09-18 跨境稅務與資產配置專案培訓摘要



本次由Gamma與五個區域總監聯合主辦的一天法商培訓，聚焦近期「百分之二十稅收」等政策熱點與客戶實務痛點，由汪恆老師以一線面談經驗為核心，系統梳理「資金出境—為何選香港—為何選保險」的四步決策邏輯、內地與海外稅務監管的底層機制，以及CRS高頻問題的可落地答疑與銷售話術，旨在強化高淨值客戶開發與香港保單配置的策略與信心。

培訓背景與講師核心業務定位

本次培訓由Gamma與五個區域（SCN、Pita、Gf、Tmi、Marine）總監協作舉辦，針對近期關於「百分之二十稅收」等新聞引發的大量客戶詢問，邀請汪恆老師授課一整天。汪老師強調課程七至八成內容來自親身參與的高淨值客戶一對一面談與銀行私行沙龍的真實案例，避免照本宣科與網路空泛資訊，確保高實時性與強落地性；並依現場老友與新友比例動態調整內容以減少重複、匹配需求。課程架構圍繞八大核心議題：為何放錢在香港、CRS交換、離岸信託徵稅與其對香港保單銷售的助推、八三七號文、最新政策串聯及其影響、政策收緊底層邏輯、如何用CRS邀約等。由於時間有限，重點聚焦半年度頻出的政策與新聞對客戶決策的影響，協助業務團隊重建銷售敘事與面談策略。

全球地緣局勢與香港資產配置優勢

汪老師指出，中東局勢（特別是迪拜相關風險）反而成為香港的助力，調整了過去市場對「背靠大樹」與「超級聯絡人」的質疑。香港在一國兩制框架下既能連接海外，又能依託內地，於全球亂局中提供兼顧兩端的資產安全港定位。面對部分客戶將資產「全數」轉往美加的傾向，若人與主要收益仍在中國，則不宜「一邊倒」；更理性的做法是「兩邊下注」，以香港作為中介樞紐，分散中美博弈不確定性。同時，若內地未來對海外資產加強管理，相較非港海外地區，香港因在可管理範圍內，實務上更可能被「相對溫和」對待。香港作為最大離岸人民幣樞紐、跨境財富管理中心（已超越瑞士），長期政策紅利與制度黏性犀利。汪老師以資料與案例提醒客觀性：中國製造業全球增加值佔比達34%，美國20%，日本5%，內地具有閉環能力與經濟韌性；香港保險業（如AIA）百年歷史經受戰亂與制度變遷仍穩定運作。雖有悲觀論調，但香港五年規劃與保險業低調化（如協會不再公布內地訪客新單，自今年第二季度起）反而有利於長期穩健發展。極端事件個案（如肖建華、許家印等）總量極少，與內地或海外同類事件相比，香港整體風險仍相對可控。

內地宏觀經濟趨勢與中高淨值市場機會

依中金公司研究資料，一年期以上存款到期規模在2026、2027、2028年呈持續增長，疫情後增幅尤為顯著；疊加內地低利率環境，1%至2%已屬較高回報，客戶更傾向長天期鎖定收益，這與香港保單的配置邏輯高度吻合。保單在資產配置中長期佔主力且佔比穩步上升，未隨股票或現金份額波動而劇烈變化。壽險保費季節性明顯：第一季度增長最快，與「開門紅」節奏相關，常可完成全年約一半業務；第四季度增速偏低的表象中，約三分之一實際由「壓單」「預錄單」提前貢獻，且各大行開門紅啟動時間逐年提前（現已至9月）。

宏觀環境雖複雜，過去十年私行客戶數量持續增長，與零售客戶（50萬以下）下滑形成對比，顯示中高淨值市場集中度與韌性。汪老師建議團隊將重點切入中高淨值，因高客銷售難度未必高於普通客戶，且單張保費與成交效率更優，對業績增長更關鍵。

香港保單銷售邏輯與客戶疑慮破局

汪老師總結高淨值客戶購買香港保險的四步決策邏輯：一是對內地環境有風險憂慮；二是接受資金出境（需正視違規屬性）；三是出境後選擇香港而非其他海外地區；四是選擇保險作為主要配置工具。他指出，政策頻繁刺激了原來無出境需求客戶的海外配置意願，但不少客戶在資金出境後未必立即購買保險，需強化轉化節點。香港保單的硬核優勢在於理賠金確定免稅，對希望將「非完全乾淨」資產以合法可繼承形式傳承的客戶具有強吸引力。對於質疑「香港保單像騙局」的客戶，建議以誠懇溝通：承認產品條款中的收益展示與多重靈活機制（如改被保險人、拆分保單、幣種轉換、類信託功能）聽起來「像騙人」，但以百年歷史、穿越戰亂與制度周期的韌性建立信任；並與內地保險僅數十年歷史、利率頻繁下調的現況形成對比。對資金出境的恐懼，應常態化處理：實務皆為「對敲」（現金、金條、USDT等形式本質一致），風險重點在雙方是否可靠與資金來源說明能力。對只買內地保險的客群，採取兩階段破局——先降低出境恐懼，再以香港保險的歷史信譽與制度優勢逐步完成心智轉移。

稅務稽查底層邏輯與境內外風險比對

在金稅四期背景下，內地稅務稽查的實務邏輯是完成KPI為首要目標，偏好「卡邊完成」或「小幅超額」以避免來年指標飆升；執法人員多選擇「易查、易完成」路徑，針對單一個體的極端稽查非一般態勢（除非涉及個人恩怨）。汪老師強調，風險的起點在內地，並預計於2025年後擴展至海外層面，但內地稽查更易、門檻更低，故相對更危險；海外資金即便被發現，後續回流亦相當麻煩。制度上，CRS與海外稽查是巢狀在金稅四期之下。地方財政壓力加劇（賣地收入下滑、城投債風險累積），預計2027年6月後城投債「不兜底」可能引發新一輪風險，整體將推高地方對稅收的依賴度，促使境內外稽查力度常態化加嚴。基於此底層邏輯，與客戶溝通時須強調：資產透明是全球趨勢，合理配置海外並非等同高風險；相較內地，海外資產被「全面洞悉與快速執行」的難度更高，香港因制度與位置具「可管理且可連接」的平衡優勢。

CRS資訊交換規則與客戶高頻問題答疑

CRS需申報的資產包括存款賬戶、託管賬戶（債券、基金）、權益性投資實體（無實際運營）、具現金價值的保險與年金合約；豁免項目包含合格退休賬戶（如強積金，年供不超過三十九萬港幣）、純風險保險（無現金價值）、不活躍小額賬戶（餘額小於約七千八百港幣）。核心交換資料為六項彙總維度：年初餘額、年末餘額、餘額變動、股息、利息、金融資產轉讓金額，並非交易明細流水。針對八大高頻問題：

- 每筆流水是否交換：正常配合與申報僅交換彙總，不交換流水；若拒不配合致稽查層級上升，則可能交換明細。
- 帳戶金額門檻：無絕對標準；一百萬美金以下主要機器篩選，以上增加人工關注度；不同省份經濟水平影響稽查敏感度（如江浙滬 vs 內陸）。
- 年末清空是否安全：不可行；因利息、股息與餘額變動均交換，出現「年初零、年末零、中間高額收益」將觸發預警。
- 海外已納稅是否國內再繳：適用差額補繳原則；海外稅率低於國內則補差額，若高於或等於國內，則無需補繳，但不退稅。
- 未賣出股票增值是否課稅：未實現增值不課稅；有派息則就股息課稅。
- 股票下跌但派息是否課稅：需就派息部分課稅。
- 境外損益互抵：中國境外投資間可護底抵扣，例如港股虧損可抵美股盈利。
- 成本計算方法：以「先進先出」或「移動加權平均法」計算持倉成本；前者於賣出時計算，後者於每次買入即更新加權成本。

