2026-03-16 高净值市场最新动态与个案研讨

> 日期和時間： 2026-03-16 16:12:16
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

高淨值 資產傳承 稅務規劃

主題

本次講座由得道信託創始人李卓然律師主講，深入剖析了高淨值市場的最新動態。內容涵蓋高淨值人群財富心態的轉變、海外資產配置（特別是保險）的趨勢、CRS 2.0時代的全球稅務合規挑戰，以及利用信託、香港稅務居民身份等工具進行資產保護、財富傳承和稅務優化的具體策略。講座通過多個實際案例，為學員提供了全面的跨境資產規劃與風險管理指導。

要點

1. 本次培訓的主題為「高淨值市場最新動態與個案研討」。
2. 培訓講師為得道信託創始人及CEO李卓然律師。
3. 培訓時長為三個小時，分為四個部分。
4. 前三個部分由講師講解，之後會有休息和案例互動問答環節。
5. 學員可以通過掃描二維碼提交案例，以便在互動環節與講師討論。
6. 講師介紹了其公司的背景，總部位於香港，並在上海和新加坡設有辦公室，倫敦辦公室正在籌備中。
7. 該公司是香港投資推廣署2023、2024、2025連續多年的白名單服務商。
8. 2025年香港施政報告中，80%的內容圍繞內地企業出海，港府也設立了相應的出海班。
9. 該公司在香港擁有信託牌照和公司秘書受託人牌照，為超高淨值家族提供海外法律結構及全球稅務規劃。
10. 該公司在上海的辦公室也是臨港政府入駐的白名單服務商。

金句

- "你今天做股票，它就是按照你的交易頻次來進行計稅。如果你今天有一些想要做稅務遞延的需求，市場上可能也只有保險能夠給你在這五年七年當中有這樣子的一個重塑自己家庭稅務身份的這樣的一個機會，同時還能有一定穩定的現金流跟收益。"-- Speaker 2
- "一定要告訴客戶的一個概念是什麼？要去現金化，特別是在個人名下要去現金化。"-- Speaker 2
- "你過去已經傳遞回去的，你不要想着說我要去hide或者去遮掩一些什麼東西。你應該想的是在接下來的，你的這個家庭資產規模還在往上走的一個情況下，我怎麼樣去把這個交互的動作都不做，這才是核心。"-- Speaker 2
- "並不是那種越大的客户他就是一定要跟着他走的，而是真的要告訴他他的這個呃教育的成本會非常之高。"-- Speaker 2

章節和主題

2025年高淨值家庭數據回顧與分佈

> 2025年大中華地區高淨值家庭的數量與分佈出現了一些變化。受到經濟波動的影響，中國的富裕家庭、高淨值家庭及超高淨值家庭的總體數量有所下降。而在地域分佈上，廣東省（大灣區）依然是擁有最多高淨值家庭的區域，其數量遠遠超過北京和上海。

- **關鍵點**
    - 受經濟波動影響，2025年中國的富裕家庭、高淨值家庭、超高淨值家庭數量有所下降。
    - 廣東省（大灣區）是中國擁有最多高淨值家庭的區域。
    - 廣東省的高淨值家庭數量遠超北京和上海。
- **講解**

  講師透過引用2025年的數據來總結高淨值人群的宏觀趨勢。首先指出了一個不爭的事實，即整體的富裕人群數量在減少。接著，他比較了不同地區的高淨值家庭數量，強調廣東（大灣區）的領先地位，這個趨勢與2024年的數據是一致的，顯示了該地區在財富聚集上的持續優勢。

講師及其公司的專業背景介紹

> 講師介紹了其公司「得道信託」的背景、全球佈局及核心業務。公司總部位於香港，並在上海、新加坡設有辦公室，倫敦辦公室正在籌備中，旨在以香港為核心，服務高淨值人群集中的一線城市。該公司擁有香港的信託牌照和公司秘書牌照，核心業務包括跨境企業服務、海外信託設立、海外家族辦公室以及跨境法稅諮詢。

- **關鍵點**

    - 公司總部位於香港，並在上海、新加坡、倫敦進行全球佈局。
    - 公司是香港投資推廣署連續多年的白名單服務商，並受邀參與港府的內地企業出海專班。
    - 核心資質是在香港擁有信託牌照和公司秘書受託人牌照。
    - 核心業務涵蓋跨境企業服務、海外信託設立、海外家族辦公室及跨境法稅諮詢四大板塊。
    - 全球團隊規模超過70人，以法律和稅務專業人士為主。
    - 講師本人從2010年開始從事律師工作，擁有豐富的中概股IPO和跨境法稅服務經驗。
- **講解**

  講師首先簡要介紹了公司的全球辦公室分佈，包括香港總部、上海辦公室（因講師出生地）、新加坡的律師事務所及籌備中的倫敦律師事務所。接著，他提到了公司獲得的榮譽，如連續多年成為香港投資推廣署的白名單服務商，並參與了港府為內地企業出海設立的專班。核心業務方面，他強調了在香港持有的兩塊重要牌照（信託和公司秘書），這使其能為超高淨值家族提供法律結構與稅務規劃服務。最後，介紹了公司團隊規模已超過70人，主要由法律和稅務專業人士組成。

高淨值人群財富管理心態的轉變：從追求高回報到重視保值、穩定現金流與合規性

> 高淨值人群在經歷了疫情期間財產縮水後，其財富管理的關注焦點發生了顯著轉變。他們從過去追求『一塊錢變三百塊錢』的激進高回報投資心態，轉變為現在將資產保值和穩定增長放在首位。同時，他們極度追求穩定的現金流，這是因為疫情期間許多企業因現金流斷裂而破產的教訓所致。此外，資產的合規性也成為他們的核心關切點之一。

- **關鍵點**
    - 財富管理目標從『激進投資』轉向『資產保值』與『穩定增長』。
    - 穩定的現金流成為核心需求，以應對突發事件導致的經營困境。
    - 資產的合規性處理受到高度重視，以避免法律和政策風險。
    - 這一轉變是由於疫情期間財富縮水和企業經營失敗的經驗教訓所驅動。
- **講解**

  疫情前（約2013年至2019年），中國財富積累規模迅速上升，許多企業家認為投資能輕易帶來高回報。然而，疫情導致許多高淨值家庭的財產縮水，使他們意識到風險。例如，上海許多企業因無法經營導致現金流

斷裂而破產。這些經歷讓他們明白，比起高收益率，資產的穩定性和流動性更為重要。一位90後客戶的例子說明了新一代高淨值人士對資產合規性的重視，他們希望通過信託、家族辦公室等方式，確保海外資產完全合規，避免潛在風險。

保險產品在提供穩定現金流方面的獨特優勢

> 在眾多金融產品中，保險產品因其獨特的屬性，能夠有效滿足高淨值客戶對穩定現金流的需求。與高風險、高波動性的股票投資或流動性受限的銀行定存不同，特定類型的保險產品（如月月派息產品）可以提供持續且穩定的現金流。此外，保險的期繳模式也為投保人家庭的現金流管理提供了靈活性和穩定性。

- **關鍵點**
    - 股票等投資風險高，無法保證穩定現金流。
    - 銀行定存雖然穩定，但會鎖定資金，缺乏流動性。
    - 特定保險產品（如月月派息型）能提供持續穩定的現金流。
    - 保險的期繳模式有助於家庭現金流的靈活規劃和穩定補給。
- **講解**

  股票市場波動巨大，客戶資金可能因股價腰斬而被套牢，資金佔用風險極高，無法提供穩定現金流。銀行的定期存款雖然利息固定，但通常需要鎖定資金六個月至一年，期間資金無法動用，缺乏靈活性。相比之下，保險產品如AIA的『月月派息』類產品，就能提供穩定的現金流。同時，保險的期繳特性允許客戶分期投入資金（例如，每年投入50萬美金），而不需要像某些基金那樣一次性投入大額資金才能達到投資門檻，這極大地緩解了客戶家庭的現金流壓力，為其帶來穩定的補給。

- **Examples**

> [Speaker 2]分享了自己也認購了AIA的月月派息類產品，因為這類產品能夠提供穩定的現金流，滿足了她個人對現金流管理的需求。

    - 這個例子直接展示了保險產品在提供穩定現金流方面的實際應用。
    - 演講者作為業內人士親身購買，增加了該產品優勢的可信度。
    - 這種類型的產品正好契合了當前高淨值客戶追求『穩定現金流』的核心需求。

保險成為海外資產配置首選的原因：滿足風險分散與資產隔離的核心需求

> 當高淨值人群考慮進行海外資產配置時，保險成為他們的首選，其佔比遠超銀行儲蓄等其他選項。這背後的核心驅動因素是他們對『分散風險』和『隱私與資產隔離』的強烈需求。這些需求是單一的證券投資或銀行存款產品難以全面滿足的。

- **關鍵點**
    - 進行海外配置的首要目標是『分散風險』，包括匯率風險、政策風險、婚姻風險和稅務風險。
    - 『隱私與資產隔離』成為與分散風險並列的核心需求，旨在保護資產安全，確保其能為指定受益人所用。
    - 不同年齡段的客戶側重點不同：年長者更關心分散風險和子女未來，而中青年（30-45歲）更看重隱私與資產隔離。
    - 單一的金融工具（如股票、存款）無法滿足這些多元化和複雜的需求，而保險產品可以提供綜合解決方案。
- **講解**

  數據顯示，在決定進行海外配置的客戶中，保險是第一選擇，佔比遠高於銀行儲蓄的20%，呈現『一騎絕塵』的態勢。客戶配置海外資產的首要原因是『分散風險』，最初主要是為了對沖單一人民幣資產的匯率風險。但到2026年，風險的內涵擴展了，『隱私與資產隔離』成為另一個核心需求。客戶希望他們為下一代、為自己養老而儲備的資金，能夠真正為己所用，不受國內政策波動、婚姻關係變化或稅務問題的影響。相較之下，證券投資風險高，銀行存款功能單一，都無法同時滿足客戶在風險分散、隱私保護、資產隔離、穩定現金流和未來收益等多個維度的複雜需求，因此功能更多元的保險產品脫穎而出。

高淨值家庭的傳承痛點與失敗案例分析

> 高淨值家庭在財富傳承上面臨的核心痛點，主要體現在如何順利、低風險地將家族財富或企業傳承給下一代，同時避免家族內部糾紛及外部輿論風險。娃哈哈案例是傳承失敗的典型，其家族內部問題被公之於眾，對企業聲譽造成了負面影響。

- **關鍵點**
    - 傳承的核心痛點之一是如何避免家族內部問題外部化。
    - 企業的股權結構（如涉及國資委）會使傳承問題變得更複雜和敏感。
    - 傳承工具的選擇（如現金信託 vs. 保險）會對風險暴露程度產生不同影響。
    - 子女的繼承意願是現代企業家在傳承規劃中必須面對的現實問題。

- **講解**

  娃哈哈案例被視為傳承失敗，核心原因在於其家族事務被過度曝光。由於娃哈哈是杭州國資委控股的公司，其創始人家族在海外擁有的大量資金及給予非婚生子的安排，引發了公眾對資金來源和合法性的質疑，損害了家族和企業的聲譽。講者認為，若當時不將此事公佈或任其發酵，將是更好的處理方式。這也引發了企業家們的普遍擔憂：當子女不願繼承家業時，應如何處理企業和資金的傳承問題。

- **Examples**

  > 2025年發生的娃哈哈家族傳承案例。該案例中，雖然從法律上香港高院頒布保全令和披露令，側面支持了香港信託事實成立的有效性，但在傳承策略上卻是一個失敗的典型。家族內部關於信託財產的糾紛被公開，引發大量網絡輿論，網友質疑由國資委控股的公司為何在海外有如此多的資金，並將其給予非婚生子。這對家族聲譽造成了極大損害。

  - 該案例的失敗之處在於將家族內部矛盾公開化，引發了負面輿論。
  - 由於公司涉及國資委控股背景，使得海外資金和非婚生子問題變得尤為敏感。
  - 一位保險精英反思，如果當時不是設立現金信託，而是將資金轉化為保單，可能可以避免這些糾紛和負面新聞被公之於眾。

中國大陸信託與保險被執行的風險分析

> 中國大陸的信託和保險在面臨法律訴訟或執行時，存在被擊穿或強制執行的風險，其資產保護的有效性不如香港的信託。國內的信託在設立時往往需要配偶同意，這為其在婚姻財產糾紛中被挑戰埋下伏筆；而保單的現金價值也可能被法院直接扣劃。

- **關鍵點**

  - 國內信託設立時要求配偶簽字，是其在婚姻糾紛中被擊穿的重要原因。
  - 國內法院在特定情況下（如刑事連帶案件），可能繞過法律程序直接執行信託資產。
  - 保單的現金價值在大陸法律框架下可被視為被執行人的財產，並被強制執行。
  - 「保險金信託」在國內並不能保證資產絕對安全，其保護性有限。

- **講解**

講者通過幾個國內案例說明大陸資產保護工具的局限性。在武漢信託案中，原配成功凍結了丈夫為第三方設立的信託，可能是因為設立時原配知情或簽署了文件，這體現了國內信託無法完全隔離婚姻財產風險。在南通信託案中，法院繞過了確認信託無效的法律程序，直接從信託帳戶扣劃資金，顯示了其在司法執行面前的脆弱性。同樣，2024年呼倫貝爾的案例也證明，保單的現金價值並非絕對不可觸碰，法院可以直接扣劃以償還債務。

- **Examples**

> 在武漢發生的一個家族信託案例。一位原配妻子在與丈夫進行離婚訴訟時，成功申請法院凍結了丈夫為其婚外伴侶及子女設立的信託財產。講者推測，這極有可能是因為在設立該信託時，妻子知情甚至簽署了相關文件，因為國內銀行在辦理信託業務時通常會要求配偶簽字。

    - 此案例說明國內信託在面對婚姻家庭糾紛時，其資產隔離功能可能被擊穿。
    - 國內信託設立程序中的配偶簽字要求，成為了日後財產被追溯的法律隱患。
    - 這與香港信託的獨立性形成了鮮明對比。

> 2025年發生在南通的一個信託案件。該案與一宗刑事案件相關聯。法院在處理相關民事執行時，未經過判定該信託無效或可撤銷的前置法律程序，就直接將信託帳戶內的現金「總對總、點對點」地扣劃走，用於執行。這一操作跳過了常規的凍結步驟，在信託行業內引發了巨大爭議。

    - 此案例顯示了國內信託在強大的司法執行面前可能無法提供有效保護。
    - 法院的執行方式繞過了必要的法律程序，對信託財產的獨立性構成了嚴重挑戰。

> 2024年發生在呼倫貝爾的一個案件。法院直接將被執行人所持有的、具有現金價值的保單進行了依法扣劃。這些保單來自於中國人壽、中國平安等大型保險公司。這證明了保險的現金價值可以被視為被執行人的財產，並用於清償債務。

    - 此案例打破了「保險資產絕對安全、不會被執行」的普遍迷思。
    - 它明確指出，保單的現金價值在法律上可被視為財產的一部分，並非完全的避風港。

中國內地保單現金價值的可被執行性

> 根據2021年中華人民共和國最高法院的司法判例（最高法執監第35號文），保單的現金價值被認定具有財產屬性，因此可以被法院強制執行。凡是具備投資屬性、可退保提取現金、可質押貸款的人身保險，均在此範圍內。法院有權強制保險公司配合，將保單的現金價值直接劃撥至法院的託管帳戶，用於清償被執行人的債務。

- **關鍵點**
    - 法律依據：最高法執監第35號文明確規定保單現金價值具有財產屬性。
    - 執行對象：所有具備現金價值、可質押、可貸款、可退保提取的保險。
    - 執行流程：法院可繞過投保人，直接強制保險公司配合提取現金價值。
    - 資金流向：保單現金價值直接劃入法院託管帳戶，再分配給債權人。
    - 與香港對比：香港因有嚴格的保密法和高昂的司法執行成本，其保險在資產隔離上保護性更強。
- **講解**

  當被執行人欠債時，債權人可以向法院申請執行其名下的財產。如果法院通過網絡查控系統等方式發現被執行人擁有多份具有現金價值的人壽保險，法院可以依法凍結這些保單的現金價值。即使被執行人（投保人）拒絕主動解除保險合同，法院也可以強制執行。法院會向保險公司發出執行文件，保險公司必須配合將保單的現金價值提取出來，這筆資金不會返還給投保人，而是直接進入法院指定的專用帳戶，最終由法院分配給債權人。

- **Examples**

> 2024年3月，一位錢姓當事人在對外有欠債的情況下，已將其個人公司、銀行存款及不動產等資產轉移。但執行法官通過網絡查控系統發現錢某在多家保險公司投保了共10份人壽保險。法官隨即對這10份保單的現金價值予以凍結。保險公司曾以“投保人未申請解除合同”為由提出異議，但法院核查後認為保險公司的理由無法無據。最終，這些保單的現金價值被直接劃入法院的案款專用帳戶，再由法院分配給債權人趙某。

    - 法院認定這10份保險全部具備現金價值，屬於投保人的財產性權益。
    - 根據中國的《保險法》、最高院的司法凍結規定以及執監第35號司法規定，這些保險是可被凍結和強制執行的。

    - 保險公司提出的異議被法院駁回，因為在法律執行層面，法院的強制執行令高於保險合同的內部約定。
    - 最終結果是保單的現金價值被成功執行，用於償還債務。
- **註意事項**
- 當客戶詢問保單安全性時，要明確告知他們2021年最高法的司法判例，即保單現金價值具有財產屬性，是可被執行的。
- 在海外為子女購置房產時，最好不要以子女的名義購買，以免因子女的婚姻或繼承問題導致資產損失。
- 可以建議客戶，與其購買房產，不如配置一張有穩定現金流的保單來支持子女的海外生活，風險更可控。
- 提醒客戶關注CRS的發展，特別是金稅四期和CRS 2.0時代對境外資產和收入的監管趨嚴。

涉外婚姻中的財產繼承風險與事實婚姻認定

> 在某些海外司法管轄區（如加拿大特定地區），長期同居可能被法律認定為“事實婚姻”（de facto marriage）。在這種關係下，雙方享有類似於合法註冊夫妻的權利與義務，尤其是在財產分割和繼承方面。這可能導致在一方意外去世或雙方分手時，其個人名下的財產（如房產）需要與伴侶進行分割，甚至被對方完全繼承，而其原生家庭成員（如父母）則可能無法繼承這些資產。

- **關鍵點**
    - 事實婚姻：在某些國家或地區，長期同居關係在法律上等同於婚姻。
    - 繼承權變更：事實婚姻的認定會改變法定繼承人的順位，同居伴侶可能擁有優先繼承權。
    - 資產風險：以子女個人名義在海外購置的資產，可能因其婚姻狀況（包括事實婚姻）的變化而被分割或由其伴侶繼承。
    - 風險規避建議：不以子女名義直接購買海外房產，或考慮使用信託、保險等工具進行資產規劃。
- **講解**

  由於信息不對稱，許多家庭在為子女配置海外資產時，並未深入了解當地的婚姻與繼承法律細則。例如，在加拿大，即使沒有辦理結婚登記，但同居達到一定年限（如五年），法律就可能認定為事實婚姻。在此基礎上，如果一方去世且未立遺囑，其名下的資產將根據當地的繼承法進

行分配。在事實婚姻被承認的情況下，其同居伴侶將成為法定繼承人，享有優先繼承權，可能會繼承全部或大部分遺產。

- **Examples**

> 一對北京的教授夫婦，為他們在加拿大留學並定居的女兒以其女兒的名義購買了一套房產。女兒不幸意外去世後，夫婦倆前往加拿大處理後事時才發現，女兒有一個同居了五年的男朋友。雖然他們沒有領結婚證，但根據當地法律，他們被認定為事實婚姻。最終的法律結果是，登記在女兒名下的這套房產，由其男友100%繼承，與其父母沒有任何關係。

    - 資產歸屬：房產登記在女兒個人名下，屬於其個人財產。
    - 法律認定：加拿大當地法律認定同居五年的關係為事實婚姻。
    - 繼承結果：在事實婚姻關係下，男方作為法定繼承人，繼承了女方名下的全部房產。
    - 教訓：為子女在海外購置資產時，直接登記在子女名下存在巨大風險，可能因當地未知的法律細節而導致資產旁落。

CRS 2.0時代的全球稅務合規挑戰

> 隨著中國金稅四期的實施和全球CRS（共同申報準則）進入2.0時代，中國對稅務居民的全球金融帳戶信息監控和稅務徵管達到了前所未有的嚴格程度。2025年上半年，多地稅務局已發布公告，要求居民申報境外收入。這一趨勢意味著個人的境外資產和收入透明化，補稅和罰款的風險顯著增加。

- **關鍵點**

    - CRS 2.0時代：意味著更嚴格、更全面的金融帳戶資訊交換。
    - 金稅四期：中國國內稅務系統升級，加強了對資金流動的監控。
    - 境外收入申報：中國稅務居民有義務申報其全球所得，包括境外收入。
    - 高風險領域：證券帳戶是重災區，因為其交易頻次高，每次交易都可能觸發資訊交換，用於計算資本利得稅。
    - 個人稅收增長：個稅收入的增長反映了稅務稽查的加強，包括對企業家從公司拿錢的行為（可能被視為分紅或獎金徵稅）和境外收入的追繳。

- **講解**

    CRS是一個自動交換金融帳戶資訊的全球標準。在CRS 2.0時代，資訊交換更頻繁、更深入。中國稅務機關通過CRS獲取本國稅務居民在海外的金融帳戶信息（包括銀行存款、證券、保險等），並與其國內的納稅

記錄進行比對。如果發現有未申報的境外收入，稅務機關將會進行稅務追繳。2025年個人所得稅收入的高速增長（11.5%），部分原因就來自於對個人（尤其是企業家）不規範資金往來的嚴格稽查以及CRS框架下的境外收入補稅。

CRS 2.0 時代與加密資產的監管

> 2023年，經濟合作暨發展組織（OECD）將加密資產納入共同申報準則（CRS）的資訊交換範圍。這意味著加密資產不再是去中心化、無法追蹤的。幣安（Binance）以及在香港上市的Hash Key等持牌交易機構，都必須擁抱監管，並將加入CRS申報體系。未來加密資產的資訊交換情況將可能與證券類似。

- **關鍵點**
    - 2023年，OECD將加密資產納入CRS交互範圍。
    - 幣安、Hash Key等持牌交易所需要擁抱監管，並進行CRS申報。
    - 加密資產的「去中心化」故事已經結束，其稅務透明度將大幅提升。
    - 未來加密資產的資訊交互模式可能與證券資產類似。
- **講解**

    過去，許多人認為加密資產因其去中心化的特性，可以避開稅務監管。然而，隨著全球稅務透明化的推進，CRS的範圍已擴展至加密資產。這表示，各國稅務機關將能透過CRS機制，交換本國稅務居民在海外加密貨幣交易所的資產資訊。因此，客戶若聲稱加密資產無須擔心稅務問題，此觀點已過時，應提醒他們關注相關新聞與法規變化，其資產資訊將可能被交換。

CFC反避稅條款與特殊目的公司（SPV）

> 中國已實施CFC（Controlled Foreign Corporation，受控外國公司）反避稅條款。此條款針對中國稅務居民透過在稅負明顯偏低的國家或地區（如BVI、開曼群島）設立公司，以規避個人所得稅的行為。即使公司帳面上的利潤未實際分配給個人股東，稅務機關仍可將其視為「應分配而未分配的利潤」，並要求股東就該部分利潤繳納20%的個人所得稅。

- **關鍵點**
    - CFC條款針對在低稅負地區設立的受控外國公司。
    - 條款核心是針對「應分配而未分配的利潤」進行課稅。

    - 即使資金保留在公司帳戶，只要個人是實控人，就可能被要求繳納20%的個人所得稅。
    - 豁免CFC穿透的條件是公司在當地有「正當的經營需求」與實際經營活動，這對於大多數殼公司而言極難達成。
    - 在CRS 2.0版本下，這類公司將成為稅務機關尤為關注的對象。
- **講解**

  許多高淨值客戶會在BVI、開曼等稅收窪地設立公司持有上市公司股份或其他資產，並認為只要錢不分配到個人帳戶就無需繳稅。然而，在CRS 2.0的框架下，這些特殊目的公司將被重點關注。稅務機關在獲取公司銀行資訊並確認個人為實際控制人後，可以啟動CFC條款。除非該公司在當地有辦公室、員工等「正當的經營需求」和實際經營活動（這在避稅天堂幾乎不可能），否則無法豁免被CFC規則穿透。稅務機關會要求將這部分利潤匯回中國境內並繳納20%的稅款。

香港稅務居民身份的認定標準及其重要性

> 香港稅務居民身份的認定，對於高淨值家庭的稅務規劃至關重要。成為香港稅務居民的最大優勢在於，其海外的投資所得（資本利得）無需在香港繳稅。根據香港稅務局將於2026年實施的新規則，判斷一個人是否為香港稅務居民的首要且最核心的標準是其在香港是否擁有「永久性居所」。這一標準的重要性已超越其他因素，如「重要利益中心」。

- **關鍵點**
    - 成為香港稅務居民，其海外投資所得無需繳納資本利得稅。
    - 根據2026年新規則，在香港擁有「永久性居所」是認定香港稅務居民的最核心標準。
    - 即使已獲香港永居身份，若在港逗留不足183天且在內地有房，仍可能不被認定為香港稅務居民。
    - 雙重稅務居民身份會導致稅務申報的複雜性和潛在的高稅負。
    - 建議高淨值客戶在香港擁有永久性居所，並盡可能在香港多逗留，以鞏固其香港稅務居民身份。
- **講解**

  過去，香港稅務居民的認定規則較為模糊。但在新規定下，「永久性居所」成為決定性因素。這解釋了近期香港房地產市場異軍突起的原因之一。即使某人已取得香港永久居民身份證，但若其在香港沒有永久性居所（例如名下沒有房產），同時在內地仍持有房產，並且每年在香港逗留時間不足183天，他極有可能仍被視為中國內地稅務居民，而非香港稅務居民。這類人士將面臨雙重稅務居民的風險，無法享受香港的低稅

率優勢。因此，對於高淨值人士而言，在香港購置房產不僅是資產配置，更是鞏固其香港稅務居民身份的關鍵一步。

- **Examples**

> A先生擁有內地戶籍，但他的妻子和孩子都在香港居住。他在香港擁有房產作為永久性居所，並且在香港逗留的時間很長。他在內地沒有房產。

  - 由於A先生在香港有永久性居所，且家庭主要成員在香港生活，他在香港逗留時間長，滿足了成為香港稅務居民的關鍵條件。
  - 雖然他有內地戶籍，但在這種情況下，他100%可以被認定為香港稅務居民身份，這是最優質的籌劃狀態。

> 某客戶的配偶和子女都不在香港生活，其主要的經濟聯繫和關係都在大陸。他在香港沒有永久性房產。

  - 由於該客戶在香港不具備永久性居所，且其家庭和主要經濟利益中心均在大陸。
  - 他很有可能被認定為內地的稅務居民身份，而無法享受香港稅務居民的待遇。

> 許多早年辦理投資移民的家庭，雖然已經拿到香港永久居民身份證，但在內地依然保留房產，並且每年在香港的逗留時間未超過183天。

  - 儘管已取得香港永居身份，但稅務局會綜合考量其生活重心。基於「在內地有房產」和「在港逗留時間不足183天」這兩點，他們極有可能不被承認為香港稅務居民。
  - 這些家庭因此感到非常焦慮，因為他們無法享受香港的稅務優惠，其全球資產仍面臨中國內地的稅務申報義務。

CRS資訊交換的應對策略與架構設計

> 高淨值家族在CRS資訊交換日益嚴格的背景下，面臨著資產透明化的挑戰。核心的解決思路並非隱瞞已有的資訊，而是透過合規的法律架構，從根本上避免觸發資訊交換的義務。這通常涉及到身份規劃、資產持有結構的重組。

