CRS常態化下，
保險人的角色升級與高淨值市場機會

市場在變，成交邏輯在變，我們也必須變

AL SI SU Shirley



SHIRLEY ZHANG (SUM)

- 香港友邦骏诚集团 AL SI SU
- 香港中文大學碩士
- IANG已獲香港永居
- 香港友邦卓越財務策劃顧問
- 多年MDRT/COT會員
- 堅信長期主義 教育跨界壽險

我不是律师，
也不是税務顧問，
只是一個在市場裡真實奔跑的AIA代理人

把最近的學習、思考，以及幾個真實落地的案例，真誠地和大家交流

特別感謝我的Leader SDD Astor，一直鼓勵分享與成長，才讓我有機會站在這裡。

感謝MDRT Workshop團隊，持續為我們賦能。

更感謝每一位今天願意坐在這裡、願意在線聆聽的夥伴。

成長從來不是一個人的事

CONTENTS

目錄

TABLE OF CONTENTS

CRS 常態化下的市場機遇

01 PART ONE 市場仍然在，只是客戶群體在變

02 PART TWO 實操中的三類客戶群

03 PART THREE 我們未來的市場機會

01

第一部分

市場不是變差，是從「產品驅動市場」，進入「高淨值結構市場」

PART 01

CRS之後，是市場變差了
還是市場變了且生意更好？

大家2026生意目標，第一、二季進度如何？

數據帶來真相

真相帶來掌控力

數據告訴我們:市場還在

香港保險數據 + 內地訪港數據

全港新單總保費
3,309 億
↑ 50.6% 同比2024

個人新單總保費
3,306 億
歷史新高

新單保單數
119 萬張
↑ 10.5% 同比2024

Q4 單季保費
665 億
完美收官

歷年新單總保費趨勢

2015 - 2025 · 單位:億港元

▶ 歷史新高 +50.6%



2025 年創歷史新高,同比增長 50.6%,市場仍在強勢擴張

內地訪客新單保費趨勢

單位:億港元 · 2010 - 2024



2016 歷史峰值
達 727 億港元

2020-2022 疫情低谷
後強勁復甦,展現韌性

2024 回升至 628 億
接近歷史峰值,持續增長

數據來源:香港保監局

市場沒有消失，只是換了入口

生意在

→

不在你這裡做，
就在別人那裡做

市場變了

而我們還在用舊邏輯做新市場？

2026客戶群變化

01 **中產客戶衰退，高淨值客戶需求旺盛**

02 **難，難得只有簽大單**

如果我們沒有及時走進高淨值客戶市場

我們的生意將變得更難更慢

02

第二部分

實操中的三類客戶群體

PART 02

第一類：產品需求市場（縮量）

客戶特徵

- 沒有身份規劃
- 不瞭解CRS
- 沒有稅務焦慮

關注

- 健康保險
- 儲蓄收益
- 性價比

成交特點

- 需求存在
- 價格敏感比價嚴重
- 低利潤
- 收益導向
- 自然需求市場
- 規模縮小
- 利潤下降

市場現狀

- 中小客戶減少
- 頻繁小單減少
- 經濟環境承壓
- 資金更謹慎

客戶心態： *“我只有這麼點錢，一定要價值最大化。”*

Case 分享

【A】老客戶轉介，第一次來港 10W*5 環宇儲蓄 教育儲蓄（趕第一季優惠）

【B】孩子赴港讀書，醫療保險剛需　愛無憂5*10+AIA 尊耀計畫1.6w墊底費+特級健康之寶附加契約

媽媽先站穩，才能托舉孩子　　愛無憂5*6+AIA尊耀計畫

【C】加保：20w*5 環宇儲蓄（10～20 第一季優惠）

缴六年保终身
还能全额还本的高端医疗
怎么买？

只要手术或住院,就可选最好的医院

不用担心医疗费用，报销没有单项限制、全额报销（6000W港币终身赔偿限额、1200W港币每年赔偿限额）

住院前30天,大型/复杂手术后360天内的所有门诊也全数受保

保证终身续保（这一点极其重要，只要投保成功,无论得了什么病、报了多少钱,AIA都保证你按标准保费终身续保）

6年买断保终身亚洲高端医疗

年龄（岁）	保费缴付	缴付保费后退保发还金额	医疗保费每年增加5%，缴付保费后退保发还金额
4	100,614	15,122	15,122
5	100,614	30,774	30,774
6	100,546	87,863	87,863
7	100,546	190,838	190,838
8	100,546	335,563	335,563
9	100,546	472,353	472,353
20	0	899,057	894,516
30	0	1,451,607	1,431,474
40	0	2,215,727	2,151,325
50	0	3,285,392	3,103,853
70	0	7,029,629	5,511,486
90	0	14,645,058	3,229,289
100	0	21,082,666	2,398,956