行動項目（標準化清單）

- **@代理人 / 業務團隊**
  - □ 向僅購買內地保險的現有客戶推進兩階段溝通：1) 常態化解釋資金出境（對敲本質與風險關鍵）；2) 以香港保險百年信譽與理賠金免稅優勢，逐步促成香港保單心智轉移與成單 - [TBD]
  - □ 依「開門紅」與「預錄單 / 壓單」節奏，優化四季度至次年一季度的客戶邀約與方案遞送節拍，以減輕客戶一季度交費壓力或合理錯開周期 - [TBD]
  - □ 建立CRS答疑話術庫：涵蓋六項彙總資料、流水交換條件、差額補繳原則、境外損益互抵與成本計算方法，統一對外口徑 - [TBD]

- □ 在中東局勢與城投債風險議題下，設計「兩邊下注＋香港樞紐」的資產安全港敘事，輔以中國製造業與香港跨境財管中心地位的資料支撐，提升高客面談說服力 - [TBD]
- □ 建立省份差異化稽查敏感度清單（江浙滬 vs 內陸），作為CRS風險提示與面談策略參考 - [TBD]

□ **@培訓 / 合規支持**

- □ 持續監測並整理「香港保險業協會公告口徑」「五年規劃中保險相關政策」等最新動態，定期同步前線團隊以優化話術與合規流程 - [TBD]
- □ 就「離岸信託徵稅」與「八三七號文」等政策，提取與香港保單銷售最相關之要點並形成實操指南（場景、話術、風險提示） - [TBD]

□ **@客戶成功 / 面談策略**

- □ 為「資金已外流至美加但人與收益仍在中國」的客戶，設計分層配置方案：保留美加部位，同步配置香港保單，形成「兩邊下注」與跨境傳承組合 - [TBD]
- □ 對「年底清空賬戶」型客戶提供風險教育，指出利息 / 股息與餘額變動的交換機制與預警邏輯，避免不必要的稽查風險 - [TBD]

後勤通知

午餐安排於31樓，由Peter與Jeff所在區域提供，時間為12:30—14:00；若不使用內部餐食，可自行外出用餐。

2026-09-18 破解新淨與C R S下的高效溝通汪恒導師 part 1

> 日期和時間： 2026-09-18 09:45:20
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

香港保單 CRS 海外資產配置

主題

本講座由汪恆老師主講，深入剖析當前最新的稅收政策（如CRS）對海外資產配置的影響。內容圍繞客戶購買香港保單的動機、資金出境的風險與邏輯、以及香港作為金融中心的獨特優勢。講座對比了內地與海外的資產風險，分析了地方財政壓力對未來稅收趨勢的影響，並提供了基於當前宏觀環境的銷售策略與客戶溝通技巧，旨在幫助從業人員理解市場趨勢，有效應對客戶在資產配置與傳承方面的疑慮。

要點

1. 本次課程由gamma多位總監合辦，邀請汪恆老師主講，內容涵蓋最新的稅收問題。
2. 參與課程的不僅有SCN區域，還有PitaGfPita、Gf、Tmi、Marine等五個區域的總監及成員。
3. 汪恆老師的主要工作有三項：客戶沙龍講座、一對一客戶面談、內部培訓與交流。
4. 汪老師的課程內容有70%到80%來自與客戶面談中碰到的實際問題。
5. 近半年來，每月都有與香港保險相關的新聞，如券商離境政策、離岸信託、保單收稅風波等。
6. 學員提出的問題中，一個典型問題是「近半年客戶面談中有無碰到最新的客戶問題，以及從哪些角度做客戶營銷」。
7. 汪老師分享了近半年客戶面談的幾個強烈感受，認為香港保單市場未來仍可繼續做好。
8. 近期CRS稽查、離岸信託稽查等政策，並未使客戶對海外配置失去興趣，反而更想做海外配置。
9. 客戶購買香港保險的核心原因之一是他們對內地現狀存在擔心。

10. 客戶願意為了規避內地風險，即使資金出境可能違規，也願意將資金轉移到海外。

金句

- "你是去相信一個，只有二十年曆史的事情，還是相信一個有百年曆史的事情，對吧？這是一個正常的思維邏輯。"-- [Speaker 2]
- "所有你們弄的那些資金出境，全是對敲。"-- [Speaker 2]
- "在中美未知勝負的格局下，最好的方式是兩邊我都壓住，或者把錢放在一個兩邊都可以去的地方—香港。"-- [Speaker 2]
- "背靠大樹這個事情是事實，而且這棵大樹確實也是挺大的。"-- [Speaker 2]
- "你們銷售出去這個東西是自己一定要認可。"-- [Speaker 2]
- "有這樣一個製造業的大樹，無論世界上發生什麼問題，其實至少吃穿是不愁的。"-- [Speaker 2]
- "它不能是零，它就報五吧。那麼它有一個基礎的增長是不斷在增長的。"-- [Speaker 2]
- "你要中立，不要因為在香港就不斷吹香港。"-- [Speaker 2]
- "如果他是個壞人，但能一直演一個好人，他就是個好人。"-- [Speaker 2]

章節和主題

香港保單市場現況與客戶心態分析

> 分析在CRS稽查、離岸信託稽查等政策頻出的背景下，客戶對海外資產配置（特別是香港保單）的態度變化與底層邏輯。客戶並未失去興趣，反而更積極尋求海外配置，其動機與選擇路徑值得深入探討。

- **關鍵點**
    - 客戶購買香港保險的兩大前提：一是對內地現狀存在擔心；二是有將資金轉移出境的認知和意願。
    - 資金出境購買香港保險的行為，無論金額大小，從內地法規角度看都存在違規性，客戶願意為規避風險而承擔此違規操作。
    - 客戶在資金成功出境後，面臨一個關鍵選擇：為什麼將資金放在香港，而不是其他海外地區？
    - 客戶將資金放在香港後，又面臨另一個選擇：為什麼是購買保險，而不是投資其他金融產品？
- **講解**

講者透過近半年的大量一對一客戶面談經驗，總結出客戶購買香港保險的四大核心問題邏輯鏈。首先，客戶的動機源於對內地環境的擔憂。其次，他們必須願意承擔資金違規出境的風險。第三，在眾多海外市場中，他們為何選擇香港？即使在香港政治環境變化的情況下。第四，在香港的眾多金融工具中，為何選擇保險？這四個環環相扣的問題構成了理解當前市場需求的基礎，也是本次培訓要深入剖析的核心內容。

講師的客戶分析與市場觀察

> 講師分享其個人在市場中的獨特定位與觀察視角。由於其接觸的客戶群體具有高品質、帶有特定問題、有明確保單意向及地域廣泛等特點，其觀察結論具有較高的代表性和參考價值。

- **關鍵點**
    - 講師接觸的客戶是經過篩選的，平均質量較高。
    - 客戶通常帶有特定問題前來諮詢，目的性強。
    - 客戶普遍具有一定的保單意向。
    - 客戶地域涵蓋範圍廣，從一線城市到三線城市都有，提供了廣泛的市場樣本。
    - 基於以上觀察，講師得出結論：儘管政策風險頻出，但香港保單市場在未來一定能繼續做好。
- **講解**

