11-04 講座：香港與澳門高淨值客戶—定位、人脈拓展、保險與信託合規策略

> 日期和時間： 2025-11-04 09:49:41
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]
> 高淨值客戶 跨境稅務與CRS 保單與信託配置

主題

本講座聚焦香港與澳門高淨值市場的精準定位、人脈拓展、專業形象與客製化服務，並詳述疫情後保障需求、保單與信託的組合應用、CRS與中港稅務居民認定、低稅地公司課稅機制及家族信託治理。透過案例與框架（兩種工具、三大功能、九大對比），提供跨境合規、傳承與流動性解決方案，指導前線以風險與合規驅動成交。

要點

1. 活動背景：主題為香港及澳門高淨值市場業務發展；[Speaker 1]介紹來賓為永芳香港及澳門高淨值客戶成員顧問馮凱雲（Miss Uniform），並邀請其分享高淨值業務發展。
2. 時間參照：內容創建時間為2025-11-04 09:49:41，講者在會中提及今天會議早開始、外有早餐、當日議程包含專業與軟性主題。
3. 分享結構（四大方向）：[Speaker 2]提出四個方向—1) 精準定位；2) 拓展人脈；3) 專業形象；4) 客製化服務。
4. 精準定位—客群來源：需明確界定客戶群體是香港本地或國內面向，並聚焦省市及城市層級的差異。
5. 精準定位—地理優先：省份前十名值得關注，前三名為北京、上海、廣東；城市前三名為北京、上海、香港。
6. 精準定位—市場規模數據：中國約14億人口，按戶數約5.3億戶，其中約百分之1屬富裕人群。
7. 精準定位—需求面：高淨值客群需求不僅是儲蓄與累積財富，更重視傳承規劃與投資方向。

8. 產品配置三大類：1) 大額壽險（家庭保障、疫情後風險意識上升）；2) 高端醫療（生老病死風險提升後需求增加）；3) 投資相連保險（短期收益與資產增值兼顧）。
9. 拓展人脈—依據興趣圈層：透過高淨值人群興趣與資產配置習慣切入，包括奢侈品投資、慈善活動、增量投資佈局。
10. 數據參考—興趣與慈善與投資：奢侈品投資涉及“291美金”（轉錄疑有缺漏但原文如此）；慈善金額“兩千七十億美金”，占比“36%”；另有“三十兆的美金”用於更多投資。

金句

- "產品可能相似，真正的差別在於服務到位與客製化。"-- 馮凱雲（Miss Uniform） 《高淨值業務發展分享》
- "用客戶需要的東西去服務他，而不是用你手上剛好有的東西去推給他。"-- 馮凱雲（Miss Uniform） 《高淨值業務發展分享》
- "簡單的事情重複做，你就會是行家。"-- Speaker 2
- "如果客戶要你跟他吃飯、喝酒、打高爾夫，他其實不用找你；他找你是因為你能解決他的問題。"-- Speaker 3
- "你要走進客戶，就要抓住他的貪婪與恐懼；現在市場的新業務，很多來自恐懼。"-- Speaker 3
- "不可撤銷只是從他作為委託人、所謂發起人的角度不可以再把這個資產拿回來。"-- Speaker 3
- "我們真的不是one night stand，我們是長遠的，我們跟客戶的關係，所以一定要更具體、更宏觀地看客戶的真正關心點。"-- [Speaker 3] 《講座現場分享》
- "很多時候你以為自己回答了問題，其實沒有回答到客戶真正的問題；先問清楚『這是不是你的狗？』再伸手。"-- [Speaker 3] 《講座現場分享》
- "優秀的人總能聚在一起。"-- Speaker 4
- "如果你面對一個客戶的時候，你有兩種工具，三大功能，九大對比。"-- Speaker 4

章節和主題

高淨值客群精準定位

> 高淨值業務的第一步是精準定位，包括地理（省份/城市）、來源（香港本地或國內）、行業分佈、財務特徵與保險/投資需求。以數據支持決策，優

> 先關注北京、上海、廣東等；城市層面關注北京、上海、香港，並兼顧二線城市。

- **關鍵點**
    - 明確客群來源：香港本地 vs 國內面向
    - 以省份/城市排名鎖定重點區域：北京、上海、廣東；城市：北京、上海、香港
    - 市場規模數據：中國約14億人口、約5.3億戶、其中約百分之1富裕人群
    - 需求不僅儲蓄，還包括傳承規劃與投資方向
- **講解**
  講者以調研數據帶出市場範圍與重點城市，強調在進場前完成定位。數據口徑包括人口與戶數，並以富裕人群占比作為可觸達高淨值客群的基準。除了地理面，需辨識高淨值在保險、傳承與投資的多層次需求，以避免產品單一化與溝通失焦。
- **Examples**

> 當針對國內市場制定拓展計畫時，優先將北京、上海、廣東列為第一波拜訪與活動佈局城市；同時將香港納入城市級重點，並選取2–3個二線城市作為第二波滲透。以行業沙龍與家族傳承主題私享會接觸目標人群。

    - 收集當地家族辦公室、律所、稅務與移民顧問名單
    - 設定KPI：每城每月至少2場私享會，每場15–30位嘉賓
    - 協同公司資源（財富管理部、領航員計畫）提升背書
    - 跟進轉化：針對不同需求設計一對一諮詢流程
- **註意事項**
- 數據口徑需一致，人口與戶數的推導要對齊來源
- 二線城市策略需結合在地合作夥伴與活動落地能力
- 跨境合規與法規更新需持續追蹤
- 香港作為重點城市時，需兼顧本地合規與國內客戶跨境操作規範
- **特殊情況**
- 若面對資訊缺口（如地區富裕客群精準數據不足），如何處理？使用第三方研究機構與行業名錄交叉驗證，並以試點活動測試假設後再擴張。

產品組合與需求匹配

> 疫情後高淨值客群在風險保障與醫療資源取得的意識大幅提升。產品組合需涵蓋大額壽險、高端醫療與投資相連保險，並以傳承、流動性與收益目標分層匹配。

- **關鍵點**
    - 大額壽險：家庭保障、財務穩定、稅務與傳承工具
    - 高端醫療：全球醫療資源、重大疾病風險、服務可及性
    - 投資相連保險：短期收益與資產增值需求並重
- **講解**
  講者指出“儲蓄”並非高淨值的唯一痛點，需以家庭風險管理與醫療風險作為保障底座，再疊加投資型保單滿足收益訴求。因風險認知在疫情後提升，大額保額與醫療覆蓋的討論要前置，投資相連產品則以目標回撤、期限與流動性需求進行客製化配置。
- **Examples**

  > 第一層（保障）：大額壽險作為家庭風險兜底；第二層（醫療）：高端醫療覆蓋重大疾病與全球就醫；第三層（資產）：投資相連保險承接短中期收益與資產增值目標。

    - 先做家庭風險盤點與醫療缺口評估
    - 設定投資相連保單之目標回撤與投資期限
    - 根據家庭現金流與傳承節奏設定保額與受益人安排
- **註意事項**
- 疫情後對醫療資源與理賠效率的期待更高，需明確SLA與服務路徑
- 投資相連產品需充分揭示風險與費用結構，避免錯配預期
- **特殊情況**
- 若客戶對投資波動極度敏感，如何配置？採用分批投入與下行風險控制策略，強化現金等級資產比例並設定動態調倉規則。

人脈拓展的數據導向方法

> 以調研數據洞察高淨值人士的興趣圈層與資金流向，設計匹配的活動與觸點，包括奢侈品投資、慈善與增量投資場景，並結合公司資源與自辦活動形成合力。

- **關鍵點**
    - 奢侈品投資：報告提及“291美金”涉及的投資（原文數字有缺信息但需原樣保留）
    - 慈善：兩千七十億美金，36%參與度或占比
    - 增量投資：三十兆的美金的投資空間

    - 公司活動：高峰會、財富管理部活動、領航員計畫、購物講座
    - 自辦活動：針對偏好設計移動/社交型活動，精準邀約
- **講解**
  從“人在哪裡、錢往哪裡去、興趣是什麼”出發，將活動設計嵌入高淨值的生活場景，如慈善晚宴、藝術/奢侈品私享會、閉門投資沙龍。公司背書提升信任，自辦活動增強黏性，二者結合提高轉化率。
- **Examples**

> 與慈善機構聯合舉辦小型捐贈與主題對談，主題為“家族傳承與影響力投資”；安排律所、稅務與醫療專家短講，會後一對一咨询。

    - 定向邀約：家庭辦公室、企業家二代、公益基金負責人
    - 設置捐贈門檻與致謝儀式，提升儀式感與圈層匹配度
    - 活動KPI：到場率≥70%，一對一预约轉化率≥40%
- **註意事項**
- 活動需與圈層偏好一致，避免與其生活節奏衝突
- 確保合規與資料保護，特別是慈善與投資場景中的資訊處理
- **特殊情況**
- 若數據指標出現歧義（如“291美金”），如何應對？對外表述保持審慎，採用“來源報告原文數據”方式呈現，並尋求二次核驗後再作決策。

專業形象的外在與內在建設

> 專業不只在服裝與儀容，更在於姿態、溝通與內在信念、知識結構、實力感，以及對市況與法規變化的敏感度。

- **關鍵點**
    - 外在：服裝、理容、姿勢、場合禮儀
    - 內在：信念（傳承與財富管理觀念）、持續學習、實力感
    - 監測：市場與法規變化
    - 技能：溝通技巧、形象管理，透過練習打磨
- **講解**
  講者以反面案例提醒“看似體面但行為失禮”與“氣質不符場合”的風險，強調形象是一致性的輸出。專業形象需要“外顯禮儀+內在結構化認知+長期練習”的組合。
- **Examples**

> 會前準備（研究客戶背景、設定議程、帶齊材料）、會中（引導需求、可視化方案、記錄關鍵）、會後（24小時內回顧與行動清單）。

    - 以需求地圖引導，避免產品直推
    - 用風險—目標—工具三段式講解方案
    - 明確下一步：試算、醫療配置評估、家族會議安排
- **註意事項**
- 避免不合時宜的玩笑與肢體語言
- 公開場合對數據與結論的表述需謹慎，必要時引用來源
- **特殊情況**
- 遇到跨文化場合，如何處理禮儀差異？事前做文化背景研究，準備雙語材料，使用中性禮儀與稱呼。

客製化服務的方法與邏輯

> 客製化的本質是以客戶需求為核心，從多功能產品中選擇最匹配的功能組合，並做好風險與保障評核，而非“有什麼推什麼”。

- **關鍵點**
    - 調研顯示前五大關注點中有三項與客製化、風險/保障評核高度相關
    - 反對“一刀切”的單品推介（例如僅推GP或GR）
    - 以功能匹配：一個產品可能有10個功能，選取與客戶最相關的前幾項
- **講解**
  藉由“萬聖節吸血鬼/東方符咒”的比喻，說明不同對象需不同方法。實務上，需先完成需求盤點與優先級排序，再以模組化功能進行組合，並量化風險與目標，以便驗證與調整。
- **Examples**

> 對同一投資相連保單，A客戶強調流動性與短期回報，B客戶強調資產隔離與傳承；因此A側重贖回彈性與費用透明，B側重受益人條款、信託銜接與稅務配適。

    - 會前需求問卷量化：目標年限、回撤容忍、現金流需求
    - 列出產品10個功能，標記與客戶相關的3–5項作重點講解
    - 風險—收益—流動性三角平衡，形成可視化決策圖
- **註意事項**
- 設計方案時務必記錄假設與邊界條件，便於後續校準
- 將客製化輸出轉為文件與流程，確保服務可複製與可審計
- **特殊情況**

- 若客戶訴求相互矛盾（高收益且極低波動且高流動性），如何處理？教育風險—收益權衡，分層配置並明確不可同時滿足的約束。

高淨值客戶經營與內部賦能機制

> 以客戶需求為核心匹配產品，結合領航員計畫、工作坊與高級業務資訊擴散，持續推出新產品以滿足差異化需求，並透過重複執行基本功打開高淨值市場。

- **關鍵點**
  - 識別需求：人壽、儲蓄、投資、醫療、健康等產品類別的適配
  - 領航員計畫：由區域總監選代表，負責資訊擴散與加速高級業務流動
  - 新產品策略：如GF相關新產品與新特點，持續規劃以覆蓋多元需求
  - 執行理念：聚焦四個重點，簡單事重複做，形成專業與規模
- **註意事項**
- 務必以客戶需求先行再推薦產品
- 運用領航員傳遞政策、產品、合規最新資訊
- 重點客戶經營需長期、重複、標準化執行
- 針對高淨值客群，重點在合規與架構而非單純比價

高淨值客戶跨境稅務風險與合規趨勢

> 自2024-11前後起，市場觀察到中國稅務機關加強對高淨值人士境外所得的關注與徵管，範圍已擴至全國，追稅金額不僅侷限於特大額，幾萬、十幾萬亦會被追；須以解決客戶恐懼為切入點提供價值。

- **關鍵點**
  - 彭博於去年11月關注中國加強境外所得徵稅
  - 全國性推進，非僅個別城市
  - 追稅幅度下探至幾萬、十幾萬
  - 以恐懼（合規風險）驅動的需求上升
- **講解**
  講者透過媒體採訪經驗指認政策與實務變化，提醒業務不應僅以交際手段博單，而需以風險解法切入，因當下客戶決策多由風險恐懼主導。
- **Examples**

> 一位內地知名女歌星透過投資銀行購買約1,000萬元首張保單。講者主動致信說明其稅務影響，她隨即要求當面會談。經專業確認其稅務安排無虞後，女歌星表示準備再購買2,000萬或3,000萬的保單。

    - 客戶高敏感於稅務風險，成交前需釐清稅務影響
    - 專業背書可顯著提升購買意願與單筆金額
    - 銀行與法稅顧問協作，形成促單合力
- **註意事項**
- 主動詢問客戶是否接獲稅局聯繫或短信
- 了解客戶朋友圈是否有類似被追稅案例
- 提供具體合規路徑與文件清單以降低恐懼
- 避免僅以價格競爭，轉向風險解決方案導向
- **特殊情況**
- 若客戶已接獲稅務部門訊息，應如何處理？建議立即盤點其居民身分、所得類型與來源地、過往申報紀錄，評估是否需自查與補申報，並擬定回應口徑。

中國稅務居民認定與全球徵稅

> 中國對稅務居民採全球徵稅原則。判定重點在於居民身分而非僅天數；對有中國戶籍者，183天規則無實益；即便持他國護照但保留中國護照，仍可能屬中國稅務居民。

- **關鍵點**
    - 中國稅法：中國稅務居民須就全球所得在中國申報納稅
    - 有中國戶籍者：直接被視為中國稅務居民，無需計算183天
    - 持外國護照但保留中國護照：仍屬中國稅務居民
- **講解**
  講者強調實務誤區：許多客戶誤信『183天』即可規避中國居民認定；對有戶籍者並非如此。購買小島護照亦無濟於事，只要保留中國護照即仍屬中國稅務居民。
- **註意事項**
- 盤點客戶戶籍與護照狀態是首要步驟
- 釐清客戶對『183天』規則的誤解，避免錯誤合規判斷
- **特殊情況**
- 若客戶計畫放棄或更換護照，如何處理？需同步評估中國戶籍、護照、實際居住、家庭與經濟利益中心變動，避免產生非預期居民地與退稅風險。

183天與六年一次連續離境超過30天規則（無戶籍者適用）

> 對無中國戶籍者，單年在中國境內逾183天將引發就境內工作部分工資在中國納稅；但若於6年內至少有1次連續離開中國超過30天，可避免成為中國稅務居民，無須就境外所得在中國納稅。

- **關鍵點**
    - 逾183天：需就中國境內工作天數對應工資納稅
    - 六年一次30天連續離境：可避免成為中國稅務居民
    - 常見對象：香港外派至北京、上海等地工作者
- **講解**
  企業人資常要求外派員工控管在華停留天數，並安排於6年內至少1次連續離境超過30天（以工作或調回方式實現），以避免全球所得納稅義務。
- **Examples**

  > 香港員工外派至北京/上海，於內地停留逾183天，工資在內地納稅；但公司安排其於6年內至少1次連續離境超過30天（回港工作），其在香港的投資所得（炒賣房地產、股票）無須在中國納稅。

    - 精準管控天數與跨境工作地
    - 確保留存離境證明與工時分攤資料
    - 分離工資所得與境外投資所得的納稅責任
- **註意事項**
- 建立天數追蹤與合規提醒機制
- 保留離境連續超過30天的證明文件
- 與人資、財務、法務協同規劃外派政策
- **特殊情況**
- 若員工未達成6年內連續離境超過30天，如何補救？評估次年調整派駐安排、檢討既往申報、視情啟動自查與補稅程序。

雙重稅收協定下的『拔河條款』與居住者最終認定

> 當納稅人同時符合中國與香港的稅務居民條件時，依雙重稅收協定的層層判定條款確定唯一稅務居民身分；首要判準為『永久住所』所在地，通常指家人所在與出差後經常返回之處，可為自有或租賃住所。

- **關鍵點**
    - 雙重居民需用協定判定，避免雙重課稅
    - 判定順序：首先看永久住所；若已確定則不必進入下一層
    - 永久住所定義：出差後通常返回之住處，與家庭所在地高度相關

- **講解**
  講者以央企『陳總』被派駐香港為引導，說明應先檢視其永久住所（太太與子女所在地、實際返回習慣）以據此決定最終稅務居民地。
- **Examples**

> 陳總被派至香港工作，太太與2名小孩在內地。其個人長期在香港工作，但不願遷移太太。需依協定先判斷其『永久住所』究在何處，進而決定最終居民身份與相應納稅義務。

    - 收集家庭居住地、房產/租約、返回習慣證據
    - 評估經濟利益中心與日常生活重心
    - 按協定層層判定，首要以永久住所為準
- **註意事項**
- 完整蒐集住所、家庭、經濟利益中心等證據鏈
- 如首層已明確，避免不必要地進入後續層級爭論
- 與客戶簽署資料真實性聲明，降低稅務爭議風險
- **特殊情況**
- 若雙方主管機關對居民身份有歧見，如何處理？啟動相互協議程序（MAP），並準備充分事實證據與法律意見書支持。

香港稅務居民的判定規則

> 香港稅務居民可依天數或慣常居住兩途徑判定：單年超過183天或連續兩年超過300天；即便未達天數，若工作性質需頻繁出差且家庭與生活重心在香港，仍可視為慣常/恆常居住的香港稅務居民。

