# 11-04 講座：高淨值客戶的財富傳承與法律風險

---

> 日期和時間： 2025-11-04 14:17:31
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]
> 財富傳承 跨境家事 法律風險

## 主題

## 要點

1. 高淨值客戶面臨的四大核心法律問題，包括企業無限連帶責任、非婚生子女繼承、子女婚姻財富分割及遺囑無效風險。
2. 內地法院（以深圳為例）對跨境家事糾紛的審理原則、管轄範圍及案件增長趨勢。
3. 內地法院在處理跨境家事糾紛時對境外資產（如香港的存款、保險、不動產）的處理限制。
4. 家族財富傳承的四種主要工具：遺囑、保險、信託和贈與及其基本特點。
5. 婚前財產在離婚時的認定規則，區分不同資產（存款、理財、保險、股權、房產）在何種情況下會被視為夫妻共同財產。
6. 遺囑的常見形式與法律要件，包括自書遺囑、打印遺囑、公證遺囑。
7. 民法典生效後，遺囑的效力以時間最後一份有效遺囑為準，公證遺囑不再具有最優先效力。
8. 打印遺囑的有效性案例：因未在每一頁簽名而導致遺囑無效，最終透過調解處理。
9. 跨境遺囑的有效性案例：香港居民在內地所立遺囑，以其當時在內地有「經常居住地」而被認定為有效。
10. 為客戶規劃遺囑的專業流程，包括諮詢、財產梳理、擬定遺囑及辦理公證。

## 金句

- `"有感情的話，特律就是談感情，不要去談錢，不要傷錢。"-- Speaker 3`

- "越有錢的人就越多煩惱。"-- Speaker 2
- "我就是因為家庭糾紛導致身壞為證的，所以我為什麼要立這份遺囑呢，就是不希望在我生怒之後，我的子女和家庭成員還為了這些錢去鬧糾紛，所以我才立了這份遺囑。"-- 案例中的企業家
- "婚姻也不容易，且行且珍惜。"-- Speaker 2
- "我們都沒有水晶球，其實做財富傳承也不是什麼人學。我只要選對的工具，就可以抵禦風險。"-- Speaker 2
- "越優秀的企業家越自信，他們非常堅定地認為自己可以搞定一切。"-- Speaker 3
- "只要有設計隊，即使不用洪荒之力，客戶都可以達到自己的財務目標。"-- Speaker 2
- "簡單事情，我們重複做，就是行家了，對吧？這些重複的事情呢，我們要用心做，用心做完了，也就是贏家了。"-- Speaker 4

# 章節和主題

## 高淨值客戶常見的核心問題

> 介紹了律師在執業中遇到的高淨值客戶最常諮詢的幾類核心法律問題，主要涉及企業經營風險、家庭成員身份變化及財富傳承安排。

- **關鍵點**
    - 企業家無限連帶擔保責任：企業家為企業融資時，個人及家庭成員需簽署無限連帶擔保，一旦企業出現危機，家族財富將面臨風險。
    - 非婚生子女的繼承問題：原配擔心丈夫將財產通過遺囑留給非婚生子女，而第三方則擔心其子女的合法繼承權被剝奪。
    - 子女婚姻變動的財富分割問題：企業家希望為子女規劃，通過婚前協議、婚內協議或特定贈與方式，避免其家族財富在子女離婚時被分割。
    - 遺囑無效引發的繼承糾紛：遺囑需滿足嚴格的法律要件，若遺囑無效，將按法定繼承處理，可能引發家族糾紛。

## 內地法院對跨境家事糾紛的審理原則

> 以深圳龍華法院2024年發布的白皮書為例，介紹了內地法院（特別是深圳）如何集中管轄和審理涉及跨境因素的家事案件，並分析了案件增長的趨勢及主要涉及的地區。

- **關鍵點**

    - 管轄法院：深圳市所有的跨境家事案件均由龍華區人民法院集中管轄審理。
    - 案件趨勢：近年跨境家事糾紛案件呈增長趨勢，其中涉及香港的案件最多，其次是台灣及美國等地。國際調解院落戶香港也反映了香港的特殊地位。
    - 可審理的幾種情況：1. 一方為內地身份，另一方為境外（如港澳台、外國）身份。 2. 雙方均為境外身份，但在內地擁有財產。 3. 雙方均為境外身份，在內地有財產且在內地居住。 4. 在內地領取結婚證後，一方或雙方到國外發展，甚至在國外也領取了結婚證。
- **Examples**

> 在內地法院的離婚訴訟中，法院通常無法處理位於境外的資產，例如在香港的銀行存款、保險、信託及不動產。

    - 銀行存款與保險：當事人需主動向法官提交證據，證明對方在香港的帳戶及餘額。內地法院無法申請調查令去調查香港的銀行帳戶或保單，香港的金融機構也不會配合。
    - 不動產：即使當事人能明確提供香港房產的資訊，內地法院也會以屬於境外財產為由不予處理。

## 家族財富傳承的四大工具

> 介紹了遺囑、保險、信託和贈與四種常用的家族財富傳承工具，並對比了它們的特點。

- **關鍵點**
    - 遺囑（Will）：具有靈活性，立遺囑人可隨時變更內容，因此存在不確定性，無法保證最終的財產分配。
    - 保險（Insurance）：一種傳承工具（講座中未詳細展開）。
    - 信託（Trust）：其不可撤銷的特性非常重要，能為資產提供強有力的保護。
    - 贈與（Gift）：一旦財產交付即完成贈與，除非有特定的法定情形，否則不可撤銷。

## 婚前財產在離婚時的認定與分割

> 詳細解釋了在內地法律實踐中，不同類型的婚前財產（如存款、理財、保單、股權、房產）在經歷婚姻存續期後，於離婚時如何被認定為個人財產或夫妻共同財產。

- **Examples**

> 假設婚前個人銀行帳戶有100萬存款。

- 如果婚後該帳戶「只出不進」，僅用於消費，則離婚時帳戶內的剩餘資金（如60萬）仍被認定為個人財產，不予分割。
- 但如果婚後該帳戶有任何進帳（例如今天進10萬，明天進20萬），資金發生混同，即使最終餘額仍是100萬，也很可能被認定為夫妻共同財產。

> 婚前用100萬購買了一份基金產品。

- 如果婚姻存續期間（如五年）從未對該基金進行任何買賣操作，那麼離婚時無論增值多少（如增值到200萬），都屬於個人財產。
- 但如果在婚內有過買入賣出的操作，那麼增值的部分將被視為夫妻共同財產進行分割。

> 比較婚前一次性繳清保費與分期繳納保費的保單。

- 如果婚前一次性繳清了所有保費（如50萬美金），該保單屬於婚前個人財產。
- 如果保費是分期支付的，婚前支付了10萬，婚後每年用夫妻共同財產支付10萬（共支付40萬），則婚後繳納的40萬及其對應的增值部分屬於夫妻共同財產，需要分割。

> 婚前持有的公司股權。

- 股權本身屬於個人財產。但是，如果婚後對該公司有經營管理行為（如在公司工作、領取工資），那麼股權在婚後產生的分紅和增值部分，將被認定為夫妻共同財產。
- 如果從未管理過公司，也未從公司領取工資，則可能不視為共同財產。

> 婚前購買的房產，婚後共同償還貸款。

- 婚後使用夫妻共同財產償還貸款的部分，以及這部分還貸所對應的房產增值部分，屬於夫妻共同財產，離婚時需要分割。

## 遺囑的常見形式與要點

> 介紹幾種常見的遺囑形式及其訂立時必須注意的法律要件。

- **關鍵點**
  - 自書遺囑：全文必須由立遺囑人親筆書寫，不能部分由他人代寫。
  - 打印遺囑：若遺囑有多頁，每一頁都必須由立遺囑人和見證人簽名，並註明年月日，日期必須完整。

    - 公證遺囑：在《民法典》實施前效力最優，但現在是以時間順序在後的最後一份有效遺囑為準。例如，2025年訂立的有效打印遺囑，會覆蓋2024年訂立的公證遺囑。

## 打印遺囑的有效性案例分析

> 透過一個真實案例，說明打印遺囑因不符合法定形式要件而變得無效的風險。

- **Examples**

> 一位身患癌症的企業家自行製作了一份打印遺囑，內容講述了因家庭糾紛而立此遺囑，希望將財產全部留給妻子與子女。他叫來自己的司機和朋友作為見證人，但為防止內容外洩，只讓他們在蓋住內容的最後一頁簽名。由於遺囑有多頁，但僅在最後一頁簽名，不符合法律規定。

    - 遺囑因形式要件不符（未在每一頁簽名）而被亡者之父（即客戶的公公）起訴，主張遺囑無效。
    - 一審法院法官雖認定遺囑是立遺囑人的真實意思表示，並超越法律要件判決遺囑真實，但此判決在上訴後很可能被推翻。
    - 最終案件以調解收場，客戶（妻子）獲得約三分之二的財產，其餘三分之一分給了亡者的父母，未能完全實現立遺囑人的意願。

## 跨境遺囑的有效性

> 探討涉及不同司法管轄區居民（如香港居民）在中國內地訂立遺囑的法律效力問題。

- **Examples**

> 一位名叫張總的香港永久居民，於2012年在深圳立下遺囑，計劃將其在深圳的兩套房產留給兩個子女。他過世後，其現任妻子在內地法院提起訴訟，主張該遺囑無效，理由是香港身份的人在內地立的遺囑無效。

    - 法院審理的關鍵在於確認立遺囑人當時在深圳是否擁有「經常居住地」。
    - 根據內地法律，在一個地方居住滿一年以上，即構成經常居住地。
    - 律師方提供了相關證據，證明張總在立遺囑時（2012年左右的幾年），確實因工作原因在深圳生活，並在當地買房。
    - 最終，法院認定立遺囑時其經常居住地在深圳，因此判決該遺囑有效。若無法證明，則遺囑會被認定為無效。

- **特殊情況**
- 如果香港籍客戶想在內地立遺囑處理內地財產，應如何處理？：首先審查該客戶在內地有無「經常居住地」（居住滿一年以上）。若有，則可為其辦理遺囑並進行公證；若無，則應告知客戶所立遺囑可能無效，建議採取其他方式處理財產。

## 夫妻一方的保單分割

> 為夫妻其中一方（自己或配偶）購買的保單，在離婚時的分割方式。

- **關鍵點**
    - 婚前全額購買的保單屬於個人財產，不予分割。
    - 婚後購買的保單，無論是為自己還是為配偶購買，都屬於夫妻共同財產，需要分割。
    - 分割的對象是保單在離婚訴訟時的「現金價值」，而非已繳納的總保費。
- **Examples**

> 一對夫妻在婚後購買了一份保單，總保費為50萬。在提起離婚訴訟時，該保單的現金價值為10萬。

    - 法院不會以已繳納的50萬保費作為分割基礎。
    - 法院會以當前的10萬現金價值進行分割，因此另一方只能分得5萬元。

## 為婚生子女購買的保單分割

> 為夫妻雙方的子女所購買的保單，在離婚時的處理方式。

- **關鍵點**
    - 在司法實踐中，為婚生子女購買的保單通常不會被當作夫妻共同財產進行分割。
    - 這類保單被視為父母對子女的贈與。
    - 若客戶想保護財產避免在未來離婚時被分割，可以建議他們為孩子購買大額保單。
    - 購買時最好讓夫妻雙方一同辦理，更能明確贈與的意圖。
- **Examples**

> 在中國裁判文書網上可查詢到的一個案例，涉及一份友邦保險的保單，金額高達180萬美元。

    - 遼寧中院最終將此保單認定為父母對子女的贈與，並未作為夫妻共同財產進行分割。

## 為非婚生子女或父母購買的保單

> 在婚姻關係存續期間，為非婚生子女或其中一方的父母購買的保單。

- **關鍵點**
    - 若是在婚姻存續期間購買，這類保單仍會被視為夫妻共同財產。
    - 離婚時需要進行分割，分割的對象同樣是保單的現金價值。

## 父母為子女購買的保單

> 由一方的父母為其子女（即夫妻中的一方）購買的保單。

- **關鍵點**
    - 婚前父母全額購買的，屬於個人婚前財產，不予分割。
    - 婚後父母出資購買的，情況較為複雜：
    - 如果父母在購買時明確表示只贈與給自己的子女個人，則不會被分割。
    - 如果沒有明確的個人贈與表示，則該保單有可能被法院認定為夫妻共同財產，進而需要分割。