    講者首先自我定位，說明自己與一般從業人員在接觸客戶層面上的區別。他所面談的客戶是理財經理或頂尖銷售篩選後推薦的，質量高、需求明確。同時，他接觸的客戶遍布全國各級城市，樣本多元。這種獨特的市場接觸面讓他能夠從更宏觀和深入的角度觀察市場趨勢。他坦言自己也曾對香港市場的未來感到糾結，但正是這半年與大量高品質客戶的深度交流，讓他堅信，政策收緊反而刺激了客戶對海外配置的需求，香港保單市場依然充滿機會。

香港保單在當前政策環境下的銷售邏輯

> 在頻繁的政策變動和全球資產透明化的趨勢下，激發了部分原先無資金出境需求的客戶開始考慮將資金移至境外。香港保單因其理賠金免稅及資產乾淨化的特性，成為了一個重要的解決方案，尤其對於希望將資產安全、乾淨地傳承給下一代的客戶而言，具有強大的吸引力。

- **關鍵點**
    - 頻繁的政策變動激發了客戶資金出境的需求。
    - 部分客戶即使將資金轉移出境，也未必會購買保險。

    - 全球資產透明化，包括CRS的實施，讓海外資產資訊逐漸被掌握。
    - 香港保單最重要的優勢是理賠金免稅。
    - 理賠金被視為「乾淨」的錢，可以解決部分客戶資產來源「不是太那麼乾淨」的傳承問題。
- **講解**

  整個銷售邏輯基於一個四步過程，但很多客戶卡在第一步，即「錢要不要出境」。過去很多客戶認為國內很好，不需要資金出境。但近期頻繁的政策變動反而激發了他們的需求，讓他們開始思考如何讓資金出境。資金成功出境後，未必會購買香港保單，這是一個轉化點。而對於那些認可資金出境但對香港保單無感的客戶，近期政策也讓他們看到了購買的意義。在全球資產透明化的背景下，有人質疑香港保單的作用，但其「理賠金免稅」的核心優勢凸顯出來。很多客戶考慮到傳承問題，希望留給孩子的錢能更安全、乾淨，而理賠金正好滿足了這一需求。

內地與海外資產的風險對比分析

> 普遍觀念認為將錢放在國外風險很大，因為會被國內稅務局通過CRS等方式查到並徵稅。但實際上，風險首先發生在內地，然後才擴展到海外。目前內地的查稅風險更高、可能性更大，因為稅務稽查系統（如金稅四期）主要針對內地，查處內地資產更為便捷高效。

- **關鍵點**

    - 風險並非首先發生在海外，而是首先發生在內地，再擴展至海外。
    - 目前最危險的地方不是海外，而是內地。
    - 內地資產相比海外資產更容易被稅務局查到。
    - 金稅四期主要針對內地，而CRS是巢狀在其下的系統，資訊交換每年一次，流程更複雜。
    - 稅務人員為高效完成收稅任務，會優先選擇更容易稽查的內地資產。
    - 從海外將資金調回內地以繳納稅款的過程也很麻煩。
- **講解**

  要向客戶闡明，錢在海外比在內地更不容易被發現。可以從稅務人員的工作目標角度分析。稅務人員的首要目標是完成收稅任務以拿到全額工資。為了穩定來年的任務指標，他們傾向於剛好完成或稍微超額完成任務，而非超額很多。在中國內地，由於企業家普遍存在稅務不合規問題，稅務人員完成任務相對容易。在這種情況下，他們會選擇最快捷、最容易的方式，即稽查內地的資產。內地的「金稅四期」系統使得稽查

非常高效。相比之下，海外資產的資訊每年才交換一次，且即便查到，要求納稅人將海外資金調回國內繳稅也存在執行上的麻煩。因此，從稽查的便捷性和效率來看，內地資產是首要目標，風險更高。

中國地方財政潛在風險與稅收趨勢

> 中國內地特有的「城投債」（地方政府融資平台債券）將在2027年6月面臨一個重大轉折點，屆時政府將不再為其兜底。這可能引發地方財政危機。當地方政府無法再依靠賣地等方式獲得收入時，稅收將成為其主要的收入來源和壓力點，這將導致無論是內地還是海外的稅收稽查都可能進一步收緊。

- **關鍵點**
    - 城投債是中國內地特有的地方政府融資方式。
    - 發行城投債的平台公司表面上與地方政府相關，但法律上無直接兜底關係。
    - 2027年6月，政府將不再為城投債兜底，可能引發大的風險爆發。
    - 地方政府賣地等傳統收入來源受阻後，財政壓力將大量轉移到稅務上。
    - 地方財政壓力增大的結果是，內地和海外的收稅風險都將隨之增加。
    - 儘管目前內地風險更高，但未來海外稅務稽查也肯定會更嚴格。
- **講解**

    城投債是地方政府在自身財力不足時，通過設立平台公司（如某某東城發展有限責任公司）發行債券來融資的一種方式。投資者往往認為這些項目有政府背書，但法律上政府並無兜底義務。根據政策，到2027年6月，政府不再兜底的規定將開始生效，這預示著一個大的風險點。屆時，如果地方政府傳統的賣地收入也難以為繼，財政收入的壓力將極大地壓在稅務部門身上。為了彌補財政缺口，稅務部門會加大徵收力度，這不僅會影響內地，也會波及海外資產的稽查。因此，這個潛在的財政問題預示著未來整體的稅收環境將更加嚴峻。

課程八大核心板塊介紹

> 本次課程將圍繞八個核心內容展開，這些內容是基於講師和團隊在工作中收到的客戶和團隊成員最常見的問題整理而成。課程旨在深入、有針對性地講解，避免與其他培訓內容過多重複。

- **關鍵點**

    - 板塊一：為什麼要把錢放在香港（結合中東問題）。
    - 板塊二：CRS的交換（少講已知，重在落地）。
    - 板塊三：離岸信託繳稅（簡講，重點是如何利用相關檔案協助銷售香港保單）。
    - 板塊四：八三七號文（對外投資，簡講，因與香港保單關係不大）。
    - 板塊五：其他最新政策串聯梳理。
    - 板塊六：新政策對香港保單收稅及銷售的影響。
    - 板塊七：政策收緊的底層邏輯（重點分析內地政策，解釋為何不斷出台海外資產徵稅政策）。
    - 板塊八：如何用CRS進行客戶邀約。
- **講解**

  講師將要講授的八個板塊是經過精心挑選的，均為實戰中遇到的高頻問題。第一，講述資金放在香港的必要性。第二，關於CRS，將側重於如何應用落地，而非重複基礎概念。第三，離岸信託繳稅，重點是如何將其作為銷售香港保單的輔助工具。第四，837號文因與主題關係不大會簡單帶過。第五，梳理各項最新政策。第六，分析新政對香港保單的具體影響。第七，此為重點板塊，將深入剖析內地政策收緊背後的深層原因，幫助學員理解大趨勢。第八，講解如何有效利用CRS作為客戶邀約的切入點，因為CRS是所有海外資產稅務問題的基礎。

一年期以上存款到期與香港保單銷售機會的關聯

> 二零二六年一年期以上存款到期數額較二五年、二四年逐年增長，疫情開始之後增長非常多；二二六年、二七年、二八年到期資金規模都非常多。此類客戶可接受期限較長的理財產品，易於引導至香港保單（五年期、七年期等），相較一年期以下產品客戶引導難度更高。在內地資金回報率非常低（一點幾、兩個點屬非常好；短期理財零零點幾、一點幾比比皆是）背景下，出現大量資金尋求配置機會。

