2026-02-12 Leo 高淨值客戶財富傳承與稅務規劃

> 日期和時間： 2026-02-12 11:41:12
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

類信託保單 高淨值客戶 稅務規劃

主題

本講座深入探討如何利用新型保單的「類信託」功能，為中高淨值客戶提供低成本的資產傳承、風險隔離及稅務規劃方案。內容涵蓋高淨值市場分層策略、保單與信託的功能對比、國際稅務趨勢（特別是CRS、英國及美國稅改）對保單的影響，並介紹了友邦鉅譽會的服務升級。講座旨在幫助業務員將複雜的財富管理概念轉化為有效的銷售策略，滿足客戶在資產保護與傳承上的核心需求。

要點

1. 新型保單設計中加入了「類信託」功能，以滿足客戶守衛、傳承和風險隔離的需求。
2. 高淨值客戶市場被分為三個層級：頂層的超級富豪（3000萬美金以上流動資產）、中間的高淨值客戶（500萬至3000萬美金）以及人數較多的新高淨值或中產客戶（100萬至500萬美金）。
3. 友邦目前的產品配套主要集中在500萬美金以上的高淨值客戶，而頂層超級富豪的客製化保單仍在追趕中。
4. 本次分享的重點是針對中低層市場的類信託保單功能，解決客戶因成本考量而無法設立正式信託或家族辦公室的問題。
5. 稅務方面，將會講解近期國際稅務的發展趨勢，特別是CRS，並分享CRS對友邦各個產品的影響。
6. CRS（共同申報準則）是當前熱門的諮詢需求，許多客戶需要相關專業建議。
7. 將會更新英國稅和美國稅的相關資訊。
8. 介紹友邦鉅譽會的最新動態，包括財富管理中心將於2026年2月20日升級並搬遷至中環總部大廈11樓，提供更優質的配套和環境。
9. 保單具有類信託功能，但業務員常不知如何將此概念轉化為銷售機會。

10. 掌握保單與信託的類比，需理解兩大工具（信託與保單）、三大功能（傳承、風險隔離、稅務）及九個對比。

金句

- "我們信託公司其實我們管理的不只是你們的財富資產，我們更加要管理是你們對我們的信任，我們對你當初的承諾。"-- 上司
- "在童話世界裡面，能配得上公主的不只是王子，還有我這個老王。"-- Leo
- "信託只是有錢人的玩具。"-- Leo
- "我們除了可以保障我們客戶的一些生活退休的保障，其實我們更加是一個給我們的客戶一個傳承的，有溫度傳承的一個方案。"-- Leo

章節和主題

高淨值客戶的層級劃分與市場策略

> 高淨值客戶市場被劃分為一個金字塔結構。最頂層是「ultra high-level」（超級富豪），定義為擁有3000萬美金以上流動資產的客戶，這部分人數最少。中間層是「高淨值客戶」，資產規模約在500萬美金到3000萬美金之間。最底層是「新的高淨值客戶」或「中產客戶」，資產規模約為100萬美金到500萬美金，這部分人數最多。

- **關鍵點**
    - 客戶分層：超級富豪（3000萬美金以上流動資產）、高淨值客戶（500-3000萬美金）、新高淨值/中產客戶（100-500萬美金）。
    - 配套策略：目前的產品主要針對中間層客戶。
    - 頂層客戶需求：偏好針對性設置的保單，如百慕達保單。
    - 中低層市場需求：需要成本較低的守衛、傳承及風險隔離方案。
    - 解決方案：在新型保單中設計加入「類信託」功能。
- **講解**

  由於不同層級的客戶需求不同，不能用一套方案服務所有客戶。友邦目前許多高淨值客戶的配套方案主要是針對中間層級的客戶設計的。對於頂層的超級富豪，他們偏好針對性設置的保單，例如百慕達保單，這類產品友邦雖有提供，但仍在發展追趕中。而針對金字塔中低層、人數眾多的客戶群體，他們雖有資產傳承與風險隔離的需求，但可能無法負擔傳統信託或家族辦公室的高昂成本，因此新型保單中加入了類信託功能來滿足此市場需求。

保單的類信託功能

> 新型態的保單設計中，加入了許多「類信託」功能，旨在為那些有資產守衛、傳承和風險隔離需求，但又無法負擔昂貴的正式信託或家族辦公室成本的客戶提供解決方案。這些功能直接內建於保單結構中，使保單本身就能滿足客戶的特定需求。

- **關鍵點**
    - 目標客戶：有傳承及風險隔離需求，但預算有限的中低層客戶。
    - 核心目的：提供一個低成本的信託替代方案。
    - 實現方式：在保單設計中直接加入類似信託的功能。
    - 優勢：讓保單本身就能達到客戶的資產規劃初步需求，無需額外設立昂貴的信託。
- **講解**

  講師指出，市場上存在大量的中產或新高淨值客戶，他們意識到資產規劃的重要性，但傳統的信託設立成本高昂。為此，保險公司在設計新產品時，將信託的核心功能，如資產保護、指定受益與分配方式等，模組化並融入保單條款中。這樣一來，客戶只需購買一份保單，就能在一定程度上實現類似信託的規劃效果，是一種更具成本效益的替代方案。

友邦鉅譽會財富管理中心升級

> 講師作為友邦鉅譽會的代表，宣布鉅譽會的財富管理中心將進行升級搬遷。原位於銅鑼灣希慎廣場的中心，將於下星期五（即2026年2月20日）搬遷至中環的總部大廈11樓。此次升級不僅是地點的變更，更包括了整體配套、環境以及服務內容的全方位提升。

- **關鍵點**
    - 原地點：銅鑼灣希慎廣場。
    - 新地點：中環總部大廈11樓。
    - 搬遷日期：2026年2月20日（下星期五）。
    - 升級內容：整體配套、環境與服務內容全面提升。

信託的基本架構與資產持有方式

> 信託是一種重要的資產管理工具，主要具備傳承、風險隔離及稅務安排三大功能。其基本架構為：委託人（客戶）將資產轉移至信託，由信託公司作為受託人持有與管理，並根據委託人預設的指令，在特定時間或條件下將資產發放給指定的受益人（繼承人）。

- **關鍵點**
    - 信託三大功能：傳承、風險隔離、稅務安排。

    - 信託四個主要角色：委託人（客戶）、受託人（信託公司）、受益人（繼承人）、保護人（監察者）。
    - 將現金、股票、物業等資產放入信託，通常需要透過離岸公司持有，以解決銀行開戶和稅務問題。
    - 保單是唯一可以被信託直接持有的資產，無需額外架構，因此持有成本最低。
- **講解**

  一個典型的信託操作流程是：客戶（委託人）選定信託公司（受託人），簽訂信託契約，並將名下資產（如現金、股票、房產、保單）的所有權轉移給信託。信託公司會依據信託契約中的條款來管理這些資產。例如，香港藝人沈殿下就透過信託安排，設定在其女兒達到特定年齡後，才將資產分階段交給她。此外，信託中還有一個「保護人」（Protector）角色，當委託人不在時，保護人可以監督受託人是否妥善執行信託，甚至有權更換受託人。

- **Examples**

> 將一筆現金或股票放入信託時，不能直接以信託的名義去銀行開戶，因為信託不具備法人資格。因此，標準做法是先由信託成立一家離岸公司（如開曼或BVI公司，以規避稅務），再用這家離岸公司的名義去銀行開設公司帳戶，用於存放現金和進行投資。如果要放入物業，也是透過離岸公司持有，未來轉讓時只需轉讓公司股權，從而簡化稅務和法律程序。

    1. 客戶欲將現金、股票放入信託。
    2. 信託不具法人資格，銀行不接受直接開戶。
    3. 信託需先設立一家離岸公司（例如開曼、BVI公司），因為這類公司稅務上有優勢。
    4. 以該離岸公司的名義到銀行開設公司帳戶。
    5. 將現金、股票等資產存入此公司帳戶，由信託架構進行管理。

> 保單是唯一一種可以被直接放入信託而無需額外設立離岸公司等複雜架構的資產。從信託公司的角度來看，保單的投資管理和法律責任均由保險公司承擔，信託公司僅需作為持有人持有該保單即可，大大降低了架構的複雜性和持有成本。

1. 客戶希望將保單放入信託中進行傳承。
3.
2. 客戶將保單的所有權轉移給信託公司。
3.
3. 信託公司作為保單持有人，無需再設立其他公司來持有保單。
3.
4. 保單的投資、理賠等操作仍由保險公司負責。
3.
5. 這種方式的架構成本是所有資產類型中最低的。

保單與信託的九大功能對比

> 保單與信託在功能上具有高度的相似性，可以透過「兩種工具，三大功能，九個對比」的口訣來向客戶闡述。這九個對比分別從受託人/保護人、受益人指定、遺產繼承、遺囑認證時間等方面，展示了保單如何實現類似信託的功能。

- **關鍵點**
    - 保單中的「保單監管人」功能類似於信託的「保護人」。
    - 保單在受益人指定上雖有「可保利益」限制，但核心的指定功能與信託類似。
    - 保單與信託都能有效規避遺產強制繼承的法律規定。
    - 保單理賠無需經過漫長的遺囑認證程序，資產傳承效率遠高於法定繼承。
- **講解**

  透過對比信託的九個核心功能，可以發現現代保單（如「寰宇領」）在設計上已經融入了許多類信託的概念，讓客戶用更低的成本和更簡便的方式實現資產傳承與保護。例如，信託中的「保護人」對應保單的「保單監管人」；兩者都能指定受益人，繞開強制繼承法規與耗時的遺囑認證程序。

- **Examples**

> 信託設有「保護人」（Protector）角色，在委託人身故後，負責監督受託人是否按其意願行事，並有權更換受託人。對應地，新產品「寰宇領」中新增了「保單監管人」角色。原保單持有人可以指定一位家庭成員擔任監管人，在其身故後監管保單，直到受益人成年，再將保單完全轉讓給受益人。這兩個角色的功能和理念幾乎一模一樣。
> 信託和保單都可以指定受益人。信託的彈性較大，可以指定未出世

> 的後代或非血緣關係人為受益人。保單的受益人指定則受到「可保利益」的限制，通常必須是家庭成員或有血緣關係的在世親屬。
> 如果沒有做任何規劃，個人遺產將根據當地法律進行強制繼承分配。信託和保單都可以透過預先指定受益人的方式，有效規避強制繼承的規定，確保資產按個人意願傳承。
> 即使立有遺囑，遺產繼承也需要經過漫長的「遺囑認證」（Grant of Probate）程序，在香港通常耗時至少9個月，美國的案例甚至可能長達16個月。而透過信託或保單指定受益人，賠償金或資產可以在幾週內直接支付給受益人，完全繞開了這個冗長的法律程序。

信託與保單的投資功能與利益衝突

> 信託公司和保單公司如果是同一家，可能存在利益衝突。信託管理的核心原則是以受益人的最大利益為前提，但如果信託公司同時銷售自家的保險產品給信託，就可能為了自身利益而犧牲受益人的利益。因此，在法律上需要將持有權和投資角色分開。

- **關鍵點**
    - 信託管理需以受益人利益為大前提。
    - 信託公司若同時提供自家投資產品，存在利益衝突。
    - 香港的信託不具備投資功能，投資通常由客戶自己或第三方執行。
    - 友邦保單的投資由自家團隊負責，分紅實現率高。
    - 保單透過第二受保人、第二持有人等設計，可以延續投資、滾存資產。
- **講解**

  在香港，信託公司本身不具備投資功能。常見的做法有兩種：一是信託設立後開立銀行帳戶，授權客戶自己進行投資，客戶僅有投資權，無權直接提款；二是信託公司尋找第三方機構代為投資，但投資虧損與信託公司無關。這樣的設計是為了避免利益衝突。

- **Examples**

> 友邦保險的投資團隊是自己公司的團隊，有600多人，平均擁有超過15年的投資經驗。由於是自家團隊操作，經驗豐富，因此分紅實現率通常能達到100%或95%以上，優於其他保險公司。

信託與保單的資產分配功能對比

> 信託在資產分配上功能強大，可以根據設立人的意願，在生前或身後，定時定量地發放資產給受益人，甚至可以酌情決定分配金額。保單也具備類似功能，但操作方式不同。

- **關鍵點**
    - 信託可實現自動化的定時定量或酌情資產分配。
    - 保單具備身故賠償支付辦法（如靈活提取）和健康障礙選項等資產分配功能。
    - 信託的分配功能是自動化的，但需要付費。
    - 保單的分配功能是免費的，但需要每次手動申請。
- **講解**

  信託的資產分配功能好比訂閱了Netflix，付費後系統會自動化地根據指令操作。而保單的分配功能則像是看免費的YouTube，雖然也能達到目的，但每次都需要使用者手動選擇、申請，例如填寫表格來實現靈活提取。一個是自動化收費服務，另一個是免費手動服務。

- **Examples**

> 使用者付費訂閱Netflix，可以設定自動播放、倍速播放、選擇字幕等，服務高度自動化。這比喻信託，付費後信託公司會根據預設指令自動化管理和分配資產。
> 使用者觀看免費的YouTube，可以看想看的節目，但需要自己手動選擇，並且可能要等待廣告時間。這比喻保單的資產分配，功能是免費提供的，但每次需要受益人自己去申請，例如填寫表格辦理定期提取。

信託與保單的受益人獎勵條款

> 信託可以設立獎勵條款，利用資本的力量去驅動後代達成家長期望的目標，例如考上名校、結婚或創業時給予獎勵。保單也有類似的獎勵機制，但規模和靈活性不如信託。

- **關鍵點**
    - 信託可通過獎勵條款，用資本力量驅動受益人達成特定目標。
    - 保單也有類似的獎勵功能，如「卓越成績獎」，但金額較少。
    - 信託的獎勵機制在引導後代方面非常有效。
- **講解**

  很多西方客戶善用信託的獎勵功能，將其作為教育和引導子女的一種工具。相較於說教，用資本獎勵的方式更能驅動年輕人達成目標。保單也體現了這個概念，例如友邦的「卓越成績獎」，但金額固定且較少，屬於附加價值。

- **Examples**

> 在信託中可以設定條款，如果受益人將來考進全球排名前十的大學，或是在結婚、創業時，可以獲得一筆獎勵金。
> 友邦保單設有「卓越成績獎」，如果受保人達到一定的學業成績，可以獲得約2800美金的獎勵。雖然金額不多，但體現了與信託類似的獎勵功能。

信託與保單的資產保護功能

> 將資產放入信託，所有權轉移給信託，資產便與個人脫鉤，從而保護資產不受個人未來可能面臨的投資風險或債務追討的影響。保單則通過不同的設計來實現資產保護。

- **關鍵點**
    - 信託透過轉移資產所有權來實現資產保護。
    - 放入信託的資產在法律上不再屬於個人，可隔離個人風險。
    - 設立信託時需注意放入資產的時間點和管理權限的設定。
    - 保單透過分離現金價值持有權與身故賠償受益權來保護資產。
    - 身故賠償金屬於受益人，可免於受投保人或被保險人的債務追討。
- **講解**

  信託的資產保護功能建立在所有權轉移的基礎上。但需要注意放入資產的時間點以及設立人對資產管理的權利，若這兩點處理不當，可能導致信託失效。保單的設計則是將現金價值持有權與身故賠償受益權分開。保單生效期間，現金價值屬於持有人，可能受其債務影響；但一旦觸發身故賠償，賠償金直接屬於受益人，不受原持有人風險的牽連。

信託與保單的稅務影響與籌劃

> 信託和保單都具有稅務籌劃功能，但並非完全免稅，而是提供稅務「遞延」的效果。即資產在信託或保單內的增值部分，在未提取時無需繳稅，直到受益人提取時才根據其當時的稅務身份進行繳納。

- **關鍵點**
    - 信託和保單並非免稅，而是具有稅務遞延功能。
    - 資產的增值部分在提取時才需要繳稅。
    - 稅務遞延提供了巨大的稅務籌劃空間。
    - 受益人可以選擇在有利的稅務身份和時間點提取資產以降低稅負。
    - 信託和保單都可以配合身份策劃，達到稅務籌劃的效果。
- **講解**

