在规划企业和家族的未来时，面临更多不确定性，传承问题也因此变得更为复杂，不仅涉及税务和婚姻，更可能因规划不当导致整个商业帝国的崩塌。

20. 案例分析：哇哈哈传承案的致命缺陷与启示

- **要点**
  - 致命缺陷一：信托可能未生效。资金可被随意转出，且受托银行汇丰未在诉讼中成为被告，这都指向信托的有效性存疑。
  - 致命缺陷二：资产过度集中于单一银行。这违背了风险分散原则，也无法获得独立的法律税务建议，因为银行的本质是希望客户资金留在其体系内。
  - 致命缺陷三：股权结构复杂与监管真空。宗氏家族仅持股29.4%，国资委的介入可能使海外资产的合法性受到质疑。
  - 致命缺陷四：海外资产“裸奔”。通过BVI持有的资产在CRS信息交换下已无秘密可言，未能形成有效保护。
- **讲解**

  通过深入剖析哇哈哈的案例，揭示了其传承规划中的几大失败之处。一是所谓的家族信托很可能并未有效设立，导致资产无法得到保护。二是将18亿巨额资金集中于单一银行账户，暴露了巨大的风险集中问题，也反映出银行在提供独立保护建议上的局限性。三是其国内公司复杂的股权结构（家族仅占29.4%，其余为国资），使得杭州国资委介入，这可能导致其海外资产的合法性受到挑战，是案件最失败的地方。这些问题共同指向一个结论：其海外资产几乎处于“裸奔”状态，缺乏有效的法律和税务结构保护。
- **哇哈哈案例分析**

  哇哈哈创始人宗先生的传承规划存在多个疑点和缺陷。首先，据称在2003年设立的信托很可能未生效或存在重大法律缺陷，因为资金可以被随意转出，且作为托管人的汇丰银行在诉讼中未被列为被告。其次，资产过度集中，将18亿资金存放在单一的汇丰银行账户中，而现代信托实践强调分散风险，因为银行也可能破产。再次，宗氏家族在

哇哈哈国内公司的持股比例仅为29.4%，其余为国资委持有，这使得传承问题变得更加复杂，杭州国资委已成立专项组介入。最后，其海外资产通过BVI公司持有，在CRS信息交换的背景下，资产几乎是“裸奔”状态，缺乏有效保护。

1. 信托未生效疑点：如果信托有效，受托银行（汇丰）有责任保护信托资产，不可能允许资金被随意转移。且在法律纠纷中，受托人通常会被列为被告，但汇丰没有，这进一步印证了信托可能无效的猜测。
2. 资产集中风险：将所有资金放在一家银行，不仅无法得到独立的法律和税务建议（因为银行有其自身的KPI和利益），也面临银行自身的经营风险。成熟的信托架构会选择多个银行开设账户以分散风险。
3. 股权结构复杂性：29.4%的股权意味着家族无法完全掌控企业，国资委的介入可能导致家族对海外资产的合法性受到质疑，这是案件未来走向的核心风险点。
4. 海外资产“裸奔”：过去被认为是“避税天堂”的BVI、开曼等地，在CRS（共同申报准则）下信息已变得透明。直接以个人或简单BVI架构持有海外资产，已无法起到隔离和保密的作用，必须通过更专业的法律结构（如信托）来提供保护。

21. 高净值客户的资产保护策略

- **要点**
  - CRS时代的信息透明化：BVI、开曼等地的离岸公司信息已不再保密，个人名义设立BVI已失去意义。
  - 必须用法律结构代替个人持有：高净值客户需要从“资产裸奔”转向使用信托等专业的法律结构来持有和保护资产。
  - 高净值客户的核心疑问：客户普遍关心两个问题：1. 我的海外资产应该用什么方式持有？2. 我应该如何形成有效的保护？
  - 策略与政策导向吻合：这些资产保护的需求，与香港政府当前大力引进家族办公室的政策导向高度一致。
- **讲解**

  结合哇哈哈案例，讲者强调，在CRS全球信息交换的背景下，传统的BVI、开曼等离岸架构已经失效，资产信息是透明的。因此，高净值客户必须转变观念，不能再以个人或简单的公司名义“裸奔”持有海外资产，而应采用信托等复杂的法律结构来提供真正的隔离和保护。这引出了高净值客户当前最关心的两个问题：“我的海外资产该如何持有？”和“如何形成有效保护？”。这恰好与香港政府积极推动家族办公室发展的政策相契合，为专业人士提供了服务客户的绝佳机会。

22. 香港设立家族办公室的优势

- **要点**
    - 香港政府推出了非常多的优惠和吸引人的政策来鼓励在香港设立家族办公室，以此与新加坡竞争。
    - 与客户沟通时，建议设立家族办公室，而不仅仅是购买保险，这样可以获得客户整个家族的资产信息，而不仅限于一张保单的金额。
    - 设立家族办公室的核心目的之一是实现资产隔离和税收豁免。
    - 香港税制简单：公司利润200万以内税率8.25%，200万以上为16.5%；个人薪俸税封顶16.5%到17%，且无利得税。
    - 相比之下，在中国大陆设立公司无法避开企业所得税、增值税、消费税和印花税。
    - 香港与中国大陆签订了税收最优惠的条例，内地公司分红给香港公司的预扣税率为五个点，而分给新加坡公司则为十个点。
    - 与新加坡通过提供EP身份吸引客户类似，2022年香港政府颁布的政策也允许通过设立家办获得香港身份。
- **讲解**
  演讲者强调，通过构建“家族办公室”这一销售场景，可以更有效地打动高净值客户。这不仅解决了他们对于企业传承、婚姻风险、税务风险的担忧，还能合法合规地将部分资产出海，进行有效隔离和税务优化。典型的香港家族办公室法律结构通常在顶层使用信托，下设投资控股公司，以持有家族的海外资产。选择香港的核心优势在于其简单的低税率环境以及与内地间的税收优惠政策，这对于希望将内地企业部分资产或分红转移至海外的企业家尤其重要。

23. 家族办公室的典型法律结构与大额保单案例

- **要点**
    - 典型的法律结构是以信托为顶层，设立信托控股公司，再在香港设立单一家办和香港投资控股公司（FIHV）。
    - 保险产品可以有效地融入家族办公室的场景中。例如，家办需要处理MPF，同时可以用公司的名义购买医疗保险等，这些支出可以作为公司的费用，帮助进行税务筹划。
    - 家族办公室不仅是法律和税务工具，也是传承家族精神和价值观的平台，能够为高净值客户提供精神层面的支撑。
    - 利用香港公司持有香港房产，未来在出售时可以通过转让公司股份的方式完成，从而简化流程并可能规避部分税费。

- **讲解**
- **复杂家庭结构下运用家族办公室和信托进行资产规划的案例**

  该案例的家庭情况复杂：

- 丈夫是家庭支柱，为中国税务居民，且不能持有其他国家的绿卡或身份。
- 他有两段婚姻，第一段婚姻的子女已成年，第二段婚姻的子女未成年。
- 在国内拥有多家企业。

客户的核心诉求：

1. **资产分配**：希望在海外资产的收益分配上，对成年子女和未成年子女做到相对公允和保护。
2. **风险隔离**：希望将国内一部分公司股份装入海外的家族办公室和信托中，以防范国内可能出现的“不可抗力”风险，确保这部分股份未来的收益和分红能成为家族最后的保障。
3. **婚姻风险与控制权**：担心第二任较年轻的妻子未来可能会对资产有 过强的控制力，或在子女间的资产分配上存在不公。
4. **解决方案一：设立信托实现隔离与控制**
   以太太的名义设立了一个信托。虽然看似资产转移至太太名下，但信托的法律结构使得作为设立人的太太在将资产放入信托后，便丧失了对资产的所有权。而真正的信托背后控制人是丈夫本人。这既满足了他身份不能显名的要求，又确保了他对资产的实际控制权。
5. **解决方案二：打通境内外资产连接**
   梳理了客户国内公司的股份结构，将其装入海外信托及香港公司的架构中。利用香港与内地间的税收优惠，未来国内公司完税后的分红可以合法地分配到香港公司，预扣税率仅为五个点。
6. **解决方案三：搭建家族办公室并融入家族理念**
   在香港搭建了家族办公室结构。这不仅是一个资产管理平台，还让成年子女参与到海外资产的管理中。同时，将家族宪章和传承理念融入其中，满足了客户在精神层面的传承需求，实现了“共情”。
7. **解决方案四：整合保险进行税务筹划**
   在家族办公室的架构下配置了底层保险。首先，家办作为实体运营需要为员工（可能是家族成员）缴纳MPF。其次，保险精英建议利用家办为家族成员购买医疗保险等，这些支出可以作为家办的运营成本，消耗其管理费和收益等收入，从而合法地降低公司的税负。此外，该家族后续利用香港控股公司购买房产，未来出售时只需转让公司股份，操作便捷且能规避部分税费。

24. 香港对高净值人群的吸引力及市场趋势

- **要点**
  - 86%的高净值人群考虑将香港作为未来一年最大的境外投资目的地。
  - 在吸引投资方面，香港目前远超新加坡，后者的相应数据为37%。
  - 不只是高净值群体，很多中产阶级，甚至小康家庭也已经有海外资产配置的想法。
  - 海外资产配置的核心考虑点之一是“货币”，特别是人民币与美元的汇率波动是高净值群体进行海外配置的重要驱动力。
- **讲解**
  讲座指出，在中美贸易战的背景下，香港成为了一个非常特殊的“赢家”。人民币与美元汇率的跌宕起伏，让很多高净值客户深刻认识到货币多元化配置的重要性。因此，高达86%的内地高净值人群考虑将香港作为首选的海外投资地，这一比例远超新加坡。这种海外配置的需求正从高净值人群下沉至中产阶级和小康家庭，显示出广泛的市场趋势。

25. 香港与新加坡金融市场的深度对比

- **要点**
  - 市场规模：香港交易所总市值已突破43.4万亿美金，而新加坡交易所仅为1.1万亿新币，两者非同一量级。
  - 投资工具：新加坡资本市场可供家族办公室投资的金融工具非常有限，而香港能提供多样化的金融工具以实现财富保值增值。
  - 监管环境：2023年底新加坡的反洗钱行动导致许多华人公司和个人账户被冻结，引发了对资金安全性的担忧，促使资金回流香港。
- **讲解**
  讲座通过对比两地交易所的市值（香港超43.4万亿美金 vs. 新加坡1.1万亿新币），指出香港的市场容量远大于新加坡，能为巨额家族财富提供足够的投资选择和流动性。同时，通过真实案例指出，2023年底新加坡的反洗钱风波导致合规经营的客户账户亦被冻结，对企业家造成巨大恐惧，凸显了香港在资金安全和金融环境稳定性方面的优势。这两个核心原因导致许多原先在新加坡设立家族办公室的客户，开始将资金和业务重心转回香港。
- **新加坡家族办公室资金回流香港案例**

  一位在2020年、2021年期间在新加坡设立了13O/13U家族办公室的客户，近期决定将资金转回香港，并计划在香港也设立一个家办。主要原因有两个：第一，在2023年年底新加坡的反洗钱风波中，他作为上

海的纳税大户，在新加坡开设的合规公司账户被无预警冻结，资金一分钱都动不了，情况与硅谷银行破产时类似，这对于需要管理海外业务的企业家而言是极其恐惧的。第二，他发现在新加坡的资本市场，可供其家族办公室投资的标的实在太少，市场容量（1.1万亿新币市值）远不能与香港（超43.4万亿美金市值）相比，无法满足其财富保值增值的需求。

1. 该案例揭示了选择海外金融中心时，除了税收优惠外，资本市场的深度、金融工具的多样性以及监管环境的稳定性是企业家更为看重的核心因素。
2. 新加坡的账户冻结事件对企业主造成了巨大的心理冲击，凸显了香港作为金融中心在资金安全和管理上的优势。
3. 相比之下，香港庞大的资本市场能为家族财富提供更广阔的投资选择和流动性，这是吸引高端客户回流的关键。

26. 中国企业出海的趋势与痛点及解决方案

- **要点**
  - 出海企业群体已从大型国企央企扩展到各行各业的民营企业，例如餐饮业的喜茶、冰雪冰城等，因为国内市场竞争激烈，必须出海谋求发展。
  - 企业主的核心痛点包括：出海地点的选择（香港 vs. 新加坡）、资金的安全性、海外利润的税收优化、以及创始人分红的税务规划。
  - 能够成功出海并覆盖全球业务的企业，是冉冉上升的优质企业，也是保险从业者应重点关注的客户画像。
  - 香港政府为吸引企业落户提供了大量优惠政策（如BUD），相比之下新加坡则没什么优惠政策。
- **讲解**

  由于国内市场竞争激烈（“卷不动了”），众多企业选择出海寻求发展。这些企业主在海外布局时，首要考虑的是资金安全，其次是如何合法地优化税务负担，包括公司利润和个人分红。讲座强调，保险专业人士应抓住这一趋势，利用香港政府的各项优惠政策，通过解决这些痛点，将客户吸引到香港，并为其提供全面的规划服务。解决方案通常是将信托、公司架构、个人身份规划和保险产品结合起来，形成一个闭环，既解决税务和资产安全问题，又能自然地融入保险配置，做大保单规模。
- **企业主利用香港信托与身份规划分红收入案例**

  一位在香港和新加坡均设有公司的客户，其家庭主要生活在新加坡。去年，他的新加坡公司向其本人进行了一次分红，这次分红触发了

CRS（共同申报准则）的税务信息交换。然而，他同时也拥有香港身份。我们帮助他设立了一个香港信托（使用其香港身份），该信托持有其香港公司的股份。虽然他未从该信托中提取收益，但即使提取，整个架构也豁免了CRS的交换。

1. 这个案例展示了利用不同司法管辖区的法律和税务规则进行规划的重要性。
2. 通过使用香港身份设立香港信托来持有香港公司的股份，有效地将这部分资产与个人的其他税务身份隔离开来，避免了因分红而触发的CRS信息交换。
3. 这解决了出海企业家在获得海外利润分红时面临的一大税务合规痛点。

8. **出海企业利用信托架构优化税务与身份续签综合案例**

   一位计划出海的客户，我们为其设计了如下方案：首先，通过设立一个信托来持有新成立的香港公司。这家香港公司再回头控股客户在国内的、有实际利润且即将分红的公司。通过这种安排，在满足特定条件下，其国内公司向香港公司支付股息的预提所得税可以从10%降低到5%。同时，该客户本人通过高学历拿到了香港高才通身份，他利用这家香港公司进行自雇，以满足签证续签的要求。此外，这家香港公司还为员工设立了MPF（强积金），并为他个人持有一些保险配置，以及持有他个人购买的一些保单。

   1. 这是一个将资产隔离、税务优化、身份规划和商业运营相结合的综合性解决方案。
   2. 第一步，通过信托持有公司股权，实现了资产的风险隔离。
   3. 第二步，利用香港与内地之间的税收协定，将股息税率从10%降至5%，直接解决了客户的税务痛点。
   4. 第三步，将公司运营与个人身份续签（高才通自雇续签）相结合，解决了客户在香港的居留问题。
   5. 第四步，通过公司为个人和员工配置保险和MPF，并将个人保单也由公司持有，进一步完善了其在港的财务和福利安排，将保单顺理成章地融入整体架构，做大了保费规模。

27. 信托、保险与CRS税务身份规划

- **要点**
  - 核心原则：国籍不等于税务身份，这是两个完全不同的概念，非常重要。

    - CRS交互规则：如果信托的设立人（Settlor）是中国的税务居民，那么该信托的信息需要通过CRS交换给中国税务机关，这是毫无疑问的。
    - 根本解决方案：在搭建法律防火墙（如信托）的同时，必须同步规划和解决个人的税务居民身份问题，这才是最核心的一点。
    - 信托与保险的结合：信托是法律工具，不是理财产品。保险可以将信托账户内的现金资产转化为“去现金化”的保单资产，在某些结构下有特定优势。
    - 灵活持有：对于税务身份正在转换的客户，可以考虑由其控制的法律主体（而非个人）来持有保单，以增加一层隔离。
- **讲解**
  讲座明确指出，单纯设立海外信托并不能完全规避CRS。如果设立人仍是中国税务居民，信息交换不可避免。因此，最核心的规划是税务身份的转换，必须将它与法律结构的搭建同步进行。在此过程中，信托和保险可以协同发挥作用。保险的加入，可以将流动性强的现金变为具有法律保护和特定功能的保单资产，这种“去现金化”操作为资产配置和规划提供了更多灵活性。例如，在身份转换的过渡期，通过一个公司实体来持有保单，可以增加一层隔离，应对未来可能出现的税务问题。

28. 税务合规与海外架构

- **要点**
    - 外国人在中国居住满183天，需要就其在中国的收入缴纳税款。
    - 高净值客户需要注意税务合规性问题。
    - 搭建闭环、完善的海外结构，可以合法合规地将国内资产装入海外实体，实现风险隔离。
- **讲解**
- **福建香港永久居民转让股权被征税案例**

  近期在福建，一批已获得香港永久居民身份的群体，因其在中国境内居住超过183天，被当地税务局约谈。他们利用香港永久居民身份转让了持有的中国公司股份，本以为可以享受资本利得免税的优惠，但由于在内地停留时间过长，被认定为中国税务居民。

  1. 根据中华人民共和国税法，香港永久居民转让其持有的中国公司股份时，溢价部分可以免税。

2. 然而，这些福建的香港永久居民犯了一个致命错误：他们在中国境内停留超过了183天。
3. 因此，当地税务局有理由要求他们就股权转让的溢价部分，按照20%的税率缴纳个人所得税。

29. IPO中的信托应用

- **要点**
    - 中国政府对于企业在海外上市过程中设立的海外信托持比较认可的态度。
    - 带有信托结构的上市方案已成功通过中国证监会国际部的审核，证明了其合规性。
    - 在上市披露时，仅需披露上市公司的实际控制人设立了信托，而无需公开信托的具体受益人，这为创始人提供了高度的隐私保护。
    - 信托结构不会引起上市公司控制权的变化。
- **讲解**
- **美股上市案例**

    分享了一个美股上市的案例，其信托结构更为复杂。

    1. 该案例进一步说明了信托在不同上市地的应用及其结构的灵活性。

30. 复杂家庭关系的遗产继承规划

- **要点**
- **讲解**

  处理这类问题的核心在于尽早引入合格的外部专业团队进行分析和规划。然而，许多第一代创业者因为不愿意公开家庭内部的“花边新闻”或不愿直面生死问题而对此有所抵触。娃哈哈的案件成为了一个风水岭，使得更多客户开始意识到这个问题的严重性。对于已经配置了保险的客户，可以建议他们通过设立家族办公室（家办）和信托，将资产进行附条件的定向传承。一个设计完整且无瑕疵的信托可以确保资产按照设立人的意愿进行分配，例如，宗先生的非婚生子女可以定向获得其生前设想的资产（如每人七亿），而其他人则无法随意动用信托资金。
- **娃哈哈集团案例分析**

    针对娃哈哈集团错综复杂的家庭关系，如何避免遗产官司的问题进行探讨。

1. 如果宗先生设立了一个完整且无瑕疵的信托，那么他的兄弟（宗馥弟）就不可能从信托中转出钱。
2. 同时，他的非婚生子女将能够按照他的生前意愿，定向地获得遗产（提及的数字是“二十一个亿每人七亿”）。
3. 由于整个信托结果可能不佳，甚至信托可能未生效或不存在，导致无法实现预期的资产分配和保护效果。
4. 这表明，通过更新的、专业的信托和家族办公室规划，可以解决高净值客户在遗产继承方面的风险点。

31. 婚姻存续期间的离岸资产隔离

- **要点**
  - 保护离岸资产的关键是切断财产线索，增加对方发现和追踪的难度。
  - 购买离岸保单等资产时，应注意保密性。
  - 跨境诉讼的成本和复杂性是天然的保护屏障。
  - 资产所在地的法律（如香港法律）能提供额外的保护。
- **讲解**

  结论是“相对安全”。理由有三点：

1. 资产线索的隔离：在内地进行财产分割，首先需要向法院提供明确的财产线索。如果在香港购买保险时，配偶并未参与且事后不知情（例如，通过良好的保密措施），那么对方就很难掌握这条线索。
2. 跨境诉讼的成本：即使对方知道了保单的存在，要进行跨境诉讼，其高昂的法律成本也可能使其望而却步。
3. 香港法律的保护：该资产是为父母配置的，且交易发生在香港，适用香港法律。香港法律对此类安排的保护性措施非常强。