- **關鍵點**
    - 二零二六年到期數額高於二五年、二四年，呈逐年增長趨勢。
    - 疫情開始後一年期以上存款到期數額增長非常多。
    - 二二六年、二七年、二八年到期資金規模非常多。
    - 一年期以上產品客戶更易接受香港保單，與五年期、七年期相近的期限屬性。
    - 內地資金回報率非常低：一點幾、兩個點屬非常好；短期理財零零點幾或一點幾普遍存在。
- **講解**

分析存款期限結構，識別可接受長期產品的客群。二零二六年至二八年到期資金量大，為香港保單提供潛在客源。針對一年期以下產品客戶因期限偏好短，轉換難度高。結合內地低回報率現狀，客資對高確定性、可鎖定回報的產品有需求，香港保單契合此偏好。

- **Examples**

> 一個銀行高淨值客戶在二零二六年有五年期存款到期，過往偏好一年期以下理財，疫情後轉為三至五年期配置。當前內地理財年化一點幾兩個點屬非常好了，客戶希望鎖定更長期收益且可靈活配置。顧問提出香港保單的選項，說明其可在回本後產生相對確定的六點幾收益（合同為浮動），並具備改被保險人、拆分保單、換幣種、類信託功能。

    - 識別到期資金窗口：二零二六年到期規模大。
    - 匹配期限偏好：客戶接受三至五年期，與香港保單相近。
    - 闡述收益結構：回本後開始收益，六點幾屬競爭力。
    - 強調靈活性：改被保險人、拆分、換幣種、類信託功能。
    - 與內地低回報對比：一點幾、兩個點屬非常好，形成吸引力。
- **註意事項**
- 優先鎖定二零二六年至二八年一年期以上到期資金客群。
- 識別客戶期限偏好，長期限客戶更易轉換到香港保單。
- 強調香港保單的歷史嚴格與穩健（特別是AIA、百年歷史、經歷二戰與迴歸）。
- 清晰說明資金出境流程與風險控制要點（對敲的可靠性與資金來源解釋）。
- 在內地回報率低環境下，突出香港保單的相對收益與靈活配置功能。
- 避免急促推銷，採用漸進式滲透策略化解兩大卡點。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶擔心資金出境違規與安全風險，如何應對？說明對敲本質（現金、金條、USDT均屬對敲），重點在於對敲雙方的可靠性與資金來源合規解釋。
- 如果遇到客戶質疑香港保單收益過高、認為是騙人，如何應對？提供香港保單（如AIA）百年歷史、經歷二戰與迴歸的事實，解釋合同標示為浮動但回本後收益相對確定，並展示功能靈活性。

- 如果客戶期限偏好短，如何處理？先以教育方式引導利率下行趨勢與長期鎖定收益的好處，再逐步介紹香港保單的長期優勢。

內地保單配置與市場結構變化

> 內地市場中保單配置（中間粉色）長期為主力板塊，佔比穩步上升；二零一六年、二零一七年之前股票與現金存款佔比較高，但保單佔比持續上升且未變。此顯示客戶對保單的接受度與配置佔比在提升。

- **關鍵點**
    - 保單配置為主力板塊，佔比穩步上升。
    - 二零一六年、二零一七年前股票與現金存款佔比高。
    - 其他板塊有增有減，但保單佔比一直穩步上升。
- **講解**

  透過資產配置結構圖觀察保單佔比變化，反映客戶對保險產品的偏好提升，為香港保單導入提供心理基礎。

- **Examples**

> 一位中產家庭在二零一七年前偏重股票與現金存款，自二零一八年起逐步提高保單配置，至二零二五年保單佔比持續穩步上升。對香港保單的接受度提高，主要因內地利率下行與長期收益鎖定需求。

    - 回顧資產配置演變：股票與現金佔比下降，保單佔比上升。
    - 利率環境驅動：下行促使長期鎖定收益需求。
    - 引介香港保單：從內地保單接受到跨境保單的自然過渡。
- **註意事項**
- 利用保單佔比穩步上升的市場現象作為客戶教育切入點。
- 強調香港保單在功能與收益上的優勢以配合客戶長期配置需求。
- **特殊情況**
- 如果客戶僅接受內地保險不接受香港保單，如何應對？針對資金出境與“騙人”兩大心結進行逐步、耐心講解，避免急促推銷。

內地壽險保費增長與銷售節奏（開門紅）

> 壽險保費（綠色）每年、每季度增長強勁：二三年第一季度、二四年第一季度、二五年第一季度均增長非常快。內地保險銷售節奏特點為第一季度“開門紅”，通常第一季度完成全年約一半業務；銀行業一般四月份開始休假。第一季度政策最好（方案與客戶政策），同時客戶交

> 保費壓力最大，銷售需要選擇在政策最優期推進或錯開客戶交費高壓期。雖然四季度增長看似最慢，但第一季度的增長中約三分之一本應分配到四季度（原因未在表中呈現，需進一步說明）。

- **關鍵點**
    - 二三年第一季度、二四年第一季度、二五年第一季度壽險保費增長非常快。
    - “開門紅”導致第一季度完成全年約一半業務。
    - 銀行業一般四月份開始休假。
    - 第一季度政策最優，客戶交保費壓力最大。
    - 四季度增長最慢的表象下，第一季度約三分之一增長實際應分配至四季度。
- **講解**

  以二零二三年為例，觀察第一季度壽險保費增長最快，背後是“開門紅”推動；業務節奏對銷售策略安排有直接影響。銷售應在政策最優時抓住機會，同時留意客戶交費壓力，必要時選擇錯峰推進。四季度數據需結合補錄或展期等因素重估其實際貢獻。

- **Examples**

  > 團隊在二零二五年一季度重點推進香港保單，協同內地政策最優期，設計客戶優惠方案；針對交費壓力大的客戶，安排分期或延後至二季度啟動，以免疊加壓力。

    - 在政策最優期集中資源推進。
    - 提供交費壓力緩解方案。
    - 觀察四季度補錄情況，校準全年目標。
- **註意事項**
- 第一季度重點投入，但需關注客戶交費壓力並提供錯峰策略。
- 監控四季度的實際業績歸屬，避免錯判增長結構。
- **特殊情況**
- 如果第一季度客戶交費壓力過大，如何安排？提供分期、延期或將保單購買計劃安排至第二季度，兼顧政策與客戶承受度。

內地銷售節奏與開門紅時間演變

> 內地金融與保險銷售存在壓單與預錄單，季度末衝刺強烈。開門紅時間過去為十二月，後移至十一月、十月，現已提前至九月。招商銀行在九月份已經開始開門紅。可能進一步與次年開門紅並在一起。

- **關鍵點**
    - 壓單：為了季度/年度目標延後交單或集中出單。
    - 預錄單：先錄入但不付款的做法在內地存在。
    - 開門紅提前：由十二月份→十一月份→十月份→九月份。
    - 案例：招商銀行九月份開門紅已開始。
    - 潛在趨勢：明年開門紅與今年開門紅并在一起。
- **講解**

  講者指出內地在第三、四季度常見壓單與預錄單現象，為達成指標集中放量。近年銀行推動“開門紅”的時間不斷提前，招商銀行九月已啟動。此趨勢反映市場競爭加劇與業務前置化，可能導致跨年度活動疊加以維持連續高壓的業績節奏。