## 境外保單在離婚案件中的處理

> 在中國內地的離婚案件中，對於在境外（如香港）購買的保單通常的處理方式。

- **關鍵點**
    - 中國內地法院在審理離婚案件時，一般不會處理境外的財產。
    - 法院調查境外資產的真實性和價值，工作量巨大且困難重重。
    - 若一方僅有傳聞而無實質證據（如保單號、保險公司），法院不會處理。
    - 即使提供保單號等資訊要求法院調查，法院也可能因耗時費力而選擇不予處理。
    - 內地法院向境外保險公司（如香港友邦）發出的調查令，對方通常不會理會，因此無法獲取保單資料。
    - 結論：購買境外保單是保護財產，避免在離婚時被分割的一種有效方式。

## 婚前信託與夫妻共同財產

> 在婚前購買的信託產品，在法律上不被視為夫妻共同財產。

- **Examples**

> 一位女性在婚前購買了信託產品。在離婚時，她的丈夫主張對該信託財產進行分割。

    - 法院最終裁定，由於該信托產品是婚前購買的，因此不屬於夫妻共同財產，不予分割。

## 為保障受益人而設計的信託

> 信託可以設計特定的條款，以保障受益人的長遠利益，並引導其行為。

- **Examples**

> 沈殿霞設立了一個信託基金，規定其女兒在35歲之前不能動用本金，只能每月領取約兩萬元的收益作為生活費。

    - 此設計確保了女兒有基本的生活保障，但若想享受更高品質的生活，則必須工作，從而避免了她完全依賴信託資金而“躺平”。

## 信託被擊穿的風險

> 信託被擊穿是指信託的資產隔離效果失效，信託財產被用於償還委託人的債務。這通常發生在委託人對信託財產保留過多控制權，或信託被認定為虛假設立時。

- **Examples**

> 張蘭為其兒子汪小菲及孫子女設立了一個信託，注入了1.42億美元。後因其個人與俏江南公司的對賭協議失敗，被判決承擔連帶責任。

    - 該信託最終被擊穿，原因是張蘭本人曾兩次在未說明原因的情況下，從信託中取款。法官認定這種行為表明該信託並非真正的信託，而是一個用來保存個人財產的帳戶，因此判定信託無效，其資產被用來償還她的債務，完全未起到資產隔離的效果。

## 信託的成立要件與有效性

> 信託的成立與否是其是否能被執行的前提。特別是口頭設立的信託，其有效性常常成為法律爭議的焦點。信託成立後，受託人的行為（如隨意取款）也可能引發對其有效性的質疑。

- **Examples**

> 一個信託據稱是根據口頭協議設立的，受益人為三個孩子，宗馥莉是受託人。資金注入後，宗馥莉從中取走了一部分錢。非婚生子女因此向香港法院申請保全（凍結）該信託。

    - 目前此案的關鍵並非信託是否“被擊穿”，而是該信託是否從一開始就有效成立。杭州法院正在審理此案，由於案件的保密性，外界資訊有限，不能輕易斷定信託已被擊穿。案件的核心在於確認信託的成立與否。

## 關於信託被擊穿的常見誤解

> 媒體或公眾對於複雜的法律案件常有誤讀，例如將法院的“接管”命令解讀為“擊穿”。需要根據法院的裁定原文來準確理解案件狀態。

- **Examples**

> 前段時間，市場普遍傳聞許家印的信託已被擊穿，其資產將用於償還債務。

    - 講者查閱香港法院的裁定全文後澄清，裁定中並未提及“擊穿”。事實是，許家印及其家屬未遵守法院頒布的禁制令（即動用超過五萬美元資產需申報），因此恆大管理人獲准“接管”其海外資產。“接管”僅意味著代為管理，不等於直接用信託財產來還債。該信託是否最終會被擊穿，仍在審理過程中，尚無定論。

## 企業家的過度自信及其風險

> 許多優秀的企業家非常自信，認為自己可以處理包括法律、稅務在內的所有問題。這種過度自信在財富規劃、婚姻及繼承問題上可能帶來巨大風險。

- **關鍵點**
    - 越優秀的企業家越自信，越可能在法律、稅務等專業問題上掉以輕心。
    - 企業家對夫妻共同財產的法律規定常有誤解，低估了離婚時的財產分割風險。
    - 所有離婚案件到了法院階段，核心問題就是財產（錢）的分配。
    - 與其在離婚時陷入困境，不如在婚前或婚姻關係良好時就做好財產規劃。
- **講解**
  由於過度自信，企業家可能會自行草擬遺囑，或隨意購買金融產品而不了解其功能，導致規劃失效。在離婚時，他們常誤以為公司是個人財產，不需與

配偶平分，而忽略了內地法律下大部分財產屬於夫妻共同財產的規定。當他們面臨家庭糾紛、企業風險或繼承問題時，往往發現自己無法搞定。

- **特殊情況**
- 如果你的伴侶是個非常自信的人，你需要保持警惕，尤其是在婚姻關係出現變動時。
- 當離婚案件訴諸法院時，感情已無法解決問題，焦點完全轉移到金錢和利益的平衡上。

## 靈活提取功能

> 保單第五年後，可以靈活地提取保單中的錢，並可指定給第三方戶口，包括個人、香港註冊的慈善機構或安老院。

- **講解**
  此功能應用於環語螢火產品，解決了客戶希望將資金專款專用於特定目的（如支付安老院費用）的需求。傳統保單提取的錢只能進入保單持有人的戶口，而此功能允許將錢直接支付給指定的第三方，例如安老院，確保資金用途符合投保人意願，提供更安全、直接的財務安排。
- **Examples**

> 60歲的陳小姐已退休，擁有一自住物業和少量現金。她考慮到未來健康問題，計劃入住安老院，但對如何處理資產感到困惑。她曾想過賣掉物業（會失去房子）或將物業轉給外甥收租（擔心資金被挪用）。

  - 透過「環語螢火」保單的「靈活提取功能」，陳小姐可以在保單生效第五年後，設定將提取的資金直接支付給她將入住的安老院。
  - 這個方法確保了資金專款專用，既解決了她的現金流問題，也避免了資產轉移給親屬後可能出現的風險，讓她可以安心入住安老院。

## 健康障礙選項

> 當保單持有人因精神上無行為能力或昏迷等狀況而無法管理資產時，此選項提供了一套完善的應對方案。

- **講解**
  此功能針對客戶擔心因健康問題（如腦退化）失去管理財產能力的情況。它提供了三種處理方式：

1. 指定收款人：允許指定一個信任的人按設定的百分比提取現金，用於照顧投保人。
2. 轉讓保單：將保單的擁有權按指定百分比轉讓給指定受益人。

3. 混合模式：結合上述兩種方式，一部分資金由指定人提取使用，剩餘的保單價值則轉讓給其他人。
   此功能全面提升了對投保人在喪失行為能力時的保障。

- **Examples**

> 55歲的陳先生是家庭主要收入來源，家有全職太太和兩名年幼兒子。他擔心自己有家族腦退化病史，若未來喪失行為能力，家庭將失去經濟支持。他考慮過將資產轉給不善理財的太太或設立遺囑，但都覺得有風險。

  - 利用保單的「健康障礙選項」，陳先生可以預先做好安排。
  - 他可以選擇方案三，指定太太作為收款人，每年提取一部分資金（如10%）作為家庭生活費。
  - 同時，將保單的剩餘價值設定為轉讓給兩個兒子。
  - 這樣既保障了太太和兒子的生活，也避免了資產被不當處理的風險，確保了家庭的長遠財務安全。

## 保單站管人的安排

> 「環語螢火」產品特有的一個角色，用於在保單原持有人身故後、第二持有人尚未達到指定接管年齡的「空窗期」內，管理保單的指定人。

- **關鍵點**
  - 保單持有人可以指定一個第二持有人，並設定其接管保單的年齡（即使未滿18歲也可指定）。
  - 若持有人在第二持有人達到指定年齡前身故，保單站管人會介入管理保單。
  - 站管人需要與「第二持有人」有關係，而不需要與「原持有人」有關係。例如，前妻可以擔任其親生子女的站管人。
  - 原持有人可以設定站管人的權限，如限制其提取現金的比例，以防止資產被濫用。
- **Examples**

> 68歲的陳先生與28歲的前妻育有一名8歲的兒子。他希望將財富傳承給兒子，但擔心兩個問題：1. 錢無法確實到達兒子手中；2. 兒子太早獲得大筆財產會不懂得珍惜和管理。

  - 陳先生可以投保「環語螢火」，並利用「保單站管人」安排。
  - 他指定兒子為「第二持有人」，並設定兒子在例如25歲時才繼承保單。
  - 同時，他可以指定前妻擔任「保單站管人」。

    - 若陳先生在兒子8歲到25歲之間身故，前妻將作為站管人管理保單，但其權限受限。例如，陳先生可設定她每年只能提取10%的現金用於兒子的教育和生活，確保大部分資產能安全地留到兒子成熟時再由他自己管理。

- **註意事項**
- 此功能設有門檻，要求總保費達到50萬美金。以5年繳費計算，即每年保費10萬美金。
- 符合此條件的客戶同時可享有「知語會」的一系列優惠和服務。

## 未來守護選擇

> 此功能允許保單的第二代管理人（即保單站管人）在未來將保單分拆，將愛與財富延續給原先不存在的受益人，實現類似信託的隔代傳承效果。

- **講解**
  傳統保單的受益人必須是已存在的人。此功能突破了這個限制，允許為「未來」的家庭成員（如尚未出生的孫女）預留一份心意。當這位新成員出生後，被授權的保單站管人（如爺爺的兒子）可以將原保單分拆一部分給她，而這一切都無需設立昂貴的法律信託，在保單框架內即可完成。
- **Examples**

> 一位爺爺購買了保單，希望將財富傳承給孫子。他指定兒子為保單站管人，孫子為第二持有人。幾年後，爺爺過世，兒子又生了一個女兒（即爺爺的孫女）。在傳統保單下，這份資產無法惠及這位新生的孫女。

    - 如果爺爺在投保時勾選了「未來守護選擇」功能，他就等於提前授權了兒子（站管人）。
    - 在孫女出生後，兒子便可以行使權力，將原保單分拆，把一部分價值轉移到一份新的保單中，讓孫女也成為受益人。
    - 這個功能讓爺爺的愛得以公平地延續給所有孫輩，即使是那些在他身故後才出生的。

## 身故賠付的支付辦法

> 說明可以指定受益人領取款項的方式，即使受益人話語權最少，但可以靈活安排支付辦法。

- **講解**
  以梅艷芳的案例說明，她想照顧母親而非哥哥。透過設定身故賠付的支付辦法，可以確保錢只給母親。支付方式可以是一筆過或分期，甚至對不同受益

人（例如一子一女）設定不同方式。此辦法一旦設定完成，受益人便無法更改，不能套現，因為是按照指定的方式進行發放。

- **Examples**

> 梅艷芳留下遺產，主要希望照顧她的母親，而非哥哥。

    - 透過設定身故賠付的支付辦法，可以指定將款項以特定方式（如分期）僅支付給母親，而母親本人無法更改此設定，避免被套現。

## 受益人靈活選項

> 為照顧家庭成員而設的選項，允許受益人在特定情況下提早領取所需金錢，以應對突發狀況。

- **關鍵點**
    - 可指定一個歲數，到達後可領取。
    - 當受益人身體發生重大疾病時可提早領取。
- **講解**
  此設計是為了避免在家庭成員生病時，資金被鎖定而無法用於照顧他們。受益人可以利用此選項提早領取金錢來照顧自己。