- **關鍵點**
    - 天數標準：單年>183天，或兩年合計>300天
    - 慣常居住：不以天數為唯一標準，觀察家庭與生活中心
    - 適用場景：投行等需頻繁赴內地出差者
- **講解**
  講者以投資銀行從業者為例，說明即使在內地逗留200多天、300天，若家庭在香港且屬經常出差性質，仍可判定為香港稅務居民。
- **註意事項**
- 保留差旅記錄、家庭居住證明、租約/房產證明
- 評估工作性質屬臨時性出差或長期派駐

跨境稅務居民判定與中港雙重課稅處理

> 針對在香港工作但與中國具稅務連結的個人，需依居住事實、永久住處、家庭所在、經濟中心與社交中心等因素綜合判斷稅務居民。若同時涉中港，需依雙邊稅收協定與實務操作確定最終歸屬，以避免重複課稅並正確申報CRS。

- **關鍵點**
  - 居住地與永久住處：家庭是否在中國或香港會影響稅務居民判定
  - 雙重住處情形：可能同時具中國與香港的『公共住處』，需進一步判定經濟與社交中心
  - 經濟中心判斷：工作地點、投資所在地、在香港購買保單可作為經濟中心佐證
  - 稅負示例：工資一百塊在香港交15%，若被認定為中國稅務居民，理論上需回北京申報一百萬、交四十五萬，香港已交二十五萬，後續再交三十萬
  - 家人搬至香港且永久住處在香港時，僅需交15%，稅務風險較低
  - 雙方拔河條款（tie-breaker）：可依協定認定香港為稅務居民，影響CRS與保險公司受理
- **講解**
  講者以兩個對比情境說明：一、受僱香港但家庭與永久住處仍在中國者，可能被認定為中國稅務居民，需在中國就全球所得申報；以『工資一百塊、香港交15%』與『回北京申報一百萬、交四十五萬；香港交二十五萬；以後再交三十萬』的數字，強調抵免與最終稅負。二、民營企業派員連同家人永久移居香港，經濟與社交中心在香港，則僅需在香港交15%。若出現雙重住處（例如在香港另有配偶與兩個小孩），需進一步依工作地點、投資、保單地等判定經濟中心與社交關聯，最後以協定的拔河條款落實居民確定。
- **Examples**

  > 工資一百塊在香港繳15%稅，香港繳了十五百（表述為十五百給了香港朋友）。理論上應回北京申報一百萬工資，交四十五萬，香港交二十五萬，作為以後再交三十萬。此處體現境外稅抵免與最終稅負差異。

  - 先在香港就來源所得交稅15%
  - 若被認為中國稅務居民，需就一百萬工資在北京申報
  - 中國稅負四十五萬，香港已繳二十五萬可抵免
  - 剩餘三十萬作為後續需繳納部分，形成最終稅負

  > 民營企業派員攜家搬至香港，永久住處在香港，僅需繳15%；若在香港另有配偶與兩個小孩，出現雙重住處，需判定經濟與社交中心。

    - 以家庭實際居住地作為重要標準
    - 出現雙重住處時，轉向經濟中心與社交中心分析
    - 保單購買地可作為經濟中心的輔助證據
- **註意事項**
- 在雙重住處情形下，務必收集工作地、投資地、保單所在地等證據支持經濟中心判定
- 善用稅收協定拔河條款與第三方意見書，與保險公司、銀行政策對接
- 確保CRS申報一致且完整，避免被認定『不太認真』
- 注意數字與比例的精確呈現（例如15%、一百萬、四十五萬、二十五萬、三十萬）
- 家庭搬遷與永久住處變更需同步更新稅務居民認定與申報策略
- **特殊情況**
- 若同時在中國與香港均具住處，如何判定？以經濟中心與社交中心、保單購買地、工作投資資料佐證；必要時引用協定拔河條款。
- 保險公司或銀行要求稅務居民證明時如何處理？申請第三方意見書，詳述個案事實與法律判定，供機構接受。

CRS對保單與限定價值申報的影響

> CRS要求金融機構將非居民賬戶資訊回傳稅務居住國。人壽保單在中國法規下，保單內所得一般不課稅，除非實際取款；境外保單若需申報限定價值，仍可維持稅務風險可控。客戶可藉由保單安排與居民身份確定，優化CRS合規與稅務安全。

- **關鍵點**
    - 中國對人壽保單：保單內發生的所得基本不課稅，除非實際取款
    - 境外保單在CRS框架下的限定價值申報屬可接受範圍
    - 向客戶傳達：『買我的保單，CRS把你這個現金價值包圍國內，都無所謂，都沒有這個稅務問題』，但需注意敏感客戶的擔憂
    - 敏感客戶可透過保險公司政策與稅收協定拔河條款，認定為香港居民，由香港接受申報
- **講解**
  講者強調國內對人壽保單的寬鬆課稅態度，使得CRS下的限定價值申報不致造成重大稅負。對於擔心以中國居民身份申報的客戶，可依保險公司政策，利用協定的拔河條款，將稅務居民認定為香港並由香港接收申報。保險公司與銀行可能會要求第三方意見書，講者亦曾代撰，供其接受。
- **Examples**

> 向客戶說明：境外人壽保單的限定價值申報回中國，一般無稅務問題；除非保單內取款。若客戶仍不安心，可走保險公司接受的香港居民認定流程。

    - 取得保險公司政策
    - 整理居民認定事證（經濟中心、社交中心、居住地）
    - 出具意見書並由保險公司或銀行審核
    - 落地CRS申報管道
- **註意事項**
- 對saving plan與人壽保單的稅務差異需清晰傳達
- 事前確認保險公司與銀行的CRS與居民認定政策
- 準備完整事實材料支援意見書出具
- **特殊情況**
- 客戶極度敏感且擔心以中國身份申報時，如何安撫？提供協定居民認定方案與第三方意見書，並說明中國對人壽保單一般不課稅的前提（未取款）。

saving plan與人壽保單的稅務風險差異

> 純saving plan可能被中國稅務機關視為非人壽保障，其內部資產產生的所得可能被要求即時課稅；人壽保單具保障成分，一般未取款不課稅。示例指出五百萬投入、身故給付五百二十萬，其中二十萬視為人壽賠償，但整體可能仍被視為saving plan而引發課稅。

- **關鍵點**
    - saving plan的本質：若保障成分薄弱，可能被視為非人壽保障
    - 國內對非人壽保障資產的所得可能主張即時課稅
    - 示例數字：投入五百萬、總回五百二十萬、二十萬為人壽賠償
    - 建議：將人壽保單與saving plan整合進家族信託以優化長期安排
- **講解**
  講者提醒，國內高度關注saving plan的稅務定位，若被認定非保障型產品，則其資產所得可能需即時課稅。以五百萬與五百二十萬的身故給付示例說明爭議，並提出以家族信託承載兩類合約作為更完整長遠的方案。
- **Examples**

> 投入五百萬，身故時總共拿回五百二十萬，其中二十萬為人壽賠償；可能被國內視為saving plan非人壽保障，從而對內部資產所得即時課稅。

    - 分析保障比例與合約條款

    - 評估稅務風險：資產所得即時課稅可能性
    - 以家族信託整合與分層安排以緩釋風險
- **註意事項**
- 審核合約保障比例與條款以避免被定性為單純saving plan
- 事前與稅務顧問確認產品稅務屬性與申報要求
- **特殊情況**
- 遇到saving plan被稅局定性為非人壽保障時如何處理？準備產品實質保障證據、補強法律意見，並考慮透過家族信託重構持有與分配機制。

家族信託（不可撤銷）設計與治理

> 不可撤銷信託中，設立人不可以設立人身分取回資產，但可作為受益人受領分配；法律上控制權與經濟利益分離。受託人為名義擁有者，客戶可在受託架構下擔任董事/管理人操作，受託人掌控資金指令與合規。分配至中國稅務居民時需提交20%的稅。

- **關鍵點**
    - 不可撤銷的法律含義：限制設立人取回資產的途徑，但不剝奪其受益權
    - 治理結構：受託人持有、客戶為公司管理人操作，受託人負責開戶、投資指令
    - 資產用途：在信託下可進行買房買車等安排
    - 分配稅負：中國稅務居民受配需提交20%的稅
    - 第三方管理重要性：避免由親屬充當受託/服務方以致被認定『太窮』、不具實質運作
- **講解**

  講者釐清不可撤銷的誤解：僅限制設立人以『設立人身分』取回資產，若其為受益人仍可依法受配，但需考慮稅務。受託人不會到場日常管理，會由客戶團隊擔任董事與管理人，在受託人的所有權之下操作。合規關鍵在第三方專業受託與嚴謹設計，避免形式化安排而失去保護。
- **Examples**

  > 客戶擔心『不可撤銷』即失去資產，講者解釋：不可撤銷僅限於設立人身分，仍可作為受益人受配；但需評估稅務。

    - 區分法律控制與受益權
    - 說明分配時稅負（20%）
    - 強調第三方治理與合規流程

> 客戶遭稅務局自查，原以為熟悉人員，結果換另一組來查且不給辦帳。其資產三類：個人名義（在京莞的私人銀行）、一家DTI公司持有、最大頭在新波（信託）。僅報個人名義賬目後，稅局表示『不太認真』，顯示掌握資料。

    - 建議：個人名義與BBI公司部分必須申報
    - 說明：2019年中國反避稅條例，境外公司稅負低於12.5%時，未分紅亦需在中國就所得繳稅
    - 信託部分：需如實申報並強調不可適交、第三方管理，避免被認定為形式安排
- **註意事項**
- 設計時必須聘用第三方專業受託與服務機構，避免由表親充當，確保實質運作
- 明確分配稅負規則：中國稅務居民受配時20%
- 操作權限與合規路徑要文件化，受託人的指令流程需留痕
- 資產用途規劃需在信託文件中授權並合規執行
- **特殊情況**
- 稅務局質疑『不太認真』時如何補救？全面盤點所有持有載體（個人、境外公司、信託），一次性補齊申報與佐證。
- 受託人被質疑缺乏實質時如何處理？更換或補強第三方專業受託，提供治理證據與操作紀錄。

CRS、2019年中國反避稅條例與境外低稅地公司課稅機制

> CRS自2016年開始、2018年落地，境外低稅地公司（如BVI/BDIF）賬戶與股東（持股至少1.25億的居民）資訊會回傳中國。2019年中國出台管理稅條例：若境外公司實際稅負低於12.5%（中國企業所得稅25%的一半），則即便未分紅，股東仍需就公司所得在中國繳稅。

- **關鍵點**
    - CRS信息流：境外金融機構將賬戶與最終控股股東居民資訊回傳中國
    - 示例：陳總控股百分之百一家BVI公司，在私人平台開戶，賬戶所得一千萬資訊回傳中國稅務局
    - 無2019條例時的漏洞：未分紅可主張無所得而不納稅
    - 2019條例填補：低於12.5%稅負即被認定低稅，需按所得在中國課稅，未分紅亦須申報
    - 低稅門檻的依據：中國企業所得稅率25%的一半為12.5%

- **講解**
  講者以時間線說明CRS落地與資訊回傳機制，並透過陳總案例展示：若BVI公司在境外平台賬戶獲利一千萬，稅局可透過CRS掌握。2019條例要求：境外公司實際稅負低於12.5%即屬低稅，不論分紅與否，股東需在中國就公司所得繳稅，杜絕以不分紅規避納稅。
- **Examples**

> 陳總控股百分之百BVI公司，於某私人平台賬戶取得一千萬所得；CRS將賬戶資料申報至中國。2019年條例適用：若公司稅負低於12.5%，未分紅亦需在中國就該所得繳稅。

    - 確認CRS回傳資料內容：賬戶、股東、所得
    - 核算境外公司實際稅負是否低於12.5%
    - 在中國申報公司所得對應稅款，避免被認定逃漏
- **註意事項**
- 審視所有境外載體的實際稅負，確保不低於12.5%或預作中國申報
- 建立CRS資料比對與風險預警機制，避免被稅局認定『不太認真』
- 對客戶溝通『未分紅亦須課稅』的新規，避免認知偏差
- **特殊情況**
- 若境外公司所在地名義稅率高但實際稅負低於12.5%，如何處理？以實際稅負計，預作在中國申報並保存稅務憑證與計算依據。

高淨值客戶的溝通與方案設計

> 針對高淨值客戶，強調先理解其真正關心的風險與合規問題，再設計兼顧安全、隱私與彈性的資產架構與傳承方案。避免短視追單，提供高精緻度架構設計，建立長期信任。

- **關鍵點**
    - 避免短視『追著他買單』；高精緻客戶不會隨便購買
    - 先分享『最高大上』設計與核心風險議題（如CRS、境外新波、居民身份）
    - 使用工具化內容（中文翻譯文章、視頻）引起興趣，比僅喊新產品更有效
    - 服務定位為長期關係而非一次性交易（one night stand）
    - 以具體且宏觀視角調研客戶真正關心點，再匹配整體方案
- **講解**
  [Speaker 3]指出，若僅推產品，客戶可能質疑專業水準並轉向他人。應先溝通風險架構（如CRS、境外新波、居民身份），以知識與合規方案建立

信任，利用翻譯文章與視頻作為引子，提升互動。強調長期服務心態與需求洞察，避免被『狗』故事所暗示的提問偏誤。

- **Examples**

> 在公園，A問B：『你的狗會咬人嗎？』B說不會，A便伸手摸狗，結果被狗咬。A質問B：『你說你的狗不會咬人，為什麼咬我？』B回答：『牠不是我的狗。』

    - 此故事比喻在客戶溝通中，若問題本身未觸及核心（未先確認『是否為你的狗』），後續行動可能導致錯誤與損傷。
    - 強調先確認事實與歸屬，再進一步行動；於金融規劃中即為先確定客戶真正關心與約束，再談具體配置。

- **註意事項**
- 先以合規、風險與架構設計引導客戶，而非直接推產品
- 用專業內容（文章、視頻）作為溝通工具，引發興趣
- 維持長期服務心態，避免一次性交易心態
- 在多受益人與隱私敏感場景，審慎設計信託結構
- 重要資料（如QR Code）不宜公開散發，改為面對面加微信索取

香港家族辦公室與簽證政策的架構優勢

> 香港對家族辦公室架構與簽證申請之資產認定及員工資格要求較為寬鬆，資產可全球配置且可計入多種形式（如保單），提升實務可行性與速度。

- **關鍵點**
    - 『盒子』結構：可有50個盒子加起來；總資產認定為2.4億元
    - 資產不必在香港，可在世界各地
    - BVI公司名下保單價值可計入2.4億元
    - 至少可請2人，兩人可獲香港簽證
    - 員工要求為『合格的員工』，非『投資專業人士』；寬鬆認定（買過保單、開過賬戶、讀過商科等均可）
    - 相較新加坡，香港無需新加坡稅務局認定與加班聘人要求，簽證更易
    - 新加坡DP與DL現況：取得非常難；香港更易申請深圳（簽證）
- **講解**

  [Speaker 3]以自身作為監管局研究法規顧問的背景，解釋香港政策設計原理：資產認定與人員資格採寬鬆且務實標準，允許全球資產計入（含保單），並透過『盒子』疊加方式達成總資產認定2.4億元。相較新加坡嚴格的稅務與聘用要求，香港提供更高的靈活性與效率。
- **Examples**

> 講者提到：『這裡有一個盒子，這個盒子裡面，這個盒子可以50個盒子加起來，50個盒子加起來，就頂多50個盒子加起來。是2.4個1。這個2.4個1呢，不需要在香港的，可以在世界各地都可以。比如說，有一家BVI公司，擺一張保單，保單的價值也可以算在2.4億元。』

    - 以多個『盒子』代表不同資產載體或安排，整體認定上限為2.4億元。
    - 資產地理位置不限香港，提升國際配置彈性。
    - 保單視同金融資產，可計入認定金額。
- **註意事項**
- 於架構設計時明確列示資產載體，確保均可計入2.4億元
- 優先整合全球資產與保單價值，提高認定效率
- 人員資格文件準備圍繞『合格員工』標準（投資經驗、賬戶、商科教育等）
- 與新加坡方案對比，選擇更符合客戶背景的地點與路徑
- 在申請過程中，合理配置至少2名員工以取得簽證

跨法域資產與『一雞兩食』策略

> 同一筆資產可在不同法域滿足不同合規與申請需求，無需重複調動資金。以新加坡與香港的家族辦公室與簽證為例，達成更快且低摩擦的結果。

- **關鍵點**
    - 同一筆新加坡資產可同時用於香港認定（無需回流香港）
    - 在客戶學歷不達標情況下，香港路徑仍可獲公路簽證
    - 比新加坡更快，且『什麼都不用拿過來』
    - 提升客戶對架構的安全感與效率
- **講解**
  [Speaker 3]提出『一機兩制 / 一雞兩食』比喻：同一隻雞在新加坡與香港各有吃法，同一筆資產可在兩地取得各自好處。案例中，兩位兄弟無大學學歷，早年於A股積累『十幾億』，原欲新加坡家辦與簽證；後轉向香港以新加坡資產認定，最終獲得香港公路簽證且無需資金回流。
- **Examples**

> 兩位兄弟無民國大學學歷，估計中學程度；在國內早期『炒黑馬』積累到『十幾億左右』。A股後續長期於『三千多』平穩，賺錢難。原計畫赴新加坡設家族辦公室並拿深圳；發現香港新政策後，決定以在新加坡的資金申請香港，不將資金調回。最終取得香港公路簽證，比新加坡更快，且無需資金移動。

    - 以境外既有資產作為香港認定基礎，避免資金跨境調動風險與成本。

    - 學歷門檻不足時，香港路徑的寬鬆人員要求提供可行解。
- **註意事項**
- 優先盤點客戶資產所在地與形式，尋找可雙用的法域
- 對比各地政策時，關注學歷、人員資格、資金流動要求
- 向客戶闡明無需資金回流的可行性，增強採用意願
- 以時間效率與合規風險為決策依據

受益人隱私與信託拆分設計

> 當信託受益人結構涉及敏感關係時，需避免因信託查詢權導致衝突。可透過拆分多信託、多保單，各自設唯一受益人之方式保障隱私與意圖。

- **關鍵點**
    - 受益人具查詢其他受益人之權利，可能引發衝突
    - 敏感受益人（如私生女）不欲被配偶或子女知悉
    - 解法：開立兩個信託、購買兩張保單，各信託設定唯一受益人
    - 實務結果：客戶接受並完成兩單，AIA與中介皆獲利，避免交易流失
- **講解**
  [Speaker 3]分享案例：客戶原欲設一信託、兩受益人（兒子與與其『不關』之女性）。提醒受益人查詢權後，客戶情緒激烈且欲取消。中介提出拆分為兩信託兩保單，各自唯一受益人，使信託公司在每個結構下僅見該唯一受益人，避免資訊交叉帶來衝突。
- **Examples**