详细说明请参阅下图

当宝贝20岁时，扣除保费后，账户余89.9万美金；65岁时，扣除保费后，账户余583万美金；80岁时，扣除保费后，账户余1016万美金；100岁时，扣除过往所有保费后，账户余2108万美金

年龄	保單年度終結	預期情景								
		保費繳付(保單年度初)		由保單價值扣除之金額(保單年度初)		繳付保費後之退保發還金額				
				保證金額	非保證金額	保證金額		非保證金額		總額
		由您繳付的保費	由任何累積可支取保證現金、累積可支取週年紅利及利息繳付的保費	由累積可支取保證現金(不包括利息)扣除	由累積週年紅利及利息扣除	保證現金價值[1] (A)	累積可支取保證現金(不包括利息)[2] (B)	累積可支取週年紅利及利息[3] (C)	終期紅利 (D)	(A)+(B)+(C)+(D)
4	1	100,614	0	0	0	0	15,122	0	0	15,122
5	2	100,614	0	0	0	0	30,244	529	0	30,774
6	3	100,546	0	0	0	40,890	45,367	1,606	0	87,863
7	4	100,546	0	0	0	127,099	60,489	3,250	0	190,838
8	5	100,546	0	0	0	254,470	75,611	5,481	0	335,563
9	6	100,546	0	0	0	373,301	90,733	8,320	0	472,353
10	7	0	546	546	0	368,879	105,309	11,767	0	485,955
11	8	0	546	546	0	364,475	119,886	15,846	0	500,207
12	9	0	546	546	0	360,102	134,462	20,577	0	515,141
13	10	0	546	546	0	355,771	149,038	27,134	119,768	651,711
14	11	0	546	546	0	351,506	163,614	34,648	132,470	682,239
15	12	0	546	546	0	347,315	178,190	43,153	145,173	713,831
16	13	0	546	546	0	343,220	192,767	52,695	158,481	747,162
17	14	0	591	591	0	339,233	207,298	63,328	172,998	782,857
18	15	0	591	591	0	335,386	221,829	75,102	186,910	819,228
19	16	0	591	591	0	331,684	236,360	88,063	202,033	858,140
20	17	0	613	613	0	328,164	250,869	102,264	217,760	899,057
21	18	0	613	613	0	324,831	265,379	117,772	233,487	941,468
22	19	0	613	613	0	321,722	279,888	134,632	249,819	986,061
23	20	0	646	646	0	315,963	294,364	152,917	268,570	1,031,814

續

年齡	保單年度終結	預期情景								
		保費繳付(保單年度初)		由保單價值扣除之金額(保單年度初)		繳付保費後之退保發還金額				
				保證金額	非保證金額	保證金額		非保證金額		總額
		由您繳付的保費	由任何累積可支取保證現金、累積可支取週年紅利及利息繳付的保費	由累積可支取保證現金(不包括利息)扣除	由累積週年紅利及利息扣除	保證現金價值[1] (A)	累積可支取保證現金(不包括利息)[2] (B)	累積可支取週年紅利及利息[3] (C)	終期紅利 (D)	(A)+(B)+(C)+(D)
28	25	0	810	810	0	279,616	354,211	276,181	407,090	1,317,097
33	30	0	887	887	0	245,089	413,407	462,925	555,287	1,676,708
65	62	0	3,808	3,808	0	72,943	761,009	4,038,780	957,538	5,830,270
70	67	0	5,092	5,092	0	53,853	801,348	5,149,142	1,025,285	7,029,629
75	72	0	6,615	6,615	0	37,697	834,858	6,484,636	1,102,711	8,459,901
80	77	0	8,017	8,017	0	24,734	860,732	8,087,812	1,192,234	10,165,512
85	82	0	9,091	9,091	0	15,243	880,587	10,010,009	1,296,275	12,202,114
90	87	0	8,703	8,703	0	9,539	901,947	12,313,900	1,419,672	14,645,058
95	92	0	9,425	9,425	0	6,986	919,776	15,074,884	1,569,684	17,571,331
100	97	0	10,084	10,084	0	4,416	934,251	18,383,171	1,760,829	21,082,666