- **關鍵點**

  - 地緣政治風險促使高淨值家族重新評估資產配置地點。
  - 海外保險因其穩定的現金流、不佔用現金流的交付方式及稅務遞延功能，是重要的配置工具。
  - 擁有香港永久居民身份能帶來巨大的稅務利益，例如在國內公司分紅時可能免稅。

    - 核心策略：不應試圖隱瞞過去的資訊，而應著眼於未來，建構一個無需進行CRS資訊交換的資產架構。
    - 理想的豁免CRS架構包含：香港身份、頂層信託（Trust）以及保險等資產配置。
- **講解**

  面對CRS，高淨值客戶常問「該申報多少」。但正確的思路應是思考未來如何建構資產，使其不需進行資訊交換。這可以透過一個整合性的架構來實現，該架構包含幾個關鍵元素：首先是當事人擁有香港稅務居民身份；其次，在頂層設立一個信託（Trust）；再者，將資產（如保險等）納入此架構中。透過法律結構將這些元素串聯起來，就有很大機會可以合法地豁免CRS的資訊交換義務。

香港公司的持有結構與資產現金化方案

> 對於持有香港公司的高淨值客戶，需注意股東資訊透明化及CRS 2.0下對「實質經營」的要求。若公司非實質經營，其帳戶資訊將被交換。解決方案是重塑公司持有結構，並將公司資產進行「現金化」配置，以達到稅務優化及隱私保護的目的。

- **關鍵點**
    - 頂層使用信託持股：用信託替代個人成為香港公司股東，以保護股東資訊不被洩露。
    - 公司資產現金化：將公司帳面資金用於配置大額保單。
    - 降低帳戶餘額：現金化操作使得在年底結算日時，銀行帳戶數據非常低，減少資訊交換的影響。
    - 優化財務報表：保單在財報中計為「長期投資」，且初期現金價值低，從而隱藏了資產的實際價值。
- **講解**

  此案例的客戶在香港已有一家業務公司。首先，為保護隱私，建議其不要再以個人名義直接持股，而是在頂層設立一個信託來作為香港公司的股東，這樣股東資訊就不會被公開洩露。其次，針對該公司帳面資金較多且不滿足「實質經營」要求的問題，這會導致CRS資訊交換。解決方法是將公司的資金「現金化」，即用公司資金去配置一張大額保單。這樣做有兩個好處：一是在12月31日這個時間節點上，公司銀行帳戶的餘額會非常低，降低了被交換資訊的敏感度；二是在公司的財務報表上，這筆支出會被記錄為「長期投資」，而保單初期的現金價值很低，從而不會在財報上顯現出高額資產。這個方案從稅收和個人隱私兩個維度解決了客戶的核心問題。

- **Examples**

> 一位上海的客戶，僅僅因為將其香港公司的資金以分紅方式轉到他個人的香港匯豐銀行帳戶，而該香港帳戶又與其國內的匯豐帳戶有關聯，就在去年接到了上海稅務局的電話。稅務局明確表示知道他在海外有香港公司，並知曉某年有分紅記錄，要求他對此筆收入進行說明。

    - 客戶將香港公司的資金分紅至個人銀行帳戶。
    - 該個人銀行帳戶（香港匯豐）與國內銀行帳戶（國內匯豐）存在關聯。
    - 此資訊關聯觸發了稅務機關的監管，導致國內稅務局直接聯繫客戶進行核查。
- **註意事項**
- 不建議客戶以個人名義直接持有香港公司股份，因其股東資訊容易被查到。
- CRS 2.0會審查公司是否為「實質經營」，即在香港有本地員工、辦公室及經營活動痕跡。
- 許多早年設立的香港外貿或走帳公司不滿足實質經營的要求，其銀行會將實控人的稅務身份資訊回傳。
- 香港公司法規定必須進行強制審計，忽略此項會有嚴重後果。
- 若公司無法達到實質經營狀態，應將公司帳面資金「現金化」，例如購買大額保單。

利用稅收協定搭建跨境持股架構以實現稅務優化與資金出境

> 對於業務涉及多個國家/地區的高淨值客戶，可以利用不同司法管轄區之間的稅收協定，設計跨境持股架構，以合法降低整體稅負並實現資金的合規跨境流動。

- **關鍵點**
    - 利用香港公司控股澳洲公司，可享受港澳間的雙邊稅收優惠，降低分紅稅。
    - 利用香港公司控股中國公司，可將分紅稅率從個人的20%降至10%或更低。
    - 該架構能實現中國境內資金合法、合規、安全地出境到香港。
    - 客戶本人也需要擁有香港身份，否則信託仍需以其中國稅務居民身份進行申報，無法達到豁免效果。
- **講解**

該客戶是澳洲綠卡持有者，常居澳洲但未註銷中國國籍，同時在中國和澳洲都有公司。他的需求是降低分紅稅並將國內資金合法出境。我們為他設計的架構如下：

1. 設立一家香港公司。
2. 用這家香港公司去控股他的澳洲公司。由於香港與澳洲有雙邊稅收優惠協定，澳洲公司分紅給香港公司股東的稅率，會低於直接分紅給他個人。
3. 同時，也用這家香港公司去控股他的中國公司。這樣，中國公司未來的分紅就可以合法地匯到香港。舉例來說，假設中國公司有100萬利潤，繳納25%企業所得稅後剩75萬可供分紅。如果分給中國個人，需再繳20%個人所得稅；但如果分給作為股東的香港公司，稅率最高僅為10%（甚至可能申請到5%），且資金合法出境到了香港。這個架構成為許多有海外業務的客戶的剛性需求。

利用「信託+公司」架構持有保單及後續資產規劃

> 對於已持有具備現金價值或投資屬性保單的高淨值客戶，可以透過「信託+公司」的法律結構，將現有保單納入其中，並為未來的資產配置和續簽做準備。此結構的具體形式取決於客戶持有的香港身份類型（臨時或永久）。

- **關鍵點**
    - 此方案的核心前提是客戶已擁有香港身份。
    - 在客戶僅有香港臨時身份時，信託只能做保單受益人，需要透過「信託+香港公司」架構，由香港公司擔任保單持有人。
    - 當客戶獲得香港永居身份後，才可將保單持有人直接變更為以永居身份設立的信託。
    - 該架構中的香港公司具有多重功能，包括為客戶辦理簽證續簽。
    - 此結構為資產的二次配置創造了條件：國內資金可透過此架構合法出境至香港公司，再進行新的保險投資。
- **講解**

    許多客戶詢問如何處理已購買的保單。解決方案是搭建一個法律結構來持有這些保單，但前提是客戶必須已擁有香港身份。步驟如下：

1. 梳理客戶所有具備現金價值和投資屬性的保單。
2. 幫助客戶以其香港稅務居民的身份設立信託。
3. 同時，用該信託去設立並持有一個香港公司。
4. 由這個香港公司來成為保單的持有人。

原因在於，如果客戶只有香港臨時身份，他設立的信託只能成為保單的「受益人」，而無法直接成為「持有人」。要將信託直接設為持有人，通常需要客戶獲得香港永居身份。因此，在客戶獲得永居之前，需要利用香港公司作為過渡來持有保單。

未來保單的分紅、派息會先進入香港公司，再由公司分配給信託，最終由信託分配給受益人。這個結構不僅解決了現有保單的持有問題，其香港公司還可以為客戶辦理續簽（如開設MPF帳戶），甚至可以去控股客戶的國內公司，將國內資金合法轉移至香港後，再進行新一輪的保險配置。

- **特殊情況**
- 如果客戶僅持有香港臨時身份，他設立的信託只能成為香港保單的受益人，而不能直接成為持有人。此時應透過信託設立一個香港公司，由該香港公司來持有保單。
- 如果客戶已經是香港永久居民，他設立的信託則可以直接變更為保單的持有人。

香港公司在內地投資的年限及架構問題

> 香港公司作為股東在中國內地設立獨資或合資企業，沒有關於香港公司成立年限的要求。即使是新成立的香港公司，也可以用來控股內地的公司。在設立過程中，需提前考慮公司間的關聯性佈局，例如股東結構的安排，以應對可能的審查，並根據客戶的真實需求提供精準的法律方案。

- **關鍵點**
    - 香港公司在內地設立公司或成為股東，無成立年限要求。
    - 新成立的香港公司可以用於控股內地公司。
    - 在架構設計上需提前考慮關聯性問題，了解客戶真實需求以提供法律方案。
- **講解**

  許多客戶會擔心香港公司需要成立滿一定年限才能投資內地，但實際上並無此規定。常見的操作是客戶新成立一家香港公司，然後用這家公司去控股其在國內的公司，形成一個控股結構。關鍵在於設立前的規劃，有些客戶會希望從表面上看，香港公司與國內公司的股東並非同一人，或與大股東無直接關聯，這些都需要在架構設計上提前佈局。

- **Examples**

> 客戶已經擁有一家國內公司，後來才成立一家香港公司，希望用這家新的香港公司去控股原有的國內公司。

    - 這種操作是完全可行的，沒有問題。

香港公司資產（保單、銀行餘額）的CRS交換問題

> 內地人100%控股的香港公司，其購買的保單及銀行餘額是否會透過CRS交換回內地，主要取決於該香港公司是否被認定為「實質經營」。如果是實質經營的公司，它將被視為香港的稅務居民，其資產（包括保單和銀行存款）不會因實控人的中國稅務居民身份而被交換回內地。反之，如果僅是控股空殼公司，則存在被交換的風險。

- **關鍵點**
    - 判斷CRS交換的關鍵是香港公司是否為「實質經營」。
    - 實質經營的公司可被認定為香港稅務居民，其資產跟隨公司稅務身份。
    - 非實質經營的控股公司，其資產會跟隨實控人的稅務身份，有被CRS交換的風險。
    - 即使是實質經營，若股東仍為大陸身份，仍存在被內地稅務局詢問的風險。
- **講解**

  這個問題需要從兩個維度分析：

1. 財務處理：將公司現金轉為保險產品，在賬務上可能被視為一筆當下無收益的投資，不會立即體現在財報的收益中。這是將現金資產化的處理方式。
2. 公司屬性：關鍵在於判斷香港公司是否為「實質經營」。如果公司在香港有辦公室、僱員、實際業務（如設計、IP收入等），則可被認定為「主動型實質經營公司」。此類公司將取得香港的（稅務）居民身份，其資產跟隨公司本身的稅務身份，而非實控人的稅務身份。因此，其持有的保單和銀行餘額不會被交換回內地。但如果股東仍是大陸身份，工商和稅務系統是聯通的，稅務局仍有可能因此來詢問，客戶雖有空間去爭辯，但存在風險隱患。

- **Examples**

> 一位做定製化傢俱出口的客戶，其香港公司為全球客戶提供設計服務並收取設計費和IP收入，在香港有實際的辦公和人員。

    - 這家公司是一家正常運作、有實質經營的公司。
    - 由於是主動型的實質經營公司，它不會跟隨實控人的稅務身份進行申報，而是成為一家香港居民身份的公司。
    - 因此，這家公司持有的保單被視為香港居民持有，不會被交換回內地。

超高淨值客戶的家族傳承與資產架構規劃

> 針對身價數百億、家庭成員國際化（子女在英美留學）、全家已獲香港永居的上市公司高管客戶，其核心訴求是將內地資產轉移至香港、子女傳承及婚前財產規劃。單純的保險產品不足以滿足其需求，需要從更高的資產架構層面切入，結合公司出海、稅務身份規劃、信託架構等多種工具，提供綜合性解決方案。

- **關鍵點**
    - 超高淨值客戶的核心訴求之一是資產的合法合規出境。
    - 可通過境外控股分紅或香港上市兩種方式實現資產出海。
    - 需為客戶規劃子女的國際稅務身份問題，特別是美國身份帶來的全球徵稅和高額遺產稅風險。
    - 「外國人授予信託」是應對美國遺產稅的有效工具。
    - 「信託+保險」的組合能有效實現下一代的婚姻風險隔離。
    - 即使有香港永居，仍需注意在內地居住時長是否會觸發中國稅務居民的認定。
    - 對高淨值客戶而言，保單通常是裝在更複雜的法律架構中的一部分，而非單獨配置。
- **講解**

1. 資產出境：客戶「把深圳企業搞來香港」的訴求，實質是資金合法合規出境。有兩種主要方法：一是設立境外控股公司，通過分紅將利潤轉移至境外；二是將內地公司部分業務剝離到香港上市，利用香港的融資功能獲取外幣資金。
2. 子女傳承與稅務風險：在美國讀書的子女未來可能取得美國身份，將面臨美國的全球徵稅（FATCA）和高達千萬美金以上資產需繳納的高額遺產稅。可通過設立「外國人授予信託」（Foreign Grantor Trust）並將保單等資產置入其中，將繼承行為轉化為非美國公民的「贈與」行為，而美國對非公民的贈與不徵稅，從而規避高額遺產稅。
3. 婚姻風險隔離與自身稅務身份：作為上市公司高管，夫妻雙方受嚴格監管。可利用「信託+保險」的架構，為下一代進行婚姻風險隔離。同時，儘管客戶有香港永居，但若在內地居住超過183天，仍可能被認定為中國稅務居民。因此，最佳策略是避免在個人名下持有大量金融或現金類資產，而是將資產置於不同的法律架構（如公司、信託）之下。

香港稅務居民身份的認定與抗辯

> 通過投資移民計劃來港、全家已在香港長期生活工作（每年在港超過300天），並已成功申請到香港稅務居民證書（COR）的客戶，在面對內地稅務機關要求其申報投資利得稅時，該證書是證明其稅務居民身份、無需在內地申報的非常有利的證據。

- **關鍵點**
    - 香港稅務居民證書（COR）是向內地稅務機關證明個人稅務居民身份的有力文件。
    - 在香港申請稅務居民證書通常需要滿足居住天數等條件（如180天）。
    - 持有香港稅務居民證書的個人，有充分理由主張無需就全球收入向內地稅務機關申報。
    - 需要留意內地稅務機關追溯的是否為取得香港稅務居民身份之前的稅項。
- **講解**

  這位客戶非常有稅務意識，已經獲取了香港稅務居民證書（COR）。在香港，申請此證書通常需要滿足一定的居住條件，如居住滿180天。既然客戶每年在港300天左右並成功取得了證書，這就為他提供了充分的理由與中國稅務局進行抗辯（argue），主張其稅務居民身份在香港，因此其全球收入應在香港申報，而無需向內地申報。但需要注意一個可能性，即內地稅務機關要求的申報部分，可能是客戶在取得香港稅務居民身份之前的投資所得。

- **Examples**

> 一位朋友在香港購買了房產，但居住未滿180天，去稅局申請香港稅務居民身份證明。

    - 由於未滿足居住180天的條件，稅局最終沒有批准其申請。
    - 這個例子反向證明了成功獲取稅務居民證書需要滿足嚴格的條件，因此該證書具有很高的證明力。

保險的稅務遞延功能與時間價值

> 保險產品因其現金價值的增長是逐步體現的，通常在前5年、7年甚至10年後才顯現，因此具有非常明確的稅務遞延功能。這為高淨值客戶提供了足夠的時間和空間去完善其稅務身份，例如在等待成為香港永久居民期間，可以避免即時的稅務負擔。

- **關鍵點**
    - 保險產品的遞延價值與時間有非常大的關係。
    - 相較於股票、數字貨幣等金融產品，保險的金融屬性較弱，交易頻次低，其稅務遞延的可能性幾乎是最高的。
    - 保險的現金價值是逐步體現的，可能在前5年、7年甚至10年才慢慢顯現。

    - 稅務遞延功能為高淨值客戶提供了時間和空間來完善其稅務身份，例如轉變為香港稅務居民。
    - 超過56%的高淨值客戶在首次海外資產配置時會選擇海外保險，正是看中了其全面的考量，包括稅務遞延功能。
- **講解**

  與股票、數字貨幣等交易頻次高、金融屬性強的產品不同，這類產品的投資收益需要即時申報20%的稅。而保險的收益增長是緩慢的，其現金價值在初期較低，這使得它在CRS交換信息時，短期內不會產生巨大的稅務壓力。高淨值客戶可以利用這個遞延期（例如，通過高才通或優才計劃在香港居住，等待7年後獲得永居身份），在獲得香港稅務居民身份後，再提取保單價值，從而可能豁免相關稅項。這也是超過56%的高淨值客戶在進行首次海外資產配置時會優先考慮海外保險的原因。

為美國稅務身份受益人配置資產的信託架構

> 為持有美國稅務身份的受益人（如美國籍孫女）配置香港保單時，需要特別考慮美國的贈與稅和遺產稅問題。為了規避未來可能產生的高額稅負，建議採用外國贈與信託（Foreign Grantor Trust）的架構來持有保單。

- **關鍵點**
    - 針對有美國稅務身份的受益人，資產配置需要考慮美國的遺產稅和贈與稅。
    - 建議將資產從「遺產層面」轉為「贈與層面」。
    - 具體操作是使用「外國贈與信託」（Foreign Grantor Trust）來持有保單。
    - 未來信託以「收益分配」方式將資金給到美籍受益人。
    - 美籍受益人收到款項後需要申報，但通常無需繳稅。
    - 美國稅法有追溯期（一般為五年），建議盡早規劃。
- **講解**

  如果直接將保單的價值作為遺產傳承給美國籍受益人，可能會觸發美國的遺產稅。為避免這種情況，可以將資產從「遺產層面」轉變為「贈與層面」。具體操作是設立一個外國贈與信託（Foreign Grantor Trust）來作為保單的持有人。未來，信託以收益分配的方式將資金給到美籍受益人。根據美國稅法，美籍受益人收到這筆來自外國贈與信託的分配時，需要向稅務局申報，但通常不需要為此繳納稅款。同時，由於美國稅法變更頻繁且有追溯期（通常為五年），建議盡早進行此類規劃。

- **Examples**

> 一位內地身份的保單持有人，想通過香港的保單為其美國籍的孫女進行資產配置。

    - 目標：規避未來孫女在提取保單價值時可能面臨的美國稅務問題。
    - 解決方案：建議使用外國贈與信託（Foreign Grantor Trust）來持有這張保單。
    - 操作流程：將保單的持有人設立為該信託，未來信託通過收益分配的方式將資金給予孫女。
    - 稅務效果：孫女收到這筆錢時，需要向美國稅務局申報，但通常無需繳稅。
    - 額外建議：由於美國稅法有追溯期（一般為五年），此類規劃越早做越好。

國籍與稅務居民身份的區別

> 國籍（Passport）與稅務居民身份（Tax Residency）是兩個獨立且割裂的概念。一個人是否需要向某國繳稅，取決於其是否被該國認定為稅務居民，而非其持有的護照。即使取消了中國國籍，但若滿足中國稅務居民的認定條件（如在中國境內居住滿183天或擁有永久性居所），仍有可能需要向中國繳稅。

- **關鍵點**
    - 護照（國籍）與稅務身份沒有必然關聯性。
    - 判定稅務居民身份的標準包括居住天數（如在中國境內一年超過183天）和永久性居所等。
    - 非中國國籍人士也可能被認定為中國稅務居民。
    - 持有中國護照的人，若不滿足稅務居民條件（如常年不在國內且無房產），當年可能不被視為中國稅務居民。
    - 獲取香港稅收居民身份證明是一種有效的稅務籌劃和自我保全方法。
- **講解**

  判定是否為中國稅務居民的關鍵因素包括在中國的居住天數（一個納稅年度內滿183天）以及是否在中國有永久性居所（如房產）。因此，一個外國人（非中國護照持有者）如果在上海瘋狂買房並長期居住，也可能被認定為中國稅務居民。反之，一個持有中國護照的客戶，如果能證明自己常年不在中國居住（不滿183天）且在中國境內沒有房產，那麼在當年他可能不被認定為中國稅務居民。更為保險的做法是，客戶在香港獲得香港稅收居民身份證明，這可以形成一個比較閉環的自我保全方法，用以應對潛在的稅務爭議。

利用保單持有人變更進行稅務籌劃

> 保單的架構具有高度靈活性，持有人、受保人和受益人可以分離，這為稅務籌劃提供了巨大空間。通過變更保單持有人，可以有效地應對CRS下的稅務風險，實現稅務的遞延甚至豁免。

- **關鍵點**
    - 保單架構（持有人、受保人、受益人）的靈活性為稅務籌劃提供了空間。
    - 與證券、銀行賬戶不同，保單持有人可以變更。
    - 在CRS背景下，將保單持有人變更為香港稅務居民，可以有效豁免或遞延稅務。
    - 這是一個非常好的案例，可以作為與客戶溝通的有力工具。
- **講解**

  與銀行賬戶或證券賬戶不同（通常只能本人持有或在極端情況下繼承），保單的持有人可以在滿足保險公司規定的情況下進行變更。例如，一位內地居民父母在10年前購買了香港保險，現在其女兒已成為香港永久居民。父母可以將保單的持有人變更為女兒。由於女兒是香港稅務居民，這張保單的相關信息就不會通過CRS交換給內地稅務局，從而實現了從「稅務遞延」到「可能豁免」的轉變。這個操作在CRS日益嚴峻的背景下，是保險產品獨有的、極具價值的優勢。

- **Examples**

  > 內地客戶父母在10年前已購買香港保險。現在女兒已成為香港永久居民，並長期在香港定居和工作。父母考慮將保單持有人轉換給女兒。

    - 問題：此操作是否可以避免繳稅，從遞延變成完全豁免？
    - 分析：將保單持有人更換為香港稅務居民（女兒），是一個非常明智的做法。
    - 對比：證券賬戶或銀行賬戶很難更換持有人（除非繼承），但保險可以。
    - 結論：通過更換持有人為香港稅務居民，可以有效地豁免或遞延（保守說法）CRS下的稅務申報和繳納義務。
    - 價值：這是保險產品在當前CRS環境下獨特的、可操作的優勢，是與客戶溝通的重要「子彈」。

內地資金合法合規出境的架構

> 內地客戶若面臨資金出境困難，可以透過設立香港公司控股中國公司，並為該中國公司進行外商直接投資（FDI）備案。此備案允許香港公司的資金合法投入內地公司，同時也打通了內地公司在分紅完稅後，將利潤合法匯回香港公司的通道。

- **關鍵點**
    - 核心架構是香港公司控股中國公司。
    - 必須完成FDI（外商直接投資）備案。
    - FDI備案允許資金雙向流動：香港資金可投入內地，內地利潤可合法匯出至香港。
    - 2025年中國政府歡迎外商投資，甚至出台了允許外商投資企業在中國購買住宅的政策，這變相地使得國內房產可以被納入海外信託結構中。
- **講解**

    最核心的步驟是讓香港公司控股中國公司，然後完成稱為「Foreign Direct Investment in China」（FDI）的備案。這個備案由商務委員會和發展改革委員會管理。一旦備案成功，不僅允許香港資金投入中國公司，也建立了一個合法的資金回流路徑，即中國公司分紅並繳納稅款後，可以將資金分回給香港的股東公司。

信託架構的成本與資金門檻

> 信託架構的搭建與維護成本相對固定。標準的信託控股公司設立費用約為1.5萬美金。每年的維護費用也大約是1.5萬美金。此費用是固定的，與信託內資產規模無關。客戶不需要達到特定的資金門檻才能設立，即使只放一塊錢也可以設立，前提是願意支付設立費用。

- **關鍵點**
    - 標準信託的設立費用約為1.5萬美金，為一次性固定費用。
    - 每年的維護費用也約為1.5萬美金，是恆定的。
    - 費用與信託內資產規模無關。
    - 沒有嚴格的資金門檻，理論上只要支付費用即可設立。
    - 客戶通常會配置能產生現金流的資產來覆蓋信託的年度成本。
- **講解**

    海外信託（以香港為例）的收費模式是固定的設立費和年費，大約各為1.5萬美金。這與信託內資產的多寡無關，無論是一個億還是三個億，費用都是恆定的。許多客戶會透過在信託下配置能產生現金流（如月月派息）的資產，用其收益來覆蓋信託的年度費用。從客戶的角度看，這相當於每年花費1.5萬美金聘請了一個專業的律師和稅務師團隊。

海外真信託與國內信託產品的區別

> 海外的真實信託與國內主流的信託產品有本質區別。香港的信託法嚴格規定，信託公司不可以接觸客戶的投資與理財，也不能推薦任何投資理財產品。信託公司的職責僅限於在信託牌照下，做好法律、稅務、傳承和風險隔離的工作。而國內常說的需要千萬元資金門檻且承諾收益率的，通常是信託產品，而非真正的信託架構。

- **關鍵點**
    - 凡是強調資金門檻和承諾收益率的，大概率是信託產品，不是真信託。
    - 香港信託法禁止信託公司碰觸客戶的投資和理財。
    - 海外信託公司的核心職能是法律、稅務、傳承和風險隔離。
    - 國內主流推廣的仍是類別於投資理財的信託產品。
- **講解**

  如果一個信託被告知有1000萬的資金門檻，並且能提供年化收益率，那麼它幾乎可以肯定是一個「信託產品」，而不是一個真正的信託架構。根據香港信託法，信託公司被禁止參與客戶的投資決策或推薦投資產品，其核心功能是法律和稅務規劃、資產傳承及風險隔離。這是與國內信託業務最主要的區別。

澳洲PR客戶的離岸公司架構搭建（稅務考量）

> 對於擁有澳洲PR身份、但在內地生活和經營公司的客戶，若想在香港設立貿易公司保留利潤，可以採用標準的信託控股公司架構。特別需要注意的是，澳洲與BVI之間沒有稅收豁免，但澳洲與香港之間有雙重稅收優惠協定，因此從澳洲公司分紅到香港公司可以享受稅收豁免。因此，建議的架構是透過香港公司去控制澳洲的公司。

- **關鍵點**
    - 澳洲與BVI之間的分紅沒有稅收豁免。
    - 澳洲與香港之間有雙重稅收優惠協定，分紅可享稅收豁免。
    - 推薦架構：使用香港公司去控股澳洲公司，以利用稅收優惠。
    - 這個案例凸顯了在搭建全球業務架構時，精通各地稅法的重要性。
- **講解**

  該案例的客戶是澳洲PR，雖然可以直接用信託控股公司（如BVI公司）去控股澳洲公司，但這樣做會有稅務問題。因為澳洲與BVI之間分紅沒有稅收豁免。然而，澳洲與香港簽訂了雙重稅收優惠協定，使得澳洲公

司分紅到香港公司時可以享受稅收豁免。因此，最佳實踐是設立一個香港公司來持有澳洲公司的股份，從而合法地規避分紅稅。

- **註意事項**
- 在進行全球架構搭建時，必須清楚了解各地區之間的稅收協定。
- 一個錯誤的架構設計可能會導致客戶後續面臨非常高的稅收成本。

內地企業出海的挑戰與策略

> 對於計劃向海外擴展業務的內地企業家，面臨的首要挑戰是資金如何合法出境。中國企業境外投資（ODI）是唯一的官方通道，但額度非常緊張且申請成本高、週期長。企業家需要專業指導來確保出海過程合法合規，避免因不當操作引發刑事風險。對於初期階段，可以先設立香港公司來承接海外訂單，待公司自身產生收入後，再反向控股國內公司進行稅務籌劃。

- **關鍵點**
    - 企業出海面臨資金出境的巨大挑戰，官方ODI通道額度緊張，成本高。
    - 不合規的資金操作存在嚴重的刑事風險。
    - 企業出海是必然趨勢，但需要專業指導以確保合法合規。
    - 對業務剛起步的企業，可先設立香港公司承接海外訂單，利用其自身產生的收入發展。
    - 企業在香港設立公司會衍生出MPF、勞工保險等業務需求，是相關從業者的機會。
- **講解**