32. 一方入籍香港前的家庭资产规划

- **要点**
  - 移民前需要梳理国内资产，特别是股票、股权等有价证券。
  - 个人在放弃中国税务居民身份前，需就其资产增值部分缴纳“出籍税”。
  - 应提前进行税务筹划以优化税负。
  - 获得外国国籍后，有一次性将大额资产换汇出境的机会。
- **讲解**

  这个问题不仅限于获得香港身份，也适用于任何计划移民的家庭。核心在于处理中国的个人所得税法中隐含的“出籍税”。在放弃中国税务居民身份之

前，个人需要就其在中国的所有资产（尤其是有价证券）进行税务清算，可能需要就资产的溢价部分缴纳20%到35%的所得税。因此，建议家庭首先梳理国内资产，提前进行税务筹划。此外，当一方正式获得他国国籍后，通常有一次性的机会将国内资产兑换成外币并转移出境，这次机会可以突破常规的额度限制（如提及的500美金）。

33. 香港永久居民在港收入的内地税务问题

- **要点**
  - 税务管辖权的核心原则是收入来源地。
  - 在中国境内发生的交易，即使是香港居民也可能需要向中国缴税。
  - 在香港本地获得的收入，由香港税务局负责征税。
  - 中港之间存在避免双重征税的安排。
- **讲解**
  此问题的底层逻辑在于区分收入来源地。之前提到的福建案例，被征税的交易是发生在中国内地的资产转让。而对于在香港产生的收入，持有香港永久居民身份和香港税号的个人，其税务管辖权在香港。该收入在香港交过税后，内地税务机关没有理由再进行征收。因此，这种情况发生的可能性基本没有。

34. 香港身份与CRS信息交换

- **要点**
  - 香港永久居民的CRS信息交换风险相对较低。
  - 非永久居民的税务身份存在不确定性，是法律上的“灰色地带”。
  - 判定非永久居民税务身份的关键因素包括：在港居住是否超过183天和是否拥有香港税号。
  - 持有香港身份但没有香港税号，其海外金融账户信息仍有很大风险被交换。
- **讲解**
  对于香港永久居民，其税务居民身份比较清晰，通常不会被交换回内地。然而，对于非永久居民，则存在一个法律上的“模棱两可”地带。判断的关键点在于：该非永久居民是否在香港居住超过183天，以及他/她是否拥有香港的税号。一个真实的警示案例是，一些早年通过投资移民获得香港身份但未转为永久居民的人，他们持有无条件逗留签证，但没有香港税号。结果，他们在海外证券账户的资产信息近期被交换回了内地。这说明，持有香港身份、香港税号、持有海外资产的形式以及资产本身的金融价值，这几个因素共同决定了信息是否会被交换。

- **香港投资移民未转永居人士的CRS信息交换案例**

  一些早年通过香港投资移民计划获得身份的人，持有的是无条件逗留签证，并未转为香港永久居民。关键在于，他们没有申请香港的税号。

  1. 由于没有香港税号，他们在海外（如证券公司）的金融账户资产信息，近期被CRS机制交换回了他们原本的税务居民地（如中国内地）。
  2. 这个案例警示我们，香港身份、香港税号以及持有海外资产的方式，对于CRS信息交换的结果至关重要。

35. 信托设立与税务身份披露

- **要点**
  - 金融机构（信托公司和银行）在接收资金时，主要关注资金的合法性和有效性，而非资金提供方的税务身份。
  - 这是基于香港的反洗钱法律规定。
  - 与税务身份相关的是信托设立人以及未来分配信托收益时的税务身份。
  - 税务身份是可以转变的，甚至在一年内就可以转变，这为规划提供了空间。
- **讲解**
  从信托公司的层面，无论是银行还是信托公司，都不会对资金的税务身份进行确认。所有在香港的金融服务机构都受香港核心的反洗钱法律规定，因此只会对资金的合法性和有效性进行确认，这与提供资金方的税务身份无关。税务身份相关的情况主要发生在设立信托时以及未来分配信托收益时。但需要注意的是，税务身份是可以转变的，甚至可以在一年内进行转变，这为客户提供了一定的操作空间。

36. 香港婚姻关系下的内地财产继承问题

- **要点**
  - 资产所在地的法律具有管辖权，因此国内房产的继承遵循中国法律。
  - 由于婚姻关系在香港缔结，继承内地房产的公证手续非常复杂。
  - 继承流程需要先在香港出具婚姻合法性证明，再经过香港和中国大陆的相关公证，最后才能在大陆办理房产继承公证并更改房产证名字。
  - 处理海外资产的继承相对简单。

- **讲解**
  由于房产位于中国内地，根据中国法律，资产所在地法院拥有管辖权。这对家庭来说会非常麻烦。因为婚姻关系发生在香港，要继承国内的房产，需要办理非常繁琐的公证手续。正常流程是：首先需要香港方面出具婚姻合法性的证明，然后在中国大陆和香港之间进行相关公证，拿到所有文件后，再到大陆办理房产的继承公证，最后才能更改房产证上的名字。整个过程非常复杂。相比之下，如果处理的是海外资产，流程会相对简单一些。
- **香港夫妻继承内地房产案例**

  一个香港永居夫妻，在香港注册结婚，但大部分财产及房产在内地。

  1. 该案例中，由于房产在内地，继承事宜需遵循中国法律。
  2. 继承过程会非常痛苦和复杂，因为需要处理跨境的婚姻关系证明和多重公证手续。
  3. 首先，需要在香港证明婚姻的合法性。
  4. 其次，该证明需在香港和大陆进行公证。
  5. 最后，拿着所有公证文件在大陆办理房产继承公证，才能完成过户。

37. 高净值客户婚前资产保护及继子女继承权问题

- **要点**
  - 核心风险在于，婚后对方的未成年子女可能形成继子女关系。
  - 根据中国继承法，继子女（养子女）享有同等的继承权。
  - 若无提前规划，个人资产会面临被侵占的风险。
  - 建议将婚前资产转化为保险类资产，以起到隔离作用。
  - 婚后资产的增值部分也可能被视为婚内共同财产。
- **讲解**
  这是一个很有意思的案例，昨天刚遇到一个类似情况。核心问题是，如果双方结婚，对方的未成年子女可能会与没有孩子的一方形成继子女关系（在中国法律中称为养子女关系）。根据中国的继承法，养子女享有同等的继承权。因此，如果客户没有提前做任何资产隔离或布局，其资产将面临被侵占的风险。建议将婚前资产转化为保险类资产，以实现隔离效果。因为婚后资产的增值部分仍可能被视为婚内共同财产，所以提前规划非常重要。
- **再婚家庭的资产保护案例**

  一位客户计划与一位有子女的伴侣结婚，咨询如何保护个人资产。

  1. 此案例的核心风险点在于，一旦结婚，伴侣的子女将成为法律上的继子女，享有与亲生子女同等的继承权。
  2. 这会对客户的个人财产构成潜在的继承风险。

3. 建议的解决方案是，在婚前将个人资产配置为保险类资产，利用保险的隔离功能保护财产。
4. 这样做可以避免婚后个人资产及其增值部分被认定为夫妻共同财产而被分割或继承。

38. 保单现金价值的税务风险与事实婚姻下的继承问题

- **要点**
  - 事实婚姻在北美、澳洲和欧洲部分地区普遍存在，并可能附带继承权。
  - 为子女购置大额固定资产时需注意此风险，因风险不可控。
  - 若未来保险被认定为投资品，其现金价值理论上存在20%的征税风险。
  - 但2018年个税法删除了“兜底条款”，为未明确列举的收入项目提供了不被征税的抗辩空间。
  - 目前国内的信托和保险分配收益时并未代扣代缴税款。
  - 香港信托的分配基于信托契约，并非投资收益，这成为一个核心的抗辩点，保险也可能适用此逻辑。
- **讲解**
  关于事实婚姻，虽然不能穷尽所有地区的法律，但在北美（包括美国）、澳洲以及欧洲部分地区，事实婚姻的情况非常普遍，且确实存在继承权。因此，建议尽量减少以个人名义为子女购置大额固定资产，因为这个风险是不可控的。

关于保单的税务问题，如果未来保险被认定为投资品，其现金价值就等同于收益。根据目前2018年的个人所得税法，确实存在20%的征税风险。但关键在于，2018年的个税法删除了一个“兜底条款”，这意味着从法律争议上讲，对于法律条文中没有明确列出的征税项目，税务局没有充分理由进行征税。与明确要征税的证券类投资收益不同，目前国内的信托和保险在分配收益时都没有代扣代缴税款。对于香港信托而言，它是一个根据信托契约进行分配的法律结构，而非投资收益，这为抗辩税务征收提供了有力依据。保险也可能存在类似的情况。

39. 全球房产传承、税务应对与加拿大籍人士在港设立信托的综合问题

- **要点**
  - 全球房产传承的核心在于持有方式（法律结构），这会影响遗产税和交易税，并决定了资产能否定向分配。

    - 收到税务局通知后，应立即寻求专业团队梳理资产，明确申报范围和抗辩空间。
    - 亡羊补牢的措施包括将个人持有的海外公司股份转入信托。
    - 加拿大籍人士通常作为信托的受益人而非设立人，持有香港身份在税务上具有明显优势，海外资产利得税几乎为零。
- **讲解**
    1. **全球房产传承**：核心在于持有方式。不同的法律结构会影响遗产税和交易税。例如，通过信托下设一个英国SPV公司来持有英国房产，可以豁免一些印花税。如果没有提前规划，所有房产在继承时将被所有子女均分，无法定向分配，这在全球范围内处理起来会非常痛苦和昂贵。
2. **税务局通知应对**：最紧急的步骤是必须找专业团队进行通盘梳理。要区分哪些资产肯定会触发税务问题，哪些则有抗辩空间（例如没有现金价值的保单）。接到税务通知不必恐慌，中国是法治社会，要依法依规处理。亡羊补牢的做法是，将个人持有的海外公司股份转入信托。个人名下的银行资金很可能已经通过CRS交换回去了，现在立即转移风险很大，但可以考虑一些合理的消费。核心是梳理清楚，寻求专业意见。
3. **加拿大籍设立信托**：加拿大籍人士能否在香港设立信托，关键看其税务身份。对于北美税务居民，通常的做法是让他们作为信托的受益人，而不是设立人，来定向获得收益。如果客户有香港身份，当然更有优势，因为香港身份持有的海外资产，其利得税几乎为零。多一个选择对客户来说就是多一份保障。

- **全球房产持有架构案例**

  客户在全球范围内拥有多种类型的房产，并考虑传承问题。

    1. 建议使用合适的法律结构来持有房产，以优化税务（遗产税、交易税）。
    2. 例如，在英国，可以通过设立一个信托，再由信托持有一个英国SPV公司，最后由SPV公司持有房产，这种架构可能可以豁免印花税。
    3. 若无提前规划，所有房产在继承时将被所有继承人均分，无法实现将特定房产分配给特定子女的意愿。

4. **收到税务局通知的应对案例**

   客户在海外有公司，香港有个人银行卡，收到了税务局要求提供2022年至2024年税务资料的通知。

    1. 紧急应对措施是立即寻求专业团队帮助，全面梳理个人资产状况。

2. 需要区分哪些资产需要申报，哪些资产有合法的抗辩理由（如无现金价值的保单）。
3. 作为补救措施，应考虑将个人持有的海外公司股份转移到信托架构下。
4. 个人银行账户的资金可能已被CRS交换，处理时需谨慎，避免引发税务部门的进一步关注。

08-22 培训课程：高净值客户资产与税务规划

2025-08-22 18:26:18

00:00:02 Speaker 1
谢谢今天获到AIA的一个邀请，能够给大家在这边分享，我们应该是众多的保险精英们想要了解的，目前高净值客户的这些痛点，首当其冲的可能就是今天最核心的第一个topic，就是关于我们中国的金税四期，以及我们的这个CIS的部分。那首先其实我也介绍一下我自己本人啊，因为我基本上就是一直都是从事法律工作的，那我基本上是从事职业律师大概超过20多年，那最早的时候其实我是做中国的第一批企业出海上市中概股业务的，所以后来在整个一个转型过程当中也是经历了非常多的企业出海啊，以及包括非常多的在海外的这些上市公司的这些家庭，

00:00:53 Speaker 1
然后来搭建自己的家族信托，以及自己的家族办公室啊等等。公司其实就叫做惠德香港，然后我们目前也是持有香港的颁发的这个信托牌照，我们的信托的部分叫做得到信托，那也比较幸运，我们目前是香港政府投资推广署下的白名单的这个服务商，所以其实我觉得要比较简单的来介绍的话，大家只要登陆政府的官网就能查到我们自己公司的这个相应的一个介绍，包括我们自己也是受托人协会的这个会员，

00:01:28 Speaker 1
我们这个跟AIA一样啊，都是整个一个协会的这样的一个成员，那我们其实在整个一个的大中华地区的这个办公室，主要在大陆设立的其实是在上海，然后我们在上海有自己的律师事务所跟会计师事务所，然后同时我们在新加坡还有包括在伦敦都有我们自己的办公室，主要服务的也是那些high net worth individual的，包括他们这些family，好，我觉得今天因为时间也比较的有限，然后呢，

00:01:58 Speaker 1
我们的内容也比较丰富，所以其实我就最快速的来切入我们今天的这样的一个主题，就是关于CIS升级下的整个一个高净值客户关注的一个点。我相信其实就是CIS大家在座的很多保险经营应该现在都听了非常多了，像中国的经税四期，我不知道大家是否有听过。其实为什么我们会在说CIS之前先说一下中国的经税四期，那就是因为其实围绕着CIS背后，最核心的是我们中国的税务制度，以及我们中国的税务体系进行了非常核心的一次变革，跟它的一次升级，应该这么来说。

00:02:43 Speaker 1
其实大家可以看这个图，其实我觉得用大白话来跟大家分享，我不知道在座的各位有多少目前可能在中国也还是属于在中国需要去申报税收或者是纳税的这样的一类的群体，大家只要看自己。的手机啊，上面会有一个APP是国家税务总局在过去

应该是在前前五六年的时候吧，颁发的一个一个APP上面叫做个人所所得税，大家打开那个APP就会发现自己在中国大陆获得的薪酬也好，这个这个劳务报酬也好，都可以在上面看到明显的这个交税的一个记录，同时还有非常多的抵扣项。

00:03:29 Speaker 1
就像小李，小李那个时候看到这个APP去申报的时候觉得特别开心，为什么？就是因为我买了套房，我那个需要贷款，我贷款的这个利息，我在这个抵扣项当中填上去之后，他就帮我自动抵扣了，我生了个娃，我的这个娃的这个费用也可以在上面进行抵扣，我赡养我的父母，父母超过60岁之后在上面也可以抵扣，大家要反过来想，我从中国的这个APP当中，我。

00:04:00 Speaker 1
获得了那么多的抵扣项，但是反过来的一个底层的一个现象是什么？是通过这个APP也就意味着我们今天每一个在中国生活的个人所有你的信息其实都是上云的。不然的话，为什么这个APP就可以把我所有的这些关于我的孩子、教育、购房、购车等等的这些信息都能够在里面做抵扣呢？其实就因为我们整个一个经税四期向下，从最早的一期、二期、三期到今天的第四期，它已经全面进行一个升级了。

00:04:40 Speaker 1
所以我们看到在2021年的时候，国家税务总局的王军局长其实就很和谐。最核心的说了几个中国经税四期税务制度的一个升级。我觉得大家其实只要积蓄当中一点就可以了。最核心的是整个一个税务征收。从最早的上机，20年前小李在做律师的时候，我们陪同很多的企业，真的都还是在那个窗口指导，去递交那个材料，那全部都是paperwork，到后面的上网，很多的这个国家政府给每一个窗口的老师们都配了那个电脑啊，然后老师们在上面啪啪啪啪都开始那个码字，到今天的我们叫做上云。

00:05:27 Speaker 1
所以今天大家可以把整个一个中国的经税四期的这个制度，把它可以看成其实是一张网，或者我们更加把它深入的形象化的说是一张天网，所以其实也是把我们每一个人，以及我们每一个在中国的企业，把它给串联起来了。所以大家其实可以看到我们下面加红的，我们今天在中国要交税的有两类主要的主体，第一个就是人啊，我们每一个在做的在中国的，中国作为税务居民的个人，还有一个是什么？

00:06:01 Speaker 1
所以这也是为什么今天我们这么多的高净值客户其实在前几年已经非常非常的焦虑了。他们焦虑的点是什么？他们发现自己的企业，在中国的企业有非常多的曾经拿到的税收补贴，政府跟你说，你可能当时拿到的这些税收补贴不是很合理哦，你是不是要返还回来？然后也发现原来我可以在中国获得比较多的这样的一个企业到个

人的一些资金往来的通道，在疫情之后或者在整个2020年开始，几乎就已经全面不可以再出现了。

00:06:39 Speaker 1
在同时发现，我个人在中国整个一个税务的一个机制向下，我都不要去申报我什么税收，因为自动算税，我那个APP就可以帮我把它全部给算出来。同样的，这也是为什么我们今天香港高残A类250万的那一类群体，基本上都也是用这个一定要提供个人的这个ATP上面的这个税收整个一个前12个月的一个数据才能够申请到，其实都是因为整个一个上云的这样的一个情况，所以其实围绕着经税四期的一个建立对于高净值客户群体，他们最核心的几大的变化就是因为他们所有的个人收入跟财产信息，这个财产信息对于高净值客户而言，

00:07:29 Speaker 1
不光光是他个人账户的资金，有很多高净值客户也是企业家，那么企业家在自己公司账户的资金更加是会被监管的，所以这也是为什么说要围绕着高收入的群体，把他个人的财产的线索以及他所控制的企业的财产线索进行了这样的一个串联，因为这样子能够全面的知道他个人在中国大陆的一个税务的一个申报的一个需要的一个点。谢谢大家的观看，我们下期再见。

00:08:00 Speaker 1
好，我们在说完了我们刚才的整个一个中国税务制度的一个更新，经税四期所带来的对于中国高净值群体在国内的税务的影响，接下来就是大家最为关心的，在海外的一个影响，就是我们今天一直听到的CRS。CRS它其实是一个代名，我们真正的背后的一个能够交互海外资产线索信息的一个主要的公约，其实是我们的这个类似于美国FECA的一个AEOI，然后包括其实我们自己在香港的信托公司，我们也是CRS的一个申报主体。

00:08:42 Speaker 1
所以其实在这个当中，我跟大家梳理一个最底层的逻辑是什么？我想吧。问一下，大家在座有谁不知道CRS的，应该都知道哈，CRS最简单的一个大白话就是今天小李啊，我是。但是我在香港的某个银行开了一个银行账户，我存了100块钱进去，于是这个时候香港的银行就发现小李你不是香港的税务居民哦，你是中国的税务居民，于是香港的银行就要把小李这个账户的信息汇报给到香港的税务局，于是香港的税务局说小李他不是香港税务居民，那他是哪里的税务居民呢？小李是中国的税务居民，于是就把这条100块钱的银行的账户信息汇报给到香港的税务局。

00:09:30 Speaker 1
传递给到了国家中央的税务总局，税务总局这个时候发现小李是在中国的哪个片区居住的？小李是在上海居住的，于是就把这个税务信息发回到了上海的税务局，上海的税务局背后就会知道，get到了这样的一个information说，在我的管辖片区内有一个小李，他在海外的这个银行账户里面有100块钱，这就叫做CRS的一个。所

以其实在CS交互当中，不是我们自己去交互的，都是所有的离岸的海外的金融机构，他先去识别这个账户，然后进行记录跟分类，然后向这个金融机构所在的税务局来提供这个线索，再由所在的这个税务局向他国，像真正的这个账户持有人的税务所在地的这个监管机构去提供。

00:10:30 Speaker 1
提供这个线索，这才叫做CIS的这样的一个交互的一个行为。所以这也是在交互向下，大家可以看到的整个一个在2025年，也就是今年，为什么我会停顿了一下，就是因为其实我去年的时候，大概在年底也做了一场分享，我当时其实就在那场分享上面说，我说，我感觉可能大家要更加pay attention to这个CIS。

00:11:00 Speaker 1
因为可能我觉得这个方面可能会收紧，没想到二五年三月份，先是四个省，湖北、山东、上海、浙江，全面的要把整个一个个人的境外所得进行一个申报，然后现在基本上在中国，我们目前中国大陆是全面开花，不止那四个省，包括什么重庆、北京等等，几乎都在说这个CIS，