[AIA - INTERNAL]

5年储蓄 保障孩子 一生无忧
父母决策，孩子一生都有钱可用(恒丰致远 裕满后代)

宝贝10岁 ， 父母每年存入20万美元 ， 5年共存入100万美金

提取方案一 (为孩子关键阶段注入资金)

18-21岁大学教育基金（父母不用临时掏钱）	
每年提取	10万美元
连续提取	4年
共提取	40万美元（账户余98万美金继续增长）
30岁婚嫁/买房/创业基金（孩子人生第一笔大钱）	
一次性提取	150万美金(账户余43万美金兜底)
46-100岁一生基础现金流	
每年提取	8万美金
连续提取	55年
共提取	440万美

本计划共计提取630万美金 ’ 账户余313万美金可一次性提取或传承下一代

提取方案二 (孩子一生基础现金流)

31-100岁生活补贴	
每年提取	20万美金
连续提取	70年
共提取	1400万美金

本计划共计提取1400万美金 ’ 账户余250万美金可一次性提取或传承下一代

以上提取方案仅为演示 ， 可根据实际需求决定提取时间及金额

收益总结（无提取）					
对应年龄(岁)	20	40	60	80	100
预期总价值(美元)	132万	585万	2063万	7269万	2.5亿

9种货币任选： 港币 、美元 、人民币 、欧元 、英镑 、加币 、澳币 、新币、澳门币 把握环球机遇 随您需求而动	多样财务方案灵活应对人生所需	无限传承建立后代财富基础
	保单分拆选项灵活分配资产	无限次更改受保人及第二受保人
价值保障及货币转换选项	健康障碍选项安心守护挚爱	自选身故赔偿支付方式 ， 助您将资产按意愿传承后代

孩子的未来，不再和父母生意强绑定
公司有周期，孩子的人生不能等周期

5年储蓄
完成终身现金流母账户 (把企业里的钱 慢慢转进“家庭专用账户”)

企业运转不受影响的前提下，用 5 年时间，把 400 万美元从“生意账户”转到“家庭安全账户”

40岁 ， 每年存入80万美元 ， 5年共存入400万美金

提取方案一 (家庭现金流出口)

51 - 100岁 稳定家庭备用金（不依赖公司，不看市场脸色）	
每年提取	40万美金
连续提取	50年
共提取	2000万美金

本计划共计提取2000万美金 ， 账户余458万美金（本金家业蓄水池）可一次性提取或传承下一代

提取方案二 (家庭自由现金流)

56 - 100岁 生活品质与孩子支持并行	
每年提取	58万美金
连续提取	45年
共提取	2610万美金

本计划共计提取2610万美金 ， 账户余417万美金（本金家业蓄水池）可一次性提取或传承下一代

以上提取方案仅为演示 ， 可根据实际需求决定提取时间及金额

长期资产增值参考（无提取）					
对应年龄(岁)	50	65	75	85	100
预期总价值(美元)	529万	1655万	3208万	6023万	1.5亿

9种货币任选： 港币 、美元 、人民币 、欧元 、英镑 、加币 、澳币 、新币、澳门币 把握环球机遇 随您需求而动	多样财务方案灵活应对人生所需 保单分拆选项灵活分配资产	无限传承建立后代财富基础 无限次更改受保人及第二受保人
价值保障及货币转换选项	健康障碍选项安心守护挚爱	自选身故赔偿支付方式， 助您将资产按意愿传承后代