  許多內地企業想「出海」，但不知道如何合規地將資金轉移出去。官方的ODI通道額度稀缺，例如有客戶花費巨大成本和3-4個月時間，最終只備案了10萬美金。這對企業來說非常痛苦。因此，專業人士可以從「如何合法合規邁出國門」這個痛點切入。一個可行的策略是，如果企業已有或準備有海外訂單，可以先在香港設立公司承接業務。這樣，香港公司自身就有了收入來源，後續操作（如控股國內公司）會更有優勢。此外，一旦客戶到香港開公司，就會產生聘用員工、開設MPF賬戶、購買勞工保險等一系列業務需求，為保險等行業帶來機會。

- **Examples**

> 一個客戶第一站出海選擇了馬來西亞，但沒想到當地稅務情況比較嚴峻（tough），曾發生過政府不讓資金迴流並強行徵稅的情況。最終客戶還是需要回到香港來處理業務。

    - 這個例子說明，企業出海選擇目的地時，如果對當地的稅務、勞工等政策了解不夠，可能會遭遇意想不到的困難和損失。
- **註意事項**
- 企業出海前需了解資金出境的合法合規途徑。
- 不合規的資金出境可能構成刑事問題。
- 選擇出海目的地時，需深入了解當地的稅務和勞工政策。

ODI轉FDI的架構設計與稅務考量

> 內地企業來港通常走ODI（境外直接投資）通道，但目前面臨發改委備案慢、額度少的挑戰。一種替代方案是透過設立海外信託來控股，將架構轉變為FDI（外商直接投資），這要求有真實的業務背景。

- **關鍵點**
    - ODI通道現狀：發改委備案慢，給予額度少。
    - FDI架構：透過海外信託控股香港公司，再由香港公司控股內地公司。
    - 服務覆蓋：匯德提供從備案、開戶到資金管理的全套FDI架構服務。
    - 核心稅務問題：國內公司股份轉讓給香港公司前需完稅，轉讓方需繳納20%的利得稅，因此被轉讓公司的稅基評估至關重要。
- **講解**

  透過在海外設立信託，並由信託控股一家香港業務公司，再由該香港公司去控股內地的業務實體。這樣，內地公司的性質就從ODI下的子公司變成了FDI下的外商投資企業。匯德可以提供整套服務，包括FDI備案、協助在國內銀行開設資本戶和基本戶、處理資金進出，以及最關鍵的步驟：梳理國內哪些公司的股份能以合理的稅務成本裝入此架構。因為國內公司股權變更或增資前需先完稅，所以被評估的中國公司的稅基必須很低或在合理範圍內，否則股份轉讓給香港公司時，轉讓方可能需要繳納高達20%的利得稅。

- **Examples**

> 臨時提問，詢問內地企業來港走ODI通道，但現在發改委備案慢、額度少。如果轉為走FDI通道，即透過海外信託控股成立香港業務公司，再控股內地公司，這樣從ODI變成了FDI。詢問匯德在此架構中提供哪些服務。

    - 匯德提供的服務涵蓋整個架構的搭建，包括FDI備案。

    - 協助在國內銀行為FDI公司開設資本戶和基本戶。
    - 指導資金如何結匯進來或匯出。
    - 梳理國內哪些公司的股份能裝入此架構，並評估其稅務成本。因為國內公司股權變更（如轉讓給香港公司）前需要先完稅，稅基的高低會直接影響轉讓方需繳納的20%利得稅。

美國稅務規劃與五年追溯期

> 美國稅法有五年追溯期。若在成為美國稅務居民（如登錄激活綠卡）前的五年內設立信託或進行其他資產佈局，美國稅務機關仍會要求申報。因此，任何與美國身份相關的規劃都應至少提前五年進行，以確保資產安全，避免被稅務擊穿。

- **關鍵點**
    - 美國稅法核心：存在五年追溯期（look-back period）。
    - 申報要求：成為美國稅務居民前五年內設立的信託和資產佈局，都可能需要申報。
    - 規劃時間：必須提前五年以上進行資產規劃，如購買保險，才能有效豁免。
    - 家庭身份配置：建議高資產家庭中，部分成員保持非美國身份，以實現全球資產的稅務隔離。
    - 資產持有策略：非美國稅務居民持有非美國資產，美國稅務居民持有美國資產，以充分利用各自的稅務優勢。
- **講解**

  美國有一個核心的稅務規定，即五年追溯期。例如，在2026年設立了信託，但在2028年登錄美國成為稅務居民，由於時間在五年之內，之前所做的所有資產佈局都需要向美國申報。為了規避這一風險，有相關需求的客戶必須提前五年以上進行規劃。對於保險精英來說，如果知道客戶有此需求，應建議他們越早購買保險越安全，越不容易被擊穿。此外，建議高資產家庭進行身份規劃，不要所有成員都移民美國，可以讓非美國身份的成員持有非美國資產，美國身份的成員持有美國資產，從而充分利用不同稅務管轄區的優勢，實現資產隔離和稅務優化。

- **Examples**

> 一個內地客戶已經拿到美國身份，但還沒有登錄激活。現在規劃將保險裝入信託，是否存在被擊穿的風險？

    - 結論是存在風險。因為美國稅法有五年追溯期。

    - 如果在成為美國稅務居民（例如，2028年登陸）前的五年內（例如，2026年設立信託），所做的資產佈局都需要向美國稅務機關申報。
    - 因此，建議有此類需求的客戶需要提前五年做規劃，越早配置保險等資產越安全。
    - 建議家庭中不要所有人都持有美國身份，可以通過身份區隔來持有不同地區的資產，以達到稅務優化的目的。
- **註意事項**
- 對於有家庭成員計劃獲取美國身份的情況，需要提前五年做規劃。
- 建議高資產家庭不要所有成員都持有美國身份，應進行身份配置，以隔離和優化全球資產的稅務負擔。

跨境電商的稅務風險與合規路徑

> 中國針對跨境電商的稅務政策正在收緊。2025年起，亞馬遜、TikTok等平台需與中國稅務局交換個人賣家的稅務資訊，同時國內增值稅改革也對電商行業加強了徵管並進行追繳。這些政策對過往未繳稅的跨境電商構成了重大風險。

- **關鍵點**
    - 政策收緊：2025年起，電商平台需向中國稅務局交換個人賣家信息。
    - 稅務追繳：國內增值稅改革對電商行業進行追繳，過往的低稅率時代結束。
    - 核心解決方案：將個人店鋪轉為香港公司持有。
    - CRS風險：創始人需解決個人稅務身份問題，否則香港公司收入仍有被交換風險。
    - 現金管理：香港公司賬面積累的現金需要透過保險等工具進行規劃。
- **講解**

  針對跨境電商面臨的稅務風險，目前的解決方案是將個人名義開設的店鋪轉為由香港公司持有。這樣，收入就進入了香港公司賬戶。然而，這只是第一步。接下來，創始人需要解決個人稅務身份問題，因為若仍是中國稅務居民，公司層面的資訊仍可能通過CRS交換回內地。解決方法有兩個：一是創始人自己變為香港稅務居民，二是將香港公司做實質性經營。無論哪種方式，香港公司賬上累積的現金都需要進行管理和規劃，此時保險產品就成為了一個非常重要的工具，可以幫助實現現金的有效配置和稅務遞延。

- **Examples**

> 之前跨境電商賺到錢但未交稅，目前法律政策對他們似乎沒影響。
> 他們是否存在風險？是否可以用保險做風險轉移？

    - 風險極大。2025年起有兩大針對性政策：一是亞馬遜等電商平台必須向中國稅務局交換個人賣家的稅務資訊；二是國內增值稅改革，針對電商行業進行追繳。
    - 應對措施是，必須將個人店鋪改為由香港公司持有。
    - 後續問題是，收入進入香港公司後，創始人若仍是中國稅務居民，需考慮CRS交換風險。解決方案是將自己變為香港稅務居民，或將香港公司做實質經營。
    - 香港公司賬上的現金需要規劃，保險產品在此時可以發揮作用。
- **註意事項**
- 跨境電商從業者需要立即將個人店鋪轉為由香港公司持有。
- 需要考慮將個人稅務身份轉為香港稅務身份，或將香港公司做實質經營，以應對CRS資訊交換。
- 香港公司賬面的現金需要進行規劃，保險是重要的工具之一。

跨境電商個人賬戶大額資金的稅務風險與規劃

> 一個做跨境電商的客戶，通過PayPal將1000多萬轉入個人香港銀行賬戶炒美股，虧損後賬戶仍有500多萬港幣現金。該客戶擔心資金轉回內地需解釋來源，且不想再買保險，詢問如何規劃以規避稅務風險。

- **關鍵點**
    - 美股賬戶風險：即使總體虧損，單筆盈利仍需繳納20%的稅，且賬戶信息會被CRS交換。
    - 收入定性風險：從PayPal等平台轉入個人賬戶的資金，很可能被視為經營所得，適用最高45%的個人所得稅率。
    - 規劃的必要性：客戶面臨高額稅務風險，沒有太多選擇。
    - 保險的核心作用：在此場景下，保險是為數不多能夠提供稅務遞延功能的金融配置工具，是解決問題的關鍵。
- **講解**

  這個案例存在多重風險。首先，美股賬戶雖然虧損，但只要仍是中國稅務居民，其賬戶資訊和交易記錄（包括盈利部分）仍會通過CRS回傳給中國，盈利部分需繳納20%的稅，累計虧損與單筆盈利交稅無關。其次，這筆從第三方平台轉入個人賬戶的資金，很可能被定性為經營所得，而非投資所得，稅率可能高達45%，遠超20%。面對這種情況，客

戶雖然已配置很多保險，但當下幾乎沒有其他選擇。將錢轉入香港公司，最終還是要解決公司賬面現金的問題，而保險是實現稅務遞延和資產規劃的關鍵金融工具。因此，需要向客戶講清楚這個邏輯，他除了配置具有稅務遞延功能的金融產品外，已無他選。

- **特殊情況**

- 如果客戶個人香港賬戶有大筆無法解釋來源的經營所得，他將面臨被認定為經營所得而按高達45%稅率追繳稅款的風險，此時應向其說明，配置具有稅務遞延功能的金融產品（如保險）是其為數不多的選擇之一。

香港公司持有大陸公司股權的稅務門檻

> 如果香港公司持有中國大陸公司的股權比例小於25%，那麼中國大陸公司分紅給香港公司時，無法享受5%的優惠稅率，而是適用10%的分紅預提所得稅（withholding tax）。

- **關鍵點**

    - 香港公司持有大陸公司股權比例有一個25%的門檻線。
    - 持股比例小於25%，分紅的預提所得稅為10%。
    - 持股比例大於或等於25%，可適用5%的優惠稅率。

內地黑名單人士購買香港保單的風險與執行難度

> 在內地被列為黑名單的客人（例如因幫他人擔保），其在香港購買的保單存在被執行的風險，關鍵在於其財產線索是否會被發現。

- **關鍵點**

    - 風險高低取決於財產線索是否被發現。
    - 執行香港保單的法律程序複雜，成本高昂，是跨司法管轄區的行為。
    - 債權人需在中國內地法院完成舉證和確權程序。
    - 程序需移交香港法院，並由香港法院配合執行。
    - 高昂的律師費可能會讓債權人放棄執行。

- **講解**

    執行的難度非常高。債權人需要先向中國法院立案、審查，並舉證該海外保單屬於可執行範圍。例如，需舉證該保單與投保人的人生沒有完全關聯性，或是在發生問題後利用非法資金購買。中國法院確權後，需將程序移交香港法院，且香港法院需要配合。整個過程涉及高昂的法律成本，包括香港律師的高額費用。因此，債權人需要評估執行成本是否划算。

- **Examples**

> 一位客戶在婚姻存續期間購買了香港保險，並將保單文件寄回家庭住址。其配偶因此知曉了這份海外保單的存在，並在婚姻破裂時保留了相關文件作為證據。

    - 這個案例說明了『財產線索已被發現』的情況。
    - 由於保單文件直接寄到家中，導致配偶掌握了海外資產的線索，這在後續的財產分割或糾紛中成為對方可以利用的證據。
- **註意事項**
- 需要考慮財產線索不被發現的全面性。
- 如果整條財產線索被發現，保單有被擊穿的概率。
- 如果財產線索無法被發現，則有保全資產的機會。
- **特殊情況**
- 如果客戶已經被列入黑名單，他購買保單的行為風險等級會比較高。
- 如果是在被列入黑名單之前購買保單，之後再做轉讓，風險相對較小。
- 如果已經是黑名單且已購買保單，變更保單持有人會是較好的選擇。
- 如果客戶已經是黑名單，信託公司也可能因KYC審查而無法接受其設立信託的申請。

內地居住183天計算方式

> 關於在內地居住是否滿183天的稅務居民身份判斷，根據明文規定，即使當天往返（例如早上9點從香港到深圳，下午5點返回），也會被計算為半天。

- **關鍵點**
    - 當天入境並出境，算半天。
    - 這個計算方式已有明文規定。

高淨值客戶上市規劃與稅務優化

> 針對即將獲得億元級別股權投資收益且剛取得香港居民身份的客戶，可以通過設立信託來優化稅務。同時，對於其計劃上市的內地公司，股權架構的調整取決於上市地點的選擇（A股或港股）。

- **關鍵點**

    - 個人巨額投資收益可通過在變現前設立信託持有股權來實現稅務優化，香港對此類信託收益不徵稅。
    - A股上市的實控人不能採用海外控股結構。
    - 港股或美股上市必須搭建紅籌結構。
    - 將內地公司股權轉為境外持有需繳納高額的轉股稅，成本與公司估值直接相關。
- **講解**

    1. 個人投資收益稅務優化：如果股權是以個人名義持有，必須立即設立信託，用信託來代替個人持有該股權。這樣，未來出售股權所得的資金將直接進入信託的銀行帳戶，而非個人帳戶，從而避免在香港繳納個人所得稅。整個過程大約需要兩個月。
2. 公司上市架構：

    - 如果計劃在A股上市，則無法將內地公司股權轉由香港公司持有。A股市場不允許上市公司的實際控制人採用海外控股結構（紅籌結構）。
    - 如果計劃在港股或美股上市，則必須搭建此類海外控股結構（如BVI-開曼-香港公司控制內地資產），將國內資產打包合併財報後在海外上市。這個架構需要先行搭建。
- 架構變更成本：將國內公司股權變更為由香港公司持有，需要對國內公司進行估值並繳納相應的稅款。如果公司估值非常高，這筆稅款可能會是天文數字，如薇婭案例中高達七個多億的稅款。

- **Examples**

> 知名主播薇婭當時因為其國內公司估值太高，若要將股權轉入香港公司以搭建海外上市架構，需要繳納高達七個多億的稅款。由於無力或不願支付這筆費用，導致其上市計劃受阻。

    - 這個案例說明了將高估值的國內公司股權轉移至海外實體時，可能面臨的巨大稅務成本，這成為了上市路上的核心障礙。
- **註意事項**

- 上市目標必須堅定，若意志不堅，所有轉股稅費都會成為巨大的成本負擔。

- 需要評估將國內公司股權轉讓給香港公司所需繳納的高額稅款。

- 對於個人投資收益，設立信託的動作要非常快，必須在資金到個人帳戶前完成。

2026-03-16 高净值市场最新动态与个案研讨

2026-03-16 16:12:16

00:00:07 Speaker 1
哎，線上和線下的同事大家下午好。下午好，跟大家再問一個好啊歡迎大家來到我們今天高淨值市場最新動態與個案研討的培訓現場我是今天的主持人莫妮卡很高興跟大家再次見面了啊大家都知道現在這個市場變化特別的快對不對然後財富管理的話題也是呃熱度越來越高那咱們作為一個專業的一線顧問可能不僅僅是你可以把。產品講得很清楚，把架構規劃做得很完善。那更多的是要提升我們各方面的這些素質，可以跟我們的高淨值客户進行一個對話啊，才能做更多更好的這個生意。那今天的講師呢，我們請來的呢就是咱們的老朋友了，也是咱們特別受歡迎的專家之一啊。這是他第三次來到AI跟大家開展高淨值客户的相關話題，他的每一次的課程都是。

00:01:01 Speaker 1
呃，非常的爆滿，大家都是好評如潮啊。那他就是得道信託創始人的C呃以及CEO李卓然律師啊。那他哎，李律師已經到了，大家給李律師一個掌聲。好謝謝大家。那他和他的團隊呢深耕全球，擁有跨境法律税務與信託的實戰經驗，長期為金融機構提供專題的培訓，聚焦了海外的信託CRS企業出海與高淨值客户資產規劃等議題。那咱們今天的這個培訓的課程呢一共是三個小時的時間，我們培訓大概分為四個部分的內容，大家都在屏幕上可以看到哈。李律師呢會先跟大家講前三個部分的內容，然後中間呢我們會有一個休息。休息回來之後呢，李律師會哎來跟大家自己的案例提交的案例進行一個現場的互動和問答。

00:01:51 Speaker 1
所以，如果你今天不管是線上還是線下的同事，如果你在這個做生意的過程中有遇到一些具體的案例，你可能卡住了也好，或者是高淨值客户你不知道怎麼開口也好，都可以通過掃描這個二維碼把你的這個案例提交上來啊。我們在這個第二個部分的時候就可以跟大家去進行這個抽取之後和我們李律師進行互動。好，那如果説哎你沒來得及也不要緊，我們這個中間休息的時候也會把這個二維碼再次授出來。如果你在聽課的過程中想到了一些新的案例，依然可以提交好吧？那我就話不多説，把我們的現場交給我們的李律師，大家熱烈歡迎。

00:02:33 Speaker 2
呃首先啊非常感謝我們友邦的一個邀請啊，然後我也沒想到這個是第三次應該那今天是第四次了對吧？然後然後站在這個我們AI的這樣的一個呃培培訓的教室裏面，然後我也非常榮幸啊可以不斷的給我們AI的集團以及給我們非常多的保險精英帶來啊每一期的這樣子圍繞着中國的呃超高淨值客户啊他們的一些所

思所想哈。那我們今天主要的這個內容呢其實剛才monica也跟各位分享了，那我們今天的第一個環節其實是和大家要分享一下。

00:03:11 Speaker 2
整個一個2026年的一些數據的統計，以及說我們看到的整體的這些高淨值客户們他們的一些思考點。那其次呢，其實就是結合各位保險精英所關注的，到底我怎麼能夠把一個呃高淨值客户給拿下？到底我怎麼能夠把這張大額的保單給做下來？

00:03:38 Speaker 2
首先我相信可能在座的各位有一些對於我們整個一個公司有一些瞭解啊但是我可能今天還是再brief一下那我們呢呃其實設立在的總部就是在香港那我們的呃辦公室其實就在海港城的旁邊中港城啊所以呢我們其實是圍繞着以香港為核心然後在我們的呃上海呃我們呃因為我自己是出生在上海的所以說我們在大陸環節的這個office是我呃放在了上海那同時我們在新加坡有我們自己的呃律師事務所，以及我今年過年的時候是回到了倫敦，所以我們在倫敦也在籌備我們自己的呃律師事務所。所以整體來說，我們這個呃板塊其實就是以香港為核心，輻射整個一個我們高淨值人羣所喜歡的這些重點的超一線城市的這樣子的一個呃服務機構。

00:04:33 Speaker 2
那麼我們也比較榮幸啊，其實在2023年的時候就成為了香港投資推廣署的白名單服務商。那麼在2024年以及2025年連續也依然是我們香港投資推廣署的白名單服務商。那包括也是呃一直受到香港的大公文匯啊等等這樣的一些邀約啊，包括特別在我們這一屆港府吧，我們在2025年的時候其實發現了一個現象，就是我們的2025年的施政報告開篇將近80%説的都是圍繞着內地企業出海的這樣子的一個點。所以其實在去年2025年的時候，我們的政府班子香港政府也設立了一個叫做內地企業出海的一個出海班。

00:05:17 Speaker 2
所以我們當時也是受邀去參加了，那麼也是作為本地的這個白名單的服務商，會服務非常多的大陸的優質的企業來到香港啊，乃至於以香港為自己的這個財務的這個中心輻射到全球的這樣的一些業務。那我們在香港最核心的其實就是擁有香港的呃重量級的兩塊牌照，一個就是我們香港的信託的這個牌照，還有一個就是我們香港的公司祕書。一個受託人的這樣的一個牌照，那麼擁有了這兩個牌照也就意味着我們可以在香港啊這個非常重量級的也是今天當下尤為受到全球矚目的一個金融中心，可以給到非常多的聚焦在這個板塊的超高淨值的家族們啊設立他的海外的法律結構以及他們全球的税務的這樣子的一個規劃啊。

00:06:13 Speaker 2
然後這是我們的一個呃包括我們的一些呃呃就是一些榮譽吧。那除了我們在香港是香港的白名單服務商以外，我們在上海我們的office也是上海的就是企業出海最大的一個板塊臨港啊它的這個政府所入駐的白名單的這個服務商也是臨港

目前唯一的一個香港公司成為他白名單服務商的一個機構啊。然後，這是我們2025年12月31號的一個整體的一個呃2025年的一個展望吧。因為其實我們2025年，因為大家也可能能夠感受到，特別是在CRS的一個影響下，我們整體呃香港本身的信託的規模其實是將近要啊不光是翻番的這樣的一個增長的速度。那所以其實我們在2025年基本上也是以。

00:07:06 Speaker 2
百量級的這樣的一個規模不斷的在上升，那麼同時也是圍繞着非常多的一些企業出海啊等等這樣子的一些服務進行一些展開。好，這就是我們主要的核心板塊的業務。那其實我們整個一個團隊吧，包括我本人呃如果熟悉我的話可能就知道我10年就從業做律師了，然後主要做的其實就是呃中概股的IPO的律師。然後呢，其實是在後續擔任了一家美國上市公司的董祕之後，然後16年我們開始在香港展開了我們今天所做的所有的包括跨境企業服務、海外信託的設立、海外家族辦公室以及跨境的法税諮詢的這樣一系列的四大板塊。那發展到今天，其實我們整個一個團隊啊，我們幾個辦公室加起來，我們整個一個全球範圍內的服務團隊已經將近超過70號人了。

00:08:03 Speaker 2
那主要的其實也全部都是以啊法律從業工作者跟税務從業工作者為主的這樣子的一些服務的團隊。那其實也是我們今天當下非常多的來到香港或者是希望來到香港以及説非常多的啊這些家族辦公室們他們所希望能夠給到非常多的這些客户提供專業的跨境領域的這樣的一些法税諮詢的這樣的一個內容。好，我們就開始來回顧一下吧。我們今天的幾組數據啊，首先大家來看一下，我是在2025年的呃就是第一場在AIA的分享。其實我也已經有分享過我們當時2024年的時候的一個數據。那麼2025年呢，我覺得用一句話來概括吧。

00:08:52 Speaker 2
那的的確確也受到了呃一些呃經濟的一些波動的影響。那其實整個一箇中國的富裕家庭高淨值家庭超高淨值家庭他的一個數量是有所下降的啊，所以這個的確是一個目前的一個不爭的這樣的一個事實呃。那我們來看一下我們的一個2025年的，我們大中華地區高淨值的這些家庭他們分佈在哪裡。那我覺得比較重要的是什麼，我記得2024年的這個數據也是這樣子的，我們的廣東就是我們的大灣區啊依然是領跑成為整個我們中國高淨值家庭及家族擁有最多的這樣的的一個區域啊遠超了今天的北京上海。

00:09:43 Speaker 2
啊，以及香港，啊但是呢呃相對來説，在深圳片區高淨值的這個家庭的降幅是有一些大的。那其次呢其實也有上海，上海目前的高淨值的這個人數也有往下降。但是其實大家從這個領域當中啊也能夠看到一個很核心的點就是我們今天香港所在的這個大灣區依然是擁有整個一個全中國超高淨值家族及家庭最多的一個區域。所以應該來説，我們也是享受了整個一個大灣區它的一個GDP應該是遠超全中國其他任何一個地方上升的這樣的一波紅利。那麼再加上我們的香港又是一個第一中國不可分割的一個部分，但是它特殊的法律體系，它特殊的

稅務窪地的一個局面。所以讓我們更多的高淨值家族在2023年開官之後不斷的湧入到我們今天。

00:10:41 Speaker 2
這個生機勃勃的一個城市，所以這個我覺得也是今天我們非常多的保險精英要去配取的這樣子的一些客户們。然後我們來看一下整體的我們這些高淨值人羣在2025年接受了非常多的一些啊research之後所結得出來的一些結論啊。我記得我在應該五年前吧可能做的一些內容的時候有非常多的。呃，機構都在説高淨值家族他們最想要了解的是投哪一些東西能夠賺錢而且能夠快速的賺錢所以那個年代特別在疫情前應該應該是在二零呃13年開始到整個2019年這個六年期間我們中國的財富積累的規模不斷在上升。

00:11:31 Speaker 2
也導致我們非常多的高淨值的這些企業家們認為我今天投100塊錢我一定能夠賺個300塊錢回來而且迅速的有這樣的想法但是今天我們看到這組數據我們今天非常多的高淨值的家族們在經歷了我們剛才所看到的啊高淨值家庭數量的下降也就意味着他們的財產其實在這一波疫情當中有一定的縮水的一個情況這樣子的一個背景下他們把自己所關注的重點從原來的我要投資，我要做非常aggressive的投資，我要一塊錢變成300塊錢這樣的想法，變成了今天我希望我的資產能夠保值。我今天遇到非常多的客户到我們辦公室跟我説就剛就就我剛才遇到的一個九零後的一個客户他跟我説。

00:12:22 Speaker 2
他説呂麗，我今天在香港，我要做我的信託，我要做我的家辦。我達到最核心的目的是我希望把我海外的資產能夠完全的合規性的去處理，而不要完全的就是不合規的一些做法在那邊做。所以今天其實明顯看到的這些高淨值的企業家跟家族們他們的所思所考已經變成了要保值跟增值呃跟穩定增長這樣一個情況還有一個是什麼？我覺得各位保險精英也可以把它記錄下來，就是他們追求的是穩定的現金流。穩定的現金流，我跟大家分享一個點：我們今天看到市場上這麼多的金融產品，請問有哪一類的金融產品是能夠提供很穩定的現金流的？其實想不到。第一，在今天香港的市場上面非常多的大家可能會聚焦在港股啊還有美股。

00:13:21 Speaker 2
這些能提供穩定的現金流嗎？恰恰不能，對不對？因為很有可能我們今天一個客户看中了一個股票，啪殺進去了，沒多久這個股票腰斬了，他就套牢了。你覺得這個資金佔用的情況是不是特別特別的誇張？所以其實這這一類型的都可以説變成是一種非常高風險投資。當然它帶來的回報也是高回報的這樣的一類的產品。除除此以外，那基本上就是説哎有可能銀行説那你在我們這邊做定存吧對不對給我定期的這樣的一個收入。但定存一鎖客户可能也要鎖個六個月到一年這樣的情況這筆資金就完全不能夠動用。但是能夠提供穩定現金流的在我們的保險品類當中其實是非常非常多的。就就我剛才跟我們的這個AIA的這個同事在分享我説就連我我自己其實都。

00:14:15 Speaker 2
有認購我們AIA的這個月月派息這樣的一類的產品，因為這就是屬於穩定性現金流的類型。所以大家要看到我們高淨值客户現在對於現金流的管理是尤為重要的。為什麼？那是因為在疫情的時候有非常多的企業，我以上海舉例啊，遭遇了不能夠經營，不能夠讓員工返回到自己的辦公室來工作而導致整個公司的現金流斷裂最後破產。在那一輪當中比比皆是，所以這就是為什麼今天這個穩定現金流變成了很多企業家所思所考的地方啊。那這恰恰也是我們今天保險這個特別的金融產品所帶來的不一樣的一個屬性。還有一個點是什麼？就是就是當我剛剛開始接觸的時候，我也覺得很有意思啊。就一般來説一種投資，很多時候大家都會説特別像基金管理人他會説哎利率。