  > 原方案：一信託＋一保單，受益人為兒子與另一女性。風險：受益人依法可向信託公司查詢是否有其他受益人，可能暴露敏感關係（女性為私生女）。改良方案：開兩個信託與兩張保單，第一信託唯一受益人為兒子；第二信託唯一受益人為該女性。信託公司分別僅見各自唯一受益人。最終客戶完成兩單。

    - 以結構隔離保障隱私與意圖，避免受益人查詢權造成衝突。
    - 同時達成財務與合規目標，提升成交率與客戶滿意度。
- **註意事項**
- 評估受益人關係敏感度，提前提示查詢權帶來的資訊風險
- 優先考慮結構隔離（多信託、多保單）以降低資訊外溢
- 在敏感場景下保持溝通節奏，先解決情緒再提供技術解法
- 文件與受益人條款設計需精準，避免可識別的交叉資訊

產品整合與配置策略

> 透過與EAM合作，將saving space、保單等資產打包於同一架構，並以一次性較大金額配置提升效率與黏性。

- **關鍵點**
  - 可與不同EAM合作，整合saving space、保單打包
  - 建議一次性配置：『你要2.4億，你就3個億吧，你就搞3個億放在這裡』
  - 避免零碎下單（如『一百萬』『兩百萬』）效率低
  - 整合提升客戶安心感與機構黏性
- **講解**
  [Speaker 3]指出，與其分散小額交易，不如在架構下集中配置『3個億』，更快達成資產認定門檻並增強客戶對結構的信心，同時提升產品整合效率。
- **Examples**

  > 相較於『每一個單慢慢去，比如這個一百萬、一個兩百萬』，建議『你就3個億吧，你就搞3個億放在這裡』，以快速達成認定並提升溝通效率。

  - 減少交易摩擦與時間成本。
  - 提高整體架構的完成度與客戶安心感。
- **註意事項**
- 在合規允許下，鼓勵整體打包配置以提升效能
- 明確向客戶解釋大額一次性配置的認定與好處
- 與EAM協同確保資產載體與文件符合架構要求

資料分享與互動機制

> 以面對面互動加微信方式分享總觀材料與案例文章；避免公開QR Code導致技術或隱私問題。

- **關鍵點**
  - 講者有香港政府家族辦公室代言相關文章與視頻
  - 提供CRS、境外新波、居民身份及美國學術週刊中文翻譯文章
  - 邀請至座位加微信，因『昨天』公開QR Code加入失敗（日期為2025-11-03）
  - 可作為工具轉發給客戶，引發興趣並促進對話
- **講解**
  [Speaker 3]分享前一日（2025-11-03）以廣東話演講時，於幻想片使用

meet chat QR code邀請，回到座位後發現『失敗了』且『一整天，一晚上，就完全接受不了他』，因此改以線下加微信的方式提供材料。

- **Examples**

> 總觀材料包含CRS、境外新波、居民身份、美國學術週刊刊登文章之中文翻譯。適合作為與客戶溝通工具，先引發興趣再導入方案。

    - 用內容建立信任與專業形象。
    - 避免技術性加入失敗與隱私風險。

- **註意事項**
- 避免公開散發QR Code，改採面對面加微信
- 主動提供合規與學術材料作為溝通起點
- 以工具化內容助力銷售與教育

信託的基本結構與角色

> 信託中的核心角色包含委託人（客戶）、受託人（信託公司）、受益人與保護人。受託人持有法律所有權，需依據信託文件與客戶意願進行投資、管理與分配資產；保護人可監督受託人表現、不當可更換，並有權增減受益人。

- **關鍵點**
    - 委託人將資產轉入信託，受託人取得法律所有權並負忠實義務。
    - 受益人享有受益權，按信託條款取得利益。
    - 保護人（Protector）可監督與制衡受託人，並可調整受益人名單。
    - 可放入信託的資產廣泛：保單、現金、股票、債券、銀行帳戶、物業、公司（IPO與私人公司）。
    - 案例：沈殿霞將六千萬放入信託，規定其女兒三十六歲取得資金，體現條件式與延期分配。
- **講解**
  講者先以常見家族信託圖示說明角色分工，強調受託人依法依約管理與分配；並透過沈殿霞六千萬與36歲發放條件案例，展示信託在傳承設計上的彈性與控制力。
- **Examples**

> 沈殿霞將六千萬資產置入信託，設定其女兒於三十六歲方可領取資金。此安排實現資產延遲分配、避免早期揮霍與保護受益人的目的。

    - 設計延遲年齡門檻，確保受益人具備足夠成熟度。
    - 運用信託條款實現對受託人的行為約束與監督。

    - 適合高淨值家庭對傳承節奏與條件有明確規劃者。
- **註意事項**
- 設計信託條款時需清晰界定保護人權限，包含更換受託人與調整受益人。
- 資產種類差異導致法律與稅務處理不同，置入前需專業審核。
- 條件式分配需考量受益人的成長與教育安排，避免過度僵化。
- **特殊情況**
- 若遇跨境資產（如美國帳戶），遺囑認證時間可能遠超本地，應優先評估以信託或保單配置以規避長時程。

保單的『類信託』功能與站管角色

> 保單（特別是儲蓄型保單）因引入信託的設計元素（精準度、多元化、靈敏度），在傳承、風險隔離與稅務籌劃方面展現出『迷你信託』特性。友邦首創香港之保單『站管』角色，即在保單持有人不在時，由指定人代為管理保單，直至受益人成年接管。

- **關鍵點**
    - 保單站管角色來源對應信託保護人職能。
    - 站管角色在持有人不在時維護保單連續性與管理品質。
    - 受益人指定受保險法限制：需為自然人且具血緣關係的家庭成員。
    - 保單身故賠償流程相對迅速：文件齊備後兩個星期內款項可入受益人帳戶。
- **講解**

  講者指出保單設計借鑒信託保護人制度，形構『站管』角色以解決持有人身故後管理真空問題；同時提醒保單受益人相較信託具法律限制，配置時需留意合規邊界。
- **Examples**

  > 保單持有人身故或失能後，站管人依法代管保單，確保保單權益持續，待受益人成年後移交管理權。

    - 確保保單價值與權益不因持有人不在而受損。
    - 與信託保護人功能對應，維持治理與監督。
    - 有利於未成年受益人期間的權益保全。
- **註意事項**
- 設定站管人時需明確其權限與責任邊界。
- 受益人限制可能影響家族資產分配彈性，需提前規劃。
- 跨境受益人或監管要求不同，需合規審查。
- **特殊情況**

- 若受益人非血親或為法人，保單可能無法指定為受益人，需改以信託架構承接。

傳承效率：遺囑認證（Grant of Probate）與時間成本

> 遺囑認證程序繁複且耗時，尤其涉及跨境資產時。講者實務經驗顯示，香港帳戶遺囑認證耗時九個月，美國帳戶十六個月仍未完成。透過信託或保單配置可顯著縮短資金到位時間。

- **關鍵點**
  - 遺囑認證英文為Grant of Probate（講者口誤發音Gran Povey）。
  - 香港帳戶遺囑認證：九個月完成。
  - 美國帳戶遺囑認證：十六個月仍未完成。
  - 保單身故賠償：文件齊備後兩個星期內可到賬。
- **講解**
  講者分享在律所處理遺產承辦的親身經驗，包含前往法院索取紙本表格、流程繁瑣與長期等待的痛點，對照保單與信託的處理效率，凸顯前置規劃的重要性。
- **Examples**

  > 一個香港帳戶的遺囑認證用時九個月；一個美國帳戶在十六個月內仍未完成。

  - 跨境法域造成文件、程序、稅務的多重要求。
  - 若透過信託或保單事先安排，可繞過或縮短程序時間。
  - 對受益人現金流與生活安排影響重大。
- **註意事項**
- 對於跨境資產，應預先以信託或保單配置以縮短撥付時間。
- 文件完備度直接影響保單理賠兩個星期時效。
- 應評估受益人短期現金需求，避免長期認證造成的資金斷層。
- **特殊情況**
- 若已進入遺囑認證程序且文件不齊，需即時法律支援與多法域協調以降低延誤。

銷售與溝通策略：兩種工具、三大功能、九大對比

> 以『兩種工具（三大功能、九大對比）』作為客戶溝通口號與結構，先講信託功能，再對應保單功能，最後落地保單的銷售機會。

- **關鍵點**

    - 兩種工具：信託與保單。
    - 三大功能：傳承、風險隔離、稅務籌劃。
    - 九大對比：用於逐項對照信託與保單的功能與限制（本段強調下一頁為保單九大對比內容展示重點）。
    - 解決痛點：避免『信託講太好』導致保單無法切入，需引導至保單落地。
- **講解**
  講者建議用結構化口號幫助前線在客戶面前清晰表達，並以頁面切換控制重點，先鋪墊信託的必要性，再將焦點轉至保單的可執行方案。
- **Examples**

  > 前段用信託建立功能框架與必要性，後段以『九大對比』頁面展示保單如何承接與落地，最終推進保單配置。

    - 用框架化語言提高專業感與記憶點。
    - 控制簡報頁面節奏，避免客戶注意力停留在信託端。
    - 以站管與兩週到賬等具體優勢促成決策。
- **註意事項**
- 簡報時要以保單九大對比頁為主，避免過度停留在信託端。
- 需對保單受益人法律限制事先說明，管理客戶預期。
- 針對高淨值客戶可同時設計信託與保單的組合以互補。
- **特殊情況**
- 若客戶強調非血親受益安排，應轉用信託作為承接工具並輔以保單資金來源。

保單與信託的本質與投資風險差異

> 香港主流信託並非保本，資產在信託內投資可能虧損；儲蓄分紅型保單的底層投資不會虧本，差別在分紅實現率高低。友邦以六百人投資團隊、每人超過十二年經驗、與國際機構合作，長期分紅實現率香港第一。

- **關鍵點**
    - 信託：投資可能虧損，非保本。
    - 保單：底層投資不虧本，回報體現在分紅實現率。
    - 友邦投資團隊規模：六百人；經驗：每人超過十二年。
    - 長期分紅實現率香港第一為賣點。
- **講解**
  講者強調信託是理財產品，與保單風險屬性不同；保單的優勢在於底層保本特性與分紅機制，並以投資團隊與過往表現支撐可信度。

- **註意事項**
- 向客戶清晰界定信託非保本事實。
- 強調分紅實現率為關鍵，而非保證回報。
- 引用團隊與歷史表現需避免誇大，遵循合規。

保單滾存與結構性功能設計

> 透過時間滾存累積現金價值與回報，並輔以更改投保人、第二投保人、分拆保單等功能，提升傳承與資產靈活性。

- **關鍵點**
  - 時間滾存是核心回報來源。
  - 功能：更改投保人、第二投保人、分拆保單。
  - 用途：配合家族傳承、資產重組、現金流管理。
- **講解**
  講者指出保單依賴時間複利滾存，並以多項結構性選項支援不同人生與資產節點的需要。
- **註意事項**
- 評估投保人更改與第二投保人設計對控制權的影響。
- 分拆保單時機需考量稅務與費用。

收益與資產分配：信託自動化 vs 保單彈性

> 信託可依意願進行精準、定時定量、跨地域且系統化的自動分配；保單可透過申領賠償支付辦法、靈活提取、健康障礙選項、貨幣交換與九種貨幣支援，但自動化程度較弱。

- **關鍵點**
  - 信託：高度自動化與精準分配。
  - 保單：多功能但分配較少自動化。
  - 比喻：信託如Netflix自動播放無廣告可2.x倍速與多語言；保單如YouTube免費帳戶需看廣告且語言受限。
- **講解**
  以生活化比喻凸顯用戶體驗差異，提醒顧問在客戶需求（精準度 vs 靈活性）間做配對。
- **註意事項**
- 對需要嚴格節點與比例分配的客戶，優先考慮信託或信託+保單。
- 跨境分配需核對各地監管與外匯限制。

受益人獎勵條款與教育激勵

> 運用資本力量設計受益人激勵，如學業獎勵條款。保單提供『卓越成績獎』：受保人就讀全球十大大學可得2,800美金獎金。

- **關鍵點**
  - 以條款引導受益人行為與成就。
  - 具體獎勵：全球十大大學→2,800美金。
- **講解**
  以明確的財務誘因連動教育成就，反映家族治理與價值觀落地方式。
- **註意事項**
- 需明確『全球十大大學』的認定標準與證明文件。
- 獎勵金額與給付流程需合規。

資產保護與法律時點

> 信託透過所有權轉移達成隔離，但設立時間需避開離婚、破產等追溯期；保單以控制權與受益權分離達成隔離，惟須符合特定法律前提。

- **關鍵點**
  - 信託資產由信託持有，可隔離原持有人風險。
  - 離婚/破產期間有追溯期，追溯期內轉資產無效。
  - 保單：投保人控制現金價值；觸發身故賠償歸受益人。
- **講解**
  講者提醒合規與時點是資產保護能否生效的關鍵，細節將由下午律師補充。
- **註意事項**
- 在任何已知或可預見法律糾紛前完成安排。
- 保存設立與資金來源證據。
- **特殊情況**
- 若已進入離婚/破產程序，如何處置？應停止轉移資產至信託，改由律師評估合法可行方案。

私隱保護與實務建議

> 受香港個人私隱條例保障，信託與保險公司未經授權不得披露客戶資料。實務上，降低知悉範圍可提升私隱度。

- **關鍵點**
  - 法律層面：個人私隱條例。

    - 操作層面：少透露持有安排資訊。
- **講解**
  在合規框架內，資訊最小化原則有助於私隱保護。
- **Examples**

> 講者回憶小學學長『強克』的妙語：冰棍掉地上，『只要你不告訴人就能吃』，以此比喻資產安排的私密性提升方法。

    - 以生活故事引出資訊最小化原則。
    - 將抽象的私隱保護落實為行為準則。
- **註意事項**
- 任何第三方資訊共享需事先書面授權。

稅務籌劃：所得稅與遺產稅

> 多國稅制複雜（如美國三十多種），可歸納為所得稅與遺產/資產轉移稅兩大類。所得稅按收入多寡累進合理；資產轉移涉及遺產稅，為高淨值人士關注重點。

- **關鍵點**
    - 信託的所得稅效果：遞延，未分配前通常暫不納稅。
    - 保單的所得稅效果：身故賠償非收入，多國不收稅；合資格人壽保單內增值未提取前遞延課稅；美國為例外。
    - CRS與身份規劃：透過香港身份與7年永居時點，搭配信託或保單安排，7年後於香港單一收入身份下取用收益可達免稅效果（視地方法規）。
    - 遺產稅：轉讓點課稅；信託不轉讓控制權可減免；保單申領賠償通常免稅，須檢視各國合資格標準（如美國7702）。
- **講解**
  講者將繁複稅種簡化為兩類，分別對應信託與保單的遞延與免稅機制，並結合跨境身份規劃與CRS背景提供操作路徑。
- **Examples**

> 客戶於來港後7年取得永居並放棄原居地身份，於7年之前將資產置入信託或以保單替代，7年後再取用保單或信託收益，於香港單一收入身份下可達免稅效果。

    - 關鍵在設立與取用的時間點。
    - 需核對各法域對居住者、來源地、DTA與CFC規則。
- **註意事項**

- 美國納稅人與美國資產需特別處理（美國為例外，含7702、PFIC、ESTATE TAX）。
- 確認保單是否為合資格人壽保單。
- 身份轉換前後之稅籍判定與CRS申報義務需審慎。
- **特殊情況**
- 若客戶為美國人或擁有美國稅籍，如何處理？需避免使用一般遞延結構，遵循美國稅法與報告義務。

保單槓桿與跨境遺產稅資金缺口

> 保單相較信託另具槓桿優勢，可以同額資金獲得高額保障，為遺產稅提供流動性。

- **關鍵點**
    - 示例：1,000萬投入保單，可達約5倍槓桿至5,000萬（以講者年齡為參考）。
    - 保單賠償免稅且可覆蓋其他資產稅務負擔。
    - 跨境資產（如美國房產）面臨聯邦稅約40%與州稅十幾%，總稅負超過50%。房產2,000萬需約1,000萬稅款方能承繼。
- **講解**
  以量化數字呈現保單在遺產稅籌資上的效率，凸顯『流動性為王』在承繼時刻的重要性。
- **Examples**

> 基金經理客戶持有美國房產，過世時非美籍、無美國免稅額；其子承繼需繳聯邦稅約40%與州稅十幾%，合計超過50%。房產估值2,000萬，需先籌約1,000萬繳稅方能承繼。

    - 顯示跨境資產的遺產稅高壓。
    - 保單可事先提供免稅賠償，解決稅款流動性缺口。
- **註意事項**
- 評估被保人年齡、健康與保額倍數的可行性與成本。
- 對特定法域（如美國）需規劃保單架構與受益人指定以降低稅風險。

保單在稅務與遺產規劃中的功能

> 保單可在合法合規的前提下達成免稅增長、迅速理賠、協助支付境外遺產稅（如美國房產遺產稅）的目標，透過受益人指定與理賠機制快速提供流動性以解決稅務壓力。

- **關鍵點**
    - 理賠時效可快至兩個星期內（案例示範）
    - 受益人安排可避開不必要的資產凍結流程，提供即時現金流以應付稅費
    - 與信託結合可進一步提高安排的確定性與隔離效果
- **講解**
  [Speaker 4]透過真實案例說明：父親早年配置人壽保單並指定子女為受益人，子女提交資料後兩週即獲理賠，用於支付美國房產遺產稅，體現保單在跨境遺產稅議題的即時流動性優勢。
- **Examples**

  > [Speaker 4]敘述一位個案中，父親生前購買人壽保單，子女為受益人。父親身故後，子女提交資料，兩個星期內公司即將賠款匯出，專款專用處理美國房產遺產稅問題，避免資產被動處置與時間壓力。

    - 事前配置：父親購買保單並正確指定受益人
    - 事件發生：受益人提交理賠文件
    - 時效：兩個星期內理賠到賬
    - 結果：即時支付美國房產遺產稅，避免被迫賤售與資金斷裂
- **註意事項**
- 跨境資產需預先考量目的地遺產稅、遺囑與受益人指定一致性
- 理賠速度取決於受益人文件完整性與合規性
- 受益人安排須避開潛在家庭爭議與監管風險
- **特殊情況**
- 如涉及美國地產與遺產稅，應預先建立美元流動性與受益人文件清單，以確保兩個星期內理賠可即時覆蓋稅費

信託決策邏輯與『信任』的本質

> 信託的核心是受託人依法依約為受益人之利益管理資產，決策依據是信託利益最大化，非情感考量。

- **關鍵點**
    - 受託人應嚴格按遺囑與信託契約執行
    - 面對輿論與情感訴求，仍以信託利益為大前提
    - 信託被名人採用的原因之一：制度化的信任機制
- **講解**
  [Speaker 4]以梅艷芳遺產案例說明：即便面對社會輿情與家屬感受，包含