- **Examples**

> [Speaker 2]指出“九月份，招商銀行的開門紅已經開始了”，相較過去十二月、十一月、十月的啟動時間，顯示內地金融機構將營銷活動提前，帶動渠道在第四季度前即進入高強度出單模式。

    - 分析時間演變：12月→11月→10月→9月。
    - 影響：渠道壓力前置、客戶接觸更早、資金配置時點提前。
    - 風險：可能造成季度間數據扭曲、客戶決策倦怠。
- **註意事項**
- 壓單與預錄單會影響季度統計與現金流安排。
- 開門紅提前可能導致渠道與客戶的疲勞，需要優化節奏管理。
- **特殊情況**
- 如果開門紅與次年合併，如何安排資源與人力以避免渠道過度疲勞？

銀行存款餘額、客戶結構與資產分化

> 內地經濟近年不佳，但銀行存款餘額增長。私人銀行客戶數增長迅速，零售客戶（約五十萬以下）下降。資產端如房產出現分化：整體下行，但豪宅與重點地區稀缺房產持平或增長。

- **關鍵點**
    - 不景氣下的存款增加：反映避險儲蓄與投資收縮。
    - 客群分化：五十萬以下零售客戶數下降，私行客戶數上升。
    - 房產分化：豪宅、重點地區、稀缺資產更抗跌。
    - 有錢人更有錢，普通客戶縮減。

- **講解**

  講者以近十年趨勢圖為背景描述客戶結構變動。經濟不佳下，居民增持存款，資金更偏好安全。富裕客群增加配置於私人銀行服務，零售客群縮減。房地產市場呈現結構性分化，稀缺資產相對穩健，印證資本向高端集中。

- **Examples**

> [Speaker 2]稱“零售客戶可能五十萬以下…在不斷的降低”，顯示低資產客群在資產端承壓，或轉向存款保守持有。

  - 推論資金行為：低淨值群體減少投資風險資產，增加存款。
  - 影響：零售板塊的產品設計與渠道需調整。

> [Speaker 2]指出私行客戶數“不但沒降，還在後面它漲了”，反映高淨值客群逆勢增長。

  - 高淨值客戶增加資產配置多元性，需要跨境、稅務、保險綜合服務。

- **註意事項**
- 針對高淨值客戶提供定制化跨境與風控方案。
- 零售市場承壓，產品應強調安全性與流動性。
- **特殊情況**
- 如果經濟進一步下行，如何保障私行客戶流動性並避免集中贖回？

中高淨值市場策略與單額管理

> 出十萬美金與六十萬美金單子難度可能相當，甚至十萬美金更麻煩。高淨值客戶決策效率更高、溝通更聚焦，應優先切入中高淨值市場。

- **關鍵點**

  - 十萬美金單子可能更耗時費力。
  - 六十萬美金單子在高淨值客戶群中決策更明確。
  - 客戶選擇決定出單效率與風險。

- **講解**

  講者以一線銷售經驗指出，單額與麻煩程度非線性；低單額客戶更受外部影響，觀望與反覆多。聚焦高淨值客戶能提升轉化率與單均額。

- **Examples**

> [Speaker 2]問“你出一張十萬美金的單子，跟出一張六十萬美金的單子，你認為哪個難、哪個麻煩事兒多？可能一樣，甚至十萬美金這個麻煩事兒更多”。

    - 銷售時間成本測算：小單溝通輪次更多。
    - 風險控制：小單客戶易受外界影響。
- **註意事項**
- 設計分層服務路徑與定價機制，提升高淨值客戶體驗。
- 建立針對男性高淨值客戶的宏觀政策與市場話題素材。
- **特殊情況**
- 如果高淨值客戶對政策風險敏感，如何以合規與跨境配置降低其不確定性？

地緣衝突對香港的影響與定位

> 中東戰事被講者視為對香港的助力。香港過去一國兩制趨弱助力新加坡，如今迪拜問題反而助力香港。香港“背靠大樹”（內地）屬事實，為香港提供穩定錨點；香港作為超級聯絡人連接內地與海外。

- **關鍵點**
    - 中東衝突提升香港相對吸引力。
    - 香港背靠世界第二大經濟體與龐大人口，內地產業可閉環。
    - 香港在全球衝突中獲得支撐，充當聯絡與樞紐角色。
- **講解**

  講者強調全球地緣風險重塑資金配置版圖。迪拜受衝擊時，香港因背靠內地而增強安全感。香港可在內外資金之間扮演橋樑，提高跨境配置的靈活性。

- **Examples**

> [Speaker 2]稱“中東的那個戰爭，對於香港是個助力…迪拜的問題又助力了香港”。

    - 資金避險：部分資金從中東轉向東亞樞紐。
    - 政策背書：內地提供穩定背景與市場腹地。
- **註意事項**
- 在面對客戶質疑香港獨立性時，以資金安全與橋樑功能為核心回應。
- 強化香港跨境服務能力與合規透明度。

- **特殊情況**
- 如果中東衝突升級波及全球資金流，如何確保香港跨境通道的穩定與合規？

跨境資金分散與兩邊下注策略

> 中美博弈勝負未知，最佳策略是兩邊同時配置；香港作為可連接兩邊的樞紐，是合適的資金停泊地。對已將資金放至美國、加拿大的客戶，建議分散而非全部押注，除非人已永久移居並在海外賺錢。

- **關鍵點**
    - 中美角力結果不確定，分散降低單邊風險。
    - 香港可同時聯絡內地與海外，具靈活性。
    - 客戶所在地與賺錢地決定資金主停泊地。
- **講解**

  講者以問答方式引導客戶理解風險分散。若客戶仍在中國賺錢或可能回流，將部分資金留在香港以保留跨境彈性；若已定居海外且不回中國，海外配置更合理。

- **Examples**

  > [Speaker 2]：“他應該…但是不應該全部。”表示應在美加保留部分資金，同時配置於香港以對沖不確定性。

    - 綜合考量：居住地、收入來源、政策風險、通道彈性。
- **註意事項**
- 與客戶共建資金分散原則：地域、貨幣、法律管轄多元化。
- 強化香港保單的跨境可轉移性與合規稅務支持。
- **特殊情況**
- 如果客戶短期移居海外但保留在中國的主要收入，如何設計香港與海外的雙重保單與資產結構？

合規、資訊透明與風險解讀

> 香港五年規劃與稅務信息互通意味著內地稅務局知悉香港資金；被講者視為資金安全的正面信號，即“越聽話，越不會太下死手”。香港保險行業協會自今年第二季度起不公布內地訪客新單數量，被解讀為低調的好事。

- **關鍵點**

    - 五年規劃提升政策清晰度。
    - CRS/信息互通使稅務透明。
    - 不公布新單數據降低內地關注與敏感度。
- **講解**

  講者主張以資金安全為核心解讀政策變化。透明與合規反而降低被嚴厲監管的概率；行業低調有助於保持穩定跨境購買環境。

- **Examples**

> [Speaker 2]：“從今年第二季度已經不公佈內地訪客的新單…數量了”，表示行業策略轉向低調與穩健。

    - 效果：減少輿論與行政關注，維持穩定經營環境。
- **註意事項**
- 持續合規申報與稅務規劃，降低政策風險。
- 對外溝通時以風險管理與合規為主要賣點。
- **特殊情況**
- 如果未來恢復公布跨境新單數據，如何調整市場溝通以避免過度曝光？