## 財富傳承與產品搭配

> 說明單純使用儲蓄產品進行財富傳承可能導致資產逐代減少的問題，並強調結合不同產品的重要性。

- **關鍵點**
    - 單純儲蓄可能導致財富在代際傳承中縮水。
    - 應根據客戶家庭狀況，搭配不同的產品組合，如保障類型、投資類型產品。
    - 可以尋求公司的高級技術業務團隊協助，為客戶搭配最合適的產品以達到預期效果。
- **講解**
  舉例說明，若爺爺用200萬做儲蓄，傳給兩個兒子每人得100萬；兒子們再用同樣方式儲蓄，傳給孫子時每人只剩50萬。這顯示了單純儲蓄會讓錢越傳越少。
- **Examples**

> 爺爺有200萬現金做儲蓄，身故後平分給兩個兒子。

    - 第一代（爺爺）：投入200萬儲蓄。
    - 第二代（兩個兒子）：爺爺過世後，每人分得100萬。

    - 第三代（孫子）：兒子們也將100萬用於儲蓄，過世後再平分給各自的小孩，每個孫子最終只得到50萬。
    - 結論：單純透過儲蓄一個類型，財富會越傳越少。

## 作業或建議

- 若客戶擔憂婚姻風險或想保護資產，可以建議他們購買保單，特別是境外（如香港）的保單，因為內地法院在離婚案件中通常不予處理。
- 建議客戶可以為自己的孩子購買大額保單，這在離婚時通常被視為對子女的贈與，而不會作為夫妻共同財產分割。
- 當客戶質疑信託的有效性時，可以回覆：信託被擊穿的案例（如許家印案）實際上仍在審理中，並未最終確定已被擊穿，以此來給予客戶一個有利且準確的解釋。
- 當客戶有財富傳承、子女照顧、或擔心自己未來健康狀況影響資產管理等考慮時，應為他們分析並安排合適的保單功能。
- 對於總保費達50萬美金的高淨值客戶，應記得介紹「保單站管人」的安排，並結合「知語會」的服務，為客戶提供增值方案。
- 今天的活動需全程佩戴識別證，工作人員將會檢查。
- 沒有識別證的嘉賓會被邀請離場。
- 接下來有15分鐘的休息時間。

# 11-04 講座：高淨值客戶的財富傳承與法律風險

2025-11-04 14:17:31

**00:00:00 Speaker 1**
邀請到友邦保險、香港及澳門財富規划顧問黃若雯律師，Facebook的Wong她今天也是來任我們的特寫主持現在我們用掌聲歡迎兩位，麻煩可以到臺上我們帶來第一名的禁止家族的跨境財富法律的策略主風險管理之一，題目，謝謝各位，請就座。

**00:00:33 Speaker 2**
各位下午好，好好美白的一天接下來下午的環節剛才有介紹到法律的環節，因為上午的時候我們有談過不同國家的事情，澳洲、加拿大、然後現在很火的中國的資料。

**00:01:04 Speaker 2**
那談到中國內地嘛，其實中國跟香港的這個中間差異也挺多的，對吧？那所以今天我們也非常有幸地邀請到我們特別的嘉賓，就是江義涵律師。那我知道江律師其實在高經濟的、客戶的財務傳承和家庭的律師，還有就是遺產分配呢，家族傳承、婚姻、還有家事、酒分等等的領域呢，

**00:01:40 Speaker 2**
都有非常豐富的實踐、經驗。那請教一下江律師，那作為北京德恆律師訴所的合夥人呢？平常所接的案件當中，其實高靜澤購物現在最常見的一些核心問題是什麼呢。

**00:02:03 Speaker 3**
好，謝謝Claure，今天其實比昨天要輕鬆了很多，因為昨天是粵語場，實際上我是聽不懂粵語的所以我在很用力地聽Claure的問題，今天我就能完全聽得懂了，首先呢我給大家來介紹一下。就是我在接到客戶諮詢中主要面臨的幾個大家比較關注的問題。

**00:02:37 Speaker 3**
那麼首先第一個呢，就是很多企業家朋友們，他們會來諮詢我，因為他們很多企業家呢，是在內地買手起家的，這麼多年打拼之後呢，積累了很多家族財富，但是隨著企業越做越大，他們呢，企業就需要進行融資，在融資的時候呢，這些銀行和融資機構呢，就要求企業家和他的配偶，甚至是他的子女，要簽訂一個無限連帶的擔保責任。

**00:03:11 Speaker 3**
那麼這個企業一旦面臨危機和風險的時候，這個企業家他就會非常的緊張，說我當

年我簽過這樣的一份連帶保證，如果說我的企業破產了，那我家族財富怎麼辦，我的子女怎麼辦，這就是通常很會，就是我們大家的諮詢中經常會問到的一個問題。第二個問題就是非婚生子女的繼承問題。

**00:03:42 Speaker 3**
對於這個問題，其實遠配方就會向我們諮詢說，我突然發現我老公好像在外面有私生子女，那我該怎麼保障我和我子女的財富和利益呢？萬一我的老公偷偷立了個遺囑，我是不知道他把財富都已經寫到了小三和非婚生子女名下，那我該怎麼辦呢？還有一方面呢，就是作為第三者方，其實也會向我們來諮詢，

**00:04:13 Speaker 3**
就說我的存在好像被遠配知道了，那他這個遠配一突二到三上吊了，要搞零共要幹嘛的？然後可能希望這個老公要做一個遺囑，把他所有的財產都有給婚生子女。那本來應該我們的子女也是按照法律規定享有繼承權利的哦，在這個時候，那我該怎麼保障我的利益呢？這也是比較通常會問到的問題。那麼第三個呢，就是子女婚姻變動的問題。

**00:04:43 Speaker 3**
這個其實我們在做過很多案例中，就是因為我們在給某些企業家做婚姻，就是家事糾紛的離婚案件中呢，因為現在很多企業家他都是有獨生子女的，他們只有那麼一個子女，所以他們在做自己的案件中其實就已經精疲力盡了。所以他們特別的希望自己的子女如果遇到了婚姻變動問題，不至於和他一樣自己的財富被掛分一半，

**00:05:15 Speaker 3**
或者說也是搞得鬧到法庭不可開交。就大家感情的話，就是有感情的話，特律就是談感情，不要去談錢，不要傷錢。所以這個時候，很多企業家也希望我們為他的子女做一份婚姻的規劃。比如說還沒有結婚的時候，那婚前應該簽訂什麼樣的婚前協議呢？如果說已經在婚姻內了，那能否簽署一個婚內協議呢？或者說，如果說這些企業家他有一部分財產，

**00:05:45 Speaker 3**
他希望給到自己的子女名下，而子女又在婚姻內，那我該怎麼給，才能不給配偶呢？這些都是他們比較關注的問題。第四個問題，就是遺囑無效引發的一些糾紛，這個大家也都知道，很多有錢人他可能很早就會利用遺囑，但是他的遺囑不一定是有效的，因為按照我們的法律規定，遺囑生效是必須要符合很嚴格的法律要件，如果說他寫的這份遺囑是無效的，那麼最後就導致了可能會引發繼承糾紛，那麼這個繼承糾紛很有可能會引發的一些糾紛。

**00:06:25 Speaker 2**
會導致他的家族，他的企業不成功，越有錢的人就越多煩惱了，但是這些其實都是happy problem了，除了現代的一些繼承的問題，現在隨著香港也推出高材優材，

比如侯志毅在ES，那很多內地的富豪其實在海外佩服資產，其實都普遍啊，相對於一些跨境的案例，其實現在那個複雜情報也相對的提高，那請教一下姜律師，如果是內地的法院呢，在涉及這些跨境的因素裡面的家事就分，那通常是採取什麼的一個信息呢。

**00:07:23 Speaker 3**
好的，我等一下呢，就來為大家分享一下我們深圳法院是如何審理跨境家事就分的。首先給大家分享的是深圳市龍華市人民法院發布的一個今年發布的白皮書。為什麼是龍華法院發布呢？因為深圳市它所有的跨境的家事的案件都是在龍華法院集中管轄去審理的。所以龍華法院它審理的案件都是跨境家事糾紛，

**00:07:53 Speaker 3**
它就可以做出這樣的一個統計。大家可以看到這個統計，基本上這幾年所有的跨境家事糾紛案件都是在增長。而且大家可以看到，跨境駕駛岸線比較多的是，排在第一位的是香港，然後後面才是，比如說是臺灣啊，或者說是國外的，涉及到國外的美國。為什麼香港比較多呢？今天上午其實大家也都已經聽到了香港作為國際財富中心的一個地位。

**00:08:29 Speaker 3**
其實我不知道大家有沒有關注到，在今年有一個對於中國來講是很大的一個事情，就是國際調解院落在香港。那麼為什麼國際調解院能落在香港呢？這是跟國家的政策是有很大的關係的。咱們國家也非常看重香港的發展，而國家政策的面動一定會引起很多企業家，或者說是很多富豪的他的一些目和關心。所以說呢，其實從我們目前的很多客戶來講，

**00:09:03 Speaker 3**
他們是有很多的跨境的方向，就是財產分佈的。那麼對於龍華區人民法院它所審理的跨境的家善見都有哪幾種呢？第一種其實大家普遍常見的就是一方它具有大陸身份另外一方它具有境外身份比如說港澳臺或者是國外身份比如說美國、加拿大、澳洲這幾個是比較常見的另外一個就是，他們雖然都是境外身份的身份。

**00:09:34 Speaker 3**
但是他們是有財產在大陸的所以大陸的法院是可以審理他們在大陸境內的財產還有一種就是說，雙方都是境外身份的但是他們在境內有財產並且在境內去居住的這種情況下也是可以審理的，還有一種其實我們在實踐中也比較常見就是他們在咱們大陸領的結婚證。

**00:10:05 Speaker 3**
後來呢，又去國外發展了。然後呢，還有一些甚至又在國外也領了一份結婚證。這個時候呢，他想要離婚，有些客戶就會來諮詢我，那我是不是要起訴兩次啊，那在

國外的那個我已經起訴了，國內的我是不是還要去起訴啊，我該怎麼去分配我的財產啊，這些都涉及到就是我們內地法院去如何審理他的一個相關的財產問題。

**00:10:36 Speaker 3**
那我們就是給大家也分享一下就是境外身份怎麼去審理相關的財產問題呢，其實我們主要涉及到的一些財產，比如說銀行存款，保險，信託，不動產。這幾樣是我們平常主要遇到的。那麼，可以跟大家說的是，如果對於境外身份的一些財產，很多我們境內的法院是無法審理的，

**00:11:07 Speaker 3**
它能處理的是什麼呢？比如說夫妻雙方他們要離婚了，在咱們境內去訴訟了，然後一方說他在香港是有存款的，存款有一百萬，這個時候呢，他就要主動向法官提交證據來證明他先生這一方，比如說在香港的某個銀行的賬號，以及賬戶的存款的餘額，如果他證明不了，法院是不可能通過的。那有些人就會問了，那我能不能申請法院去調查呀？

**00:11:39 Speaker 3**
讓法院去調查一下，說他香港的哪個銀行裡面有什麼賬戶啊？這個是不可以的。如果說你的銀行存款是存在我們大陸的銀行的，並且你知道他的銀行帳戶，你可以向法院說我申請了律師調查令，讓律師持這個令去他這個銀行去調他的流水，這個是沒問題的。但是你要想向大陸的法院去申請調香港這邊銀行的帳戶，是不可能的。香港，咱們大陸的法院是發不出來這料的。

**00:12:10 Speaker 3**
就算發出來，香港的銀行也是不會配合。那麼對於保險呢，保險同樣的道理。如果說你是在國內，就是說在咱們大陸購買的一份保險產品，並且你知道他的保單號，你購買的保險公司，你也可以向法院去申請說，我配偶地方他可能有一個大額的保單，我想要去分。但是如果你買的是香港的，他同樣是沒有辦法調的。而對於信託產品呢，就都是這個樣子的。