對個人物品（含貼身物品）的網上拍賣安排，仍按遺囑與信託利益原則執行。受託人坦承收到大量投訴，但需傳遞『我們管理的是信任』之訊息。

- **Examples**

> [Speaker 4]描述與信託公司負責人的交流：外界質疑拍賣貼身物品有失溫度，受託人回應一切依遺囑與信託利益執行，持有大量物品成本高昂，拍賣可避免信託承擔不必要成本並符合條款。

    - 確認遺囑條款與受託義務
    - 評估持有成本與信託利益
    - 執行網上拍賣以降低成本並實現價值

- **註意事項**
- 建立客戶預期：信託將依法執行，不承諾情感導向決策
- 對外溝通需一致強調『信託利益大前提』
- 高敏感案件須記錄決策依據以備審計與公關需要
- **特殊情況**
- 若客戶強烈要求保留情感價值物品，應於生前於信託契約中明確列示保留清單、保存期限與費用承擔辦法

保單與信託的互補：保險金信託

> 將保單作為信託標的（保險金信託）可兼顧成本、效率與治理：投資與法律責任由保險公司承擔，信託公司僅持有保單，管理費顯著降低，同時保留信託分配規則的彈性與隔離效果。

- **關鍵點**
    - 成本優勢：每張保單每年港幣2萬管理費，無論現金價值為10萬或10個億
    - 職責分工：投資/合規由保險公司處理，信託公司聚焦監督與分配規則
    - 可預設賠付節點與條件，提升傳承精準度
- **講解**

  [Speaker 4]指出信託昂貴主因在於持有複雜資產需大量人力物力；若改以保單作為唯一資產標的，則信託公司工作量大幅下降，成本可控且治理清晰。

- **Examples**

> [Speaker 4]說明：與友邦合作之信託公司對每張保單按年收取管理費港幣2萬，不隨保單現金價值變動而變更，10萬或10個億現金價值皆為港幣2萬/年。

    - 將投資風險與操作外包給保險公司
    - 信託公司聚焦保單持有與分配監督
    - 以低固定費用實現高額資產治理
- **註意事項**
- 選擇具備合作機制的信託公司以確保費率穩定
- 信託條款中明確賠付節點與監護機制
- 同步規劃受益人變更與保單權益人權限
- **特殊情況**
- 如家庭成員互不信任，先行以獨立受託人設計保險金信託，再視關係改善設定共同簽署條件

儲蓄保單＋人壽保單的傳承與養老組合

> 以儲蓄保單承擔退休與生活現金流，配合人壽保單槓桿完成對特定對象的定向傳承與風險隔離。

- **關鍵點**
    - 儲蓄保單：存續期內累積，退休時增值提取；可設定『健康在外選項』於失能時由保單債管人代辦支取
    - 保單債管人：建議由高度信任的家人（如配偶）擔任，以確保執行效率與人性溫度
    - 人壽保單：以3倍槓桿（依年齡與產品）用三分之一保費達成目標保額，支持對前婚子女定向傳承，排除女婿為受益人
    - 可預設身故賠償支付時間與辦法，落實精準分配
- **講解**
  [Speaker 4]為Simon設計雙軌方案：儲蓄保單服務當前家庭與退休現金流，新生子嗣在成年前由太太為保單債管人管理；人壽保單定向給前妻之女兒，排除女婿受益，並以預設條件鎖定分配節奏。
- **Examples**

> [Speaker 4]客戶情境：曾離婚、現有小20歲伴侶、擔心二次婚姻資產風險、需養老安排、欲保障前婚女兒。方案：1) 儲蓄保單承擔退休與失能支付（由太太作保單債管人）；為新生兒預留，成年後由子女接管。2) 人壽保單（財富橫綠系列）定向給前妻女兒，採約3倍槓桿，投入三分之一成本達標，女婿非受益人並預設賠付節點。結果：前兩天同意簽約約70萬美金5年期保單。

    - 盤點家庭結構與司法區資產共同制度
    - 拆分需求：現金流與傳承分軌設計

    - 設定角色：配偶為保單債管人以提升執行效率
    - 排除不受信任關係人（女婿）於受益名單
    - 以高槓桿人壽完成跨代資產定向配置
- **註意事項**
- 保單債管人需長期可信且能實務執行
- 人壽產品槓桿與核保條件受年齡與健康影響，須提早規劃
- 支付節點與條件需文字明確避免爭議
- **特殊情況**
- 若配偶不被信任，應改採獨立第三方受託人或保險金信託結構，避免執行風險

保單與信託各自的限制與適用邊界

> 保單在可保利益、複雜資產持有與人性執行方面有限制；信託雖能處理複雜資產且更客觀，但費用高且較少考量情感溫度。最優解常為組合架構。

- **關鍵點**
    - 保單限制：可保利益名單限制、無法直接持有房產/公司/高價動產等複雜資產、需可信家人執行
    - 信託優勢：可持有多元資產、由專業受託人客觀執行、無需家人成為執行者
    - 信託劣勢：管理費高、決策以信託利益為準繩，情感照顧有限
    - 組合策略：保單承擔現金流與稅務效率，信託承擔治理與隔離，保險金信託平衡成本與控制
- **講解**
  [Speaker 4]逐一點出三大限制並提出保險金信託作為補充，提供在成本與治理間的務實平衡方案。
- **註意事項**
- 事先盤點資產類型與跨境架構（離岸公司、CRS、金稅四期）
- 評估家庭信任結構與可執行人選
- 根據成本敏感度決定是否採保險金信託
- **特殊情況**
- 如存在私生子女、慈善或旁系受益需求，優先以信託主架構，保單作為流動性補充

市場與銷售落地策略：兩種工具、三大功能、九個對比

> 以結構化話術與工具矩陣，把專業知識（信託、家辦、CRM、離岸公司）轉化為可成交的方案，對準金稅四期與CRS壓力下的實際購買動機。

- **關鍵點**
    - 工具：保單與信託（含保險金信託）
    - 功能：風險隔離、傳承規劃、養老現金流管理（對應三大功能）
    - 九個對比：作為教育客戶與成交框架（內文未逐點列出，但被反覆強調需熟記並運用）
    - 客戶心智：已選香港與友邦為首選，關鍵在於代理人是否『可靠可信』
    - 當需求大於供應即形成保險黃金時代，應主動把握
- **講解**
  [Speaker 4]指出以往需追著客戶賣，如今客戶因監管壓力主動尋找合規安全資產停泊，決策焦點轉為代理人專業度與可靠度。強調銷售落地話術與示範案例的重要性。
- **Examples**

> [Speaker 4]於銀行客戶講座結束後與Simon重逢，對方因疫情期間石油投資失利、資產縮水，尋求節流與重建方案。提出『保單作為迷你信託』，並給出『儲蓄保單＋人壽保單』組合，最終於前兩天簽約約70萬美金5年期。

    - 以痛點切入（投資失利、退休焦慮）
    - 提出結構化組合以覆蓋退休與傳承
    - 確立角色與排他條件（女婿非受益人）
    - 行動跟進至簽單落地
- **註意事項**
- 提前與銀行/夥伴做PK與需求摸底，會上直擊稅務與信託痛點
- 用案例把抽象概念具體化（兩種工具、三大功能、九個對比）
- 建立等身定位：一站式、同類客群、自己亦使用信託/保單
- **特殊情況**
- 若客戶臨門一腳反悔，重申可靠可信背書（品牌、合規、費用透明、家人角色設計）並以小額起步逐步加碼

作業或建議

- 為目標市場建立“省/市優先清單”，至少包含北京、上海、廣東與香港，並選2–3個二線城市，制定3個月活動計畫。

- 設計一份高淨值家庭的三層配置模板（大額壽險/高端醫療/投資相連），含需求盤點與風險評估表。
- 基於公司資源（高峰會、財富管理部、領航員計畫）排出未來90天的聯動日曆，設定每月KPI（私享會場次、到場率、轉化率）。
- 完成一次專業形象自評與同儕反饋（服裝、儀容、姿態、溝通），並制定4週改進計畫。
- 為3位不同類型客戶各輸出一頁客製化功能對照表，標出10項功能中最匹配的3–5項與理由。
- 在2025-11-04之後的客戶拜訪中，優先以『合規風險關懷問答』作為開場：是否接獲稅務局聯繫/短信？是否聽聞朋友被追稅？是否有境外所得未申報？
- 梳理重點客戶的居民身分矩陣：戶籍/護照/實際居住/家庭所在地/經濟利益中心/在華天數，並標記是否可能同時為中港雙重居民。
- 為外派客戶建立天數監控與預警機制：特別是6年內至少1次連續離境超過30天的排程與證明留存。
- 與法稅顧問建立協同流程：針對擬購買1,000萬、2,000萬、3,000萬級別產品的客戶，預置稅務影響審閱與合規背書話術，以縮短成交週期。
- 內部落地領航員機制：在2025-11內完成區域領航員名單確認與工作坊排程，確保新產品與合規資訊的即時傳遞。
- 請盤點客戶或自身在境外的公司載體之實際稅負，核對是否低於12.5%，如低於則設計在中國就公司所得的申報方案。
- 對照CRS資料，整理所有賬戶、保單限定價值與居民身份證據，建立一套可供保險公司或銀行審核的檔案包。
- 審視現有的saving plan與人壽保單，評估其稅務定性風險，必要時整合進家族信託並補強第三方治理。
- 準備在需要時出具第三方意見書的事實材料（居住地、家庭、經濟中心、社交中心、保單購買地、工作與投資地），支援協定拔河條款的居民認定。
- 整理客戶真正關心的議題清單（CRS、境外新波、居民身份），以此為對話起點
- 盤點客戶全球資產（含保單）並評估是否可計入『2.4億元』認定
- 與EAM協同設計打包方案，嘗試一次性配置『3個億』提升效率
- 對多受益人敏感情境，預先評估並設計『雙信託雙保單』或其他隔離方案
- 安排面對面交流，加微信以索取並分發CRS、境外新波、居民身份相關中文資料
- 對比新加坡與香港的申請路徑，為學歷或資格不足的客戶制定香港優先策略

- 在2025-11-04之後的客戶會議前，熟記並能清晰表述：兩種工具、三大功能、九個對比，並準備至少1個跨境遺產稅理賠兩週內到賬的案例話術
- 整理一份個人版『一站式服務清單』：信託轉接服務、個人法律諮詢服務、家辦服務、保險金信託合作信託公司費率（港幣2萬/年）、CRS與金稅四期合規指引
- 為現有高淨值客戶標記家庭信任地圖：可擔任保單債管人的家人名單、排除受益人名單（如女婿），並設計對應的支付節點與條件
- 準備一份『石油投資失利—退休補位』的標準解決方案模板：儲蓄保單現金流路徑、健康在外選項啟動流程、人壽保單槓桿配置為前婚子女的定向傳承
- 對手上含美國不動產的客戶建立『兩週理賠支付稅務』SOP清單：受益人資料、理賠文件、境外匯款路徑、時間線控制

11-04 講座：香港與澳門高淨值客戶—定位、人脈拓展、保險與信託合規策略

2025-11-04 09:49:41

00:00:00 Speaker 1
相信各位對香港高淨值市場的發展藍圖已經有一個更清晰更瞭解的掌握在這片藍藍海中可以有效的拓展業務除了我們需要了解客戶的需求以外，我們還需要懂得怎麼去拓展人脈網絡可以靈活運用公司各項產品的一些特性，並擅用針對高淨值業務的各項支援所以接下來我們這個環節很高興邀請到永芳香港及澳門高淨值客戶。

00:00:33 Speaker 1
客戶成員顧問馮凱雲女士Miss Uniform為我們分享發展高淨值業務的客人我們來個掌聲歡迎謝謝，期待你的分享。

00:00:46 Speaker 2
謝謝，各位早上好你的聲音呢早上好，謝謝，我們知道今天會議我們開始比較早，外面的早餐還行嗎？還可以，謝謝我們剛剛聖宇很精彩的分享，大家可以看見，我們在高知識史堂上面，全球的富豪越來越多，年齡層，然後他們的職業行業到底在哪裡，那我們後面怎麼去發展這些人群呢，大概我做了一點點小功課，我們分四個方向的來去分享，

00:01:27 Speaker 2
首先第一個呢，我們要獲得他們什麼呢，就是一個，我們要精準地定位，大家有定位好你的客戶嗎，到底客戶群來自哪一個地方，香港本地的還是國內面向的，我們要精準地定位，第二個事情我們要做的，我們要把我們的人脈去擴展，如果說我只做我身邊的一些好朋友，我只做我身邊的一些老客戶，你的那個客戶群永遠只有那麼小的一群，我覺得呢，如果我們要發展這個高級級業務上面的話，我們必須要拓展我們的人脈，怎麼去拓展，

00:02:04 Speaker 2
第三個部分我覺得還有一個事情很重要的是專業的欣賞。我看見今天在座的都穿得漂漂亮亮的，都很專業。所以我相信這個畫面大家都會很認識。第四個部分，我覺得還有一個很重要的是客製化。高知識人群，說實話，產品每家可能都差不多。那到底差別在哪裡？就是服務到位。服務到位，客製化就是一個很重要的元素。所以這四個方向我們一個一個來去解說一下。

00:02:38 Speaker 2
首先精準的定位。我們定位的人群可能剛剛的稅務報告也分享得很精彩。就是不同面向他們的投資金融多少，來自哪一個行業。我們再精準地定位一下，可能在市場

上面我們面對可能是國內的人比較多。那國內的人士到底有哪些地方人群是比較靠近一點的？現在發展的二線城市也是很不錯。所以我們要精準地地位我的歌曲，

00:03:08 Speaker 2
到發展生意的時候要去哪裡發展，這個也是很重要的部分。第二部分，除了地方，還有保險上面的需求，從前可能是做處理選材。高級職人群的保險需求不光是累積財富，他們很多的傳承規劃，投資方向等，他們也有這需求，所以我們在產品方面也需要好好的裝備，我們自己好好的定位。

00:03:41 Speaker 2
對，那給一下一些調研的報告給大家去參考，剛剛說的我們定位一些高級職人群，特別是在國內的時候，到底要去哪個城市啊？國界那麼大，對吧？那我們這裡的話用調研的報告去看一下，首先中國大約14億的人群，我們除以戶數來說的話，大約有5.3億人，5.3億戶裡頭多少是一些富裕人群？大約裡頭百分之1啊。

00:04:12 Speaker 2
所以表格上面我們看到，先從左手邊看，我們用省份來看，前十名我們都寫在這邊，前三名特別有什麼？我們有北京、有上海，還有廣東的地方，三個城鎮。大家可以留意一下，你們發展的時候，有沒有定位好這些地方呢？前三名以外，其實後面的我們也要留意，都是一些高級職員屬不在地。但我們除了什麼以外，我們看一下城市，城市我們有什麼？

00:04:43 Speaker 2
前三名，也是很熟悉的名字，有北京、有上海。第三個是什麼？香港，對，沒錯，香港大家所在的地方已經是其中一個高級學生之所在地所以大家選友邦，選香港這裡，就對了，沒錯，對不對那我們人群上面的發展，我們知道要去哪生成次了我們就接下來看產品上面，剛剛提過，保險上的需求也很重要保險上面剛剛提過，除了儲蓄以外，其實我們還有很多不同類型的產品。

00:05:19 Speaker 2
現在是高科技的需求，一個大額的受險現在特別疫情後，他們發現分泌，可能真的一下就會沒了那家庭的需求呢，有很多在，怎麼好好保護好家庭的需要怎麼好維持他們的生活品質，這個是很多富裕人群現在想的一個東西中間第二個，我們是高端的醫療，特別剛剛提過，疫情後有很多生老病死的狀況，所以大家對醫療的需求特別的提高，所以高端醫療是他們。

00:05:51 Speaker 2
其中一個流利的百塊。第三個部門就是投資商量的保險。投資商量的保險為什麼呢？因為儲蓄累積以外，我們發現很多高科業的短期都有需求，短期的收益他們也會看重。所以投資商量的保險也是其中一塊，我們絕對需要留意的。好，那我們接下來去第二個部分，剛剛提過，除了剛定位以後呢，我要拓展我的人脈，怎麼去拓

展，說詞容易，我們先講的都是一些平常大家耳熟能講的東西，簡單說簡單，怎麼做，我們從一些調研報告先了解一下，我們這些高層級人群，他們可能比較感興趣的地方，我們再去拓展我的人脈，首先第一個，大家會看見的，我們從調研報告裡頭看見，

00:06:40 Speaker 2
高層級人群，除了自己本身的工作很忙以外，原來他們還會投資很多不同的升級品，這裡的話呢，那個報告裡面有 291 美金，他們大約 21 個部分都會投資在這些升級品上面，第二個部分是，原來做慈善也是他們很重要的一塊。高級人群很喜歡做慈善的。裡面有兩千七十億美金，他們是36%左右做了一些慈善。

00:07:10 Speaker 2
第三個部分，原來他們還有三十兆的美金去多投資。那我們就要了解到，原來高科們他們留意是這些板塊的時候，我們拖著人脈，我們就要從這些方向去出發。那我覺得呢，接下來可以看一下，從很多方面，自身方面的，還有公司的活動，我覺得大家都可以做一下參考。公司活動包括我們今天的高峰會，還有很多我們財富管理部，我們有做很多不同類型的活動，

00:07:41 Speaker 2
有我們的領航員計畫啊，然後有很多不同的一些購物的一些講座等等的，我覺得也是一個很好的機會，讓大家都去拓展你的人脈。第二部分，自身的安排，高屏幕的一些高科留意的方向，甚至比它直線的冷冷的話，對直線的安排，安排這些類型的活動，讓自己的人脈去擴展，做一些移動等等的部分，我覺得也是一個不錯的一個方向。那第三個部分，我們怎麼去建立好一個個人的形象？

00:08:13 Speaker 2
給一些圖片大家參考看看。這個大家覺得專業嗎？大家可能有看那個周星馳的電影的話，就會覺得這個很熟悉對吧？這個不是開玩笑，我從前呢，真的以前，早以前在工作的時候，真的有過過，有一些科技體在面課的時候，真的會做這個動作。當然他臉不是這樣的，可是他真的有做，這個觀念嗎？這個不專業，一種不專業對吧？或是我呢？

00:08:46 Speaker 2
他真的呢，豐多片片的豬肉，豬肉呢，賣豬肉的，可是你看，他的那個姿勢是不是很優雅，拿著個酒杯，可是他穿什麼，他穿了個圍裙，這個專業嗎，這個也不專業，所以呢專業形象不是收受而已，我們是真的要實現，我們從很多方面要去建立這個專業的形象，我們包括我們的外表，我們的理容，我們的姿勢，然後呢我們所有的一些溝通能力等等的部分，都是顯示大家的專業。