對於信託，本金放入和取出通常不需繳稅，但增值部分在受益人領取時需要繳稅。這提供了籌劃空間，受益人可以選擇在稅務身份有利時（例如更換國籍後）再提取。保單也類似，根據與四大的諮詢，儲蓄產品的增值部分在提取時才需要繳稅，同樣實現了遞延效果。客戶可以配合身份策劃（如7年後取得香港單一身份）來降低稅務成本。

- **Examples**

> 客戶可以在取得香港身份後的第七年，完全放棄原有國家的身份，成為香港單一稅務居民後，再從保單或信託中提取增值部分，從而可能享受較低的稅率或免稅待遇。

信託與保單在遺產稅規劃上的對比

> 在遺產稅方面，信託和保單都能有效規避。信託通過永久持有資產所有權來避免觸發遺產稅；保單的身故賠償金在許多國家也不被計入遺產。然而，保單比信託多了一個強大的槓桿功能。

- **關鍵點**
    - 信託通過永久持有資產所有權來規避遺產稅。
    - 保單的身故賠償在許多國家免徵遺產稅。
    - 與信託相比，保單獨有的優勢是其槓桿功能。
    - 保單可以將投入的資產放大數倍，創造更大額的免稅資產。
    - 放大的免稅賠償金可以為其他應稅資產提供流動性，支付稅款。
- **講解**

遺產稅是對資產所有權轉移徵收的稅。將資產放入信託後，所有權屬於信託，受益人只享有收益，不繼承所有權，因此未來不會產生遺產稅。保單的身故賠償金同樣不計入遺產。但保單的優勢在於槓桿，例如投入1000萬的保費，可以獲得5至7倍的槓桿，最終產生6000萬或7000萬的免稅賠償。這筆放大的資金不僅保護了原有資產，還能產生額外現金流去支付其他資產可能產生的稅款，這是信託無法做到的。

- **Examples**

> 假設客戶30-40歲，購買WE2雋富入息系列產品，投入1000萬。透過保單的槓桿功能，在觸發身故賠償時，可能獲得高達6000萬至7000萬的免稅賠償金。這不僅讓原本的1000萬免稅傳承，還額外創造了幾千萬的現金流。

    - 投入1000萬到保單，這1000萬本身的身故賠償是免稅的。
    - 保單具有槓桿功能（例如5-7倍），可以將1000萬的資產放大到6000萬或7000萬。
    - 最終，受益人獲得的是一筆遠超本金的免稅資產。

    - 這筆額外的現金流可以用於支付其他應稅資產（如房產）的遺產稅。

信託公司的信託責任 (Fiduciary Duty)

> 信託公司的核心責任是「fiduciary duty」，即所有決策必須以信託受益人的最大金錢利益為前提，即使這意味著做法缺乏人情味或溫度。例如，拍賣梅艷芳的個人貼身物品，雖然在情感上對許多人造成傷害，但從信託責任角度是為了將資產變現以符合信託利益。

- **關鍵點**
    - 信託公司的首要職責是 Fiduciary Duty。
    - 所有決策必須以信託受益人的最大金錢利益為依歸。
    - 決策可能會缺乏人情味或溫度，但符合法律和信託條款。
    - 信託公司管理的是客戶的資產，更是對客戶的信任與承諾。
- **講解**

  講者在信託公司任職時，對公司處理梅艷芳遺產案例的方式感到不解，特別是拍賣其不值錢的個人衣物。他的上司解釋，儘管個人也覺得這樣做不好，但作為信託公司，其首要責任是履行信託責任（fiduciary duty），所有決定必須以信託受益人的利益為依歸。這個做法是為了向外界傳達一個信息：信託公司管理的不僅是財富，更是客戶的信任與公司對客戶的承諾。

- **Examples**

> 在2015年，信託公司決定將梅艷芳名下的所有資產進行線上拍賣，不僅包括豪宅等值錢物品，還包括了她的個人貼身衣物。這一舉動引起了公眾，包括TVB藝人和講者母親的強烈反對，認為這是對逝者的極大不尊重。

    - 公眾反應：認為拍賣個人貼身物品是對逝者的侮辱，缺乏人性化考量。
    - 信託公司決策依據：儘管收到大量投訴，但公司必須遵守「fiduciary duty」（信託責任）。這個責任要求他們做出以信託受益人金錢利益最大化為考量的決定，即使決定本身缺乏溫度。
    - 釋放的信號：此舉旨在向外界表明，信託公司嚴格遵守對客戶的承諾和信託條款，管理的不僅是資產，更是信任。

保單的類信託功能組合應用

> 透過組合不同類型的保單（如儲蓄保單和人壽保單），可以實現類似傳統信託的功能，包括資產隔離、養老規劃和財富傳承，但操作更簡單，且能融入「人的溫度」。

- **關鍵點**
    - 儲蓄保單可提供退休現金流，實現養老規劃。
    - 儲蓄保單可設立「保單暫管人」，由信任的家人管理，實現資產傳承。
    - 保單具有可拆分性，能靈活分配給不同受益人。
    - 人壽保單可指定受益人與設定賠償支付方式，實現對特定子女的定向傳承。
    - 保單架構可以有效規避受益人婚姻變動帶來的財產分割風險。
    - 此方案相比傳統信託，更能體現家庭成員間的信任和「溫度」。
- **講解**

  針對客戶老王的三大需求（規避婚姻風險、養老、傳承給女兒），講者提出了保單組合方案來替代昂貴的傳統信託。

1. **養老需求**：購買儲蓄保單，約七年後回本增值，屆時可提取增值部分作為生活費。甚至可以設計「靈活提取」功能，直接支付養老院費用，無需家人經手。
2. **規避再婚風險與家庭傳承**：利用儲蓄保單的「保單暫管人」角色。客戶可以委託信任的現任太太作為暫管人，在需要時將保單利益傳承給下一代。保單還可以進行拆分，將一部分傳承給兒子。
3. **保障前妻女兒並隔離其婚姻風險**：購買一份人壽保單，以希望給予女兒的金額設定保額。同時設立「身故賠償定期支付辦法」，控制給付金錢的時間和方式。最重要的是，如果女兒在客戶之前過世，保單資產仍屬於客戶，不會被女婿分走，達到了資產隔離的效果。

- **Examples**

> 客戶老王（Simon）是一位60多歲的男士，經歷過一次離婚，資產被分走一半。他即將與一位三四十歲的新女友結婚，但擔心再次離婚會損失財產。同時，他希望規劃自己的養老生活，並將一部分資產安全地留給與前妻所生的女兒，又擔心女兒的婚姻會影響這筆資產。他最初設立了傳統信託，但後來尋求更簡單、成本更低的方案。

    - 第一步（養老）：購買一份儲蓄保單。設定在約7年後開始提取增值部分作為退休生活費，並可設定直接支付給養老機構的功能。
    - 第二步（對現有家庭的傳承）：在儲蓄保單中，指定信任的現任太太擔任「保單暫管人」，未來可將保單拆分一部分給兒子，實現有溫度的傳承。

    - 第三步（對前妻女兒的傳承與風險隔離）：購買一份人壽保單，受益人為女兒。設定賠償金分期支付，避免女兒一次性獲得大筆資金。此設計確保即使女兒婚姻出現問題，資產也不會被女婿分割。若女兒先於老王過世，保單資產回歸老王，不會外流。
    - 結果：客戶對此方案非常滿意，並簽訂了一份年繳70萬的保單。這個方案不僅滿足了他的財務需求，也讓他開始信任家人，找到了情感上的安全感。

香港的徵稅原則與稅務優勢

> 香港與全球其他主要國家在稅務制度上存在根本性差異。全球多數國家如英美澳加、中國內地、日韓等，實行「全球徵稅」，即稅務居民在全球任何地方的收入都需向其稅務所屬國繳稅。而香港實行「地域來源性徵稅」，即只對在香港境內產生或源自香港的收入徵稅，海外收入則不徵稅。此外，香港不設資本利得稅、利息稅、股息稅及遺產稅，稅制極為簡單。

- **關鍵點**
    - 全球主要有兩種徵稅原則：全球徵稅和地域來源性徵稅。
    - 香港屬於地域來源性徵稅，只對源自香港的收入徵稅。
    - 香港沒有資本利得稅（Capital Gain）、利息稅、股息稅、遺產稅。
    - 香港的主要稅種有利得稅（公司盈利）、薪俸稅（個人工資）和物業稅（物業出租收入）。
    - 香港公司利得稅稅率為兩級制：首200萬港幣盈利稅率8.25%，其後為16.5%。
    - 公司稅後利潤分紅給股東時，香港不徵收股息稅。
    - 香港設有「離岸利潤免稅」條款，若能證明公司利潤源於海外，可申請豁免利得稅。
- **講解**

  以賈先生為例，若他是美國（全球徵稅國）稅務居民，他在英國購買的房產，其租金收入和未來傳承時的資產，不僅英國會徵收相關稅項（因資產在英國），美國也會對其全球資產徵稅，可能導致雙重徵稅，資產大幅縮水。相反，如果賈先生是香港稅務居民，香港政府只會對其在香港境內的收入徵稅，其在英國的房產收入則無需向香港繳稅，且香港沒有遺產稅。

- **註意事項**
- 客戶有選擇權，將來會有第三間公司，預計三月初與Santa或其他合作夥伴一同公佈。

- 保單本身不能直接計入家族辦公室的2.4億資產中。
- 將保單放入私人公司，再將公司股權轉入家辦架構，雖然可以被計算進2.4億資產，但需注意保單早期現金價值較低的問題，可能不足額。
- 客戶在考慮是否補稅時，主要擔心的不是20%的稅金，而是稅局深入追查資金來源的合法性。
- CRS將會常態化，不應抱持觀望態度，應提早規劃。
- 在CRS 2.0下，金融機構對可疑的稅務身份將直接進行多重申報，而非查證。
- 與其討論如何規避申報，不如和客戶探討如何在申報的現實下，透過架構規劃合法降低稅務成本。

CRS（共同申ბo准則）對香港保單的影響及申報機制

> CRS（共同申報準則）是金融帳戶涉稅信息自動交換標準。香港的金融機構（包括保險公司）會將非香港稅務居民的帳戶信息，自動交換給該居民的稅務所屬地稅務機關。這導致許多客戶被內地稅局要求補繳稅款，並對其香港保單是否會被申報產生擔憂。

- **關鍵點**
    - CRS申報的對象是金融帳戶，包括銀行存款、股票和具有現金價值的保單。
    - 醫療、重疾等保障型保單在發生「賠償」時，相關信息也可能會被CRS申報。
    - 舊式保單的「週年紅利」會被視為收入而每年申報。
    - 新型保單的「歸原紅利」和「終期紅利」在CRS法規下不屬於收入，不會被申報，但年底的總現金價值會被申報。
    - CRS申報的數據包括年底帳戶價值和年內產生的收入（如利息、股息、保單的週年紅利等）。
    - CRS 2.0版本將於明年（2027年）推出，會將虛擬貨幣納入申報範圍，並提高金融機構的盡職審查要求。
- **講解**

  CRS的申報數據主要有兩類：

1. 帳戶價值：截至每年12月31日零時零分的帳戶總價值。保險公司的系統會在該時間點鎖定數據並上報。
2. 年度收入：指在1月1日至12月31日期間，帳戶內產生的收入。

對於保單而言，其是否會產生「收入」而被申報，取決於紅利的類型：

- 舊式保單（如Forever Love）：其分紅包含「週年紅利」，這種紅利被視為可隨時提取的收入，因此會被CRS作為年度收入進行申報。
- 新型保單（如盈聚、摯富3）：其分紅為「歸原紅利」及「終期紅利」，這些紅利在CRS法規下不被界定為收入（因需在退保或理賠時才能實現），故不會作為年度收入被申報。但保單的整體現金價值仍會在每年年底被申報。
- **Examples**

> 有客戶早期購買了如「Forever Love」、「松譽未來」等舊式保單，後來收到了稅局的信息，指出該保單已被申報，並要求客戶就保單內的「分紅」繳納稅款。部分客戶為避免麻煩，選擇直接繳稅。

    - 此案例中的問題核心在於舊式保單的分紅結構。這些保單中的「週年紅利」在稅務法規上被解釋為年度可實現的收入。
    - 由於CRS會申報年度內產生的「收入」，所以這筆「週年紅利」每年都會被通報給客戶所在地的稅務局。
    - 稅局收到此信息後，便會聯繫客戶要求就這筆「收入」進行補稅。
- **特殊情況**

- 如果客戶遇到小地方稅局要求對保單紅利徵稅，可以嘗試解釋新型保單的紅利（如歸原紅利）只有在退保時才能實現，目前並非實際收入，這種解釋在大城市稅局（如北上廣）通常能被接受。

- 如果客戶因CRS申報而感到擔憂，應引導其思考如何透過合法規劃（如資產配置、架構持有、身份規劃）來降低稅務成本，而非尋求規避申報的方法，因為CRS將會是常態。

- 如果客戶的保單被稅局要求補稅，需要了解他們擔心的核心是稅金本身，還是被稅局追查資金來源。如果是後者，直接繳稅可能是他們為避免更大麻煩的選擇。

香港家族辦公室稅務優惠政策

> 香港政府為了吸引超高淨值人士將資產帶來香港管理，於2025年推出「家族辦公室稅務優惠」政策。符合條件的單一家族辦公室，其在香港管理的資產所產生的投資收益，可以獲得利得稅（16.5%）的減免。

- **關鍵點**

    - 政策目標：吸引超高淨值人士在香港設立家族辦公室。
    - 資產門檻：管理的資產規模至少為2.4億港幣。

    - 稅務優惠：符合條件的投資收益可豁免香港利得稅（16.5%）。
    - 營運要求：每年在港支出不少於200萬港幣。
    - 僱員要求：需聘請至少兩名全職員工。
- **講解**

  要享受此稅務優惠，需要滿足一系列條件。首先，設立一個家族辦公室的架構，該架構管理的資產至少要達到2.4億港幣或以上。其次，這些資產需要投資於香港政府指定的範圍內。同時，該家族辦公室每年在香港的營運開支需不少於200萬港幣，並且必須聘請至少兩名全職員工在香港工作。透過此架構進行投資，所獲得的合資格收益便可以豁免香港的利得稅。

- **註意事項**
- 保單本身不能計入2.4億港幣的資產門檻。
- 可將保單放入一個私人公司，再將該私人公司的股權計入家族辦公室的資產架構內。
- 需要注意的是，保單的現金價值在早期較低，雖然可以透過上述方式計入，但在計算初始2.4億資產時，其價值可能不高。但隨著保單價值增長，後續可以追上。
- 家族辦公室的其中一個好處是，其聘用的兩名全職員工可以是非香港居民，這為客戶提供了身份規劃的可能性，員工在港工作七年後或可取得香港身份。

美國金卡計畫及其與投資移民的區別

> 美國總統Donald Trump上台後推出一項針對超級富豪(Ultra-High Net Worth)的「金卡」計畫。申請人需捐贈約五六百萬美金給美國政府，即可獲得金卡身份。此身份最大的吸引力在於，持有者在海外的收入可以有條件地豁免美國稅，解決了許多富豪因美國全球徵稅而對移民卻步的問題。此計畫特別吸引中東或俄羅斯的客戶。

- **關鍵點**
    - 目標群體為Ultra-High Net Worth個人。
    - 要求捐款約五六百萬美金給美國政府。
    - 福利是海外收入可有條件免繳美國稅。
    - 金卡資金是捐贈，投資移民的資金是投資，後者本金可取回。
- **講解**

與傳統投資移民的區別在於，投資移民的資金是投入到一個投資項目中，七年後身份獲批，資金仍然屬於投資者；而金卡計畫的資金是直接捐贈給美國政府，是無法拿回的。在與考慮香港或美國移民的客戶溝通時，可以強調這一點：一個是投資，資金仍是自己的；另一個是捐贈，資金是給出去的。