**00:12:40 Speaker 3**
信託產品的存在你都有可能不知道。就比如說再去調一些這個東西了。而不動產也是不能去分配的，因為我們之前也有一個案例，就是很明確的給法官提供了，說在香港某某地方購買了一條不動產，法官都說了，這個是境外財產，我不處理，沒有辦法。

**00:13:05 Speaker 2**
所以呢，其實現實和理論當中是有一定的差距哦，那加上其實香港是有飲食條例的，如果您隨便說，我就要過來有關，我要查我老公的稿單號，那就應該完全拒於門外了。中港兩地法院其實在法律當中參議，那作為高級職的家族他們又有什麼可以活用的，

**00:13:40 Speaker 2**
比如說能不能談到用保險在家族信託遺囑等的工具能夠實現長久的財富傳承嗎。

**00:13:51 Speaker 3**
我們一般就是家族財富傳承的工具有四種，一個是遺囑保險信託和贈禮這四種，可以給大家先簡單的過一下，後面會詳細給大家介紹。第一個遺囑呢，因為他們就是每個都是有對比的，大家可以看一下他們各個功能的分類。對於遺囑呢，其實比較跟大家想要強調的就是，這個遺囑是隨時都可能被變更的。比如說立地主人，我今天突發奇象，

**00:14:21 Speaker 3**
我寫一份遺囑，我想要把我的一部分財產給到我的孩子。然後過了一段時間，我突然想，哎，我這個孩子不孝順，我又這給他，我又給到別人，再給到另外一個，這都是可以的，所以說它具有一定的靈活性。你不能保證說，哎，今天我的配偶立了一份遺囑是給我的孩子的，明天你可能在不知道的情況下，他又立了一份遺囑是給婚生子，非婚生子，這個你都是不知道的。那麼保險呢，這個等下我會專門給大家介紹。

**00:14:56 Speaker 3**
那麼還有呢，就是信託和贈物，信託呢，就是剛剛上午，我們其實其他家庭有做分享，它最重要的一個東西就是託託撤銷的，這個其實是非常非常重要的。那麼贈物呢，就是一經交付就完成，比如說我有時候，我有一百萬，我想讓贈物給某個人，我把這個錢給到他，就已經贈物完畢了，除非特定的情景，我不能再問他要不來。那麼給大家也分享一下，

**00:15:27 Speaker 3**
因為在我的實踐之中，很多很多人都會諮詢到我說，我的婚前財產，到了我婚後，然後再到我離婚的時候，我怎麼認定我這些錢是我的婚前財產呢？有一些錢，或者說有一些動產不動產，在離婚的時候，法官是怎麼樣去給我分割的呢？那我給大家打個比方說，我有一百萬，是我婚前的銀行帳戶裡面就有的。

**00:15:57 Speaker 3**
然後呢，在我婚姻的存續期間，這張帳戶是指出不進，沒有進過任何的錢，我只用它消費了。並且我能夠把這個單據打給法院，讓法官去看，那麼這個銀行存款，比如說現在已經升六十了，這個就是我婚前個人財產，是不會被分割的。但是一旦這張帳戶後面還有進，就在你的婚姻存續期間是有進帳的。比如說今天進了10萬，明天進了20萬，

**00:16:28 Speaker 3**
後天又進了30萬。雖然最後它還是100萬，但你說不清後面進的這些錢是什麼時候，是什麼期內，是不是不聽我的話。因為這種錢它是一種賄賂，它沒有辦法去給它定性，所以說它還是會被人託的。那麼理財產品呢，這個就看你有沒有操作。比

如說我在婚前買了一份基金產品，我花了100萬，在婚姻存續期間，這五年時間我從來都沒有動過它，結果市場行情特別好，

**00:17:00 Speaker 3**
現在已經變成了200萬了。那麼法官在離婚的時候，就會認定這就是你個人財產，不會分割。但是如果這五年中，我買進賣出，我突然覺得這個點值了，然後下面我再把它賣了之後，我再買另外一份理財產品，這個後面你又有增值了，增值的一個部分就是要被困惑的。那麼對於保單呢，同樣的就看你的保費是怎麼交的，如果你婚前一次性，比如說我交了五十萬美金的保費，那這個就是你婚前的財產。

**00:17:33 Speaker 3**
但是如果說你是分期支付的，我婚前一年支付了十萬，婚後每年我又都支付了十萬，那麼這後面的四十萬，它就是夫妻共同財產，是要物格的。那麼股權呢，這個又更複雜了一點，如果說是婚前的股權，那麼婚後，對於股權這部分肯定是你個人財產，但是這股權有沒有產生分紅或增值呢？如果有分紅或增值，那它就是夫妻共同的財產，

**00:18:05 Speaker 3**
除非你說我從來都沒有管理過這個公司，我也沒有從這個公司拿過工資，這就是一個封合的公司，那它也沒有什麼價值，其實也無法分配，有所謂的對你來講，但只要是你在這個公司工作過，你對這個公司有貢獻，那麼最終這個股權，所對應的增值和分貨，都是夫妻共同財產的，那麼房產，那就是看你是婚前購買還是婚後購買的，

**00:18:36 Speaker 3**
如果說你婚前購買的，然後婚後你們用夫妻共同財產，有去還貸了，那還貸對應的增值部分也是要分割的，還有薪酷產品，薪酷產品其實一樣，跟保險一樣的道理，看你怎麼去支付這個錢，以及你是否進行了變動。

**00:18:56 Speaker 2**
所以其實最終上是婚前，財產和證據用不同的資產類別都有不同的效果啊。在香港啊，其實我們就沒有婚前婚後的概念啊。就算結了婚，我的錢，越來越不是我的錢了。那所以，在香港很多長輩們，他們就沒有說，哎，我趕緊。你要結婚啊，我先把錢或者我把資產轉給你。

**00:19:29 Speaker 2**
但是簡單的家庭，你就說，哎，會不會嫌疑，就算了。那國內呢，有的夫人，靠近職人士，他們也是這樣的概念嗎。

**00:19:40 Speaker 3**
是的，其實我們遇到很多客戶，他都有做遺囑，但是呢，他實際上是不清楚遺囑要怎麼做的，所以在這裡呢，我也為大家簡單的介紹一下，我們遺囑常見的這種形

式，第一種呢，就是自書遺囑，什麼叫自書遺囑呢，就是我全部全文是我自己一個人寫的，但是大家要注意的，對於自書遺囑，全文要一個人去寫，不能說前面我寫一點，後面我寫一點，

**00:20:11 Speaker 3**
中間找別人寫一點，後面我再寫一點，這是不可以的，因為他必須要鑑定前文，整個全文都是由利益主人一個人完成的，這是要自己鑑定的。第二，打印遺囑，打印遺囑就是，需要提醒大家注意的就是，打印遺囑如果說是多頁的，比如說有三頁，四頁，五頁的，每一頁都必須立意主人和建構人都要簽名，而且要寫具體的日期，具體的日期要寫到年月日，不能說寫2025年3月，這種是不可以的，必須要寫著名的日期的。

**00:20:49 Speaker 3**
第三，公證遺囑，就比如說我去公眾處辦一個遺囑，那形式要點補和了吧，我是不是可以放心呢？在民法典申調之前，你的確可以放心，公證遺囑的效力是最優的，就是比如說我又搞了一個自述遺囑，然後打印遺囑，還有錄音錄像遺囑，但是隻要我做了一個公證遺囑，這個公證遺囑就是最有效的，但是民法典申之後就不是這樣規定的。《民法典史》之後呢，就是按照時間最後的那一份遺囑有效的。

**00:21:19 Speaker 3**
比如說，我在2024年立了一份，去公眾處立了一份遺囑，但是到2025年，我突發奇想，我覺得那個遺囑，我不想再去寫了。然後我自己又打印了一份遺囑，並且是有效的，我找了兩間人在每一頁上都簽字，我也簽字了。那麼今年我做的這份打印遺囑，就是有效的。前面那份公眾遺囑，它就已經有效的，被這份遺囑給覆蓋了。然後呢，在這裡呢，我也給大家分享幾個我時間中遇到過的案例。

**00:21:51 Speaker 3**
大家可以看一下，就是我屏幕上的這份遺囑，大家認為它是有效的。它是一份打印遺囑。對，大家都很聰明，它是無效的。為什麼無效呢？因為上當當我說過，它不是在每一頁有簽字，它只有在最後一頁上簽字。這個是我時間中遇到的一個案例，然後這個客戶呢，是這位被避嫌的配偶，他找到我們的時候就直接把他先生的遺囑拿過來了，

**00:22:21 Speaker 3**
說他的公共口誨起訴他，因為先生去世了，然後就認為這份遺囑是無效的。他說這份遺囑是他先生去世之後，然後他們都一起拿著，所有家族的人在一起當中拆開的，其實所有人都知道這個是無效的，但是沒辦法，他公共口誨起訴了，他來問我說，你覺得這份遺囑是有效的還是無效的？我看了之後我就直接跟他說，我這個遺囑肯定是無效的，因為他公共口誨要見，然後我就問他，我說你當時先生為什麼不去找公眾處做個遺囑，

**00:22:53 Speaker 3**
或者找個律師來為你做一個遺囑啊？我先生當時身患癌症，已經在醫院裡面住院治療，他沒有辦法走動，所以說他就沒有辦法去公眾處去做一個公正的醫術。我說那你怎麼不叫一個律師啊，如果說你覺得像我們這種律師比較貴，我們市面上還是有些小所，你可能花一兩萬律師費請個律師幫你做就可以了。然後呢，這個客戶就說了，他說我當時也跟我老公有這樣的建議，但我老公呢，他老公是一個非常優秀的企業家。

**00:23:30 Speaker 3**
他老公跟他說，我做企業這麼多年，我企業裡面所有的合同都是我自己看的。做了這麼多年，我的公司沒有發生過任何的抉擇，所以這個遺囑這麼簡單的事情，我自己搞，看一下法條就可以了。而且他當時是叫了自己的司機和另外一個朋友過來，他打印之後，因為他當時的配偶是在外地，他通過微信把他這些遺囑的內容發給了他配偶，

**00:24:02 Speaker 3**
他配偶打印出來之後，通過快遞的方式寄給他，他就把這兩個司機和朋友叫過來了，說你們來幫我簽一下。他簽的時候，只讓他們簽了不後遺文，而且內容是蓋著的，就是他用手把後面的內容都蓋著，也不讓人家看。他為什麼不讓人家看呢？是因為他不想把他遺囑的內容洩露出去，因為他本身就存在著一些家庭矛盾和糾紛，他對他的父母是極其不信任的，

**00:24:33 Speaker 3**
因為在他前一段的婚姻當中，他本來是有一些公共財產他轉移給了自己的兄弟姐妹，希望他們代持，然後以減少給他前期的離婚的補償。結果轉移之後，他兄弟姐妹不認了，因此引發了很多家庭的矛盾，包括在這份遺囑中，他生情病貌地講述了這些相關的事實，他沒有講述得這麼細緻，但是他大概地說，我就是因為家庭糾紛導致身壞為證的，所以我為什麼要立這份遺囑呢，就是不希望在我生怒之後，我的子女和家庭成員還為了這些錢去鬧糾紛，所以我才立了這份遺囑。

**00:25:16 Speaker 3**
那麼這個案件在一審法院的時候呢，一審法院的法官人特別的好，他跟我溝通之後，他就跟我說，他說我看了你們這些證據，包括兩個人的聊天記錄，我認定這個肯定是他的真實意思表示。所以醫審法院就相當於超越了法律。醫審法院的法官是怎麼寫的？就是說，他認為法律所規定的所有的遺囑的要件都是為了讓法官去核查這份遺囑是否是利益主人的真實意思表示。

**00:25:53 Speaker 3**
雖然這份遺囑不符合法律的要件，但是經過我的審查，我認定這份遺囑一定是這個利益主人的真實意思表示。所以我認可他的真實性。那肯定對方就上訴了。上訴到中院的時候，那中院的法官看了。在開庭的時候，就直接問我的客戶說，您，法官