00:11:30 Speaker 1
这个问题，大家可以看这边有一个比较关键的线索，就是二零二四年九月份的时候，我们中国税务机关已经掌握了超过三百万条，我觉得三百万条都比较保守，所以这也是为什么今天有这么多的高净值的客户，他们也收到了税务局给到他们发的这个短信，这个包括其实这边都是非常多的这个我的客户来截屏截给我的，他们收到的这些短信的内容，这些东西。

00:12:01 Speaker 1
然后所以其实我们围绕着一个很核心的话题，就是我作为一个税务居民，那么我到底是什么样的资产，或者是我，我是属于什么样的一个判定，我必须要把我海外的这个收入进行一个申报，这个其实就是一个对于税务居民的一个判定，当中最关键的一个点就是在于183天。我们2018年的时候，我们国家修改了个人所得税法，原来其实对于这个居住的183天是比较模棱两可的，所以最早的时候我记得我有很多很多的上市公司的这个客户跟我说，他说他是某个地方的绿卡，于是呢他就会在某一年当中到香港来转一转，然后再离开，说我断掉这个所谓的六年的这样的一个情况，但当下其实基本上中国目前2018年之后修改了个人所得税法对于183天，

00:12:53 Speaker 1
183天几乎都是一刀切，包括有很多人即使你有踏过绿卡。在中国担满超过一百八十三千的一个情况下，你依然属于中国的税务居民。所以这个其实在这个上面其实认定税务居民来说，其实现在是比原来更为严格的。然后我们来看跟我们目前海外有关的个人所得税法向下的一个需要去申报税收的部分。这个其实就是我们标准的这个最核心的一个地方在哪里？

00:13:27 Speaker 1
叫做在我们很多的一些，包括我们自己服务的那些IPO的那些客户啊，很多的人，包括很多我们今天遇到的保险精英们的背后的那些客户们，他们都会在，比如说大家出名的听过的这个什么BBI啊，开曼群岛呀，以及香港，设立很多自己的一个合公司，把很多海外的一些收入啊，利润啊，或者是上市公司减持好的这些资金啊，都会放在那些这个这种的那些客户。明显的税务。

00:14:00 Speaker 1
是有偏低的这个区域，这个其实就是属于今天在2018年修改税法之后，它的一个反避税的一个条款，也就是意味着原来我们可以在这些地方，以香港为例，香港的税收明显低于中国大陆，我在香港搞一个壳公司，我把海外的利润就放在这边，原来都可以，但是在2018年之后，放在这些明显税务挖地的公司的这些利润，其实你也是需要去申报的，所以这个其实就对于中国目前个人在海外的资产的杀伤力是比较大的，然后我们再看哪些纳税人应当依法去申报，这是为什么我们这么多的高净值客户会收到那些信息，第四点就是最核心的，取得了境外的所得，这句话短短的1234566个字非常的简洁。

00:15:00 Speaker 1
但是它涵盖了多少的内容，涵盖了这么多的内容，这个所得包括哪些？一，收到海外公司的分红，这个都不用问哈，这个就是你所持有的海外公司给你个人的账上进行分红，这个肯定是属于你需要去申报的这个部分。第二个，就是我刚才所说的我们的CFC的这样的一个反避税的条款，就很多人说那我不分行不行呀？不行，你即使没有收到这个境外公司的分红，境外公司明显有未分配利润的时候，诶，你这个部分税务局如果知道了这条财产线索，它也要求你去申报。

00:15:43 Speaker 1
第三个，我所持有的海外公司的股份，我溢价转让了，我获得了收益，这也属于海外的收入所得。第四个，杀伤率是非常强的，就是我们今天很多的中国的税务居民在，众多的海外的券商，老虎啊，富途啊，等等啊，这些券商上面个人来开了证券账户，里面不断的进行什么期货呀，然后股票的买卖，所有的海外炒股的出售海外上市公司股票的这个行为，全部都属于需要去申报的税收。

00:16:22 Speaker 1
而且这一批在实操目前当中来说也是当下最核心的在CIS监管上下的这样的一批群体，所以这个其实也是这次杀伤力最强的这一类群体，所以这个其实就是我们需要关注的，为什么会把这个部分highlight出来，因为我相信在座众多的保险精英应该已经收到了很多的一些客户提出来的这些焦虑，所以其实不是说我们今天就是看，

00:16:52 Speaker 1
看到了客户焦虑就是就是就是要跟他一块去焦虑，而是要清楚的知道有哪些收入是需要去申报。那么反而言之，也有哪些收入其实并不属于在CIS的一个范围内，这

个其实就是经税四季的一个惩罚体制，那对于很多高级客户而言，你收到了那个信息，你去申报了，报了之后可能就会希望他去补这个税收，如果你不补，中国的税法是有滞纳金的，你滞纳金之后，你可能有一些地区的税务局，他的当时的这个财政收入比较紧张，他跟你说我还要给你做一个税收，

00:17:31 Speaker 1
他其实是罚款，因为大家要知道今天申报的不是2024年的，他其实是往前追的，他其实让很多高净值客户报的是2021年，2022年跟2023年的，为什么？要有一些滞纳金跟罚款，对不对？这段大家千万不要录啊，然后最后面比较严重的就到了刑事责任这些，这个其实我觉得就是一个可能对于高净值客户而言吧，到这一步，最为严重的这样的一个情况了。

00:18:03 Speaker 1
然后大家这边要记住一个点，就是我们中国的法律其实是有诉讼时效的，民事法律也好，刑事法律也好，都是有诉讼时效，但是大家知道吗？唯独中国的税务体制是没有诉讼时效的，也就是说今天税务局要追你十年前的东西都是可以的，所以这是为什么可以追2021，2022跟2023嘛，对吧？OK，所以其实刚才说了这么多，

00:18:33 Speaker 1
我们今天高净值客户的这个痛点，我们要怎么样去解决他们的这样子的一些痛点，这个也是几乎我每一天都要接到的客户的电话，以及非常多的咨询的一个情况，首先第一个核心，请大家牢牢的记住，要跟我们的客户说拒绝裸奔，裸奔的意思是什么？就是今天客户在，海外的资产是在自己名下的，因为我刚才已经说了CIS最核心的一个逻辑，如果今天你不是香港的税务居民，你今天是中国的税务居民的话，在你个人名下的这个资产，它就是会被交付回去的，那反而言之，如果说这个资产不是在你个人名下的，那是不是我们当中就会有比较多的可以去操作的空间，所以这个其实就是最核心的，不要去裸奔，

00:19:28 Speaker 1
我们不要让这些高净值客户直接大咧咧的自己名下就持有这么多的股票啊，现金啊等等这样的一个情况，然后第二个其实就是我们比较建议非常多的客户，他一定要学会运用海外的法律结构，海外的法律，因为很简单的一个道理，今天啊，我们这个这个举举一个例子，比如说一个客户，他就是在香港啊，他可能说设立了一个公司或者怎么样，

00:19:58 Speaker 1
那可能说，这个公司它也在国内的一些财产线索被暴露，因为大家今天只要回到中国大陆打开启查查，香港公司上面的股东跟董事启查查付50块钱都可以查得到，所以其实这个财产线索当下其实还是非常能够被关注到的。大家要知道在法律上面有一个很核心的点，你的财产线索被暴露了，也就意味着你的对手方，不管是你借

过钱的这一方，还是说监管机构，他都可以从这些财产线索的脉络当中，然后来冻结你的资产，然后来调查你的资产。

00:20:37 Speaker 1
所以其实不要把自己的财产线索暴露，其实是保护自己的最核心的第一个防火墙。那么搭建比较多的离岸结构。然后其实拿我们今天香港的这些family来说，大家就可以发现，我们非常多的香港的老前的这些家族，他们往上去看，媒体上面所能披露出来的只是一个部分。夸多个地区夸多个法域的这样的一个公司这样的一些信托来帮他来持有为什么要这么搭建说白了就是为了多一些防火墙也增加监管机构也增加交易对手的诉讼成本所以其实这个是针对高精致客户而言非常核心的比较核心的点然后还有一个其实比较核心的是我们今天也是观察到了第一我们刚才提到的反避税的条款他规定。

00:21:32 Speaker 1
他是不能够击穿海外的信托的我们国内的信托先不说因为国内信托还处于一个卑鄙的阶段同时在我们2018年的个人所得税法的这个修订项下并没有明文规定这个信托的收益以及保险的收益其实是需要去缴纳税收的所以这个其实给到了我们在跟中国的很多的税务机关去就这些部分讨论，有非常多的一些底层可以去argue的这样的一个空间，这个其实是我们近期或者是做的最多的这样的一个案例吧，然后我给大家也分享一下，这个客户他其实当时在香港已经设立了一个公司了，其实我相信跟众多的保险精英背后的客户的情况是一样的，可能早年在香港用个人的名义设立了一个公司，这个公司呢，账上还趴了一些资金，但这个公司其实就是一个share company，一个壳公司。

00:22:31 Speaker 1
那其实这个客户找到我们也是最核心的就是担心CIS升级向下，他本人的所有的财产线索都会被监管部门所知道，所以当时我们给他搭的一个最核心的方案，首先要去他的直接持股的这样的一个信息化，也就是让他的资产不要裸奔，我们会，我们当时就帮他把他的香港公司的股东变成了帮他所设立的海外的这个信托。那么在这一层当中其实就起到了一个信息保护的这样的一个情况，哪怕是中国的起查查，他能查到的也是这个香港公司上面的这个股东是这个姓托，而不能够查到这个姓托背后到底是谁，所以这个就是第一层的这样的一个保护。

00:23:17 Speaker 1
那么第二层的一个很核心的保护是什么呢？是我们当时是知道这个客户他已经拿到了香港的这个居民身份证，同时他也是有香港的这个税后的，于是我们在搭建这个姓托的时候，其实帮他搭的就是以他香港身份所搭建的香港姓托，所以在整个闭环当中，他都是属于香港的税务身份。大家还记得我刚才说的这个CRS交换的最底层的这个逻辑吗？就是你必须。你必须是不是香港的税务身份，你才会被交互回

去，那么简而言之，如果你是香港的税务身份，我还要交互啥？其实我不用交互了，所以这个才是当时帮他做的。

00:23:59 Speaker 1
CIS豁免交户的很核心的一个核心点，但是其实当时我们还给到客户做了一个比较重要的一个建议，就是在这个香港公司上面，因为大家要知道公司开银行账户的时候，银行也一定会问你公司最终的实际控制人到底是谁，很不巧，这个客户当时这个公司开银行账户的时候，他提供的是中国的passport，所有的这些信息，于是我们当时就告诉他，我们建议他这个公司的账上的现金尽可能的减少，要去现金化，那其实对于客户而言，他去现金化最好的一些方式是什么，那也是众多保险精英可以给到自己客户的一些建议，就是去用公司的形式去购买保费，去购买保单，那同时其实这个公司也将成为这张保单的持有人，所以其实这个对于客户而言，他的整个一个风险的一个隔离是非常非常大，

00:24:58 Speaker 1
当下吧，我们因为我是，学法律的，我说话会比较的保守，在这个阶段来说是相对比较安全的一种方式，然后这个其实也是我们今天结合了这个非常多的一些客户咨询过来的时候，我们会跟他说的一个点，就是我们看刚刚这个图，我们今天法律人税务人今天做再多的漂亮的复杂的法律结构都没有办法绕开最核心的一个点，就是这个人他。

00:25:32 Speaker 1
本身自己的这个税务身份到底是什么，所以其实也是迎合了当下就是香港政府的一些人才引进的政策，因为我相信在座非常多的保险基因也是我们新香港人，同时也是会帮非常多自己的亲朋好友，包括客户来给到他们一些这个身份上面的这样的一些建议，其实我们自己从业这么多年，我们非常多的高级客户问我，他说，哎，李律师，其实我想要有一个税务挖地的一个身份，你觉得我去哪好？我跟他说，如果你今天绝大部分的资产跟财富的来源依然来源于中国大陆的话，我觉得香港没有比任何的地方更适合他的。

00:26:16 Speaker 1
所以其实当下我们也可以看到就是对于香港的这个税务身份，税务居民而言，他其实未来可以获得的不光是你在香港享受非常核心的一个税务上面的一个优势，同时在他取得了这个香港永久居民之后，他反过来在中国大陆的这些投资其实也有非常多的一些优势。这边我其实就并不展开了。好，我们直接和今天所说的刚才的几个重要的点。

00:26:47 Speaker 1
我其实做一些总结，我相信这也是大家肯定比较关心的，因为太多太多的这个保险精英们，然后包括客户们会问我，我记得。上一周吧，我在去香港机场的路上，我的一个客户，他就给我打了个电话，他说李绿，我那个刚刚收到了这个北京税务局

给我发的信息，就是说让我去申报我这个2021年到2023年的境外的这个收入所得。

00:27:18 Speaker 1
然后他就跟我探讨，他说你觉得他们是怎么获得我的信息的？然后我后来就反过来问他，我说其实我觉得当下如果还去纠结怎么去获得这个信息，我觉得其实不是这么的重要。当下最核心的应该是什么？是要去梳理自己在海外的这些资产，是比你说去想一想他怎么去获得我这个信息的是更为重要的。所以其实当下有非常多的保险经营来问我说，啊，我的客户今天收到了条短信。

00:27:48 Speaker 1
我该怎么办？坦白说第一个就是我们也要学会帮我们自己的客户去梳理，而不是跟他一起去恐慌跟担忧。大家要深深地去学会帮我们自己的客户去担忧，大家要学会帮我们自己的客户去担忧。记住一句话，不代表你们给客户配置的这张保单是触发的，恰恰可能这张保单并不是触发的。那天我的那个客户来跟我探讨了半天，后来我们找出了一个可能引发对方北京来知道这个财产线索的这样的一个情况，是因为他在新加坡的银行里面的账户信息被新加坡交换回去了。

00:28:25 Speaker 1
交换回去的很核心的一个点是什么呢？是因为他那张银行卡的邮寄的地址，他用了他北京的妹妹的地址，因为他并不是在北京申报个人所得税的，为什么是北京的税务局给他发的？其实就是因为这条信息。所以这边也可以从这个案例跟大家说一个点，就是蛮多的我发现就是近期都是在新加坡的银行账户出现了一些问题，然后很多的这个高进制客户的信息，其实是被交互过去的。

00:28:57 Speaker 1
那所以其实最核心的第一点。就是一定是要梳理，那还有第二个啊，有很多的保险精英就会说了，他说那我很多的客户或者是在买的或者准备买的或者已经买的，他们老是追问我这个CIS我买的这个保单CIS会不会被交付回去啊，我我未来该该怎么办，我怎么来回答客户的这样的一个问题，大家要知道就是在这个交付的过程当中，其实最核心的是这张金融。

00:29:30 Speaker 1
的资产，他到底有没有产生数字，我说的很直接的大白话，说白了就对于这张保保单有没有当下现金价值已经产生了非常高了，这个其实是蛮核心的这样的一个很核心的点，那同时我们在帮客户在进行第一步梳理的时候，其实可能也会发现客户他应该是别的资产类别触发了他的一个交付的一个情况，像我刚才那个客户他就是新加坡的一个，我还有比较多的一些客户，他们被杀伤力，CIS这是最强的是什么？是他们在海外的证券账户上的信息。为什么是证券账户？大家要知道，证券是一个高频交易，就你可能每天都在做这个交易，而每天都在做这个交易，大家不要以为CIS是什么安年来进行这个申报的，其实并不是这样子的。

00:30:25 Speaker 1
原则上面来说，其实CIS的这样子的一个信息的交互，它可能是实时的，所以这是为什么这次杀伤力最强的是持有那些海外的巨额的股票跟交易账户的那些人，特别以上海为例，因为我是上海人，所以我上海众多的这些客户们都是股票交易的大户，几乎都是因为这些证券账户的信息被交易回去。那这个时候其实我觉得就是可能跟很多的保险经营就分享一个点了。

00:30:56 Speaker 1
在我们帮我们的客户主动去梳理这些海外的股票，一旦发现了他的证券账户的这个信息的体量非常大的时候，我们应该干什么？我们应该告诉他一定要尽可能减少自己证券账户下面的个人财产的一个暴露。哪怕你今天用一个公司，用一个香港公司，用一个信托在证券账户里面开户都好过你自己去开户。那也有可能说既然证券账户的信息暴露的这么厉害，那还不如说把一部分的证券账户里面的一些资产转化为当下能够在这个阶段最起码对他们起到保护作用的，没有些还不会那么快产生现金价值产生数字的这样的一类的金融资产。

00:31:43 Speaker 1
就比如说各位。保险精英最熟悉的保险，其实这个我觉得是一个非常核心的在利用这一次的危机，利用这次高净值客户的这个痛点能够加大跟自己客户增加粘性以及跟他们怎么样去。所以其实最后就是突出今天很核心的一个点，在这一场CIS的风暴下面，我们海外的保险并不是没有任何的优势的，恰恰相反，我们今天海外保险的配置对于这些高精致客户而言，反而是有绝对的这样的一个优势的。

00:32:22 Speaker 1
但是大家在利用这个优势之前，一定要理清楚我们通过什么样的法律结构，什么样的一个持有的方式，的方式非常非常重要。OK，所以我们今天整个一个CIS的这个部分，我们就先分享到这边，然后我们第二个板块其实就是也是最近吧，我觉得大家比较关注的，可能也是吃瓜吃的比较厉害的，吃瓜的这一篇我们到最后一个趴来说。

00:32:54 Speaker 1
然后其实就是我们今天也是众多保险精英们希望去了解的就是关于。这样子的一些风险跟一些案例的这个分享，我先喝一口水啊，这一趴我觉得可能大家会听的比较的嗨，为什么呢？这个吃瓜的这个这个这个speaking这个speech都会比较的嗨，刚刚那一趴大家都觉得比较的严肃啊严谨啊等等啊，这篇有非常多的案例，首先我先跟大家梳理一下我们中国的这个法律的一个体系，就是我们中国内地的继承的这个规则啊，

00:33:49 Speaker 1
所以我们中国内地的这个继承分为三种，一种叫做法定继承，法定继承说白了就是这个这个这个就就举个例子吧，就是这个，他生前既没有签订任何的遗嘱，也没有

设立任何的信托，然后他可能就是年长之后他就走了。走了之后，按照中国的继承法的规定，他其实就是有第一顺位的继承人跟第二顺位的继承人。那么配偶子女跟这个人的父母都是第一顺位的继承人，第二顺位才是他的兄弟姐妹，这个就是我们中国意义上的法定继承。

00:34:24 Speaker 1
第二个就是目前因为法定继承出现了太多太多的纰漏，遇到了太多太多的法律争议，所以现在已经开始有比较多的高竞职客户群体在生前可能就会考虑说做遗嘱继承。但是很简单嘛，我们今天就要看吃那个娃哈哈的那个瓜就知道了，就是这么大的一个家族，他居然在遗嘱继承上面还犯了一个犯罪。

00:34:55 Speaker 1
根本性的一个错误，所以大家也可以看到目前中国在继承上面。他其实也是有非常多的bug的。我举个很简单的例子，是什么bug？大家都以为说我这份遗嘱做了一个公证，他是不是就可以完全的超越任何的其他的这个出现的遗嘱，法院一定会以这份公证的遗嘱作为最核心的这个判定，对吗？并不是这样子。我们中国的继承法当中，如果说我最后还有一份遗嘱的这个签署的这个时间点是后于这份公证过的遗嘱的话，依然是以最后那份遗嘱为准。

00:35:35 Speaker 1
所以这个在司法的判例当中，他其实有非常多的弹性的空间。所以这个其实在遗嘱继承当中也是目前他不是这么的safe的一个很核心的一个原因。最后其实就叫做代位继承。代位继承这边其实是一个很复杂的一个继承的一个概念。我举个很直白的一个例子，应该是近期吧，好像国内也是有一个。就是一辆车，然后呢，爸爸跟儿子都坐在里面，然后那辆车就发生了事故，爸爸跟儿子都死亡了，这个时候要确定的是什么，这个时候其实要确定的是到底是爸爸先死还是儿子先死，为什么，因为如果说确定的是爸爸先死的话，那么儿子后死，爸爸的遗产，儿子就是第一顺位，但是如果说是儿子先死的话，

00:36:27 Speaker 1
那儿子的遗产对于爸爸而言，他就是第一顺位，而爸爸还有其他的兄弟姐妹，啊，大家都懂了吧，这就是为什么在这个这种case当中，在这样子的一些继承当中非常非常的复杂，也非常非常的就是让这个法院啊，法官啊，等等，包括像我们律师啊，就是，就是比较的痛苦，然后我们再看我们中国的这个婚姻的这个分配规则，啊，我们今天其实中国婚姻法是改革了，