00:09:20 Speaker 2
所以呢今天我們都在那個議程裡頭，大家會看見很多專業的知識，比如是律所啊，

比如是沙漠等等的一些知識以外，我們還有一些軟知識給大家，比如是公共的機場，怎麼去打開我們這些公共的網絡等等的，都希望呢今天的議程裡頭會帶給大家這些資訊。除了這個外表以外，我覺得資深的內在我們去提升也是很重要的。首先第一個，腦子裡頭我們的信念要有。

00:09:52 Speaker 2
我們要相信這一個傳承跟理財的一個觀念，財富管理的觀念我們要有。第二部分，我們知識要提升。今天所以議程裡頭，今天的所有知識內容，大家好好地去留意，提升自己要持續地學習。第三個部分就是我們要有一個實力感。我們要給客戶為他帶來最好的實力感，還有一個就是要有有意時長的變化，因為特別我們做很多不同的一些安排的時候，

00:10:24 Speaker 2
市面上有什麼改變，法規上的改變，我們也必須要留意。自身的腦子裡頭以外，還有一些技術性的提升，技術要提升的，比如是自我的一個形象，剛剛說的那個溝通技巧等等的部分，我覺得這些都是需要大家好好地去練習練習，才會變得更專業。還有就是我們第四個部分就是科技化，這個我也是用數據去說話，這個是一個調研報告去調查一下，

00:10:57 Speaker 2
高級的人指導他們對於學一些技術機構，或是一些服務的時候，哪一些是他們最注重的。我們框了前五名，前五名裡頭有三個，他們的事情都是我們今天。還有一些客製化的服務，然後怎麼去好好評核風險跟保障，這些都是聯繫到我們今天會說的所有內容，所以客製化的服務，

00:11:28 Speaker 2
我們要帶給我們的客戶，什麼是客製化的服務？我有個GP，我有個GR，然後我推給我的客戶，這是客製化嗎？這不是客製化，我們用一個例子去給大家去探討，最近不是有一個西方的節日，剛剛完了是什麼節日？萬聖節。萬聖節，對，萬聖節。萬聖節是西方的節日，這個就是西方的鬼，吸血鬼，對吧？大家如果有看電影的話，

00:11:58 Speaker 2
這很有名的，吸血鬼如果我要讓他停住，讓他不要靠過來的話，我用什麼東西讓他不要過來？用什麼？用佛珠嗎？中文。

00:12:39 Speaker 2
這沒有宗教的基礎，只是一個提議而已。就一個例子給大家去參考。東方的，我們可能用東方的技術去對付它，對吧？可能要服啊，可能要用其他的技術。那所以呢，我們一樣的概念，面對客戶的時候，我們用的是客戶需要的東西去給他。一樣

的產品，有十個功能，可能，位於十個它都合用的，可能前面有三個它合用的，我們要對準客戶的需求，

00:13:10 Speaker 2
提供一些對於客戶去給他。那所以呢，剛剛提過很多不同的一些理念。其實說實話，回歸到根本就是客戶的需求。這個是，接著出來給大家去參考，規避力的客戶在上面，可能是這個以外的也有。可是我對準客戶的需求，總共的需求上面，我們再去抓到底哪些產品是合適的。比如是人壽、儲蓄。還是統支。剛提過的醫療、健康等等的部分，

00:13:43 Speaker 2
這個靠大家跟客戶去溝通。剛剛提過我們有很多不同類型的一些資訊，然後怎麼去提供給大家，我們有一個領航員的計畫，區域應該總監會有挑了一個代表，代表區域成為領航員，我們有不同的高級業務手的消息，然後有工作坊等等的資訊，通過這些領航員在區域裡頭再去散播給大家。希望這個能夠加速我們整個高級業務上面的一個流動。

00:14:14 Speaker 2
還有產品上面，我們有很多不同的計畫，大家會看見GF，我們有很多新的一些產品，新的產品的一個特點，然後去符合不同的一些客戶需求。所以這些公司我們不停的在計畫，所以相信大家也一樣跟著一起去計畫，去給您的客戶一個合適的東西。剛剛提過的四個重點，看起來簡單，我們很可惜，希望今天在這裡給大家的簡單事情重複做，

00:14:45 Speaker 2
你就會是行家，對吧？所以這些簡單的事情我們試著重複做，然後把這個高經濟市場去打開去做好。今天已稱很多，希望大家留到最後，因為最後的部分還會有一些很精彩的新消時代給大家，所以大家今天事務一旦，我們接下來交給大會我們下一個環節，謝謝。

00:15:11 Speaker 1
請把握一下，呈現請就座。我們也知道高淨值客戶在財富的傳承規劃之中日益中是合規性跟架構的文件所以接下來我們也非常的榮幸可以邀請到麥斯康有限法律責任合夥律師事務所亞洲區副主席葉偉文先生Mr. Patrick Yip他今天會為我們深入的探討一下針對國內高淨值人士的金外投資收入個人所得稅的審計要點。

00:15:43 Speaker 1
同時他也會提及一些常見的，巨合法被稅收目的之財富價格規劃協助各位可以更有效更有效的為客戶應對一些跨境稅收居民身份所帶來的一些合規挑戰現在我們用掌聲歡迎，Patrick 開始臺客的合規與傳承之路。

00:16:08 Speaker 3
大家好。很榮幸可以在這裡跟大家分享一下，最近特別對於國內的高經濟人士所產生的一些稅務甚至是法律的一些風險問題。首先我也想講一講今天我講的這個節目最起碼有一部分可能跟大家自身也有關係的。

00:16:38 Speaker 3
因為如果說今天我們是用普通話來溝通的話就代表說大家可能跟國內的關係還是非常密切不單只是客戶可能你自己也是跟國內的關係很密切所以今天其中有一個部分我覺得大家特別的注意因為跟你自己可能也有關係在講之前我先介紹一下。我呢，是過去很多年都在德勤，德勤中國，我是德勤中國的副主席，在做了這個稅務這方面做了很多年的時間。

00:17:20 Speaker 3
今年呢，我就離開了德勤，就加入了這一家地所。那我想介紹一下這一家地所。這一家地所呢，是在英國的一家地所。而這一家地所在英國，在報紙上常常都說這一家是戴安娜王妃的地所。原因是因為戴安娜王妃她離婚的時候，是我們帶走她的。

00:17:54 Speaker 3
然後呢，最近她的兒子，威廉王子，就打破了皇室的慣例，就沒有繼續用皇室的律所。他反而就說要用我們，那我要形成一下，不是說要離婚。只是說他有很多一些記者啊，

00:18:27 Speaker 3
狗仔隊啊都跟著他們，他們去旅遊啊什麼。所以他們很多時候覺得，他們所做的是不是合法呢？我們是不是有沒有一些方法，可以禁止他們這樣做呢？所以他們就不認我們的律所來代表他們。所以一直以來我們在英國，在歐洲，我們都是非常有名來做一些比較大的家族，這些愛主啊。在香港我們也特別有名的例如恆大的這個案子，法庭也是判了給我們一所來擔任債權人。

00:19:11 Speaker 3
所以比如說我們也要負責追蹤以前的董事長他的一些資產，他跟他太太的資產也是我們去追蹤的。而且將來如果要通告某一些有關人士也是我們所去負責。所以我們覺得這個訴訟跟個人的這一塊其實兩個都很有關聯的。比如說大家都知道有增產，家庭的增產，或者是說遺族的問題，這些事情兩個都有一些關聯。

00:19:47 Speaker 3
所以到國會信譽可以來到這裡一個新的平臺再來工作。謝謝。最近在市場裡面有一個非常重要的一個題目，這個是在去年年底的時候，Bloomberg 彭博社就來訪問我，聽說有一些國內的收入局好像是在找一些境外的，

00:20:20 Speaker 3
有一些高經濟人士在境外的這些所得，叫他們去交稅，你有沒有聽過，而且有沒有

這方面的經驗，那我就跟他們分享，這個是去年11月的時候，那個新聞出來以後，我們就發現，我們過去以為只有幾個城市有這樣的情況，現在基本上全國都有這樣的一個情況，而且他們針對的不一定說是非常大額的一些…

00:20:53 Speaker 3
有的時候普通的，可能幾萬、十幾萬，他們就會去追的，所以這個是變得非常普遍。跟大家有什麼關係呢？剛才有一位同事提到，我們怎麼可以去走進客戶，讓客戶覺得你的這個服務有價值、有需要呢？比如說我以前在德行的時候，有一些同事常說，我們要跟客戶多去吃飯、喝酒、打高爾夫，那我們就可以拿到業務。

00:21:31 Speaker 3
大家同同意見，可以做。我覺得還有一些道理的，可能有一些道理。但是我想跟你講一下，其實如果客戶要你跟他吃飯、喝酒、打高爾夫，他其實不用找你。因為在社會裡面，有很多人，他說這個比喻，所以我們可以說，如果客戶要你跟他吃飯、喝酒、打高爾夫，他其實不用找你。要唱卡拉OK，肯定有人比你專業。有一些他們是全職唱卡拉OK的。

00:22:03 Speaker 3
如果說要吃飯要喝酒，肯定有人比你專業。所以我是常問我在德琴的同事，為什麼客戶要找你來跟他吃飯喝酒？是因為你能夠解決他的問題。如果你不能解決他的問題，他基本上不會花時間跟你在一起。所以我今天跟大家來討論一個問題，就是說你要走進客戶，你就要考慮到究竟客戶需要的是什麼？

00:22:35 Speaker 3
有兩個東西，人都是非常基本的。我們英文叫Greed，就是說貪心。一個呢，我們叫Fear，恐懼。你要一個人，他來做一個決定，通常這兩個，這兩個，這個，這個可能性，比如說，你來買我這個產品，他可以為你帶來很高的回報，那這個我們就叫free，他太近，他想要很高的回報。

00:23:11 Speaker 3
另外一個，你要他來做一個事情，你告訴他，如果你不做的話，就會有某些後果，那這個我們叫feel，現在呢，我跟你講，我現在有很多新的業務，完全來自這個feel，這個同居，這裡所講。所以我今天其實的目的不是說要在很短的時間裡面。

00:23:41 Speaker 3
讓大家成為專家，懂得這個法規是怎麼樣，然後來解決客戶的問題我只是希望說大家你要通過這個恐懼現在在市場裡面有很多恐懼你要把握不是這樣講好像很難聽啊就是說你要把握現在這個機會關心你的客戶，你不要只是說，我要買這個你要不要買我這個單。

00:24:13 Speaker 3
你暫時可能可以往後走一步，你反而關心他說，稅務局有沒有找你，你有沒有聽過

稅務局在找人發短信你有沒有聽過你有沒有朋友有這個問題，如果我非常肯定如果說你去，問這些問題，你的客戶非常會有反應，除了你去跟他說你要買我的單以外。

00:24:47 Speaker 3
肯定有其他的公司也去找他，讓他買單，如果說大家都是這樣的話他只會比較你的比率是多少你給我的好處是多少但是如果說你把這個來跟他講他可能就要考慮一個更大的問題，還有高經濟人士我們談的不是說經濟朋友介紹給你的那些我們談的甚至是一千萬幾千萬的這樣的一些單。

00:25:21 Speaker 3
他不會說我最近有個客戶，他說買一兩單幾千萬的其實我無所謂的，但是我搞不清楚那個架構，而且對於我的稅務有什麼影響，我是不會買的。所以我一定要搞清楚，這個是什麼弄，我才願意選。我還有一個個案，在大陸有一個非常有名的女明，女歌星，她去通過一家投資人士航，買了第一張保單，大概是一千萬元。

00:25:59 Speaker 3
非自動就認識她了，我就寄信給她聽，大概這個稅務。然後她立刻就來，然後那個生意行就跟我說，這個女歌星她一定要見你，那我就去了這個生意行那裡跟她見面。她就說她準備要再買一單，是兩千萬還是三千萬光借。

00:26:31 Speaker 3
她說她一聽到你講一句就是說從她的稅務的角度來講是沒有問題的她才願意所以這個就是個很好的例子所以你就可以想像到當時，所有這些他們這些bankers都坐在那裡很緊張要看我怎麼去跟她講那講完了以後她就說那沒問題了我可以買了，所以大家你都知道其實我跟你的關係是什麼呢。

00:27:02 Speaker 3
是合作的關係，一個就是說如果你供到一個非常大的客戶，我在講要比較大的客戶。老實說，對你來講也是好事，你做一個大的客戶，總比你做十幾個小的客戶要好，所以這個比較大的客戶，其實我們是跟你合作的，我能夠讓客戶心裡得到安心，覺得沒問題了，那自然他要買你的產品，他也放心。

00:27:41 Speaker 3
好了，我們講一講事情，首先這個是第一個問題，為什麼你的客戶會擔心在境外的他的客戶所得需要在國內要交稅？首先我想問大家，您有沒有考慮過，為什麼中國稅務局有這個能力，或者是有這個法律理據，要在境外的這些所得要在中國裡面交稅呢？

00:28:12 Speaker 3
原因很簡單，中國的稅法怎麼講，只要你是中國的稅務居民，你全球的所得都要在中國裡面銷售，所以大家想想，現在最重要的字眼是什麼，誰是中國稅務居民。簡

單來講，如果你有戶口的，我不用你舉手，你就是中國稅務居民，你不要聽人家講說什麼算183天這樣那樣，沒有意義，你不用算。

00:29:00 Speaker 3
天數對你來講是沒有意義的，因為你有中國的戶口，你是制度。是一個中國修復局，這個清楚了嗎？OK，然後你就會想，那這樣的話，我去一個小島去買一個護照，那我就不是中國修復局了。那這個也是完全錯誤。我不管你買什麼護照，甚至你拿到加拿大、拿到美國、澳大利亞的護照，

00:29:36 Speaker 3
但是你繼續保留你中國的護照，對不起，你還是中國修復局。好了，那修復183天這個概念是對什麼人來講是重要的呢？就對我來講，我是沒有顧忌的人。我一個香港人，如果我進去國內，我超過183天，那我要兩個風險。一個風險就是說，

00:30:08 Speaker 3
我本來是在香港拿工資的，我去國內超過183天工作。所以在這裡大家如果是香港人，你常要往大陸去跑的，去做業務的，超過183天，就是說你所有的工資都在香港拿的。你在中國的那個部分，還就是說你在中國裡面工作的那個部分，舉個例子，比如說一年工作240天，有一半時間你在中國，

00:30:43 Speaker 3
那你收100塊錢的工資，你會賺到50塊錢要在中國工作的，如果你超過183天。所以大家也知道，有很多大的公司他們都會說，你千萬不要在中國。停留超過某些天數而且你常常要申報說你在中國裡面境內大陸裡面有多少天就是這個原因，第二個可能性當我超過183天的時候有可能我就會成為。

00:31:16 Speaker 3
稅務局領，中國稅務局領，但是還有一個好但是有個好消息就是這第五點，如果說，我雖然超過183天，但是我在六年裡面我只有一次，連續離開中國三十天超過三十天我就不會成為中國稅務局所以就是說，我舉個例子以前我在德行的時候我有很多同事他們香港人。

00:31:47 Speaker 3
被派到北京、上海工作。他們沒有戶籍了。然後呢，他們到了國內就認識女朋友啦、結婚啦、生小孩啦、買房啦。所以他們基本上是住在大陸的。但是呢，肯定每一年稍微183天。所以他們所有的工資都在國內交稅。這個就剛才我講了。但是呢，他們並沒有挨著他們進來。比如說，他在香港炒賣房地產、炒賣股票。

00:32:20 Speaker 3
他們沒有挨著這個來中國交稅。為什麼呢？他們在六年裡面，有一次連續離開超過30年。所以他們就不算是中國數據。就沒有必要根據他們在境外的所得，在中國

裡面交稅。所以我們是要求每一個這樣的外派的。但國內的員工，一定要在六年裡面，肯定有一次這樣出來的。但當然我們不是給他vacation，是由他來香港工作。

00:32:54 Speaker 3
這超過三十年了。所以今天我們要談的是第四點，最重要這一點。對於你在座各位，還有對於你的客戶，這一點都非常重要。好了，所以你有中國戶籍，我再來重複一遍。你有中國戶籍，你是不是中國社會主義？是。好，不要做算天數。不要。OK，好。

00:33:25 Speaker 3
但是呢，你後來，你現在搬來香港，你是高材，你持身分證。你拿到身分證，在香港住了一個地方，在香港居住。甚至，你有家人也住在香港。我想問一下，你是否是香港的稅務居民？好了，在這裡我想講一下，什麼是香港的稅務居民？有兩個規定，主要是兩個規定。第一個是看天數，一年裡面超過183天在香港，

00:33:57 Speaker 3
或者兩年裡面超過300天。那如果說你是高材來香港工作的，我相信你應該沒問題的。那如果說你還是達不到，因為你常出差，常要去中國內地，那我們就看另外一條，就是說要換償的，或者恆償的在香港居住，那個呢就沒有黑數。那什麼叫換償？比如說你的工作，我舉個例，如果說有一個香港人，他在某某投資銀行工作，

00:34:30 Speaker 3
他常要跑大陸去看那個丟的，基本上在國內，比如說200多天，300天。但是他的家還在香港，他是經常出差人，所以他還是慷慨長的，能長的在香港，是他在香港居住的。這個情況底下，我們不算天助，我們說他還是香港的稅務居民。我就當你是，要不是算天助，要不是算香港，你是香港的稅務居民。

00:35:02 Speaker 3
所以現在我們出現一個什麼情況？一個人同時，是中國稅務居民，也是香港的稅務居民。根據，第四點，雙重的稅修決定，在，稅務決定裡面，我們可以讓一個人，交雙重的稅。所以在這個。

00:35:33 Speaker 3
稅務決定裡面，有一條很重要的，當一個人他是兩邊，都是稅務居民，我們要通過一系列的一些判斷來確定它是哪一方的，我們這個叫拔河條款，第一個拔河的條款，如果第一個就贏的，就決定誰贏出的，那我們就不用往下蓋，第一個我們叫永久住宿在哪裡，永久住宿在哪裡，這個永久住宿不需要銷款，可以租的，都可以。

00:36:13 Speaker 3
它的定義是什麼呢？就是說，貴重的生物品，你出差，通常都回到這個家的這一種，那通常是什麼呢？通常就是你的家人住的地方，所以我舉一個例子，比如說在北京，有一個陳總，陳總呢，他是央企的一個老主席。

00:36:43 Speaker 3
他就被派到香港來工作他有一個太太和兩個小孩在裡面。某種原因他非常不想遷就他太太所以他基本上全力都在香港，他沒有活動，我請問大家首先我們來看看，這個陳總他有沒有主持。