美國遺產稅免稅額及隔代轉移稅

> 美國的遺產稅在聯邦層級的稅率超過40%，州層級還有10%至20%，總計可能超過50%。但每位美國人享有終身免稅額。Donald Trump將此免稅額大幅提升至1500萬美金。如果夫妻兩人，則共同享有3000萬美金的免稅額。資產低於此數額的個人或家庭，無需擔心被徵收遺產稅。

- **關鍵點**
    - 個人終身遺產稅免稅額提高到1500萬美金。
    - 夫妻兩人合計免稅額為3000萬美金。
    - 此高免稅額政策可能在未來被修改調降。
    - 直接將遺產給予孫輩會觸發雙倍的隔代轉移稅。
- **講解**

    這個高免稅額是Donald Trump任內修改的，在他之前的總統任期內，免稅額約為700萬美金。因此，下一任總統很可能會將此免稅額調降。此外，美國稅法設有「隔代轉移稅」(Generation-Skipping Transfer Tax)。如果試圖跳過子女直接將資產傳給孫子女以規避一次遺產稅，美國政府會對此行為徵收雙倍的遺產稅。

英國取消「匯入制」(Non-domicile)稅務優惠

> 英國稅制進行了重大改革，取消了數百年來的「匯入制」(remittance basis)或稱為「非定居者」(non-domicile)的稅務概念。在舊稅制下，在英國工作但聲明自己非以英國為永久居住地（例如，聲稱最終會返回原居地香港）的人，其在英國境外的收入和資產可以免繳英國稅。新稅法廢除了這項優惠，規定只要在英國生活、居住、賺錢，其全球收入（包括海外收入）都將被納入英國的稅網。

- **關鍵點**
    - 舊的「匯入制」允許非英國定居者的海外收入免稅。
    - 新稅法取消了「匯入制」，要求對全球收入徵稅。
    - 此改革主要針對利用舊制避稅的富裕移民。
    - 受影響的客戶有重新配置資產以應對新稅法的需求。

- **講解**

  這項改革對早期利用「匯入制」移民英國的富裕香港人產生了巨大影響。他們原先認為在香港的資產無需繳納英國稅，但在新法下，這些資產和收入也可能需要繳稅。因此，這些客戶產生了重新進行資產配置的迫切需求。這為利用保險產品進行稅務規劃創造了機會。

英國稅法下保單的稅務規劃功能

> 針對英國稅法，保單具有幾項特殊的稅務優惠或特點，可用於稅務規劃。這些特點包括：5%規則、時間豁免比例和稅務遞延功能。

- **關鍵點**
  - 5%規則：允許每年免稅提取5%的本金，最多20年。
  - 時間豁免比例：非英國居民期間的保單增值可免稅。
  - 稅務遞延：保單增值在未提取前無需繳稅。
  - 可以利用稅務遞延功能，選擇在低稅率年份提取資金以進行稅務籌劃。
- **講解**

  1. **5%規則 (5% Rule)**：保單持有人每年可以從保單中提取相當於總保費5%的金額，而無需立即繳稅。這個額度可以累積，例如前三年未提取，第四年可以一次性提取20% (5%*4)。這個規則最多可持續20年，直到提取總額達到100%的本金。但需要注意，一旦透過此方式提取了全部本金，未來退保時，保單的全部價值都將被視為收益來計稅，無法再扣除本金成本。
  2. **時間豁免比例 (Time Apportionment Relief)**：如果一個人在成為英國稅務居民之前就購買了保單，那麼在未來退保時，保單增值中對應其非英國居民期間的部分可以豁免繳稅。例如，移民英國前5年持有保單，移民後再持有5年後退保，總共10年。那麼增值部分中，只有後5年（即作為英國居民期間）的增值需要繳稅，前5年的增值可以豁免。
  3. **稅務遞延 (Tax Deferral)**：在英國，保單內的價值增長只要不被提取出來，就暫時不需要繳納所得稅。稅款會遞延到未來實際提取或退保時才需要計算並繳納。這為稅務規劃提供了空間，客戶可以選擇在自己收入較低、適用稅率較低的年份（如退休後）再提取資金，從而降低整體稅負。但此規則在美國和加拿大不適用，這兩個國家可能對保單的年度增值直接徵稅。

- **Examples**

> 假設投入100萬保費購買一張保單。如果完全不使用5%規則提取。21年後，保單價值增長到120萬。此時退保，計稅的基礎是120萬減

> 去100萬成本，即只需對20萬的增值部分繳稅。但如果在這20年間，每年都提取5%，總共提取了100萬本金。到第21年退保時，拿出的120萬將全部被用於計稅，因為本金成本已經被提前支取了。

- **註意事項**
- 5%規則提取的是本金，提取完畢後，未來退保時將沒有本金成本可以扣除，導致全部價值都需計稅。
- 時間豁免比例的好處在於，鼓勵客戶在移民前儘早購買保單。
- 稅務遞延功能在不同國家適用性不同，在美國、加拿大不適用，但在英國、澳洲適用。
- 稅務遞延可以結合個人退休規劃，在收入較低的年份提取，以享受較低稅率。

個人投資資金功能

> 友邦將升級服務，加入新的公司並增加額外功能。其中一項是「個人投資資金功能」，會增加一個新的投資團隊，專門為需要投資建議的客戶服務，例如詢問在香港應購買何種資產。

- **關鍵點**
    - 新增一個專門的投資團隊。
    - 為客戶提供關於香港投資的建議。
    - 屬於深入服務的一部分。

聚會裡的會員配套服務及與安永的角色區別

> 客戶購買友邦保單後，可根據保費級別成為不同等級的會員，並享用不同的配套服務。其中最受歡迎的是法律、稅務、信託方面的諮詢配套。

- **關鍵點**
    - 會員級別與保費掛鉤。
    - 提供法律、稅務、信託等配套服務。
    - 講者的團隊是主動協助的「隊友」。
    - 安永是提供售後服務的「觀眾」。
    - 講者擅長美國、英國、加拿大的稅務，其他國家如日本、荷蘭則建議轉介安永。
- **講解**

講者用世界盃的比喻來區分其團隊與安永的角色。講者的團隊如同客戶的「隊友」，目標是主動幫助客戶達成目標（進球），提供策略並規避風險。而安永則像「觀眾」，作為合作夥伴提供售後服務，客戶成功時會「鼓掌」，但因其也服務於競爭對手，所以不會像「隊友」一樣投入。因此，建議在處理大客戶時，先與講者的團隊溝通，再根據需要（如特定國家的稅務問題）利用安永的全球網絡作為售後體驗。

- **特殊情況**
- 如果遇到大客戶，建議先找講者（Leo）和他的團隊聊一聊。
- 如果客戶需要處理講者不熟悉的國家（如日本、阿魯阿土、荷蘭）的稅務問題，可以引導他們使用安永的售後服務。

升學教育資源

> 聚會裡提供豐富的升學教育資源，合作夥伴包括專注美國藤校的Crimson和專注英國G5（如牛津、劍橋）的Heros。這項服務對許多為了子女教育而來香港拿身份的客戶很有吸引力。

- **關鍵點**
    - 合作夥伴Crimson專注美國藤校。
    - 合作夥伴Heros專注英國G5大學。
    - 服務目標客群是為子女升學而移居香港的家庭。
- **Examples**

> 聚會裡會員可以安排他們的子女參加在九月份於英國牛津大學舉辦的生活體驗營。這是一個能讓客戶感覺「高大上」的體驗，可以作為與客戶溝通的切入點。

高淨值客戶尊享服務

> 聚會裡為高淨值客戶提供額外的尊享服務，包括私人飛機服務以及參加獨家活動的機會，旨在為客戶提供個人無法輕易獲得的尊貴體驗。

- **關鍵點**
    - 提供私人飛機服務，提升客戶體驗。
    - 定期舉辦獨家活動，如體育賽事、演唱會等。
    - 目標是提供客戶個人無法參與的獨特感受。
- **Examples**

> 高淨值客戶若有需要，可以提供私人飛機服務。其價格與一家人搭乘頭等艙差不多，但能給客戶帶來截然不同的尊貴感受。

> 聚會裡會定期舉辦活動，例如邀請其贊助的球隊為客戶表演，或是在跨年時贊助周深演唱會並提供門票給客戶。

2026-02-12 Leo 高淨值客戶財富傳承與稅務規劃

2026-02-12 11:41:12

00:00:04 Leo
好，謝謝大家，然後我應該也有一段時間沒有跟大家見面，但是這個區域就是基本上就是有些不是做大單的，其實很驚嚇人，找我合作建客戶等等的，那我大概介紹一下，我是一個專業同客去幫我們去做一些大單，做一些客戶，那我本身呢，背景是一個稅務師，就是可能在英國，英國，美國這種國際學務比較熟悉的，然後這個工作呢，我也挺擅長。

00:00:39 Leo
我本身是四大稅所，然後在律所一些高級生意的行裡面也做了很長時間這種國際稅務跟信託的諮詢角色，然後大概13年前交了友邦，然後現在友邦主要是在，友邦有個財富管理中心，然後裡面有一些專業團隊，我就主要是駐財在裡面的，然後如果說今天有一些同事認識我之後，你發現原來我手上也有一些大單，我可以找Leo跟那團隊幫忙的話，你可以聯繫我，然後我們再進一步看怎麼去發明好不好，然後今天其實內容我大概會就是分幾大部分，第一部分就是。

00:01:18 Leo
建構師很熱門去推大家去做的，就是我們現在的新型保單裡面呢，我們設計的時候呢，加入很多就是所謂叫類信託的功能在裡面，那呢，公司覺得這個市場呢，就是高級的客戶呢，其實很大，但是我們把它分為就是，大家知道就是高級的客戶呢，其實他就像一個金字塔形狀，對嗎？我們最頂層的，人數最少的，我們叫ultra high-level，那我們給他的定義就是3000萬美金流動資產以上的，就是這個叫ultra high-level，超級富豪，然後中間呢，就是大概資產是大概是500美金到3000美金，這個這個我們叫高淨值客戶，然後最底層人數比較多的，可能就是大概是100美金到500美金，這個呢，

00:02:07 Leo
定義為新的高淨值客戶，或者叫中產客戶，那這種老實講呢，我們知道我們的配套不能是一個配套給所有精緻的客戶。所以我們其實現在很多高精緻客戶的配套是給中間這一套，但頂層那個我們其實還在做，因為你知道這種就是超級有錢人呢，他喜歡的保單，他不是說我們整環與營活營運等等，他們喜歡是那個我們叫做針對性設置的，

00:02:40 Leo
就像比如說有沒有聽過叫百目百保單，就是說我需要多少保額，甚至我人不需要來這邊就可以簽單的那種，那很多私人銀行或一些國際的都會提供，我們公司有，但是現在還在就是追趕之中，但是我們現在大部分是集中在精緻塔，大

概是500萬美金以上，但是我今天我其實帶來這一步，反而我更加是傾向在一些就是精緻塔，可能中低層比較多的，就是我們發現這個市場很多客戶，

00:03:10 Leo
他都需要一些守衛，傳承風險隔離的安排，但是他又付不起那麼貴的一個成本去做信託，去做這種家族辦公室，所以呢，我們現在新型的保單，我們設計裡面呢，其實加入很多這種就是我們叫類信託的功能，那洛克有需求的話，我們保單本身已經達到他的需求的話呢。所以我今天可能講的就是我們保單到底有什麼類型都供了在裡面，

00:03:41 Leo
對吧？然後第二部分我可能是講稅務，我大概講一下現在最近有什麼國際上的稅務大家需要去掌握留意，因為我們知道客戶肯定需要掌握，就是問你這些，對嗎？特別是CRS這一塊，那CRS的確現在熱門需求很多，包括你們昨天有個同事也帶了幾個客戶去見我做一個CRS的諮詢，當然這個過程之中如果你們有什麼問題的話可以隨時舉問，因為我其實剛剛跟就是Trainlink跟EY那邊也做了一個就是就是CRS的那個分享，

00:04:15 Leo
我不知道你們有沒有參加在一起的那一邊，然後我們針對很多，就是你們在外面在線上經常聽過CR10的分享，但是老實講這個是最專門給我們AI的同事，因為我們針對每一個產品，就是講大概是什麼申報。當然如果你們有聽過的話，我今天不會再重複詳細，但我覺得有些內容是值得你們去再掌握，因為我聽過很多反規說我是聽了，但是很多內容我都不明白，裡面太多專業名詞了，我今天大概講一下。然後一些國際稅務，像英國稅、美國稅的更新，然後最後就是鋸女會，大家知道其實我是代表友邦鋸女會，鋸女會最近也有很多厲害的更新，比如說我們那個中心，財富管理中心，本來是在銅鑼西鎮廣場，但是下星期五我們就會把它升級，我們會搬到我們中團總部大廈裡面11樓，

00:05:08 Leo
到時候去的時候裡面配套裡面的環境其實全部都提升，包括一些內容我們都提升。好不好？好，那我們大概開始。那呢，呃，老實講，我今天要講的是類信託功能到底在保單裡面怎麼去體現。老實講呢，我知道你們有聽過，你們甚至大概也有學習過，但是，我看過很多次，跟你們很多同事去見客戶的時候呢，很多時候呢，我講完信託所有的功能之後呢，客戶可能去聽完之後，

00:05:38 Leo
然後呢，你們同事很喜歡，就突然間舉手說，啊，其實呢，我們保單也有類信託功能，對嗎？然後講完之後，他就坐在那裡，哎，講不下去了。為什麼呢？因為他們知道我們保單有這種功能，但是他又講不下去，對嗎？然後呢，我經常跟你們有些同事在聊天，有些弟弟聊天，他會講，六，其實我聽過你的分享，講信託，講加班，講過很多次，但是呢，我就是不知道在客戶怎麼講完這些內容，我能背出來，老實講。

00:06:08 Leo
但是我講的時候，我不知道怎麼把它落地，轉化成我們保單的銷售機會。所以呢，我覺得今天值得跟大家分享。好，那，老實講，我呢，呃，就設計了幾個這種導彈跟細波的功能的對比。然後呢，我有一個口號，大家要容易記住。如果說我們要認識信託跟保單有類似的功能的話呢，可能我們需要先掌握兩大工具，那這兩大工具很明顯就是信託跟保單，兩大工具，然後呢，三大功能，傳承功能，風險隔離功能，稅務功能，然後有九個對比，就是說呢，下次你們在建構的時候，如果講到信託怎麼去把功能敷到我們的保單裡面，你記得我今天口號，兩種工具，三大功能，

00:07:02 Leo
九個對比，好嗎？好，我之後會大概很快講一下，就是這九個功能是怎麼樣的，但是我覺得如果說你們要學習類型的功能，肯定要重溫一下所謂信託是什麼一個操作，對吧？的確在客戶的資產管理裡面呢，信託它是一個很重要的角色。他可以做傳承，可以做風險隔離，可以做稅務上的安排，那這個就是一個很typical的一個信託架構，對嗎？我們的客戶是藍色的委託人，然後他把資產轉移到信託裡面，信託公司作為受託人幫他持有管理，然後客戶會之前給一些指令，然後怎麼去管理發放這個資產給他們的繼承人，這個我們叫受益人，對吧？

00:07:48 Leo
這個很常見，對嗎？比如說在香港大家有聽過，就是沈殿下他去通過這種安排，去把他的資產，然後當他受益人達到一定的年級之後，再把這個資產給他，就中間有個過渡期。然後呢，信託裡面有不同的角色，通常我們的客戶會叫委託人，對嗎？然後呢，受保人呢，這個是大家比較少聽的一個角色，他就是說，我作為受益人，如果我不在的時候，我可以委託一個受保護人Potata，去幫我過渡這個時間，

00:08:21 Leo
然後呢，當這個資產投資好了，或是到一定時間我再發給受益人，就是他也有這種角色，為什麼我要highlight這個紅色呢？一會兒我們有一個類似的對比。然後在信託底下呢，我們可以放一些不同類型的資產，我們可以放我們的保單，我們可以放銀行帳戶，物業或一些公司，但是放這些資產的時候呢，我們要考慮整個架構的設計，你會發現，除了保單以外，其他資產我們都需要用一些離岸公司去使用，那當然這個是有它的需求，比如說我現在用個例子，