生意是生意； 家，是另一套系统
这一步，是把家庭从企业风险里拿出来

[AIA - INTE

第二類：風險覺醒市場（機會池）

真正的主場

客戶特徵

- 聽說過CRS
- 關注稅務風險
- 關注身份
- 信息不完整
- 有資產無規劃和結構

這一層的核心邏輯

從擔心 → 變成交

成交關鍵取決於

- ✓ **信任度**
- ✓ **專業度**
- ✓ **溝通深度**
- ✓ **客戶認知升級**

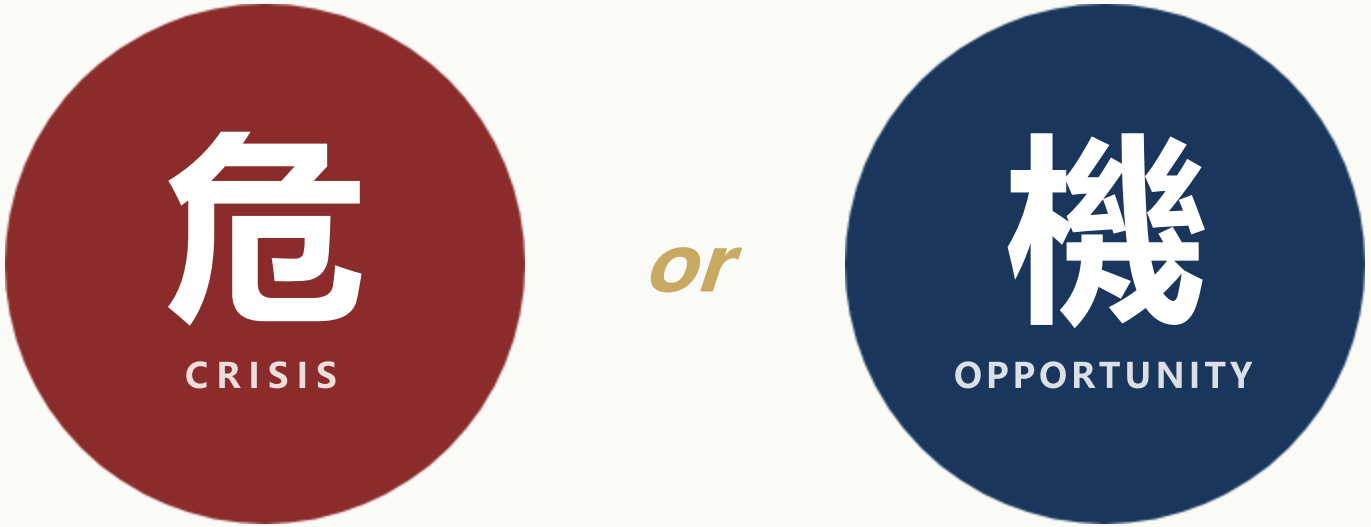
客戶特點：他們不是沒錢，是還沒系統規劃
他們處於：**「擔心，但沒行動」**的階段。
但大多數人：只停留在「聽說階段」

非居民個人所控制的「消極非金融機構」帳戶也要報



跨境結構透明化 • 信息交換常態化

和我們有什麼關係?



CRISIS OR OPPORTUNITY?

實例

背景：80後 高才B順手申請 育有一子 5歲 香港有貿易公司超10年

保險計畫：多元貨幣 10*5

CRS：2025年接到短信報稅

變化：香港身份無所謂---重視續簽並成功，今年關係明確比之前密切，近期諮詢大額保單

中產客戶衰退，高淨值客戶需求旺盛

變

多數顧問試圖【創造】機會

頂尖顧問，只是看見機會

第三類：高淨值市場（高價值HNW）

單體價值高

客戶特徵：

- 已有認知
- 明確知道CRS
- 明確知道稅務趨勢
- 資產複雜
- 需要定制化結構
- 需要時間判斷

客戶心理

他們知道必須做，但不覺得NOW

他們知道：

- ✓ 必須做結構
- ✓ 必須做資產隔離
- ✓ 必須做家庭傳承安排

但缺緊迫感

客戶背景：

- 想要去其他國家，政策收緊，真心想要去海外定居，
- 香港CIES重啟，先把握機會，做了再看
- 2026 CRS 加強，更堅定香港身份重要性
- 香港身份有了，其他也陸續安排：醫療、儲蓄現金流……

CRS 加強 真正高淨值客戶更靠近我們、更需要我們

CASE分享 （若有雷同純屬巧合）

CIES	**350 w**
環宇盈活 50 * 5	**250 w**
尊耀醫療（美國除外） 10w * 6	**60 w**

高認知 高淨值 - 2025年已申報CRS且繳稅

權屬性安排

"