00:36:59 Speaker 1
啊，改革了，其实呢，我们自己学法律的人来说，我们觉得改革了，也没见他改得多好啊，然后很核心的我标出红的一个地方，他跟香港的差别实在是太大了，我们香港的婚姻法其实对于个人财产的保护还是非常明显的啊，就怎么样其实你的个人

财产在婚后其实也可以属于你的个人财产，但中国的婚姻法不是这样子，我们遇到非常多的高精致客户，基本上生女儿的爸爸都很担忧，为什么？

00:37:30 Speaker 1
都担心自己的女儿遇到渣男啊，然后呢，这个因为都是独生女比较多嘛，那这个未来自己的这个遗产给到了这个女儿之后呢，基本上这个这个都是属于婚后财产，因为在婚后通过自己父母受赠跟继承过来的财产，其实都属于婚内财产，还有一种情况是什么？就中国有非常多的中国大陆有非常多的这个拆迁户啊，这个爸爸妈妈的房子拆迁了，这比拆迁。

00:38:01 Speaker 1
这个也属于婚后财产，所以基本上围绕的这个部分，在这个离婚上面其实有非常多非常多的一些争议，那么对于这个真的是在离婚诉讼当中发生的一些情况呢，其实对于这个过错方跟无过错方，也没有说真的像很多的这个电视剧里面说的啊，我要让你进生出户，进生出户这四个字在中国目前这个婚姻法上下不太可能去实现，最多最多也可能就是四六开，这样的一个情况，所以这个其实也是对于我们比较多的这个一些这个这个婚姻可能现在有一些些小问题的这样的一些家庭而言，很多的人他们其实会有担忧的，我们就看一个很很有意思的一个比较出名的一个信托案件，叫做武汉家族信托是2020年的，这个对于我们整个一个信托的法律行业当中其实是一个不小的冲击，这个案子的背后是什么呢？

00:38:57 Speaker 1
其实说白了就是这个胡宝。他有一个小三，小三还替他生了个小孩，所以呢，他就为这个小孩跟这个小三其实设立了一个国内的信托，然后把4200万的这个存款就放进去了，突然之间呢，他的原配啊，这个就就要跟他离婚，于是呢，就整个这个老公为这个小三跟这个私生子设立的这个信托里面的财产给冻结了，大家可能我看大家没什么反应啊，大家是不是觉得这个很正常？

00:39:30 Speaker 1
这个在我们信托，特别在我们海外信托而言，是非常非常不正常的，不正常的地方有第一点，这个原配怎么会知道这个钱的？对不对？很，就是，这个是非常令人发指的一件事情，大家，大家就包括像今天我们在很多的客户啊，在保险精英的带领下，在香港签署保险，也有，也一定是配偶不一定需要，就是配偶是不需要到这边来的，都是一个非常confidential的一个，保密的一个行为，但在中国他居然做了一个家族信托，这个配偶还能知道这个财产线索，所以这个其实是最核心的一个第一个令人发指的一个地方，第二个是什么，第二个大家要知道他是一个民事案件，他是一个离婚诉讼啊，法院居然是对于原配的这个提出的这个对于这部分资产的信托资产的这个资金的冻结居然支持了，

00:40:27 Speaker 1
所以这个其实也是令我们这个信托人啊，觉得这个非常非常不合理的另外一个很核

心点，因为我们的信托最核心的目的是什么，他的目的其实是为了保护信托向下装进去的这个资产的独立性，以及他的一个排他性，但是在中国的这个案件当中，这个排他性跟这个独立性是荡然无存的啊，所以其实从就是我觉得别的就不用多说啊，就从这个案子我觉得就足以，

00:40:59 Speaker 1
可以让大家，去给他自己的客户去分享，就是因为很多客户，包括很多保险精英也会问我，现在国内大力的去推所谓的家族信托，还有国内的保险精信托，把这个案子翻出来，给我们众多的高级的客户看一看，这个信托，真的，我觉得就是，我相信这个这个这个这个丈夫应该当时做这个信托费用还不低，我感觉做的等于没有做，所以他完全是被击穿了这样的一个很核心的一个典型的案例。

00:41:31 Speaker 1
然后我们来看一个在上海，也是在我们中国A股市场上面，比较令人唏嘘的一个案例，因为这个案子当中比较多的人，其实我们也都认识，就是杉杉控股，杉杉股份，杉杉其实是中国的一个非常老牌的A股上市公司，然后他的这个创始人，也是郑永刚先生，他其实是突然离世的，然后这个案件，他其实背后的一个整体的一个脉络，在郑永刚离世了之后，他跟自己的第一任的太太袁沛其实是有一个儿子就是郑居，然后呢他跟他的第二任太太周婷其实是有两个儿子一个女儿的，然后在他离世了之后他其实是比较突然的心梗离世的，但是他在离世前他整个一个公司的股份其实是没有做任何的保护性的这样的一个措施的。

00:42:25 Speaker 1
所以这个时候就导致了整个一个后面像这个这个这个这个多米诺骨牌一样的一个一个环节接一个环环节导致最后这家公司目前处于一个破产重组的这样的一个阶段。然后在2023年的时候他的这个跟第一任太太的这个儿子郑居是被选为上市公司的董事长，但是大家记不记得我刚才分享的这个中国的继承当中配偶子女父母。

00:42:55 Speaker 1
都是属于法定继承，于是这个时候周婷他的第二任太太的儿子郑居是被选为上市公司的董事长，但是大家记不记得我刚才分享的这些人都是被选为上市公司的董事长，但是大家，他被选作为董事长其实是不合理的，你的这个股东大会其实是越过了我作为这个遗产继承人的所享有的所有的股份份额，所以你的召开的这个形式都是违规的。所以这个时候其实周庭采用了一个比较我们现在看下来比较激烈的一种动作，他就是直接要求法院把郑永刚生前他所持有的公司51%的这个股份进行了冻结。

00:43:31 Speaker 1
大家其实大家其实能看到包括这次把哈哈也一样，他也是要求香港法院把这个信托账户所谓的信托账户里面的这个财产进行冻结。大家要知道一旦一个公司特别是上市公司。公司的股份被冻结了之后，他所带来的影响是什么？是严重影响到这家公

司的对外所有的经营性的贷款，以及他对外所有的这样子的一些经营的一个行为。在冻结了之后，整个一个上市公司它的现金流就出现了非常大非常大的一个影响，直到这个2025年的时候，这个珊珊她重新选取了新任的董事长，正居出局，周庭成为了珊珊新任的董事长，而到今天为止，大家可以看到最新的一些启查查上面的一些信息，整个一个珊珊控股，以及包括她原来董事长等等，

00:44:28 Speaker 1
他们都成为了限高，然后都是被强制执行，所以其实这个案子是我们自己作为这个法律人吧，或者也是作为资本市场的这个律师，我们觉得非常唏嘘的，如果说当时郑永刚先生在生前，或者比较早的时候他就有这个know how，他可能就是愿意就是把自己的股份去放进他所设立的这个信托，或者是设立的家办，其实他一定，一定不会遇到今天。

00:45:00 Speaker 1
整个一个他所打造的商业帝国到今天面临这样的一个破产重组的这样的一个结果，我相信这也是他不想看到的，所以这个也是很典型的，因为继承，因为家庭的婚姻关系的复杂所带来的非常失败的这样的一个案例。所以我们今天通过中国的这些案例当中，我们能看到的一些在中国我们这些高净值客户群体家族遇到的一些挑战是什么？首先第一个，我们中国目前的继承向下的司法流程是非常非常隆长的，我可以跟大家分享他长到什么程度。

00:45:39 Speaker 1
大家想象今天中国有非常多的独生子女，哪怕是独生子女，他在继承自己父母的财产的时候，他都要经过层层的程序，就拿简单的一个房产继承，你想要把自己父母生前的这个房子变更到自己名下，你要走公正的，走公正。要三个月到六个月，也就是意味着你去简单继承一个你父母给你留下来的房子，你可能都要大半年，更不要说如果你的父母的婚姻关系曾经比较复杂，比如说有一些家族，他可能父亲有一段婚姻跟二段婚姻，如果说他就是正常做法定继承的一个情况下，在公正的程序上面，他可能都需要确认他的第一段婚姻，第二段婚姻当中没有什么新的子女或者是没有继子女。

00:46:30 Speaker 1
因为大家要知道继子女也是有同样的继承权的，所以这个司法流程当下其实在中国非常非常的冗长，第二个其实我们就打了一个引号，叫做人情大于规则，就是我刚才其实也提到的在离婚上面，有很多时候对于这个婚内的这个财产的一个判定，法院的财量权，它的弹性空间是非常非常大的，所以对于一些司法环境不是那么友好的一些。

00:47:01 Speaker 1
这个法官的裁量权也会非常的大，所以他并不是按照完全底层的这个规则来说的，那可能有的时候这个在当地的一些人情他可能就大于了这个规则，那他的一些判例

有的时候也会有一些不是那么的就是fair的这样的一些情况。第三个其实就不用说了，刚才那个武汉信托案，大家就可以很直接的可以看到。第四个是我们今天中国的未成年人的这个监管的这个体系不是很完善，为什么我们要把这个提出来？

00:47:33 Speaker 1
因为我其实发现我们非常多的保险精英们其实都也是就是很多的一些他们背后的一些客户都是一些女性客户，甚至于很多的女性创业者也会比较多，就像我，因为我本人我自己也是女性。我们这一批这个女律师团们，我们都会讨论的一个点是什么？是说在座的男性不要那个觉得我们过分的。但是是会有一些担忧，就会觉得说有了后妈一定有后爸。其实说白了就是因为担心中国的监护人的这个制度不够完善。为什么？因为当就是说一方离开了之后，财产如果即使我能够指定给到我自己的子女，但是子女的另外的这个监护人，他其实对于这部分给到子女的财产有决定的支配权跟使用权。

00:48:28 Speaker 1
所以这是为什么众多的女性企业家或者是女性的一些这个这个这个这个创业者，他们其实也会选择在海外配置保险，因为他们希望自己给到自己子女的这份资产跟这份生活的保障是唯一的，不要有任何人可以去染指他。这也是受限于因为中国今天未成年人监护的情况不是这么的完善。然后第五个其实就是我们今天看到的早年的这些家族的。

00:49:02 Speaker 1
因为大家这些一代的这些企业家们，因为他们打造了自己的商业帝国，在中国的经济不断腾飞的一个情况下，他们自己个人的财富也不断的腾飞，所以有很多企业家，包括像瓦哈哈，包括像刚才看到的郑永刚，他们都不愿意直面生死，所以他们其实在一开始就没有想好说我未来的传承，我未来甚至于子女的这些婚姻的这些问题会不会影响到我的企业，所以这些风险的评估都是没有的，那么当下其实在整个一个目前社会不断往前进的一个情况下，其实这些风险都已经暴露出来了，最后一个其实也是我们今天所看到的在中国目前的市场上面，能够起到风险隔离的这些金融工具其实是非常少的，非常非常少，所以其实这也是给到我们今天的在港的我们的这些保险精英们非常多的一些机遇，

00:49:58 Speaker 1
这个也是我列出来的，第一，我们要利用好香港这样的一个非常特殊的，香港是中国不可分割的一部分，但是它也有它非常特殊独立的一个特殊性，所以它的这个common law的这些优势，以及说我们香港对于个人信息保护的这样的一些优势，其实在当下都是我们可以去跟客户大量去阐述的很核心的一个点。第二个，也是跟刚才我在说CIS相关的内容的时候非常重要的，尽量的让我们的客户的资产不要以现金为主，待会儿我在跨境婚姻的上面我会说一个案例。

00:50:36 Speaker 1
第三个就是提前要设立，特别对于高精致客户而言，要提前设立家族信托，以及家族办公室等等这样的一些机遇。跨境的一个婚姻，其实我们今天当下已经遇到了非常多非常多的这些。即将面临或者已经有跨境的婚姻的。这个需求的这样子的一些家族，包括一些家庭，大家不要觉得这个跨境的这个婚姻啊，这些什么家事好像离自己很远，我举一个简单的例子，如果说在座的客户，在座的各位保险基因的客户的小孩要准备出国留学的话，他就可能未来会遇到这个部分，因为举个很简单，这是一个非常真实的一个案例啊，当时这个客户的父母找到我们啊，几乎这个妈妈已经处于精神上已经快瘫痪的这样的一个，

00:51:30 Speaker 1
角度了，这是一对在北京的这个医生的老夫妻，然后他们的女儿其实是送去了加拿大，这个读书，然后也是在加拿大生活，然后后来呢，就接到了女儿在加拿大身亡的一个噩耗，然后他们赶到加拿大的时候，不光是要接受女儿过世的这样的一个信息，同时他们当时帮女儿在加拿大以女儿的名义买的这个房子，根据加拿大他所在的这个地方的这个法律的规定，他的女儿有一个已经在一起超过五年的一个没有领证的男朋友，大家要记住，没有领证男朋友，根据加拿大当地的这个法律的规定，这个房子百分百归这个男方所有。

00:52:22 Speaker 1
所以当时这个妈妈其实已经是完全属于瘫痪的这样的一个情况，所以他们都不理解为什么会遇到这样的一个情形。所以其实在这个部分当中，就是这个案子因为发生的比较早，我当时可能我自己也还蛮年轻的一个时候，其实我当时听了说我第一反应是什么？我第一反应是说，如果以后我的女儿我一定不会给她，以她的名义在害她。

00:53:00 Speaker 1
我们根本就不清楚，哪怕我是学法律的，我也不可能说我厉害到加拿大的法律，美国的州的法律，哪里的法律，我都知道，特别是细分领域的婚姻法，特别是细分领域的一些房产继承归属的这些法律，我们不可能穷尽的，所以在你不清楚的一个情况下，你茫茫然投入自己家庭比较大的一个资金体量，你看似是帮这个孩子，事实上其实有可能你最终是害了他。所以其实这个案子，真的就是对于这个家庭而言，其实是一个非常摧毁性的一个案例，第二个也是我们的一个真实的一个案例，然后当时的这个过世的这位，他其实是这个中国籍，然后但是呢，他的一个情况是什么，就是他在海外，包括新加坡，包括香港，有非常多的比较分散的资产的这个类别，然后他也是比较突然的时候这个申雇的，

00:53:56 Speaker 1
然后这个时候其实他有一个儿，他有一个小孩，然后还有包括他的父母亲，然后他其实是跟自己的配偶是离婚的这样的一个状态，所以这个时候就是需要我们就是联

合那个国内的律师以及新加坡的律师香港的律师一起来追溯他所有的海外的资产的这个线索，这个案子当时其实基本上靠时的大概有将近两年多，我们把所有的他的海外的这个财产线索的脉络全部都给离干净了，为什么拿这个案例来给大家说，其实说白了这个客户他当时我们认为啊，他的当时最核心的一个点就是他的财产第一过于分散，而且他的现金类的财产过多，

00:54:44 Speaker 1
大家要知道很多的钱放在银行，当他申雇了之后，这个时候你要去银行，特别像新加坡啊等等，包括我们香港的银行，你去当地啊，要去提取他的这个财产线索以及去确认这部分资金是非常非常重要的，要上升到非常多的法院层面，外交层面，公正层面等等的所有的这些文件，所以其实对于整个一个家族而言，去追这些财产线索所花的这个成本可能都比他获得这个财产当中的这个收益要高得多。

00:55:20 Speaker 1
所以其实这个也是对于整个一个跨境的婚姻的继承上面其实会比较就是大家就很多的高精致客户没有想到的，或者也是会比较焦虑的这样的一个很核心的点。我们我们其实最近还遇到一些非常年轻的客户，我遇到最年轻的一个信托的客户是91年的，可以想象吧，91年他没有他有女朋友，但肯定没小孩。他当时找到我，他说李绿，我想我想要做一个信托。

00:55:50 Speaker 1
我说，为什么我说你那么年轻，他说我只想要把我的财产放进信托之后，然后我想要让我妈妈知道。我在海外是留了笔钱给他的，而且需要他，他可以提的时候能够非常的方便，而不需要走非常多的这个流程，91年的一个孩子，其实其实这个我觉得也是大家去分享，就是说现在非常多的一些高经纪客户，他的一些侧重点，以及说在面对跨境的财产的一个布局，以及跨境的一个婚姻跟继承上面，他们所顾虑的一些很核心的地方。

00:56:28 Speaker 1
所以这个其实是针对刚才的，包括加拿大的那个案例，以及刚才的这个这个这个继承上面这个案例，我们来做的一个总结，第一个不用说了，对吧，就是真的尽可能避免以自己子女的名誉来购买固定资产，且不说像加拿大刚才发生的这么极端的一个案例，哪怕是自己的子女在海外的这个财产，如果说他在海外遇到了离婚，遇到了诉讼，有可能其实这个时候你当时的子女，

00:56:59 Speaker 1
都是对他。他的这笔投入也有可能是荡然无存的，与其这样子，说实话，要不你就用好的法律结构把它给固定起来，这个房子一开始就用你自己的家族信托来进行持有，而子女只能够在这个房子当中获得的可能是说房子出租的租金的收益呀，以及说我能够居住的这样的一个权利。还有一种，你索性就不应该给他买房子，就是给

到他固定的能够从保险当中能提取收益的这样的一种形式，这个其实是去现金化也很核心的这样的一个很核心的点。

00:57:34 Speaker 1
第二个其实就已经提到了，就是把尽量的把自己名下的一些现金，他能够去现金化，他能够变成一个对于自己家庭个人家族有保障的这样子的一些稳定的金融型的这样的一些工具。最后，其实就是。在做很多的跨境的布局上面，其实不光是我们很多的这个已经发生境外婚姻的一些问题。还是说有很多的家庭的子女要准备去留学，其实他们都应该提前去做布局，像我们最早的时候，像我们零几年，我们当时第一批出国去国外读书的时候，其实我们的父母根本压根就不会想到这些东西，就很简单的就是帮你去付了学费，然后让你去那边自己生活了。

00:58:22 Speaker 1
但当下其实非常多的80后的父母，甚至90后的父母给自己的小孩在做海外的这个移民啊，留学的这个情况下，其实他们的这个意识已经非常去超前了。然后这个板块其实我们也会稍微提一点，就是关于美宝，我相信其实在座各位应该有非常多的一些咨询量，也是在于说当下当年的一批啊，那个中国的这些爸爸妈妈真的很卷啊，

00:58:53 Speaker 1
就是一定要去美国生个孩子，自己不是美国居民啊，小孩子生在美国，小孩子是美国的这个身份。然后这批孩子到今天为止都已经几岁了呢？都已经要将近14岁了。很快他们就要面临选择国籍的一个情况。但是大家要知道，这些美宝大可能的一个情况，第一，它一定是美国的税务居民。大家要知道，美国的这张FACA，我们中国家的那个AEOI，抄的就是美国的FACA。所以大家也反过来温习一下，美国的FACA有多严厉？未来中国的AEOI，中国的CIS就有多严厉？几乎是一样的。

00:59:34 Speaker 1
所以其实只要你是美国的绿卡，美国的国籍，你一定就是美国的税务居民。所以其实跟美国的美宝有关系的。在美国的税收当中，其实最核心的就是跟他的家庭有关的，就是一个赠与税跟一个遗产税。大家只要看一下这个部分，它的这个免税额，美国公民跟非美公民，这个免税额是非常非常夸张的一个数量级的这样的一个差别，然后这个部分其实就是我们中国，因为很多的美宝一定存在的一个情况是，他虽然是美国身份，但是在中国一定待了超过了183天，所以基本上像这样的一些家庭，我们遇到非常多，我们真的会很客观的告诉他，我们会建议他放弃美国，然后保留中国，然后在香港再去拿一个税务身份，

01:00:30 Speaker 1
因为如果说你不放弃，你们整个一个家庭就是属于一个受世界两大超级经济体监管的一个局面，大家可以想象两个圈一直围绕着这个家庭，一个叫做美国的FECA，W8，天天贤，一个叫做CIS，所以其实这个是当下吧，我觉得对于美宝家庭而言

会比较痛苦的一个地方，那其实基本上我们针对这个部分我们也做了一个总结，第一，对于这样的一个就是，美宝的就是多税务身份的这些家庭，而且是高税率的税务身份的这些家庭，美国资产不要考虑，不要想装入什么香港信托啊，乱这些体现的信托，美国资产就应该装入的是美国信托，因为这样子才能够充分利用美国向下的税法，对于这个整个一个资产的一个很合理的一个优势。