00:08:53 Leo
我需要把一筆現金股票放到這個信託裡面，我需要一個銀行帳戶，對嗎？如果我現在拿這個信託去銀行開戶的時候呢，一般銀行都不會直接讓你用這個信託去看，因為信託根本不是一個法人的角色，所以很多時候我們需要信託去開一個離岸公司，一般我如果開像開曼、BVI這種公司，因為我沒有稅，如果我開香港或內地公司的話呢，那這個整個要交國內的稅，像香港的稅，所以一般開是開曼或是BVI這種離岸公司的稅，

00:09:25 Leo
然後再拿這個公司到銀行去開一個公司帳戶，然後開完這個帳戶之後呢，通常客戶要操作裡面的就是投資啊，定存等等的話呢，我們把這個公司授權給他去控制，然後基本上就是這個原因。然後呢，如果是物業的話呢，我們也是需要個離岸公司，因為呢，我們通常稅務上要買賣這個物業的時候呢，我們會直接就是轉到這個離岸公司的股權，那這樣的話呢，就不會就是在這個物業層面去賣，那就會先涉到整個信託，就是說呢，在裡面我們其實要用不同的一些方法，

00:10:01 Leo
但是保單是唯一不用這種架構，因為在信託公司層面來看的話呢，你保單的投資，你的法律責任都是你保險公司在做，我只是簡簡單單幫你持有，我不需要太多的架構成本去試，但這個就是我們其實持有的成本是最低的，那這個就是一個很typical的一個架構，我今天其實不會太深入去講這個架構，因為我今天的焦點是要講怎麼去對比我們信託的功能，跟保單的功能一個存在，好不好，好，那我們現在這個其實有兩個表格，第一個表格呢是啊，

00:10:38 Leo
就是信託的九個功能，那第二個表格是我們其中一個最新產品，環宇靈，我針對這九個對比它的一些功能是怎麼體現出來的？老實講，我覺得這個其實現在挺熱門的，為什麼呢？就是我們公司當然要設計這種產品，然後讓大家去掌握，然後繼續開拓這個中產附近這種客戶區嘛，我們的就是我們的那個宣傳部或叫產品部，他其實他很喜歡我這個idea，

00:11:08 Leo
然後現在已經在做一些你們叫Sales tool，然後讓你們去建構，所以可以用，但是我有參與，基本上給我們合規過差不多砍的90%，然後剩下40%看起來不太怎樣，但是概念上是從我這裡出發的，然後呢，因為我本身經常會去一間銀行演講，這幾個也是出現很多，我發現很多客戶他們都很喜歡這一套，他們喜歡信託，但是他們也覺得很麻煩，如果你能告訴他我的保單已經起到信託的功能，

00:11:39 Leo
他是接受的，比如說我剛上星期去建設銀行，他邀請我去演講，然後我也是講這個概念，你想不到我也想不到，他們當時候講完之後，他們客戶簽單大概簽了一千多萬美金，當然他們客戶選擇也比較優質，但是我覺得就是這種概念如果你們掌握好的話，其實客戶是喜歡的，當然要看你們去表達，有沒有信心，或者是覺得這個產品有沒有給到他們的需求，但是我覺得需求肯定是有的，好不好，好，我們就是每個人決策去做對比，第一，受託人，受保護人，我剛剛就是有講過，對嗎？

00:12:18 Leo
我們的保單裡面其實也體現這個功能，比如說這個信託，我剛剛講保護人，保護人的決策就是說，當這個原設立人不在的時候，他可以幫這個原設立去監察

這個信託做得好不好，如果做得不好的話，他可以改另外一個信託公司，或改一些信託指令，確保原設立人他的就是這些意願可以完全執行到他們的受益人手上，這個就是保護人的決策。

00:12:49 Leo
那為什麼我要highlight？我發現我們的新產品《華力援護》裡面，我又加了一個叫保單監管人的角色。這個角色其實我們在設計的時候，就是參考這個保護人的功能去體現的。如果你知道的話，你知道我們監管人的角色就是，我們保單原持有人如果不在的時候，他可以指定一個家庭成員去監管這張保單，直到保單的受益人他成年了後，再把這個保單完全轉讓給這個受益人去持有。

00:13:19 Leo
就是這種概念。所以說呢，這個監管人其實就是我們在信託裡面所謂protect，保護人的角色跟我們是一模一樣的。然後呢，第二個對比就是，保單也好，信託也好，他們都有一個叫受益人的指定。在信託裡面呢，受益人相對彈性是比較大的，因為在保單的受益人你沒有聽過就是他有一個可保利益的限制，你的受益人必須是家庭成員，

00:13:50 Leo
你必須是有血緣關係，必須是在世的人，但如果有些家族他可能不是植樹先取，或者是他還沒有出世的真孫，那怎麼去指定受益人呢？這個信託就可以做到，但保單可以做到的僅僅就是他有血緣關係成員，因為我們有可保利益的限制，我不是說保單跟信託會多項，但是他們的確在受益人身上是類似的，就是說當你的客戶在講信託的時候，其實你也跟他講我們保單也可以指定受益人，

00:14:20 Leo
只是我們需要就是血緣關係或可保利益這個限制在裡面，第三個點就是我們叫遺產的繼承或叫遺族的認證，就是說如果一個有錢的客戶他不在的時候呢，如果他什麼遺產規劃都沒做的話呢，他的遺產會受到當地的一個遺產繼承法去強制繼承，對吧，比如說在香港，在澳門，在其他國家，他如果不在的時候，可能百分之多少的資產會分給配偶，分給他的父母，對吧，分給他的子女。

00:14:55 Leo
那如果說在信託裡面我們提早設計了誰去受益人的話呢，我們就可以有效去規定這個強制繼承的一個過程，對吧，那保單也是一樣，對吧，我們的保單其實我們可以安排只要受益人，他遞交了完整的就是這些，比如說申告賠償。他只要遞交所有的合法文件之後呢，大概兩三個星期，我們的這個賠償金已經給到客戶手上，他完全不需要說要經過這個強制的一個繼承過程，然後呢，另外我們叫遺囑認證時間，大家應該有聽過，就算你有寫遺產的遺囑啊，規劃的話，但是要繼承的話，還需要做一個叫遺囑認證，英文叫grant probate，這個聽起來很簡單，但我其實呢，我有做過，因為我之前在律所做了很長時間呢，

00:15:45 Leo
我記得我第一次的時候，那個其實工作時間還不太長，然後呢，我是在那做那

個私人財富管理的嘛，就是我老闆經常會介意一些就是大客戶呢，可能就是幫他做稅務啊，做輸送等等，但就是客戶說啊，我有一個遺囑繼承，你幫我搞定，然後呢，老闆當時找我說，你試一下把它處理一下，他說老闆，我是做稅務，我怎麼懂得這一塊，他說沒關係，你去問一下，那當時我的office在京中嘛，然後呢，京中旁邊不是有高等法院，你現在有一個就是遺產繼承處，我就走過去，我就問，

00:16:16 Leo
那時候呢，其實科技還沒那麼那麼先進，那時候那個人說，那邊有一個木箱，那邊有不同的表格，你拿出來自己填就可以了。我走過去，然後就大概20多份表格拿出來，然後呢，我搞了很長時間，香港的一些銀行賬戶呢，我用了大概9個月時間才弄好，那客戶其實有點生氣，但沒辦法，我真的是第一次，然後呢，美國有些賬戶其實也要需要這種我們叫國人PO給的流程，那時候我用了大概16個月，1年半的時間我還沒搞定，其實真的很難的，你信我，就是那個表格裡面它有A方B方，然後我其實分不清是哪一個，就是說呢，如果你沒有做的話呢，

00:16:58 Leo
基本上這個遺囑認證時間是很長的，你經常聽過，最少也要9個月時間，我們需要拿這個遺囑到法庭去認證，認證完之後我們再去，然後申請一個就是保證，然後再把這張表格交給銀行，那整個流程其實真的很長，就是說呢，我們用信託用保單也好，我們是可以完全去規律這個遺囑認證的時間的。第四個就是保留資產跟持續滾存，簡單來講呢，如果說你們經常接觸客戶的時候呢，我發現客戶有個誤區，他會經常覺得信託呢，地球文化，你們信託香港信託呢，你們的回報保證大概是多少，他們覺得呢，就是香港的信託跟國內信託是一樣，就是他基本上就是一個所謂的理財產品，你們經常聽過，其實國內的信託是一樣的，就是他基本上就是一個所謂的理財產品，你們經常聽過，

00:17:52 Leo
就是他基本上就是一個所謂的理財產品，你們經常聽過，其實國內的信託是一樣的，就是他基本上就是一個所謂的信託是一樣的，就是他基本上就是一個，老實講，我真的有研究過，我們整個就是團隊都有研究過，然後呢，我們最終發現也做不到，我們其實幾年前有做過，因為有一些就是滴滴他覺得，你們合作信任公司其實找他們很麻煩，自己弄一個，然後他們去到我們總部，就是我們的集團，然後再下來再研究，不行，我們的法規的同事說不行，為什麼呢？

00:18:39 Leo
因為信託公司跟保單其實如果是同一間公司的話，會有一個利益衝突，就是簡單來講，如果說這個公司是我們友邦在做，但是我們的保單也是我們的產品，因為信託它的管理呢，有個概念就是說，你必須是以信託的受益的利益大前提去做管理這個資產。但如果你的產品賣給這個系統也是你自己的話呢，那中間就存在一個我們叫利益衝突。

00:19:10 Leo
明白這個概念嗎？一樣，在香港的信託公司，他們幫你管理資產，根據你的指令，以受託人的利益大前提去做這個管理。如果他們同時提供一些產品投資功能在裡面的話，你會覺得他們也有利益衝突，對嗎？所以在香港在海外的信託裡面呢，它是不具備這種投資功能。當然你可以投資，但是通常的做法是什麼呢？第一最常見的做法就是說，我剛剛有個信託架構，我有個銀行帳戶。

00:19:41 Leo
信託開完銀行帳戶的話呢，它授權給你客戶自己去做投資。你僅僅只能做投資，但是你沒有權利直接拿錢出來用。這個是在香港最常見的一個做法。就是說我幫你持有這個信託的資產，但是投資的功能還是你自己去做。它這個叫investment advisor的路。對吧，然後呢。信託第二個處理方法可能就是說，我資產那麼大，我沒時間，我也不懂，你可以找他們去找第三方去轉個投資，當然這個投資虧損跟信託公司是沒關係的，因為是第三方做的，所以在法律上來講呢，其實我們真的需要分開持有權跟投資這個角色在裡面，所以一般來講呢，要小心信託他是不保證多少回報的，但是我們保單在這一項我們怎麼是體現出來呢，我們保單的投資就是真的我們自己公司的團隊的做，

00:20:32 Leo
你們有聽過我們友邦的投資團隊是業界最厲害的，我們有大概600多人，每一個人大概超過15公里，12年的足跡經驗，我們是一個總部室幫你去投資，你們發現對比其他的保險公司呢，我們的分紅實現率是最好，為什麼？就是因為我們的投資團隊完全是自己的，我們的經驗能拆也是最好的，所以我們實現率通常是100%或者是95%以上的，也是因為這個原因，而且我們的保單呢，我們其實除了自己投資以外，我們也設計很多功能去把這個投資延續下去，比如說我們的保單有一些第二受保人，第二持有人，就確保我們的保單可以繼續滾存，繼續投資下去，所以這個區別就是信託它本身沒有投資功能，它只是找你自己或第三方去投資，但我們的保單就是有幫忙，這個對比就是很大的，如果你懂得掌握的話，就完全是一個銷售點，好不好？

00:21:31 Leo
然後呢，第五項就是投資或資產分配，就簡單來講，我這個資產放到信託裡面，我怎麼去把收益分配給我想收的，就是收益的或叫繼承的身上呢？老實講，在信託裡面，我覺得這個是信託一個很強大的功能，它怎麼去操作呢？比如說我現在把資產放到信託裡面，無論在生前或百年之後，你可以根據我的意願去把這個資產定時定量去發放給我的受益人，甚至在某些情況之下呢，你可以酌情去決定分多少，就是沒有完全沒有限制，他很強，對嗎？

00:22:09 Leo
在我們保單其實也有這個功能，你們也知道，對嗎？我們其實現在保單有一些基本的功能，比如說我們的就是那些叫做定期提取那些，那個專業名詞叫什麼？我看一下，身、固、賠、償、資、富、伴、王或叫靈活提取，對嗎？我們的主需單是可以做靈活提取，對嗎？受益人的靈活提取，我們也有一個健康障

礙選項，就是說如果受保，就是保單受保人如果他身體健康有什麼情況的話呢？

00:22:40 Leo
我們可以根據這個情況去靈活提取，然後我們也可以有一些貨幣轉換，其實我們也具備這個功能，但是我們跟信託區別在哪裡呢？我用一個例子，好不好？我很喜歡看電視，我最近就是裝了Netflix，那我付錢的，然後我下一個指令它自動播放，還可以是倍數，就是前進或後退，然後我也可以不同的一些字幕，就是說我付了錢，它完全自動幫我操作，這個就是要信託我支付了錢，然後很自動化的AI功能去幫我做這個操作，我完全不用擔心，那如果說我們保單的話，我覺得它更像我們是看YouTube，

00:23:23 Leo
YouTube可能我沒有付錢，但是我需要選我看什麼節目，我需要等一定的廣告時間，但是我也是可以看啊，大哥，免費的你還想怎麼樣？你明白這個區別嗎？就是信託你付了錢，有人自動幫你做，保單有，但是你需要每一次自己去申請這個功能，你需要付表格，但是我們是免費的。你們明白這個區別嗎？所以說，當我們在討論這個保單，這個信託怎麼去發放資產的時候，

00:23:53 Leo
你們知道一個是自動，那是收費，一個是免費，那是去處理的這種區別。好，然後第六就是受益人獎勵條款，這個呢，很簡單，很多客戶其實喜歡就是說，我怎麼把這個資產放到信託，放到保單裡面，確保我下一代不會拿了這個錢之後什麼都不做。其實很多西方的客戶他們很聰明，他們很懂得用信託這個功能去獎勵他們的下一代，比如說我設立，如果說將來你考進全球十大大學的話呢，

00:24:23 Leo
你可以有個獎勵，你結婚，你創業的話，我有一些獎勵的分配給你。那再用一個所謂資本的力量去驅動他們受益的人去做到家長想他做的這個方向，其實這個很好。因為如果你們相當年輕，你們知道其實我們教育小孩的時候呢，你跟他講一萬次他都不聽。但是如果你有一些方式，你外人跟他講的話，他很容易接受，特別是大朋友那一類。就是說他就用這種我們叫資本的力量去驅動他們孩子想做的一個事情。

00:24:56 Leo
我們保單其實也有，你知道。但是可能這個金額不多，我知道。我們保單其實有個叫卓越成績獎，對嗎？如果受保人他達到一定的就是絕業成績的話呢，我們是大概有兩千八美金的獎勵。我有跟老闆講過，這個兩千八有一點少，他說沒辦法，這個只是一個附加的價值在裡面。但是這個的確就是他信託的這個獎勵功能體現出來的。謝謝大家。那很快講完第六個，我知道要講九個是很快的，所以我盡快講，然後呢第七是資產保護，資產保護就是說我把資產放到信託裡面，資產不屬於我的，脫離我個人持有了，對嗎，所以說我個人將來面對

一些投資分析風險的時候，你是不能追討到我這個資產，又不是我的脫離我個人名下了，那這個基本上就是一個信託裡面怎麼去保護資產的一個大概情況，

00:25:48 Leo
當然我們在放資產的時候，我們要考慮我們資產放到信託裡面的一個時間點。然後我們對於這個信託將來資產管理大概有權利怎麼去評，這個也很重要，因為很多案例就是說這兩點做得不好的話呢，基本上就令到這個信託就是士氣它也就是它原有的功能，當然信託它的確有這個功能是保護你的資產不受到分離，比如說分離風險，投資風險等等的功能，那我們保單其實也有這種概念，但我們設計上是不同的，我們的設計就是說把保單裡面的現金價值持有權跟它的就是生活價值持有權，那我們的設計就是說把保單裡面的現金價值持有權跟它的就是生活價值持有權，那我們的設計就是說把保單裡面的現金價值持有權跟它的就是生活價值持有權跟它的就是生活。