00:15:11 Speaker 2
你今天投我這個基金，我這個基金未來能帶上帶來多少多少收益率。所以説你可能一把你就把你的呃那個100~200萬全部都鎖鎖進來吧。哎因為你不達到它那個門檻，它也沒辦法給你提供收益率對不對？但是我們保險不一樣，就保險它是可以期繳的。所以當一個客户他的一個家庭他可能一開始能夠準備的這個資金大概是在呃比如説假設是以50美金為例的話他可以分期來繳納他其實也是給到他家庭的現金流帶來了非常穩定的一個補給。所以這個其實是尤為我們今天保險精英要去關注的啊除此之外我覺得還有一個就是很多現在的高淨值的家族。

00:15:56 Speaker 2
已經為自己的子女，特別還為自己的養老，在儲儲備相應的這樣子的一個養老金的這樣的一個計劃。而這些資金的儲備，其實這些高淨值的家族們並不寄希望説你能給我帶來多厲害的收益率的一個回報。因為他要做非常風險的投資，有額外的資金他一定會去做安排的。但是這一類錢，他往往需要最穩定已經能夠給到自己的孩子去使用的不要到時候給不到。對不對？那所以這個也是今天當下，特別是以我們香港保險為例，非常重要的能夠給到客户帶來所有的這些benefit的一個很核心的一些點。好，然後我們來看一下啊，我們今天看到的一組數據是什麼？是我們今天依然有55%的這些高淨值人羣還沒有想好要配海外產品。各位保險精英。

00:16:56 Speaker 2
加油啊，這個55%都是各位要去，pitch的抓緊的挖掘的這樣的一些潛在的客户們。但是第二個就很重要了，而在當這些客户想要做海外資產配置的這個情況下，保險成為了所有的這些想要做海外保險配置的客户羣體們第一選擇而且也是比重最大的。它遠比外面的這些銀行儲蓄類的20%要高將近八個點啊一騎絕塵這樣的一個數數據所以其實我覺得呃也是在過去的這10年當中吧我覺得應該是香港的保險行業不斷的創新的這些產品以及説也不斷的去能夠讓我們的高淨值客户們去了解香港的保險跟國內的保險有一些質的區別今天我也會分享。

00:17:51 Speaker 2
所帶來的一些benefit，所以其實今天保險會成為了今天中國大中華地區客户在

海外要做資產配置的時候第一個會去選擇的這樣一類的產品啊。所以這個我覺得也是給到各位保險精英啊非常大的一個激勵的這樣的一個點吧。然後我們來看一下整體的一個他們會對於海外配置產品的一個想法，包括他們的年齡段啊。首先大家能看到嗎第一個放在最非常多的高淨值客户的第一個思考是什麼是分散風險。大家有想過這當中呢是有存在哪些風險嗎，其實我們最早的我們有的時候會説是什麼風險是匯率風險，對不對因為我們主要的高淨值客户他們的財富積累是單一貨幣就是我們的人民幣。

00:18:44 Speaker 2
但是我們的人民幣如果説未來啊在整個一個外匯市場上面它有可能會貶值，那是不是也就意味着我們這些持有大量人民幣的這些富裕家庭們他們的資產其實也縮水？那最簡單的例子，譬如説要送一個小孩子出去留學了，這個時候人民幣貶值的情況下可能你要付比原來更多的這個呃換匯的這樣的一個成本去覆蓋到他的學費。這就是最剛剛。性的這樣的一個情況，所以當時我覺得比較多的大家聚焦的海外的一些理念是説，哎我可能在外匯上面我要做一些分散的風險的配置。但是今天到了2026年的時候，這些風險更多的有是什麼？有很多的風險其實是帶來的第二個就是突然之間出現了一個點叫做隱私與資產隔離的需求。

00:19:37 Speaker 2
有很多高淨值的客户，他們今天甚至於已經有了海外的一些資產的配置，他們可能把匯率這件事情已經不放在首位了。但是他們可能會考慮的是什麼？是我海外的這些儲備的要給到我的下一代，或者是給我自己養老，或者是我做的已經從我的企業剝離出來的這些資金。能不能夠真正的為我所用，能不能夠不受到我國內的一些政策波動的影響。這個，也是他們要分散風險的很核心的另外一個點啊。這個當中不光是政策的風險，包括還有婚姻的風險，包括還有税務的風險啊。所以其實這個也是我們今天當下高淨值人羣在做投資的時候已經不再追求這些高回報了。

00:20:30 Speaker 2
而把這個分散風險，隱私資產的隔離放在了比較首要的這樣的一些情況。而且大家能夠看到嗎就比較有意思啊，在這個年齡分佈上面，蠻明顯的就是年紀比較大的這一類的羣體啊，他其實更加care的是小孩子的一個情況以及説分散風險。而年紀30歲到40歲當打之年他們因為他們可能有很多人都是在國外。呃，留學過啊，他們有比較多的一些海外的經歷，他們反而會把隱私跟資產隔離的需求放在蠻首位的地方。就像我們今天遇到的一些客户，説實話60歲左右的並並不那麼多的。但是相反的的確確是在45歲區間的這一類的新進的這一類富豪羣體會特別的多啊。所以我覺得各位也可以從這樣子的一些數據能夠get到一些information。如果説您的周圍的這些客户是這類羣體。

00:21:28 Speaker 2
你可能跟他聊的話題要圍繞着這些，可能能夠更多的去打動他啊。好，這個其實也是我們能夠看到的呃剛才説了嘛有有一半的人還沒有配置，但是現在發現

了吧有86/800的這些受訪者表示未來一年一定會要進行海外的這個資產配置的一個情況。所以其實這個比例而且這個趨勢是非常非常明顯的。而最為關注的就是將近一半以上的人，最為關注的就是我們的境外保險。他的選擇，他給到自己家庭、給到自己下一代以及給到自己所能帶來的所有的這些benefit。那其實剛才也已經說了，因為這些人要做好風險分散、隱私資產隔離等等，子女教育啊等等這些需求。那還是回到剛才我提到的那個地方。

00:22:26 Speaker 2
單一的證券的投資銀行的那些固定收益的這些存款能夠滿足到嗎？顯然可能不一定能夠滿足到他們，所以他們才會更加把焦點集中在我們今天多元化的啊，能夠給到他們提供既能夠保障他們的隱私，保障他們一定的風險隔離，同時也能夠帶給他們有一定的穩定現金流跟收益的這樣的一類的金融產品啊。所以這塊我覺得。是可以先跟大家分享一下今天我們所看到的整體的2025年底的這樣的一些重要的數據的一個統計，以及這些高淨值啊客户們的他們的這些思考的點，以及他們未來的一個投資方向的一個趨勢。好，那我們說完了這些客户的呃想要做海外資產配置的一些想法。那麼。

00:23:23 Speaker 2
他們為什麼會要去做這些事情？說白了，其實他們在他們的家庭，在他們的家族上面一定有非常多非常的痛點，讓他們啊不得不要用一些成本，或者是用一些要尋求到非常多的一個呃專業的人士能夠給到他們去做這樣的一個規劃。大家要知道啊，說實話我們在香港生活真的比較的呃幸運。因為我們在香港市場上能遇到非常多的一些呃具有代表性的這樣的一些專業的機構能夠給到高淨值的家族們帶來一些呃統籌的安排包括給到他們一些全球化的一些思維角度可是中國目前有大量的高淨值家族們他們甚至於連這些信息連這些人都找不到這是真的一個情況啊所以其實我覺得今天。

00:24:18 Speaker 2
這些家庭，這些家族也都是我們保險精英其實未來會遇到的，包括也可能是大家目前也已經在深耕去挖掘的。所以他們今天當下的一些痛點，其實最核心的第一個就是他們的一個傳承的痛點。這個痛點來自於哪裏？來自於我們今天最著名的2025年的這個案例就是這個娃哈哈啊。我因為其實去年在這個案例當中，給給給大家做過一些分享啊。我覺得在今天，我其實就舉就做一些呃總結吧。嗯，在這個案例當中，如果從嚴格的法律意義上面來考慮，我覺得其實是對香港的信託一個很重要的一個支持作用。為什麼那？是因為如果說今天我們香港的高院啊不是認定這個信託雖然沒有簽署信託契約。

00:25:13 Speaker 2
我們認為他沒有設立，但是如果說他不是被認定為已經事實上成立的話，香港高院是不會頒佈這個保全令跟披露令的。所以也就意味着香港的信託它的一個獨立性，它的一個不可被擊穿的一個有效的防禦性其實是遠超中國大陸的。待會兒我們會有一些其他的案例給大家分享。但是在這個案子當中有令人很唏噓的就是包括為什麼我會把它放在我們今天高淨值。家庭對於傳承上面的這個痛

點，作為一個很典型的一個案例來說，是因為他是傳承上面最失敗的一個案例。為什麼？那就是今天大家有如果說你還能夠看到2025年的一些關於宗家的這個新聞的話，可以看到下面有很多網友的留言。我當時在這個case發生的時候，我當時就。

00:26:05 Speaker 2
就是我們圈子裏，我就跟我們幾個律師朋友就在聊。我說我說我要是他們，我絕對不把這件事兒這麼公佈出來，或者不讓這個事兒這麼發酵。為什麼？因為大家要知道，娃哈哈它在杭州的公司它不是一個民營公司，它不是個民營企業，它是由杭州國資委控股的一家公司。所以很多的網友下面的留言是什麼？是為什麼一家由杭州國資委也控股的一家公司在海外有這麼多的資金還能給到自己的非婚生子，這才是核心。所以我們就說這是一個比較失敗的一個傳承案例。因為我當時我記得有很清楚有一個保險精英問了我一個直擊靈魂的問題，他說李律今天跟你討論的是他的信託有沒有成立，那是你們信託行業的一個法律問題。我問你一個事兒，如果說你作為一個專業的家事的一個律師。

00:26:57 Speaker 2
你有冇有覺得，如果話佢當時唔做呢個信託，唔把呢個現金放喺呢個匯豐銀行嘅賬户啊，還可以發生呢種提取不提取嘅情況？如果話佢把呢部分現金轉成保單會唔會更好？我話系嘅，真繫有可能會更好。而不是會讓這些呃rumors包括這些新聞公諸於眾咁樣嘅情況啊。所以這個其實系一個傳承上面吧我覺得應該系一個滿典型嘅一個非常失敗嘅一個情況。也正因為這個新聞在2025年對於超高淨值的家族們的這個影響太大了，所以今天我們遇到的非常多的企業家的一代都跑過來來跟我聊，是李律我跟你說一個真實的情況就是我覺得我的二代吧他不太想繼承我的家業那我該怎麼辦啊或者是說我怎麼樣才能夠把我目前。

00:27:51 Speaker 2
企業啊，能夠有效地給到我的下一代，或者是說很直接地來說，把企業上面可以給到他的一些資金給到他。所以其實這個就是我們今天非常多的大陸的一些高淨值家族們在傳承上面其實遇到的很核心的一個痛點。第二個，就是我們剛才已經提到的，就是。雖然娃哈哈是一個傳承失敗的案例。但是他在香港的信託界其實奠定了我們香港的信託是我我嚴格來說他真的是啊不可被擊穿而且是非常之啊保護性非常強的這樣子的一個情況。那我們來看國內的一些情況啊，其實這幾個案子大家網上搜都可以搜得到。一個就是武漢家族信託的一個案子，這個案子我其實去年也分享過，他說白了就是一個原配把自己的老公。

00:28:46 Speaker 2
啊，告上了法庭要跟他離婚，但是這個時候她居然能夠把這個丈夫在呃丈夫給自己的小三以及小三的孩子設立的信託的財財產給凍結了。這個武漢信託案其實就是這樣子的一個case。其實這個case我覺得它的本質說明什麼？本質說明因為大家知道在國內有很多的時候家庭要設立信託，現在國內非常多的。這個銀行啊，前面我早上的一組客户就在跟我說，他說呂麗這樣聽你分析。他說我國內那個招商銀行追着我要買保險跟買信託是真的不能幹。啊我就問他一句

話，我說你在國內如果別人跟你說做信託要不要你老婆來簽字？你去問他要不要？肯定要啊。所以其實這就是國內的信託跟我們香港的信託吧它質的一個區別，在這個武漢的這個案子當中。

00:29:43 Speaker 2
有可能啊，我們因為我們只看到了一個審判的一個結果，極有可能其實當時這個老婆是本身就在這個信託設立的時候她有可能都是知道的，而且她有可能都是有過簽署的一些文字的。所以這也是為什麼她在最後去做做離婚的這個準備的工作上面能夠直接讓法院把這個信託都凍結了啊。這個信託其實本身應該跟他們夫妻倆也沒什麼關係，都是給小孩子而且是那個非婚生子來設立的。所以其實這是一個蠻典型的，國內的信託在婚姻家庭上面被擊穿的。那另外一個是什麼信託啊？先回到這邊了。另外一個就是呃我們應該是在2025年的時候最典型的一個因為呃這個刑事案件所連帶的民事上面的信託被擊穿的一個案件。

00:30:37 Speaker 2
啊，其實這個呃，這個這個南通案也是當時在我們整個信託行業吧，其實是沸沸揚揚。因為它最大的一個呃就是不合理的地方就是最大的一個讓大家會引起爭論的一個地方是什麼？是按照我們中國的法律來規定啊如果說我們要認定這個資產是可以被凍結或者可以被執行的話我們要先確認這個資產是屬於非法財產。或者要先確認這個財產是在這個人，在不合理的一個一個情況下做的一個保護性的一個財產，我們後面才能去做凍結。就它有個前道程序的，我總而總的來說。但是在這個case當中，這個法院連前道來確認這個呃信託無效或者是可撤銷的程序都沒做，直接把信託賬户裏的現金我們叫做總對總點對點給。

00:31:35 Speaker 2
扣劃了，扣劃是什麼？就是連凍結這個動作都沒做，直接把這個賬户裏的錢就提到了被執行人的其他的那些地方啊。所以這個就是這個案子在業內吧引起非常大爭論的這樣子的一個情況。那同樣我們前面已經看到了，就是國內的保險的一些被執行的一個案件。所以今天我要跟大家分享的，在資產安不安全的這個節點上面。我們非常多的國內的一些保險精英，他們其實都會跟客户説啊，主要好像也是去年有一部什麼電視劇吧，也挺火的，就是反正説的是一個人在賣保險。就一定會跟客户説到説哎那個我們現在這邊你如果説把你的一些資金放到保險啊我們再給你套一個所謂的信託的殼叫保險金信託你放心吧以後你的公司外面欠再多錢呢部分都唔會被凍到。

00:32:33 Speaker 2
一定會是這樣的一個topic會這樣去聊。但是大家要知道，你看在2024年啊，呼倫貝爾的這個案子直接啊把這些被執行人的這個現金價值的保單直接也是依法扣劃涉及到的是中國人壽中國平安這些大保險公司的這樣的一些產品。所以我們今天着重跟大家分享一下國內的保險它是怎麼樣可以被執行的。

00:33:04 Speaker 2
呢個非常非常地重要。首先，如果話大家遇到跟很多客户來交流呢個情況，要跟客户非常明確地告訴佢，我哋2021年中華人民共和國最高法院出嘅司法判

例，我哋最高法執監第35號文明確規定咗保單嘅現金價值具有財產屬性。只要具備財產屬性，佢就係可被執行嘅。大家一定要牢牢記住呢句說話。什麼叫具備財產屬性喺人身保險大家知道國內有很多的保險它都是包著一個所謂的這個壽險的一個殼但其實它是有具備投資屬性的它也可以去做單方面的退保的提取它也可以去啊就是做質押呀貸款啊等等這一類都被認定為具備財產屬性的保險也就意味著這些保險都是可以被執行的。

00:34:03 Speaker 2
所以這是國內的在法律的執行條面上面非常重要的一個司法判例啊，它其實也是來自於當時的這個王某的這對夫婦所帶來的一個情況。就是說白了，就是他們在外面欠了錢，然後他的金融機構呢就把他們所查到的這對夫婦名下的九份保單全部都申請法院強制執行了。因為這是第一個判例，所以最後在2021年最高檢就出了這樣子的一個明文的一個司法判例來確定國內保險具備現金價值的一個可被執行性。然後他的執行是什麼？就是待會也有一個很有意思的案例啊，就是執行就是如果說今天的這個被執行人他拒絕啊他不去自動解除跟保險公司的這個協議，法院是可以強制。

00:34:55 Speaker 2
提取這部分的現金價值，就跟剛剛那個信託是一樣的。就是你這張保單，法院可以跟保險公司說這份這是123 45677份保單它是可被強制執行的。我法院已經有執行的司法的這個文件過來了。那這個時候保險公司就必須去配合，以及這些保單的資金不會回到投保人當時的個人的賬户而直接劃撥到法院的託管户，然後法院再去把這部分作為被執行的財產分配給到那些債權人，就這麼簡單。所以這就是可被執行的一個核心很核心的地方。我們來看一個啊這個案例啊，是2024年3月份發生的，啊很有意思。這個當事人呃這個錢某啊他其實很聰明啊他在。

00:35:50 Speaker 2
這個對外欠債的這個情況下，已經把個人的公司啊、銀行啊、不動產啊這些都已經把它不放在自己個人名下了。所以一開始這個債權人啊，這個趙某都找不到他可被執行的財產。但是後來法院很厲害，執行法官在網絡查控系統當中發現了這個被執行人就是這個欠錢的這位錢某。在多家保險公司投投了保險，然後這些保險一共有10份人壽保險。所以當時這個執行法官很厲害啊，這個是在這個當地的這個法院的這個頭條新聞當中的一個案例啊啊。然後這個法官很厲害，他就把這個10份這個保險的現金價值都予以凍結了。

00:36:41 Speaker 2
但是這個時候吧，這個欠錢的這個錢某啊，他沒有多大的一個反應。倒是這個保險公司，他提出了一個異議。他說哎不對啊，這個投保人錢某沒有跟我來解除協議。你你現在讓我把這個呃保單的這個現金價值全部都配合你去凍結後續進行劃撥是不是好像不太合理啊？ 這個保險公司我覺得也挺有意思的。最後的結果是什麼？然後法院就經核查，認為保險公司以保險合同尚未解除事由終止是無法無據的。最後的結果就是投保的保單的現金價值直接劃入了法院的案款

的專用賬户，就是我剛才説的這路徑嘛。然後把這個專用賬户的錢再分配給到這些啊原始的債債權人就結束了。那這當中經歷了什麼？

00:37:40 Speaker 2
經歷的就是我剛才所説的，因為法院認定這10份保險它全部都具備了現金價值，屬於投保人的財產性權益。根據中國的保險法，根據最高院的司法凍結的規定以及剛才我們看到的第35號的這樣的一個司法規定。這所有的這些保險它都是可被凍結以及可被強制執行的。所以這個案子啊，所以我們有的時候就遇到了國內的一些保險精英也會呃來來跟我們就是哭訴啊，或者就跟我們聊。但我們説呃我們中國關於保險的這個特別是在中國的這些保險的這個可被執行的一個情況，其實案例已經不止這一個了啊是比比皆是的這樣的一些可被強制執行的案例。但是相反，我們還是要説到我們香港。

00:38:39 Speaker 2
我哋香港遇到嘅咁樣嘅情況多嗎，幾乎冇有聽到過。啊，為什麼其實就係因為今天我哋香港，我哋嘅這些保險雖然我哋也一樣，我哋有一啲保險的確也是非常具備現金價值嘅啊具備投資同理財功能嘅。但是首先佢係跟住我哋香港法律、香港保險法啊所規定嘅。其次，在財產線索獲取當中我可以很有效的和大家説，我們香港的保密法非常的厲害。所以在財產線索的獲取當中，不是那麼容易被非常多的這些債權人所獲得的。同時獲得了財產線索要去做相應的這個香港法院的配合的這些凍結的或者執行的這個情況跟行為，它的成本是相當相當高的而且有的時候香港法院。

00:39:35 Speaker 2
在你的程序不滿足的一個一個情況下，他是不會去配合你做的啊。所以這也是給我們整體的在海外的這個保險，在資產隔離上面起到了層層的一個防火牆，非常重要的這樣的一個作用。好，然後我們來呃分享一個這個涉外婚姻的這樣子的一個情況。這個這個案子我應該去年也分享過，但是我覺得這個案子其實對於非常多的這個家庭而言吧，包括我自己，因為我自己也是生的是閨女啊，所以我也是在我在我年輕的時候經歷了這個案子之後，我就想好了我絕對不會給我女兒以她的名義在海外買房的。那説白了其實當時我們因為呃遇到的一對北京的夫婦然後也是一對呃教授然後他們過來的時候就告訴我們他的女兒在加拿大留學然後定居然後他們當時給他女兒。

00:40:33 Speaker 2
買了呃加拿大的房子是以他女兒的名義買的，然後呢也正是因為呃他們其實對於因為這個我覺得是非常正常就是我們不太會去細節就包括我本人我可能都不會去細節的去知道某一個州或者是某一個區域它的一個婚姻跟繼承的一個構成是什麼樣的啊但是也恰恰因為這些信息的一個不對稱的一個情況。所以當時，他的女兒其實在加拿大出現了意外，然後死亡了。死亡了之後，這對夫婦去加拿大去處理女兒後事的時候才知道她有一個同居了五年的男朋友。但是他其實並沒有領任何的結婚證。但是在當地加拿大的這個婚姻的一個認定過程當中就認定為他們是屬於事實婚姻。而在這個事實婚姻的認定的一個結果是。

00:41:27 Speaker 2
他們女兒在加拿大的這個房子，因為是登記在他女兒名下，所以這個房子是由男方100%來繼承。跟父父母沒有半毛錢關係，所以就是就是就當時這個媽媽其實就是一邊說後面就也暈過去了，就不太能接受這件事兒。但是的的確確哈就是這個是一個我們當時經歷的一個真實的案例。所以其實在這個情況下給到我們呃除了剛才我們說的所謂的資產的安全以外這何嘗不是一個自己自己家族的資產安全的一個情況就是你好不容易撫養長大的呃精英的一個女孩子然後在海外本來想着能夠讓她生活得更舒服那麼就讓她以她的名義去買了房但是最後啊得到的一個結果啊哪怕是這個女兒她沒有出現意外。

00:42:23 Speaker 2
他甚至於只是在海外，有可能說是離婚了呀，分手了呀。他有可能也會面臨這個問題。因為我有一個閨蜜就是這個情況啊，然後她其實在海外的這個資產就被分了一半。但當時其實也沒有去有辦真正的結婚的這種手續。所以其實這個我覺得對於非常多的今天有涉外婚姻吧，或者是有跨境的特別是有很多我們遇到的這些高淨值的家族們基本上都會給到自己的孩子要去國外去留學呀，或者去甚至想着說哎，能夠在國外嗯留了學美國英國呃澳澳洲讀了書之後能夠留留下來生活的就最好了。但是恰恰這些地方有可能他的婚姻繼承的這些細節就是你們所意想不到的。而這些所帶來的一個隱患是什麼？就是有可能你的給到孩子的這個資產最終是落入他人的手裏。

00:43:22 Speaker 2
所以在這樣的一些case上面，就至少我吧，從我自己的角度來說，我我當時就說我要以後有小孩兒，現在我也的確是生了個女兒。我說我絕對不會以她的名義在海外給她做任何的那個那個房房產的購買。我只會幹什麼？就是說白了，我只會說你到時候在國外你要生活你要幹嘛？我要我就想給我員工發工資一樣的，我每個月發你多少錢啊？所以這個其實也是一個。呃，蠻典型的吧，就是在跨境上面跟婚姻家庭、跟婚姻繼承上面有關的。那這個case其實也是可以給到各位保險精英作為一個參考啊。那我相信有很多保險精英也會遇到說啊，“李律，你知道嗎？我好多客户現在主要的錢當然因為國內的地產也不好，他們現在都是想着說我怎麼樣要給自己的孩子在美國買房，在加拿大買房，在澳洲去買房啊等這個情況。”那這個時候我覺得各位保險精英。

00:44:18 Speaker 2
也可以告訴他們，你要買房可以，但最好你也不要以你小孩的名義去買。啊如果你要買，那你以個人的名義去買也比較好。你非要以你小孩的名義買，或者是你真的覺得當地的房地產投資比較好的話，那與其這樣子，你還不如說給到他的是一張有穩定現金流的也不佔用你自己現金流的這樣的一張保單能夠維繫他後續在海外的一個生活。也好過你未來你的這個家庭的固定資產有可能一部分就給到別人了啊，這是很典型的一種案例。好，然後我們來分享一下我們的這個大家應該已經非常非常之熟悉的關於這個CRS的一個情況。這個我就不展開了哈，因為我相信大家也會比較清楚就是呃中國的金稅四期也是帶來了整體我們這個中國的稅務一個非常。

00:45:14 Speaker 2
啊，就是進入到一個非常嚴格的一個時代吧。然後也是帶來了我們整體的CIS不斷升級的這樣的一個情況。我還是先給大家分享這個數據啊，這個數據我覺得是2025年非常重要的一個數據，也是意味着2026年我們在CIS進入到了是什麼樣的一個版本。我要跟大家分享的一個很有意思的點，我2024年的年底我也是在友邦做過一場分享。啊我當時就說我說大家要關心一下CRS，當時呢在座的很多保險精英呢是一臉懵地看着我，然後沒想到2025年的上半年啊就是電話被接爆的那種情況。因為大家看2025年的上半年啊四個省市的稅務局就是48h內發出了高度一致的公告，就我們中國的稅務居民境外的收入所得要進行申報跟。

00:46:11 Speaker 2
呃，調查這樣子的一個公告。所以我們當時應該說2025年進入了到了我們所謂的CRS全面的一個1.0的一個版本。但是到了2026年進入到的是什麼樣的一個情況？進入到的應該是一個2.0的一個版本。首先我們先看一下2025年國家收入當中，個人所得稅的維持是高增長的，全年11.5%的增速。遠高於我們企業正常的叫做增值稅。大家如果說會啊在國內會經歷過企業的話，其實企業在國內的稅收是非常多的啊。一家企業在運營的時候啊，賣個東西出去你還要給國家交增值稅，你整個公司到年底清算的時候你還要去交企業所得稅啊。這些企業間的這些稅目前反而是低於個人所得稅的這個收入的這個增長。

00:47:10 Speaker 2
大家有想過為什麼嗎。大家想一想，整體的，如果說企業的一個稅收沒有上漲，那就說明企業在國內它過得並不好。否則的話，他應該給國給國家多交非常多的稅對不對。但是如果企業過得不好，企業給到員工發工資，那員工交薪俸稅、交薪酬稅。企業給股東做分紅，股東交分紅稅。講道理，如果你企業做得不好，這些稅收也應該下來啊。我員工本來要發10塊錢工資的，我要給他交百分之假設交15%的稅。但是今天我沒有錢給他發11000萬塊錢的工資了，我可能只給他發8000，那是不是稅就交得少了？但為什麼我們這個個人所得稅的這個維持還是在高增長？主要的一個數據的背後來源於一。

00:48:04 Speaker 2
我們過去的這個幾年當中，圍繞着個人的一個稅收偵查其實是非常非常的嚴格的。所以有非常多的人交了滯納金，交了罰金。舉個很簡單的例子，原來我們很多的企業家從自己的公司拿錢，就今天跟財務打個電話，“喂小李啊，你把賬上的錢給我打個100萬到我賬上。”現在大家去問問看自己服務的那些高淨值家庭、高淨值企業家們行不行？企業家會告訴你，小李啊絕對不可以的。因為我已經被追過稅了。因為這部分資金，非但今天的銀行要求你補充從企業到個人銀行賬户裡面資金的一個走向的一個原因，你得要說明這筆錢到底是以什麼名目出去。其次，你過去所收到過的這些錢，如果說你不是一個合理的一個解釋的話，他可以就視作你是一個分紅。