我確保，每一次見他們時

我都比上一次更成熟、更專業

友邦保險（國際）有限公司

計劃：環宇盈活儲蓄保險計劃（5 年繳費）

年齡	保單年度終結	繳付保費總額	退保發還金額				身故賠償額				
			保證金額	非保證金額		總額	保證金額*	非保證金額		總額	總賠償金額
			保證現金價值 (A)	復歸紅利 (B)	終期分紅 (C)	(A)+(B)+(C)	(D)	復歸紅利 (E)	終期分紅 (F)	(A)+(E)+(F)=(G)	(D 或 G) 之較高者
59	1	500,000	515	0	0	515	525,000	0	0	515	525,000
60	2	1,000,000	515	0	0	515	1,050,000	0	0	515	1,050,000
61	3	1,500,000	134,021	41,753	77,946	253,719	1,575,000	41,753	77,946	253,719	1,575,000
62	4	2,000,000	376,289	84,131	172,879	633,300	2,100,000	84,131	172,879	633,300	2,100,000
63	5	2,500,000	711,340	127,146	343,316	1,181,802	2,625,000	127,146	343,316	1,181,802	2,625,000
64	6	2,500,000	938,144	170,806	1,102,367	2,211,318	2,625,000	170,806	1,102,367	2,211,318	2,625,000
65	7	2,500,000	1,159,794	215,120	1,165,238	2,540,152	2,625,000	215,120	1,165,238	2,540,152	2,625,000
66	8	2,500,000	1,494,846	260,100	1,174,999	2,929,944	2,625,000	260,100	1,174,999	2,929,944	2,929,944
67	9	2,500,000	1,541,237	305,754	1,283,193	3,130,184	2,625,000	305,754	1,283,193	3,130,184	3,130,184
68	10	2,500,000	1,582,474	315,307	1,411,246	3,309,028	2,625,000	315,307	1,411,246	3,309,028	3,309,028
69	11	2,500,000	1,634,021	325,094	1,589,123	3,548,237	2,625,000	325,094	1,589,123	3,548,237	3,548,237
70	12	2,500,000	1,680,413	335,120	1,784,172	3,799,705	2,625,000	335,120	1,784,172	3,799,705	3,799,705
71	13	2,500,000	1,731,959	345,393	1,991,012	4,068,363	2,625,000	345,393	1,991,012	4,068,363	4,068,363
72	14	2,500,000	1,783,505	355,917	2,226,265	4,365,687	2,625,000	355,917	2,226,265	4,365,687	4,365,687
73	15	2,500,000	1,835,052	366,698	2,479,081	4,680,831	2,625,000	366,698	2,479,081	4,680,831	4,680,831
74	16	2,500,000	1,958,763	377,744	2,699,804	5,036,311	2,625,000	377,744	2,699,804	5,036,311	5,036,311
75	17	2,500,000	2,087,629	389,061	2,943,705	5,420,395	2,625,000	389,061	2,943,705	5,420,395	5,420,395
76	18	2,500,000	2,520,619	400,655	2,955,417	5,876,691	2,625,000	400,655	2,955,417	5,876,691	5,876,691
77	19	2,500,000	2,541,238	412,533	3,384,841	6,338,611	2,625,000	412,533	3,384,841	6,338,611	6,338,611
78	20	2,500,000	2,546,392	424,702	3,838,587	6,809,681	2,625,000	424,702	3,838,587	6,809,681	6,809,681
79	21	2,500,000	2,551,547	437,169	4,456,671	7,445,387	2,625,000	437,169	4,456,671	7,445,387	7,445,387