00:26:25 Leo
賠償受益者分開，就是說這個保單你賠之前呢，它裡面的現金價值是屬於這個持有人或者投保人的，如果說它有什麼風險的確會受到牽連，但如果說觸發的申告賠償的時候，這個申告賠償其實屬於這個受益人的，不會受到原持有人風險的一個設計，所以說這個設計上其實也分開，對，當然有一些大前提的一些條件我們必須達成才可以達到這種功能的。謝謝大家。這個就是我們在資產保護方面的一個大概的情況。

00:26:57 Leo
然後呢，第八點就是適應保護。大家也知道，無論是信託也好，保單也好，在香港其實都有我們自己的信託嘛。因為我們香港有一個條例叫做個人適應條例，對嗎？信託公司、保險公司在沒有得到客戶的允許授權之下，是不能把這些內容透露給第三方聽的。我真的試過就是打去我們的後臺PoH問一下客戶的保單，是完全不可能問得出來的。

00:27:29 Leo
所以說這個適應性相當強，而且保單行動兩者都具備。然後呢，很多客戶就問我是不是真的，他說我現在國內可以查到什麼系統。我說是真的，但是如果說你很擔心的話呢，其實我有個方式可以把你這個適應性再提升一部分。你們想知道什麼方法嗎？好，我用一個例子，我呢其實有兩個孩子，一個男的哥哥，一個妹妹，我哥哥很聰明，然後我妹妹呢很崇拜我這個哥哥的，她覺得哥哥什麼問題都可以回答出來，很厲害的，天文地理文學都可以回答，那有一次我偷聽他們在對話喔，妹妹就問哥哥，我想考慮一下，如果說我現在這個雪糕掉地上的話呢，我什麼情況之下才能吃呢？

00:28:17 Leo
哥哥，對，不要告訴任何人你就可以吃啊，這個就是答案了，你知道嗎，我經常跟客戶講，如果你不想讓人知道你有寶丹，你有稀豆花，你不要告訴任何人一樣的效果，明白我這個笑話嗎？最簡單來講，其實你個人層面是沒有辦法去

查到這張保單，或者是這個信託，只要你不告訴你身邊人，我有這張保單，其實根本沒有人知道，你明白我意思嗎？

00:28:51 Leo
當然如果說在這個CR層面來講的話，沒辦法，因為整個是國際上的一個稅務的一個申報，一個透明化，這個沒辦法，去到就是政府層面真的沒辦法，好不好？但這個就是保單裡面的適應功能，信託也同樣是這個適應功能，我們可以做一個直接的對比。好，最後一個就是稅務上的影響，現在很多人會問，特別是現在很多CRS的問題，很多客戶就在想，如果我把資產放到信託裡面，我是不是可以規避到這種穿透等等，或是我是不是不用交稅呢？

00:29:28 Leo
有個很重要的概念，我希望大家可以掌握，就是呢，信託你資產放進去呢，其實他還是需要交稅，他不是不用交稅，他只是有個我們叫遞言的功能，因為我剛剛講過，我信託資產放到，就是資產放到信託裡面，這個持有權不是我的，是信託的，但這個信託資產產生收益的話，誰去交稅呢？信託去交，但由於信託他本身不是一個法人，他不能交，所以最，就是用一個國際慣例，為什麼這樣講呢？

00:30:00 Leo
因為在國內現在對信託怎麼徵稅的確沒講，所以我們參考一些國際案例，比如說美國、英國、加拿大，他們怎麼去做了？就這個信託他本金放進去呢，是不用交稅，將來拿出來其實也不用交稅，但是你拿出來那部分，如果是徵職部分的話呢，是需要交稅的，誰交呢？就是信託受益人在拿的時候去交。而且拿的時候它是哪一個國家稅務身份，那個國家就可以有權徵納稅，所以說那我資產放到信託裡面產生徵職呢，不是不用交稅，只是我可以遞言去交稅。

00:30:34 Leo
但這個遞言可以有很大很大的籌劃空間，比如說我可以選擇什麼時候拿，那時候我才交了。什麼時候拿呢？你可以相應配套一些其他功能的策劃，比如說你可以做一個身份的策劃等等，再拿一個資產出來，那時候你就可以稅務上把成本降低。這個是它比較最常用的一個功能，對嗎？然後呢，保單其實也類似的功能，當然如果說你針對國內的話，我們的確現在就是稅房沒降，但是呢，我們有跟我們合作的四大稅所安永有諮詢過，他們的看法是這樣的，就是保單裡面的增值，比如說我們的儲蓄產品，我增值部分，當然他們覺得應該要交稅，但是隻要提取出來的時候才交稅，所以說這個其實也是類似一個遞延功能，就是說我放到保單裡面的錢，

00:31:25 Leo
增值部分只要我不拿出來呢，暫時是不用交稅，那這個跟信託一樣，就是說我可以設計我什麼時候拿錢出來，我可以配合一些身份上的改變，再去提取裡面的增值，我到時候也可以這樣做，就簡單來講，你們經常現在很多客戶很擔心，然後拿一個香港身份，他可以在七年之後完全放棄原本的國家的身份，在

香港單一收身份，再提取出來，其實這個效果用信託用保單也可以完全體現出來，他是可以做一個稅從黃的功能。你會明白這個點嗎？

00:31:57 Leo
然後稅務其實，我之後會大概再講一下，但稅務其實分兩部分，一部分我們叫收入稅，另外一部分是爭執，就是遺產證據稅，當然國內現在沒有，但其實我覺得很快會有，而且我們現在的客戶不只國內的，我們也有美國、英國、加拿大這種客戶，這種客戶其實他們本身國家已經有遺產稅的話，放在信託的資產，它的確可以規避這個遺產稅，因為這個資產遺產稅是什麼徵收，遺產稅就是說我這個資產是我的，我把它轉到給我的子女轉到信託裡面，中間會牽涉到這個持有權轉移的話呢，他才徵收這個轉移的稅，這個我們叫遺產證明稅，遺產就是不在的收收，那證明稅我生前給的收收，所以說呢，我資產放到信託裡面，當然這個放的那一點呢，其實很多國家都會徵這種證明稅，

00:32:47 Leo
但放到裡面，然後呢，永久是信託去持有，我的受益人其實只是想用信託裡面的收益，他不會得到這個資產的擁有權，所以呢，就是沒有辦法去徵他的這個遺產證明稅，明白嗎？所以這個是信託可以規避遺產證明稅最大的一個邏輯，就是這樣操作的。然後呢，保單裡面也知道，如果保單是受益人收到這個申告賠償的話，其實很多國家也不徵這個移產稅，概念上是一樣的，但是有個區別是什麼呢，就是假設現在我有一千萬，我把它放到信託裡面，剛剛我講過，對嗎，我這一千萬將來可以不用交移產稅，因為信託幫我持有，我不再轉移這個擁有權，的確是這樣，但你想像一下，如果一千萬我們是放到保單裡面的話，首先這一千萬如果出發申告賠償，

00:33:36 Leo
其實也是免稅的，但是不要忘，我們保單還有一個額外功能，我們可以把它槓桿放大，對嗎，比如說我們現在很多人收產品，我最常見那個WE2財務系列，如果像大概30歲40歲的話，有五到七倍的槓桿，就是說這一千萬，它最終免稅，但是它可以放大到六千萬七千萬這種功能。這個是信託做不到，而我們保單是可以做得到，大家都是免稅，但是我可以把它放大，我除了可以原本保障這一千萬不用交稅，我還產生額外的這個現金流去支付其他應交稅的資產，所以這個是我們原原比信託更強大的一個功能，在這個遺產稅方面體現出來，好不好，明白這個點，然後很快我九個對比就講完了，那這個你們可以就有時間大概看一下吧，好，然後呢，

00:34:36 Leo
分享一個案例好不好，或是講講問我自己吧，我呢，就是之前在律手工作很長時間，然後呢，就是，我覺得在律手工作呢，有一個不好，就是你要接觸不同的客戶，他們的需求，他們需求的稅務等等都不同，所以我決定呢，我需要在一個專一的行業再深耕，然後呢，我當時就選擇了去這個信託，然後我當時去了一個香港就是比較知名的就是勢力營養信託公司，可能大家有聽過，就是說在香港那麼多，如果牽涉到一些富豪啊，明星啊，等等的話呢，

00:35:10 Leo
都跟這個就是營養信託公司有關係，那當時我進去的時候呢，我其實是有點八卦的心理，因為我在香港呢，就是長大的，我經常會見過很多不同的新聞，然後呢，我當時對於就是梅艷芳這個案例，其實我，我有些問題，我想找出答案，然後我看看就是那一個信託公司處理這個案例的。然後呢，我進去的時候呢，我一直想知道就是梅艷芳當時呢，她處理這個遺產的時候為什麼會這樣處理，然後有一天呢，我就跟我的上司開了會，然後呢，我們再寫一下，我看她心情不錯，然後是鬼佬啊，我就說 By the way， can I have a question？

00:35:50 Leo
那我就問，我很想知道為什麼當時你們在處理Anita，就是梅艷芳的英文名啊，你們為什麼就是要把她所有名下的資產到線上拍賣，那時候是2015年，你拍賣那些值錢的東西，我完全理解，她那些經常演的那些豪宅，我完全理解，但為什麼你們要拍賣她那些不值錢的一些個人物品，甚至乎有一些是個人貼身的衣物，這個你知道在對於中國人來講呢，是對於她極度的不尊重，那時候我知道很多人都在出來就是反對，甚至我很多TVB那些人呢，都出來就是抗議，然後寫投訴等等，但是其實我媽媽也很反對，她雖然不是梅艷芳，

00:36:33 Leo
他覺得這樣對這個明星來講，其實真的是很侮辱，然後呢，那時候我老闆其實他聽完之後呢，他沉默一陣子，他說，嗯，我知道，就是我personally，他也想做得很有人性化一點，他覺得這樣做其實是不好，他當時也收到很多投訴，但是呢，他說我沒有辦法，因為我們信託公司，我們的責任就是英文叫做Find your sorry duty，就是我們所有的決定必須是以信託貨，

00:37:05 Leo
信託貨，信託貨，當時我聽完之後，你在你的立場我也覺得你沒錯，的確你這個做法是缺乏溫度，但是你們是用信託的另一大前提去做決定。

00:37:39 Leo
那時候我的鬼友他最後補充一句說，我其實當時是要向外界釋放一個信息，就是說我們信託公司其實我們管理的不只是你們的財富資產，我們更加要管理是你們對我們的信任，我們對你當初的承諾。當時我覺得這間公司為什麼做得那麼好，的確是他們做到這幾點，但是很多國內就是國內或是香港就是一些富豪圈做行動，第一個選擇就是這間信託公司，包括我這個客戶叫Simon，這個Simon我覺得我叫他老王吧，他其實是我在律所那時候一個老客戶，然後他就是經歷過一個離婚狀態，那時候離婚他資產挺多了，被分了一半。

00:38:24 Leo
他知道我在私人銀行信託公司做了，他找我做一個信託，然後他跟我講，我最近認識一個新的女朋友，我覺得她對我挺好的，我覺得是真愛，我又想踏入婚姻的殿堂，但是我很擔心，我立刻掌握到他想做什麼，他想做一個信託，然後把負擔裝進去，然後呢，如果將來真的他出軌離婚的話呢，他另外一半是分不了那個資產的。他為什麼現在結婚前找我了，為什麼呢？因為在香港一些大型

的信託公司呢，他很擔心就是國內不是有個婚姻就是共同資產法嗎？如果說離婚的時候呢，其實另外一半是可以追討的，但如果說現在提前把它放到信託裡面的話呢，很多情況之下，這種私人銀行是需要他配偶簽一個同意書，那就是說配偶必須同意，必須知道他為什麼結婚前做呢？就是因為他不想讓他新的太太知道。

00:39:23 Leo
很聰明的吧，不知道，你甚至查不了我，分不了我。他說有一個情況，這個是他第一個需求，第一個需求他說，我跟他年紀差很遠，我出六十多了，他大概才三四十，我不去人家，我沒有智力能力的時候，他會不會照顧我人性，我知道，因為我知道一個很簡單的道理，就是說在童話世界裡面，能配得上公主的不只是王子，還有我這個老王，

00:39:55 Leo
所以說他需要信託幫他養老，我說這個沒問題啊，好，然後他講第三個需求，第三個需求說，他跟前妻有一個女兒，他很愛這個女兒，但是他因為離婚，他對女兒有個虧欠感，很強烈的虧欠感，他覺得不能給她一個完整的家庭，所以他決定把自己一部分的資產交給這個女兒，但是偏偏事與願違，這個女兒現在認識一個男朋友，因為男朋友的家境跟他不太一致，你也知道，現在很多人其實婚姻不真的是一個愛情，就是一個改變人生的一個跳舞，

00:40:35 Leo
他知道同樣的故事裡面，青蛙王子為什麼要找公主呢？就是因為他不想做青蛙，他想做真正的王子，他這個講，想法你們不理解，你們年輕，但我懂。真的，我也是一個爸爸，我女兒剛上小學一年級，有一天她跟我講，爸爸我有個男朋友了。當時我嚇了一跳，怎麼認識的，她說在校車她請我吃糖，我決定她做我男朋友。我跟她講，女兒，這不是妳的男朋友，她只是妳的男性朋友。

00:41:09 Leo
我跟妳講啊，到35歲之前，妳都不能有男朋友。哎，這種爸爸就是這樣的啊。但是我這種心態，其實很多父母，她都只要講，包括Jeff，你的女兒其實也很優秀，我應該也35歲了。對，的確他很擔心家來這個女兒過得不好，他另外一半不合適的話，這個資產沒了，同時他女兒的生活很痛苦，所以他這個三個區域我覺得很合理，完全是很多高層客戶他們現在所想的，現在很多客戶掌握的信託，70%都是為了真的規避子女婚姻這一塊，這個老實講是真的。

00:41:45 Leo
所以當時我幫他們做了一個信託，他是委託人、受益人，然後他自己跟他的女兒做裡面的一些受益人，然後配置一些簡單的穩定的資產，比如現金，一些就是南洲股票基金，然後每一年派利息給他們做生活費。當時他覺得這個簡簡單單幫到他，他很高興，我也覺得不錯，因為我那一季度的我的quota已經完成了，我也可以放假了，然後這事情就過去了，然後一段時間之後，我就被友邦聘請過來做這邊的顧問，

00:42:18 Leo
我不在私人銀行那邊了。然後呢，我剛剛有講過，我其實除了跟你們就是一起建課培訓之外，我另外有個值得視乎，我經常去銀行做一些演講，那時候我是去發起銀行做一個演講，然後呢，講完之後呢，突然，就是通常有一個人，有一些人會圍著我，突然有個人拍我過頭，又是Simon，又是老王了，然後他就說，六，你賺過的錢在這邊也不錯耶，然後呢，就聊了幾句說，他說，六，我想換一些系統物資，

00:42:48 Leo
我覺得那間有點貴了，我資產其實現在沒有之前那麼多了，金融公報那時候其實它虧了不少，然後我剛剛想回答的時候，他又加了一句，我聽我律師講，現在你們的保單其實有系統功能是怎麼回事的，他就是這種性格，就是他講完之後，我還沒講，他又講第二句的那種，然後呢，他這樣講，其實剛剛就是我的本質了，我跟他講，對的，其實我們現在信用保單的確可以做到這種類型的功能，如果現在我告訴你，我有一個很簡單的保單組合，可以幫到你做到你之前那個信託的效果的話，你想不想聽？好，你講啊，我跟他講，其實你這種情況，我記得你當時有三代需求，對嗎？你第一要規避將來婚姻再被劃分資產，你第二你想養老，第三你想你的前妻的女兒，這個資產不會因為她的婚姻受到牽連。