00:49:00 Speaker 2
或者是給到你的一筆獎金，那你是不是要去補這個錢呀？在國內從公司提取的分紅要交20%的税收。如果説你是薪酬跟獎金的話，封頂是45%。所以這就是一個個税始終往上走的一個很核心的一個背後的一個數據。還有一個來源於什麼？來源於我們的境外在2025年的一個CRS項下的一個補税的。這樣的一個情況啊，所以其實2026年當下我們整體的一個趨勢來看，它是全面的進入了CRS2.0的這樣的一個時代啊。呃我也很負責任的跟大家説，從我們今天的一個趨勢包括我們自己上海的辦公室呃在呃就是説在在在跟税務局討論的一個趨勢的情況來説應該會進一步的加強。可能原來。

00:49:58 Speaker 2
EIS1.0的一個環節，過去的這10年他蒐集到的信息是偏碎片化的。我們今天有很多的一些客户來找我們諮詢的時候，會跟我説他説李律，我今天收到了他們的電話，但是我感覺他們給我到我的信息啊也是不全的。我第一句話會問你還想很全嗎？啊對不對？啊但是我覺得還是要跟各位保險精英説的一個點，我我發現啊我我默默的看了一下我發現大家説到這個這個話題的時候，這張臉就一下子嗯沉了下來啊。但是我先要跟大家説一個結論，讓大家也放鬆一下，在這麼多的CIS交互的數據當中，首先在2025年重災區在哪裏？在證券啊。基本上在證券賬户當中的資金體量比較大的那些高淨值客户都是因為證券賬户的交互而引發的CIS。

00:50:54 Speaker 2
為什麼大家要知道，因為證券賬户的交户它跟銀行啊跟保險還不一樣，它是按照你持有的這個股票以及你的交易頻次來交户的。為什麼是根據我們中華人民共和國個人所得税法的一個徵收的原因是有關係的。我們徵收的是什麼？我們徵收的這20%是利得税，就是我們的投資收益。所以證券賬户你只要下單，買入再賣出，它就是做一次交易。所以它不是在一個時間節點，像一個企業的資產負債表到12月31號這種節點來交互的，而是按照你的交易頻次來交互的。大家能理解了吧？所以這就是為什麼證券在2025年乃至2026年接下來所有的年份它一定都是重災區。那我要説的一個先説的一個拋的一個讓大家relax一點的結論是什麼？

00:51:51 Speaker 2
在這麼多的金融產品當中，坦白説，保險它具定一它具備一定的可以做税務遞延的這樣子的一個功能。為什麼即便是我們具有儲蓄分紅性質的這樣一類的保險，它的現金價值的體現也是比較緩慢的。甚至於可以給到我們的這些高淨值家族們足夠的一個時間去重置，去重新安排自己家庭的税務身份。我們今天要説的遞延遞延不是説你不你不去交這個税啊而是説給到我們家庭更多的一些空間跟時間去能夠把我們的税務身份做到更完美，這個才叫税務遞延。所以其實這個是讓各位保險精英們有充分的信心，去面對自己這些很難搞的高淨值的這些客户們的這些挑戰你們要有非常大的底氣告訴他們。

00:52:47 Speaker 2
你今天做股票，它就是按照你的交易頻次來進行計稅啊。如果你今天有一些想要做稅務遞延的需求，市場上可能也只有保險能夠給你在這五年七年當中有這樣子的一個重塑自己家庭稅務身份的這樣的一個機會，同時還能有一定穩定的現金流跟收益對吧？然後我們來看一下2.0。2.0在這個核心當中最關鍵的它其實是加入了什麼，是把我們的加密資產放了進來。所以我今天的早上的第二組客户還很有意思，就是聊嗨了他跟我說他說李律他說你們在香港那麼久其實你們也知道就是香港的加密資產還是非常之活躍的嘛很多的一些交易所啊等等所以當時有非常多的。

00:53:43 Speaker 2
這個羣體的客户當時跟我們說：“哎呀，你們搞什麼保險啊？搞什麼信託啊？我那些都是加密資產，他都看不到我都都不會知道背後是誰，都完全是屬於一個去中心化的這樣的一個story。”今天我們要問問這些客户還能去中心化嗎？對不對？所以其實最核心的是在2023年OECD就是我們。中國乃至於全球所有的這些CRS互通的地方跟國家所加入的這個組織，他把呃我們的加密資產也納入了CRS交互的這樣子的一個情況。所以這就是為什麼我們在2025年下半年的時候看到了一個新聞，就是幣安包括我們今天的香港的剛剛上市的Hash Key，他們都屬於要擁抱監管。

00:54:34 Speaker 2
並且要加入CRS乃至於未來要去做CRS申報的很核心的持牌型的交易機構啊，所以不要再聽就當客户很嗨的跟你說加幣資產沒問題的，你們可以把這些新聞都發給他們看一看啊。他未來的這個交互的一個情況很有可能跟證券是幾乎是一樣的。然後我們來看一下2025年CRS的一些案例啊，首先其實能看到的就是這個廈門啊，廈門這個案例他補的稅還補的挺多的，呃，補了稅跟滯納金698.7萬元。其實這個部分我覺得呃數據我覺得倒是一個點啊。其實我覺得要跟各位分享我們今天很多的高淨值客户他的一個思考還是非常前沿的。他很多的客户過來來跟我說他說李律我一點都不會去呃就是說迴避我要去交這個。

00:55:31 Speaker 2
補補這個稅，但是我比較擔心的是什麼？我比較擔心的是他的這個滯納金跟罰金的這個金額會不會真的很高。大家要知道啊，我們中國在整個監管的體系當中啊，先補後罰。所以除了補這個稅以外，還要交滯納金，還要交罰罰金。基本上可能能夠去到年化將近要30%左右啊，其實是非常非常高的這樣的一個處罰的力度啊。所以其實這個是很核心的一個點，那第二個，這個是屬於主動申報的。但這個情況其實目前也已經蠻多了，特別在新加坡的一個情況發生的特別多啊。我們有好幾個客户是在新加坡的公司，因為大家都知道很多人當時新加坡跟香港很猶豫嘛選擇一下選擇了新加坡所以就在新加坡給自己拿了一批之後發工資啊也在新加坡的公司當中提取分紅這一批在2025年其實被重重點關注了。

00:56:31 Speaker 2
所以有很多人在新加坡拿到的工資等等都被中國稅務局要求去申報。大家要知道，如果說這個部分被列定為工資的時候，他要交的不是20%的稅。20%的稅針對的是你的投資所得。他這個時候如果被列入是交作為工資或者是作為薪酬這些部分的話，他是合併要按照45當中來補這個稅的。舉個簡單的例子，如果說你在這家新加坡的公司你拿了100萬啊。然後你在新加坡假設交了17個點的稅，我記得新加坡個人所得稅應該是17.5，大概是這樣的一個情況。也就是說這個部分中國政府要把45減去17.5當中的這個差額部分要讓你補，這就是補稅的這個基礎啊。所以這個部分我覺得也是今天未來吧嗯也是需要去值得去關注的啊還有包括一些其他的一些呃罰款啊等等這樣的一個情況。

00:57:28 Speaker 2
所以我們在2.0的一個情況下，首先我覺得大家要提醒自己的高淨值客户注意的一個地方是什麼？一個是，他到底是會倒查回去看多久？那最新的一個情況是說從2017年開始。就是短短的這個10年啊這10年也是我們的金稅的這個四期不斷的去呃把籬笆扎得越來越緊的這10年。所以極有可能是往前再推，因為現在看到的是2020年，20202年到2023年。那麼，2026年有可能再往前看你之前的一些稅務的一個情況，海外的一個部分。那麼第二個我覺得在.點0的一個情況下尤為尤為關注的是什麼？是我們有非常多的客户，特別是我在做中概股時候的一些客户。

00:58:23 Speaker 2
一般來說，他們都會在這個稅收窪地的地方，什麼BBI啊，開曼呀設立自己的公司去持有上市公司的股份。這個叫什麼？這個就叫做特殊目的的有稅務優惠政策的這些特殊目的公司。包括其實香港很多香港市場上的一些殼公司也是屬於這個這樣子的一個類別的產生。而這些公司有很多客户啊不要，非常的自信啊，跟我說李律，我這些公司我錢放在公司上面總沒有問題了吧？用不用到我個人的賬户？這些在2026年2.0的這個版本下它會被尤為的關注。因為我們中國已經很早就已經實實行了叫做CFC反避稅的這個條款。這個我用大白話跟大家來解釋就是，即使今天你的這個公司賬面上有錢你沒有提取出來它也可以。

00:59:17 Speaker 2
獲得了這個公司的銀行的信息的這個情況下，並且知道你是這些公司的實控人的一個情況下來認定為這叫做應分配而未分配的利潤，進而要求你把這部分資金一回到中國境內二交百分20%的稅，就這麼簡單。所以這個就叫做CFC反避稅條款啊。所以這個會今年會尤為的進行一個呃比較多的這樣子的一個關注，另外一個其實就是一個雙重的一個稅務信息的一個情況。這個其實跟我們今天的呃擁有這個香港身份跟擁有大陸身份的這一類羣體而言，其實也是息息相關的。那麼接下來有可能啊比較大的一個情況下是會作為雙重稅收居民進行同時申報。

01:00:14 Speaker 2
這個在2026年，我們香港的稅務局我待會也會分享也出了一個最新的關於雙重

稅務身份的一個規則一個認定。這個其實也是對於我們非常多的高淨值家庭，特別是來到香港的這些高淨值家庭們啊尤為需要提醒他們去關注的。那麼實行這個2.0版本的第一批就是這些受控的境外公司所在的區域什麼BBI呀開曼呀啊然後我們香港，我沒有記錯的話，應該是在2029年開始。這個就是我剛才提到的，這個就是我們所謂的反避稅的這個呃條款，就是特殊目的的實際稅負明顯偏低的國家區域啊沒有正當的經營需求。什麼叫正當的經營需求？啊，就是如果說你在這個BBI這個島，這個島我在哪兒其實我也不太清楚啊然後這個開曼這個島。

01:01:12 Speaker 2
那這家公司，如果你在當地有辦公室、有員工，你要坐那種很小的那種滑翔式的飛機要飛過去，這個才叫做實際經營。幾乎是不可能的，你才能夠說這家公司不被CFC穿透。所以這個基本上是一個呃非常重要關注的地方。那還有就是個人所得稅法，這個其實呃關鍵點其實要讓大家看到這個時間節點。一般我們中國呃，就是中國稅務居民申報的其實是在次年的3月1號到6月30號，也就630是個節點。這是申報的一個情況。但是呢呃因為我們自己信託也是這個CRS需要去向香港稅局申報的金融服務機構，所以基本上其實一般來說我們會有兩個很重要的節點，一個是3月31號就是馬上要到來的這個節點。因為這個跟我們的呃所管理的這些信託它的這個年報跟財報是有關係的。

01:02:12 Speaker 2
第二個是什麼？第二個就是6月30號，因為6月30號也是中國的稅收居民去申報的最後的一個節點。這個就是懲罰體系，剛才也已經提到了，就補稅、滯納金、罰款啊，更嚴格的可能就是有一些形式的問題啊等等。我就開始跟大家就重點也分享一下剛才所提到的2.0版本向下的。這個是我們今天呃香港稅局所公佈出來的關於香港居民身份的一個定義啊。其實我覺得最核心的要告訴大家的一個點是什麼？今天要認定為成為香港稅務居民，對於我們的大中華片區的這些高淨值家庭跟家族們太重要了。大家一定要記住這句話，為什麼？

01:03:07 Speaker 2
首先，我們作為江香港的稅務居民的話，我們的海外的投資收益的所得其實是不用交稅的。因為我們在香港就沒有針對個人的資本利得稅這一個說法。所以這是對於持有海外大量投資的這些高淨值家族們尤為關注的很核心的一個點。但是今天我們怎麼樣才能夠讓自己成為香港的稅務居民？非常重要的很核心的一個地方。說實在的，這也是為什麼香港今天房市會異軍突起的一個原因。就是在加比法則下面，你在香港有沒有永久性的居所？原來在這個定義下面沒有永久性居所的一個很強烈的嚴格的定義。但是今天2026年，香港的稅務局要求有永久性居所大於所謂的重要利益的中心。其實後面大家都可以不用去看為什麼？因為這些其實都是。

01:04:05 Speaker 2
中國稅務局跟香港稅務局來battle，說你到底是否是屬於中國還是屬於香港稅務居民的協商的一個結果。但是如果說在香港擁有永久性居所，他其實是可以在

一定程度上面去優化被認定為香港税務居民最核心的一個標準。所以這也是為什麼和大家分享，就是我們有遇到過已經拿到香港永居的很多的高淨值的家庭，他依然在去年今年。第一季度收到了税局打來的電話，所以很多的這些早年辦投資移民的這些家庭們他們其實有一點點鬱悶他們就會問我我不是已經拿到了香港永居了嗎我只問他一個問題，我説你在上海或者你在福建或者你在哪裏的房子是不是還是在你的名下，他説是的。我説你在香港是不是沒有超過180天的。

01:04:59 Speaker 2
哦，都並不是説是累積啊，就是有沒有在香港待了超過180天。他説肯定沒有。我説基於這兩點，那就你就有可能你根本就不屬於香港税務居民。所以這就是，在這個情況下有很多已經拿到永居的人，他今天也是非常焦慮的一個很核心的一個原因。但是大家也不要一下子表情又如此之嚴肅啊。其實這個也是給到大家一個契機，什麼契機？就是在我們今天這麼多的高淨值客户有可能面臨他的税務身份沒有辦法被認定為香港税務居民的時候我們要告訴他們一個點是什麼第一不要在自己個人的名下放太特別多的現金類的資產我每一次去做分享的時候我都會跟大家説一定要告訴客户的一個概念是什麼要去現金化特別是在個人名下要去現金化。

01:05:57 Speaker 2
你的個人的税務身份，沒有辦法一時一時之間馬上去更換的。你需要有一個週期的，不論是你今天從人才引進到最終七年拿永居，還是説你已經拿到了永居了要把自己國內的一些房產啊清理掉，它都需要一個週期對不對它都需要一個時間。而這個時間上面，如果説這些財產是完全在你個人名下的時候你沒有任何的空間你沒辦法去協調它。但是如果説今天你的這部分的現金，你把它轉換成啊比如説一張保險，甚至還有一些客户説我把它放在信託信託再把它持有去保險，這些才能夠讓它有一定的時間的空間有一定的這個結構的空間讓它去做調整，讓他去等待更好的一個機會。所以在這個環節下面雖然説今天2.0的一個時代下我。

01:06:52 Speaker 2
我們整體的一個税務的身份的認定更嚴格，我們的一個税務的一個就是説一個關注的一個焦點可能更加的集中化，也就更加的系統化。但是對於我們而言，我們今天在這樣子的一個很焦慮的一個時代，依然是能夠找到非常多的機會去引導我們的客户告訴他們去現金化你必須要配置。能夠帶來穩定現金流，能夠帶來非常多你的下一代有收益的這樣子的一類的金融產品就是海外的保險的這樣的一些配置。所以其實這塊也是跟大家梳理一下税收的居民的一個認定的情況，以及説在當中還有哪些可以跟我們的這些高淨值的客户們去溝通的。還有一個地方啊就這這個這個也是那個香港政府的一個案例啊，它其實就是羅列了一些情況。

01:07:47 Speaker 2
一個就是啊第一種情況，就是呃A先生他有內地户籍，其實基本上這個是當下

90%的我們遇到的這些客户羣體的這個案例。但是呢他的孩子他的妻妻子全部都是在香港居住。並且呢他在這個香港啊來判定他到底是不是屬於香港居民身份的時候，就是看他在香港有沒有永久性的居所。説白了就是他香港有沒有房，啊，那如果説他有，然後內地沒有房的話，那他基本上100%可以認定為香港居民身份。但是如果説他內地是有房子的話，那他可能存在一定的概率依然被認定為雙重税務居民的一個情況。但是第一個案例基於他在香港待的時間是非常長的，他其實被認定為呃香港的居民身份的一個情況是非常非常大的。

01:08:46 Speaker 2
所以第一個是最優籌一最優質的這樣的一個狀態。那麼第二個是什麼情況第二個基本上呢，妻子啊啊配偶啊這個子女啊都不在，啊香港生活那基本上都是在大陸可能他的主要的經濟聯繫跟經濟關係也主要在大陸。那麼這樣子的話如果説他在香港他不具備永久性的這個性質的這個房子他很有可能會被認定為是內地的一個税務居民的這樣的一個身份。所以這個其實就是另外的呃一個呃比較tricky的另外的一個案例了。所以我們做一個呃就是一個案例的一個總結啊，就是在這種情況下其實有比較多的可能會被認定為是啊並不是有香港税務居民的一個情況。就一般有的時候在投資移民的過程當中。

01:09:38 Speaker 2
呃，雖然他有了這個香港身份證的這個號碼，但是他其實並沒有去激活他的税號。因為大家都知道我在香港我要把我的這個税號去激活，就把我的香港身份證的這個號碼去有税號的一個情況下説白了我是要去税務局去報到的。我去税務局報到要不就是我的房子收了租金了我我去交個15%的這個物業呃那個物業收入的這個租金。要不就是我的確在香港，我呃自己僱傭我自己，或者是我在香港成為了保險精英，我去做非常多的這個呃這個這個收入的這個申報。那這個時候你的税號税號是被激活的啊。所以這個是一種税號沒有被激活的情況下投資移民向下帶來的一個税務隱患。那還有就是基本上在香港逗留的天數過少啊這樣子的一些情況。

01:10:25 Speaker 2
所以其實在這些情況下，我覺得也對於非常多的保險精英吧。如果説在座也有一些是出於優才或者高才等等來到香港的話，那其實也自己也要非常的注意。而且同時也要能夠讓自己的一些高淨值的客户儘可能的也在香港多逗留啊，這個是非常非常重要的啊。財產規模越高的客户，總結一句話，在中國越不要待183天以上啊。大家這麼想就可以了。然後我們來看一下，就整體的我們香港成為最大贏家的一個情況。其實這個我覺得都不用展開啊，我們就看那個最近的這個美伊戰爭，大家就知道了。我記得在呃23年的時候，我們身邊一大批的朋友啊全部都擁到了迪拜跟沙特。

01:11:19 Speaker 2
然後這一波我我那個朋友圈一刷都是在説，我的那個看到的那個導彈可那個碎片盒就在我的旁邊啊等等。所以這一波其實戰爭地緣政治的一些影響吧，我覺

得對於整體的一個呃海外的高淨值的這個家族重新去思考，我到底該把自己的錢放在哪兒啊也是一個非常非常他們會提前去關注的一個點。

01:12:13 Speaker 2
那麼我們今天要解決這些高淨值家族的這個痛點，剛才已經提了這麼多了哈。其實說白了，我覺得就是要利用好首先啊我們的這個海外保險的它在穩定的現金流啊它的這個交付的這個不佔用客户現金流的這個方式，以及說它是唯一的在金融產品當中可以做一定税務遞延的這樣子的一個功能。我覺得是要充分的告訴我們的這些高淨值的這個家族的。那麼同時，那可能會有一些保險精英，他也會對於一些超高淨值的那些家族們，因為那些家族他們可能反過來都會問：哎，我除了做保險以外，你們能不能不能當下也給我們提一些關於我設立海外家辦或者設立海外信託的一些建議？那這個時候可能我們就會。

01:13:05 Speaker 2
更多的為這些超高淨值的這些家族們去做一些信託的這樣子的一個法律架構的一個搭建，包括他的一些設計的這樣的一些方案。待會我會給大家看一些case啊對，然後這個其實是我們是做了一個總結啊，就是雖然剛才我們説哎好像我們今天的税務身份的這個認定比原來更嚴格了，但是其實我們還是不得不説的是。擁有一個香港身份是真香啊，直到七年最後能夠拿到香港永居，其實所獲得到的這個在税收上面的這個收益會非常非常的明顯。我舉一個最簡單的例子，就我們到今天為止如果説是有香港永居的這個人在國內投了公司，這個公司如果説給他個人分紅的話，他不像中國個人要交20%的税的，他可以免税的。

01:14:03 Speaker 2
啊，這個是得天獨厚的這樣的一些優勢。然後呃，同時其實我們我們就最直接的一個總結就是今天如果説呃我們的這些高淨值的家族他們當中有人是擁有香港身份，同時他們的頂層有trust，然後他們的資產當中有保險等等。然後要再是用一些法律結構去幫他做一個呃串聯的話，那他是非常有機會可以去豁免CIS做交互的。我今天遇到很多的客户説：“哎，李律，你幫我想一想，我到底這次該申報多少或者怎麼樣？”我説：“你過去已經傳遞回去的，你不要想着説我要去hide或者去遮掩一些什麼東西。你應該想的是在接下來的。”。

01:14:49 Speaker 2
你的這個家庭資產規模還在往上走的一個情況下，我怎麼樣去把這個交互的動作都不做，這才是核心。好，我們來看一個呃案例啊。這個案例其實就非常的直接。其實説白了就是這個客户他本身在香港就有一個業務公司了，那所以呃我相信可能聽過我之前分享的時候，應該是知道就基本上香港的公司現在國內50塊錢起查查能夠查到上面的股東啊，所以都不要税務局來查你你的競爭對手都可以知道你在香港控了多少個公司。所以我們今天當下是不建議客户自己用個人的名義來直接成為香港公司的股東的。如果説未來這個客户他在香港的這個所希望承載的這個資金體量會比較大的話，我們都會建議他頂層。

01:15:43 Speaker 2
用一個信託來替代他個人來成為香港公司的股東，至少他所有的這些信息是不會被啊泄露出來的。這是第一層，那麼第二層其實是這個客户當時也告訴我們他們的這個香港公司賬面上面的資金其實是比較多的，所以這也帶來的一個隱患是什麼？我剛才其實有説到了我們CRS2.0的版本當中最大的核心點是什麼？就是會查詢這些。類別的公司，它是否是一個實質經營的一個公司的狀態什麼叫實質經營就是我説了要有本地員工要有這個辦公室甚至你所有的這個經營活動的這個範圍全部都是要在香港所留痕的對於很多的早年在香港設立的這種外貿公司走賬公司它不可能存在這樣的一個情況的有很多公司我們後來接觸到説。

01:16:40 Speaker 2
什麼什麼香港税局來聯繫他了，他才去做一次審計。香港税局不聯繫他，他連審計都不做，真的把我給嚇死。因為香港公司，香港公司法明文規定是強制審計的啊。然後然後所以像這一類的公司，它幾乎這些公司的銀行一定是把這個公司的實控人的税務身份給回傳過去的。比如這家公司的實控人是中國税務居民，銀行就會把這個公司的賬户信息就會回傳給到中國税務局啊。所以這些都是完全是可以get到的這些information，因為我們在去年有四個案例都是這樣的一個情況。舉一個最簡單的，就是我一個客户還是上海的，他只做了一件事情他在香港的這家公司的資金啊以一個分紅的方式吧就給到了他個人的銀行賬户。他個人的這個銀行賬户呢當時是開在的是匯豐，但是很不巧的是這張香港匯豐的卡也跟國內匯豐的卡是有關聯的。

01:17:39 Speaker 2
就因為這個信息，他在去年接到了上海的税務局給他打的電話，跟他説："我知道你在海外有香港公司，並且我知道海外公司還在某某年給你分了紅，你過來來告訴我一下這筆收入是怎麼樣的一個情況。"就這麼簡單。所以在這個case上面，其實我們當時是建議這像像這樣子類型的公司一定是要把公司的資金也要去現金化。剛才我提到了。我説我個人的資金要去現金化，公司的資金也一樣。但凡如果説這個客户他沒有辦法做到讓這家香港的公司是屬於一個自主經營或者是一個實質經營的一個狀態，我們叫做一個主動型企業，他就最好是要把這個公司賬面上面的資金能夠去現金化。去現金化還有一個很大的一個優勢是什麼？

01:18:31 Speaker 2
是當你回長過去的時候，你的銀行賬户信息這個時候它其實在12月31號這個節點上面可能是非常低的一個數據。你的財報信息在這個時候如果説它是它當時就是買了保險，用香港公司資金賬面上的資金去去配置了呃一張比較大的保單。那可能這個時候這家香港公司的財報上面這個部分就記錄的是長期投投資，但是這個長期投資當時是沒有價值的，因為你我們的保單的現金價值那個時候還沒有體現。所以這個其實就是對於他在税收上面以及説在個人隱私跟隔離上面最核心的這樣的兩個維度的一個解決的方案。然後這個客户，這個客户

也是一個蠻典型的，他呢其實是澳洲的綠卡，他其實常年是生活在澳洲的但是他並沒有去註銷他中國的國籍啊所以他呢在中國還是有一家中國的公司的。

01:19:29 Speaker 2
所以他當時的一個需求非常的直接，跟剛剛那個客户一模一樣。第一，他希望的是他要設立一個香港的公司，進而用這個香港的公司來控股他澳洲的公司。因為否則在澳洲當地如果説你是給到自己個人進行分紅的話，那税收也挺高的啊。所以當時我們幫他搭了一個結構是讓澳洲的公司被香港的公司控股。因為澳洲跟香港有雙邊税收的優惠協定所以在股東分紅上面分配給到公香港比分配給到他個人就税率要低一點，然後同時他也是希望把國內的公司給裝進去。為什麼？因為只有把國內的公司裝進去了之後，他國內的公司未來的分紅也能夠分回到香港。我給大家舉一個很簡單的一個數據啊，這家國內的中國公司假設我們所有的公司在國內分紅的大前提都是要交25%的企業所得税的時候。

01:20:26 Speaker 2
100萬交25%就75萬是可以分紅的。如果這75萬都分給一個個人，這個中國人要交20%的税，也就是75乘以20要把這個税給交掉。但是，如果説他的這個中國公司的股東是一家香港公司，他分配給到這家香港公司非但他能夠資金出境同時這部分的税收最高只有10大家能理解了嗎原來你分配給到個人人民幣要交20%，今天資金非但是合法合規出去的，你的税收只有10。所以這就是還有可能降到五啊，當然要看這個香港公司的一個税務的一個申請的一個優惠的情況。所以這個對於非常多今天的已經有一些業務在海外的這些高淨值的家族們，這個變成了一個剛需。

01:21:17 Speaker 2
所以這個其實也是我們在這個案例當中就今天這樣子的一個case，我們大概啊反正今天早上三波也都是這個這個需求點。所以這個其實是非常多的高淨值家族們今天想要做好資產隔離以及税務安排的很核心的一些需求點，包括資金合法合規安全的一個出境的這樣的一個點。好，這個其實當時是我們做的一些分享當時。但同時我們其實是讓這個客户也必須是要擁有香港身份的，因為在這個結構項下，你如果沒有香港身份，在我們信託範圍內，我們依然也是要就他是中國税務居民去做税收申報的。但是如果説他擁有了香港身份的話，那我們其實是有機會幫他去做豁免申報的這樣的一個情況。好然後我們跟保險精英們也是息息相關的。

01:22:12 Speaker 2
另外一個很核心的這樣的一個case啊，就是我們有很多的客户呃跟保險經營來問我們説我已經買的這些保險怎麼辦？我已經我未來我怎麼能夠呃再去配置新的保險？呃所以其實這個也是用了一個法律結構來幫助這些已經產生了現金價值或者是已經啊買了保險的這些大客户們來解決這個剛需的一個問題。啊，因為今天其實最核心的還是一個點，就是做這個結構，這些客户們必須已經要擁有了香港身份了。否則的話，其實這個結構也並沒有辦法去達到幫他去做税務