銷售倫理與代際心態管理

> 香港保單銷售群體普遍強調自我認可與誠信，不傾向“昧著良心”賣產品；內地部分銷售存在過度包裝現象。老一輩抓住兩波機遇（海港城事件、疫情開放），年輕代理人近年面臨挑戰與質疑。

- **關鍵點**
    - 自我認可是銷售前提。
    - 誠信邊界：七成好可講九成、兩成好不可講八成。
    - 代際差異：機遇窗口與挑戰期不同。
- **講解**

  講者用對比強化團隊的價值觀與心態建設，鼓勵以長期主義與專業來應對市場波動，並以香港定位與分散策略作為產品銷售的底層邏輯。

- **Examples**

> [Speaker 2]提到老一輩“賺了第一波…疫情一開放又賺了第二波…那真的是撿錢了”，反映特定時期市場井噴。

    - 市場節點：政策與通關變化帶來跨境保單爆發。
    - 心態建議：年輕代理人面對逆風需回到專業與策略。

- **註意事項**
- 建立明確的產品適配與風險揭示流程。
- 關注年輕代理人培訓與心理支持，減少挫敗感。
- **特殊情況**
- 如果市場再現短期爆發窗口，如何在不違背誠信的前提下高效承接流量？

中國與美國的基建對比與經濟體量

> [Speaker 2]觀察四川山區斜拉橋，評述中國基建壯觀且宣傳不足，並以時間序列對比美國在十年、三十年、五十年前也為“基建狂魔”，即便未來“再過十來年就蓋不動”，當下仍能“蓋”且“閉環”，此能力反映經濟體強大。

- **關鍵點**
    - 以斜拉橋等基建為象徵觀察中國的基建能力與審美呈現。
    - 與美國不同歷史階段的基建高峰比較，指出基建與經濟體量的關聯。
    - “能夠蓋”“能夠閉環”作為衡量經濟體韌性的指標。
- **講解**

  [Speaker 2]先以個人旅行見聞引入（四川、瀘定、紅色斜拉橋），建立具體意象；接著用歷史比較法指出美國在不同年代同樣展現過強基建能力，將中國置於長周期工業化背景下；即便基建週期可能走弱（“再過十來年就蓋不動”），但現階段具備“能蓋且能閉環”的系統能力，說明資金、技術、供應鏈與制度綜合能力仍在位，支撐經濟體量與運行閉環。

- **Examples**

> [Speaker 2]在四川自駕，看到很多山區斜拉橋，稱其“特別好、特別漂亮”，與美國“很多的地標建築是一樣的”，但“只不過沒宣傳”。在瀘定橋上方有一座“紅色的特別漂亮”的斜拉橋，作為具體例證。

    - 確立具體場景（瀘定）與標的（紅色斜拉橋）。
    - 以審美與工程壯觀性強調基建成果。
    - 指出宣傳不足造成國際認知偏差。
- **註意事項**
- 基建宣傳與國際認知之差異可能影響外部評估與資本流向。
- “閉環”能力涉及供應鏈、融資、運維、制度協同，需綜合觀察。

中國GDP增長的報告值與實際增長的區間判讀

> [Speaker 2]指出近年GDP增長下降，但“至少是在增長”。用報告值與最低增長值的對應關係（報“四”最少“二”；報“五”最少“三”）來表達對官方數據的保守解讀，強調不會是“零”。

- **關鍵點**
    - 使用區間思維來評估增長的真實下限。
    - 承認統計可能存在水分但維持方向性增長判斷。
    - 以趨勢為重：內地未來增長“還是非常好”。
- **講解**

  [Speaker 2]先鋪陳“最近這幾年，GDP的增長在不斷下降”，再提出“現在是說幾就是幾，無論真假，但它至少是在增長”。隨後給出兩個參照：報“四”最少“二”，報“五”最少“三”，否定“零”的可能。此為風險調整後的區間估值方法，既保留質疑空間又不否定長期趨勢。

- **Examples**

> 當官方口徑“報四”時，[Speaker 2]判斷“最少有個二”；當“它報五最少有個三”，用以表明數據可能的水分與保守估算的下限。

    - 建構保守估值下限。
    - 避免因統計瑕疵而否定整體增長方向。
- **註意事項**
- 評估宏觀數據時需同時看報告值與增長下限。
- 避免將短期回落視為結構性停滯的定論。

世界五百強企業的數量比較與性質差異

> [Speaker 2]以年份與數量對比中國、美國、日本的世界五百強企業：中國在“二零一二年”有“七十九家”，美國“有一百三十二家”；“九幾年”中國“只有三家”；目前中國“已經到了一百三十家”，美國“是一百三十八家”，日本“最慘”。指出中國五百強“最少有一半多都是國企、央企”，與美國五百強“不是一個性質”，資料“有水，但資料也擺那兒”。

- **關鍵點**
    - 以跨期數量提升體現中國企業規模擴張。
    - 結構性差異：中國五百強國企、央企占比高，性質不同。
    - 承認指標的局限與“有水”，但仍反映經濟體量。
- **講解**

先用顏色（紅=中國、藍=美國、綠=日本）建立比較框架，再以具體年份與數量呈現變化趨勢，突出中國企業數量從“九幾年只有三家”到“現在一百三十家”的躍遷。同時提醒性質差異（國企/央企比重）造成解讀偏差，避免“只吹不清醒”。

- **Examples**

> “二零一二年：中國七十九家，美國一百三十二家；九幾年：中國只有三家；現在：中國一百三十家，美國一百三十八家；日本最慘。”

    - 量化比較呈現動態變化。
    - 提示讀者在解讀指標時加入性質結構維度。
- **註意事項**
- 在使用世界五百強作為衡量指標時，需控制企業性質差異造成的偏誤。
- 避免僅以數量比較而忽略治理、效率、盈利質量。

製造業增加值的全球佔比與安全邏輯

> [Speaker 2]認定中國為“全球製造業最牛的國家”，列示增加值佔比：中國“百分之三十四”，美國“百分之二十”，日本“百分之五”；若“把美國去了之後”，中國“是佔第三位到第十一位的總和”。據此推演“至少吃穿不愁”的經濟安全性。

- **關鍵點**
    - 製造業增加值佔比作為核心硬指標。
    - 中國佔比顯著高於美國、日本，且與多國合計可對標。
    - 以生產能力支撐基本生活保障（吃穿不愁）。
- **講解**

  通過全球佔比數據建立權威性，進而用“把美國去了之後”的比較方式強化中國製造的體量與集中度。最後將宏觀製造能力轉化為民生安全的邏輯關係。

- **Examples**

> 中國製造業增加值在全球“佔比百分之三十四”，美國“佔百分之二十”，日本“佔百分之五”；“把美國去了之後”，中國“是佔第三位到第十一位的總和”。

    - 以量化指標證明製造業優勢。
    - 比較法凸顯中國體量的獨特性。
- **註意事項**

- 製造業佔比高提供抗衝擊能力，但需關注高端環節與技術依賴。

一國兩制下香港的戰略定位與資產安全

> [Speaker 2]在“全球已經亂了”的背景下，認為香港“一國兩制”成為優勢：既可“聯絡海外”又能“背靠大樹”。與“很多年前”不同，當時“世界還是美國說了算”“在香港沒有任何人敢反抗”，因此“不迴歸”也“挺好的”。現今建議“要對於香港的定位要了解”。同時討論客戶資金外移至“加拿大”“美國”，質疑其“就一定安全嗎？也不一定”，並提及“福建派出所已經開到美國去了”。以個案對比“在香港出事的人一共有幾個”“一共才四五個人”，含“肖建華”“許家印”“咱不能說的那個人（特朗普嘗試營救未果）”。