00:43:43 Leo
這個三個需求，如果你能夠在這個保單裡面做一個簡單配置，已經達到這種效果。第一，你可以買一張儲蓄保單，這個儲蓄保單的效果就是，你養老的時候，它可以提供現金流，對吧？你現在買一張保單，大概七年之後，它可以開始回本增值，到時候你就可以提取增值的部分出來做你的生活費用。你甚至可以設計做所謂的靈活提取的功能，去直接支付你的費用給老人院，你甚至不需要家人去幫你支付。

00:44:15 Leo
這個完全已經做到你養老的需求。你跟前妻的女兒，其實不是你跟你現在太太關係怎麼樣，她說我之前有點懷疑，但其實呢，現在好很多了，因為呢，我前陣子就中風了嘛，然後她照顧我，其實也不貪我什麼，我覺得現在很放心，我說對啦，這樣就對了，你想想一下，人家連年輕貌美嫁給你，然後那麼多青春蓮花都放在你身上，你還懷疑什麼呢？你現在信她就最好了，為什麼呢？因為我們的保單這種，就是我們的功能必須有一個信得過的家人，你才可以把它發揮出這種信託的功能，比如說我們保單有一個就是保單佔管的角色，你可以委託你的太太佔管這張保單，將來你需要的時候拿出來給你的下一代用，你不是剛剛有個兒子出事嗎？將來這個保單，你還可以拆分，拆分部分給兒子做傳承，完全可以體現你需要的一個功能在裡面，對吧？

00:45:12 Leo
這個就是第一張儲蓄，保單可以做到這個效果，然後另外關於你前妻的女兒，人壽保單，你要給他多少錢，你就買多大的保額，你甚至可以設立就是這個就

是申顧賠償的這個定期就是支付辦法，控制多少就是什麼時候給女兒的那筆錢對吧，就是簡單來講，如果他在你百年之前過世的話呢，這個保單還是你的，他是劃分不了任何資產在裡面的，所以這個其實已經可以起到你去規避將來你這個女婿婚姻的風險。

00:45:49 Leo
他提問之後其實沒有什麼反應，但我看他的眼神裡面其實已經萬馬般騰的那個感覺了，然後呢，我還想講下去，但你知道銀行的操作就知道了，我還沒講完呢，他那個銀行經理把他拉到他房間去談，然後我聽過應該大概是簽了一張保單是70萬年付左右，不錯啊，但我覺得反而最好的方式是什麼，就是我覺得這個方式真的是打動這種客戶，你明白我意思嗎，那我覺得整個過程裡面呢，我們可以這樣想。

00:46:20 Leo
他去做這個信託，其實他根本不是做什麼所謂的資產管理，你也知道，不是要管錢，他要管的就是他心裡面那個不安，對新家庭成員他的太太，他的女婿那種不信任的感覺，他是需要通過信託去管理好他這種不安全感，他支付了一個很大的費用給信託公司每一年的管理費，他覺得就是通過這個方式，他可以就是得到他的安全，但當你聽過就是每一年方案例裡面，其實信託公司在這個客戶不在的時候，他做了何決定都是以金錢利益大前提做決定，他不會考慮你家人的感受的，

00:46:59 Leo
的確他沒錯，因為他就是他是一個第三方的一個管理公司嘛，對吧？那最後客戶為什麼我覺得很開心，就是因為他能接受我們這個信託的組合，是因為他知道他其實真正需要的安全感是來自他的家人。他開始接受他妻子的一個信任，他覺得那麼時間的觀察，他開始放下他的防備，然後他對於女兒就是另外一半，他也覺得子女的事情由他而去，子女的緣有自己的處理方式，

00:47:31 Leo
更重要的我知道他其實已經接受，他覺得這種信任應該是來自他家人的所謂的溫度，他必須信他家人，他才能達到這個功能的體現。所以說呢，我其實很高興是因為我們現在的產品呢，它的出世，它不單只是打破一個傳統的概念，就是說信託只是有錢人的玩具，我們的保單，其實我們除了可以保障我們客戶的一些生活退休的保障，其實我們更加是一個給我們的客戶一個傳承的，有溫度傳承的一個方案，對嗎？

00:48:10 Leo
這個其實我覺得才是我整件事情之中，我覺得最高興，有意義的一個內容，那這個就是我分享的案例，就是我們怎麼去建構的時候，怎麼去把我們類信託功能的內容體現出來，希望今天你們可以掌握，那信託就是這部分啦，然後呢，這個就是我們合作的信託公司，我們現在有兩間，但下一個月我們應該會有第三間，那這一間呢就是Sofn，就是大家應該聽過，就是一個英國背景的信託公司，它本身在香港也當然有三十多年歷史，那它全球有很多張牌照，九張，比

如說你不做香港，你再做其他地方，那當然就這個場館有點不同，有些人覺得香港相對來講地緣是比較，地理上比較近，所以他喜歡遠一點的話，他可以選這樣直播陀螺啊，像根西長那種，都可以的。

00:49:01 Leo
當然像英國這種國家其實我不建議去選，因為呢它本身全球增稅，那個稅務成本相對是比較高的，然後那第二個就是富途吧，老實講，他們成本就是因為他們數字比較很強大，所以呢，他們可以做到相對是比較便宜，或是扣其他的負擔功能。但如果說客戶相對是比較敏感，國內的這種這種透明度的話，可能你不建議你推他，那如果說是本地客戶或是海外客戶的話，喜歡就是數字化方便或便宜的話，可能選他們就好，那第三件呢，我們現在應該很快要onboard在list上面，他應該是就是現在應該全球三大的新的公司，對，那那個我們設計師，因為我們覺得要開發超高級的客戶最快的話，我們需要一個大規模的新的公司，當然他們價格是很貴的，

00:49:50 Leo
但我們就是客戶有選擇權嘛，可以選擇，就是我們將來會有第三間好不好，三月頭，我們應該會同那個新的就是Santa或一些其他一起公佈的，那所以我老實講，我應該經常在講一些基本的覆蓋，但我覺得我今天會展開來講，我呢，其實更加想講的就是，對比，因為我發現很多人都喜歡來香港拿身份，很大部分是因為香港呢，他稅務比較其他地方是很favorable的，就是說他比較有利的，在哪個點可以體現出來呢，第一就是徵稅原則，就簡單來講呢，一些國家，一些地方怎麼去收稅呢，我們的專業名詞叫徵稅原則，那為什麼那麼多人喜歡香港呢，也是因為我們這個徵稅原則跟其他不同，

00:50:43 Leo
那現在這個地球上呢，徵稅原則大概有兩種，一種就是我們叫全球徵稅，那全球大部分國家都是這種全球徵稅，英美澳加包括我們的國內，日本韓國都是全球徵稅，就是說你只要是他們國家的稅務基金在全球任何地方的收入，你都需要交稅。那另外一個就是鼠幣徵稅，就是說你指這個國家，這個地方的人呢，這裡面產生的收益，他才徵稅，在海外他不徵稅，那這個區培可以很大的，很多客戶呢，他現在有很多投資，如果說這個投資他本身身份是全球徵稅的國家的話，那基本上每個國家都徵稅，比如說現在有個叫做賈先生，他如果是全球徵稅的國家，比如說美國，那同時他在英國買了個房產，

00:51:32 Leo
美國全球徵稅對吧，他在英國這個房產將來的收入跟遺產稅都會被美國徵收，美國會徵收50%超過的。然後英國雖然這個客戶不是英國的人，但是英國是這樣講的，你的資產在我的地方，你用的我的資源，你的價格那麼好，也是因為我的資源好，所以我也要徵你稅，所以他也會徵你收入稅，也會徵你遺產稅，那如果這種情況之下，兩邊都徵收的話，那媽徵的話，基本上他的資產已經沒有了，這個全球徵稅厲害點，可以很厲害的，你知道嗎？

00:52:10 Leo
那如果說是香港的話呢，香港也沒有遺產稅，香港政府只在香港的投資收入才收稅，投資不收稅的啊，我們沒有資本收入，我們只有一些簡簡單單的稅。這個就是香港的稅制，我們本身沒有所謂的資本稅，我們也沒有capital gain，我們也沒有利息稅，我們香港只有兩種稅，一個叫做利得稅，就是說你在香港開公司，你公司的盈利，這個是盈利不是收入，我可能賺一百萬，我可以扣減三十萬的支出，我剩下的七十萬才叫盈利，盈利的頭兩百萬稅率是八點二五，超過兩百萬之後，

00:52:54 Leo
是六點五分。香港最多其實也是10多，對吧？因為你8.2再加4.6，然後再加起來，其實大概10多個比賽的稅，這個全球最低的，我可以這樣講，當然有些是免稅的，不提的啊。然後呢，這個工資加完就是利得稅之後呢，我們再分紅給個人股東，香港是沒有分紅稅的，這個很多國家都有，但香港是沒有的。所以這個香港為什麼那麼多人喜歡，甚至香港有一個做法是很好，香港有一個叫做離岸利潤免稅，

00:53:24 Leo
你在香港開公司，但是如果你能向香港的稅局證明，我這個收入是在離岸產生的話呢，其實你是不需要這個利潤去交香港的稅的，它可以低到那麼誇張。但很多人就會問我，那香港這不收內不收，它靠什麼支出生活呢？香港其實呢，它主要的收入來源就是股票，每一個交易會交短，就是0.2的一些印發稅，香港的賣土地等等，這才是香港真正的一個，一個收入來源。

00:53:55 Leo
然後呢，個人集中稅，這個應該不關你的事，應該是我的，我在打工，我需要繳15%，物業的話呢，就是你在香港物業，不是說物業要繳稅，是物業有出租產生收入才繳15%的一個稅，這簡單，香港就有這一集中稅，所以為什麼那麼酷喜歡你，是因為它有這個架構在裡面。因為我最近在公司上面做一些報告，所以我經常去看市面上最新的一個報告。

00:54:25 Leo
應該3月頭的時候，我們公司會出一個類似這種他行報告，我們是找一些很大的資金公司幫我們出的。這個為什麼要講，其實講明香港在2013年之前，我們會超過瑞士成為全球的No.1財富管理中心。這個對你們來講是一個好消息，因為資產量在香港多的話，是可以幫到我們做生意。然後現在國內的資產配置轉變，他們就傾向把資產配置到海外。

00:54:57 Leo
你們可以自己去看一下這個財富管理，很多同事就是他開完之後，我把他Post到朋友圈去的。這個是香港政府證監局出的，香港其實它現在規模量提升得很厲害，有30多萬億。然後呢，其實大部分呢，是通過香港到中國和香港以外的市場去投資，這個其實就證明什麼，就是香港的市場是國際化的，不是隻在香港投資的。你們其實不用找PETA，它可以給你們。

00:55:29 Leo
那這個就是，香港就是在我們的競爭對手裡面，就是我們的管理能力排名大部分都是最佳的。這個就是，我們引用一些報告，為了要有人對於香港財富管理市場的整體看法，超過百分之六十的是較為樂觀，百分之十八是極為樂觀，然後這個是一個虛動的因素。最大的因素反而是這個，我們香港其實定位很簡單，我們要做一個叫做家族辦公室，或者一個超級聯絡人的角色。

00:55:59 Leo
為什麼呢？因為香港政府最近推出很多一些不同的政策，但有一個政策我覺得你們必須要掌握，因為它跟這個是有關係的，這個叫家族辦公室的稅務優惠。香港政府在2025年推出的時候，你如果拿錢來香港開一個家族辦公室的架構的話，這個資產至少2.4個億港幣或以上，投資在一些指定的範圍裡面的話，將來這個架構產生的收益是可以減免香港的利得稅，就剛剛講的那個16.5，

00:56:32 Leo
然後呢，但是有一些條件，比如說必須每一年支出不少於200萬，然後呢，有兩個全職員工，這兩個全職員工呢，他是可以，就是非香港人在香港工作，然後呢，你七年之後可能可以拿到一個香港的身份證，他也是同時附帶一些就是身份規劃的一個好處在裡面的。那這個就是一個很典型的架構，是安永幫我出的，然後基本上就是這個就是家辦，然後他持有這個家族辦公室的架構，然後就可以通過這個架構去投資，然後我們保單當然我當然集中就是在保單裡面，保單不能就是保單是不能計算在這2.4個億的資產裡面的，這個不是一個好消息，當然我沒有想過方式怎麼去做呢，保單不計算，但是如果我把保單放到一個私人公司裡面，我再把這個私人公司的股權，

00:57:24 Leo
轉到這個這個架構裡面，他是可以計算這個2.4個億的。這個操作上來講，你們如果將來扣穩的話，你們可以就是這樣去講，但有個點我需要你們小心，就是2.4個一次移就是開始那一年去計算金額，對嗎，但是如果說我們保單的特點是我們頭幾年我們的現金價值相對是比較低的話呢雖然你可以計算，但那個現金價值相對比較低，但之後的話我們一直增長就可以catch up了所以這個點你們要小心，就不能就是就是亂講說我們放進去就可以計算2.4個，因為你們的確我們的現金價值早期是比較低的。

00:57:59 Leo
好不好，那這個就是投資移民嘛，對，你昨天有個同事代扣呢，問完CR之後呢那投資移民呢，其實也行你剛剛提醒我五分鐘，但我記得Peter跟我講，如果我講得開心的話，可以繼續講下去，時間有關先講，可以啊，因為我其實後面還有很多，我開始覺得有點急，有點亂，講得不清楚，如果時間夠的話我繼續再講，因為後面有很多稅務的更新，我覺得你們應該喜歡知道或你們需要知道的，第一就是，或是你們有問題可以隨時問啊，就是CRS這個問題，老實講呢，CRS的確這兩年，是特別是上一年很多客戶接觸到稅局的一些資訊電話或

者是信息說需要去補稅交稅，然後很多客戶就會擔心我們的就是保單會不會收入，

00:58:47 Leo
收到牽連，然後網上有很多不同的講話，說為什麼我們在就是大概就是之前會安排一些安永的講座給大家聽，我想問一下就是現場有沒有就是同時去聽過那兩場的分享培訓，有嗎？那你大概都掌握了你們的內容，對嗎？好，那我覺得就講完，那個powerpoint你們是可以拿來看的，所以去協議裡面做的也很精準，我們就是分析了一些不同的產品怎麼去申報，那我覺得有幾個點，我想你們在掌握，我不知道你們知道，如果不知道的話，今天我講，第一就是，我們的保單呢，就是那些醫療重疾保單，其實他在賠償的時候，CRS也會申報，這個不要以為我們的就是醫療保單不會被申報，他其實也會被申報的，

00:59:38 Leo
第二個點就是，有些客戶呢，他早期買了很多一些舊的保單，像什麼forever love，衝魚未來那種呢，他真的有收到稅局的一些信息，說你這個保單被申報，裡面有一些分紅請你來交稅，有些客戶的確他真的去交稅，因為他不想跟客戶，就是稅局去商討，他覺得這樣的話呢，稅局會找到麻煩，他真的去交。但他就找到，他說不是當初你們怎麼講就是這個保單其實裡面的收入是不收稅的嗎，不會被申報的嗎，其實這裡面有個有個區別誤點，我希望大家掌握，的確在現在新型的保單，比如說銀玉GP3或GF這種保單呢，用一個分紅，它是用一個叫徐輝紅利跟中基紅利的話呢，這種在CRS的法規裡面，它的確不屬於一個收入。

01:00:33 Leo
所以它不會被申報，但舊的保單，比如說Forever Loved裡面，它那個分紅叫做周年紅利，那種其實在法規上來講，你說週年就是你隨時可以拿出來，你不需要退保的時候拿出來，所以他們覺得那是屬於收入，就是每一年申報，因為在CRS的法規裡面，它申報有兩大數據，第一就是12月31號零時零分的那個帳戶價值，我為什麼要講到零時零分，因為我們公司是怎麼申報，你知道嗎？我們的系統設置好了，直到12月31號零時零分，我們的系統就會自動鎖定，把整個裡面的數據傳到稅局那邊。