豁免的這樣的一個功能或者這樣的一個作用哈。那所以一般來說我們會先梳理啊跟保險精英可能保險精英已經會幫自己的客户把這些。

01:23:06 Speaker 2
啊，具備現金價值的包括具備投資的這個屬性的這些保單都梳理清楚。然後我們會同步幫客户設立信託，以他的香港稅務居民的身份來設立信託，以及同時用這個信託去持有一個香港的公司。因為當下在香港目前如果説客户他擁有的只是香港臨時身份的話，他的信託只能夠成為香港這張保單的受益人。但是對於很多的帶具備投資性質的這個保單而言，他其實最好是把保單的持有人都更換為這個信託或者更換為公司，這才是有意義的。那所以説基本上要達到永居的情況下，保單的持有人才能更換為以永居的身份設立信託的這樣子的一個類別。那在他還沒有變成永居的情況下當中就會需要用一個香港公司來做一次啊持有的這樣的一個隔離。

01:23:59 Speaker 2
所以我們會同步幫客户用信託去設立這個香港的公司，進而由這個香港公司變成這個保單的持有人。然後未來他的一些分紅啊、派息啊，可能就回歸到了這個香港公司，再由香港公司分配給到信託，再由信託分配給到最終的這個受益人。所以在這個結構當中，其實我們是搭建了信託加香港公司的這樣子的一個模型。那這個模型當中還有一些可以延展的地方是什麼？延展的地方是有非常多的客户在搭完了這個結構之後，這家香港公司進而也為他自己的續簽啊做了準備。所以我們就説嘛，你讓客户越多的待在香港，讓客户在香港更多的利用香港的這個公司去做一些籌劃。首先這公司MPF賬户必須得開啊對吧？因為他得給自己做續簽的所有的這些事兒。

01:24:54 Speaker 2
進而，這家香港公司未來也有可能它會演變成演演變控控制客户他國內的一些公司。我剛才説了，控股國內的公司是有機會通過分紅把這個資金安全合規地出境到香港。那這個資金到了香港之後，你不能趴在賬上不動呀？它可能還會去做進一步的保險的其他的一些配置。所以在這個結構當中，它其實是解決了兩個部分：第一個部分把現有的一些保單可以裝的能夠裝進去，同時第二個部分有機會把這個香港公司其餘的一些資金能夠再做第二輪的一個配置啊。所以這個其實也是我們今天做的比較多的這樣子的一個在保險上面的一個持有的這樣的一個法律結構的一個延展。OK，我應該時間是正好，然後我是。

01:25:52 Speaker 2
對，這個是呃我們的呃公眾號，這個是我祕書。然後因為我呃如果説大家有一些需求，也可以聯系我的祕書這邊來呃跟我們 book 這個 timing。然後我可能就稍微休息一會兒，然後我後台看大家的一些案例的這個需求好吧。好謝謝劉律師。

01:26:14 Speaker 1
大家再給一個熱烈一點的掌聲好嗎？內容非常非常的精彩啊。好，那這一頁如

果大家有需求的話，可以記錄一下。然後我們就是會有一個20min的休息，好不好？如果大家還有問題要提出的話，人是百分之由公司。

01:27:24 Keung
嗰個。

01:28:26 Speaker 1
好，各位夥伴啊如果你還在教室的外面的話，請你陸續回到咱們的教室我們接下來的課程內的環節馬上就要開始了那線上的同事如果你還沒有簽到的話呢現在我們屏幕上的二維碼你依然是可以去簽到的啊因為大家事後可能都想能看到這個今天的培訓的一個影片的重温那如果你簽到的話就會收到一個提醒的郵件然後今天的課件就不能夠發給大家了，所以很多人來問我哈，就是不能發給大家相信大家都能理解啊。但是大家只要認真聽了的話呢，相信今天一定也是收穫滿滿。好那各位夥伴經過今天的學習呢相信大家對高淨值客户的這個核心的痛點呀以及跨境資產佈局背後的一些法税的邏輯啊都有了更全面和更深入的認識。那相信大家在自己的展業過程中呢。

01:29:23 Speaker 1
也有非常多的有借鑑意義的案例啊，也希望今天能夠得到律律師的一個現場的指導。我們在後台收到了很多的大家的案例呃，其實呢有一些是相對來説類似的，我們整理了20條問題好不好？然後請我們的律師現場來跟大家來進行一個互動。如果我們結束了之後還有一點時間，我們也可以開放一點現場的問答的時間給到大家。好，那我們來現在就請大家陸續落座好吧。哎，陸續落座，我們馬上就開始了。都會李律師，那我就開始問一下大家的問題。可以可以沒問題。行。

01:30:05 Speaker 2
就先先放這邊吧，然後到時候看到我接。

01:30:07 Speaker 1
好你到時候想到哪一頁你可以再翻回去對對對我們就先這樣行第一個問題啊同事想請問，香港公司成立幾年後可以在內地辦獨資或者是合資的企業呢？

01:30:22 Speaker 2
呃，其實首先啊就是在國內設立公司或者香港的公司成為國內公司的股東啊，它沒有關於這個香港公司的這個年限的情況。像我們現在有非常多的 case 都是客户新成立的香港公司。然後我們讓他跟他國內的公司進行一個控股的這樣的一個結構。嗯，所以其實這個大家放心可以跟客户分享啊，就是沒有年限的要求啊。然後但是在這個設立的過程當中，就是我剛才提到了就是要呃會有一些客户他會考慮説國內的這個公司他的一個呃關聯性是不是跟香港公司不要是同一股東呀，或者是能夠面上看上去並不是呃跟這個大股東本身是有關係的呀。

01:31:04 Speaker 2
這些可能都在結構上面我們要提前去布局，要了解客户的真實需求，這樣能夠給到更準確的一些法律方案。好，

01:31:12 Speaker 1
那如果客户已經有國內的公司了，就是先有國內的公司然後再辦香港的公司去控股國內的公司也是可以的對吧？對是沒有問題的。 OK 好呃第二個問題啊第二個問他問了兩個問題他説內地人是100% 控股的香港公司由公司購買保單後保單是否會 CRS 交換回內地？

01:31:34 Speaker 2
首先啊，其實這個當中要坑分兩個維度來看。就為什麼我們一直都説要把香港公司能夠去現金化嗯，對吧？其實去現金化無非我們就是會配合很多的保險精英，能夠讓這部分的現金變成對於客户未來有價值而且能夠提供穩定現金流的同時也能夠做税務遞延的這樣子的一個金融產品。那就是保呃保險類的這個產品那麼，保險類的產品，它其實當下在客户的這個香港公司的賬務處理的時候，它其實可能會視作一筆投資。但是這個投資它其實是沒有收益的當時嗯那所以這個部分在他當年的財報當中並不會體現出來。所以這個是第一個維度啊因為我只能點到為止啊因為這個當中會涉及到比較多的一些財務處理的一個方式嗯那麼第二個維度是什麼呢？

01:32:27 Speaker 2
是，如果説今天我們的一些客户的公司，我剛才説了他真的是在香港是很實質經營的。嗯，比如説有些客户他真的在香港租賃了辦公室，自己也在香港工作啊，自己也招募了香港的人，在香港工作等等。他就是一個實質經營的一個狀態。像我舉個簡單的例子，我的一個客户他是做這個呃就是那個定製化傢俱的一個出口的。那麼香港的這家公司，它正兒八經的的確為他非常多的一些global的客户去出具design，然後包括去有一些i p等等。那他這家公司的確是正常的是收這些i p的收入啊，包括這些設設計費用。那其實這家公司如果被認定為是屬於一個主動型的實質經營的公司的話，它就不跟隨這家公司的實控人的税務身份。

01:33:21 Speaker 2
而進行申報，而他就成為了一家香港的香港居民身份的一家公司。明白，因為公司也是可以成為居民身份的，所以這個時候他所持有的保單當然其實是屬於香港居民，他就不會去交股回去。但是我要説一個但是還是迴歸到那個問題就是今天的香港公司國內其實企查查都查得到上面的股東。那如果説今天這個客户是用他當時大陸的身份，或者他依然還是大陸的身份，在持有這家香港公司的話，他説的100%控股的對。所以其實有可能，因為大家要知道工商跟税務的系統是聯通的，所以他就是有可能因為這條信息那有可能税局就會來問問你啊。但是你是當然在這個情況下我覺得客户是有非常充足的一個空間去argue。

01:34:14 Speaker 2
啊，這個跟我個人的稅務情況是沒有關系的。嗯，啊，但是就是説可能會有一些這樣的風險隱患吧？對，明白。

01:34:22 Speaker 1
好那還是這個問題的第二個問題啊他説那這個公司的銀行餘額是否會交還回內地呢？呃，

01:34:29 Speaker 2
我説了如果説他是一個實質經營的公司的話他的銀行餘額他不會交回他就是發生在。

01:34:35 Speaker 1
香港是一樣的對是的好那第三個問題第三個問題比較長啊我念慢一點哈，那客户A他是國內某上市公司的高管，有幾百億的身價，兩個小孩一個在美國一個在英國讀大學和小學，和太太長居深圳和香港兩地。目前全家香港永居身份啊這是客户的背景啊。那目前瞭解到情況呢，在香港某保險公司購買了人壽加高端醫療加危疾。

01:35:08 Speaker 1
在各大銀行均屬於私人銀行客户啊，這客户很有錢是吧？那購買短期債券產品和量化投資，對公有個主訴求把深圳企業搞來香港，對孩子傳承和婚前財產規劃。請問李律師針對這個類型的客户從哪個方面介入以及哪些架構或者是產品比較適合他呢？

01:35:36 Speaker 2
首先啊，就是這個客户的畫像其實蠻典型的。嗯，就是他是一個我們所希望去呃cover的這樣的一個超高淨值的這樣的一類的客户。嗯，那這類客户第一他的一個訴求是非常之明確的。其實他説白了他其實就是希望呃能夠把部分的就是國內的一些資金他其實能夠合法合規地出境到香港很典型否則他不會説考慮説我要把我啊就是國內的公司還要放到香港來嗯。

01:36:06 Speaker 2
對這類的客户，我們今天早上的一組其實就是這樣的一個情況。那他其實就有兩個可以把國內的公司合法合規啊，就是説出海到香港的一個方法。嗯，一個就是我剛才提到的是這樣的一個結構啊，本來這個結構下面就有一箇中國的公司。説白了就是把海外的公司去控股國內能夠控股進來的這樣的中國公司。嗯，繼而通過分紅的方式把資金合法合規地出境，這是第一種方法。第二種方法就像我們今天早上的一組客户，他可能會考慮同時把自己上市公司的一部分的業務剝離到來香港上市。那麼如果説你達到了能夠在香港港股上市的這個情況，那你本身的這個結構也必須會有。

01:36:52 Speaker 2
同時，你的比較多的一個融資的功能也會發生在香港。嗯，那麼這個時候當然它的資本的一個充沛情況以外幣為主的這個港港港幣跟美金為主的這個資金的

充沛情況也會更加的多。所以這個是針對這個客户吧，或者是從這個保險精英來說，他去跟客户交流的時候，這個高度可能要拉到這麼高我覺得才會讓對方有一定的興趣。嗯啊這是一個一個情況。那麼第二個情況是什麼呢是基於這個目前他們自己家裏的孩子我剛才有聽到過一個情況是説他的一個成年子女因為已經讀大學了嘛對一是成年子女還有一個讀小學的對他的成年子女是在美國。

01:37:33 Speaker 1
讀書呃按照這個我理解似的應該是大小孩在美。

01:37:38 Speaker 2
國然後小的在英國吧所以其實有個很核心的地方是什麼是如果説從他的家庭的一個税務身份的一個配置而言，他其實很有可能這個在美國讀書的孩子未來有可能想要拿美國身份。嗯，那麼拿美國身份的一個情況下，對於他全球菲卡的徵税就會非常的嚴格。是也就意味着接下來他們家裏這個幾百億的這個資產如果要交給這個美國身份的孩子去繼承的話，那這個繼承税那個就是呃令人髮指的這樣的一個情況哈。因為只有美國公民之間的遺囑的這個繼承它才有應該現在是。

01:38:16 Speaker 2
1500萬美金以上的這個免税額啊，那個除除此以外，他可能只有600 660萬啊，60美金的這個這個免税額。所以我覺得從這個角度也是要提醒他們去注意的，就是在繼承上面。如果説你今天是把大量的現金類的資產，或者是未來就是比如説股票類也是屬於的這樣的資產是給到自己的這個呃子女的話，那他後面的這個徵税的這個概率或者他的這個面臨的税負是非常重的。但是如果説你今天可能呃是是未來是一個就是因為我們在海外就會給這一類的羣體設立的叫做foreign grant trust就叫做外國人授予信託。

01:39:00 Speaker 2
同時也會把一些保單放進這些外國人授予信託。那麼説白了，其實就是把一個遺產税變成了一個贈與税。因為在美國呃，只有針對美國公民他才會收贈與税，非美的公民是不收贈與税的。所以就等於説把一個這個通過一個法律結構把它變成了一個贈與税要管轄的範圍，但是贈與税又管轄不到。那這個時候你不就達到了能夠讓他獲得收益分配的一個情況？明白？那麼這就是從這個客户，從另外一個他的家庭子女可能存在美國全球徵税的一個角度去切入的，這樣的一個很核心的點。嗯，第三個是什麼？第三個我相信作為一家中國的上市公司，他的這個夫妻一定是被中國的證監會跟中國所有的監管部門牢牢盯住的這一類羣體重點關注。那麼所以呢其實不在呃就是基本上情況下。

01:39:57 Speaker 2
特別是如果説這個呃當家人還有一些政協呀或者一些這種頭銜的話，他不會輕易就是説展露自己擁有外國人身份就會呃不叫外國人就擁有香港永居這個身份的這種情況。嗯，那麼那麼所以在這個情況下很可能就是從頂層的一個設計來説他們也儘可能的其實是要用太太啊去做這樣的一種呃家族的穩定性的一個傳承。那麼其實説實話，如果説要做婚姻風險隔離的話，就是信託跟保險的組合

能夠給到做婚姻風險的就是下一代的婚姻風險的這樣的一個隔離。那麼至於他們雖然拿到了香港永居，但是我相信他們依然有可能在中國待逗留的時間是超過183天的。那麼所以還是回到剛才那個問題，他們極也有可能被認定為是中國的税務居民啊。那所以其實也是規避不了的一個必須要是。

01:40:54 Speaker 2
能夠不在個人名下持有大量的金融類或者現金類的資產，這個是最好的一種方式。好，謝謝李律師。

01:41:01 Speaker 1
就是聽下來其實保單是作為這類客户肯定是會有的資產，但它是裝在很多的架構和殼子裏面的，對不對？單純談保險是不足夠的，肯定要從其他的角度跟客户去溝通。好那第四個問題呃香港投資移民還沒到七年，投資後全家都在香港生活，內地保留户籍和房產，還在繳納社保。內地税務機關需要這個客户申報2023年投資部分的利得税，因為他們全家都在香港生活和工工作。他遞交了留港記錄，每年保持在港300天左300天左右和税務居民證書。

01:41:43 Speaker 1
是否已經不需要在內地申報了呢？嗯，首先啊，

01:41:47 Speaker 2
這個客户他非常有意識，他已經拿到了香港的居民證書。嗯，這個其實是可以去跟中國税局 argue 的非常有利的一個情況。我前兩天一個朋友他就在啟德那邊的税局現場給我通電話。嗯他説他説因為他在香港已經那個呃買了房子然後但是呢他其實還沒有滿180天。嗯香港不是183，香港是180啊。然後呢，他就跟我説他説我他説你覺得我今天跟税局要這個這個香港税務居民身份這個證明有希望嗎？我説可能有一點難度，但是你可以去try一下。但是他他那天其實就是沒拿到，因為呢他那個税局還是要求他最好是能夠有180天的這樣的一個證明的記錄。所以針對這個客户而言，他已經拿到了這個COR.

01:42:36 Speaker 2
他其實已經有足夠的一個呃就是説理由吧，跟國內的税局進行這樣的一個argue的這樣的一個情況啊。對，但是但是有可能啊嗯有可能他被要求就是説申報的是他沒有拿到居民身份之前那一部分對。

01:42:58 Speaker 1
那這個就沒辦法，大家都聽懂了哈。其實跟時間還有一定的關系，

01:43:02 Speaker 2
跟時間有非常大的一個關系。所以遞延的那個價值就非常之高，對不對？是的，跟時間有太大太大的關系了。如果説這個客户他之前的投資是集中在保險的話，那那個時候保險沒有現金價值，他其實只是可以他只是説我做了這個保險，但他沒有現金價值那他是有空間的嗯但是如果説他之前的這一部分的投資移民是買了那個公開市場的一些 notes 啊債券呀，或者是證券類的話，那那那

那很可能是空間會比較小，就有可能會被這個時間段去被要求去補。所以還是。

01:43:37 Speaker 1
要更仔細的去看看，到底是什麼樣的一個要求。對是的好謝謝李律師下一個問題他說客人將來提取保單裏的現金價值的時候需要交稅嗎。

01:43:51 Speaker 2
呃，是這樣子的，就是要看這個這個人他到底是屬於哪裏的居民身份。嗯，如果說他已經是香港了居民身份了，那我們本身在香港我們提取保單的這個現金價值就屬於投資項下的這些部分。其實我們講道理這個稅收是是是就就可以忽略不計的嘛。但是如果你今天當下你還是中國稅務居民的話，那有可能是會被要求去申報這20% 的。

01:44:17 Speaker 1
明白，就是我們之前也有一些關於 CRS 的培訓嘛，裏面就涉及到比如說像我們儲蓄類的保單那現金價值的增值。假如說客户他沒有提取，假如說這個客户他是內地居民身份，他這個增值但是這個客户他並沒有做提取的話，那這種情況需要呃。

01:44:36 Speaker 2
其實是這樣子的嗯在他沒有提取的這個情況下因為當下大家知道嗎就是 CRS 目前在，就是說，每一箇中國的每一個區域省份乃至地級市，它的操作的手法它沒有一個明文的規定。現在是屬於這個地方對您說的很對，就是屬於就是屬於就是因為我們今天的國家稅務在過去的國改地的一個改革當中已經把國家的稅務的這個權利下放到地方稅務局了。所以每個地方稅務局的尺度是不一樣的。

01:45:14 Speaker 2
那麼，在這個尺度不一樣的情況下，你就不知道他會要求你按照什麼樣的一個尺度進行一個繳納的一個稅收的一個情況。嗯啊，所以其實這個是沒有辦法就是就是一刀切的說一定能一定不能我是不是提了我就我就一定要交，或者是我不提我是不是就有可能不交。明白其實這個比較難判斷的。

01:45:38 Speaker 1
嗯謝謝李律師。呃，下面這個問題您其實講過了啊，但估計這個同事可能要麼是錯過了或者怎麼樣，我們再再說一下哈。他說想請問還是關於 CRS 這個問題。他說那既然股票、數字貨幣、保單都會被上報，那客户來港投保的優勢在哪裏？嗯，

01:45:55 Speaker 2
那那其實還是反過來來看，我們先看這個數字貨幣啊，然後包括這個呃那個金融的這些證券啊。那它本身它的金融屬性以及它做稅務遞延的這個可能性其實幾乎為零，因為它的金融屬性非常的高，因為它是按照交易頻次來的。那所以說按照交易頻次來的這個金融產品，它其實就是記得你的投資收益就必須要去

申報這20%的稅。但是保險它可能是在所有的金融產品當中，它雖然它的收益看上去沒有像那些啊大起大伏能夠獲得的這麼的多賺的時候能賺這麼多錢。

01:46:35 Speaker 2
但是它是慢的可能在前的五年七年甚至於10年，他當他的這個現金價值可被提取的是慢慢慢逐步才體現出來的。是所以他的一個遞延的一個功能會非常之明確。那麼這個時候告訴這些高淨值客户，你足夠有這個時間跟空間，你可能去把你的税務身份去把它給完善掉。嗯那説白了就是這個時候假設他已經在香港拿了高才通或者是優才待了三年了。啊，那你這個時候你再熬個四年對吧？你拿到了香港永居，並且你也的確在香港多逗留超過啊180天這樣的一個情況，那你其實就不用擔心你的這個保單它的這個現金價值的一個體現。你你你後面就可以充分的運用它啊。所以其實這個我覺得才是今天有這麼多的客户就看看我剛才一開始所分享的這個數據啊，為什麼有那麼多的高淨值客户。

01:47:33 Speaker 2
在做第一次海外資產配置的時候，他第一想到的56% 比例以上的都會考慮的是海外保險。嗯哦，其實我覺得還是這些高淨值客户的思考其實已經是相當全面的了。好，

01:47:48 Speaker 1
下一個問題呃，請問李律師保單持有人為內地身份，然後呢他想通過香港的保單給美國籍的孫女進行資產配置。未來孫女對保單價值的提取將會有哪些税務方面的考量呢？嗯，

01:48:06 Speaker 2
這其實就是我剛才也提到的那個，就是剛才有分享的有美國税務身份的這樣的一個情況。嗯，那其實我們在針對有美國税務身份作為受益人的這種 case 當中就一定會建議他要呃把這些就是有價值的這些資產要更早的第一他如果要做得要更早去做因為。美國的税務它其實變革的一個情況也比較的呃多，而且同時美國也有追追溯期的，它跟中國一模一樣啊，也有反追的這樣的一個期限。一般來説它有五年的一個期限。所以越早去做相應的這個給到下一代的這個配置一定是最優的這樣的一個情況。那其次像剛剛這個case而言基本上就是一樣的你要把這個呃遺產層面的這個部分。

01:48:56 Speaker 2
變成是贈與層面，所以他基本上是要用一個 foreign grant trust 去持有這張保單。那未來他可能就是從這個 foreign grant trust 用信託通過收益分配的方式給到這個美籍的受益人。那麼美籍的受益人拿到了這部分的收益，他需要去申報，但他並不需要去交這部分的税。

01:49:14 Speaker 1
明白，就像像我們CRS一樣，有些時候你申報了之後，經過argue也好溝通也好也不一定是會交這個税對不對？它其實是兩件事情啊。是的。好，那您剛才也提到了遺產税。那下一個問題正好和遺產税有關係。他説如果不考慮遺產税

的話，那從其他稅種方面考慮，我們香港保險如何能為大陸的高淨值客户提供一些不一樣的價值在呢？

01:49:40 Speaker 2
呃，其實我覺得遺產稅這個事情還是一個值得大家去關注的一個點啊。就我們先提到這個事情，因為很多人就會説好像大陸沒有遺產稅。當然雖然也一直都在説要徵啊徵啊，但其實大陸其實某種程度上面來説是有遺產稅的。就舉個很簡單的例子，就是今天有很多的一些人他可能過世的時候他名下的那套房子留給自己的下一代。但是這個孩子在繼承這套房子的時候，他其實接下來他繼承的時候是沒有交一分錢稅的。但是當他要去把這個房子變現的時候啊，他的那個稅率是非常之高的啊。所以這個其實變相的是一種遺產稅的這個情況。那所以從這種情況上面來説，特別又在現在這個中國房市比較低迷的一個情況下那。

01:50:32 Speaker 2
為什麼不把這一部分的呃未來你有可能你你要繼承這個房子你要交的這個稅可能就去掉這個房子的將近20%以上這個情況，你為什麼不把這個部分其實變成一張海外的保單去給到他我覺得這是一個從遺產稅的就是目前中國其實已經開始在做這件事情的一個角度去切啊然後另外一個我覺得海外的保險就像我剛才所説的像這種case啊那對於這個像公司而言那可能在這個部分當中，香港的公司去做這樣的一個保險的一個呃一個配置的這樣的一個部分，一方面既能夠給到公司的實控人啊帶來相應的個人的一些收益。因為現在有特別多的大額的保單是上市公司給自己的實控人買的嗯啊因為實控人的生命安全非常重要，對於上市公司的穩定性非常重要。而且他們都是出了非常多的公告去買的都是大單嗯為什麼？

01:51:30 Speaker 2
那就是因為其實對於本身呃這個這個上市公司這個實控人而言，他的這個 benefit 也是可以通過這張保單去實現的。那所以其實我覺得在這個情況下，個人的税收跟香港公司的一些税收都可以得到一定程度的一個優化啊。所以我覺得其實這也是一個税種的一個部分吧。

01:51:50 Speaker 1
OK，謝謝李律師。呃，下一個問題呢可能更多的是跟業務相關的，但是也想聽聽律師的角度哈。他説客户在大灣區40多歲，資產佔比大部分在股票，而且最近的這個炒短線收益非常可觀。想問一下跟這類的客户怎麼打開保險這個話題呢？

01:52:09 Speaker 2
那就很簡單嘛，先問客户你是香港你你你有通過那個那個你有香港身份嗎？嗯那如果客户的回答是否那你就得告訴他那你在海外的這個短線的高頻的交易的情況下。你很可能2026年很快就會接到税局的電話了。而且這個電話打電話的節點基本上就是在3月1號到6月30號這個區間範圍內啊，就是最近啊，因為去年也是這個情況開始的上半年。那麼這是第一點。那如果説客户説哎我可能準

備或者我想要有香港身份，那我覺得其實就可以跟他打開比較多的一個話題了。那一方面也是告訴他擁有香港身份，那對於他進而去炒這些。

01:52:52 Speaker 2
呃，短期收益比較高的這些金融的這個證券類的產品，那他未來如果說他是這個用用香港身份進要用香港居民身份去做的話，他其實是有機會去豁免CRS的這樣的一個情況。那同時呢，我覺得也是要告訴客户，在他還沒有辦法拿到香港居民身份的這個情況下啊或者稅務居民的這個身份的情況下。還是要做一部分資產安全性的一個稅務遞延的。嗯啊，所以其實這也是一個可以去跟客户切入的這個話題。但我們因為經歷了那麼多，很多客户他都是需要被教育的。對我很直接吧？就是呃，並不是那種越大的客户他就是一定要跟着他走的，而是真的要告訴他他的這個呃教育的成本會非常之高。所以他們一他們有的很多客户真的是接到了電話之後再過來。

01:53:46 Speaker 2
在匆匆忙忙的過來也的確比較多。那這個時候其實對於保險經營而言就更有底氣了。你看啊，我之前説的你不信吧？對，現在沒辦法了吧？那這個時候客户做配置的這個需求。

01:53:57 Speaker 1
跟急迫度會非常之高。對我們 MCV 客户經常都是事前不着急，事後來不及的這樣的一個風格是的是的是非常多非常多這大客户的典型的操作習慣啊對打補丁好那下一個問題啊李律師您好，請問內地客户就是父母啊他，他在10年前已經購買了香港的保險。那現在女兒呢已經成為了香港永久居民，並且長期在香港定居和工作了。請問如果父母現在把保單轉換持有人給到女兒，是否可以避免繳稅？從這個遞延變成完全豁免的這樣的一個狀態有沒有可能呢？

01:54:37 Speaker 2
呃，我覺得這個話太絕對啊。但是我覺得他今天更換香港的這個稅務身份居民作為保單持有人其實是呃很明智的一個做法。嗯，那這個我覺得也是給大家一些 tips。我覺得這個案例特別好。嗯，就一樣的你今天如果説要把這個證券賬户的名字改成自己的女兒容易嗎？絕對不容易不可能因為因為你就是因為證券賬户只能夠唯一證券賬户現在還能做同名更換的是，呃，客户的本人的賬户跟客户的信託的賬户，他可以做更名啊，他可以做一個同的一個轉倉的行為嗯，但是其他幾乎做不了啊就跟銀行賬户一樣它是完全鎖定的除非是什麼是繼承關係沒錯對不對但是突然發現誒保險可以所以這就是為什麼今天給到各位保險精英手裏可以去跟客户聊的這個子彈啊真的是特別特別的充沛就拿這個案例來説。

01:55:35 Speaker 2
啊，其實各位保險精英現場呢就可以把它給mark下來啊，就可以把它當做自己的案例。因為只有保險我可以在當下我可以在CRS這麼嚴峻的一個情況通過更換香港稅務居民成為保單持有人來豁免或者我們保守一點説叫遞延這個稅務的一個發生對吧？