是不是非常自信？我當時就聽到這句話，我就想，完蛋了，這二審法官一定不會人。果然，就發布審審。

**00:26:23 Speaker 3**
發布審審呢？在法院一審法院的時候，我們又去審理的情況，最終是跟對方做了一個調解，也就是說經過調解，可能把三分之二的財產是歸屬於我的客戶這一方，三分之一的財產還是給到了他先生的公公，就是他的公公婆婆這一方，然後也為他爭奪了最大的利益，但是確實很難按照他先生的真實意思表示，

**00:26:53 Speaker 3**
把這份遺囑全部給了他。下面再給大家分享第二個案例。大家可以看到，這份遺囑是一個跨境的遺囑，這個另一組人張總，他是具有香港永久居民身份的人，他是想要把自己深圳的兩套房產給他的兩個子女。當時呢，在2012年的時候就立了遺囑，因為他當時是在深圳，

**00:27:26 Speaker 3**
還是在深圳有一些公司和工作，然後正好在深圳買房。但是呢，他一直都是這個香港永久居住者。後來呢，他也是在香港這邊定居的。定居之後呢，他因為又有現任的妻子，又跟現任妻子結婚，但是結婚不久之後，他就申僱了。申僱之後呢，他現任的妻子，就來到我們內地的法律院去起訴，說確認這個遺囑是無效的。為什麼要確認這個遺囑無效呢？

**00:27:56 Speaker 3**
他認為說，這個香港身份的人，在內地裡的遺囑，就是無效的。那我們怎麼去審核這份遺囑，是否有效呢？其實很簡單，就看他當時立遺囑的時候，他在深圳有沒有經常居住地。我們大陸的法律怎麼規定這個經常居住地呢？就是你在一個地方居住嘛，一年以上就叫經常居住地。當時我們呢，就提供了相關的證明，能夠證明他在立議主的時候，

**00:28:28 Speaker 3**
實際上他是在深圳生活和工作的，因為當時確實也是這個樣子，他那段時間，他就是有幾年時間，他是在深圳工作的，然後在深圳買了房子，他後面才回到，再重新回到香港工作的，然後提交了相關證據之後呢，法官就認定說，哎，那這個議主就是無效的。如果說，我們沒有辦法提供相關的證據，那麼，他作為一個香港的居民，處分他內地的財產，用議主的方式，又沒有辦法證明他當時在立議主的時候，

**00:29:01 Speaker 3**
是在內地有經常居住地的，那麼這個議主就是無效的。所以這個時候呢，就啟發我們，比如說，香港，香港籍的客戶，來跟我們講說我有一些內地的財產，我想要立個遺囑，我們該怎麼辦呢？這個時候就要去審查這個香港身份的客戶，他在內地有

沒有正常居住地。如果有的話，那你可以通過這種方式，然後去給他立一份遺囑，並且去給他做個公證。

**00:29:32 Speaker 3**
如果沒有，就一定要告知他，說這個時候你如果再立一份遺囑的話，這個是無效的，後面可能被法院給推翻的，那你還不如不立，我們可以採取其他的方式去做。那其實對於我們律師來講呢，我們跟客戶之間，主要是如果有客戶來向我們諮詢說，我想要立一份遺囑。因為其實現在大家已經不太避諱這件事情了，我的客戶裡面比較小的，就是最小的一個來找我諮詢想要立遺囑的，是一個零零後。

**00:30:12 Speaker 3**
因為他當時他想要去國外工作，然後那個國外呢，不太安全。他就想說，那我先把遺囑立好，然後把我相關的財產先分配處置一下。當時我接到這個客戶的時候，我就想人家一個00後已經有這麼多的財產，真是自愧不如。然後呢，就給他做了一些對接和諮詢，就先是接受他諮詢，然後給他理事，他到底有什麼財產，比如說房產啊，銀行存款啊，基金啊，股票啊，什麼的。

**00:30:43 Speaker 3**
先給他理順了。理順了之後呢，然後給他做一份遺囑，然後再帶他去公眾處，或者說跟公眾處的人去溝通，也可以上門去給他做一份公證。這樣呢，就有能夠保證他這份遺囑是確定有效，最後不會被法院所推翻的。

**00:31:01 Speaker 2**
那其實這樣貼下來，我光是一個漁族就也存在過很多的鬼缺的信號。那我想想，其實好像香港也很有名的一個案子啊，公主心裡是，其實你想啊，那時候我光是那個去首席那個政治隊的那種年，

**00:31:31 Speaker 2**
所以呢，其實如果真的遺囑是給人提出要挑戰的話呢，如果我是這個繼承人物，我真的破防啊。那這樣子不單純就是說，我要花錢啊，請律師啊，幫我擦臉去擦臉去，要花時間。然後整個過程呢，總也非常大的心理壓力。那真的我就要說，難受得像香菇啊，真的。

**00:32:03 Speaker 2**
那時候我真的在玩劇啊，就是有非常生平嘛，然後我真的每天要去癢癢身都解決不了啊，那所以我們就換個角度去想，我是不是生前我就是先把婚姻給孩子，然後我會安心一點呢，還是說但是現在你知道科技也發達很多，現在現在又是AI啊，

**00:32:36 Speaker 2**
做什麼類型的要創業什麼，通話就是，酒不怕子女晚悟上子，我只怕他雄心壯志難度，但是我這樣子給他創業呢，虧了錢什麼的，另外一個又不怕他，萬一將來真的結婚了，婚姻當中沒有變動的話，你們知道婚姻也不容易，且行且珍惜。

**00:33:10 Speaker 2**
萬一出現問題，資產被跟割了，父母也是痛心的。所以剛才江律師也提到，如果我在內地法院在執行法外資產，又存在一定的難度。所以在這種我想給，但是我不敢給的情況下，如果是上頭寫了三個解釋，就保單受人，受保人家負擔擔，那就分開去設定我的所有權和負擔。

**00:33:45 Speaker 2**
那這是不是一個更靈活又更有效率的方案呢。

**00:33:51 Speaker 3**
是的，其實保單，我們經常會跟有心客戶來諮詢的時候，我相信大家也比較關注我接下來要講的這個問題，你們肯定跟你們客戶也會去聊到這個問題，甚至有些客戶也會問到你們這些問題，就是說在你英國案件中分割的時候，我如果有份保單，法院要怎麼分割，會怎麼分割，然後它會影響到我該怎麼買這份保單，我應該什麼時候買保單，買什麼樣的保單。

**00:34:25 Speaker 3**
那所以呢，我就給大家接下來就分享一下我們內地法院在面對不同情形的時候，它對於這個靈魂案件中的保單是該怎麼分割的。第一種情形呢，就是為夫妻一方購買的保單，比如說我為我自己買了一份保單，或者說我為我的配偶方買了一個保單，這都是屬於為夫妻一方購買的保單，那麼這種保單要怎麼分割呢？

**00:34:55 Speaker 3**
這個就要看你是婚前買的還是未婚前。如果說我婚前為我自己買的離婚保單，而且全額買的，而不是那種分期的買的，那肯定就是我的個人財產。這個剛剛已經給大家講過了。如果說是婚後買的，那麼這個在離婚的時候就是要分割的。不管是為我自己買還是為配偶幫買，都是要分割的。那麼分割的時候分割的是什麼呢？可以跟大家說，是分割保單的現金價值，

**00:35:25 Speaker 3**
而不是分割我的保費。大家可以看一下這個案例，簡單的給大家講說，如果說一對夫妻，他們買了一個保單，當時這個保單的保費是50萬，但是他們提起離婚訴訟的時候，這個保單的現金價值可能只有10萬。那如果一方說我就要分這個50萬的保費，當時你用分期過程才是還買的。

**00:35:56 Speaker 3**
那應該有25萬要給我了。那法官會怎麼分呢？法官不會去分說你們當年買的保單是多少，他只會分此時此刻的現金價值。這個現金價值是10萬，就給對方分5萬，是多少就給對方分一半，就是這樣的區分。那麼另外一種呢，就是為婚生子女購買保單。這個大家要明確一點，也要給大家強調一點，就是在我們一般的審理實踐中，

**00:36:29 Speaker 3**
是不會作為夫妻共同財產去分割的。這裡面呢，我給大家看到一個案例，這個大家可以拍一下這個案例，為大家以後給客戶去做諮詢，是有很大的好處的。為什麼呢？因為這個案例，是中國裁判文書網上能夠搜索的案例。而且這個案例，他們是買了友邦的保險。這個不是說我給大家專門設的，因為之前有同事說你講這個案例是不是因為給我們友邦來分享，

**00:36:59 Speaker 3**
所以說你專門假設了、製作了這麼一個案例，這不是的。這個就是在中國財團和書服網上能夠查到的遼寧中院的一個案例。而且大家可以看到，這個保單金額是180萬元。這是在內地遼寧中院審的一個180萬保單美元的這麼一個案例。它最後還是仍然是作為父母對子女的贈物去處理的，

**00:37:34 Speaker 3**
而沒有作為父親共同財產去分割的。所以說，如果說大家有客戶來諮詢你們說，我想要購買一份保單，但是這個保單我以後…我不想說，我們夫妻感情破裂的時候，讓他去分割，那我要怎麼買呢？你可以告訴我的客戶，你們可以為自己的孩子去買一份大額的房貸。如果說，能夠這樣買的話，將來在離婚案件中，法院一般是不會去分割的。

**00:38:05 Speaker 3**
它就是作為你的夫妻雙方對於孩子的贈品。而且最好，如果你客戶買的時候，要讓他拉著他的先生或者他太太一起過來取人。就這樣就更好，因為那個時候，有些人，其實客戶他是這個樣子。他是有一個錢的，他能夠突然清醒地認識到，我的婚姻可能存在危機了。但我現在，我不想離婚。或者說，我先不離婚。我先把我的財產處理一下。

**00:38:35 Speaker 3**
經過，比如說一年兩年的處理。那這個時候，有些人他就會想到，包括也不來自於我們。說，那這個時候我該怎麼處理呢？怎麼能夠減少我的夫妻的財產？現在減少的同時用合理合法的，到最後在離婚案件中不能被對方攻割了，那麼可以告訴大家，為孩子購買保單就是一個方式和方法。那麼第三種呢，就是為婚妃、婚生子女或者父母購買的保單。

**00:39:05 Speaker 3**
因為有些客戶來問我，他說我沒有孩子，我給我父母買可不可以。或者還有些人說我有個私生子，私生子，我想給他買一份，但我不想讓我老婆知道，就知道之後，這個有可能在離婚案件中有沒有可能被分割。這個可以大家明確地告訴大家，這個如果說是你們婚姻存續期間購買的，就還是要分割。跟第一種方式方法是一樣的，也是分割保單的現金價值。

**00:39:38 Speaker 3**
那麼第四種呢，是如果說我父母為我購買，那要會不會分呢？這種就要分情況。如果說是婚前的，你父母全額為你購買的，那肯定沒問題，是你的婚前個人財產。如果說你們就在婚姻所聚集間，你父母覺得我這個孩子的日子過得有點苦，我想給他買一份保障。這個時候會不會被離婚的時候被分割呢？就要看情況。如果說是你父母出資全額購買的，然後登記在你那裡，那他就是，而且明確地在買的時候就說我就是對你個人的贈與。

**00:40:16 Speaker 3**
我不是要給你配偶，那這個就不會分割。如果說並沒有明確的意思表示，又在你的婚姻存續期間，這個就有可能被法院認定是婚姻，就是共同財產，最後還是有可能被分割的。那我剛才給大家說了這麼多保單的分割的問題，實際上其實大家也可以跟大家的客戶去聊一聊，如果說你們的客戶購買的是相反的保單。那麼，很有可能是不會被分割的，為什麼呢？就是我剛剛提到的，大陸法院在審理離婚案件的時候，對於境外的財產一般是不會做處理的，首先對於法官來講，如果他要去分割，他的工作量是非常的大，他要查明他的真實性，價值，如果你沒有證據的話，一方沒有證據，因為你相信我買這個保單的話，