01:01:13 Leo
說說當天那個現金價值有多少，就是這個。那稅局收到這個，其實如果我們保單是早期的話，裡面其實沒什麼錢。明白我意思嗎？但最後問題來就是第二種數據，第二種數據就是，1月1號到12月31號裡面產生的收入。比如說你銀行股票的話，分紅就是你的收入。你有買賣realize的話，這個就是你的收入。我們的保單收入是什麼？就是我們的分紅，就是舊的那些產品裡面不是有一些中期分紅，或者是可能你一繳的時候會產生利息，這個利息其實也是收入。

01:01:48 Leo
或者是有些獎賞也是收入。所以說你們的保單裡面有產生這種收入，其實每一年會被申報。那稅局也會掌握這種資料的。那當然他掌握資料，其實稅局他們

也沒有足夠的一個認知去怎麼徵稅，因為我有跟稅局一些人談過，他說我們為什麼不出一些很詳細的一些條文去解釋為什麼國內現在怎麼整理這個保險的稅嘛，他說你們的保單那個設計變得那麼快，我哪有那麼多時間能力去更新你那些資產，所以現在我基本上就是你自己來申報，你報的數字跟我差不多的話，我就讓你走。

01:02:24 Leo
但的確的這個其實也跟不同的地方稅局有很大的區別，我發現很多小地方稅局，他們的認知真的是你不能想像的，他們就覺得你的保單那個有兩個紅利，我的稅房也有兩個紅利，能徵收你百分之二十，我就徵稅，你不合作，行，那我們就下一步，你下一步把你所有的保單資料交給我，我幫你審查，一聽到這個點呢，客戶就很緊張為什麼。他們不是建議將那20%的稅，他們是擔心稅局再纏下去，他們會問這個錢是不是完稅是怎麼來的，

01:03:02 Leo
我其實最擔心就是這個點，20%對他們講不是大數目，所以說很多人就是理由我把它降了，但其實我們真的就是在想怎麼幫大家做生意，第一我們有個人在我那邊談，他說其實現在大部分的就是大地區稅局像什麼北上廣那種大稅局，其實他們可以解釋說我們的保單這種富貴紅利其實是要退保的時候才就是產生的一些就是收入，所以暫時其實在這產生基線是很多稅局都接受，老實講大稅局。

01:03:33 Leo
然後呢，當然這個其實情況上來講，我們不只是去做一個資訊嘛，因為其實我們也在想我們怎麼在產品設置方面去做一個規範，這個有點難，而且有點保密，我今天先不講，但我每天都在做這件事情去幫大家追想法，因為老實講呢，因為這個CRS的問題呢，我們其實那個是多多少少有點影響，很多區域會改變一個策略，它已經解決了，會不會被追討，他們可能會做一個策略，這個的確對我們生意有點影響，

01:04:04 Leo
所以我盡力在做這個東西，對。然後CRS方面，這位大家有沒有一些詳細的問題想問嗎？沒有喔，那我就繼續下去了喔。那CRS簡單來講，因為公司現在我不能放太多東西，其實我有很多PowerPoint在裡面，但是就不行，因為如果我放出來的時候呢，你們其中一個人照這樣一項，然後把我照進去的話呢，然後給到友邦總部我就麻煩了，就是這個問題，對吧？但試一下需要的話，我可以跟你聊啊。對，這個是國內水域物件，這個表就是現在一切這個東西，而且呢，我覺得有一個點要小心，就是你要跟客戶講，你不要糟蹋我啊，要跟客戶講，其實這個CRS呢，其實它將來肯定是會一個常態化，現在很多客戶的就是想法就是說，我其實很擔心，但是我現在保持一個先讓子彈飛一會兒，我看情況再做下一步的處理，其實我跟大家講呢，這個情況沒怎麼的看，將來肯定是常態化的，不會改，而且呢，

01:05:03 Leo
CRS的2.0版本已經下一年會出臺了，這個2.0可能更加厲害，第一呢，它會包括一些虛擬貨幣資產，它有申報，第二，它也提高了就是銀行或保險公司對於這個身份的一個門檻。就是0.1它是可以說自己根據合理性，客戶跟你講是什麼稅務身份你可以接受，因為你沒辦法去查它是不是真的那個國家稅務身份，它合理就可以，但第二個版本就是2.0 CR是它這樣講，如果你作為一個金融機構，你懷疑它有其他國家稅務身份的話呢，你不用查，你直接把所有的申報就可以。

01:05:44 Leo
所以二年的版本會更加有遺憾。所以在這種常態化之下，其實我們也要想，我們是不是要用我們的舊觀念去跟客戶講，你這個可以規避，可以一直擁抱，其實現在這個做法其實真的很難。反而我們怎麼去跟他講，其實申報，大家都很公平都被申報，我們怎麼在這個投保結構的情況之下，做一些籌劃，做一個資產配置，做一個架構持有，做一個身份的改變，去把這個收入成本降低，我覺得這個反而是一個最實在的一個建議。但這個看你們怎麼去掌握了，

01:06:15 Leo
因為很多時候我也知道，如果跟客戶講，這個會被報導太低一點，就是不聽你講了。但是我覺得這個是我個人一個觀點，你可以參考一下好不好。然後呢，美國稅其實也有很多改動嘛。你知道這個Donald Trump的風質，他一上臺做了很大的改動。第一個改動其實我沒放進去。他推出了一個美國金卡的計畫，聽不聽過？美國一直有個綠卡，它現在就是金卡。金卡最高級別很厲害，你知道嗎？它針對真的是Ultra-Eleven那一塊。

01:06:46 Leo
就是說你現在捐大概五六百萬美金給美國政府，它現在給你一個金卡身份。而且這個身份很厲害的。你在海外的收入是可以有條件去免美國稅。很多有錢人都想拿美國稅，但是他們最大的阻力就是美國稅很重很厲害，他不拿，但現在有了這張金卡的話，對他們來講是很吸引，特別是中東那邊那種客戶。對，對，對，或是俄羅斯那種客戶，真的對他們講很吸引的，對。然後呢，除了這個金卡以外呢，

01:07:17 Leo
對，金卡我也要比，再展開來講，金卡你要記得，他們是把這筆錢捐給美國稅局啊。我們的投資已經不少了。不是啊，我們是拿這筆錢去投資，七年之後你拿完身份，這個錢還是你的，明白這個區別嗎？如果有一個客戶在討論拿香港或美國的時候呢，你可以用這個點，這個錢是給的，這邊還是你自己的。好，那美國其實還做了一些比較大的改動，比如說呢，他把這個遺產稅大幅提升，

01:07:47 Leo
因為我剛剛有講過，美國遺產稅很高，他年幫超過40%，然後呢，週又10幾到20，所以加起來超過15%，但是他也很公平。每一個美國人有一個終身的免稅額，他現在把這個免稅額提高到1500萬美金，就是說如果你這個客戶，他資產

是少於1500萬美金的話，你不用擔心，因為他掙不了遺產稅，因為你有免稅額嘛。如果是兩公婆的話呢，15加15就3000萬可以用了。

01:08:18 Leo
不過呢，這個要小心，這個Donald Trump他改了，他不在的時候，我肯定下一個總統會把他減少的，因為他的上一任呢，其實戒指大概700萬左右，但如果說現在可以用的話，當然把他用掉是最好了，然後呢，另外一個要小心，美國遺產稅呢，我之前有課上做，它是我給我的兒子他徵收一次，我兒子在給我的孫子又徵收一次嘛，我之前有個課很聰明，他聽我講了之後呢，他說我孫子現在啊，

01:08:48 Leo
對吧，我直接給我的孫子，我就省一次，百分之五次的遺產稅嘛，結果美國政府一次徵他兩倍的遺產稅，因為美國稅法裡面有這樣講，就我知道你想套過一個世代的話，我可以double你的遺產稅，那double基本上他沒有啦，所以呢，美國印象很怪，但是他也合理，每個人有一個免稅額1500萬美金，那另外呢，他也提出一個更改，就是說呢，如果將來美國人要把美國的資產匯出海外的話呢，他是建議一個就是1%的一個匯出稅，那這個呢，我覺得挺好用，因為這樣都可以以美國，他在想要不要把所有資產放到美國，你就跟他講，美國現在要匯錢出來的話呢，其實會有稅的，而且美國現在經濟那麼差，幅度那麼大的話，你是不是考慮真的把所有資產集中在一個地方，值不值得這樣做，而且將來要拿出來的時候，這個會有一個匯出的稅，

01:09:44 Leo
這個不是每個國家都有的，他沒辦法，像現在美國呢，他整個就是政策傾向什麼，他就想把所有的錢放在美國裡面，不讓他走，你會發現他加關稅啊，或做一些稅務上的改動，他現在基本上是鼓勵這些美國人，美國公司把所有的生產，所有的錢放在美國境內，所以他你會發現他所謂的一些相關的政策都是這個傾向的，比如說他現在呢，做了一個幾個大的改動，就是改動，比如說他增加就是美國人在海外，

01:10:15 Leo
開工，某一種情況之下，就算你這個零利沒有提取，他也能掙你稅，但同時他又降了美國本地公司的稅，他就是這種政策去把所有的資金放到美國，但我現在發現有一個，有醫術這種，我談過，但我不知道這個跟稅有沒有之差，我發現有很多客戶其實他們就在擔心美國這個經濟，特別是擔心美顏病，因為他發現美國的債務也多的話，這個美顏是不是真的那麼值錢，所以現在很多人會傾向買一些防守性的資產，

01:10:48 Leo
比如說黃金線的確因為這個去美化的一些情況，去很多，那保險也或多或少會受到這個受益的，對，那這個是英文版本的一些改動。英國稅其實我覺得也值得去講，但不會展開太深入來講，英國呢，他其實也做了一些大的改動，而這個改動其實對於早期很多移民到英國的香港人呢，有挺大的影響的，英國呢，

就是幾百年以來呢，他有一個稅制叫做，就是賄賂制，或者叫做non-dominance的一個概念，就說在舊稅制之下呢，你是可以這樣安排，我用個例子哦，比如說我呢，是在香港出生，

01:11:34 Leo
生活的，我呢，去英國工作，然後我跟英國講，就說我是non-dominance，就說我不是以英國為居住地的安排，我呢，只是來英國工作賺錢，我賺完錢之後呢，我的人，我的資產還會回家，我的家就是香港，那如果這種安排之下的話呢，英國稅法是允許，我在海外的收入資產是不用交英國稅的。我在英國裡面打工賺錢，交英國稅，這個很合理。

01:12:06 Leo
但我海外可以不用交稅。舊的稅法裡面是可以這樣子，我們叫稅務優惠。所以很多移民到英國的香港人或一些有錢人在移民英國之前，他做很多安排，甚至另外一個安排就是他可以移民之前做一個信託。然後這個信託將來可以歸併到英國的遺產稅。但英國因為他本身之前不是脫歐，經濟真的不行，我覺得英國人他們本身工作真的沒有太的充裕，所以他們對賺錢等等都很依靠政府的福利。

01:12:38 Leo
政府這樣長期支出下來，的確他們真的赤字化，就是政府沒錢嘛。所以他們就是會想在稅務上做一個改動，針對這種割韭菜，就是他割這種早期已沒了有錢的。所以現在把這個所謂non-domestic的概念把它去除掉，就是說只要你是來英國生活居住賺錢的話呢，我一定會收你海外的那些收入的稅。那這個消息一過來的話呢，很多就是英國的富豪就很擔心，然後就去大規模的移出英國。

01:13:13 Leo
所以說呢，這個為什麼我要講，因為如果說你手上有一些香港本地長期移民到英國，然後因為他們用了這個匯入制度的話呢，在香港這個資產，他原本以為不用交英國稅，現在新稅法之下呢，全部要入落英國稅網的話呢，你就可以跟大家講，因為你必須認識這個稅制才可以跟大家講，對嗎？對，所以說要重新配置這個資產是有這個必要性的。那當你們面對這種客戶的時候呢，老實講，我們的保單在英國稅法裡面有一些好處，

01:13:48 Leo
或叫稅務上的特點，你們需要掌握的。當然我也蠻確定你們有聽過，但是你們掌握好之後，你將來面對這種客戶的話，你們是可以善用，比如說英國有個稅法叫5% rule，就簡單來講的話呢，比如說你現在買一張保單一百萬，你放一百萬就有保費進去，這個是你的本金，你可以每一年提取本金百分之五。不用交稅，但超過百分之五就要交稅，就是說它這個稅法是允許你就是放進去的本金可以每一年提取，如果說我第一年第二第三年我不提取，第四年提取的話你可以是5%的市值，就是2%的市值你可以拿出來，就是說這個其實是英國稅法是鼓勵大家就是做一個長期投資嘛，所以說呢它是允許你們投資百分之五，但這

個百分之五不是說拿完之後你不用交稅，如果用簡單的例子，比如說我現在放一百萬進去，我每一年提取。

01:14:43 Leo
日穀的，就是把費出來我每一年提取日穀的，就是把費出來，5%最多提取20年，20年就是100%我提取完。那這個本金已經提取完之後呢，可能到21年的時候，我這張保單，我雖然是100萬保費，但我的價值是120萬，因為我另外20萬是賺到的錢嘛。我這120萬我要退保拿出來的時候呢，它英國計稅方式不是隻算你20萬，它是計算你120萬，你之前的本金拿走了，所以沒有個基本的去減扣。

01:15:14 Leo
可能大家看你的眼神都很迷你，不能掌握，我再用反向的一個例子。我現在假設我買100萬的保單是英國，但是我完全沒有用過5%這個提取方式。我到21年，我120萬要拿出來的時候，我怎麼計算稅呢？我120萬，我可以扣減我100萬的成本，因為那是我支付的保費，所以我只需要交稅是20%，就是那20萬，這個就區別。你提取完之後，你…

01:15:44 Leo
不提取的話，你只需要政治部門交，這個只是有大區別。時間擴免比例，這個其實也很好用，就是說呢，我打算五年後移民到英國，但我現在買了一張保單，五年後移民到英國，我在英國再住滿另外五年，不就是十年嘛，十年後我把這張保單退保，裡面可能產生的回報也是二十萬，我這個時候不是全部二十萬要交英國稅，因為我頭五年不是英國人嘛，

01:16:16 Leo
所以說它是可以根據這個百分比把不是英國人那段時間的增長去擴免稅，所以另外五年才需要交稅，這個叫時間擴免。當然這個好處為什麼，就是說如果你客戶跟你講，我想移民去英國，我們有一個擴免比例，你可以現在買，到時候徵職的時候呢，你可以這一段時間不用交英國稅，掌握好了嘛，這個點，很好用的。稅務遞言，其實這個呢，跟我一開始講的信託類似，我們的保單在稅務上有一個遞延的功能，就是說我產生價值，只要我不提取，我暫時不用交稅，當然我到時候退保提取的話，我要交稅，這個合理，所以在英國稅，它是允許我們的保單有這種遞延，就是說你增值，但是你不提取，我就不整理稅，直到你真正提取的話，我才整理稅，那這樣一樣的話，如果說我客戶真的要移民，

01:17:11 Leo
為什麼我要搶到這個點呢？很好，為什麼呢？客戶如果移民到英國，他有一定的年紀的話，你跟他講，你這個保單增值之後，其實你可以不提取，直到你就是退休時候沒有收入的再提取，因為英國的交稅什麼叫的，我有個稅率，對嗎？你收入整體越高，你的稅率越高，那如果說你那一年的就是收入很高，你就不提取了，你直到退休的時候，你再提取的話，那你的稅率就相對比較低，這個就是稅務上一個籌劃的功能，

01:17:44 Leo
但這個小心，這個稅務遞延不是所有的國家都可以用的，在英國可以用，在澳大利亞，澳洲可以用，但是在美國加拿大是不能用的，因為在美洲那邊呢，它對於這種海外保單是比較苛刻的，它是那種就是你增值的時候，就算你不提取，我都可以徵你稅。所以不是每個國家都會用，但是英國跟澳大利亞是可以用的，好不好，那財務傳承的這個簡單來講就是文保單本身的一些基本功能，比如說我們可以拆單啊，我們可以做一個傳承第二受保人的安排，這個就是你們比我還熟了，因為這個其實如果我們的稅法鏈接是挺好，比如說我剛剛講稅務遞言，我暫時我拿，如果我把這張單再拆開，然後叫不是假如去拿，那這個效果可以更加好的，但我不展開來講了，好不好，