01:01:23 Speaker 1
那我们还遇到一些什么样的情况呢，就是还有一些家庭，就待会我也会分享一个案例，他们有除美国以外的一些资产，这个时候在美国的税法上下，其实是可以设立FGT，我们叫做Foreigner Grant Trust，把海外的这些资产放进这个外国人授予信托里面，这样的话，其实受益人即使是美国税务居民，他只要去申报税收，而不需要去交税，所以这个其实是针对美国以外的离岸资产的这样的一个案例。一个直入，最后其实说白了，就是对于税务身份的这样一个考量。

01:02:01 Speaker 1
我们来说两个案例啊，首先第一个案例，当时这个客户他找到我们，他们的这个家族成员当中，先生他已经是美国税务身份了，然后太太呢是中国税务身份，这种情况是不是很多，大家都笑而不语啊，就这种客户的家庭组成成分就是这样的，然后小孩子就是美宝，那么那么这个时候其实这个家族找到我们他的一个诉求就是说白了，对于当下自己税务身份的一个复杂，他想要做一个拆解，以及说能够对未来这个子女的一些生活，他能够起到一定的保障，那我们当时的一个建议是什么，我们是建议首先太太她是中国税务居民，她不要再去触碰任何的美国的这个居民身份了啊，不要去碰这件事情，然后他最好是太太能够拥有一个香港的税务身份，因为一定要利用好香港的这样的一个税务的优势，那同时未成年子女其实也是可以啊，来。

01:02:59 Speaker 1
那。那么先生因为当时为了这个先生是在美国工作过的，所以说先生在美国当时是有房子的，那么美国的房子就在先生的名下就不要动，那么他可以装进美国的这个DAPT的这样的一个信托，其余所有的海外资产都是装在以太太的香港身份的名下来做持有，然后同时这个部分的财产都装进信托，然后两个小孩子作为这个信托的受益人。

01:03:32 Speaker 1
那么这个时候其实先生是单独找到我的，他就跟我说，他说因为毕竟这个家族的这个所有的资产是他打造的，那他肯定心里也会有一些担忧啊，我在海外的这个资产，我美国房子才值多少钱，我在海外其他的资产的价值其实可能远超于我美国的这个房产的价值，那所以当时其实是帮他设立了这个信托的时候，他的部分的现金，海外的现金也装进这个信托，所以才把这个信托上下的这个现金去用信托的名义去购买了保险，然后是把保单装进去了，于是这个时候其实整个一个信托的受益

人也并没有太太，就是这两个小孩子，说白了其实这个先生也是给自己也做了一个婚姻上下的一个防火墙，因为这个太太其实比这个先生年轻蛮多的，所以呢，他用这样子的一个情况，

01:04:29 Speaker 1
既能够达到自己解决自己这个税务上面的这样子未来美国税务身份的一个非常巨额的一个财产税跟遗产税的一个情况，同时也是把海外的资产用信托的方式对于自己的两个孩子进行了一个妥善的这样的一个处置，这部分的海外资产其实也是做了一定的相应的这样的一个税务的筹划，所以其实这是一个当时蛮典型的一个美宝家庭，然后又是中国税务型的一个，外国人说，

01:05:01 Speaker 1
当时找到我们的其实是这个外接班人吧，然后他的妈妈其实在海外拥有比较大量的海外的资产，但是他妈妈不是美国税务居民，但是他的女儿，他的女婿，他的外甥女全部都是美国税务居民了。那这个时候其实就是典型的，我们帮他的妈妈，以他妈妈的名义设立了外国人的授予信托，然后同时以他的女儿，女婿跟两个外甥女的这个名义设立了，分别设立了两个美国的在岸信托。

01:05:34 Speaker 1
所以其实当时就是把他妈妈名下的非美的这些资产全部都装利录了这个外国人。分钟之后，就是11点就再回来下一个部分，好不好。

01:05:51 Speaker 2
好，那我们现场的同事还有我们线上的同事，大家现在有一个15分钟的休息时间，我们11点钟的时候再准时回来我们的下半部分的完结。

01:08:17 Speaker 3
词曲李宗盛。

01:14:28 Speaker 4
同时啊，我们还有五分钟就会小秒这个二维码，然后再可以再往上去做登记。如果有任何的问题的话呢，也会小这个二维码的时候呢，就续入你的问题。谢谢大家。

01:15:00 Speaker 3
优优独播剧场——YoYo Television Series Exclusive。

01:17:11 Speaker 1
好，感谢各位啊，我看还是在场现场还是蛮多的这个同事们在忙于自己的业务，我相信刚刚的这两个topic还是给到大家大家非常的一些point，然后也给到大家非常的一些和客户继续去讨论的一些话题啊，那么我们第三part的这个内容啊，就是一方面我觉得是就前面包括大家想要吃瓜的那个内容，以及说CIS的在这个环节当中的一个回顾，那同时呢，其实也是大家所关心的，因为今天其实这个我们AIA的培

训部门跟我说的，在座的各位，各位保险基因其实都是冲着高净值客户群体来的，大家也是冲着这个能够把自己的保单做大的。

01:18:01 Speaker 1
所以其实我们在最后的这一盘内容当中，会给大家非常多的一些线索，非常多的一些话术吧，然后能够告诉大家这些高净值客户群体他们目前所关心的一些痛点，以及说我们应该营造怎么样的一个场景，能够把我们的整体的一个保费能够做高。好，首先啊，我们来先看一下我们今天当下最新的一些数据，就是目前大中华地区高净值人群的这些画像，拥有最多的五个城市，首当其冲我们的首都北京，然后是上海，然后是香港，然后是深圳，然后是广州，比较比较不幸的啊，是目前香港的高净值的家庭的规模的降幅的确是很大，

01:18:58 Speaker 1
是比较大的啊，这个，所以这也是为什么今天也是让我们非常多的保险精英反过来能够更加迫切的或者是需求量更大的去了解目前中国大陆的高竞职客户他们的所思他们的所想有哪些地方能够击中他们。所以其实这个是我们先要知道我们想要Pitch的那些客户大概是什么样的一群人但是这边我觉得就是要跟大家提一个点虽然我们香港本地的高竞职的这个家庭的规模降幅是比较明显但是大家要知道我们香港离我们的大湾区是最近的恰恰在这几个城市当中广州的高竞职规模的这个降幅是最小的。

01:19:50 Speaker 1
其实。其实我们今天有看到过另外一组数据在当下大湾区的超高竞职家族的规模其实是远胜于长三角。远胜于北京这边的，所以其实大家一定要有一个信心，也要有一个概念，我们要把我们整个大湾区利用香港的一个优势把它给全部都把它给拿下，然后我们来看一下我们今天高净值客户的一个市场，刚才说了这样的一个地区，我们来看一下这个市场。

01:20:21 Speaker 1
这个市场其实很简单，这个市场来自于什么？来自于我们今天中国GDP，中国加入WTO，中国改革开放到今天为止所有的经济建设的一个产物，我们诞生了这么多亿万级别的富翁，我们诞生了这么多世界五百强的这些企业，包括我们的这些民营企业，所以其实所有的这些富裕家庭今天都已经开始从这个市场上来。从一代到第二代进行了这样的一个传承，所以其实今天吃的所有的瓜也都围绕着我们今天的一代。

01:21:00 Speaker 1
我记得我大概在疫情前，其实那个时候，比较听的一代新的互联网的新贵们，他们那个时候已经开始在做自己的家族办公室，跟自己的家族信托了，然后我们其实现在发现我们自己的客户群体，反过来年龄段几乎都是在40岁到50岁的，超过60岁以上的反而不多，但是因为哇哈哈，最近60岁以上的也开始猛烈的剧增。说白

了，其实就是因为一代跟二代今天不得不面临一个传承的一个问题，那今天市场上所有的这些新闻，也对于这些一代的企业家们带来了一个非常大非常大的一个冲击，所以我相信传承当下是非常多的高竞职客户愿意跟各位去打开，也愿意跟各位去分享的很核心的这样的一个点。

01:21:55 Speaker 1
然后我们来看一下今天的在传承上面他们很核心的一个痛点。刚才其实已经说了，中国的企业家基本上都到了60多岁，但是大家要知道，中国的非常多的这个家族企业的寿命，平均大约都只有25年，其实我觉得这个25年都说的比较长啊，基本上能够传到第三代的其实是不到11%的，我觉得这个数字其实说实话有一点虚高，大家想一想，其实你们知道吗？

01:22:26 Speaker 1
很多人难以想象，全世界家族企业传承最好的，而且家族企业数量最多的地方，大家猜猜在哪里？是日本，日本这么少的一个地方，但是他的家族企业的占有率是整个全世界最大的，德国排名第四，如果说把我们香港这个特殊区域单列出来的话，其实香港的家族传承的企业的规模，他的这个财富级可能说也能够排到前五位，

01:22:59 Speaker 1
所以我觉得这个数字是很明显的，所以我觉得这个数字，所以其实这个是我们香港得天独厚的优势，所以我今天我从业那么多年有非常多的这个叔叔拜拜们问到我说，他说小李啊，那个你觉得这个如果我要打造我的家族企业，你觉得我应该学谁？我说你什么地方都不要学，我觉得你就应该学香港的家族，我其实这边还可以跟大家再分享一下就是这些高级客户，特别是一些家族们他们的一些很核心的一个点，就是大家都一直拿香港跟新加坡来做对比，大家要知道其实新加坡到今天为止依然都是在抄香港，其实新加坡并没有诞生我们所耳熟能详的那些家族企业，可是香港诞生了那么多在今天世界经济界的企业，

01:23:49 Speaker 1
当中占有一定地位的这样的一些家族企业，而在香港传承他反而是能够做到的，我后面要说一段话，大家千万别录啊，我们，中国的经济体制不允许产生家族企业的其实，因为我们只有使用权，我们并没有所有权，所以其实对于很多的在今天已经打造了中国的商业帝国的那些一代，以及即将传承的那些二代而言，他们会经常考虑的一个地方是什么？

01:24:22 Speaker 1
我接下来我的这个企业跟我的家族到底是应该何去何从？我的这个传承我应该到底怎么做？因为这个传承其实不光光是我们今天刚刚所提到的细节的两个部分，所谓的税收，所谓的婚姻，不仅仅是这些，还有可能你的传承就像杉杉一样，你的一个不小心的一个忽视的一个地方可能会导致你整个商业帝国的一个崩塌，包括，哇哈哈，我们今天来吃这个瓜。

01:24:52 Speaker 1
这个瓜到今天。到今天为止，其实它还属于一个被层层云雾笼罩的一个情况。这个背景我就不说了啊，这个背景我觉得大家应该基本上都能够知道，然后现在这个故事是叫跌宕起伏，但是我们从这个事情上面其实我们有发现目前公开信息当中能够检索到的几个致命的缺陷，第一个就是基本上他所谓的在2003年设立的这个信托应该是没有生效的，可能是设立了，但是他可能是一个未生效的这样的一个信托。

01:25:30 Speaker 1
为什么？因为从我们自己做信托做了这么久的一个观念来说，一旦这个信托生效了，中富力是绝对不可能从这个银行这个信托的银行账户当中随意转出任何资金的，所以只有一种可能性，要不就是他没设立，要不就是这个信托未生效，或者他的生效出现了非常大的一个法律缺陷，所以他才可以自由的转绕账户里面的这个资金，而且大家有没有发现？当下原告在香港的法院诉讼的时候，他并没有把汇丰银行作为被告，如果说汇丰银行帮宗室家族做了这个信托的话，他作为这个托管人，他一定也是成为被告的，但是他没有成为被告，所以其实这个信托的有效性以及这个信托到底有没有，他其实今天是一个非常非常值得会来去观察，以及马上就可以知道的这样的一个结果。

01:26:29 Speaker 1
第二个，我觉得其实是我们自己总结的一个情况，在早年非常多非常多的家族，他们因为早年最早配置这些家族的其实都是一些私行，像当年的大摩，小摩，已经被UBS收购的Credit Suisse，UBS，包括当时的City，等等，Goldman Sachs，但是其实他们最早的时候，他们这些大的私行都有自己的。

01:27:00 Speaker 1
信托团队但是到今天为止大家可以看到很多这些四行的信托团队都慢慢慢慢慢慢慢慢离开了或者就是被割掉了为什么就是因为其实银行的本质或者是我相信再多的很多保险精英也一直会遇到他们很多人都会跟我说我今天要跟汇丰或者要跟哪个四行去pk我要把这个客户给摁过来其实坦白说银行的本质是什么银行的本质是今天是希望客户大量的资金现金部分能够留在银行，然后四行的客户经理帮他按照他的逻辑他的kpi去做所有的这个客户的资产的管理。

01:27:37 Speaker 1
但是他并不能够给到客户真正起到独立的法律跟税务的这样子的一个保护性的这样的一些建议因为这不在他的kpi范围内啊对不对，所以其实在这个案件当中他的18亿的资金他原来说是要到21个亿的但是到他去世的时候就最后只有18个亿所以其实，也有可能有理由相信是当时银行跟他说你到了21个亿这个信托才生效不是不存在这个可能性所以他这18个亿都集中在单一的汇丰的账户我们今天要知道今天其实整个一个海外的信托特别是以香港香港信托吧到今天为止颁布已经超过了180年以上这个180年对于整个信托制度信托机构的完善性他不断的在做一个update。

01:28:29 Speaker 1
所以今天其实我们的我们的很多的信托的用户一定不会选择说我只在一个银行开这个信托账户我可能会选择多个银行来开这个信托账户为什么银行也会破产的呀银行的账户也需要分散所以这就是为什么当下有非常多的原来银行系的这些信托用户已经都转出来转成了是由独立的信托公司来给他们来做相应的这个资产管理就是资产的这个托。

01:29:00 Speaker 1
所以其实这块也是在这个案子当中发现的很明显的一个地方，第三个其实就是这个监管的一个真空，这个真空其实也是受限于说，到底今天哇哈哈的这个案件，这个信托，它到底有没有生效，然后我们围绕了这个案子，我觉得可能还有很多的人会问，接下来这个情况会何去何从，大家还要看到一个这样子的一个点，大家看一下这个部分，29.4，

01:29:32 Speaker 1
这段话我希望大家也不要录啊，其实哇哈哈在国内的公司主体，宗氏家族持有的股份比例只有29.4，剩余的其实是国资委，所以其实大家要知道，今天当下哇哈哈出的这些rumors，杭州国资委已经成立了专项组了，其实这个案件的演变，它为什么我们说这个案件太失败了，失败在哪里？失败在他们不光光整个一个我们的这个宗老爷子生前的这个结构他没做好，他可能过分的信赖于自己的这个一言堂的这样一个情况，而导致身后不光光是他的这些花边新闻被爆料，可能未来哇哈哈这29.4的股份以及这部分资产海外的这部分资产的合法性，他可能都会被质疑。

01:30:31 Speaker 1
这个才是这个案件，在接下来往后走，大家可以去关注很核心的点，这个案子也是对于今天我们高竞职客户，大家知道高竞职客户他们的信息量非常的大，远超于我们，所以我们能够要直击他们痛点的时候，一定要思他们所思，想他们所想，很多高竞职客户一定会从这个案子当中已经想到这一层了，那未来同样的有很多的高竞职客户，他的企业也，是有国资的部分在里面的，可能也是像娃哈哈这样子的一个企业性质，可能他们也在海外已经做了一些布局，未来该做怎么样的一个保护，怎么样起到真正的隔离，其实这些都是从这个案件当中，未来我们的高级职客会跟我们去聊的，或者可能会想到的一些点。

01:31:23 Speaker 1
所以其实我们在结合刚才的这个案件当中，我们会发现，再回到过去，就是宗室家族他在海外几乎所有的资产都是裸奔的，他仅仅的，就是哪怕汇丰银行这个账户啊，也是穿透下来看到其实是一个BBI，然后他作为被告，还有他把这个110万是转到了宗富力控制的一个BBI。所以其实这是一个非常非常，就是让我们觉得也是一个非常，就是裸奔。几乎，这个时候大家会问，不是说了BBI英属维京群岛这个地方，

01:32:00 Speaker 1
好像信息并不公开嘛，好像它是一个税务洼地，地税天堂，怎么会现在都能够被穿透，都能够被看到呢？大家要知道，也正是因为CIS的一个存在，当下BVI也好，Carman也好，它当中的信息它其实都是交互的，所以这也是为什么今天有非常多的人已经不敢用自己的名义再去设立BVI了。转而言之其实是要用法律结构来代替这样的一个情况。所以在整个一个案件当中，通过哇哈哈，其实在整个一个哇哈哈的案件当中，它缺失的部分非常非常的多。

01:32:38 Speaker 1
那对于我们而言，我们今天借助这个案子，以及我们今天要给我们的高净值的客户传递一个什么样的信息，或者是这些高净值的客户已经跟我们传递的什么信息，有两个很核心的点。一，我在海外，我的这些资产已经出海了。我在海外已经做了一些配置了，我应该用什么样的一个方式。一，我在海外，我的这些资产已经出海了。第二个，我应该形成怎么样的一个保护。这个地方其实也跟我们今天当下香港政府他所出台的那么一系列的希望引进家族办公室的一个概念其实是相吻合的。

01:33:17 Speaker 1
大家记得2022年开关前一段时间，政府上台说我要引入多少多少个家办。那个时候其实一开始可能大家觉得他都是为了PK新加坡。的的确确，我觉得新加坡在疫情的这一波还是掌握了非常多的一些主动权的。但是今天香港依然可以把这个主动权拿回来，因为我们已经也对于香港设立家族办公室有非常多的一些优惠呀，包括一些吸引人的政策。所以其实，

01:33:47 Speaker 1
其实这些也是需要我们去传递给到我们自己的这些高级客户的，因为大家要知道，今天我们只是跟我们的客户说，哎，你的这个。家族要进行风险防范啊，然后你的这个婚姻要进行防范啊，你通过保险你可以来做风险防范，这个时候这个家族或者是这个接受你信息的这个人只会听你的这句话说，那好吧，那我就只买一份保险，你根本就不知道其实他可以做的资产到底有多少，可是今天你跟这个家族的成员或者跟你的这位好友跟他说，你们家族已经企业做得这么大了，

01:34:28 Speaker 1
你看现在这么多的这个中国企业因为传承因为婚姻因为税务的风险发生了这么多的一些问题，你在香港其实建议是要把一部分的资产合法合规的出海，然后在香港设立这样一个一个家族办公室，这个时候可能你能获得的这个信息量就不只是今天他买这样子一张保险的一个金额的信息量，很可能是一个他整个一个家族背后的一个需要做定向的一个信息量，

01:34:58 Speaker 1
的一个规划的一个。所以我想要跟大家说的在这个部分当中是什么，我们今天在做所有的针对高净值客户的一些沟通上面，我们要给自己创造很合适的能够打动他们

的一个销售场景，家庭家族办公室，其实是对于他们而言很适合的一个一个销售的这样的一个场景。这个是我们典型的一个家族办公室的这样的一个法律结构，这个其实也是香港目前的就是公开的一个典型的一个家族办公室的一个法律结构，基本上顶层都是用信托，然后来在香港设立投资控股公司，下面再去持有这些家族在海外的这样子的一些资产的这个部分。

01:35:46 Speaker 1
同时香港政府也鼓励家族在香港设立单一的家办，由这个家办去鼓励家族在香港设立单一的家办，由这个家办去鼓励家族在香港设立单一的家办。管理这个家族在海外的这些离岸的资产，所以我们在给很多的客户。在交流或者是很多的保险精英在做培训的时候，我们提到加班，我们要提醒他们要非常清楚的知道我设立加班的几大核心的要素，大家要知道在哪里其实都有所谓的听到家族办公室的一个概念，中国大陆也有，但是大家想一想你在中国大陆能设立家族办公室吗？

01:36:21 Speaker 1
我今天设立一个家族办公室，说白了，其实我想要获得的其实是能够把我的资产一能够起到的一个隔离的作用，第二，我能够我的资产在这个家族办公室或者这些法律工具的这个指导下，我能够在税收上面获得一切的豁免。但大家要知道，只要你在中国设立公司，你就是没有办法去讨开任何的企业所得税，增值税，消费税，樱花税。

01:36:52 Speaker 1
对，我们香港的税收多简单啊，在香港公司200万利润以内，8.5，200万利润以内，8.5，8.25，200万利润以上16.5，非常清晰，个人信奉税封顶16.5到17个点，没有任何的利得税这样的一个情况，所以其实我们在跟很多客户说，设立加班的时候，第一个点其实要告诉他们，你在哪里设立家族办公室，要针对你的这个资产未来的传递，未来的这个税收，其实要考虑非常多的，