**00:41:16 Speaker 3**
他有很多時候，另方是不知道的，我只知道他好像是，我聽說他好像跟朋友說過，跟誰說他好像是買的，但我不知道他在哪個公司買的，我也不知道保單號，那你這個你就跟法官說，你法官，我聽說他有一個相當的保險，法官說你聽說你沒有證據，我肯定不會給你分割啊。那後來，那比如說，我再進一步來講，我聽說他在友邦買了一個保險，並且我知道保單號，說法官你能不能去幫我調查一下，然後給他分割，法官也不會理你，法官第一，沒時間，懶得理你，第二呢，就是他就算理你了，給咱們友邦發了一個調查令，你覺得咱們友邦會理這個調查令嗎，說我給你回覆一下這個保單什麼時候購買的，現金價值多少，多少錢，這是不可能的。

**00:42:05 Speaker 3**
所以對於境外的保單，在離婚案件中，就不會被法院去分割的，所以大家如果說有客戶資訊到你們，說我現在婚姻可能出現一些問題，或者說我即將想要結婚，我不想在婚姻出現問題，或者說我結婚中，我的很多的高額的財產，在離婚的時候被對方分割，那我要怎麼辦呢？那，購買保單是一種很好的一個方式，尤其是購買境外的保單。

**00:42:36 Speaker 3**
你可以明確地告訴他，這個境外的保單在另光眼中，他會懶得理你。

**00:42:43 Speaker 2**
其實鄉親各位，到這裡，心裡已經有一個想法了。之前吳律師有和後也諮詢過那次

的問題，現在江律師就很明確地說，其實透過香港的保險產品，是可以解決很多財富傳承上的困難。我也常常在西省的聚女財富管理中心，接待的客戶，

**00:43:13 Speaker 2**
他們就說，我們都沒有水晶球，其實做財富傳承也不是什麼人學。我只要選對的工具，就可以抵禦風險。舉個例子，我們長安就有一個最受歡迎的產品，就是營運多元貨幣，或者現在我們野外的貨，叫做營貨。其實其中，我們更改進入數碼人這個功能，

**00:43:45 Speaker 2**
就非常免疫。因為在客戶生前，我就可以作為保單所有人，替子女去把控這個風險。那在生母之後，其實我們子女又可以無工成，接著保單，那達到一個印象存存的效果。那這不香嗎？那當然呢，根據客戶的背景和資產結構，我們做單一的工具未必完全可以滿足他們的需求。

**00:44:17 Speaker 2**
但是在這個情況下，我們就要結合家族信托啊，這些法律架構做進一步的合理。那最後我也知道江律師會為我們講解這個非常熱門的信托案例吧。是，老師。

**00:44:38 Speaker 3**
這個信托的架構問題和類型，我就不給大家多分享，因為上午很多嘉賓都已經分享過了，我呢主要是給大家來講幾個案例，第一個案例呢，也是裁判官署網上能夠搜到的一個案例，就是說信托產生具有流利性的，這一份信托呢，是這個女方在婚前購買的，那麼在離婚案件中呢，她老公就說，你有一份信托產，而且幣價還很高，我是想要去充割。

**00:45:10 Speaker 3**
那法官就已經明確地在這個裁判網上說，這是婚前購買的信托產品，這個是不屬於夫妻公共財產，所以是不可以被關閣的。第二個案例，也是上面大家家庭都有分享的，就是沈殿霞，他設立了這個基金，他設立了一個時間短，也就是說35歲之前，他的女兒是不可以動這個本金的，只能享有這個收益，就每年可能保障他每個月有兩萬左右的這麼一個金額給他，那這個兩萬呢，對於他來講，就是說如果說我想要享受一些高品質的生活，又享受不了，所以說你必須要工作。

**00:45:53 Speaker 3**
就保證了他的孩子能夠不是躺平。那麼再給大家分享一個信托擊穿的案例，然後大家也可以去給自己的客戶也要去明確一下為什麼這個信托被擊穿了。我相信大家都很清楚，也都很瞭解張蘭女神，她也是我們的一個網紅了。她在多年前呢，給她的兒子汪小菲設立了一個信托，那麼受益人呢，就是有她，

**00:46:25 Speaker 3**
汪小菲和汪永飛的子女，並且被這個信托掌握注入了，1.42億美元的資金。但是

呢，因為當時呢，他是跟俏江，他還是俏江南公司的時候呢，他是跟別人去簽訂了一個對賭的協議，就說我這個公司，比如說，我幾年之內必須要盈利多少錢，如果說賺不到這個錢，那我說對賭失敗了，那這個對方你居然是要回購的，我要把錢還給別人，結果好巧不巧的，他就對賭失敗了，對賭失敗了之後呢，然後對方就提訴了，最終就判決他需要去承擔。

**00:47:05 Speaker 3**
一個連帶責的責任的，那麼在執行他的財產的時候就發現了，他有這樣的一個信托產品，最終還把這個信托產品給擊穿了，那為什麼呢？就是因為他本人曾經有兩次在未說明原因的情況下，把這個信托產品中的錢拿出來。因為大家也都知道，上午嘉明能夠有一個分享，這個信托它是不可撤銷的，而且你作為一個受益人來講，

**00:47:38 Speaker 3**
你不能去變更，隨意地去變更，去挪取這個信托裡面的資金。如果說你挪取了，那就讓法官會覺得什麼？你這個信托產品就是假的，你不是設立了一個真的信托，你只是搞了另外一個帳戶來保存你的個人財產，所以它一定會被擊穿。最終也確實是被擊穿了，就導致它這個產品，也就是說它這個信托是無效的，然後要用這一部分的錢去償還它的債務，

**00:48:09 Speaker 3**
它這個資產隔離的效果，就一點都沒有起到。那麼下一個案例呢，我相信大家也是最近就很火的案例，大家應該也有持續的關注的一個案例，我不知道大家有沒有看到最近的新聞，大家都在說，說宋福利輸了，為什麼說他輸了呢？因為他自己又專門就設立了一個品牌，然後他不再用阿阿阿這個品牌，那麼對於這個信托產品呢，也有很多的說法，網絡上風起雲湧的，就有說他這個信托產品有被擊穿的，也有被擊穿的，然後反正大家都基本上都是站在這裡，

**00:48:45 Speaker 3**
宋福利這一邊，因為要佔小三嘛，但實際上呢，這個信托產品，我們關注的不是有沒有被擊穿的問題，實際上是有沒有成立的問題，這個大家可以，我給大家說一下這個脈絡啊，大家可以看到這個時間線，實際上這個信托所謂的信托產品是怎麼設立的呢？是根據口頭設立的。他跟宗徒立說，我給你一點錢，你去幫我設立一個信托，這個信托的受益人是那三個孩子。

**00:49:17 Speaker 3**
然後宗徒立同意了，確實有一部分資金注進去了。後來為什麼我們現在有一些新聞標題就會說信托被遞出來呢？是因為他從這個信托資金裡邊取了一些錢出來。出來了之後呢，這個非婚生子就向香港法院申請，相當於就是保全了這個信托產品。就說你不能再取了，因為這個信托產品實際上是不能被動的。那麼這個信托產品到底有沒有成立，到底能不能動呢，是杭州法院目前正在審理案件的要點。

**00:49:56 Speaker 3**
因為這個案件，它具有一定的保密性，而且這個案件正在審理過程中，實際上對外公開的材料是很少的，我們能夠看到的只是香港法院的裁定而已，所以我們不能直接的認定這個信托就已經被擊穿了，或者說沒有被擊穿，因為對於現在目前這個案件審理的關鍵，是這個信托到底有沒有成立，這個呢，我們也會持續關注，大家也可以去關注，如果有客戶去相關的資料，我們也會持續關注。

**00:50:26 Speaker 3**
如果有客戶去相關的資料，我們也會持續關注，如果。那下面給大家分享的就是許家印這個案例，這個案例我相信大家應該也都非常清楚，因為前段時間的時候，我只要打開我的小紅書，打開我的微信啊，都會看到這樣的文章啊，這樣的一些新聞，就說許家印他的信托已經被擊穿了，然後這些債權人們的債務都能夠被清償了，那是不是這樣的呢？

**00:51:07 Speaker 3**
其實我後來去專門看了一下香港法院的這個裁定，整個裁定全文其實沒有體調性，那為什麼大家會有這樣的解讀呢？是因為當時香港法院給許家印和他的家屬去頒布了一個既定，但是許家印和他的家屬沒有執行這個既定，比如說這個既定的內容是什麼？就是說我如果動了我五萬美元以上的錢，

**00:51:39 Speaker 3**
我就要跟他說，許家印的信托已經被擊穿了，然後這些債務都能夠被清償了，然後這些債務都沒有執行這個既定的內容是什麼？但是他們沒有申報，所以恆大的管理人就直接向法院申請說，既然他不遵守你們的簽訂，那麼他在海外的這些香港的財產就由我們去接管處理，讓法官去衡量了一下，應該是這樣的，那他不遵守，那確實你有理由去接管，所以就讓他的管理人去接管這個，那麼接管並不意味著就要用這部分信托金去承擔聯繫。

**00:52:13 Speaker 3**
因為你只是接管去管理，而不是說你就直接可以用他這部分財產去為恆大，為他個人去還債，這是兩碼事。所以說，這個事情，包括這個案件，後續到底是怎麼樣，到底有沒有被擊穿，實際上法院也都在審理的過程中。那我們內地的法院能不能說把這個信托就給它直接擊穿了，這個我認為是值得商榷的。因為這個就要看它當時這個信托產品是怎麼設立的，以及它後面到底有沒有去違規操作。

**00:52:49 Speaker 3**
所以這個我們大家也可以去關注一下，如果有客戶同樣的問你們，說拿這個信托直接發給你，本來你們在給它好好地介紹這個產品的時候，人家給你轉了這個微信信托號碼，拍一張圈，信托產品都已經被擊穿了，那我在你們這兒，反正有什麼用呢？你們可以跟他說，實際上還沒有被擊穿，到底有沒有被擊穿，這是待定的。沒

有現在確定說它就被擊穿，這個你們可以去給客戶做一個很好的有利的一個回覆的。

**00:53:21 Speaker 3**
其實給大家分享到這裡，我想跟大家說的是，我有這麼多的客戶給大家去，每次我跟我的客戶去做諮詢的時候，我就會發現一個問題，就是越優秀的企業家越自信，他們非常堅定地認為自己可以搞定一切，法律問題，稅務問題，合規問題，反正我到現在我還沒有進去，所以我肯定就還是很好的，我可以對於遺囑也好，對於誰也好，我都可以自己就可以搞定，但實際上是這樣，不是的，因為很多企業家在生物之後，或者說他們在世的時候，企業面臨風險的時候，包括面臨著一些家庭和基層糾紛的時候，他們自己是完全搞不定的。

**00:54:11 Speaker 3**
就是因為他們在婚姻的過程當中或者說在立遺囑的時候過度的自信，他們相信自己所設立的這個遺囑是非常有效的，我可以很簡單的我就翻一下法條就可以自己寫了，或者說我隨隨便便去買一個產品就可以了，我也不用管它的功能是什麼，它可以幫我隔離一些什麼，因為他相信自己，但實際上就是因為他的過度的相信導致後面的糾紛的產生。其實在我們的自信公路中有一些企業家他甚至相信到什麼程度呢，他認為這個婚我離定了，但是我不會給你分錢的，因為你對我的家庭來講沒有任何的貢獻，我可能隨隨便便給你打發個一百萬兩百萬對你來講，就已經對你來講已經極大極大的給予你尊重了。

**00:55:04 Speaker 3**
他沒有想到，他的財產按照我們內地的法律規定，大部分都是夫妻共同財產，是要跟人家分一半的。當我們給他講的時候，他甚至都不相信，他覺得這個企業就是我經營的，企業所有的那種分頭也好，公司的利潤也好，都是我個人的，他只是個家庭婦女，沒有任何貢獻，其實不是這個樣子。那麼其實在我們諮詢的過程中，我們就會告訴客戶，如果說你或者說你的另外一半是很自信的地方，那你就要注意了，包括你的婚姻，如果存在或者說出現了略微的變動的時候，你要警惕人一下。