01:18:35 Leo
這個案例今天時間不夠，因為我很快要介紹一下聚會的內容，那聚會老實講呢，這個是廣告形式，你們可以自己看，我很快就講一講，呃，我其實想讓你看最新的聚會在就是香港的總部，對，然後實驗，他應該是年初是開的，是正式營業，我要進去，你們可以開始預約，然後裡面設計上來講完全不同的，然後地方又大了，他最最最厲害，他看出去就是我們友邦的摸天輪的，你知道我，我覺得這個真的是一個升級，因為他本身友邦的總部大廈呢，他那個大堂是很高的，然後全部是落地玻璃，一看出去呢，那個是立法會，那個是會議，那個是中文展覽，客戶開學真的是國際化，對，這個完全是一個升級，當然裡面的一些服務內容，

01:19:23 Leo
我們都升級，比如說新的公司，我也加了一些大的新的公司，然後我們甚至還有加一些額外的功能，我們將會有一個叫做個人投資資金功能，就是說客戶呢，他可以就是找力要問稅務，問信，託問法律，但如果說客戶要投資，我們最會加一個新的投資團隊，就客戶要問香港投資買什麼資產，有沒有介紹這個，我們有新的團隊在裡面。完全是深入的，對，你想一下，我們大概客戶去中華還是香港最貴的地段，然後進去就是那個最團化的大堂，我看所有香港的一個古蹟，會那些全部在面前，那種自豪感，我自己覺得很爽，對，然後呢，那個大堂也是我們友邦總行大廈，對，所以這種感覺挺好的，那友邦養生亭呢，老實講，應該有聽過我們在新世界大廈，就是有個養生亭，那那個呢，其實我們到現在會有一個感動，我們將會有一些新的配套，

01:20:20 Leo
好，但現階段就是我們就是配套，其實可以直接可以去尖沙嘴嘴給你撒那個K11的中心去用的，那個其實呢，也很好，但不是我們的，為什麼我要講它不是我們的，因為它不是我們的，如果你都扣進去的話呢，也可能不是我們的，對吧，但它賣的是那個美容和醫療的方便，待會就這樣講點，好。這個就是聚會裡面的內容，你們可以上網看，簡單來講就是我們分開客戶買了我們的保單，它根據保費可以成為不同級別的會員裡面可以享用一些不同的配套，比如說最多人用的就是一些法律稅務，信託方面這種配套，很多客戶看到這一版就

會問我，六，你是一個稅務師，你是一個法律方面的專家，你跟安妞有什麼區別嗎？我可能有講過這個比喻。

01:21:16 Leo
因為今年是世界盃，所以我想用這個比例，如果假設你們是在球場上踢球的一個球員，LEO的團隊就是你們的隊友，我的目標是幫你進球，我要告訴你前面有個坑布要藏，我會幫你擋住你對方的一些球員，我的目的是我要幫你進球。但安勇這邊呢，他是進場買票看球賽的觀眾，因為他跟我們友邦有幾段合作，我們要用他的售後服務，他們必須提供，就是說如果你們進球的話呢，他們會鼓掌歡呼，但是他不太care，因為你們的對手也是用他的。

01:21:55 Leo
明白這個分別嗎？對，所以說你們之後真的有一些大客戶，建議先找我和他們聊一聊那如果說他買了我們的保障之後呢，真的需要一些其他國家稅務讓他們去處理，因為這個是一個售務服務，一個體驗我呢比較擅長可能就是美國英國加拿大這種，但如果說你問我是日本啊阿魯阿土這種，我真的不行，我有問過荷蘭的，我說真的不行你找安永吧他的確在就是他全球有很多不同的一個分手，他能提供。

01:22:25 Leo
對嗎，所以這個區別你們掌握好就可以了然後現在就是我們也有很多升學教育方面的一些資源，這個的確很多客戶也喜歡，因為現在來香港拿身份很多人都是為了下一代去升學的，這個就是兩間升學教育公司的一個背景。Creamson是比較集中在美國的藤校的。那Heroes，可能英國的G5的牛健是比較多人的。我們剛剛會推出一個挺不錯的一個體驗，不是這個，不是這個，因為我沒有準備，就是，

01:22:56 Leo
我們剛剛就是經過這個升學教育公司，就是在舉辦九月份的時候呢，我們的聚會可以去安排子女去英國的牛津大學，去做一個生活體驗。現在很多客我很喜歡，我覺得這個客堂很外包。如果說你們本身是，就是，敬禮會的會員，或是你們的客戶的話，你們可以看一下。這個挺有趣的。因為，客戶裡面來講，我們可以安排我們的子女去牛津劍橋上學，是一個很高大上的一個感覺，你知道嗎？你可以找這個話題跟他們聊，

01:23:28 Leo
然後有沒有興趣，我幫你預定，或者是你自己預定。對，的確不錯的。健康體驗方面可以享用一些健康體驗方面。而且我可以預告你們，我們在這方面將會投入很多資源進去，我們會做一些新的配套裡面，但現在還不能公佈。我們也有一個友邦探索學院，針對教育方面我們會放更多資源，比如說我們剛剛宣佈我們會舉辦一個友邦巨嶼的親自辦公室，

01:23:58 Leo
讓我們參加，這個其實也很重要。然後甚至我們現在有私人飛機服務，你們的

高清客戶如果說需要私人飛機服務的話，我們可以提供，但就是價格其實也不太貴，就算一家人你做土董唱歌，只包一個私人飛機差不多。但我就覺得給客戶有感覺，我們有私人飛機，這個真的是不同啊，對，不少塊。

01:24:28 Leo
要碰你去哪個地方的電話。沒有人坐車了，沒直升機夠了吧？我們定期會舉辦一些活動，比如說我們有請我們贊助的球隊，像踢球，然後請我們客戶，比如說剛剛跨年我們也有贊助了周深演唱會，我們也有很多票給我們客戶去看，就是說我們聚會會投入資源，要給客戶一個感受，是你個人沒有辦法參加，你必須來香港。

01:25:00 Leo
兩分鐘左右，我已經講完了，謝謝大家。

01:25:11 Speaker 2
大家有沒有什麼想問？大家會不會有關於問題想問一下Leo？好，或者稍後時間消化一下再麻煩Leo，那我們就多給一次…我們現在就有

- 2026-02-12 Leo 高淨值客戶
  - 主題
    - 日期和時間：2026-02-12 11:41:12
    - 地點：[插入地點]
    - [插入標題]
    - '頻信託保單'，高淨值客戶，'稅務規劃'
    - 本講座深入探討如何利用新型保單的「頻信託」功能，為中高淨值客戶提供低成本的資產傳承。圍繞隔離及稅務規劃方案，內容涵蓋高淨值市場分層策略、保單與信託的功能對比、國際稅務趨勢（特別是CRS、美國及英國稅法）對保單的影響，並介紹了友邦能譽會的服務升級。講座旨在幫助業務員將極進的財富管理概念轉化為有效的銷售策略，滿足客戶在資產保護與傳承上的核心需求。
  - 要點
    - 1. 新型保單設計中加入了「頻信託」功能，以滿足客戶守衛、傳承和風險隔離的需求。
    - 2. 高淨值客戶市場被分為三個圈層：頂層的超級富豪（3000萬美金以上流動資產）、中間的高淨值客戶（500萬至3000萬美金）以及入數較多的新高淨值或中產客戶（100萬至500萬美金）。
    - 3. 友邦目前的產品配置主要集中在500萬美金以上的高淨值客戶，在頂層超級富豪的客製化保單仍在追趕中。
    - 4. 本次分享的重點是針對中低層市場的頻信託保單功能，解決客戶因成本考量而無法設立正式信託或家族辦公室的問題。
    - 5. 稅務方面，將會講解近期國際稅務的發展趨勢，特別是CRS，並分享CRS對友邦各個產品的影響。
    - 6. CRS（共同申報準則）是當前熱門的詢問需求，許多客戶需要相關專業建議。
    - 7. 將會更新英國稅和美國稅的相關資訊。
    - 8. 介紹友邦能譽會的最新動態，包括財富管理中心將於2026年2月20日升級至親應至中環總部大廈11樓，提供更優質的配置和環境。
    - 9. 保單具有頻信託功能，但業務員常不知如何將此概念轉化為銷售機會。
    - 10. 掌握保單與信託的關比，需理解兩大工具（信託與保單）、三大功能（傳承、風險隔離、稅務）及九個對比。
    - "我們信託公司其實我們管理的不只是你們的財富資產，我們更加要管理是你們對我們的信任，我們對你當初的承諾。"— 上司
    - "在童話世界裡面，能配得上公主的不只是王子，還有我這個老王。"— Leo
    - "信託只是有錢人的玩具。"— Leo
    - "我們除了可以保障我們客戶的一些生活經休的保障，其實我們更加是一個給我們的客戶一個傳承的，有這種傳承的一個方案。"— Leo
  - 會前和主題
    - 高淨值客戶的服務劃分與市場策略
      - 關鍵點
      - 講解
    - 保單的頻信託功能
      - 關鍵點
      - 講解
    - 友邦能譽會財富管理中心升級
      - 關鍵點
    - 信託的基本架構與資產持有方式
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 保單與信託的九大功能對比
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託與保單的投資功能與利益衝突
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託與保單的資產分配功能對比
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託與保單的受益人獎勵條款
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託與保單的資產保護功能
      - 關鍵點
      - 講解
    - 信託與保單的稅務影響與籌劃
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託與保單在遺產稅規劃上的對比
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 信託公司的信託責任 (Fiduciary Duty)
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 保單的頻信託功能綜合應用
      - 關鍵點
      - 講解
        - 1. 費者需求：購買儲蓄保單，約七年後回本增值，國時可提取增值部分作為生活費，甚至可以設計「靈活提取」功能，直接支付費老開費用，無需家人經手。
        - 2. 規避兩個風險與家族傳承：利用儲蓄保單的「保單監管人」角色，客戶可以委託信任的現任太太作為監管人，在需要時將保單利益傳承給下一代，保單還可以進行拆分，將一部分傳承給兒子。
        - 3. 保障前妻女兒並隔離其婚姻風險：購買一份人壽保單，以希望給予女兒的金額設定保額，同時設立「身故階度定期支付辦法」，控制給付金額的時間和方式，最重要的是，如果女兒在客戶之前過世，保單資產仍屬於客戶，不會被女婿分走，達到了資產隔離的效果。
      - Examples
    - 香港的徵稅原則與稅務優勢
      - 關鍵點
      - 講解
      - 註意事項
        - 客戶有繼續權，將來會有第三間公司，預計三月初與Santa或其他合作夥伴一同公佈。
        - 保單本身不能直接計入家族辦公室的2.4倍資產中。
        - 將保單放入私人公司，再將公司股權轉入家辦架構，雖然可以被計算進2.4倍資產，但需注意保單早期現金價值較低的問題，可能不足額。
        - 客戶在考慮是否補稅時，主要擔心的不是20%的稅金，而是稅局深入追查資金來源的合法性。
        - CRS將會常態化，不應抱持觀望態度，應儘早規劃。
        - 在CRS 2.0下，金融機構對可疑的稅務身份將直接進行多重申報，而非查證。
        - 與其討論如何避免申報，不如和客戶探討如何在申報的現實下，透過架構規劃合法降低稅務成本。
    - CRS（共同申報準則）對香港保單的影響及申報機制
      - 關鍵點
      - 講解
        - 1. 帳戶價值：截至每年12月31日零時零分的帳戶總價值，保險公司的系統會在該時間點頭定數據並上報。
        - 2. 年度收入：指在1月1日至12月31日期間，帳戶內產生的收入。
        - 舊式保單（如Forever Love）：其分紅包含「標準紅利」，這種紅利被視為可隨時提取的收入，因此會被CRS作為年度收入進行申報。
        - 新型保單（如盈聖、聲富3）：其分紅為「關係紅利」及「終期紅利」，這些紅利在CRS法規下不被界定為收入（因需在退保或理賠時才能實現），故不會作為年度收入被申報，但保單的整體現金價值仍會在每年年底被申報。
      - Examples
      - 特殊情況
        - 如果客戶遇到小地方稅局要求對保單紅利徵稅，可以嘗試解釋新型保單的紅利（如關係紅利）只有在退保時才能實現，目前並非實際收入，這種解釋在大城市稅局（如北上廣）通常能被接受。
        - 如果客戶因CRS申報而感到擔憂，應引導其思考如何透過合法規劃（如資產配置、架構拜有、身份規劃）來降低稅務成本，而非尋求規避申報的方法，因為CRS將會是常態。
        - 如果客戶的保單被稅局要求補稅，需要了解牡們擔心的核心是稅金本身，還是被稅局追查資金來源。如果是後者，直接徵稅可能是牡們為避免更大麻煩的選擇。
    - 香港家族辦公室稅務優惠政策
      - 關鍵點
      - 講解
      - 註意事項
        - 保單本身不能計入2.4倍港幣的資產門檻。
        - 可將保單放入一個私人公司，再將該私人公司的保權計入家族辦公室的資產架構內。
        - 需要注意的是，保單的稅金價值在早期較低，雖然可以透過上述方式計入，但在計算初始2.4倍資產時，其價值可能不高，但隨著保單價值增長，後續可以追上。
        - 家族辦公室的其中一個好處是，其應用的兩名金職員工可以是非香港居民，這為客戶提供了身份規劃的可能性，員工在港工作七年後或可取得香港身份。
    - 美國金卡計畫及其與投資移民的區別
      - 關鍵點
      - 講解
    - 美國遺產稅免稅額及現代轉移稅
      - 關鍵點
      - 講解
    - 美國取消「匯入制」(Non-domicile)稅務優惠
      - 關鍵點
      - 講解
    - 美國稅法下保單的稅務規劃功能
      - 關鍵點
      - 講解
        - 2. 時間豁免比例 (Time Apportionment Relief)：如果一個人在成為英國稅務居民之前就購買了保單，那麼在未來退保時，保單增值中對應其非英國居民期間的部分可以豁免應稅。例如，移民英國前5年持有保單，移民後再持有5年後退保，總共10年，那麼增值部分中，只有後5年（即作為英國居民期間）的增值需要應稅，前5年的增值可以豁免。
        - 3. 稅務遞延 (Tax Deferral)：在英國，保單內的價值增長只要不被提取出來，就暫時不需要繳納所得稅。稅政會遞延到未來實際提取或退保時才需要計算並繳納，這為稅務規劃提供了空間，客戶可以選擇在自己收入較低、適用稅率較低的年份（如退休後）再提取資金，從而降低整體稅負。但此規則在美國和加拿大不適用，這兩個國家可能對保單的年度增值直接徵稅。
      - Examples
      - 註意事項
        - 5%規則提取的是本金，提取完畢後，未來退保時將沒有本金成本可以扣除，應該全部價值都需計稅。
        - 時間豁免比例的好處在於，鼓勵客戶在移民前儘早購買保單。
        - 稅務遞延功能在不同國家適用性不同，在美國、加拿大不適用，但在英國、澳洲適用。
        - 稅務遞延可以結合個人退休規劃，在收入較低的年份提取，以享受較低稅率。
    - 個人投資資金功能
      - 關鍵點
    - 聲會理的會員配置服務及與安永的角色區別
      - 關鍵點
      - 講解
        - 特殊情況
        - 如果遇到大客戶，建議先找講者（Leo）和他的團隊聯一聯。
        - 如果客戶需要處理講者不熟悉的國家（如日本、阿魯阿土、英屬）的稅務問題，可以引導他們使用安永的售後服務。
    - 升學教育資源
      - 關鍵點
      - Examples
    - 高淨值客戶尊享服務
      - 關鍵點
      - Examples