01:37:27 Speaker 1
不要我最后传到我的二代三代四代，税交完了也没了，对吧，所以这个其实是很核心的一个点，也要了解当地政府的一个税收的一个优惠政策，那我们在哪里设立一个加班，其实包括新加坡，新加坡那个时候为什么会这么火，他火的不是说他给到这些家族提供了多大的一个风险隔离，现在事实证明，就我拿我那几个客户的一个案例来说，CIS交货回去的都是新加坡的银行出的问题，对不对，

01:37:58 Speaker 1
但是他当时信的，这批高净值客户是什么？是你来新加坡，你来设立家办，我可以给你全家拿EPA，他是以这个来打动这些高净值客户的，同样的，我们在2022年政府颁布的在香港设立家办，其实也是能够给到这些高净值的客户在香港获得香港的这个身份的，其实是同样的一个概念，那所以其实家庭一个家族为单位，你的税务身份的一个重要性其实也是至关重要的，

01:38:31 Speaker 1
所以在哪里设立家办，还要关注我能不能在这个地方快速的获得这样的一个税务挖地的一个税务身份，其实这个是我们在做家办的时候会考虑的很核心的几个规则，我们来看直接看这个家办场景上面的一个大额保单的这样的一个案例，这个家庭的情况也比较的复杂，然后这个家庭的这个支柱，然后这个丈夫呢，他是有两段婚姻的，第一段婚姻的子女已经成年了，第二段婚姻的子女呢，未成年，跟郑永刚先生比较类似，然后呢，丈夫本人其实是中国税务居民，而且丈夫本人是不能够有其他国家的绿卡，或者是其他国家的一些身份的，所以他是这样的一个情况，国内也拥有多家的这个企业，

01:39:26 Speaker 1
所以他当时他们家族找到我们，其实是希望能够一揽子解决他们的几个诉求，第一个诉求，他希望把自己的成年子女跟他的未成年子女在海外的这个部分的资产的这个收益分配上面，他能够起到一个相对公允，以及相对保护性的这样的一个措施，第二个，他是希望能够把自己国内一部分的股份，他是能够装到海外的这个加班里面去，以及海外的这个信托里面去的。

01:40:00 Speaker 1
为什么？因为这个客户当时传递的一个信息很重要，他说我放在国内的，不管是今天我名下持有的股份，还是说我通过国内的别人所持有的名下的股份，他随时随地都有可能会出现不可抗力的这样的一些风险。但是今天李绿，我把这些股份我翻出去，我翻到海外去，至少这个部分的股份，所未来带来的正常的收益，正常的这些分红，能够成为我自己家族最后的一层保障。

01:40:34 Speaker 1
所以当时他其实是有另外一个这样的一个诉求的。第三个，他也一个满核心的一个点，就是他对于自己，因为他有两段婚姻嘛，所以他对于婚姻上面他其实是比较保守的。所以他也会比较担心说，海外的这个部分，那么太太这边，就第二任太太这边，他未来对于这个部分的这个控制力会不会过分的强。我们中国的企业家嘛，都有这样的一些传统的概念，会不会在自己未来年老了之后，或者自己未来这个这个走了之后，这个这个这个这个比较年轻的这位妻子，对于整个一个子女的这个这个这个分配上面会有一些不公允的这样的一些做法，这个就是他提出来的第二个诉求。

01:41:21 Speaker 1
所以其实因为他身份又比较特殊，他又不能够自己以自己海外的以自己的任何的名义在海外做任何的这样子的一些设立。所以我们当时其实是用他太太的名义设立了一个信托，这个时候大家可能就会问了，哎呀，用他太太名义的设立这个信托会不会这个先生是抗拒的，或者是说这个先生会担心这个资产都在太太名下了，这个是

不是我后面会对这个资产丧失控制权，恰恰相反。因为。因为这个太太是信托的设立人，所以等于说在他太太名义下的这些资产放进了信托之后，他太太就对这个。

01:42:00 Speaker 1
信托下车的资产就丧失了所有权，而这个先生才是这个信托背后真正的控制人，这个在信托的结构上面其实是可以达到的，具体我们不展开，所以其实当时我们是用了这样的一个结构，然后来实现了这个客户第一层的一个需求，既不能让他显明同时这个部分的资产又能够由他背后来控制，所以这个是第一层。

01:42:31 Speaker 1
第二层其实我们是梳理了他国内的公司的股份可以能够装入到海外信托及香港公司的这个结构，然后进而装入进去，打通了国内的这个公司跟海外的这个公司的这个连连接，然后进而未来他国内公司在国内晚税之后，他其实是可以分红分到香港公司的，这边大家可以跟大家说一个很重要的一个税收的一个概念是什么，就是今天。

01:43:01 Speaker 1
有很多的出海的企业来问我，李律，我到底今天出海的第一站的这个公司我选择在哪里设立？新加坡好还是香港好？我会告诉他，如果你今天要问我是这个税收上的考量的话，我会告诉你，只有香港比较适合你。为什么？今天香港是跟中国大陆签订税收最优惠最多的条例的一个区域。同时如果说我们的客户他的香港公司跟中国大陆的公司发生股份上的连接的时候，这个分红分上去，他分上去的这个税收，如果分给新加坡的公司，他要分十个点，他要预扣十个点的税收，如果分给的是香港，只要预扣五个点的税收。

01:43:48 Speaker 1
这五个点对于很多企业家而言是非常非常重要的，一半嘛。所以这个也是我们未来可以PK新加坡的一些机构很核心的一些要点。所以，所以这个其实也是我们当时帮他满足他第二个诉求，把他国内的公司的股份梳理，也就是把他国内公司的部分资产打包往外面装这样的一个情况。第三个就是我们还同时帮他在香港搭建了家族办公室这样子的一个结构。为什么？

01:44:18 Speaker 1
就是因为他的婚姻关系比较复杂，因为他有成年子女跟未成年子女。所以其实一开始老爷子的一个诉求就是说，我希望我的成年子女不光光是在我的企业当中担任一些职位，同时他们也能够在我的家族办公室当中，能够变相的去管理海外的这部分的资产。所以其实当时在这个加办当中，我们不光帮他设立了这个家族办公室，

01:44:50 Speaker 1
同时也接受他的一些需求，把他的这个家族传承的一些宪章啊，包括这些概念全部都放进去。大家可能会觉得这些部分是虚的，但其实对于非常大的一些高净值的这

些家族而言，他们的传承不光光是说你作为一个律师或者你作为一个规划师，你告诉我税该怎么优化，这个身份该怎么优化，我的这个法律的这个继承条款信托条款该怎么优化，他其实还需要有一个共情，什么叫共情，就是说你要真正理解他为什么能够打造出这个商业帝国，

01:45:27 Speaker 1
为什么他希望把它打造当年的这个拼搏精神要传给自己的下一代，这个其实就是在我们家族办公室当中，除了法律跟税务层面体现的另外一个很核心的点，这也是很多高净值客户需要的一些精神上面的一些支撑的部分，然后最后其实在整个一个整个一个部分当中，其实我们也是建议在整个一个配置当中能够把这个最底层的底舱的这样的一些保险，

01:45:57 Speaker 1
配置给他放进去，所以我们，当时做了这个最核心的这样的一个结构，我们顶层就是刚才已经说了，这个信托，太太把资产放进了信托，切断了太太对于资产的所有权，然后整个一个信托背后的控制人其实是这个客户本人，我们在信托，信托会设立一个信托控股的公司，然后我们在香港帮他设立了一个单一家办，同时香港的这个结构就是最典型的香港的这个单一家族办公室的结构，

01:46:29 Speaker 1
然后帮他设立了这个FIHV香港投资控股公司，在这个当中就结合了我们的这个保险精英们要问的问题了，李绿，我怎么把保险放进去，看到我画的这个保险的图了吗？大家要注意一个点，为什么我说我前面说了，我说我们要打造一个销售的场景给到我们的客户，因为这个场景信托是一个场景，家族办公。

01:47:00 Speaker 1
如果我们的客户在我们的引导下做的家族办公室，在这个部分当中，最起码，我们这个AIA的这个领导们也比较关注的MPF的部分，在这个家族办公室其实是需要去完成的。同时，一般来说，因为这个家族办公室，它其实承载的是这个家族在香港所有的一些正常的一些消费呀，或者是正常的一些生活。那其实当时的这位保险精英还建议他们用这个家族办公室去能够给去做一些最基础的这种医疗保险，这些全部都是用家族办公室去支付的。

01:47:39 Speaker 1
为什么？因为家族办公室它唯一的收入其实来自于在这个部分当中获得的管理。以及它的这个收益，就是它的这个carry的报酬，那它没有别的地方去消耗，这个公司的税收是会比较高的。所以其实这也是一个能够帮他做税务筹划的这样的一个场景，保险在当中和其他。然后在这个部分，其实这个公司的股份它其实就是打通了它在中国境内的能够装进去的一些公司的股份，包括这个家族后来其实是用这个公司来香港买房子的，在撤纳税之后就用这个公司来买房，为什么，因为当时我告诉

他，我说你用你用公司来买房，未来你香港的房子你要抛，你就把这个公司的股份卖掉就行了。

01:48:25 Speaker 1
而并不是说你要做资产的过户，这个其实税收上面还是有比较大的一个不一样的地方的，那包括他们已经购买的一些保单其实也是转而由这家香港公司来做持有，因为持有的一个状态下，也就是杜绝了个人名下持有过多的金融资产，拒绝裸奔的这样的一个情况，所以整体当时是帮这个客户做了这样的一个定制化的这样的一个方案，那也是在整个一个场景当中，增加了非常多的客户对于保险的一个复购的一个情况。

01:49:00 Speaker 1
以及他可以在深度挖掘其他可配置的这样的一个情况。我们来看第二个，刚才第一个板块说我们香港高净值的家庭的规模下降了，大家不要焦虑，也不用着急，大家看一看，我们要感谢特朗普，昨天虽然美股大跌啊，但是我们还是要感谢特朗普，为什么？中美贸易战下，香港真的是成为最大的赢家，大家只要看目前市场上的钱，还有看我们这两天欣欣向荣的港股，就可以看到很核心的一个点。

01:49:39 Speaker 1
我们今天当下可以看到这个数据，86%的高净值的人群考虑未来一年最大的境外投资的地方在哪里？在我们香港。然后整体的一个三十七的一个部分，香港现在目前是远超于新加坡的。谢谢大家的观看，我们下期再见。这个图片其实说明了非常核心的一个点，就是我们这些高净值客户第一，他们已经非常多的人踊跃的想要去做海外的这个配置的这样的一个想法，甚至于现在不光光是高净值群体，很多的中产阶级，甚至于小康都也已经有这样的一个想法了。

01:50:21 Speaker 1
很简单的一个道理，昨天我一个客户组了一个群，给我打了个电话，他问我，他说，李绿，你觉得在海外做这样的一个配置最核心的一个点是什么？我说，你要问我的话，我觉得最核心的一点，我也不想跟你说什么风险隔离啊这些东西，最核心的一个点，货币。我们今天当下所有的贸易战也好，接下来的这个大国跟大国之间的这些小摩擦也好，当中也逃不开一个就是货币之战。

01:50:51 Speaker 1
只要看我们今天人民币跟美元的汇率嘛，对吧，这个跌宕起伏也是足以让很多的高净值群体，客户早年用很低的情况下配置了美元的开心啊，后面这个高位的时候，这个再配置美元的伤心啊，对不对？所以其实整个一个在世界的这个贸易战下面，其实香港成为了非常得天独厚的，基于美国跟中国当中非常特殊的这样的一个赢家般的一个地位。

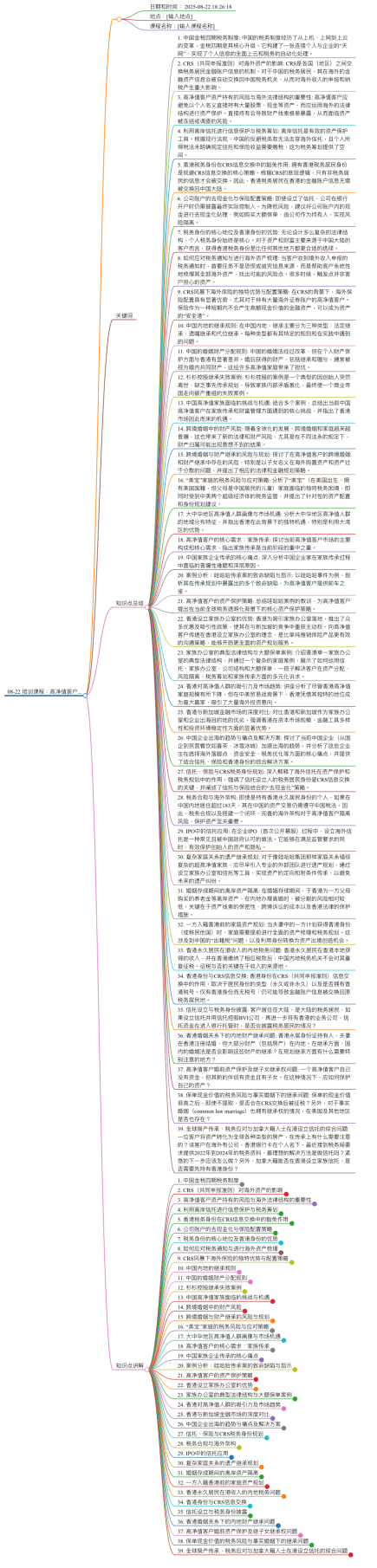
01:51:22 Speaker 1
所以其实在这个情况下，我们也发现了就是非常多的当下踊跃来到香港啊，以及我们在中国大陆，因为我们在我们在上海的办公室是上海的这个自由贸易港，自由自贸区和上海最大的这个领港新城的白名单的服务商。所以我们其实在上海片区主要服务的非常多的土壁端的其实是那些出海的企业。所以其实大家要看到，就是基本上，

01:51:52 Speaker 1
在6月份的时候，原来我们看到的是非常多的大型的中国的国企央企出海。今天，很简单的一个道理，大家看今天香港市场上，走在路边的奶茶店，冰雪冰尘，对吧，那个，那个啥，喜茶，我那个一月份回伦敦，我伦敦地方全部都是这些，就可以想象，就是单一个餐饮业的出海就已经非常的厉害了，所以其实这些企业今天在大陆都卷不动了，他们只能出海，为什么会把这一些群体也单独highlight出来？

01:52:32 Speaker 1
先回到这边，就是因为，坦白说，就是非常多的企业，他今天要利用出海，要利用海外的订单，要利用把自己的资产合法的能够在海外做一个布局，他们其实现在这些群体都在踊跃的各方面的在香港或者在新加坡这边做一些选择，这个部分其实我就快快的带过吧，我觉得这个大家可能知道一下就好，主要这个是为了给，各位的保险精英，未来去PK新加坡，要把客户一定要引入到香港的很核心的点，这个地方其实别的，我觉得大家都不用说，大家只要看这个部分，香港的交易所，这个我还没更新啊，这两天香港交易所总市值肯定已经突破43.4万亿美金了啊，新加坡的交易所，1.1万亿新币，我举一个很简单的例子，

01:53:26 Speaker 1
我们今天做加办，当年那一批，2020年，2021年开始的，那批13O跟13U的，在新加坡做加办的这些群体，今天为什么陆陆续续把资金开始回转到香港，真的，我遇到了大概不下10个客户，跟我说，李绿，我在新加坡那个加办已经做完了，我现在还是想在香港再做个加办，为什么，第一个原因就是因为，在2023年年底，那个大家应该都知道，新加坡的反洗钱，把整个一个很多的华人，

01:54:01 Speaker 1
公司账户也好，个人账户也好，全部都动掉了，我们客户就是真实的一个受害者，他其实在新加坡的公司非常的正常，而且他是上海的纳税大户，在新加坡开的这个土公司，账户直接被动掉，然后他的账户没有办法动一分钱，就跟当时硅谷银行破产的时候情况是一模一样的，这对于企业而言是非常非常恐惧的，你账户上你海外本来管理半径就已经够远了，突然之间你新加坡的财务跟你说，老板，我的账户的那点钱一分钱都动不了了，这个时候真的创始人当场就已经快崩溃了，所以其实这个是当时导致非常多的一批新加坡的企业家还是要把一部分的金融中心还是要转回香港很核心的原因，第二个原因是什么？是因为新加坡的资本市场可被这些家族办



1. 中国金税四期税务制度：中国的税务制度经历了从上机、上网到上云的变革，金税四期是其核心升级，它构建了一张连接个人与企业的“天网”，实现了个人信息的全面上云和税务的自动化处理。

2. CRS（共同申报准则）对海外资产的影响：CRS是各国（地区）之间交换税务居民金融账户信息的机制，对于中国的税务居民，其在海外的金融资产信息会被自动交换回中国税务机关，从而对海外收入的申报和纳税产生重大影响。

3. 高净值客户选产持有的风险与海外法律结构的重要性：高净值客户应避免以个人名义直接持有大量股票、现金等资产，而应运用海外的法律结构进行资产保护，直接持有会导致财产线索极易暴露，从而面临资产被冻结或调查的风险。

4. 利用离岸信托进行信息保护与税务筹划：离岸信托是有效的资产保护工具，根据现行法规，中国的反避税条款无法击穿海外信托，且个人所得税法未明确规定信托和保险收益需要缴税，这为税务筹划提供了空间。

5. 香港税务身份在CRS信息交换中的豁免作用：拥有香港税务居民身份是规避CRS信息交换的核心策略，根据CRS的原则逻辑，只有非税务居民的信息才会被交换，因此，香港税务居民在香港的金融账户信息无需被交换回中国大陆。

6. 公司账户的去现金化与保险配置策略：即建议立了信托 - 公司在银行开户后仍需披露最终实际控制人，为降低风险，建议将公司账户内的现金进行去现金化处理，例如购买大额保单，由公司作为持有人，实现风险隔离。

7. 税务身份的核心地位及香港身份的优势：无论设计多么复杂的法律结构，个人税务身份始终是核心，对于资产规划富立要来源于中国大陆的客户而言，获得香港税务身份是让任何其他世为主要更合适的选择。

8. 如何应对税务通知与进行海外资产核理：当客户收到境外收入申报的税务通知时，首要任务不是恐慌或编关信息来源，而是判断客户头供性质按需展全部海外资产，找出可能的风险点，很多时候，触发点并非客户担心的资产。

9. CRS环境下海外保险的独特优势与配置策略：在CRS的背景下，海外保险配置具有显著优势，尤其对于持有大量境外证券投资户的高净值客户，保险作为一种短期内不会产生高额现金价值的金融资产，可以成为资产的“安全港”。

10. 中国内地的继承税制：在中国内地，继承主要分为三种类型：法定继承、遗嘱继承和代位继承，每种类型都有其特定的规则和在实践中遇到的问题。

11. 中国的婚姻财产分配规则：中国的婚姻法经过改革，但在个人财产保护方面与普通有显著差异，婚后获得的财产，包括继承和赠与，通常被视为婚内共同财产，这给许多高净值家庭带来了担忧。

12. 杉杉控股继承失败案例：杉杉控股的案例是一个典型的因创始人突然离世，缺乏重先传承规划，导致家族内部矛盾激化，最终使一个商业帝国走向破产遭遇的失败案例。

13. 中国高净值家族面临的挑战与机遇：结合多个案例，总结出当前中国高净值客户在家族传承和财富管理方面遇到的核心挑战，并指出了香港市场因此而来的机遇。

14. 跨境婚姻中的财产风险：随着全球化的发展，跨境婚姻和家庭越来越普遍，这也带来了新的法律和财产风险，尤其是在不同法系的配区下，财产认定可能出现意想不到的结果。

15. 跨境婚姻与财产继承的风险与规划：探讨了在高净值客户的跨境婚姻和财产继承中存在的风险，特别是以子女名义在海外购置资产和资产过于分散的问题，并提出了相应的法律和金融规划策略。

16. “离宝”家庭的税务风险与应对策略：分析了“离宝”（在美国出生，拥有美国国籍，但父母是中国属居的儿童）家庭面临的独特税务困境，即同时受到中美两个超级经济体的税务监管，并提出了针对性的资产配置和身份规划建议。