00:37:14 Speaker 3
有所以他是什麼，中國協務局好我們再來他全力都在香港他是香港協務局是，OK，所以當我們有這樣的情況我們就來到第幾點第四點好了，他拿的工資比如說他拿一百塊工資，在香港交了百分之十五的稅，十五百給了香港朋友，我想問大家，我們是否就停在這裡？

00:37:48 Speaker 3
好了，我們要再決定一種事情，他究竟是否是中國住民？在一個雙重的最後決定裡面，如果說他那個小孩還在中國的話，我就擔憂他的永久住宿還繼續的，還是在這裡。他只是這樣出差而已。所以，理論上來講，他應該回去北京申報一百萬的工資，

00:38:26 Speaker 3
交四十五萬，然後把香港交二十五萬，作為以後再交三十萬。明白這個地方辦法嗎？所以大家有沒有記得在過去幾年前吧，突然間香港的那些國企央企的那些派來的都很擔憂，說原來只是教香港的食物是不夠的，要回去教這個餐廳。好了，換個另外一個情況，

00:38:57 Speaker 3
如果是個民營企業，派了一個老人來香港，然後他的家人也搬來香港，一同住在香港，你覺得怎麼樣？有沒有，他還是有顧及？在這樣的情況底下，我相對來講也比較有信心了，就他的家已經搬到香港了，永久住處可能在香港。這樣的話，他只需要教15%，那就沒事了。

00:39:28 Speaker 3
你理解這樣的一個分別嗎？好了，再來一看。再講細一點，大家就明白了。如果說，我第一個例子，陳總，原來他為什麼不回去？原來他在香港有另外一個老婆，生了另外兩個小孩，所以他就丟兩個家裡，

00:40:00 Speaker 3
兩個都是他的，他都覺得兩個都是他的，香港那個年輕一點的，所以他們覺得香港那個是他真的家。然後呢，在這樣的情況下，數碼裡面說，有可能兩邊都是，兩邊都是他有一個公共的住處。所以我們要再往下一個，往下一個是什麼呢？就是他的經濟的中心。

00:40:32 Speaker 3
跟社交的中心在哪裡？這個時候我們就看他的工作地點，他的投資。在這裡我插一

句，比如說在AI裡面買個保單，也可以算是經濟中心的一個因素。因為我不是在大陸買，不是在香港，所以可以說是香港的一個觀點。所以在這個層面裡面來講是有幫助的。

00:41:02 Speaker 3
所以到最後我們就往下一直在看，看這個究竟是哪一方的。所以我覺得對你們來講，對不算錯的，可能對你有關係。而且更重要的，可能對你的客戶有關係。為什麼呢？有的客戶特別關心CRS這個申報，對不對？大家都應該通過這個情況。有的客戶他比較明白，我再講下面一個。

00:41:40 Speaker 3
最近所發生的事情，有些人會比較瞭解的是，如果是人壽保單，人壽保單，你的CIA的申報主要是所謂的限定價值。現在因為中國的法規裡面，對於中國的保單都採取一個比較開術的態度，譬如說，保單裡面所發生所有的所得收入基本上是沒有罪的，除非你真的從裡面拿到錢出來，

00:42:12 Speaker 3
但如果沒有拿到錢出來的話，其實基本上問題不大。所以在境外的這些保單，如果是從CIA的角度，其實如果說這個限定價值就要報回去，其實也無所謂。所以大致上，你已經有一個非常好的優勝的地方，就是說你可以跟客戶講說，你買我的保單，就是CRS把你這個現金價值包圍國內，都無所謂，都沒有這個稅務問題，除非有一些客戶，他們就特別的敏感，他們特別的擔心。

00:42:46 Speaker 3
就是說，如果我是用中國來申報，我還是不安心的。那這個時候，就看保險公司的貪汙。有些保險公司，他願意說，好，如果你證明給我看，你是根據這個修修協定裡面，你是拔河條款裡面，屬於香港的，那你到香港，我就接受。我也做過，有保險公司的銀行，他們來找我們，寫一個所謂的意見書，

00:43:22 Speaker 3
根據他的情況，就寫了意見書，說我覺得他在這個……大和養管裡面應該算是相同的交給了保險公司跟交給了銀行他們就覺得這個可以了我們可以接受所以大家你們如果碰到有這樣的一個情況首先問問你們的公司他們的policy，然後呢，如果說，當然最理想就是客戶自己不管他就覺得無所謂了。

00:43:52 Speaker 3
你這個先進價值放回去我也不怕那當然最理想就是這樣的情況如果他真的很擔心的可能也要考慮，這個CRS應該怎麼申報有沒有機會用這個稅修結定這個大和養管來協助他，在這裡我也要講一講大家講的是人手網站，不是那些saying time。

00:44:24 Speaker 3
如果只是saying time我就擔憂，有可能拿不到剛才講的現在國內還是比較關注的

目的，因為我這種 savings plan比如說你放五百萬進去這個人過世的時候他拿回來的總共是五百二十萬這個二十萬是所謂的人壽的那個賠償的那一塊，從國內的角度來講，很有可能覺得這個 savings plan 基本上不是人種的。

00:44:58 Speaker 3
如果說它不是人種保障的話很有可能裡面的這些資產所產生的這些所得，有可能稅務局會覺得這個要及時的要去交稅所以在這一點上我要介紹另外一個可能更長遠的一個做法。你的人手網單，再加上你的savings plan，都放到一個家族生活中，

00:45:31 Speaker 3
這個可能是一個比較長遠而且完整的一個計畫。好，這個就是今天要講的。首先呢，這個所謂的這個設立人，就是我們國內的這個客戶。這裡呢，就是他跟他的所有的一些孩子。昨天有一個你們的同事來問我，

00:46:02 Speaker 3
他說，他有一個客戶呢，就覺得家族信託他有點不放心，他說那叫不可撐銷的信託，他心裡面很憂鬱，就覺得很擔心嘛，不可撐銷聽起來好像很害怕。什麼叫不可撤銷？意思是說，他作為設立人這個身份他不能以設立人身份從這個信託裡面拿回這個資產。

00:46:32 Speaker 3
叫不可撤銷但是大家不要忘記，他還在這裡，他是受益人，意思是說，他有一天不喜歡這個信託他是可以讓這個信託把這個資產分給出來給他的當然這個有一個稅務問題但是從法律的觀點他絕對不是說他什麼都沒有了不可撤銷再講，不可撤銷只是從他作為委託人。

00:47:03 Speaker 3
所謂發起人的角度不可以再把這個資產拿回來還有一點，你看這些公司這些公司呢，信託人、這個收託人他們不會派人來這裡管理啊，裡面的這些董事跟所有的管理人是誰呢？就是客戶之主。那他們為什麼可以在這裡做管理人、做員工呢？是因為他們只是老公子，真正的擁有者是這個受託人，

00:47:36 Speaker 3
所以開賬戶要買什麼賣什麼，其實還是這個設立人，他才值得。所以這個錢還在這個受託人的手上來處理這個事情，但是從法規的角度，所有這些都在新副的底下。大家明不明白這樣的一個分工嗎？只要等到，只是等到這個新副真的有分配出來，

00:48:10 Speaker 3
他們如果是中國稅務居民，才需要提交20%的稅。他基本上所有的資產都放在這裡，都沒有人可以處理，比如說你要買房買車所有這些都可以在這裡。所以我就這樣想最近你會有一個客戶他就給稅務局要求他自查那他還沒來找我的事情。

00:48:42 Speaker 3
因為他心裡想，稅務局的人我都認識，所以不怕來不去了，結果一去就發現，不是同一幫人是另外一個稅務局的人來，要查他所以就不給他辦帳。然後他有三種資產第一種是他個人名義持有的，在京莞。

00:49:13 Speaker 3
說一傢俬人銀行，另外一個是通過一家DTI公司來持有的，第三個大頭的，是通過新波的所以當時候他就找了他公司裡面的人就只是報了自己名義的那個帳目，就給了稅務局然後稅務局過了幾個星期就要下來就說，啊他就去了那稅務局就給他數著，不太認真。

00:49:43 Speaker 3
那他聽到這四個字呢，他就立即來找我們了，他怎麼辦？稅務局竟然講，我說他竟然講呢，就代表說稅務局肯定手上有你的資料所以覺得你不太認真，那該怎麼辦？我說那老實說，你的這個個人名義的這一塊還有這個BBI公司的這一塊，你逃不了這兩個一定有效。

00:50:14 Speaker 3
他就說為什麼BBCC也要交啊，因為我從BBCC都沒拿到分紅，為什麼要交啊？我就告訴他說，這個是2019年中國所在根據的法案出臺的一個新的管理稅條例，是第一次出的。我就讓大家理解為什麼有這個管理稅條例。你想一想，CRS是從2016年開始，一直等到2018年的時候就開始了。

00:50:49 Speaker 3
就是年在境外沒有交稅的地區，境外的這些低稅的公司，比如說BDIF這些，也要把他們的帳戶申報到他最起碼1.25億的這些股東的這個居民，比如說陳總，他...控股百分之百一家BVI公司BVI公司就在某一傢俬人平臺開了一個賬戶，這個賬戶裡面所得到的那個所得。

00:51:22 Speaker 3
單是在什麼地方都可以交給誰，這個賬戶的資料就會申報到中國，好了你想一想如果沒有2019年的那個反帝稅那個當選部局把這個陳總招到這個出席來做咖啡的時候你就說我知道你在境外有一家BVI公司裡面有這個所得一千萬要交給誰，陳總就可以很坦誠地來講說。

00:51:54 Speaker 3
你憑什麼要我交呢我都沒從這家公司拿到賬戶我根本沒有所得。所以為什麼在2019年，我們就有一些條款，就是說如果你在境外一些公司它交的稅是低於12.5%為什麼是12.5%中國的企業所的稅率是25%所以在一半以下的就屬於低稅。

00:52:24 Speaker 3
那如果你交的是12.5%在這個情況下其實是零，所以裡面的所得我還是要直接的

交，雖然沒有分紅也要直接交交法交易。那這個客戶就說哎呀那慘了，但是還好我最大頭的還在新郭裡面那新郭怎麼辦，我說這樣你新郭呢稅務局也都知道所以你要照報，你又說這個是個新郭。

00:52:54 Speaker 3
而且是不可適交的新郭而且是第三方的來管理為什麼要左手來講第三方呢，因為如果說你找你表哥表弟來做這個，新波公司所以我覺得你這個基本上是太窮了你不是真正的營運所以所有機械我剛才講的如果新波真的要起到它的功能，我覺得一個非常嚴謹的設計是很重要的不然的話你其實浪費你的時間來做這個新波。

00:53:27 Speaker 3
隨時被穿透的就沒有意義了。所以我是覺得大家可以跟客戶來講一講這個事情，你想想如果說它這個新波能夠設立起來，然後它比較安心的老實說你的這個一千萬兩千萬的呆放在這裡不其實對它來講，說很輕鬆，他就覺得很開心，安心了，也很開心了，能夠這樣一個做法。

00:53:59 Speaker 3
如果說你是非常短視的，就追著他，我要你替我買就這個單，他不會買的。如果說你這個是非常高精緻的那種客戶，他不會那麼隨便跟你去買的。就是他替你去買了，以後他聽到朋友講說有這樣的一個架構，他可能就會來埋怨，為什麼你沒有跟我講有這樣的一個事情，你的水平是否不夠。當然我們AI水平很高，所以我們當然會這樣，

00:54:33 Speaker 3
我們一定要盡量的來跟客戶分享這些最重要的，最高大上的這些設計。還有一個我想跟大家最後講講，等下如果大家有興趣，可以來我的座位，加我的微信，然後我們就把一些總觀的材料，

00:55:04 Speaker 3
我很幸運，香港政府也有給他們家族辦公室的代言人，所以有一些香港政府出的一些文章跟視頻，就是我在裡面講的家族辦公室。為什麼我說要來我的這個位置呢？昨天我犯了一個很大的錯誤，昨天是講廣東話嘛，那我在這個幻想片上面有我的那個meet chat的QR code，

00:55:34 Speaker 3
那我就跟大家講，我說你來，你來加我，結果我回到我的座位裡面，我就發現，我失敗了。我花了一整天，一晚上，就完全接受不了他。所以我就發現這個不行，不會這樣公開的所以你真的有心的可以來我這裡，然後我就可以把我的，首先剛才有一個文章講到CRS還有這個境外的新波。

00:56:09 Speaker 3
還有居民身份的我在美國一個學術的週刊刊裡面刊登的一個文章然後我就把這個文

章也翻譯成為中文然後很多客戶很喜歡看這個所以如果你來加入以後我可以發評你就可以讓這個作為一個工具你讓你的客戶看看如果他有興趣的最起碼可以引起他的興趣就發評然後這個總比你說。

00:56:39 Speaker 3
哎呀我們AI有一個新的產品，他就想說，你常常都有新的產品，而且別的公司都有新的產品，有什麼特別呢？如果說你跟他說，你怕不怕這個東西？他肯定都比較有興趣跟你聊嘛。好，我們再來看這個事情。剛才提到，我想問大家，你們工廠的客戶，

00:57:10 Speaker 3
有沒有問題，我怎麼可以拿到一個下輪針？應該很多，因為我知道其中有一個很壯大，他做了很多CIS在羅鎮。如果說，客戶說，對，CIS羅鎮有興趣，但是CIS羅修把三千萬放在香港，而且七點裡面我不能動，這個不太理想。

00:57:42 Speaker 3
但是我不用想拿到香港的這些三個核彈，你看這個，這個過程其實在監管局在研究這個法規的時候我也是他們職位的顧問，所以我大概知道，先比較知道為什麼他們這樣做你看，這裡說，這裡有一個盒子這個盒子裡面，這個盒子可以50個盒子加起來50個盒子加起來，就頂多50個盒子加起來。

00:58:15 Speaker 3
是2.4個1，這個2.4個1呢，不需要在香港的，可以在世界各地都可以所以比如說，如果說，你有一家BVI公司這個是BVI公司，什麼公司都可以BVI公司，然後來這裡擺一張單，一個保單，這個保單的價值也可以算在2.4億元。好了，有什麼好處？

00:58:48 Speaker 3
這裡都可以請最起碼兩個人，甚至更多的人都可以。就代表說，這兩個人就可以拿到香港簽證。這個，如果簽證好，我們相比一下新加坡看看。你看新加坡，新加坡說，他們一定要是新加坡稅務局，你請一個人。好，在加班裡面請一個人。我們香港有沒有？沒有。

00:59:19 Speaker 3
我們沒有這個要求。所以意思是說，我做過好幾次，客戶的表哥表弟在農村裡面的，他想要拿這個香港簽證的，我們也可以把他們申請過來，作為這個人。還有一點，你看這裡說，他們要是投資專業人士，他真的也是這個意思，就是說一定要看你的簡歷，是否有階級經驗。你看我們沒有的，我們叫合格的員工。

00:59:53 Speaker 3
什麼叫合格？就沒有不合格。什麼叫不合格？我們是很寬鬆的。我們是怎麼，我們做過啊，比如說他有沒有買過保單，他有買過保單，就代表說他對於投資還是有認識。他有沒有開過什麼生意和賬戶，也有。他在大學的時候有讀過商科嗎？也有。

01:00:26 Speaker 3
那算是就沒有不合格就可以了。所以我們是很寬鬆的。所以如果說你知道在新加坡，現在要拿這個DP還有DL是非常難的。但如果說能夠來香港做這個做這個的話，那其實他們要拿這個深圳是比較容易的。所以你看在這裡可以怎麼合作呢？我知道你們有跟不同的EAM合作，

01:00:59 Speaker 3
而且這個saving space、保單，什麼我們都可以打包在這裡。而且有個好處是說，你跟客戶講說你要2.4億，你就3個億吧，你就搞3個億放在這裡。這個是否比每一個單慢慢去，比如這個一百萬、一個兩百萬，如果說他一來就來3個億，哇，還有一點我要講一講。

01:01:31 Speaker 3
這裡提到不限於香港的資產和金融資產我就給你一個例子，我認識有一個客戶他們兩個兄弟他們都沒有民國大學，也沒有基本上我估計中學的能源，但是他們在國內有很繁發的那個年代，他們就炒黑馬。

01:02:02 Speaker 3
炒到十幾億左右，你說那很難得到你知道嗎然後發生那個年代之後，我們A股是非常平穩的一直在三千多都沒有改變所以很難賺錢的但是他們就賺到這筆錢那當時他們就說我們想去新加坡開一個家族幫助所然後在新加坡裡面拿上了深圳，所以他們都準備好了，那個錢都放在新加坡了。那突然間就發現，原來香港有這個新的這個加賣。

01:02:38 Speaker 3
所以呢，他們就說，我們要來香港試試看。他們就說，但是呢，我們就這筆錢放在新加坡，就不想把這個錢當回香港。我說，沒關係，我們可以算你新加坡的那筆錢，因為我們說嘛，不用放在香港。結果他們兩個還要記得，他們如果直接來香港申請的話，肯定拿不到他們的這個身份。因為他們連大學都沒讀過，所以基本上就不行了。

01:03:09 Speaker 3
但是因為這個加賣，他們就拿到香港的公路簽證，非常開心。比新加坡更快，而且他們什麼都不用拿過來。所以我們，我就跟他們講說，這個個案，我們叫一機兩制。同一隻雞放在新加坡，但是在新加坡有一種吃法，在香港同一個吃法，另外一個吃法，你就不用拿兩隻雞出來，一隻雞就可以，所以大家也可以從這個維度來考慮一下。

01:03:47 Speaker 3
好了，基本上今天要講的就差不多，但是我再跟大家來分享一個個案，讓大家知道我們作為中介，對你們有什麼幫助。有一個客戶，他說我要買一張保單，然後我要把這個保單放在一個星庫底下，然後這個星庫裡面，

01:04:26 Speaker 3
有兩個受益人，一個受益人是我的兒子，另外一個受益人是跟我不關的。那當然當時我沒有參與這個信託公司的人去談，後來我才知道，他說這個另外一個受益人是個女的，那你聽到是不是覺得真的有在問多一點，對不對？

01:04:57 Speaker 3
然後他就說這個女的呢，只是武聖。那我們當時就覺得，那個信託公司就覺得，那就很安心，就覺得他可能是說很愛小孩，就可能是他的朋友啊什麼的，那個女兒他就把他說為受益人。那後來呢，我去跟她見面的時候，我就跟她說，我說，我說啊，這個信託啊，如果說你不在的時候，這個信託，這個保單，就會，這個身負的以後這筆錢就會放到這個信託裡面，然後就分配出來給這些人。

01:05:49 Speaker 3
我說呢，根據信託法，你的兒子或者這個女孩都有權去跟那個信託公司來查問說有沒有其他的受益人。因為我不知道你做的這個信託公司所做的分配是否是合理。哇，她聽到很大反應，她就罵那個信託公司，說你為什麼沒有告訴我。