- **關鍵點**
    - 香港的雙重連接能力：海外聯絡與內地支撐。
    - 全球秩序變化下，風險與安全性評估需重估。
    - 海外未必更安全的觀點，以“福建派出所已經開到美國去了”作為論據。
    - 香港涉事個案數量“才四五個人”，作為風險對比。
- **講解**

  以歷史時點對比（很多年前 vs 現在全球亂局）闡述香港角色變化；再以客戶行為（資金外移）引入安全性討論，補充海外執法延伸的例子以支撐“不一定更安全”；最後以具名案例與數量（“四五個人”）作對比，建立相對風險概念。

- **Examples**

> 被提及的案例包含“肖建華”“許家印”以及“咱不能說的那個人，這個特朗普來要營救也沒救成功的那個”，總量被描述為“在香港出事的人一共有幾個”“一共才四五個人”。

    - 以具體人名與事件特徵增強說服力。
    - 以“數量有限”作為相對安全性的論據。
- **註意事項**
- 資產配置需同時評估司法管轄、跨境執法延伸、政治風險。
- “聯絡海外、背靠大樹”是香港的結構性優勢，但需留意個案風險。

香港金融中心的競爭力與政策紅利

> 香港作為最大離岸人民幣業務樞紐，擁有深厚歷史嚴格與離岸匯率優勢，資金與資訊互通。香港在跨境財富管理中心已成為第一大，超越

> 瑞士。回歸與中東沒落帶來資金流入，政策紅利包括北邊新區、與黃金交易所合作、五年規劃強調保險理賠在粵港澳大灣區的加強。雖存在居住成本高、空間小等問題，但作為資金停放地具高安全性。

- **關鍵點**
    - 香港是最大離岸人民幣業務樞紐，具強歷史嚴格與匯率優勢
    - 第一大跨境財富管理中心，超越瑞士
    - 資金與資訊互通提升市場效率
    - 政策紅利持續釋放（北邊新區、黃金交易所合作、五年規劃保險理賠）
    - 中東沒落與香港回歸促資金回流
    - 香港保險長期穩健，歷史百年相較內地利率多次下調更穩定
- **講解**

  在與客戶交流時，需以中立立場呈現香港的優勢與不足：強調香港作為全球離岸金融樞紐的制度穩健、匯率與資金流動優勢，並指出跨境財富管理的領先地位。政策面強調粵港澳大灣區保險理賠強化與與黃金交易所合作，有利金融與保險業務的合規展開。同時誠實面對居住成本與空間因素，建議將資金配置於香港、而人員可在內地生活，以達生活與資金安全的平衡。以百年保險史作為可信度背書，對比內地利率多次下調、香港僅低位調整一次，強化香港保險的穩健形象。

- **Examples**

> [Speaker 2]指出香港已成為第一大跨境財富管理中心，超越瑞士，並提到其所用資料早於瑞士更新資料之前，顯示香港近年在跨境財富管理競爭中的上升。

    - 確認跨境財富管理中心排名來源與時間點
    - 分析香港吸引資金的制度與地緣因素
    - 以實證數據支持與客戶交流中的信心建構

> [Speaker 2]提及國家五年規劃中專門提到保險，加強保險在粵港澳大灣區的理賠，表明政策紅利將持續釋放。

    - 追溯五年規劃文本中保險理賠相關段落
    - 說明對跨境保險服務的法規支援
    - 引導客戶理解合規操作與理賠便利性
- **註意事項**
- 與客戶溝通保持中立與誠實，既展示香港優勢也指出成本與空間限制
- 對香港保險歷史與制度穩健性用事實支撐，避免過度吹捧

- 在資金配置上強調安全性與合規性，建議人資分離（人可在內地生活，資金放香港）
- 使用最新政策紅利（五年規劃、黃金交易所合作等）作為合規賣點
- 避免客戶因誤解CRS而恐慌，清楚說明交換為彙總資料非流水
- **特殊情況**
- 如果客戶質疑香港保險可靠性，如何應對？以百年歷史與制度穩健為依據，並對比內地利率多次下調與香港低位僅一次下調的事實來緩解疑慮。
- 如果客戶擔心CRS交換流水，如何處理？說明正常情況僅交換彙總六項資料；提醒按時申報避免稽查層級提升至交換明細。
- 如果客戶計劃年末清空賬戶以避險，如何勸導？解釋六項資料可能觸發預警（年初/年末餘額為零但中間有大額收益），建議合規資金配置如保險。

CRS（共同申報準則）申報範圍與交換資料

> CRS需申報存款賬戶、託管賬戶（債券基金等）、權益性投資的實體（殼公司亦屬申報）、有現金價值的保險與年金合約。非交換範圍包含：合格退休賬戶（強積金，每年供款不超過39萬港幣）、純風險保險合約（無現金價值）、不活躍賬戶（餘額不超過一萬或七千八）。交換資料為六項彙總：年初餘額、年末餘額、餘額變動、股息、利息、金融資產轉讓金額。稅務局自2018年後資料齊全、重點關注2022—2024年，稽查模式為先自申報再複核。股息、利息資料準確；財產轉讓及綜合所得不準確，需與國內資料合併並依納稅人身份適用加比原則。

- **關鍵點**
    - 申報範圍明確涵蓋存款、託管、權益性實體與現金價值保險與年金
    - 非交換：強積金（每年≤39萬港幣）、純風險保單、極低餘額不活躍賬戶
    - 交換六項彙總資料，非交易流水
    - 稅務局資料覆蓋自2018年，重點查核2022—2024年
    - 股息、利息準確；財產轉讓與綜合所得需後續合併判定
- **講解**

向客戶強調CRS交換的本質是彙總資料而非流水，舒緩對「每筆交易被交換」的恐慌。引導客戶理解申報項目與非交換項目範圍，尤其強積金供款上限39萬港幣與純風險保單不含現金價值。說明稅務局的稽查流程（自申報—複核）與時間重點（2022—2024），使客戶明白合規申報的必要性。提醒股息、利息為準確項，而財產轉讓與綜合所得需結合國內申報情況及身份適用加比原則。

- **Examples**

> 稅務局收到資料僅包含年初餘額、年末餘額、餘額變動、股息、利息、金融資產轉讓金額六項，不會包含銀行明細流水。

    - 以彙總資料說明查核方式主要看總額與收益構成
    - 緩解客戶對流水交換的顧慮
    - 補充若不配合申報可能提升稽查層級至交換明細

> 每年供強積金不得超過39萬港幣；通常一般人不會超過此額度。

    - 列示限額與不交換規則
    - 指導客戶合規配置退休資產避免不必要交換

- **註意事項**
- 強調合規申報，避免不配合導致稽查層級提升至交換明細
- 清楚說明申報範圍與非交換項目，特別是現金價值保單與年金合約需交換
- 提醒客戶股息、利息為準確項目，財產轉讓與綜合所得需後續合併判定
- 注意時程重點（2018資料齊備、2022—2024關注），安排申報與文件留存
- **特殊情況**
- 如果客戶擔心每筆流水被交換，如何處理？明確告知交換為彙總六項資料，非流水；若拒不申報恐提升至交換明細，建議按時申報。
- 如果客戶計畫利用強積金避開交換，如何指導？說明強積金為合格退休賬戶不交換，但每年供款不超過39萬港幣且通常不易超額，仍需合規操作。