01:55:58 Speaker 1
對，這是個非常好的所以一張保單裏持有人受保人和受益人他有三個人啊，這個架構就可以給我們的客户有很多的空間在去做這些事情啊。是的，非常多。好，然後下一個問題啊呃如果客户已經有了香港永久居民身份但還沒有換回鄉證那國內同時還有國內的身份還在香港的呃銀行股票保險的金融資產都是用的香港永居的身份證登記以及也有香港的地址等等哈。那麼，盡管客户還持有內地身份，他用永居香港永居身份證登記的資產是否可以理解為不被交換？只有國內的資產才會被國內税局關注呢？也就是説，他在金融機構的身份是用永居去設置的。嗯嗯呃，

01:56:44 Speaker 2
我只能夠説相對於這個 case 而言，這個客户的安全邊際比較高。嗯啊他的這個抗風險的能力會比較高。嗯但是還是一樣的。呃，如果説這個客户被自己的國內的税局盯住的話，嗯啊，他還是會因為他在國內有房產嗯這個永久性居所嗯而被有可能認定為是國內的税務居民。嗯啊，當然我説這個情況是已經比較的極端了就偏極端一點。但大家也知道就是有一些地方政府他連自己的工資都發不出來的時候本極端也只能變極端啊是的對。

01:57:23 Speaker 2
所以這個我覺得是一個潛在的風險。那麼在這種情況下，我們遇到非常多的我們其實最近有好幾個保險精英都是已經拿到了香港永居的客户，他們因為也知道了剛才我説的香港税局的這個家比原則嘛，在香港要有永久性的居所。所以我非常多的拿到了香港永居的這些客户選擇的第一時間一來香港買房子要有擁有這個永久性的居所。第二他們會再配置保險。哎也很有意思，嗯為什麼？因為他們其實也是非常清楚地理解到，就是要把自己賬面的一些現金能夠轉成給他們再做後續税務遞延的，以及就是最起碼把自己家庭當中的一部分的這個房產只放在一個人名下。

01:58:13 Speaker 2
然後剩下來的這個幾個擁有海外金融資產的一些人，國內也不要有房子了。他們也在做這樣的一些遷移。當然，這個對於資金體量的客户而言是比較大的那種客户啊啊，他們就會做這樣的一些布局。

01:58:27 Speaker 1
對好，謝謝林師。下一個問題其實也有點相關性哈他説那如果拿了香港的永居是不是一定要取消中國國籍，才能就是完全不用交中國的税了呢？

01:58:42 Speaker 2
呃，不是的，大家要非常清楚一個概念啊，就是説 passport 跟你的税務身份是沒有關聯性的。啊，就是有可能你今天不是中國的這個呃護照，你在中國超過183天。你在中國像現在有很多外國人在上海瘋狂買房你也有可能被認定為是中國税務居民的嗯。啊，所以其實這個不是你的户，你的國籍跟你的税籍是割裂來看的。那就像我們有一些客户，他依然是持有中國的護照，但是他在中國

真的是不待183天以上的，在中國也沒有名名下有房子。這個是很明確的，他其實不他在當年是不屬於中國稅務居民的。嗯啊更何況還有一些客户就是。

01:59:31 Speaker 2
跟之前那之前之前的那個 case 一樣，他是在香港拿了香港的税收居民的證明。嗯，對，那這個就是完全是屬於一個比較呃閉環的一個保全自己的一個方法了。

01:59:43 Speaker 1
嗯好下一個問題啊，他説很多內地的客户面臨資金出境的困難。有沒有辦法通過設立香港公司或者信託，能夠將企業經營的利潤合規合法地出境呢？對，

02:00:00 Speaker 2
其實這就是我們一直就是剛才所説的這樣的一個 case 嘛。那在這個 case 當中，其實最核心的就是我們的香港公司通過控股中國的公司，並且我們會幫客户要做一個備案叫做 FDI。嗯，它的全稱叫做Foreign Direct Investment in China，它其實就是一個叫做外商投資企業在中國的一個備案。通過了這個備案的公司，首先允許香港公司資金能夠進來。我們在一月份備了10個這樣的事情，這10個這樣的case因為太密集了。他允許香港的公司資金能夠投進來，同時你既然資金能夠投進來也就打了一個通道。

02:00:41 Speaker 2
你的資金在中國公司分紅交完税之後，你能夠分出去回去對。所以這個其實就是一個合法合規的這樣的一個資金的路徑。而且大家要知道啊，在2025年我們國家的這個外匯以及我們國家的商委，因為這個部分歸商委跟發改委管，他其實對於外商投資企業是非常歡迎的，甚至於很多地方政府是缺外商投資的因為在疫情期間走了太多太多的外商投資企業了嗯。所以他們現在對於外商投資企業的這個迫切度是非常的這個需求量大的。所以在2025年還出台了一個新的文，這個文別的我都沒看清楚啊，當中有一個條款真的是蠻有意思的。原來我們説很多客户説哎李律，我國內的什麼大幾億的深圳灣的這個豪豪宅，我能不能放進我的海外信託？我説不好意思，我做不了因為國內的房產登記上面不允許。

02:01:39 Speaker 2
哦，那個那個公司來就是外外商公外商投資企業來作為這個房產的持有人，當時是不允許的。可就在2025年允許外商投資企業在中國來購買住宅，那也就意味着變相的有國內的這個住宅它可以通過外商投資企業來持有。那其實其實就等於説變相的可以把這些房子裝進海外的信託。嗯，像我們在上海的有幾個客户他們就是搭了這個結構。直接用香港的公司控的國內的這個公司去上海掃購上海的這個風貌別墅，嗯啊其實都是有一定的這個需求度在那邊的啊也是因為在2025年的這些政策其實是利好。

02:02:24 Speaker 1
外商的啊謝謝那聽起來這個信託真的還是挺好用的哈那想請問一下這個信託架

構的搭建和維護的成本大概是什麼樣的一個情況，多少資金量的客户他可以去考慮用這個信託的這個架構來保全自己的資產了呢？對，

02:02:42 Speaker 2
一般來説我們的標準信託其實就是要給客户設立一個信託控股公司的這樣的標準信託，基本上就是呃 average 的一個價格，基本上都是在1. 5萬美金這樣的一個呃設立的設立費是嗎？都是一個固定的費用。然後因為我們海外的信託我今天早上跟我的那個客户也在説。我説海外的信託，就大家只要記去記住一個點。但凡如果客户説哎呀，我在國內的某一些銀行啊私行啊信託跟我説呃要資金門檻要1000萬，然後還能每年給我多少收益率。

02:03:17 Speaker 2
但凡説這些話的都一定不是一個真信託，嗯，它是信託產品。對它一定是個信託產品，這就是國內目前信託還在主流推的這個類別。嗯，所以對於我們信海外特別是香港的信託公司，香港的信託法是嚴格明文規定我們信託公司是不可以碰客户的投資跟理財的。嗯啊我們也不能推薦任何的投資理財的產品。因為我們只能夠在我們的信託牌照項下做好我們的法律税務傳承風險隔離這樣的一個工作，所以這個就是跟國內信託制的一個區別。嗯，那麼在這個情況下，我們的這個收費也是恆定的，就我們不會要求客户你要達到多少規模你才能做。你哪怕今天信託裏面你只放一塊錢，你你只要能夠把這個願意付1.

02:04:05 Speaker 1
5萬對就可以做。

02:04:07 Speaker 2
其實説白了就是這樣的一個點了嗯。那麼，但是基本上我覺得從我們實操案例上面來説，我覺得客户的規模要相對來説大一點，他也能覆蓋1.5萬美金。因為他可能會從比如説有一些客户他用信託他去購買這種月月派息啊或者是怎麼樣的一些產品，他能夠覆蓋到他每年的這個信託的這個費用。嗯，就是這個信託控股公司加上信託頂層的這些費用的時候他就覺得這個事兒對他而言是OK的。嗯那這個就跟他底層的這個。

02:04:37 Speaker 2
資金的這個規模以及他的這個自己做的這個資產配置就有關係了。明白？那除了剛才1.5萬美金的設立費，每年有一個維護或者是這樣，基本上一個費用對也是在1.5萬美金，所以它是恆定的。就我們不care客户在裏面放一個億兩個億三個億啊多少錢，但它都是一個恆定的這個情況。所以我們很多保險基金就會幫客户倒算。嗯啊，就是基本上他做怎麼樣的一個呃那個那個投就是一個配置，然後基本上能夠能夠既擁有信託的這個法律結構去保護它，同時也能夠覆蓋到他所有的成本。那相當於1.5萬美金請了一個專業的團隊嘍？對，其實就是呃就是非常多的客户就後面啊就很直接的跟我説他説等於説我1.5萬美金聘了一個律師團隊跟一個税務師團隊每年在為我服務。我説對是的你沒錯性價比高不高？

02:05:29 Speaker 2
哦，還是蠻高的。

02:05:30 Speaker 1
對，是事實。好，下一個問題啊說客户是澳洲的 PR. 那但一直在內地生活且在內地經營公司客户近期想在香港設立貿易公司將一部分利潤留在香港請問要怎麼搭建這個架構的就是這個結構嗯。

02:05:47 Speaker 2
對其實就是這個標準的這樣的一個結構那呃而且其實我們在這個結構上面我也提醒一下跟澳洲有關的一個情況，我們當時其實並沒有因為講道理，其實可以直接用這個呃信託控股公司去控股澳洲的公司的，因為它只是個控股關係。但是呢，因為澳大利亞很奇怪這個地方嗯這也是我覺得我們自己是比較一個global的一個呃一個一個公司的一個背景啊所以我們非常清楚的知道。

02:06:18 Speaker 2
在澳大利亞跟BBI這個地方進行分紅的話，它是沒有辦法享受税收豁免的。就澳洲它的分紅它也是有税收的嘛，它沒有辦法享受税收豁免。但是唯獨澳大利亞跟香港它之間有雙重税收優優惠的協定，所以它分紅到香港哎，他有税收豁免。所以我們當時在這個case當中其實就是幫客户搭建了香港公司去控制澳洲的公司啊，所以其實，這也是一個呃，就是我們在做業務的時候吧，就是一定要把每一個地方的税收跟每一個地方的這個跟個人有關、跟公司有關的這些税收都要摸得非常的清楚。不然的話，可能你一個結構的搭建錯誤，你的這個客户後續要去做的税收成本就會非常的高。

02:07:03 Speaker 1
好謝謝李律師。下一個其實也跟開公司有關系哈。他説這個客户呢他是內地户籍，那麼理解他就是大陸的税務居民嘍。那企業在內地已經上市了，那近期計劃前往海外設立工廠，他沒有説是香港還是哪裏啊？那如果我們這位同事想要開展業務的話呃怎麼跟這個客户聊比較好呢？

02:07:23 Speaker 2
我覺得一個其實這就是我們呃就是有一個有有一個主題的一個分享叫做企業出海。其實企業出海這個主題當中有非常多的一些細節是值得我們去。哦，就是把它給學習起來，然後跟自己這些客户去溝通的有很多大陸企業的客户他們就是知道我今天在大陸卷不動了，我一定要去卷海外。嗯，但是他們並不知道你要走出國門邁向海外的時候要面臨到的重重阻礙有多少。但一個阻礙就非常的鬱悶，就是我們有很多的企業只能夠通過ODI的方式，就是這個是中國唯一的。

02:08:04 Speaker 2
中國企業境外投資的一個通道，然後去拿到一定的外匯額度，可以把中國企業賬面上的資金從人民幣結匯結出去啊，結成美元或者港幣或者英鎊等等的額度投到英國美國或者是香港這樣的公司來設立。這是唯一的一個通道，但是這個額度到今天是非常緊張的啊。因為我今天早上那個客户也是的，他花了非常大

的成本最後我問他我說你那個ODI，辦了多少，他說我都不好意思跟你說。他說我只備案了10萬美金，10萬美金這也叫備案嗎但他花的成本花了非常的大而且前前後後都佔用了他大概3~4個月的這個週期。那麼這對於很多大陸企業而言其實是非常痛苦的就是他想出海但是他都找不到一個合適的一個呃就是團隊去告訴他我怎麼去出海。

02:08:57 Speaker 2
所以這個我覺得是打開跟很多的企業家第一個點就是你要知道你怎麼才能夠邁出這個國門啊，而且是合法合規的。因為有可能你有一些備案沒做，你的這個資金你是屬於非法途徑出去的。那這個是嚴重的，就是刑事問題。嗯，那還有一些可能說我做了一些這個備案，但其實有些備案是可以不用去做的。因為做了你也可能就留痕了啊你在海外的一些其他的一些需求就沒有辦法得到滿足了。那這個時候其實也就是一個就是要去追捕的一個情況。所以這個我覺得對於保險經營而言，他們其實都是可以先去打開的一個一個很核心的點。嗯，要告訴這些大陸企業出海是必然這條路，但是要怎麼合法合規的出海是需要去去去妥善去解決的。那乃至於到了。

02:09:52 Speaker 2
比如到了香港，或者有一些他直接是香港，只是作為一個financial center。嗯，然後同時他輻射到東南亞這些地方。那麼很可能就還會需要了瞭解到東南亞的一些當地的這個稅收問題，當地的這個勞勞工問題其實都不一樣啊。我們今天早上一個case一個客户他第一站出海選擇了就是他也可能也是被忽悠啊，他當時選擇了馬來西亞嗯。嗯，但是沒想到馬來西亞這個當地的當地的這個稅務的這個情況也是比較的tough的啊。所以其實也也有過就是政府不讓你資金迴流的一種就是強強徵稅的一個情況。那所以他現在也沒有辦法就變成還是要回回來到香港啊等等對。所以其實這個我覺得是是一方面也是可能需要保險精英不斷的去自我學習呃，還有一方面其實就是通過這些方面跟他們先打開一些話題。

02:10:47 Speaker 2
好，謝謝林女士。

02:10:48 Speaker 1
那我們就就這個問題延展一下哈。那是不是這個像這個客户他是內地的，然後還沒有去做出海的第一步。如果他資金量也夠，意識也夠，他第一步是不是應該先從信託這個角度去切入呢？還是目的可以去直接去設立了我覺。

02:11:03 Speaker 2
得他因為我自己覺得其實信託是在這個客户的就體量已經做到一定規模的時候再考慮是考慮的。他可能一開始我覺得考慮的應該是他怎麼樣能夠先把，這個業務搬到香港，或者是海外已經有沒有訂單？像有一些客户，他海外已經有訂單了啊。比如說有一些電商行業，他海外已經有訂單了。那這個時候他完全就是應該用香港公司先去承載這些訂單。嗯，那都不需要通過一些就是說就是就

那個時候他可能這家香港公司已經自己有收入來源了。嗯，他反過來再去控國內吧，只是把國內的一些收入通過税收的方式把它給。

02:11:44 Speaker 2
税税籌上面做一些減免而已。那這個時候其實就會更有優勢。那還有一種情況是，可能客户這個時候海外還沒有訂單，嗯啊在準備有訂單，那他也可以先把香港公司設立起來。那麼在這個過程當中，我覺得很多這個時候保險精英其實我覺得也是給到很多的保險精英一個機會讓這些客户來到香港。嗯只要客户來到香港，那就有更多的一些機會讓他去知道啊。你看，我們那個就是我也搞這麼多我們AIA的這個宣傳廣告，對不對？也可以讓他們能夠知道，在香港你開設公司之後，在香港本身它其實也有非常多的你在開設公司的時候就需要去做的嗯一些保險上面的這樣的一些部分。你在香港開公司MPF對你MPF你要開你要用人吧？對你你勞工險也要配置吧等等一些東西，生意就來了呀！對。

02:12:35 Speaker 2
啊，説實話就是就是就是其實對於很多保險精英而言，要學會去打開一些話題。好，謝謝你。對。

02:12:48 Keung
是的。哦。

02:12:58 Speaker 4
不好意思我是臨時想嗯追問一下。就是內地企業現在來來港基本上都是走的ODI這個通道。就像您剛剛講的，確實現在ODI確實太火了，而且現在發改委的備案也非常慢，同時給的額度也非常少。呃，那麼如果説是按您這個架構來搭的話是走FDI對。那也就是説它是有真實的業務背景。然後在您這邊呃開海外信託還有通過海外信託控股，然後再去成立香港業務公司去控股內地的。就是由 ODI 變成 FDI 這樣的一個性質。對，那麼我想請問一下，就是咱們匯德嗯，在這個架構裏面都有提供哪一些服務？就是包括呃他成立公司啊，這些都會涵蓋在內涵蓋在內就等於。

02:13:42 Speaker 2
説這整套結構我們都會 cover。因為我們在香港的牌照允許我們做所有的整套的服務，包括 FDI 的備案，包括甚至於國內這家公司在，在國內的銀行FDI要開兩個户，一個叫資本户，對一個叫基本户。對然後包括他怎麼樣能夠把資金結進來或者資金出去，以及最關鍵的是什麼最關鍵的是要梳理他國內的公司哪些公司的股份能裝進去，哪些公司不能裝。哪些公司以什麼樣的成本代價裝進去因為國內公司要做變更股份或者是增資的話，要先完税再做工商變更。那麼也就意味着被評估的這些中國公司。

02:14:20 Speaker 2
的税務的基礎我們叫税基，要非常的低或者在合理的範圍內。否則的話，你把公司的股份變成香港公司那個轉讓方不是也要交20% 的税嘛？因為你是利得嘛。

02:14:32 Speaker 4
那我想請問一下您這個1. 5萬美金的服務費裏面是只有信託只有信託對啊，其他的是成其他的成本對是的啊，

02:14:42 Speaker 1
明白了。耶啊我這邊還有三個問題。那李律師，請問呢，還是和美國相關的啊？內地的客户已經拿到了美國的身份，但還沒有登錄激活。那現在規劃保險後裝進信託會有擊穿的風險嗎？哦，那早一點就好了。

02:15:02 Speaker 2
我先給個結論哈。因為美國我説了嘛，美國它有一個最核心的地方是什麼？它有一個往前追五年嗯也就是説你在五年前如果説他做了信託嗯，啊，他做了這些規劃，嗯，他很有可能他是可以豁免的。嗯，但是你在五年當中就是就是你比如説你今天你2026年設立了信託做了這些這些佈局。但是你在二零呃比如説呃那個二零。

02:15:35 Speaker 2
28年你就登陸美國，你就成為了美國的這個綠卡或者就是就成為了美國税務居民的這個情況下，嗯，他之前你你你做的再多他都他都會要要求你去申報。嗯，所以你要自己先申報。對所以它有一個五年的這樣的一個追溯期其實是比較嚴格的。嗯那麼在這個情況下對於很多家庭成員有要去做美國身份的一個情況，他都需要提前五年做規劃。嗯，就是我們各位保險精英，如果知道自己的客户有這個需求，一定要讓他越早去買這份保險越安全。嗯，越不會被擊穿。所以這個是一個很核心的這樣子一個點。還有一個點我們會盡量的建議一個家庭當中不要全部都all in美國啊一定是要特別是資產規模越大的家庭。

02:16:28 Speaker 2
你可以有下一代有人是美國身份，但是你也要保證你們在這一代啊或者下一代當中還有人不是美國身份。嗯，這樣的話才能夠從一個資產持有的一個税務身份的角度來看，非美的就持有非美的資產，美國的就持有美國的資產。這樣子的話能夠充分地利用美國的税務優勢。嗯，也能夠充分地利用非美的。資產隔離的一個税務優勢。嗯，啊所以這個是很核心的一個地方。

02:16:58 Speaker 1
好，謝謝林律師。下一個問題呢就是我覺得挺有意思的啊，他説其實之前呢跨境電商有很多人掙到錢了，但是他其實也沒有交税對不對？那目前的法律政策對目前來看對這部分人好像沒有什麼影響。那他們有沒有什麼風險呢？是不是可以用保險去做一些風險轉移呢？

02:17:20 Speaker 2
哦，我先説啊，就是説今天當下2025年中國税法當中有一個非常針對跨境電商電商行業的一個五雷轟頂的政策。一個是亞馬遜這些平台要求申報呃個人在上面原來都是個人直接注冊啊，個人發貨，個人收單這些個人的所有的税務信息都必須向中國税務局進行交換。亞馬遜啊包括 TikTok 啊等等這些電商這是一個

第一個。嗯，第二個是什麼？第二個是對於國內的增值税改革啊，出了一個新的文，特別也是針對電商行業的啊。原來電商行業它是屬於可以税交得非常低的那個行業，現在都不行而且是追捕。嗯啊所以其實這兩個對於目前中國的電商以及跨境電商而言是一個在税收上面非常滅頂性的這樣的一個打擊。所以作為跨境電商而言現在他們需要幹什麼？他們需要把原來個人的開的這些店和電商。

02:18:19 Speaker 2
全部都改成由香港公司來開立。所以這個是非常非常核心的至關重要的一個很核心的點，這是第一部分。嗯，第二部分是什麼？是這些電商行業的這些人，因為你接下來一樣的你繞不開的是你的這些收入可能會收在香港公司，而你依然是用了一個殼公司在這邊做這個收入的一個接收方。那你的税務身份你是不是需要變成香港的税務身份？嗯。你才能夠有機會去做一個CRS的一個交互的豁免。嗯，要不就是你把這家香港公司做成一個實質經營的一家公司。嗯，所以其實這個對於目前跨境電商而言是非常放在這個就是非常緊迫的這個需要去解決的一個很核心的點。那同時其實一旦你你是要用香港公司，就是他不是一旦把他你現在必須要用香港公司去作為這些呃平台上面的這個註冊的主體。

02:19:15 Speaker 2
那也就意味着這些香港公司未來的現金賬面的現金也是需要去現金化的。那這個時候我覺得保險金因為就可以上上場了。好，

02:19:24 Speaker 1
呃，下一個問題啊，那客户內地身份去年申請了香港的身份，那就是還不是永居嘍，在內地和香港他都有公司。剛才李律師你提到的用香港公司控股內地公司可以享受10% 的税收優惠是需要等客户變成香港永居才可以嗎？

02:19:42 Speaker 2
哦不是的。其實是在於這個香港的這家業務公司，它是否能夠申請到香港的這個税務居民。而且它申請到香港税務居民就不是交10% 的税，只要交5% 的税就可以了更低啊。所以其實跟他是不是香港永居這件事情還沒。

02:19:59 Speaker 1
有必然的關系啊對好，謝律師我們還有點時間啊我們加幾條問題啊嗯同事問投資移民，沒有香港住所，有中國國籍，有第三國身份。3000萬會交內地税嗎？謝謝。呃，

02:20:18 Speaker 2
首先我覺得應該要看他投資移民投資的品類是什麼哈嗯如果説他是以這個呃就是説他是以投到了這個這個證券類的這個部分的話那很有可能他在當時的時候也是把自己中國的，税務居民的身份有可能他是提供的。嗯，那因為就就好像我們今天在證券公司，在銀行開户一樣，我們為什麼要提供我們的這個護照以及我們的身份證兩樣東西，或者是我們的呃港澳通行證？嗯，就是因為有一張

證明的對於金融機構而言是你的住所。是你在是你的這個標誌着你的這個税務身份的一個證明。嗯，還有一個證明的是你的國國籍。

02:21:02 Speaker 2
所以其實是兩個證明來證明你的整個一個海外金融賬户的一個持有的情況。嗯，對他的投資移民，如果説他是以這種證券類的有關的話，那其實要明確的問一下客户他當時開户的這些情況資料有沒有提供了中國的一些呃就是説住址證明的文件。如果提供了的話，他有可能會被交回去了。因為我舉個例子啊，他還不是香港的投資移民是澳洲的移民。嗯我的一個朋友然後他當時找到我的一個點就是説他是去年接到了上海税局的一個聯系，就是因為他在澳洲的投資移民，澳洲把他交互給到中國了，所以他被叫過去補税。嗯啊就就就一樣的案例嘛。

02:21:48 Speaker 1
好哎我們這個問題呢正好跟剛才的跨境電商也有關系哈。這個問題就比較具體啊我們來聽一下哈。他説有位客户呢是做跨境電商的，他們所經營所得的大部分都是通過第三方平台收取例例如這個這個PayPal這些啊。那去年這位客户通過這個PayPal轉了1000多萬到他個人的香港銀行賬户炒美股，那結果虧了很多錢。那現在他放棄炒股，並且香港銀行賬户上還有500多萬的港幣的現金。

02:22:21 Speaker 1
之前他已經在我們公司買了很多的保險，並且表示不想再買了。但是這個錢又不想轉回內地，因為擔心要解釋。請問李律師，如果客户為了規避税務風險，他在香港這部分錢還能做什麼規劃呢？好復雜啊呃。

02:22:38 Speaker 2
倒也並不復雜吧首先這個客户要面臨的一個風險是首先他其實在美股當中的這個呃炒作不能是説他虧了錢，他就一定不去做CIS交互的。嗯，首先他如果依然是中國税務居民，他在美股的這個賬户啊炒的這些股票，他一定是也是會回傳給到中國大陸的。那至於他是單標虧錢還是説他累計虧錢，這個就要看了。嗯啊所以如果説他有當中有過盈利盈利的部分我説了嗯他還是要交20%的税嗯啊他累他累計虧錢。

02:23:17 Speaker 2
跟這個你要去交這個20%的税其實是沒有關係的。嗯，所以這是一個他其實要跟客户説明的一個風險點。那第二個其實是因為他的這個海外的電商他的這個收入他其實是有從這個第三方的存託機構劃轉到自己個人的這個賬户。的確，他會存在一個沒有辦法來解釋這部分的收入到底是他的經營所得，嗯還是説是屬於他的這個呃某某一些投資所得的。我理解上他其實屬於經營所得。如果説是經營所得的話，他還不能夠適用20%的税率，嗯他很有可能會被適用到45%的税率，所以會更高。所以這也是這個客户將面臨的更高的一個税務的一個風險。明白那麼所以這個部分對於他而言雖然他配置了非常多的保險。

02:24:06 Speaker 2
但是，當下你說他還能做什麼？對不對？我覺得應該問客户，你覺得你除了做一個能夠給你起到税務遞延的金融配置以外，你還能做什麼？你沒得選啊！你今天告訴我李律，我把這個錢去開個香港公司行不行？我跟你說，你把錢放到香港公司，你還是得做保險啊！對不對？所以他沒得選。明白，所以還是要把這個邏輯告訴這個客户本身。

02:24:34 Speaker 1
這個同事們在現場，這個單子必然要籤了啊！先恭喜一下啊！好，下一個問題啊他說客人分別申請了香港及新加坡的身份，在國內、香港、新加坡都有公司。小孩目前在國內工作和讀書。那對於 CRS 資金的規劃，李律有沒有什麼建議給到他？呃。

02:24:56 Speaker 2
這個其實挺複雜的，因為它需要層層剖析啊。就是説，先要確認他在香港跟新加坡的公司的這個持股的這個情況。嗯啊，以及説他的這個香港跟新加坡的公司是不是一個實際經營的公司？你得先確認這個大的背景明白。然後同時呢，其實就是説。跟他的孩子的這個關聯度，其實我沒有聽出來他是準備未來這個公司去轉給自己的孩子呢？嗯，他沒有説對，還是説未來要要給他可能都可以想選擇吧？對怎麼對他這個家庭來説最好。其實我覺得如果説他們今天當下還沒有海外的就還沒有香港身份的話嗯那那我覺得倒是可以説他有了啊他有了對嗎如果説有香港身份那孩子有沒有嗯也得要確認。