01:06:25 Speaker 3
那其實我覺得很奇怪，為什麼你會這樣那麼興奮呢？原來這個女孩是他的師生女，他就不想讓他兒子知道，當然也不想讓他老婆知道。我當初很激烈這個場面，就說他很氣餒，說什麼都不做了，什麼單就不買了。大家如果是這樣，你會怎麼做呢？你會覺得真的很慘，

01:06:58 Speaker 3
哪一家那麼大才搞到這個樣子。那當時我怎麼在意呢？我的動物傳統，動物的記憶，我說所有錢等多情緒的問題都不是我的，問題是說你有沒有錢？他說，錢我當然是有了。那怎麼解決，那很簡單，我說你再開一個星波，再買一張單，第一個是給你兒子的，所以他你兒子你怎麼會，這個星球公司他只是看到他作為唯一的受理人，不會看到另外的受理人，另外這個星波，那個小女孩，她也是唯一的受理人，所以就不會有這樣的那個剛才大的那個情況出現，啊這個也可以啊，這個也可以接受啊，

01:08:02 Speaker 3
我以為啊，這個星波可以，一個星波就可以處理這個事情，結果呢，他真的開了兩個星波，而且買了兩張單，兩個不同的單，啊，那個呢，好險，A組很高興。我們也很高興，因為我要發揮他們兩個互動的幸福。所以呢，費用都是到我們。所以你看，如果說沒有一個中介在當中來表達一個信息，

01:08:42 Speaker 3
我覺得可能這個結果不是那麼好的。好，那就讓我結束的時候，希望你們記得這個故事啊，我想要故事給大家聽。不曉得大家聽不聽得明白啊，但是呢，盡量啊，如

果是有一個人在公園裡面，A在公園裡面，看到另外一個人，B。那B呢，在旁邊有一隻狗。

01:09:12 Speaker 3
那A呢，就上去，就跟B講，B，你的狗會咬人嗎？B就說，A就伸手摸摸這隻狗，結果這隻狗就咬牠了。那B就很氣了，就問A，A就很氣了，就問B，

01:09:43 Speaker 3
你說你的狗會咬人，為什麼要咬我？又說，牠不是我的狗。我為什麼講這個故事給大家聽呢？很多時候我們以為我們問一個問題，或者又做一個事情，就那麼簡單，就是要客戶買我的單，但是你沒有回答到客戶真正的問題。比如說，我應該會說，這個是不是你的狗？

01:10:14 Speaker 3
是，或者不是，對不對？才會，我們耳熟，頭耳熟的都會知道。我們以為有很多東西不一樣，所以我們就跟客戶講說，我說你需要的就是買我這張單吧，其實不是這樣的，你真的需要知道客戶究竟最關心的是什麼，然後在做完這個最關心的這個調研以後，你才知道我的整個方案，究竟在這個整體的關心的方在哪裡，

01:10:48 Speaker 3
當你知道的時候，就很容易得到這個單，就是非常靈活的一個過程，不然的話呢，你真的會給這隻狗咬到腦袋，因為你沒有問真正的問題，我之前講過說，作為我們服務的，我們真的不是one night stand，我們是長遠的，我們跟客戶的關係，所以我們一定要更具體，更…

01:11:19 Speaker 3
宏觀的來看我們跟客戶之間的關係，所以大家，我呢。基本上，每一天都見很多客戶的，所以你們如果有什麼問題簡單的，我可以在微信上面可以回答你，再來再講，比較重要的客戶我們是很努力的。大家有任何問題這樣來做出成績。

01:11:51 Speaker 3
再講，我不要給，這個QR Code不能放出來有興趣的可以來我們這裡下午。

01:12:07 Speaker 1
有用的專業可以分享，請大家想像就做，謝謝。那麼Patrick我想問，如果我們追求另外一半的時候，就是問有沒有女朋友，是不是讓同事問有沒有老婆，是不是這個意思？好，謝謝，剛剛聽完Patrick那麼好笑的一個分享之後呢，就是相信各位對高進值財務架構的一個合規議題，已經有一個更深入的認識，所以我們接下來呢，我們邀請有望香港及澳門財務規劃顧問陳柏諾先生，

01:12:40 Speaker 1
Mr. Leo Chen，為各位可以講解一下，如何結合信託架構與AIA高端產品協助高進值客戶規劃，他們就算失配的一些傳承方案，在今天呢，給我們透過一些實際的講

解，可以給你比較深刻與保養在食物中的一些硬狀態，可以更深刻的理解如何理解柏諾先生。

01:13:08 Speaker 4
好，謝謝，我們現在還沒有放break，大家要不然我們等會有十分鐘時間，我會再找派對好不好，大家我們請就回去吧，我看大概半個小時吧，沒辦法，派對講得太好了，對嗎，謝謝，謝謝，其實呢，大家有感覺我能明白，因為我剛剛也聽到了陸神，他講得太精彩，我基本都忘了，今天其實也是來分享的，然後呢，剛剛是提醒我才知道，到我這個環節了，

01:13:51 Speaker 4
我跟你講我很喜歡Patrick，我有一點個人的小情意，為什麼呢，因為Patrick呢，他是我的錢老闆，而且是兩次的，第一次呢，我是在世大做紐約稅的時候呢，他就是當時的老闆，然後呢，我去了一個比較大的律所，做了幾年之後呢，有一天呢，我上次走過來跟我講，六，我告訴你一個祕密，我們就是要跟另外一些大公司合併，你將會有一個大的品牌，當時我很期待，然後呢，我就去了那個大公司，看到我的新老闆，啊，又是Patrick。

01:14:27 Speaker 4
我只能說這個世界很小，但是優秀的人總能聚在一起，對吧，就是因為有這個大品牌，我開始接觸了很多大客戶，做了很多吸引脫的工作，我終於瞭解到吸引脫原來他為什麼那麼多人喜歡，就是因為他在財富管理，然後傳承上有個很強大的功能。好，那今天我又來了保險界，然後我對保險很多認識，現在我發現原來現在呢，市場和保險跟信託有很強的關係，很多相似之處，現在我們的保險設計的確是借鑒了很多保險的元素，比如說精準度，多元化，靈敏度，所以我可以這樣講，現在市場上的保單，特別是儲蓄化保單呢，它基本上就是一個迷你信託。

01:15:24 Speaker 4
我知道你看我的眼神，你知道我，我知道啊，那過去一年呢，我跟現場很多同事呢，去見過客戶，然後呢，我們的流程是我一開始講完信託呢，然後同事就喜歡去舉手說，其實我們的保單也有信託，然後講完就去安靜坐這裡。為什麼？講不下去，因為他不知道到底有什麼信託的功能在我們的保單裡面的嘛。然後呢，我上次跟一個總監吃飯，他今天也在，他跟我講，六，我們團隊聽過你講過很多次信託，我們在客戶面前也很熟講出來，

01:15:58 Speaker 4
但是我發現呢，原來在客戶面前講信託講得太好的話呢，客戶他的集中力就在信託，他聽不下去保單。有沒有什麼方法把我們的保單落底，成為我們的銷售機會呢？所以呢，我在想，今天大家既然來都來了，對嗎？我們現場有一些法律專家，稅務專家，然後我們產品同事也會講產品。我這一部分是來一個大融合，我們今天要探討的就是保單有什麼類似多的功能，好不好？

01:16:31 Speaker 4
誒，誒，背後臺，我這個，下一頁呢？Hello，可以幫我下頁嗎？我先按了幾次，來，按不到。誒，來啊，那這個是大家很常見的一個傳統的家族信託，我經常在你們面前講了很多次信託呢，為什麼重要？就是你們要了解保單的類型中功能你必須先知道信託有什麼功能，對嗎？

01:17:03 Speaker 4
這個就是一個信託信託有幾個重要的角色我們有回託人，我們的客戶就是回託人然後呢，受託人就是信託公司嘛可以指令不同的受益人，對嗎？還有一些保護人等等，就是信託公司，他接收到這個資產他持有一個法律擁有權然後根據客戶的意願去投資管理發放這個資產給他們的受益人經常聽到一個案例沈殿霞，她去把六千萬放到信託裡面。

01:17:34 Speaker 4
然後她的女兒三十六歲才拿這個錢這是一個很成功的案例，大家都聽過，我們可以放不同的資產，我們可以放有關的保單，我們可以現金，股票，債券，放個銀行帳戶裡面，我們也可以放不同的物業，還有公司，像PIPO，或者是一些私人公司，我們都放進去把它傳承給下一代。系託的確是一個很核心的工具，它為客戶帶來一些不同的功能，有什麼不同的功能呢？

01:18:04 Speaker 4
我們有三大功能，我今天其實為了方便大家自己，因為內容比較多，我創造一個口號，就是如果你面對一個客戶的時候，你有兩種工具，三大功能，九大對比。好，可以幫我下一頁嗎？再下一頁，對，這個就是我弄的一個表格，我們其實有兩頁的。

01:18:35 Speaker 4
第一頁是系託，三大功能，傳承的功能，風險隔離的功能，稅務籌劃的功能，然後這個就是九個對比，然後系託的功能我們在這一頁，下一頁才重要，是我們保單在九個對比裡面的內容，要照就照這一頁，好不好？好，那我現在準備一個講，三大功能，第一個就是傳承的功能，首先第一個呢，最重要的是受託人，系託公司，

01:19:06 Speaker 4
我們剛講過，把資產轉到系託裡面，受託人他必須以系託的利益大前提去管理投資這個資產，所以他是很重要，但是呢，今天他不是主角，我們今天的主角是保護人，Potata。宏泰甲的功能是什麼，就是當客戶在的時候呢，他可以代替這個客戶去監察這個行政公司做得好不好，做得不好的話我可以把他換掉，甚至他有權利去增加減少受益人的角色，所以呢，這個也很關鍵，但其實你看一下哦，我們到保單那邊，我們的保單是不是友邦首創香港第一個功能就是我們叫保單站管的角色，這個其實就是根據系統，

01:19:55 Speaker 4
Potata保護人角色它發展出來了，所以下次你跟客戶講的時候，記得它的來源就是Potata保護人這個角色，客戶不在的時候，保單員持有人不在的時候，幫他站管這張保單，直到受益人成年才接管這張保單，這就是我們設計這個角色的一個功能考慮。第二個就是受益能，剛講過了，信託的資產，受益權就是受益能去享用，然後呢，無論是信託保單呢，它都可以指定受益能，但唯一的分別就是我們的保單受益能是受到保險法律的限制，它必須是一個債生的人，是一個有血緣關係的家庭成員，所以這個可能有點小限制，下次我們講要知道。

01:20:40 Speaker 4
好，第三個呢，就是關於一些遺產的強繼，繼承，或者是我們叫移植認證，就簡單來講，如果現在有一批資產，你生前沒有做任何規劃的話呢，百年之後呢，你的繼承的呢，要根據當地的法律做一個強繼的，像澳門啊，我們有個叫，哎，黨老奔的，就是說，這個資產可能要根據當地的法律，父母分多少，我配偶分多少，我子女分多少，你不能分，

01:21:12 Speaker 4
但是如果有個資產放到信託裡面呢，就可以直接分配，根據你的遺案。我們的保單觸發生物賠償呢，只要你文件期兩個星期之內，這筆錢就可以放到受益人的帳戶裡面，我們時間短了很多。然後呢，我們有個繼承的，我叫Gran Povey，就是移族認證啊，就簡單來講，我們要拿到這筆錢呢，必須經過法律上的一個程序對吧，英文叫Gran Povey。你不要看，其實是很難的。我呢，當時在律所工作呢，我那時候是一個社會團，就當我的上司呢，接了一個工作，其中有部分是做Gran Povey。

01:21:52 Speaker 4
他說，六，你去做吧。為什麼？因為你是職位最小的。當時我不知道找誰問，然後我，我知道不知道怎麼做，然後我就找去那個，中不是高等法院呢，山口呢，有個，我遺產承辦的時候，我就在當時那邊問。那時候呢，其實那些表格還是放在一個木箱裡面，一頁一頁我這樣一直拿。一個香港的帳戶我足足用了九個月的時間才把它搞定。一個美國的帳戶我花了十六個月還沒搞定。所以這種情況如果我們放到信託保單裡面其實就可以節省這十六個月的時間。

01:22:29 Speaker 4
保留資產持續滾存。

01:23:09 Speaker 4
信託是不是收了多少錢保證多少回報呢？在香港應該不是這樣的國內的主流信託應該是這樣它本身就是個金融理財產品這個分別大家要照顧好，對嗎？好，那在我們的保單世界裡面，我們要投資個人的資產做法是什麼，你們應該知道，我們友邦有一個六百人的投資團隊，每個人超過十二年的投資經驗，我們跟很多國際的投資機

構合作，所以我們友邦的投資回報，我們的分紅實現率，長期是香港第一，就是因為我們有一個很強大的團隊，所以這一點，我們其實玩勝了，但是還有一點很厲害，

01:23:51 Speaker 4
你要知道，資產在信託裡面投資，是有可能虧本的，但是我們的保單底層投資呢，不會虧本，只是我們的分紅實現率做到多少而已，這個很大的分別。然後在就是滾存方面，大家也知道，我們保單特別是儲蓄分紅實現保單，像我們的營運，對吧，我們的保單功能是利用時間滾存去再取回報，我們是不是出發生物可以將在一塊，所以呢，我們加了很多不同的功能進去。

01:24:22 Speaker 4
我們有更改售保人選項，我們有第二售保人選項，我們有分拆保單的功能，就是要用時間混存保單裡面的資產，所以這方面也是我們保單優勝，好不好？第五個就是關於收益資產分配，在希託的世界裡面呢，我覺得這個功能應該是比較核心強大的，為什麼？就是信託公司它可以根據扣留意願去做一個精準定時定量，不受地域限制的一個分配，我們保單其實也可以，但老實講做不了那麼精準。

01:25:00 Speaker 4
你看一下我們其實有什麼功能呢？我們有申戶賠償支付辦法。我們有靈活提取，我們有健康障礙選項，我們有貨幣交換，我們有九種貨幣。但這種呢，其實相對來講沒有系統的自動化。然後我很喜歡看電視的，我舉個例子。系統的分配呢，它就像我在Netflix訂的。我看電視，就看劇的時候呢，自動播放，沒有廣告，還可以2點倍數，對嗎？

01:25:30 Speaker 4
可以看我自己喜歡的一些語言。但是保單的分配就像我看YouTube，免費的帳戶。看什麼節目我自己選，但我要看廣告，我只能聽它只有的那個語言。但是免費的我們還想怎麼樣，對嗎？我們有這個功能啊。好，第六個呢，就是一些我們叫受益人的獎勵條款。簡單來講，很多西方的客戶都很懂得做這一塊，就是我利用資本的力量去驅動我的受益人達到我想他達到的人生成就，

01:26:07 Speaker 4
比如說學業獎勵條款，如果你讀進全球十大大學，我給你一個分配，對於Chesky的說，我什麼都不做，專心讀書我就有錢，我很容易啊。當然我們保單也有，我們有個條款叫做卓越成績獎，我剛昨天看過，比如說受保人他讀過全球十大大學的話，他有一個兩千八美金的獎金，當然我覺得可以再多一點。

01:26:40 Speaker 4
好，我們講完傳承功能頭六個對比，我們現在第七個，我們資產保護，老師講了無論是信多或保大呢，他們共同的功能就是為我們的資產起一個防火牆，將來有什麼

風險，分一風險，債務風險，投資風險，可以牽涉到不會被拒絕瓜分，對吧，在信託裡面呢，他這個做法是因為他，原池有人把這個資產持有權放到吸託裡面，吸託持有。所以原池有人都面對什麼風險的話呢，先捨不了這個吸託的資產。

01:27:14 Speaker 4
當然那做的過程中我們要合法合規，比如說我放資產進去的時間點是很重要的。經常有一些客戶來問我說，六五我現在在離婚，我現在欠人家破產了，我現在把資產放進去，你可不可以？我說不行，因為你知道破產離婚有個追溯期，如果你在追溯期把這個資產放進去，是沒用的，無效的。所以說我們在做這個傳承安排的時候，我們要小心這種吸託安排的時間點。保單對於市場的保其實也有的，我們做法不同，我們是把保單的控制權跟受益權分開。

01:27:50 Speaker 4
比如說現在保單的投保人，把這筆錢買了保單，他是可以控制保單裡面的現金價值，但是如果保單的申顧賠償出發的話呢，這筆錢是受益人的。他不會因為這個職友人有什麼風險受到牽連，當然有一些前提，我不細講，因為呢，下午我們將律師會講，你們專心聽，好不好，好，第八個就是私隱的保護，大家知道香港有一個法律叫個人私隱條例，對吧，無論是信託公司或是保險公司，他不能把你的資料告訴給任何第三方，除非你授權，

01:28:33 Speaker 4
我其實有個方法可以把這個私隱度再提升一點，你們要不要聽，這個是我小學時候呢，我一個學長告訴我的，我叫他強克，強克呢，他是一個很聰明的小學生，他什麼天文歷史地理解決不了的問題呢，他都能解決，我覺得他這個天才，那天我問他，如果冰棍掉地上，怎麼才能吃呢，他說，只要你不告訴人就能吃。這就是我給你的建議，只要你不告訴人，就沒有人知道你有信託，你有保單，所以這個方法真的提升了製引度。

01:29:14 Speaker 4
第三個功能，稅務籌劃功能，老師講這是我強項，也是對你們講最重要的，因為現在的高級的客戶，老師講，他們很喜歡拿不同的身份，不同的資產，不同國家配置資產，稅務在他們裡面是很重視的，所以你們要好好學。但是呢，國家有很多，每個國家有不同的稅，像美國三十多種，放心，我把它總結兩大類，第一類就是收入稅，就總之來講，它收入稅有幾個名目，但是就是底層就是說，你賺多少錢，你就交多少稅，你賺得越多，稅率越高，我覺得合理，公民的義務，我賺錢交稅。

01:29:53 Speaker 4
人資產我覺得可以，但是問題是這個收入如果累積成資產的話，將來我要把資產轉給我的基層的話，他會收資產的遺產證據稅，很多有錢的都怕的，你想像一下很多國家，美國、英國、加拿大都有遺產稅，你覺得中國會不會有啊？在信託方面呢，他針對收入稅是什麼一個概念呢？最重要是你們要記住，信託裡面的收入不是不用

交稅，只是暫時遞延的一個效果，因為我剛才講過，我資產放到信託裡面，資產產生的收入是信託的收入，只要我受益能夠拿出來的話，我暫時不用交稅而已啊，這個就是信託它收入上的一個概念，我們保單其實也是差不多這種概念，