**00:55:45 Speaker 3**
因為到最後我們離婚的時候，所有的離婚案件到最後，大家如果起訴到了法院，這個時候就已經不是感情的問題了，談感情就已經談不下去了，其實就是錢的問題了。你怎麼樣去平衡這個利益，怎麼樣去平衡這個財產，怎麼樣使得雙方去滿意，那麼你不如在離婚之前，或者說結婚之前，就做一個真正的規劃，然後讓自己在離婚的時候，不至於那麼難卡提。

**00:56:16 Speaker 2**
其實今天啊，我們聽完蔣律師的分享，我相信在座各位都會非常認同，就是保險其實在財富規劃當中，不單純是一個貢獻的一個工序，它還是一個財富傳承很重要

的。其實面對現在迅速幻變的環境，加上越來越多跨境的安排，其實保險是可以給高級人家族提供一個又穩健又靈活的方案。

**00:56:53 Speaker 2**
只要有設計隊，即使不用洪荒之力，客戶都可以達到自己的財務目標。我希望今天的交流，是可以讓大家在保險整體、財務文化裡面的講師有更深一層的啟發。未來我們會繼續用我們的專業和滋味，去幫助更多的家庭去守護財務傳承未來。

**00:57:24 Speaker 2**
今天非常感謝姜律師對我們的訪問。

**00:57:34 Speaker 1**
兩位可以坐。在掌握各領域的專業知識之後，我們下一步就是要聚焦如何實際為客戶策劃一些合適而穩健的一些傳承方案。作為業界的領航者，AIA 也是具備了一系列的高端產品與配套服務，能精準回應高淨值客戶的一些多餘的需求。所以我們在這個環節裡面，我們再次邀請有望香港及澳門高淨值客戶 Terry Bowen 和洪凱瑩女士 Desi Uniform 為我們介紹一下公司一些高端的產品的所有特點，

**00:58:16 Speaker 1**
如何契合高基礎家庭的一些傳承目標的同時，也會示範如何透過不同的產品配套，靈活地應對客戶獨樣和傳承的一些場景。謝謝 Yumi 。有請大家晚安。

**00:58:35 Speaker 4**
又是我了，Yumi又出來了。今天我們聽了很多專家們的分享，星波、稅務，然後怎麼去套用落到我們的保險上面。今天早上要跟大家分享，我們面對高企業客戶群的時候呢，有一部分我們要提升自己，我們也要清楚知道提升自己的專業，我們的產品怎麼去運用，怎麼去搭配去符合我們客戶的需求。有沒有發現我們高客今天分享了很多的時候呢，

**00:59:05 Speaker 4**
聽起來好像看連續劇一樣，有沒有這感覺？連續劇不是在電視上面才會發生的，其實身邊每天都有發生。最近有一套很火的電視劇，不知道有沒有人看，許我耀眼也會看，有看舉個手。我也有看。男主角、女主角都是帥哥美女，好好看。志祺也很精彩。他怎麼去奔導，怎麼進去豪門。可是說實話，進去豪門以後，如果我是佛婆的話，

**00:59:38 Speaker 4**
我也會想想辦法怎麼訪問我的媳婦。我們這些志祺怎麼去運用，怎麼去搭配，我們一個一個來解說。產品呢，今天早上，大家還記得這一頁嗎？有很多不同的一些產品的功能。其實我們搭配這些功能的時候，我們試著用一些案例，我們去看看到底怎麼去符合。我們先看第一個案例。這個呢，應該不是這個人。如果你找到一模一樣的，這個是師弟的，應該不是他。這個陳小姐。

**01:00:08 Speaker 4**
陳小姐呢，她六十歲了。六十歲呢，她是已經退休。很辛苦，提早退休，還沒到六十五歲就退休了。那她呢，基本是有一個物業，自己住的。自己去用，然後呢，有一點點失量的現金，可是他考慮到健康的問題，他覺得說自己一個人，可能養老的時候呢，想要住一個安老院，那他的物業怎麼辦呢？他的現金流又怎麼辦呢？他自己想了幾個方法，如果是你，你怎麼辦？他自己想的第一個方法，他覺得說，要不我就把這個物業給賣掉，賣掉以後呢，我有現金流了嘛，我就解決了，我就可以安心住進安老院去，但是房子都沒有了呀，

**01:00:50 Speaker 4**
對吧？那所以呢，陳小姐又想了，要不呢，我用第二個方法，第二個方法，我把我的房子轉給我的吉兒，親起來的，他自己雖然本身他是單身的，可是他有姐姐，姐姐或是老公姐妹都有兒子兒女的，那這下他可能把這個房子給到吉兒去，然後呢，讓他給他放租，有一些租金的收入，然後再給他住安老院，這個方法可行嗎？

**01:01:21 Speaker 4**
有看電視劇嗎？不看電視劇，我們看新聞。新聞也有的。這個一家幾口，兩個兒子跟爸爸。這個照片是他們給媽媽慶祝生日的時候，一起彈鋼琴，唱生日歌，很和諧。畫面很好，對吧？我們畫覆一遍，到右手邊去。怎麼樣？房子傳到兒子名下。完全沒有跟爸爸相當的。房子賣掉。爸爸有沒有房子住？沒有了。

**01:01:52 Speaker 4**
錢有沒有？也沒有了。都不在他手上。這是不是一個完善的方法？我們問一問自己。這個未必是一個最完美的方法，對吧？那怎麼辦？其實產品有些功能可以用上。靈活提取功能，大家有沒有聽過這個功能啊？在哪個產品上面有？環語螢火太好了，我最怕大家說不出來這個產品，雖然它是職業服，不是女朋友，它叫環語螢火，而螢火上面有靈活提取的功能，這個功能是在保單第五年以後，它可以靈活地提取，以前的保單提取完了，錢要進到哪個人戶口去？保單使者的戶口去，今天用這個靈活提取的功能，保單提取的錢可以按照它指定的去給一個戶口去，

**01:02:42 Speaker 4**
這指定的戶口可以是第三方，第三方有哪些人？我們看一下，右手邊有一系列的名字，不是名字，是關係，都在上面去，可以是保單自己，持有人自己，然後它的傾訴都是可以的，有沒有發現剛剛的陳小姐的想法，其實這裡能夠照顧到，為什麼？因為除了個人以外，還有機構，有什麼機構呢？有香港的註冊的十三機構，還有香港的安保院，都是在裡面，

**01:03:12 Speaker 4**
是不是這個方法比較好，比較簡單，也設定這個錢，一定是照顧陳小姐自己的，這個好不好？這個也算一個很好的一個方法。好，那我們接下來看第二個案例。第二個案例是誰呢？這個是陳先生。陳先生呢，他現在55歲，然後呢，家中賺錢的都

是他，他是那個主要的收入來源。受養人呢，他家裡有一個太太，太太呢，一直都是家庭主婦，照顧家庭很好，

**01:03:43 Speaker 4**
還有兩個兒子，就是年幼的兒子。那今天呢，他就覺得家族裡頭呢，有一些病史，就是有一些老化的時候呢，腦退化的一些病史。他感覺就是未來有點擔心，怎麼好好照顧家庭，這個錢怎麼去運用會比較好，他們自己沒有精神上的心理能力的時候，用不了錢。那他想了兩個方法，第一個，把現金，然後呢，資產都轉到太太人家，這個包包，太太應該不會出賣我吧，對吧，應該是不會的，啊，女士會照顧我，可是呢，她心有餘，硬不住啊，她是，她是什麼職業，太太，家庭主婦，家庭主婦買個菜還行的，買個包包也行的，可是她拿了那麼多資產的時候，她一下跑去銀行給人家買了其他的東西，那怎麼辦，買了個頭巾，買了其他的東西，那怎麼辦，

**01:04:44 Speaker 4**
那怎麼辦，那怎麼辦，很多有錢的太太就去一旁看見那個帥哥，給他說一說，就說，好啊，都買都買。一下報告的時候，錢去哪了？錢掉到海裡去了。所以呢，這個方法我覺得有改善的空間，對吧？我們看一下第二個。第二個呢，他覺得說，那要嘛我就把這個錢，我就寫遺囑，後面萬一我真的有什麼狀況的時候，

**01:05:14 Speaker 4**
通過法律的文件去傳遞下去。遺囑剛剛，江律師是不是做了，我想想。遺囑有很多風險，對吧？他每一頁要簽字的，我剛剛看見了。那小簽一個，有沒有效？沒有效了。那這個方法我覺得，也不算很完美，對吧？那怎麼辦？我們如果健康障礙的話，我們要想一想。如果他用其他的方式的話呢，可能也有一些新聞的狀況。大家會看見，

**01:05:45 Speaker 4**
有一些年老的家庭成員，覺得他們是負擔不少人照顧他們，這些事實是社會上發生的事情。我們用保單的話，其實現在我們的健康障礙選項已經有提升，而且是一個挺完善的一個方案。我們看一下裡面的內容，其實現在的話，如果發生一個精神上無行為能力啊，昏迷啊等等這些狀況的時候，它有三個選項可以選。第一個，好像傳統以前一樣，就是可以選擇一個百分比，然後呢，讓一個指定的人提取這些錢。

**01:06:21 Speaker 4**
提取出來以後，可以用來希望就是照顧他的一個方法，這第一個。第二個方法，他覺得說如果我沒有精神上行為能力了，或是我昏迷的狀態，這個錢呢，我覺得留太多給自己也沒用。他可以選擇第二方式，就是把他轉讓出去，把這個擁有權呢，按照他指定的百分比，然後轉給他。謝謝。這也是第二個方式。我們還有第三個方法。第三個方法是什麼？就是第一加第二的組合在一起。

**01:06:52 Speaker 4**
可以指定的人幫他提取，然後剩下的部分就傳達給他新人的人去。我們把所有的健康障礙選項從前的只有精神障礙行為我們做了全面的提升。最後一部分就可以照顧到剛剛，陳先生的想法了。好，我們接下來挑到第三個案例。第三個案例，大家看文字上是不是有感覺有點熟悉？一個先生68歲然後呢。

**01:07:22 Speaker 4**
前世世幾歲啊？28！哇，好年輕喔，前妻了已經，然後呢還有個兒子，兒子是八歲，算說好的朋友開始在算了，那他太太當初生孩子的時候嫁給他是幾歲，哇，我看見男同志的面孔了，多開心啊，對吧，這個狀況呢，確實不是我們這裡寫的，現實也有很多，那在這個案例裡面呢，當然啊，作為爸爸他就很想要照顧孩子的，

**01:07:55 Speaker 4**
他的那個生活，讓他長大有筆錢，想要好好的傳承給兒子。那這個陳先生，他可能有想的幾個方法。然後也擔心，有一些想法就是說，如果做了保單，這錢做完了，沒有好好地去給到兒子去。這是他第一個擔心。第二個擔心就是，希望這個錢是可以在覺得孩子可以自立，基礎的管理的時候，才給他這些錢。

**01:08:28 Speaker 4**
有沒有看過很多外國念書的時候，太早給他太多錢了。大外國不是念書，大外國是開超跑。每天當車手比賽，沒有好好念書的，也有過，對吧？所以陳先生這兩大些，我們都懂，我們都明白。那我們有什麼方法，有什麼寶丹功能可以用上呢？我們來看一下寶丹在館人的安排。這也是懷語一婆其中一個，我們特有的一個角色。

**01:08:59 Speaker 4**
平常我們寶丹有三大角色，有什麼？寶丹持有人，然後寶丹的受寶人。最後呢，有寶丹的受益人三個身份，誰的權力最大？持有人權力最大太好了，我最怕大家說的是受寶人，多擔心。持有人權力最大，三個角色裡頭，誰最沒有話語權？收藝人最多也有話語權，他被一收錢了，其他都不關他的事情，可是今天我們說的這個在管人是什麼身份呢？在管人的出現是什麼時候呢？我們劇本來看一下，首先在保單持有人，就是我或是陳先生，陳先生的時候他是保單持有人，他呢按照他現在的狀況，他就指定他的兒子成為保單的第二持有人，有沒有留意？