17. 大中华地区高净值人群画像与市场机遇：分析大中华地区高净值人群的地域分布特征，并指出香港在此背景下的独特机遇，特别是利用大湾区的优势。

18. 高净值客户的核心需求：家族传承：探讨当前高净值客户市场的主要构成和核心需求，指出家族传承是当前阶段的重中之重。

19. 中国家族企业传承的核心痛点：深入分析中国企业家在家族传承过程中面临的普遍性难题和深层原因。

20. 案例分析：娃哈哈传承案的教训与启示：以娃哈哈事件为例，剖析其在传承规划中暴露出的多个致命缺陷，为高净值客户提供前车之鉴。

21. 高净值客户的资产保护策略：总结娃哈哈案例的教训，为高净值客户提出在当前全球税务透明化背景下的核心资产保护策略。

22. 香港设立家族办公室的优势：香港为银引家族办公室落地，提出了公务优惠及银气性政策，使其在引新加坡的竞争中重获主动权，向高净值客户传递在香港设立家族办公室的理念，是比单纯推销保险产品更有效的沟通策略，能够开拓更全面的资产规划服务。

23. 家族办公室的典型法律结构与大额保单案例：介绍香港单一家族办公室的典型法律结构，并通过一个复杂的家庭案例，展示了如何运用信托、家族办公室、公司结构和大额保单，一揽子解决客户在资产分配、风险隔离、税务筹划和家族传承方面的多元化诉求。

24. 香港对高净值人群的吸引力及市场趋势：详细分析了印银香港高净值家庭规模有所下降，但在中美贸易战背景下，香港凭借其独特的地位成为最大赢家，吸引了大量海外投资者向。

25. 香港引新加坡金融市场的深度对比：对比香港和新加坡作为家族办公室和企业出海目的地的优劣，强调香港在资本市场规模、金融工具多样性和投资环境稳定性方面的显著优势。

26. 中国企业出海的趋势与痛点及解决方案：探讨了当前中国企业（从国企到民营再到创新型，决策决策）加速出海的趋势，并分析了这些企业主在选择海外落脚点，资金安全、税务优化等方面的核心痛点，并提供了结合信托、保险和香港身份的综合解决方案。

27. 信托、保险与CRS税务身份规划：深入解释了海外信托在资产保护和税务规划中的作用，强调了信托设立人的税务居民身份是CRS信息交换的关键，并阐述了信托与保险结合的“去现金化”策略。

28. 税务台账与海外架构：即使是持有香港永久居民身份的个人，如果在中国内地居住超过183天，其在中国的资产交易仍需遵守中国税法，因此，税务台账以及搭建一个闭环、完善的海外架构对于高净值客户隔离风险，保护资产至关重要。

29. IPO中的信托应用：在企业IPO（首次公开募股）过程中，设立海外信托是一种常见且被中国政府认可的做法，它能够在满足监管要求的同时，有效保护创始人的资产和隐私。

30. 夏尔家庭关系的遗产继承规划：对于像娃哈哈集团都样家庭关系错综复杂的超高净值家族，应尽早引入专业的外部团队进行遗产规划，通过设立家族办公室和信托等工具，实现资产的定向和附条件传承，以避免未来的遗产纠纷。

31. 婚姻存续期间的离岸资产隔离：在婚姻存续期间，于香港为一方父母购买的养老金等离岸资产，在内地办理离婚时，被分割的风险相对较低，关键在于资产线索的举密性，跨境诉讼的成本以及香港法律的保护措施。

32. 一方入籍香港前的家庭资产规划：当夫妻中的一方计划获得香港身份（绿移民也属）时，家庭需要提前进行全面的资产梳理和税务规划，以涉及到中国护“出境险”问题，以及利用身份转换为资产出境创造机会。

33. 香港永久居民在港收入的内地税务问题：香港永久居民在香港本地获得的收入，并在香港缴纳了相应税款后，中国内地税务机关不会对其重复征税，征税只适用于在中国大陆产生的来源的。

34. 香港身份与CRS信息交换：香港身份在CRS（共同申报准则）信息交换中的作用，取决于居民身份的类型（永久或非永久），以及是否拥有香港税号，仅有香港身份而无税号，仍可能导致金融账户信息被交换回原税务居民地。

35. 信托设立与税务身份核查：客户居住在大陆，是大陆的税务居民，如果设立信托并将信托控股BVI公司，再进一步将有香港的业务公司，信托资金在进入银行托管时，是否会被露税务居民的情况？

36. 香港婚姻关系下的内地财产继承问题：香港永居身份证持有人，夫妻在香港注册结婚，但大部分财产（包括房产）在内地，在继承方面，国内的婚姻法是否会影响这些财产的继承？在规划继承方面有什么需要特别注意的地方？

37. 高净值客户婚前资产保护及继子女继承权问题：一个高净值客户自己没有资金，但其新的华侨有资金且有子女，在这种情况下，应如何保护自己的资产？

38. 保单现金价值的税务风险与事实婚姻下的继承问题：保单的现金价值很高之后，却继不理取，是否会在CRS交换后看证钱？另外，对于事实婚姻（common law marriage）也拥有继承权的情况，在美国及其他地区是否也存在？

39. 全球资产传承，税务应对与加拿大籍人士在港设立信托的综合问题：一位客户将资产转化为全球各种类型的资产，在传承上有什么需要注意的？该客户在海外有公司，香港银行卡在个人名下，最近接到税务局要求提供2022年到2024年的税务资料，最理想的解决方法是做信托吗？紧急的下一步应该怎么做？另外，加拿大籍能否在香港设立家族信托，是否需要先持有香港身份？

公室去做投资的实在是太少太少了，

01:54:58 Speaker 1
你看新加坡的交易，再看看我们香港的总市值，这不是一个等量级，一个叫美元级，一个是新加坡币级的，所以其实很多的高净值客户，他的家族在做海外的一个布局的时候，他一定会对于这个市场到底能不能给到他的财富，我们都不说增值多少吧，最起码保值，能够提供多方面的金融工具，所以这是新加坡没有办法跟香港PK的很核心的另外一个地方，他的市场的金融工具太少了。

01:55:29 Speaker 1
市场的容量也太少，所以也是导致很多的家族客户从新加坡又回落到了香港，很核心的一个原因，所以我们回顾一下，就是今天这些企业，企业家们在座的各位保险精英，不要忘记他们，要踊跃的去拥抱他们，为什么？因为这些企业家当下才是未来你们应该去Pitch的非常多的一些客户画像，大家要知道，

01:56:00 Speaker 1
能够把自己的企业出海，在香港设立公司，进而能够覆盖整个全球业务的这些企业，一定是最核心的一些冉冉上升的企业，否则的话，就像今天的房地产，还有哪个房地产开发商跟你说我要出海，几乎没有了，能够把自己海外的这个当年已经出来的这个资产保全住其实已经非常不容易了，所以这些客户大家不要去忘记他们，

01:56:30 Speaker 1
那我们怎么去吸引他们，其实这就是他们的痛点，首先其实刚才已经提到了，我出海出在选择哪里，这个时候我们各位保险经营就要发挥自己的优势了，就一定要让他们落在香港，要落到新加坡跟我们也没半毛钱关系了是不是，就一定是在香港我们才能给他做后面的所有的这样的一些建议跟这样的一些规划，以及他们的痛点，他们的所思所想，资金的安全性是所有的企业家们最核心的点。以及在当地的利润是否能够作为一个税收的优化，以及说我当下创始人，我好不容易把企业出海了，我在这个企业当中所获得的这些分红，我能不能够做一些税务的规划，以及我是不是可以真的是能够留在海外，其实这些都是这些企业家们所考虑的一个点。

01:57:21 Speaker 1
说到这个企业出海的这个分红啊，我也给大家分享一个就是真实的案例，我们也也是我们的一个客户，然后他也是分别在香港，分别在新加坡设立了两个to hide的这样的一个情况，然后他在去年也是比较的突发，他去年呢就是因为他现在主要的家庭太太跟孩子其实都是生活在新加坡，然后他所以呢为了小孩子的这个生活呢，他其实去年他的小孩呢，

01:57:51 Speaker 1
新加坡的公司就给他本人进行了一次分红，也正因为这次分红，所以我说新加坡嘛，他这个CS的交互真的是。这也是一个真实的案例，但是他同时也是有香港身

份的，他香港的这个部分公司的股份就是我们当时帮他搭的香港的信托，而且我们是用他香港的身份来做的香港的信托。然后这个部分，当然他的这个信托向下他没有从信托当中提取收益，但即使他提取了其实也是没有关系的，所以整个部分其实是豁免了CIS的一个交互的情况。

01:58:31 Speaker 1
所以这个也是我们很多的出海的企业家他的一些痛点所在。所以这个其实就是我们要解决的一些路径，这个其实就是包括香港政府的一些优惠的政策。大家要知道新加坡没什么优惠政策的。香港政府今天为了这个能够吸引很多的优秀企业来到香港，那是下血本的。香港本来就是一个税收非常有优惠的地方。香港政府还推出了非常多的吸引能够企业，特别是大陆企业来港落户的，包括BUD呀，包括针对电商行业呀，包括针对一些新兴行业呀，科技员呀，等等啊，这样子的一些政策，这些其实我觉得大家都可以去给自己的客户传递这样的一些信息啊，等等这样的一些情况。

01:59:20 Speaker 1
这个其实就是在这样子的一些群体上下，我们也是做的这样的一个真实的，真实的一个案例啊，就我们当时这个客户他其实就是想要出海，然后呢，其实跟我们前面分享的几个案例比较类似，因为出海一定是把他境内公司的资产往外面拨，所以其实我们当时一开始就是帮他用信托搭了这个香港的公司，因为因为这样的话，其实从香港的公司来说，

01:59:55 Speaker 1
从香港的公司到信托层面，再到他个人这个部分，再结合他的税务身份，其实是他自己。比较完美的这样的一个闭环，然后再用了这个香港公司，其实是控了他国内的这个实际有利润也即将可以产生分红的这个公司的股份，然后当中其实很核心的，大家还记得我刚才所说的吗，这个地方未经分红的时候，这个部分的税收在一定的条件达到的一个情况下，他就是可以从10个点降到5个点，对于这个客户而言其实是非常非常重要的，

02:00:29 Speaker 1
然后所以其实这个就是我们在整个一个结构当中先解决客户的这样子的一些痛点，那同样的在这个环节上面，因为这个客户他其实是用自己的高学历拿到了香港的高材币的这样的一个身份，那同样他其实也是要完成自己的续签的，那正好因为他本来在香港这家公司未来也会有经营啊这样的一个情况，所以他是自顾续签的这样的一个模型，然后这家这家香港公司就。

02:01:00 Speaker 1
其实也是开立的MCF等等，也是为他在香港的员工进行了保险上面的这样的一个分配，其实当中还有一些比较细节的一些部分，包括这个香港公司其实还持有了他个人的一些保险的配置，这个我们就不展开，这个因为比较的confidential一点，

也给大家留一个就是小的一个tip，所以这个其实就是我们结合这一类的客户画像，出海企业以及这些企业主们，我们能够结合把这个保费，把这个保单去做大的很核心的这样的一个结构跟这样的一个场景，

02:01:43 Speaker 1
这个最后其实就是我们其实今天在第一段的内容当中都已经提过了，就是我们今天客户所最最最最关心的包括经税四期啊等等啊这样子的一个这样的一个情况，然后其实我们今天就这一段我觉得我可能还好，可以跟大家，再强调一下就是有很多的人其实也是还会问，那我这个海外我那个装进了信托，那我这个信托的这个分配如果我从里面提取的话，我会不会也会经历这个CIS的这样的一个交互？

02:02:17 Speaker 1
这边我要跟大家说的非常清楚啊，如果说这个信托的这个真正的这个背后的这个就是信托的这个设立人，如果他是中国的税务居民的话，我们信托就是要交互的，没有任何的疑问。所以这也是为什么我们会跟我们所有的客户说，当你们在希望我们给你提供法律的这样的一个结构以及这样的一些防火墙的时候，你个人的税务身份才是你需要同步去解决的最核心的一个点。所以这个其实是很核心的一个部分，但是在这边也要跟大家分享的一个是什么，就是在我们做CIS交互的时候，其实有非常多的一些细节的部分，这个我们也。

02:03:00 Speaker 1
并不能展开啊。那么在这些细节的部分当中，其实对于比较多的这个去现金化的一个概念，其实是可以把它去放大的。所以这也是为什么在非常多的一些结构上下，我们的信托跟保险是相辅相成结合起来的。对，因为我好像还有一个案例，但这个这个案例好像并没有在这个里面。因为我们今天其实有非常多的一些保险精英，他们其实也会跟我们聊说，客户他的这个保险，我到底是应该在客户自己个人的名下，还是说未来是不是有一些别的别的这样的一些规划。

02:03:41 Speaker 1
那其实我想跟大家说的一个点就是说，今天信托的诞生，信托跟保险的结合，它其实信托是一个法律的结合。它不是一个法律工具，它不是一个理财产品。所以这个也是我们做到今天为止区别于国内信托最核心的一个点。而在这个法律。保险恰恰他能够发挥他最大的很核心的这样子的一些优势就可能把信托账户里面的一些现金去变成一个去现金化的这样的一个保单的这样的一个形式那同样的我们今天可能有一些客户他的这个税务居民的身份正在转换那他有一些担心他也可能说把这个保单的持有人不是由他个人来说而可能会有自己的一个控制的一个法律主体来持有。

02:04:29 Speaker 1
所以这些其实都是接下来我觉得这些高进去客户群体会跟大家去讨论以及会息息相关的这样的一些点。这个部分其实刚才已经提过了但是这个红字我觉得大家可以就

是就是知道一下就是国籍并不等于一个税务身份，这个很重要就是有很多人认为说你的国籍就代表了你自己的一个税务身份其实这恰恰是两回事因为。

02:05:00 Speaker 1
即使一个外国人他在中国呆满了超过183天，其实他在中国的这个部分的税收也依然是需要去缴纳跟完善的。我这边跟大家说一个真实的一个案例啊，但是他可能也属于一个个例，就是近期在福建这边其实是有一批已经拿到了香港永久居民的这样的一些群体。然后呢，他们其实也是在福建省这边被税务局叫过去去喝茶了。为什么？就是因为福建当地的税务局认定，虽然你是香港永久居民，但是你在中国超过了183天。

02:05:40 Speaker 1
这个案子背后牵扯的一个原因是什么呢？是因为他们这个利用了香港的永久居民的身份，把持有中国的公司的股份转让了之后，因为按照中华人民共和国的税法，如果我是香港的永久居民，我持有中国公司的股份，我转让的时候，这个溢价部分其实我是可以免税的。但是，他们又犯了一个致命性的错误，就是183天的这个情况下，那就被当地的税局有理由去要求他们把转让的这个部分的溢价还是按照20%去交税。

02:06:14 Speaker 1
所以这个其实也是一个我觉得可以提醒吧，就是很多高竞职客户他们需要去注意的这样的一些地方。这个其实就是我们的一些案例的总结，那其实刚刚不管是针对我们今天所说的加班的这个场景，还是说我们今天针对的很多的这个中国企业出海的这个场景，其实最核心的一，合规性的问题的这样的一个解决。第二个就是我们一定要把整个一个海外的结构搭的越是闭环越完善，然后同时能够帮助这些场景。

02:06:52 Speaker 1
这些高竞职客户们能够合法合规的把自己的国内的资产能够装到。海外群能够起到真正上面的这样的一些风险的隔离，这个是我们的这个IPO的一些案例啊，因为我们早年最核心的就是做港股啊美股，就这个这个其实我觉得也可以跟大家分享，因为有很多客户都会问说啊这个这个这个这个信托到底是怎么样的一回事啊，其实在IPO当中大家就可以看清楚，就这个就是我们自己搭的这个信托，其实今天中国政府对于海外的信托，

02:07:29 Speaker 1
他其实是比较认可的一个状态，因为大家都知道其实企业上市几乎都是把这个企业都扒光了啊，创始人也都扒光了，然后才能够去上市，要确定你连续三年的这个合法性跟合规性，像目前我们也比较幸运，基本上我们做的企业的上市的信托带着我们的信托都在中国证监会国际部这边是过会的啊，所以其实也是论证了第一啊，对于海外的信托政府其实是认可的，对于海外的信托政府其实是认可的，

02:08:00 Speaker 1
第二呢，其实海外的信托，我们在上市的时候，哪怕是一个上市公司，我们也仅披露到说上市公司的实控人的信托并没有引起上市公司控制权的一个变化，而我们并不会披露这个信托的受益人到底是谁，所以其实这也是他非常得天独厚的一些优势。这是我们美股上市的一个案例，这个结果就更复杂了，这是我们的一些企业的动态啊等等，然后这个是我们的一个平台，然后这个其实就是因为前面刚才break time的时候有很多人都都都要都要来加加微信啊，就这个可能就关注我们的公众号啊等等这样的一个情况，然后我想我们现在是不是就可以到QA，OK，谢谢，请允许我再喝一口水啊。

02:08:56 Speaker 2
好，那在这个时间呢，请大家。我们再一次用热烈的讲。我们感谢李律师带来精彩的一个分享，好不好？好，那接下来的时间呢，我们也收集了大家的一些的问题，透过刚才的画面上的二维码，那我们现在呢，去挑选一些比较有代表性的，或者觉得比较有意义，比较有些特别之处的一些的问题呢，请李律师为我们去解答一下，好不好？好，首先第一条问题呢，有一位同事提出这样的一个问题啊，他说，像娃哈哈集团那样比较错综复杂的一个情形，这样的公司，他们应该怎样去避免这个遗产的一些官司。

02:09:31 Speaker 1
对，其实就是刚才我其实已经在那个，就是吃瓜的这个案例当中，其实已经分享了比较多了，我觉得像这样的一个错综复杂的这样的一个家庭关系，最核心的其实一开始，我觉得就应该要引入合格的外部的这样的一些专业团队帮他们去做分析，但其实这一步恰恰其实是很，很难的，为什么？因为有很多的这个，一代的创业者他一他不愿意把自己的这个就是就是这样的一些花边新闻去去公开第二呢其实他不愿意直面生死因为遗产继承一定是考虑到身后事他不愿意去直面生死所以其实其实这个问题在娃哈哈之前娃哈哈这个案件之前其实是非常多的二代们很焦虑的地方他不知道怎么跟自己的老爸老妈去开口。

02:10:28 Speaker 1
但是我相信娃哈哈的这个案子是个风水岭所以其实未来我觉得有更多的包括我们的保险精英也会遇到有更多的这些客户或者我们主动的或者其实我们在给他们做保险配置的时候已经知道他们的家庭关系比较复杂我们其实又提前给他们去做一些风险的一个预防那那那其实就拿娃哈哈就是这些超高净值家族而言其实他们可能当下已经在我们这边配置过了一些保险那我们怎么样能够给到他们一些。

02:11:00 Speaker 1
能够让他们继续在解决他们的这个遗产继承婚姻问题的时候，还能够再加大他们保单的这样的一个复购的这样的一个情况，其实就是我刚才其实已经提到了，就是要告诉他们第一，你必须是要设立加班的，第二，其实同时你也需要把你自己的这个

资产通过信托，通过加班的方式，他能够做到一个附条件的定向传承，就在这个当中其实是有一些细节的，就是如果说今天这个这个就拿娃哈哈来说，如果说今天他这个信托真的生效了，他其实是一个完整的没有瑕疵的一个信托的话，首先宗父弟他不可能从里面转出钱，其次他的那些非婚生子女一定能够定向的从这个地方真正的按照宗先生生前的想法，好像他是二十一个亿每人七亿对不对，他真的是可以得到的，但是因为他整个一个结果可能不是这么的好，

02:11:59 Speaker 1
所以他导致整个，这个信托或者这个信托基本上都都还没有存在或者没有生效，所以对这个其实我觉得是可以去解决啊，就当下目前整个一个就是就是就是update的一个情况下，其实是可以解决这些高精致客户的一些一些一些风险点的，嗯，没错，我觉得刚才啊，李律师提的非常好，就是这是一个分水岭嘛，因为有了这个新闻以后呢，很多的客户他们开始会意识到这个问题，那也自然就会开始去着手这方面的准备了，对不对。

02:12:28 Speaker 2
那好，我们接下来是第二条问题，第二条问题呢，这个问题是关于婚姻相关的内容了，哎，在婚姻的一个存续期间，如果在香港给其中的一方父母所购买的养老金在内地办理离婚的时候，是否会存在一个分割的风险呢。

02:12:47 Speaker 1
呃，其实我因为因为我是那个律师啊，就我可能不能说绝对这种这种，但是相对来说，在海外的这个资产就像我刚才所说的，我们今天要去做所有，我一定要找到这个资产的线索，因为我只有通过找到这个线索，我才能够把这个线索提交给到法院，法院根据我这个线索才能够去实行，强制执行，就很简单，就拿刚才我们分享的武汉那个信托案件，真是因为原配可能找到了，或者原配一开始就知道有这个小三的信托的存在，也拿到了这些文件，所以法院才能够根据这个文件，