01:30:44 Speaker 4
因為這個生路平均，每一場呢，它不是一個收入，所以很多國家都不收稅，然後呢，剛剛Patch大概講過，我們的保單如果是有很強的投資功能，有一些現金價值的話，我們要看這個國家本身的法律，就是看它是不是一個合資格的人壽保單。是的話呢，它的效果跟信託是一樣的。我在保單裡面渾存的收益增值呢，只要我不拿出來，我不變現的話呢，你暫時收不了我的稅。

01:31:18 Speaker 4
當然美國是除外，這個我之後再講。其實兩個都是一個敵人的效果。然後呢，剛剛其實Patch也有講過，現在很多人就是在想CR這個問題。因為呢，很多國家開始繼續境外收稅，對吧？所以很多移民來香港呢，會通過香港高財專財優宅投資以拿香港的身份。七年之後拿永居放去年代人身份。然後呢，很多就是一些專家顧問就會教這些客戶說，你在這七年永居之前呢，

01:31:51 Speaker 4
你設一個信託，把資產裝進去，七年之後你的單一收入算不算是香港的話，再拿出來你們的收益，因為你已經不是之前那個家的人呢，你不用交之前的家人的稅。你想想像，如果這個安排我們把保單代替了信託，如果客戶拿了香港永居身份，七年後拿永居放棄年代身份來香港，做香港單一收入身份，我們的盈餘也是七年回分。

01:32:21 Speaker 4
七年之後再從保單裡面拿證紙，同樣也是免稅。掌握好了嗎？這個可以幫到你們的。那對於遺產稅方面老實講呢，概念大概是這樣，因為信託呢，資產是信託持有，一直都是信託持有，我只要不把這個資產的控制權轉讓給受益人的話，就不存在一個轉讓，因為遺產稅是在轉讓這個點上收取的，所以受益人只想用資產收益的話呢，很多國家都增不了遺產稅。

01:32:58 Speaker 4
在保單也是一樣啊，我剛講過申顧賠償不至收入，所以很多國家都是免稅，當然我又要看一些國家有沒有一些合資格保單，像美國的7702條款，我應該講過很多次，下次再想想，就是說保單的申顧賠償，很多國家都不是免稅，都是免稅，保單。好，我想跟你講，其實我們保單比信託更加厲害，我現在給你一個例子，假設我現在有一千萬，我放到信託裡面，信託的確可以幫我免一場稅，但同樣一千萬，如果我放到人壽保單裡面，人壽保單當然也是免稅，但是我們有個槓桿，我們可以，像我這個年紀大概有五倍，我們可以拿五千萬，這五千萬不單只是免稅，它還可以幫其他資產免稅，

01:33:49 Speaker 4
像我之前有個客戶呢，他是一個基金經理，他呢，就是在美國買了一個房產，然後呢，就是突然過世了，他不是美國人，沒有美國的免稅了，他下一代要繼承這個遺產的時候呢，他大概需要支付美國的聯邦稅百分之四十，美國的州稅百分之十幾，超過百分之五十的稅，當時那個房產是兩千萬，他兒子要拿一千萬出來，支付這個遺產稅，才能拿到這個房產。他當時很傷心，他完全想不到辦法，

01:34:19 Speaker 4
還好他發現原來他的父親一早把他買了一張人壽保單，他是受益人，他提交了資料，兩個星期內我們公司把這筆錢打給他照顧，解決這個美國房產遺產稅的問題。這個例子我要告訴你，我們的保單其實比細波更加強大，我們不單自己免稅，我也可以幫你支付遺產稅。我剛有個反問句，你們覺得中國會不會有遺產稅？那就要掌握好這一點啦，各位，好不好？

01:34:52 Speaker 4
好，我應該在睡午講太深了，因為Parina在那裡綁下一節，她講這個內容，我再講，她衝上來打我。好，那應該就是九個比較，掌握好，大家好好地掌握好。我呢，其實現在回到我個人對這個事業巴掌，我在Patch的律所大概幹的是六年左右吧，那我覺得我要跳出這個Profit，我要去一個行業是八掌。當時我選了一間香港人很熟悉的私人銀行信託公司，我當時是帶了一點小小的八卦心態去進去這個公司的，為什麼呢？

01:35:28 Speaker 4
因為我一直在香港看到新聞、報紙、電視的八卦新聞，只要是跟富豪、跟港姐、跟信託有關的話，這間公司都是主角，特別是梅艷芳遺產的那件事裡面，有一個事情我一直都想搞清楚。好，我到了新的公司裡面工作，終於有一些機會，我跟那個負責人一起開個會，然後我們再閒聊，他平時比較嚴肅那種的，當時心情不錯，然後我就，因為他是個鬼佬嘛，

01:36:00 Speaker 4
然後我就說，Sir， by the way， can I have a question ? Sir， what happened ? 然後我跟他講，其實呢，你們當年在處理Andita，梅艷芳這個遺產裡面呢，你們是有做過一個叫網上的拍賣，他所有的私人物品，你們拍賣的那些貴重的物品，我能理解，但是為什麼他那些不值錢的個人的衣物貼身的東西都要拍賣呢？你知道在中國人的眼中，這個是對他極度不尊重。

01:36:30 Speaker 4
當時我記得很多異言明詩粉絲都出來反對甚至我媽媽當時也覺得很氣憤你們當時為什麼這樣處理？不覺得應該做一點比較人情味、有溫度的東西嗎？然後他當時呢，就沉默了一陣，在迴響他說，You're right，我當時的確收到很多投訴很多反對的聲音我Personally，我其實也想做到很。如果我們信託公司受託了我們的職責，我們

要以信託的利益大前提去做決定，這麼多次的物品如果用信託持有，那個成本是非常貴的。

01:37:14 Speaker 4
你可以說我這個做法沒有溫度，但是我是完全根據Anita當時的遺囑去執行的。因為我要跟外界透露一個信息，就是我們信託公司，我們管的從來都不只是財富，我們管的是客戶的信任這兩個字。的確，因為信任這兩個字，很多香港的從中名人做信託通常會找他，包括Simon。是我一個老客戶，也是我現在要分享的一個案例。

01:37:49 Speaker 4
薩文呢，他是一個年過半百的商人，然後呢，之前經歷過一個婚姻，離婚了，然後被分了一半身家。他現在找我做寫作是因為呢，他又認識了一個女朋友，小的二十歲，他覺得這次又是真愛。但他也知道，現在的婚姻不代表愛情，更代表是改變人生的跳板，重來配得上公主的不只是王子，還有他這個王者。

01:38:20 Speaker 4
他為什麼現在找我做寫作，因為他知道在國內，法制有一個資產共同法，在香港、新南亞做寫作，必須配合簽一個同意書。他現在做的就是不想將來他也知道有這個寫作。他第二個需求很合理，他說我是要信託去幫我養老，因為我跟他年紀差那麼遠，我不確定將來我不能治理的時候，他還會不會照顧我，所以我要信託幫我安排所有一切，找老人院，找醫生，找所有的人。

01:38:50 Speaker 4
他有個依賴。第三個要求，他要做傳承的安排。他跟前妻有個女兒，他很愛這個女兒，但是因為婚姻不完整，他覺得跟你很虧錢，他想部分資產將來給女兒，但是問題是女兒現在認識了一個男朋友，好像在談婚嫩嫩的階段，他不相信這個男孩子，因為他知道在童話世界裡面，青蛙王子找公主，是因為他不想再做青蛙，

01:39:20 Speaker 4
他想做真正的王子。這種感覺，你們不明白，我明白。我有一個女兒呢，今天六歲，很可愛的。她剛上了小學一年班，三個月之後，她跟我講："爹地，我已經有個男朋友了！"小時候坐我後面，然後我當時懵了，哇，那麼小。我跟她說："這個不是你男朋友，是你男性的朋友。我告訴你啊，五十歲之前，你都不能有男朋友。然後呢，第二天呢，我特別就是送她去坐香車，

01:39:52 Speaker 4
然後我當時就，嗨！然後我就看到後面那個男孩子。我當時已經在想，小時候見家長的時候，我是為了男體年齡。其實我跟全部的父親都一樣，我們都很擔心我將來的女兒遇到的那個男人是不是好人，是不是有目的。我們想要生活幸福，我理解Simon他的想法。然後我們團隊就幫Simon做了這個星波。他是委託人，他跟他的女兒或將來的自己做受益人。他的太太。

01:40:24 Speaker 4
跟他的女婿不是受援，將來分不到一筆錢，然後我們配置的就是一些收益資產是比較穩定，因為他有退休的需求嘛，當時呢，她們就是她很滿意，我也很高興，因為我這個季度的信託業績已經完成了，我可以放假，好，這個就告一小段落，然後呢，我之後呢，就加入了AI，然後我AI呢，有其中一個，就是工作室，我經常要去，

01:40:56 Speaker 4
去一些銀行，去做一個客戶講座，大概是之前呢，就是我發起做一個講座，然後呢，我講完之後呢，有人拍我，拍我就是寶桃，然後我聽到，哦，Simon又是你啊，他原來也在聽，然後我在閒聊，然後呢，他就跟我講，哎，他在疫情期間呢，做了一個投資，就是關於就是石油了，然後退休了很多，他說本來的退休生活應該是重重重重的，哈哈哈哈，遊刃有餘，現在應該是匆匆忙忙連滾來爬，他沒有了很多資產，然後他應該是想問我有沒有其他方法省錢，我剛想回答的時候，我律師講了，現在保單是一個細波是怎麼回事，我講的確現在我們心情的保單就是一個細波，一個迷你的細波，如果我現在告訴你，我現在有個保單的主，我可以完全達到你細波的需要的話，你有沒有興趣，他說有，

01:41:57 Speaker 4
好，就你這個情況你可以考慮一下這個方案，一個儲蓄保單加一個人壽保單，這個儲蓄保單是核心，是來應付你個人的退休跟你新家庭的需要，首先你不是很希望你的退休依靠嗎？現在還有幾年才退休，這樣保單應該還有幾年過你存期，到時候它增值的時候，你可以剛剛拿錢出來退休，甚至我們有一個靈活提取，直接支付老人員養肖費用一個費用，完全完美，對吧？

01:42:30 Speaker 4
然後你很擔心你的太太跟你的婚姻風險被分錢，老實講啊，你的太太陪了那麼多年，她這種條件那麼年輕那麼漂亮，把最精深蓮華的那幾年拿來照顧陪你，你還擔心什麼？就說你很擔心，你也知道這個保單湊幾年沒什麼價值，也可以再觀察一下，她說也的確是，我前兩年有點小中風，我太太不離不棄的照顧我，我其實現在，我挺信任她，她現在還在訪問我，她現在還在訪問我，我其實現在，我挺信任她，她現在還在訪問我，

01:43:02 Speaker 4
我太太幫我生了一個兒子。那就對了，我們的保單其實要啟動這個類信託的功能的一個條件是，你必須身邊有一個信得過的家人。你很擔心將來沒有治理能力的時候，你可以叫你太太啟動信託裡面的健康在外選項，拿錢出來給你生活所需。另外我建議你把這張保單分拆留一筆現金給你將來的孩子，你這個新家庭的孩子，他如果現在年紀比較小，

01:43:33 Speaker 4
你可以叫太太做保單債管人，直到你孩子成年的話，這張保單才讓孩子接管，做好一個傳承的安排。第二章，人壽保單，比如說我們的財富橫綠系列，這一章就是給你前妻的女兒，你想給她多少資產，就買多大的寶兒，以你的年紀三倍槓桿，拿三分之一就可以做得到。你的女婿不是受益人的話，在申庫賠償之前，你一分是分不到的，

01:44:04 Speaker 4
你甚至可以提前預設這筆申庫賠償的支付時間辦法，完全做一個傳承的安排。她當時聽了點點頭，表面很平靜，但我看她的眼神，那已經窩叨洶湧的那種感覺，我還想繼續談下去的時候呢，一趟的客戶經理把她拉到那個會議室去談，你知道啦，因為她是這樣做法的啦。然後呢，應該前兩天呢，阿姆跟我講說，客戶暫時同意簽了一張，就是大概70萬美金5年的保單，

01:44:36 Speaker 4
因為他接受了這個方案。案例到這裡，我再下一頁。我其實不是說保單可以完整的代替信託所有功能，的確在一些條件之下，保單是有一些做不到的。比如說剛才講，保單的授權是受到可保利的限制，必須是戰生留學的成員，對吧？但很多客戶可能家庭比較複雜，他私生子女或是想這裡給一些慈善機構或是一些外甥做不到。

01:45:07 Speaker 4
第二個限制就是精準度或是持有資產的一個多元化。如果客戶他有很多資產，有房產，有公司，有遊艇啊，私人啊，就飛機大炮的那種呢，保單做不到。然後我們的分配也做不到那麼精準，剛有講解釋過。第三個限制就是人性的限制。我們的保單，我們的類型的功能，我們必須是有一個信得過的人，信得過的家人才可以執行。比如說保單佔管這個角色必須是家人才能做，對吧？

01:45:41 Speaker 4
但如果你的情況是像剛剛三人窩王總的那個情況，一開始不信任你的家人的話，對不起，我們的保單暫時幫不了你。但如果這種情況，你用信託的話，我什麼都可以持有，我信任公司很客觀，你不需要找家人做信託公司這個角色。但是信託的好，它也有不好，就是它很貴。但如果我們懂得把保單的不足再加信託的配合成為一個保險金信託的話呢。

01:46:13 Speaker 4
就可以完整解決這個問題，這個我其實講了很多次但Leo你不是剛剛講信託很貴嗎放保單應該也很貴你放保單不貴因為你保信託為什麼那麼貴是因為你放一些複雜型的資產對於信託公司來講，它需要人力物力幫你管理所以它收得很貴但是如果你放的是保單信託公司覺得所有的投資法律責任所有的工作都是保險公司友邦在做我只是放一十有張保單我收得很便宜。

01:46:44 Speaker 4
像我們現在友邦合作的信託公司一張保單我們才收兩萬的管理費還是港幣一年，無論是十萬現金價值還是十個億現金價值都是兩萬一年的管理費值得去做對嗎，好，好的，尾聲呢，我想做一個小總結，我覺得呢，根據我的經驗，我想給大家三個建議，第一，就是呢，現在科爾西需求不像以前，現在很複雜，它需要傳承信託的安排，風險隔離等等，不只是保單保障那麼簡單，所以有些東西你們必須掌握，以後知道什麼叫信託，什麼叫加班，什麼叫CRM，什麼叫離岸公司架構，因為客戶在買保單之前，他一定會考慮，會問你，你知不知道，

01:47:29 Speaker 4
如果你回答得不好的話，他會覺得你不專業，你不專業的話呢，他之後講的話，他不會聽。你要做到幾點，第一，你要跟他講我這些我都很熟，你甚至要讓他知道我現在身邊所有的客戶都是這種信託的客戶，你要告訴他我是你香港的一站式服務的一個起點，甚至你要做到是，我跟你一樣是高級職客戶，我本身也在用信託，我不會貪你那點錢，你能找我服務是你的榮幸，做到這一點，他才會覺得你跟他平等，信我，我覺得是這樣吧。

01:48:08 Speaker 4
第二個建議，你們無論講信託講得多好，講家辦講得多好，你們不懂得落地成為保單銷售機會的話，沒用，你們要記得李友今天跟你們講的兩種工具，三大功能，九個對比，把東西落地成為我們銷售的機會，這才實用。第三個，保單也好，信託也好，每個東西都有不足，一個組合才是一個完整的工具，貨不不足，你們要掌握好，據理會給你們所有的資料，給你們所有的資源，

01:48:44 Speaker 4
你們要知道我們有信託轉接服務，我們有個人法律諮詢服務，我們有加班服務，更加要記得你們有LEO跟他的團隊。來，試試我們這個LEO老闆。的確是，因為現在香港老幾年處於一個房地產時代，因為大家知道現在國內的推力比香港的拉力大很多。我最近處理過很多香港的案例，

01:49:15 Speaker 4
我通常跟你們一起去見客，之前我們做了很多PK，我們瞭解客戶的需求，我當時在會議上跟客戶釐清了氣波、稅務所有的問題，基本上我已經等於在踢足球的時候，我把那個球放在籠門口，籠是泥，乖啊，你這樣踢的話就可以進了，他都可以踢出界，那麼難都做得出來，我想不到。但是呢，有幾個同樣的情況，就是過了幾天呢，那個agent找我說，你有扣又改變主意簽保單，看來我那天的表現也不是那麼差。

01:49:51 Speaker 4
我在講，不是你差，其實現在的情況不同。以前我們買保單要追著扣，現在因為國內的金稅市期，全球的CRS，他們面對很大的壓力，他們錢反正都要出來的話，

選香港已經是首選。我們友邦這個品牌也是他的首選，他只是在觀察你是不是可靠可信。如果可以的話，他們已經想買單了，反正跟誰買都一樣，只要是友邦的保單就可以。

01:50:23 Speaker 4
所以呢，我要告訴你們，當一個市場他的需求大過他的供應的話，這個就是保險的黃金時代。我希望你們盡量的掌握好這些資料，開創你們自己的時代。好，我現在又回到Simon華先生這個故事裡面了。其實整個過程之中，我覺得最被虧欠的就是他的太太，王太太。她那麼年輕嫁給他，照顧他，珍惜付出，但是他不被信任，甚至連信託都沒個份，對吧？

01:50:53 Speaker 4
你跟我都知道，Simon他做這個信託，他的對象其實不是資產的本身，是他自己心裡面那個不信任。他不信任新家人成員，對吧？他防備，他有所安排。他一開始他以為去信託公司，發那麼多錢做一個信託，他可以得到這個信任。但是信託給他的信任是建基於金錢利益。制度上面，像剛剛講的梅艷芳的案例，信託公司所有的決定都是以信託利益大權利是決定的。

01:51:26 Speaker 4
他不會考慮你身邊人的感受。之後Simon他認識了保險，認識了保單裡面的類信託功能。他接受這個方案。應該是有一部分是因為他不想付那麼貴的信納費。但是，我覺得另外一個因素是他選擇相信他身邊的人。在這個期間，他感受到妻子的真誠，對嗎？他放下他的戒心，他開始相信他女兒的眼光。他覺得子女的事順其自然的。

01:51:59 Speaker 4
最重要的是，他知道保險帶給他的信任，其實是家人之間的一個溫度。其實事實上不是每一個人都像Simon那麼多資產值得去做吸託。保險的類型都不能出現，它就打破了吸託只是屬於富人這個傳統。很價比性高，很貼近你的家庭的需求。所以各位，下次見到你們的客戶的時候，

01:52:30 Speaker 4
請告訴你們的客戶，我們的保單，不只是一個迷你信託，幫助每一個家庭去照顧他們的養老、生活保障，我們的寶斑更加是一個有溫度的傳承方案。以上是我的分享，謝謝大家。