80	22	2,500,000	2,556,701	449,941	5,111,378	8,118,021	2,625,000	449,941	5,111,378	8,118,021	8,118,021
81	23	2,500,000	2,561,856	463,027	5,842,373	8,867,256	2,625,000	463,027	5,842,373	8,867,256	8,867,256
82	24	2,500,000	2,567,011	476,433	6,532,044	9,575,487	2,625,000	476,433	6,532,044	9,575,487	9,575,487
83	25	2,500,000	2,572,165	490,167	7,281,801	10,344,133	2,625,000	490,167	7,281,801	10,344,133	10,344,133
84	26	2,500,000	2,577,320	504,238	8,086,537	11,168,094	2,625,000	504,238	8,086,537	11,168,094	11,168,094
85	27	2,500,000	2,582,475	518,654	8,941,111	12,042,239	2,625,000	518,654	8,941,111	12,042,239	12,042,239
86	28	2,500,000	2,587,629	533,422	9,755,027	12,876,079	2,625,000	533,422	9,755,027	12,876,079	12,876,079
87	29	2,500,000	2,592,784	548,553	10,596,533	13,737,870	2,625,000	548,553	10,596,533	13,737,870	13,737,870
88	30	2,500,000	2,597,939	564,055	11,474,934	14,636,928	2,625,000	564,055	11,474,934	14,636,928	14,636,928
89	31	2,500,000	2,603,093	579,936	12,405,299	15,588,328	2,625,000	579,936	12,405,299	15,588,328	15,588,328
90	32	2,500,000	2,608,248	596,206	13,397,116	16,601,570	2,625,000	596,206	13,397,116	16,601,570	16,601,570
91	33	2,500,000	2,623,712	612,875	14,444,085	17,680,672	2,625,000	612,875	14,444,085	17,680,672	17,680,672
92	34	2,500,000	2,639,176	629,952	15,560,788	18,829,916	2,639,176	629,952	15,560,788	18,829,916	18,829,916
93	35	2,500,000	2,654,640	647,448	16,751,772	20,053,860	2,654,640	647,448	16,751,772	20,053,860	20,053,860
94	36	2,500,000	2,664,949	665,372	18,027,040	21,357,361	2,664,949	665,372	18,027,040	21,357,361	21,357,361
95	37	2,500,000	2,685,567	683,736	19,376,287	22,745,590	2,685,567	683,736	19,376,287	22,745,590	22,745,590
96	38	2,500,000	2,706,186	702,549	20,815,318	24,224,053	2,706,186	702,549	20,815,318	24,224,053	24,224,053
97	39	2,500,000	2,716,495	721,823	22,360,297	25,798,616	2,716,495	721,823	22,360,297	25,798,616	25,798,616
98	40	2,500,000	2,741,238	748,268	23,986,022	27,475,527	2,741,238	748,268	23,986,022	27,475,527	27,475,527
99	41	2,500,000	2,747,939	774,831	25,738,667	29,261,436	2,747,939	774,831	25,738,667	29,261,436	29,261,436
100	42	2,500,000	2,754,640	801,513	27,607,276	31,163,429	2,754,640	801,513	27,607,276	31,163,429	31,163,429