02:25:43 Speaker 2
有一正常孩子，受養人如果父母有了的話，是不是也可以不一定？有的時候孩子已經是成年人了啊。明白對所以我我自己覺得就是如果跟孩子非要有關係，那説白了其實就是呃孩子的税務身份，因為他也決定了未來孩子從這個香港公司或者從新加坡公司獲得到的這個收益的情況。嗯，那也還有一種情況我覺得就是呃對於他。公司賬面上面的資金還是我回答的那那個那個點嘛？嗯，你賬面上面的資金的一個使用的一個配置的情況。嗯，那儘可能的要考慮到一些税務的一個情況。我再跟大家舉一個例子啊，也是去年我們幫一個客户做了一筆香港公司的呃税務的一個優化的處理。我們那個客户他那個香港公司別的啥都沒幹，就是大大量的那個股票啊，在那個香港公司以香港公司的名義去持有。

02:26:37 Speaker 2
那大家都知道，在香港公司是有利得税的。所以你用香港公司持有大量的股票，並且交易獲利之後，香港公司也是要交税的。那你你想嘛，他如果説賬面有大幾千萬的這個收益，你不可能把就是這個這個生活開銷全部都用這個公司去承載你也開你也嗯沒有辦法去扣吧這麼多嘛嗯所以其實在這樣子的一些呃，當中其實客户如果説呃當年把這部分資金去再投資啊，我們説就是再去做一些保險配置的話，其實他賬面上面的這個税收他也可以做一些優惠的這樣優優優化的這樣的一些處理。當然我們當時幫這個客户去呃節應呃應該不能説節税，就是做一些税務優化。當時還有其他的一些方法嗯。

02:27:26 Speaker 2
對，但是這個我覺得也是在這個案子當中，他可能需要讓客户去注意的。因為他這兩家公司是不是在當年的賬面上面的一些收入的組成的部分，以及説他的一些考量啊，包括他自己的這個呃交回税去的税收隱患是不是。

02:27:43 Speaker 1
也要去綜合考慮一下？對，所以還是要具體問題具體分析，還有更多的信息才能給建議哈。接下來問幾個跟信託相關的哈他説，如果不是香港身份，是否就無法在香港設立信託呢？構建信託控股公司啊，對，就是不是就不能構建信託公司控股的這個架構了呢？

02:28:06 Speaker 2
呃，首先其實信託設立我們跟正常的金融服務機構是一樣的我們也需要客户給到我們他的國籍嗯以及給到我們他的税務身份嗯那所以其實我們並不以這個客户他是不是香港人或者有沒有拿到香港永居或者是不是呃就是其他地方的 passport 來限制他是中國人依然可以在我們這邊搭建信託明白只是我們會提醒客户注意的一個地方我們要看客户設立信託的目的像我們有一些，中國大陸的客户來做信託，他不care CRS.嗯，他care的真的就是一個傳承。嗯啊還有一些care的真的就是一個婚姻的風險二代的婚姻風險。所以這些其實都是可以去達到信託的目的的就是一定要我們做信託的時候我們會我會問客户的第一個問題就是你要做信託的目的是什麼只有確定他的目的才能夠給他搭建最適合他的信託的這個功能啊所以這個是核心好。

02:29:04 Speaker 1
他説海外信託向受益人分配，這裏的受益人是否無論身什麼身份都可以呢？是的。好呃，如果香港公司持股小於25%，這個税率是多少呢？

02:29:17 Speaker 2
呃，是香港公司持有大陸的公司。他沒有説應該是這樣啊。如果香港公司持有中國大陸的公司小於25%的話，它分紅分上去的税就沒有5%的那個優惠了，它就是10%。嗯啊，所以它有個25的一個門檻線。好。

02:29:38 Speaker 1
內地公司分紅到香港公司，內地會收5~10% 的税。對 withholding tax，那叫分紅預提税。 OK，那香港公司在。

02:29:48 Speaker 2
分到個人會收税嗎？香港公司分到個人要看這家香港公司當年的利得税的一個基礎嗯啊。那如果説他要分紅了，他肯定已經是交過了利得税了嘛？嗯，那就看交的到底是8. 25的利得税還是16. 5的利得税。嗯，對。但是我覺得對於到了香港而言，香港公司再給到個人啊，包括香港公司就像這個結構它是給到的是信託。嗯其實還是有比較多的一些優化的空間在那邊的但我們 case by。

02:30:15 Speaker 1
Case 好謝謝呃下面這個問題是比較特別的啊他説假如客人在內地是黑名單，

然後，他原因是幫別人擔保了啊。那他在香港買保單會不會有機會被執行啊？呃，他如果。

02:30:32 Speaker 2
做我我們比較保守來說啊，他如果已經是呃黑名單了嗯，我覺得他在做這個行為，他如果這一整條財產線索都被發現的話嗯，那他是被擊穿的。這個概率是有的嗯。但是如果說他整條財產線索是沒有辦法被發現的話，嗯啊那他是有機會的。我只能說是有機會。我指的財產線索被發現，我舉個很小的例子，這是個真實的呃那個那個也是一個客户。然後他呢是當時在婚姻存續關係內的時候呢啊大大咧咧買了張嗯嗯。

02:31:11 Speaker 2
保險嗯，的確也是一張香港的保險。嗯，但是這個時候呢，他保單寄回去的時候呢是寄他就隨便填了自己家庭的住址就寄回到的是他家裏的住址嘛。嗯那麼這個時候是被他另一半是知道的。嗯因為寄到家裏了嘛，那麼就是這個行為啊，在他婚姻破裂的時候。這個另一半真的是比較有心眼的，所以就知道他海外這張保單，而且都是因為那個保單的這個所有的這個文件，他其實當時拆了之後，他另外一半其實都有條件的保留了一下。嗯，那這種就叫做財產線索已經被發現了。嗯啊所以如果說我只能說如果說哈這個客户他已經是這樣的一個情況下，那我覺得其實可能他的這個風險的這個情況等級會比較高一點。嗯啊。

02:32:00 Speaker 2
那他需要考慮的方方面面的這個不被發現財產線索的這個全面性也要更多一點。

02:32:06 Speaker 1
所以即使他不是他自己的問題，他幫別人擔保財產線索被發現的情況下，他的這份保單也有可能會被。但是香港的保單會不會不太容易被執行到啊？

02:32:18 Speaker 2
有這樣的説法就是它的執行的難度會非常的高嗯就是它的成本會非常的高嗯等於説對方他要先找到中國的法院嗯，啊，先立案，先審查，先確認海外的這張保單也是被列入可被執行的範圍內的。也是屬於他要舉證。因為在中國法院就是誰誰呃就是那個誰主張誰舉證對他得先舉證這張保險是他呃第一要舉證跟他的人生沒有完全的關聯性嗯要舉要舉證他是在發生了這些問題之後利用了自己非法的資金去購買的這張保險他得要先舉證這些東西。

02:32:56 Speaker 2
然後法院要確權，國內法院要確認這件事情，然後把這些程序移傳到香港法院。嗯，這個時候香港法院要配合。這個聽起來比你PPT裏面講到的國內的保險要難很多，那也要難非常非常多。説實話，在執行層面上面來説是另外一個維度了。嗯啊，那香港的律師收費也是更高的一個維度。嗯所以有可能這張保險沒有被執行，但律師費都花了很多錢啊。對債主要評估一下，是不是執行這

張保單的成本劃不劃算？的的確確是事實，是事實。所以嗯就是因為這是兩個維度嘛，我只能說你單純從他已經發生這件事情上面來看，他的風險是等級比較高的。嗯但是你從執行的困難度上面來看，對方的難度是比較高的。

02:33:41 Speaker 1
嗯理解非常清楚啊。那我們最後一個問題好不好？呃他說請問在內地居住183天，這個天數怎麼計算？是連續24 h 才算嗎？然後比如說他早晨九點到從香港到深圳，下午五點就就回來了，

02:33:58 Speaker 2
這個算嗎？我可以很明確的說，這個算半天。已經明文規定了的，這個算半天。

02:34:04 Speaker 1
好好好所以 OK 那我們這邊的問題就問完了。我們現場還有沒有同事想要問問題的好那邊有一個同事舉手。我們還有五分鍾的時間，好不好？然後看看我們還有什麼問題可以解答到大家。喂，

02:34:22 Speaker 5
李麗你好，我想問剛才就是說最後一個問題的那個客户啊如果說他已經是黑名單那假如說他買了保單之後再轉給家裏人那這樣子的風險會不會沒了還是啥呢其實我覺得比較。

02:34:42 Speaker 2
合適的是最好是他，呃，還沒有被列入黑名單的時候，他買了。那他列入了黑名單之後，他再去做轉讓其實也是可以沒有什麼風險的。但是他已經被列入黑名單這個情況下，他再去做所有的這些事情相對來說我覺得還會會比較的有風險性。

02:35:03 Speaker 5
那假如說他已經是黑名單了這張保單都已經買了那現在還是要把保單持有人變更會比較好。那，譬如說誒報税，譬如說 COS，它是以每一年的什麼時候到什麼時候去報的。假如說它是嗯今年一月份買的話，那它到明年。

02:35:25 Speaker 2
明年一月份佢到以12月31號為一個基點。今年的12月31號為基點。

02:35:30 Speaker 5
每年的12月3月1日開始報。那那明年的3月1日。那好像有關那些單他是要一年之後才能轉那個保單持有人嘅嘛嗯。那他這段時間會不會有第一年是沒有什麼現金價值的嘛嗯，那他申報回去這個風險高不高沒有現金價值，他即使申報回去可能也是零嘛。那我想問譬如說他這個申報回去是税局嘛，他跟那些譬如說銀行啊什麼的有沒有關聯呢有一定有關聯。就是說譬如說這個銷是包回去，他那個內地的政府基本上也知道的還是怎樣。

02:36:10 Speaker 5
那他如果説這個情況之下的話，他有什麼可以可不可以做那種叫做信託啊什麼設立一個架構啊怎麼樣呃，這個我覺。

02:36:22 Speaker 2
得我們可能 case by case 吧，因為您説的這個情況它可能也是比較碎片化的。但是我能説的是當下他已經發生的這些情況下呃有可能。呃，信託也是沒有辦法去接受的，因為我們的信託也需要事先去做所有的這個 KYC 來確認這個客户是可以做信託的一種狀態。

02:36:45 Speaker 5
那假如説他把這張保單轉給家裏人用，家裏人這裏做信託，他作為受益這個可以，這個可以的。嗯好謝謝好。

02:36:57 Speaker 1
還呃那邊還有一位同事有個問最後一個問題好不好哦最後一個問題那邊那個同事剛才遞下話筒好謝謝。

02:37:07 Speaker 6
呃，李律你好，我想問兩個問題是同一個客户的，呃就是這個客户呢他呃他呢馬上就有一筆呃公司股權的投資的一個投資款會呃就是相當於呃他收到了這個他原來幾年前投資的那家公司他賣了這個老股。然後收到的這個收益，那那麼這個收益還挺龐大的，可能是億元級別的。那客户剛剛申請下來了香港的一個居民身份，那麼在這種情況下他有沒有可能呃把即將要拿到手的這個呃投資款能夠通過信託的方式呃優化這個税税的問題？這是第一個。第二個是客户在香港有公司。

02:37:52 Speaker 6
啊，已經成立了。然後在內地的公司，它已經做到呃就比較大了，也大概兩年左右的時間在規劃就要上市。那麼在這種情況下，他還有可能做這個變更嗎？就把這個用香港的公司去呃持有他內地的這個公司的一個股權，然後把這個架構整體轉過來。這個費用呃高不高？然後這呃這個做法合不合適？然後他也有在考慮是不是呃可以通過香港。這邊來上市呃，

02:38:23 Speaker 2
兩個問題先回答第一個問題哈。首先，他要先確定他這個呃對外的這個投資當時是否是他個人的名義來個人名義。如果説個人名義來持有的話，他必須現在馬上用自己的信託來代替個人來持有。那麼能夠讓這筆資金回來的時候回來的不是到他個人的賬户，而是到他控制的這個信託的銀行賬户哦。所以是是可以可以做這個事情對但是要非常快這是第一點，第二點，回答你的這個問題哈。如果説他今天是準備A股上市的話，那他這個部分就沒法做。但如果説他今天是做港股上市的話，他這個部分就必然要先做。因為港股上市的這個結構就有可能是就必須是這樣的一個海外的這樣子的一個搭建的一個我們叫做紅籌結構。所以説他就必須要搭建海外的BVI開曼hongkong然後乃至控制國內的這個資產。

02:39:20 Speaker 2
因為它最底層的海外上市的邏輯是把我國內的資產打包合併財報一起去到港股或者美股來上市，所以如果它走港股美股這個結構就得先行。但是如果説它走的是A股的話，那它就沒有辦法做這個結構。因為A股當下目前市場上有過過會的案例帶着海外信託或者帶着海外公司過會的，基本上都是很小很小比例5%以內的那些小股東。而上市公司的實實控人是不可以用這個結構的啊，所以一樣的就是他如果決定上港股那就沒問題，他上 A 股那就不太行。

02:40:00 Speaker 6
嗯，那麼呃我想問一下，他如果搭這個架構，一個是他個人的這個這個部分如果用信託來持有這筆呃投資款那麼呃，這個時間大概要多久？然後第二個是呃，關於這個呃，如果是他搭這個兩個架構，那麼呃，這個税大概。會存在什麼樣的問題？比如説像公司，如果是香港公司去持有它國內公司，那麼它是不是國內公司要做一個完税？因為它國內公司的估值已經非常高了。呃，是需要的。所以説呃，

02:40:34 Speaker 2
在杭州當時非常盛行的大家知道薇婭吧？嗯，知道薇婭當時沒有辦法上市，就是因為她國內的公司沒有辦法裝進香港公司，因為它的估值太高了。啊，因為他們的 CFO 是我的朋友所以我當時非常知道這個 case。所以薇婭當時最大的問題就在於，她如果要把國內的公司的股權變更成香港公司的話，她將近要交七個多億的税。他根本交不起，他也不願意交。所以這個是一個核心。那麼呃對於您這個客户而言，我覺得他其實一樣的上市這件事情對於所有的實控人而言都是要堅定自己的意志一定要去上那這些成本在他們眼裏有可能都不是成本。

02:41:17 Speaker 2
但是如果説你沒有辦法堅定住這個意志的話，那這些都是成本。只不過就看怎麼樣去優化，因為它的估值已經放在那邊了，它已經既定事實，他沒有辦法去做特別大的一個調整。那麼那麼這是一個税務的一個情況。那麼另外一個我覺得就是呃他的這個信託的搭建其實如果説想要想要把他目前現有的這個呃税務的這個CRS的這個風險去緩解的話，那他可能其實基本上是要，越快的一個速度去做，因為他當下這個資金是不能到他個人賬户的。他可能這個資金還在他的這個就他還沒有去套現嘛，或者還等待去套現的這個狀態。那一定要在他套現前把這個信託帶去，他去做海外的這個公司的股份變更啊。

02:42:04 Speaker 6
那麼他這個過程大概需要多久？就實上基本上大概在兩個月左右。兩個月左右，那對於他個人的這一筆呃投資款就是賺取的這個利潤。香港這邊持有跟國內持有它的差是不是香港在香港持有沒有税哦，就沒有税了，就只有一個你呃這個呃信託搭建的一個成本對嗯那麼國內公司也不會涉及到一些費用是吧就是他原來是個人持有的現在變成香港的信託去持有他在這個公司的一個股份只有

這個信託設立的時候它有一系列的費用對於他這個轉是沒有什麼成本啊對是的嗯。

02:42:44 Speaker 6
明白好，謝謝。好，

02:42:46 Speaker 1
謝謝這位同事啊，最後給了我們一個很高質量的案例。好，那我們今天的培訓就到這，請大家以熱烈的掌聲感謝我們李律師的精彩分享。也希望下次很快可以和你再次見面哈。好，那再次感謝李律師。那大家如果覺得今天的培訓很有幫助的話，請掃描我們的二維碼給我們一個課後的評估佔用大家一分鍾的時間好不好？你覺得什麼地方對你有幫助？哎，請告訴我們什麼地方可以再提升和進步，也請反饋給我們啊。我們可以後台看到了之後，在下一次的培訓上去行進行調整。那好，那我們就再次感謝線上和線下的同事們今天的來，我們下次再見。

- 2026-03-16 高淨值市场最新...
  - 日期和時間： 2026-03-16 16:12:16
  - 地點：[插入地點]
  - [插入標籤]
    '高淨值', '資產傳承', '稅務規劃'
  - 主題
    - 本次講座由得道信託創始人李卓然律師主講，深入剖析了高淨值市場的最新動態。內容涵蓋高淨值人群財富心態的轉變、海外資產配置（特別是保險）的趨勢、CRS 2.0時代的全球稅務合規挑戰，以及利用信託、香港稅務居民身份等工具進行資產保護、財富傳承和稅務優化的具體策略。講座通過多個實際案例，為學員提供了全面的跨境資產規劃與風險管理指導。
  - 要點
    - 1. 本次培訓的主題為「高淨值市場最新動態與個案研討」。
    - 2. 培訓講師為得道信託創始人及CEO李卓然律師。
    - 3. 培訓時長為三個小時，分為四個部分。
    - 4. 前三個部分由講師講解，之後會有休息和案例互動問答環節。
    - 5. 學員可以通過掃描二維碼提交案例，以便在互動環節與講師討論。
    - 6. 講師介紹了其公司的背景，總部位於香港，並在上海和新加坡設有辦公室，倫敦辦公室正在籌備中。
    - 7. 該公司是香港投資推廣署2023、2024、2025連續多年的白名單服務商。
    - 8. 2025年香港施政報告中，80%的內容圍繞內地企業出海，港府也設立了相應的出海班。
    - 9. 該公司在香港擁有信託牌照和公司秘書受託人牌照，為超高淨值家族提供海外法律結構及全球稅務規劃。
    - 10. 該公司在上海的辦公室也是臨港政府入駐的白名單服務商。
  - 金句
    - "你今天做股票，它就是按照你的交易頻次來進行計稅。如果你今天有一些想要做稅務遞延的需求，市場上可能也只有保險能夠給你在這五年七年當中有這樣子的一個重塑自己家庭稅務身份的這樣的一個機會，同時還能有一定穩定的現金流跟收益。"—— Speaker 2
    - "一定要告訴客戶的一個概念是什麼？要去現金化，特別是在個人名下要去現金化。"—— Speaker 2
    - "你過去已經傳遞回去的，你不要想着說我要去hide或者去遮掩一些什麼東西。你應該想的是在接下來的，你的這個家庭資產規模還在往上走的一個情況下，我怎麼樣去把這個交互的動作都不做，這才是核心。"—— Speaker 2
    - "並不是那種越大的客户他就是一定要跟着他走的，而是真的要告訴他他的這個呢教育的成本會非常之高。"—— Speaker 2
  - 章節和主題
    - 2025年高淨值家庭數據回顧與分佈
      - 關鍵點
      - 講解
    - 講師及其公司的專業背景介紹
      - 關鍵點
      - 講解
    - 高淨值人群財富管理心態的轉變：從追求高回報到重視保值、穩定現金流與合規性
      - 關鍵點
      - 講解
    - 保險產品在提供穩定現金流方面的獨特優勢
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 保險成為海外資產配置首選的原因：滿足風險分散與資產隔離的核心需求
      - 關鍵點
      - 講解
    - 高淨值家庭的傳承痛點與失敗案例分析
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 中國大陸信託與保險被執行的風險分析
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 中國內地保單現金價值的可被執行性
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 當客戶詢問保單安全性時，要明確告知他們2021年最高法的司法判例，即保單現金價值具有財產屬性，是可被執行的。
      - 在海外為子女購置房產時，最好不要以子女的名義購買，以免因子女的婚姻或繼承問題導致資產損失。
      - 可以建議客戶，與其購買房產，不如配置一張有穩定現金流的保單來支持子女的海外生活，風險更可控。
      - 提醒客戶關注CRS的發展，特別是金稅四期和CRS 2.0時代對境外資產和收入的監管趨嚴。
    - 涉外婚姻中的財產繼承風險與事實婚姻認定
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - CRS 2.0時代的全球稅務合規挑戰
      - 關鍵點
      - 講解
    - CRS 2.0 時代與加密資產的監管
      - 關鍵點
      - 講解
    - CFC反避稅條款與特殊目的公司（SPV）
      - 關鍵點
      - 講解
    - 香港稅務居民身份的認定標準及其重要性
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - CRS資訊交換的應對策略與架構設計
      - 關鍵點
      - 講解
    - 香港公司的持有結構與資產現金化方案
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 不建議客戶以個人名義直接持有香港公司股份，因其股東資訊容易被查到。
      - CRS 2.0會審查公司是否為「實質經營」，即在香港有本地員工、辦公室及經營活動痕跡。
      - 許多早年設立的香港外貿或走帳公司不滿足實質經營的要求，其銀行會將實控人的稅務身份資訊回傳。
      - 香港公司法規定必須進行強制審計，忽略此項會有嚴重後果。
      - 若公司無法達到實質經營狀態，應將公司帳面資金「現金化」，例如購買大額保單。
    - 利用稅收協定搭建跨境持股架構以實現稅務優化與資金出境
      - 關鍵點
      - 講解
      - 1. 設立一家香港公司。
      - 2. 用這家香港公司去控股他的澳洲公司。由於香港與澳洲有雙邊稅收優惠協定，澳洲公司分紅給香港公司股東的稅率，會低於直接分紅給他個人。
      - 3. 同時，也用這家香港公司去控股他的中國公司。這樣，中國公司未來的分紅就可以合法地匯到香港。舉例來說，假設中國公司有100萬利潤，繳納25%企業所得稅後剩75萬可供分紅。如果分給中國個人，需再繳20%個人所得稅；但如果分給作為股東的香港公司，稅率最高僅為10%（甚至可能申請到5%），且資金合法出境到了香港。這個架構成為許多有海外業務的客戶的剛性需求。
    - 利用「信託+公司」架構持有保單及後續資產規劃
      - 關鍵點
      - 講解
      - 1. 梳理客戶所有具備現金價值和投資屬性的保單。
      - 2. 幫助客戶以其香港稅務居民的身份設立信託。
      - 3. 同時，用該信託去設立並持有一個香港公司。
      - 4. 由這個香港公司來成為保單的持有人。
      - 特殊情況
      - 如果客戶僅持有香港臨時身份，他設立的信託只能成為香港保單的受益人，而不能直接成為持有人。此時應透過信託設立一個香港公司，由該香港公司來持有保單。
      - 如果客戶已經是香港永久居民，他設立的信託則可以直接變更為保單的持有人。
    - 香港公司在內地投資的年限及架構問題
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 香港公司資產（保單、銀行餘額）的CRS交換問題
      - 關鍵點
      - 講解
      - 1. 財務處理：將公司現金轉為保險產品，在賬務上可能被視為一筆當下無收益的投資，不會立即體現在財報的收益中。這是將現金資產化的處理方式。
      - 2. 公司屬性：關鍵在於判斷香港公司是否為「實質經營」。如果公司在香港有辦公室、僱員、實際業務（如設計、IP收入等），則可被認定為「主動型實質經營公司」。此類公司將取得香港的（稅務）居民身份，其資產跟隨公司本身的稅務身份，而非實控人的稅務身份。因此，其持有的保單和銀行餘額不會被交換回內地。但如果股東仍是大陸身份，工商和稅務系統是聯通的，稅務局仍有可能因此來詢問，客戶雖有空間去爭辯，但存在風險隱患。
      - Examples
    - 超高淨值客戶的家族傳承與資產架構規劃
      - 關鍵點
      - 講解
      - 2. 子女傳承與稅務風險：在美國讀書的子女未來可能取得美國身份，將面臨美國的全球徵稅（FATCA）和高達千萬美金以上資產需繳納的高額遺產稅。可通過設立「外國人授予信託」（Foreign Grantor Trust）並將保單等資產置入其中，將繼承行為轉化為非美國公民的「贈與」行為，而美國對非公民的贈與不徵稅，從而規避高額遺產稅。
      - 3. 婚姻風險隔離與自身稅務身份：作為上市公司高管，夫妻雙方受嚴格監管。可利用「信託+保險」的架構，為下一代進行婚姻風險隔離。同時，儘管客戶有香港永居，但若在內地居住超過183天，仍可能被認定為中國稅務居民。因此，最佳策略是避免在個人名下持有大量金融或現金類資產，而是將資產置於不同的法律架構（如公司、信託）之下。
    - 香港稅務居民身份的認定與抗辯
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 保險的稅務遞延功能與時間價值
      - 關鍵點
      - 講解
    - 為美國稅務身份受益人配置資產的信託架構
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 國籍與稅務居民身份的區別
      - 關鍵點
      - 講解
    - 利用保單持有人變更進行稅務籌劃
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 內地資金合法合規出境的架構
      - 關鍵點
      - 講解
    - 信託架構的成本與資金門檻
      - 關鍵點
      - 講解
    - 海外真信託與國內信託產品的區別
      - 關鍵點
      - 講解
    - 澳洲PR客戶的離岸公司架構搭建（稅務考量）
      - 關鍵點
      - 講解
      - 註意事項
      - 在進行全球架構搭建時，必須清楚了解各地區之間的稅收協定。
      - 一個錯誤的架構設計可能會導致客戶後續面臨非常高的稅收成本。
    - 內地企業出海的挑戰與策略
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 企業出海前需了解資金出境的合法合規途徑。
      - 不合規的資金出境可能構成刑事問題。
      - 選擇出海目的地時，需深入了解當地的稅務和勞工政策。
    - ODI轉FDI的架構設計與稅務考量
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
    - 美國稅務規劃與五年追溯期
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 對於有家庭成員計劃獲取美國身份的情況，需要提前五年做規劃。
      - 建議高資產家庭不要所有成員都持有美國身份，應進行身份配置，以隔離和優化全球資產的稅務負擔。
    - 跨境電商的稅務風險與合規路徑
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 跨境電商從業者需要立即將個人店鋪轉為由香港公司持有。
      - 需要考慮將個人稅務身份轉為香港稅務身份，或將香港公司做實質經營，以應對CRS資訊交換。
      - 香港公司帳面的現金需要進行規劃，保險是重要的工具之一。
    - 跨境電商個人賬戶大額資金的稅務風險與規劃
      - 關鍵點
      - 講解
      - 特殊情況
      - 如果客戶個人香港賬戶有大筆無法解釋來源的經營所得，他將面臨被認定為經營所得而按高達45%稅率追繳稅款的風險。此時應向其說明，配置具有稅務遞延功能的金融產品（如保險）是其為數不多的選擇之一。
    - 香港公司持有大陸公司股權的稅務門檻
      - 關鍵點
    - 內地黑名單人士購買香港保單的風險與執行難度
      - 關鍵點
      - 講解
      - Examples
      - 註意事項
      - 需要考慮財產線索不被發現的全面性。
      - 如果整條財產線索被發現，保單有被擊穿的概率。
      - 如果財產線索無法被發現，則有保全資產的機會。
      - 特殊情況
      - 如果客戶已經被列入黑名單，他購買保單的行為風險等級會比較高。
      - 如果是在被列入黑名單之前購買保單，之後再做轉讓，風險相對較小。
      - 如果已經是黑名單且已購買保單，變更保單持有人會是較好的選擇。
      - 如果客戶已經是黑名單，信託公司也可能因KYC審查而無法接受其設立信託的申請。
    - 內地居住183天計算方式
      - 關鍵點
    - 高淨值客戶上市規劃與稅務優化
      - 關鍵點
      - 講解
      - 2. 公司上市架構：
      - 3. 架構變更成本：將國內公司股權變更為由香港公司持有，需要對國內公司進行估值並繳納相應的稅款。如果公司估值非常高，這筆稅款可能會是天文數字，如簡短案例中高達七個多億的稅款。
      - Examples
      - 註意事項
      - 上市目標必須堅定，若意志不堅，所有轉股稅費都會成為巨大的成本負擔。
      - 需要評估將國內公司股權轉讓給香港公司所需繳納的高額稅款。
      - 對於個人投資收益，設立信託的動作要非常快，必須在資金到個人帳戶前完成。