02:13:30 Speaker 1
它才能够冻结这个信托账户的资金，那同样的，其实您刚才问我的这个问题，我们今天在香港签保险，配偶应该不用来吧，对吧，那假设我保密性做得好一点，我不要晚上说什么梦话之类的这些事情，那是不是我的配偶应该就不知道这些事情，即使他知道了这份保单，可能是不是也他不一定能够拿，拿得到，那就是先要用一个离岸隔离的一个情况去把它切断这个财产线索。那同样我觉得再进一步说，假设他真的拿到了，

02:14:03 Speaker 1
我说实话，我觉得对于这个要去诉讼的这个成本而言，我觉得一方他可能都不一定靠得了。然后第三个其实他是为自己的父母来做这样的一个情况。所以其实这个案子如果发生在香港的话，因为他应该是用的香港法律，他其实对于这个方面的保护

性措施是非常强的。所以我觉得我综合三点吧，我应该来说给个结论叫做相对安全。

02:14:29 Speaker 2
相对来说是比较安全的，对吧？OK。那好，我们再下来是第三条问题了。那这个问题也是跟这个叫做夫妻相关的，就是说如果是夫妻的双方，其中的一方计划入籍香港，那另一方可能打算继续保留内地的一个户籍。在入籍之前，对于家庭的一些资产来说，有哪些准备要去做，有没有一些建议可以给到大家？这个是同事的问题。刘行李律师。

02:14:55 Speaker 1
对，其实我觉得他，这个问题就我觉得不能说，陆籍香港，就获得了我们香港的特区护照，对，香港的永居身份，对，这个会比较好一点，对，其实，其实我，其实我觉得这个我觉得不光是延展到就是这个香港身份啊，包括有很多的家庭如果要选择移民的话，其实蛮核心的，就是刚才我在第一趴分享的时候，我们中国的个人所得税法上下，你要去申报税收的，除了我境外所得以外，还有一个部分就是我要移民，

02:15:31 Speaker 1
移民前的这样的一个，其实叫做除籍税，就是，就是我在移民前，我作为中国税务居民，我，我其实是要把我的所有的资产上下的税收都完善掉，我这个时候才能够未来去注销我的中国的身份证等等的这样的一些动作，所以这个其实我觉得对于要做移民准备的这些家庭，他是需要先梳理一下自己的资产，特别是有价证据。因为这个时候，你的可能部分的这个产出的这个carry，我们叫做溢价的这个部分，中国其实他就是需要先你挣完20%或者到35%的这个所得税之后，你才能够去办后续所有的这个注销啊这样的一个情况。

02:16:19 Speaker 1
所以我觉得对于这个家庭而言，最核心的是先把自己国内的资产去梳理一遍啊，有哪一些我觉得是可以做税务筹划的提前都先做完，然后还有一个点就是延展开来来说，一般来说，当这个一方他获得了他国的这个国籍的时候，他其实是可以有一次性啊，这个把把这个国内的资产兑换成当地的这个货币出境的这样的一个机会的啊，他就是突破500美金。

02:16:50 Speaker 2
所以其实这个也是比较重要的一个核心点，嗯，明白了，那我们下一条问题呢，是什么呢？这条问题呢，也是比较啊，这条问题比较有意思啊，OK，这位同事他的问题是这样关的。他说，请问如果已经有香港永久居民的一个身份证，那应该就是一个香港居民了，但是他未持有回乡证，那我相信这位同事他指的是应该是从未去持有过，因为他说的是未办理回乡证这个东西，在香港的收入是否会被内地征收一个税务的一个情况，李律师。

02:17:21 Speaker 1
明白，明白，其实是这样子的，就我刚才说到那个福建的案例啊，大家要知道，他的这个被征税的这个交易是发生在中国境内的，并不是跟这个这几个福建的永久居民他在海外的这个部分的收益，所以相对来说，其实你在这个香港你拥有了香港的这个永久居民的身份，我相信他其实应该也是有香港的税号，其实这两者结合起来应该是可以认定就是香港的税务，

02:17:51 Speaker 1
那你在香港获得的收入你在香港已经交过税了，大家理一下这个底层的逻辑是不是，其实就并不属于应该被香港税局交互回去的一个情况。所以其实是并没有这样的一个可能性。

02:18:08 Speaker 2
没错，就是在香港的一个税务，在香港的收购就是在香港的纳税，就是这样的一个简单道理，没错。好，那我们下一个问题呢，就也是大家可以参考一下，这个问题他是这么问的，他说如果今天这个叫做香港的身份可以避免交互信息吗？那我相信这里指的交互信息应该指的是我们的CRS这一点，OK？OK，那是否是需要永久居民才可以，非永久不可以吗？OK，那李师请回答一下这个问题。

02:18:36 Speaker 1
我觉得是这样子的，就是刚才接着刚才那个问题，就是永久居民其实理论上来说，大家都已经比较清晰了。那么非永久其实我觉得它是存在着一个，从法律上面来说，它其实存在一个模棱两可的这样的一个情况。大家记得吗？我们刚才那个PPT当中有一个很核心的点，就是，所以其实这个时候要判定的是说，你的这个香港临时的身份证的这个人，他在香港有没有待了超过183天，同样他在香港有没有税号，我这边跟大家分享一个真实的一些情况，就是早年拿了香港投资移民的一些人，他们并没有转香港永居，他们拿的都是无条件逗留签，但是其实投资移民的无条件逗留签的时候，他们没有香港税号，

02:19:30 Speaker 1
所以的确这批人目前在海外的证券账户上面的一些资产被交货回去了，我们最近接到了大量的也是这样的一批人的一个情况，所以其实我觉得对于就这个案这种类型吧，我就给大家也是一个警示，就是你的香港身份，你的香港税号，以及你通过什么样的形式来持有海外的这个资产，以及你海外的这些这个金融价值的资产，其实很重要的。

02:20:01 Speaker 1
所以其实我觉得就是我点到为止吧，就是这个部分，其实大家是需要非常的关注的，不是说你有了香港临时身份证，你还是会被交付回去，恰恰是说你有香港临时身份证，那你有税号，同时你的这个持有资产的这个方式是比较有效的话，那其实你是有可能是不被交付的。

02:20:25 Speaker 2
明白了，那我们下一条问题呢，这位同学这个问题比较详细了，这个问题比较长一些，大家可以注意听啊，他是这么说的，他说如果呢，设立信托并用信托去，并且用信托控股BBI注册公司进一步去持有香港的业务的公司，像这样的一个结构，如果客户的本身他是居住在大陆，那实际上他也算是这个大陆的叫做税务居民嘛，在信托设立的时候，这个信托的资金在进入托管中，在银行时会披露当时的税务居民的一个情况吗？如果真的。

02:21:03 Speaker 1
首先啊，其实资金进入到信托，从我们信托公司的层面，我们是不会去，就是银行跟我们信托都不会去对于这个资金的这个税务身份来进行确认，我们只会对于这个资金的合法性跟有效性来进行确认，因为我们所有的这个金融服务机构，我们在香港都是受香港最核心的反洗钱的一个法律的规定的，所以我们要确认这部分资金的合法性跟这部分资金的有效性，所以其实跟这个提供资金这一方的税务身份而言其实是没有关系的，所以其实这是一个比较核心的这样的一个点，那在跟这个这一方有关系税务身份的情况是什么呢？

02:21:46 Speaker 1
其实是这个这个人他在设立信托的时候，以及未来他在分配信托收益的时候，他的这个税务身份，但是大家要知道有一点，就是说税务身份，他是可以转变的，不是说你不能转变的，你也可以在一年内当中进行转变，所以其实这个就是给到大家一些想象的空间。

02:22:10 Speaker 2
明白了，那我们接下来可以看一下下一条问题，这条问题呢，我们可以看一下，这个问题是这么问的，他说香港永居身份证的一个持有人，那夫妻两个人他们是在香港注册这个结婚，但是他们大部分的财产呢，是在内地当中也包括一些房产，请问在继承方面，会以国内的婚姻法去影响这些的财产的继承吗？在规划继承方面有什么需要注意，特别去提醒的地方。

02:22:39 Speaker 1
首先啊，就是他国内的房产，因为国内的这个就是房产所在地是在中国，所以说一般来说按照中国的法律规定，资产所在地，他其实法院一定是有材料权的，那么其实这个当中就会对于这个家庭而言会比较痛苦，痛苦的一个地方。这个点是什么呢？你国内的这个房子在发生继承的这个情况下，他其实需要公证的手续会非常非常的多。因为你的这个婚姻关系是发生在海外，

02:23:11 Speaker 1
所以是发生在香港，所以其实一般来说会需要正常的流程，会需要香港的这个来出具这个婚姻的这个合法性，然后呢还要进香港跟中国大陆的这个进行这个相关来说的一个公证，拿到所有的这一整套的文件之后，然后再在大陆进行对于这个房子的

一个继承的公证，然后最后才能够把这个房子的那个红本本上面的这个名字进行一个更迭。

02:23:41 Speaker 1
所以其实这个部分是比较复杂的。那么他如果说是海外的资产的话，特别是他是因为是香港的这个婚姻，其实相对来说就会比较简单一点。

02:23:54 Speaker 2
明白了，那接下来这个问题呢，我们可以来看一下，李，李律师刚才其实应该也，有提及到的就是在如果一个高净值客户啊，他自己是没有资金，但是他的新男朋友或者或者是新女朋友吧，不一定是男朋友，对不对？有资金，像这种情况下，他应该怎么样去保护自己的资产？有哪些建议可以给到同事。

02:24:16 Speaker 1
呃，那我想问一下他们想要结婚吗？这个案件其实挺有意思，因为昨天一个客户就是这样的情况，还蛮类似的，当然他们是想要结婚的啊。就是其实是这样子的，嗯，最核心的一个问题是，嗯，就是这个这个他的这个男朋友女朋友是有子女的，所以一旦他们两方结婚的话，其实这个子女未成年子女就可能会跟这个没有孩子的这一方会形成继子女关系，我们叫做养子女关系。

02:24:50 Speaker 1
在中国的婚姻法当中，继承法当中，养子女是有同样的继承权的，所以这个其实会对于。他。如果他没有做提前的一些隔离或者提前的一些布局的话，其实是会有一定的风险跟侵占的，所以在这种案例上下呢，我们保险经营们大可以跟这位客户说，我估计这位客户是女性客户，我觉得居多啊，我觉得女性客户想的也会比较多一点，就是的确是需要把婚姻缔结前的这部分的资产能够变成保险类的资产，最起码吧，我觉得能够起到隔离的作用，

02:25:30 Speaker 1
因为你难以去确认你跟他缔结婚姻之后，你的婚姻共同存续内的你的资产的增值部分依然是属于婚内的，所以这个是一个点。

02:25:43 Speaker 2
明白，那我们接下来呢，还有两条问题，那这个问题呢，首先这个问题是这么问的，这位同事呢，他的提问就是保单的现金价值比较高之后，是否就算不提取，也会在这个CRS进行一个叫交换以后去征收一些的税项，还是？另外，对于适时婚姻办理有继承权的情况，美国以及其他的地区是否也会存在同样的情况。

02:26:31 Speaker 1
就是因为我的确不能够，我哪怕是做律师的，我也不能够穷尽说我对所有的地方的婚姻法跟继承法我都是知道的，所以我只能够回答你这个这位同事的这个问题，就是目前在北美的一个情况下，包括澳洲，其实这样的一个适时婚姻的情况非常的

多，包括欧洲，其实也还是有的，所以其实还是要看当地的一个法律的一个规定的，那么在这个背景下，还是要尽量的减少。至少就是为自己的子女去购置这个大类的固定资产的这个类别，因为这个风险是不可控的。那回复他的第一回复的第一个问题，首先保险，如果说未来保险被认定为是属于投资品的话，他的现金价值其实就等同于他的收益。

02:27:19 Speaker 1
那这个部分，按照我们目前当下的2018年的个人所得税法的规定，那的确是存在有20%的一个征收的一个税收风险。这个是事实。但是大家要看到，为什么我们前面在CIS的部分上，我们会把这个部分把它罗列出来叫做境外所得。为什么我们前面还说，我们今天2018年的个人所得税法当中有一个很核心对我们最有优势的地方是什么？是原来的2018年，我们的个人所得税法当中有一个很核心对我们最有优势的地方是什么？

02:27:50 Speaker 1
是原来的2018年之前的所得税法，它有一个兜底条款，我们法律上面叫兜底条款，叫做我们国务院或者是我们税务局，我们可认定的期限。但是在今天的2018年的这条兜底条款把它删掉了，也就是意味着从法律的一个争议的一个上面来说，你既然在法律的规定上面没有名列的部分，你其实是没有道理去让我去征税的。所以这也是我们今天为什么我们跟很多的保险经营说，客户跟你们聊这个问题，你们不要觉得非常的焦虑或者是担心，我们恰恰来我们其实反过来我们应该帮客户主动去梳理，因为名列的证券类的这些投资收益一定是要征税的，这个问都不用问。

02:28:38 Speaker 1
但是今天当下国内，就像我们是做信托的也是，国内，当然国内的信托它具备那种投资力量。但是即使是国内的信托具备投资理财的行为，国内的信托分配的时候也没有代扣代缴啊，那国内的保险现在交税了吗？对不对？那其实对于我们香港就拿我们信托行业而言，对于我们香港信托而言，你反备税条款非但不能穿透我们的信托，同时我们信托我们是作为一个托管机构，我们是作为一个法律主体法律结构，我分配收益是根据委托人根据这个信托的一个当时定计的契约的一个约定去分配的，我不是投资收益我，你为什么要征我的税，那保险是不是也是存在这样的一个情况。

02:29:31 Speaker 1
所以我觉得其实这个也是给大家众多保险精英的一个很大核心的一个力量的一个tips吧。

02:29:39 Speaker 2
明白了，所以其实其中一个关键点，它不是一个资产的在哪里的问题，其中这个资产的类别也是一个很关键的一个非常重要，我们再次给掌声啊，我们的李律师，那最后最后呢，我们还有一条问题要去访问一下李律师，这条问题呢是刚刚同事我们

刚刚收集到的，这同事他的问题是这样的，他说如果客户把，资产转化为全球的各种类型的房产的话，那对于传承上面来说有什么需要注意的？客户在海外有公司香港银行卡，也在他自己的个人名下，最近也接到了税务局要求提供2022年到2024年的一个这个税务的一个资料。

02:30:21 Speaker 2
所以你想的解决方法是做信托吗？哇，这个简直是最把握最后一条问题的机会啊，才一口气问了几条问题，OK，好，我一次讲完咱们一定要再回答。然后呢，下一个就是如果比较紧急的下一个步骤应该有哪些？加拿大籍能否在香港设立家族信托，并且是需要事先去持有香港的一个身份吗？这个就是刚才的同事的整个的问题。

02:30:49 Speaker 1
先一个一个来吧，他的第一个问题是。

02:30:52 Speaker 2
对，他的问题就是说，如果他，太多了，感觉，对，他这个问题很贪心啊，这位同事，他一次过问了几条问题啊，他说，如果把资产。

02:31:05 Speaker 1
一样的嘛，这个传承上面就是第一，我当然我觉得有非常多的客户，他的确有购房的爱好，啊，这个这个也有这个这个真的是真的是这样子的，对对对的，因为我们自己家族内部也有人有这种购房的爱好，这很正常，但是其实是要看你用什么样的形式去持有这些房产，其实拿美国为例啊，因为我们自己家族内部也有人有这种购房的爱好，这很正常，但是其实是要看你用什么样的形式去持有这些房产，其实拿美国为例啊，因为我们自己家族内部也有人有这种购房的爱好，这很正常，但是其实是要看你用什么样的形式去持有这些房产，其实拿。

02:32:00 Speaker 1
就是用上面是个姓托，然后下面是在英国开了一个英国的SPV来持有，因为这样的话其实也可以豁免英国的一些stamp duty啊这样的一个情况。那么总的来说吧，我觉得就是在房产上面的持有的一个问题上面的，一个就是你的这个法律结构，针对你后面的遗产税，跟你后面的这个交易税，我觉得其实是要考虑的。另外一个就是你不可能说我这个房子在我名下，然后我这个房子要给到我这个子女，我那个房子在我那个名在我名下，我给到那个子女是做不到的。

02:32:37 Speaker 1
当他最后发生遗产继承的这个情况下，如果他没有做任何前面的一个规制，基本上这个房子就是均分。这个很痛苦的，大家再想一想，全球范围内，我做律师会很开心啊，我可以charge他非常多的费用，对吧？所以，所以这个其实是一个针对第

一个问题吧，我觉得一个是持有的一个方式。这个跟税收有关，其实跟他未来的定向的分配也会有关系。

02:33:03 Speaker 2
明白了。那他刚刚提的第二个部分呢，就是说，那他在海外有公司，在香港也有银行，银行卡在他名下，也是他自己的名字。那最近收到税务局要求的补交，2022年到2024年的一个税款，那最理想的方法是做信托吗？比较紧急的解决方法有哪些。

02:33:24 Speaker 1
嗯，我觉得第一，我觉得先回答第二个问题，紧急的方法，他必须是要通盘的找专业团队去梳理。因为其实税局只是发一个短信，说你申报一下，那其实这个时候，我到底哪些要申报？然后我申报了之后，我哪些，我其实就像我刚才所说的，我跟税局我是可以有argue的空间的。因为很多的这个高净值客户，或者包括我们正常人吧，

02:33:54 Speaker 1
我们接到税局的电话什么，我们都很恐慌，对吧，但事实上其实，我们中国还是一个法治社会，还是要有法可依的，还是要讲一些规则的，所以其实我觉得第一核心是要去梳理的，就是你要梳理自己哪些资产是肯定是会触发的，有哪些其实它其实并不存在会触发的一个可能性，你说你一个没有现金价值的保单你可能触发吗，对不对，所以其实这个我觉得是他当下第一个要去做的一个很核心的点。

02:34:28 Speaker 1
第二个其实是一个亡羊补牢的一个做法，亡羊补牢做法是什么，就是他在海外的这个公司的股份，假设这些公司也已经存在了公司账上有比较大量的一些资金的话，首先这个股份不能由个人来持有，肯定是用他的信托来持有会比较合适，第二他的个人零下银行的资金，其实这个部分应该已经肯定是会交互回去了这样的一个状态，那同步我觉得他还是需要有一个，优秀的一个就是。

02:35:00 Speaker 1
有优势的一个税务身份去做一个做一个备选的这样的一个方案那么已经交付回去的这些银行的这个资金说实话如果说他立马把它转移掉其实这个风险也依然是存在的所以其实可能就这个银行的资金我觉得只能够说他当下这个这个这个去申报但是也也不排除他也可以通过这个银行的资金可能可能可能去做一些消费啊或者等等但是但是。

02:35:30 Speaker 1
那必须是很合理的这样子的一些动作因为否则的话也会引起相关税务部门的一些关注所以这个我觉得是回答到他这两个问题明白。

02:35:39 Speaker 2
那他最后的一个问题就是那加拿大级是否可以在香港去设立家族信托还是必须要先去持有一个香港的身份才可以呢。

02:35:47 Speaker 1
首先啊加拿大级的一个情况他其实是看他到底是属于在加拿大税收下面的一个，就是税务税务身份嘛如果说像北美如果说他是，加拿大籍的一个情况下，基本上我们的客户他不会作为信托的设立人，绝大多数他会作为信托的收益人，就是受益人，然后他会从信托当中定向去获得收益，但是也要看他到底在这个信托当中装什么样地区的资产，然后同时呢，如果说他有香港身份的话，当然是有优势的，因为毕竟你香港的身份所持有的海外的资产，你对外的这个利得税几乎是零。

02:36:28 Speaker 1
所以其实这个我觉得还是一个可以给客户多一些，就是说选择吧，多一个选择我觉得对于客户而言一定是多一份保障。

02:36:37 Speaker 2
嗯，好的，那我们今天的问题呢就先到这里，那我们再一次感谢李律师为我们带来精彩的一个分享。那我知道呢，其实大家呢一定还有很多很多的问题呢，想要去继续访问我们的李律师，希望他可以为我们去解答，所以呢请大家呢，不用担心，因为呢大家可以帮我们在今天的课程完结的时候呢，去扫描一下我们的这个二维码，去给我们今天的一个活动进行一个评分，并且呢