變，才有未來

安全與功能

- **確定性**
- **權屬性**
- **足夠選擇權**

- 受益人靈活選項
- 健康障礙選項（保單第3年或保費繳付完）指定收款人或就轉移擁有權指定一位擁有權接收人

[AIA - INTERNAL]

市場環境變化

以前

儘快回本

VS

現在

儘量延後

客戶訴求從「收益最大化」變成「**風險最小化**」

而如今CRS實施且趨嚴，兩個「舊邏輯」正在失效

① CRS讓「隱匿型需求」消失

過去：客戶認為跨境保單具有私隱性

現在：CRS信息交換常態化
→ 灰色動機減少

👉 **原本衝著「隱蔽配置」的客戶猶豫甚至退出**

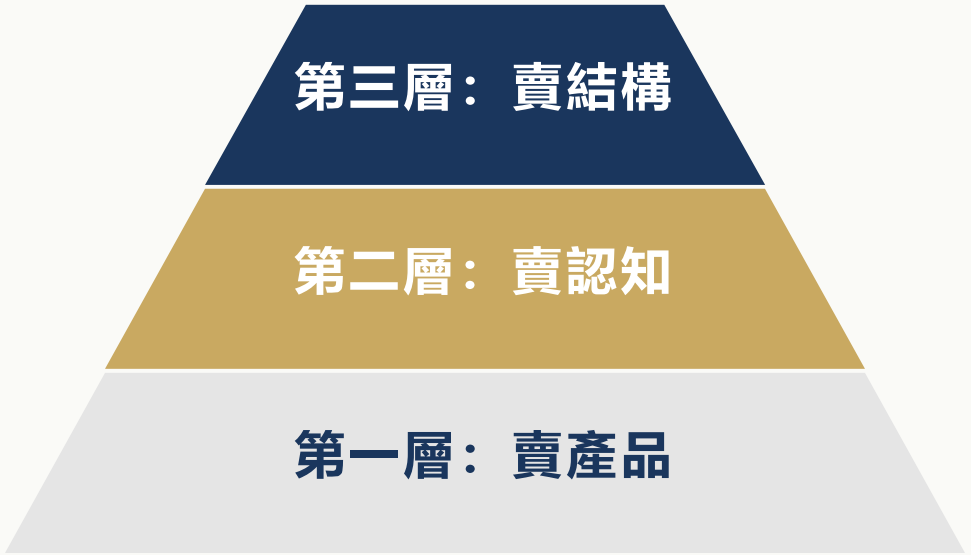
② 避稅避債敘事被打破

過去銷售邏輯：「私隱性強、可避稅避債」

現在客戶認知：全球稅務透明趨勢增強
→ 這些賣點吸引力下降

👉 **原有成交理由弱化，決策週期拉長**

角色升級



未來3年的主攻市場：

第二層轉化 + 第三層深耕

03

第三部分

高淨值必備三張保單 = 三個結構場景

PART 03

我們的市場機會

高淨值客戶群體

如果普通客戶買保險是：生、老、病、死

那麼高淨值客戶買保險
到底買的是什麼？

他們可以買下整個醫院，他們孩子上學也不愁學費、生活費，他們家大業大

在了解背后逻辑前，先釐清几个概念

1 投資

是為了賺錢

低點買入，高點賣出

2 理財

打理賺到的錢

- 收入規劃、支出控制
- 儲蓄與保險配置

錢如何增值

3 財富管理

錢怎麼給 屬於誰

錢多到花不完，才需要管理，怎麼給，給誰，誰來掌控

與收益不是主相關，而是關乎權屬，高淨值客戶財富管理屬於資產權屬安排的領域

从权属的高度做资产配置，就是广义上所说的：最高端的财富管理

關注：財富如何長期安全可傳承

權益 ▶ 權屬

保險／信託：三權分立

保　單	信　託
持有人	委託人
受保人	受託人
受益人	受益人

保險和信託最基礎且最重要的功能
跳出收益，本能的價值（權屬資產）

除了保險與信託，其他資產，都是三權合一



- 給高淨值人士做財富管理的頂層思維是做權屬的安排。
- 任何人名下的資產都內含三種權力：**所有權、控制權、受益權。**
- 幾乎所有的資產都是「三權合一」的，除了**信託資產和保險資產**外。

「三權合一」給財富管理帶來最致命的三個問題

不能隔離風險

轉移即失去

⚠

等待即身後

> 三權合一 = 結構性風險

財富管理最重要的功能---既給又不給



「現在就行動，但**行動並不意味著失去**」



顯然，對不動產、非保險類金融資產、企業股權這三大類資產做安排起不到這樣的效果，因為這些資產都是「**三權合一**」的。



高淨值人士應該現在就對其創造的財富做安排，確定**給誰、給多少、什麼時候給**，但接受財富的人既沒有**所有權**，也有沒有**控制權**，只有**受益權**。

保險/信託：三權分立

一定程度做到
風險隔離

既給又不給

定向傳承

三權分立 = 結構性解法

保單一: 分紅儲蓄保單 (生前傳承)

投保人 → **受保人** → **受益人**

父母 | 子女 | 父母

投保人控制保單．受保人為標的．受益人領取賠付

- 投保人掌控權
- 資產不因婚變分割
- 可分期給付

「給孩子 錢是本能，」
「能守住這筆錢是智慧」

生前贈與 = 權屬轉移

精準定向給付，防止揮霍、欠債等

保險結構=權屬安排

整付保費	5 年

體檢要求將會根據下表所列之累計(4)保費總和而定：

繕發年齡	無需健康審查	簡易核保	正常核保
15 日至 75 歲	保費總和少於或等於 4,000,000 美元	保費總和多於 4,000,000美元 並少於或等於 20,000,000 美元	保費總和多於 20,000,000 美元
76 歲至 80 歲	不適用	保費總和少於或等於 20,000,000美元	