**01:09:53 Speaker 4**
第二持有人什麼時候可以指定的？哪怕他還沒滿18歲，都可以先指定，那陳先生可以指定，譬如說我指定我兒子到他18歲的時候，成為這個持有人也是可以的，指定的年齡，指定的歲數是可以的，那可是說，如果陳先生在兒子15歲的時候，那怎麼辦，不是有空窗嗎，有三年的空窗，那這個時候劇本就出現保單站管人這個角色，可以嗎，董浩，董浩已經送號，就是說我指定的年齡，如果我在指定年齡之前我走掉的話，那這個空窗還沒能夠達到去第二十六的時候呢，站管人就會出現。

**01:10:44 Speaker 4**
那我們搞清楚他們出現的時候，我們搞清楚這個角色我們要安排什麼人去幫，那如果按照陳先生的案例的話，當然第二職人一定是謝他的兒子，啊，所以關係上面的話，有要需要跟哪個人有關係，第二職人需要跟原來的職人有關係，對不對，可是呢，今天站管人我要選誰呢，站管人的身份，角色上面他要跟第二職人有關係，啊，他跟原來的職人有關係，

**01:11:15 Speaker 4**
啊，他跟原來的職人需要有關係嗎？不需要，它只要跟第二成人有關係。所以哪怕這個是我的前妻，現在這一刻她不是我的法定伴侶也好，我可以指定我的錢去成為保單的債管人。那這樣子的話，不就真正可以中不動剛剛看見的，陳先生很擔心嗎？錢能不能勾到兒子的手裡？可以。錢可不可以在我希望的年齡給到我兒子手上？

**01:11:47 Speaker 4**
也可以。兩個事情都滿足到。是不是很好，這個是世界上我們就在華語一般的世界我們才會有的一個功能，所以呢戰館人這個角色我覺得應該是從前沒有過的，只有在我們華語一般上面才會有，那有些人會擔心，那要不的話我給前期當作戰館人了，他全部把他提取那怎麼辦，所以呢我們在講這個產品的設計的時候很全面，戰館人的角色我們有指定的功能，

**01:12:21 Speaker 4**
有看見了紅色的地方，有些功能是可以勾選給這個保單戰館人的，所以呢作為陳先生的話，他可以覺得前期可能有部分的錢吧，讓他拿出來照顧兒子的，我就勾選一個，提取的部分，指定的百分比，讓他提取出來照顧的兒子，剩下的一個勾選。這樣的話，萬一發生有空窗的事件，保單站管人頂天了，可能我寫個10%，他就只能提取10%的概念，這個就是在保單站管人世界裡頭，我們能給到的一個安排，當然我再給大家看一下一句，除了這個以外，陳先生的案例，我們再看有其他的一個案例，譬如我們的未來守護學校，有哪些科普合適呢？

**01:13:16 Speaker 4**
有沒有看過很多科普，爺爺奶奶買保單，然後想要給孫子的，有嗎？應該有很多，我自己身邊碰過的也有很多，可是爺爺奶奶這點心意，很多時候我們在傳統保單的世界，如果爺爺奶奶走了，這個小孩還沒有滿18的話，通常是爸爸媽媽給他。中文。

**01:14:11 Speaker 4**
如果說寶丹是一個兩百萬的寶丹，然後爺爺就用了第二隻有人的方式，剛剛提過的指定的年齡，然後給到孫子手上。那第二代只能是當一個叫寶丹贊管人的角色，兒子當寶丹贊管人。那第二隻有人是他的孫子。那今天兒子娶了一個很好的媳婦，爺爺走了以後，媳婦再生了一個女兒。他不是有孫女的嗎？

**01:14:42 Speaker 4**
爺爺的信義有沒有給到孫女啊？如果是以前的年代，也沒辦法給。現在我們用未來首度選擇，爺爺提前勾選了這個功能，可以讓兒子把這個寶丹到時候分拆，然後再把這個信義給到他的孫女去。這個好不好？這很好，好不好，偉偉？好！謝謝，我怕我講完，大家覺得這個不好，那怎麼辦呢？我還要怎麼去改善呢，對吧？那這個保單上面的功能，我們說實話，

**01:15:12 Speaker 4**
從前保單我們要定任何的角色，我們必須要有什麼？要寫名字，然後要給證件號碼，對不對？它必須要一個現在存在的人。今天我們給孫女的時候，爺爺寫的時候，這個孫女存在嗎？沒有的，不存在。她在宇宙的某一方，還沒落地成為這個小孩。那所以呢，這一些功能原本，如果我沒有辦法指定一個名字，指定一個身份的時候，

**01:15:42 Speaker 4**
從前是需要通過法律的框架去做，可能信託，可能其他的一些法律框架。可是今天，我是不用成本。我在保單的世界已經能做到。今天說了很多信託，也會聽早上你有說的，保單是有類信託的功能。這個真正就是我們今天常帶出的。在保單世界，我跪打手部選項，一樣能做到這樣類近信託的功能。希望這個信息帶給大家。如果你身邊有這些客戶的話，

**01:16:13 Speaker 4**
好好地給他分析分析，想一想。這一頁，我特地要跳過來提一下的。為什麼？因為我們是高階級的團隊。高階級的客戶比較普遍有這些要求。所以，保單在我人的安排，有一點點小門檻。小門檻是什麼？小門檻就是總保費，50萬美金。啊，很安靜。對，沒錯。是高階級的保單。50萬美金呢，平常大家做的是幾年付？5年付。

**01:16:44 Speaker 4**
50萬，除以5年，等於是多少錢一年呢？10萬美元，謝謝。那我們高階級保單，剛好門檻也是10萬美元，10萬美元一張的保單，除了它可以有保單、站館人這個安排以外，還有什麼，我們知語會，客戶買完了，剛好有站館人的安排，也有知語會一系列的一些優惠和服務，好不好，那多好啊，對不對，一個價錢，有很多服務的人跟隨，那這個是太好的安排了，

**01:17:17 Speaker 4**
那所以記得，記得啊，您的客戶如果有這些考慮的時候，給他安排一下，可是也有剛好的，有些有錢的可能想說，因為我今天碰到你，大家也是一場商事，可是緣分還不深，我就不跟你買那麼多了，那怎麼辦，我的錢還是需要傳承的呀，我有些想法，我有兩個小孩，可能要想分期的，我想一筆撥給他，那要什麼安排呢，除了這些，第二持有人啊，然後站館人等等安排，

**01:17:47 Speaker 4**
不要忘記，我們剛好提過一個很重要的身份，就是受益人，受益人雖然他話語權最少，可是呢，我可以指定這個受益人怎麼去領錢。那所以如果有一些預算沒有那麼高，或是其他的一些狀況，覺得說，譬如大家有看新聞，那個梅艷芳的案例大家有看過吧，梅艷芳想要照顧媽媽，她想要照顧她哥哥嗎？他留下的錢主要是想照顧媽媽的。

**01:18:19 Speaker 4**
所以基本上，如果我套入他的角色的話，我想想，這個錢我稍微給媽媽，反正我走了，媽媽照顧他，到老的時候呢，應該這個錢留我不留，也沒關係了，我不想給哥哥。我就直接用身不培夫的支付辦法，這個方式給媽媽就好了。那上面支付辦法有很多方式，我可以一筆過的給他，我可以分期的給他，我有一子一女，我兩個不同的方式，

**01:18:49 Speaker 4**
各分期一筆過的，都可以，很靈活的一個安排。身不培夫的支付辦法做完了，收銀人能不能改？不能改的。所以呢，如果套到梅艷芳和梅媽媽的狀況的話，其實也挺合適的。我訂完了，媽媽不能改，不能套帳，因為這個是按照我指定的一個方式去擺發。還有一個事情想要給大家看的是，除了剛說受益人沒有話語權，欣宅的話當然還是付予他一點點的，

**01:19:21 Speaker 4**
因為為什麼？因為我們照顧這個家庭成員的時候，我肯定希望照顧他一輩子的，可是人生意外沒有辦法，很難說，那有時候他可能身體會發生狀況，那個我可以就指定兩個事情，一個指定的歲數，第二個就是他萬一身體發生大病的時候，這個受益人可以到這裡來，用我們的受益人靈魂選項，他可以提早地領取需要的錢，去照顧自己，

**01:19:52 Speaker 4**
而萬一家庭成員身上病，我也不希望錢一直壓在這裡，也不能照顧他，也不希望患這個狀況，所以受益人靈魂選項，這個用來照顧家庭成員是我們做到的。最後我們想要跟大家去分享，我們作為前線專業的人員，剛提過高經濟客戶有很多家庭規劃的想法，我們怎麼去套用，怎麼去拿財富傳承，這個是我們希望給客戶做到的，這個不是新的事情，這個是一直以來很多客戶在家族傳承的時候的一個藍圖，一代傳一代，第二代再傳第三代。

**01:20:33 Speaker 4**
可是如果是想像一下，今天爺爺有的是現金，現金他有一部分自己去用，然後可能我們現當中，他有兩百萬做了一個儲蓄，兩萬多儲蓄了。如果說儲蓄產品有沒有一個人受很大的槓桿，給多少對吧？我可能買完兩百萬的就賠付兩百萬這樣子。那如

果說爺爺買完了真的沒多久就走的話，他分配兩個兒子的話，每人得多少？如果一半一半的話，每人就得一百萬，對吧？

**01:21:07 Speaker 4**
那如果兩個兒子也一樣的道理，他就儲蓄。然後呢，做完儲蓄以後，可能有些收益的部分呢，自己拿出去用。本金源源來來的，還是一百萬留在這。那萬一他走了，再傳到他們兩個小孩的時候，一百萬再分開兩份，多少錢？五十萬一個兒子。如果通過單純是儲蓄的一個類型的話，可能錢就會越賺越少。當然我們有不同的產品去搭配，

**01:21:37 Speaker 4**
有很多的組合，今天早上有提過的，有其他的保障類型，有一些投資類型的產品，到底哪個產品合適您的客戶家庭狀況，這個靠您。或者是說如果大家心中有疑問的話，也可以找我們的團隊，我們的高級技術業務團隊，也可以協助大家一起去了解一下，客戶的需求我們怎麼去搭配，用哪些產品的特色可以符合到，能做到空空想要的效果。

**01:22:09 Speaker 4**
這是我們今天希望帶給大家的訊息。當然就是你們看見的，保單上面的事都是重複的，你們有沒有感覺到，每個產品其實很類似，都是有點是重複的，可是說實話，今天早上說的，簡單事情，我們重複做，就是行家了，對吧？這些重複的事情呢，我們要用心做，用心做完了，也就是贏家了，好不好，希望今天帶信息給大家，接下來呢，後面的呼喚，希望呢，大家好好的去聆聽，因為呢，後面還有很多重要的訊息，特別剛剛今天常常有提過的，聚與會的服務，我們有更新，所以記得記得留到最後，好，那我分享到這裡，謝謝。

**01:22:50 Speaker 1**
謝謝，在我們休息之前，我請提示一下各位，請注意就是今天的活動呢，要全程佩戴著大家的識別證，因為有工作人員將會檢查，因為我們今天的座位真的非常有限，所以呢，沒有識別證的嘉賓會被邀請離場，所以呢，我們現在接下來有15分鐘的休息時間，大家可以好好休息一下，普通人這樣，那待會回來我們將，就是會有另外一個嘉賓，

**01:23:23 Speaker 1**
輕鬆，可是一樣重要的一個主題，就是我要，禁止市場的遊客共同移形上來的選擇。所以我們待會15分鐘後再進行試試。是有點熱情啊。可能吧。是怨恨啊。是有點熱情啊。外賣啊。

**01:23:53 Speaker 1**
完全看不到。我痛緊就是扶一扶。坐太久就覺得很痛。因為我滿身傷。