高淨客戶當前市場機會

稅務改革

1. 金稅四期/CRS
2. 個人所得稅
3. 遺產 / 贈與稅

公司法

1. 董監高、實控人潛在風險
2. 連帶責任牽涉到的債務問題

民法典

1. 子女(或自己)的婚姻風險
2. 複雜家庭的傳承問題

制度的常態化變革， 高淨值結構規劃 **刻不容緩**

三類稅與應對方向

新港人：
高才A、CIES

保 單

個人所得稅

1. 成為低稅率國家或地區稅務居民
2. 控制累進稅率
3. 增加免稅所得
4. 遞延納稅時點

財產稅

1. 避免持有財產
2. 面積或筆數不到起徵點

遺產 / 贈與稅

1. 成為低稅率國家或地區稅務居民
2. 超過起徵點即須繳納；善用每年免稅贈與額度
3. 及早準備繳稅的現金

新港人：
高才A、CIES

大額保單

稅務居民身份 是貫穿三類稅的核心

保單二: 終身壽險 剛性兌付、槓桿放大資產 備稅



受保人越年輕,
保費越便宜,槓桿越大

終身壽險的價值:

性兌付,構建最後防線
足額納稅現金池
免徵所得稅

資產可以升值,但稅一定用現金繳

CRS下的應稅資產

- 稅務局能查到，包含銀行、信託、券商、賣各類金融投資產品的機構、特定的保險公司，大多海外金融機構裡的資產帳戶。
- 能獲取的金融資產信息方面，**包括存款帳戶、託管帳戶、投資基金、信託、證券期貨帳戶、股權債權權益，還有帶現金價值的保險合同、年金合約**等。

收入類型	具體範圍	稅率
投資收益	境外帳戶利息、股票股息、基金分紅等	**20%**
財產轉讓所得	買賣股票（如美股、港股）、虛擬貨幣等	**20%**
勞務 / 工資收入	境外工作報酬、諮詢費等	**3%-45%累進稅率**
其他應稅收入	租金、特許權使用費等	**20%**

CRS下的免稅資產（所得稅，目前）

未來CRS 3.0如實施，
房產也要申報

1 **實物資產：**持有各類房產、車輛、珠寶、藝術品等，市值有漲跌，只要未實際變現，不視作已獲利。一般不在CRS交換範圍內。

2 **保障型保險理賠：人壽保險**、重疾險等的理賠款，免徵個人所得。

3 **信託分配：**根據現行《個人所得稅法》，信託分配所得未被明確列入應稅或免稅範圍。目前缺乏具體稅目和稅率規定，稅務機關尚未統一徵管口徑。

保單三:養老現金流 給自己體面



投保人掌控保單．受保人為保障標的．受益人領取給付

- 自己投保自己掌控
- 終身穩定現金流
- 配偶共享保障與傳承

資產不等於現金流

能領一輩子的錢才是尊嚴

財務獨立，品質養老不靠子女，確定性現金流，拒絕波動
愛與延續，守護配偶與家人

港澳保險分紅繳稅嗎?

1

核心提問：港澳保險的分紅是否屬於應該交稅的「利息、股息、紅利所得」？

第一，明確的投資關係。分紅保險的投資關係不明確，都是以保險關係存在；

第二，紅利、股息來源於經營利潤。保險的分紅並不來自於保險公司的經營性利潤，而是保險公司分紅帳戶的可分配盈餘；

第三，有法律認可的權益關係證明。保險非權益性分配，投保人不持有保司的股權或債權境外綜合所得；

2

港澳保險的分紅收益是否屬於〔個人所得稅法〕「利息、股息、紅利所得」並不明確。

截至2026年3月，中國稅務機關尚未對港澳保險分紅明確徵稅。

政策實時在變，回歸保險本質，不斷更新 擁抱變化

01

從長遠來看，對海外收入的嚴格徵管並非階段性舉措，而是**跨境稅源常態化監管的開始**。

02

建議有海外收入的高淨值個人應盡早著手，充分了解自己所持有的海外資產及可能產生的收入情況及境內外納稅義務。

03

身份規劃

04

開始配置免稅資產

CRS不是風口，也不是阻礙

它只是：讓客戶被迫思考結構。

真正的機會在：認知升級的人群

謝謝大家

市場從來不會用完

用完的只是心態

先知先覺的人永遠少

但我們可以選擇成為那少數人