股票與離岸信託的稅務處理及成本計算方法

> 股票未賣僅上漲不課稅；派息需就股息課稅。股票增長屬財產轉讓所得。離岸信託的收益需課稅（例：平安信託）。海外市場間損益可互

> 相護底。股票成本計算常用兩法：先進先出（賣出時按最早購入批次計算成本）、移動加權平均（每次買入更新加權成本）。

- **關鍵點**
    - 未賣出不課稅；派息需課股息稅
    - 財產轉讓所得源於賣出增值差額
    - 離岸信託收益需課稅（例：平安信託）
    - 海外市場間可護底（如港股虧100萬、美股賺50萬可抵）
    - 成本計算：先進先出與移動加權平均兩法
- **講解**

  在與炒股客戶溝通時，釐清增值與派息的不同稅務處理；提醒離岸信託的收益需要課稅，避免誤認為信託可免稅。指導客戶利用海外市場損益互抵以優化稅負。同時詳細解釋兩種成本計算法，協助客戶準確計算財產轉讓所得。

- **Examples**

> 分三次買入：10元×100股、12元×200股、15元×300股。賣出200股時，先賣10元的100股與12元的100股，成本為（1000＋1200）/200＝11元。

    - 按時間順序確定賣出批次
    - 計算賣出成本單價以評估收益或損失

> 港股虧了100萬，美股賺了50萬，若同屬海外市場，可相互抵銷，亦可將巴西、美國、香港市場合併計算以抵扣。

    - 確立海外市場範圍外皆可護底
    - 示範損益相抵的可行性與稅負優化
- **註意事項**
- 區分股息課稅與未賣出增值不課稅的原則
- 提醒離岸信託收益須課稅，避免誤解
- 指導採用正確成本法以免錯算稅負
- 善用海外市場損益護底以優化稅務
- **特殊情況**
- 如果客戶持有大幅上漲但未賣股票，如何建議？說明未賣不課稅，但派息需課稅，並評估賣出時的財產轉讓所得與成本計算方式。

- 如果客戶同時持有多市場資產且有盈虧，如何處理？建議在海外市場間實施損益護底，整體優化稅負並保留交易與持倉記錄支援申報。

2026-09-18 破解新淨與C R S下的高效溝通汪恒導師 part 1

2026-09-18 09:45:20

00:00:00 Speaker 1
今天呢

00:00:02 Speaker 1
很高興在我們，其實gamma有很多，我們的總監，然後呢合辦的一場關於法上的課程。然後呢，大家應該最新的看到很多新聞關於那百分之二十的稅收問題，然後很多客戶也問。

00:00:18 Speaker 1
今天我們邀請了汪老師來給大家上一天的課程。

00:00:24 Speaker 1
然後呢，呃，其實汪老師現在未來也有機會跟我們gamma合作啊。然後，所以今天代表五個區域啊，不止我SCN，還有呃PitaGfPita、Gf啊，還有Tmi，還有Marine的區域，我們四個區域總監，然後呢，去呃五個區域總監一起搞的一個活動。那呃，現在我們首先先把時間交給汪老師自我介紹一下啊。

00:00:49 Speaker 2
今天非常開心，能有這一天的時間跟各位在這兒做一些分享和交流。我剛才認真的看了一下，我們下面的朋友應該有七八位是老朋友，大概十位左右可能是老朋友，我比較眼熟的。其他的應該都是新朋友。所以今天調整的這個課程，應該會符合大家的需求。因為過往的時候，可能我很多時候合作都會一直合作，所以如果下面一直是老朋友的話

00:01:21 Speaker 2
我的課程需要再去做調整，因為它會有一些重合的東西。所以今天的我的課程大概有核心的原，之前跟我們有培訓過兩天，我兩天中的核心內容我也拿出來放在了今天，也大部分是新的內容。那麼應該大部分的老師對我還沒有太多的瞭解，我簡單做一個介紹，我叫汪恆，平時主要所做的工作現在基本集中於三項工作。

00:01:53 Speaker 2
第一項最重要的還是兩項工作。第一項工作是去做一些客戶的沙龍講座，比如說內地銀行的私人銀行講座，還有在香港各個團隊去做內地的，比如說在北上廣深這些地區做一些客戶沙龍講座，從法律、稅務、金融角度幫助很多老師推進他們的產品銷售。這是第一項工作，第二項最主要的工作是去做客戶的一對一面談

00:02:28 Speaker 2
可能會協助內地的私人銀行的理財經理，還有我們香港很多比較好的top sales

去做一些合作。那麼在整個過程中呢，其實我最喜歡的就是第二項工作啊，就是做一對一的客戶面談，因為比較好玩兒，而且在整個過程中會幫助我在做第三項工作，就是像今天這樣去跟各位做一些內部的培訓和交流。因為內部的培訓和交流呢

00:02:59 Speaker 2
如果我所有的知識都是來源於書本或者說其他的一些社交媒體的話，那麼這個知識是比較空泛的，而且是沒有實時性、沒有落地性的。但我今天的課程基本百分之七十到八十都是我在跟客戶面談中碰到的客戶的問題，然後給客戶做了解答，再去跟各位做一些分享。所以呢，我今天的課程的主體內容，我分成了今天可能時間比較緊，我先

00:03:30 Speaker 2
我一會兒再跟各位說這個。今天時間比較緊，因為只有一天的時間嘛。

00:03:36 Speaker 2
但是我跟各位，包括現在現場坐的有十多位好朋友，老朋友。那麼這些老朋友呢，咱們也有大概一年，可能有半年多沒見了。那麼這半年多呢，發生了非常多的事情，這些事情呢，讓大家挺震驚的，是吧？那麼我跟香港的咱們很多，包括特別AI的，還有很多其他團隊，每個月都會來培訓，所以就特別有意思。

00:04:04 Speaker 2
每個月其實這個月就已經定好下一個月的培訓內容了。比如說要講一些客戶分類的營銷，講一些什麼富二代怎麼賣，這個富一代怎麼賣，然後包括頹廢的富二代怎麼賣，上進的富二代怎麼賣，對吧？本來已經定好了，就比如說到今天假設已經定好了，今天要培訓，結果上個月剛剛培訓完，又出現兩個新聞。你大家回想一下，在過往的半年中，是不是每個月都有新聞跟香港保險有關的，對吧？什麼券商的

00:04:34 Speaker 2
離境政策、離岸信託、香港保單收稅的風波。包括匯豐銀行，你會發現是不是每個月都會有。所以本來已經定好了培訓內容，又要改，因為要拿出半天去講最新的內容，包括特別是大家關注的離岸信託的內容。

00:04:54 Speaker 2
所以呢，這半年的時間發生了非常多的事情。我相信各位呢，在跟客戶交流的過程中，也碰到非常多的問題，一定是非常多的。然後我收集到了，大家在截止到現在交交這個提交上來的一些問題，中間有一個非常典型的問題呢，是其他的都是比較小的問題啊，比如說什麼投連險到底收不收稅啊，然後這些，這個其實第一呢，他還沒辦法確定啊，第二呢，也比較好解答。

00:05:26 Speaker 2
不好解答的是什麼？有一個問題，說了，汪老師在最近半年中，在客戶面談中有沒有碰到一些最新的客戶問題？包括從客戶哪些角度去做客戶營銷，也會發現這個問題其實就是今天我要講的內容。在最近半年中。

00:05:43 Speaker 2
我在做客戶面談的時候，有非常強烈的幾個感受，我跟各位分享一下啊。大家在面談，因為各位您面談的時候啊，第一，您的客戶可能沒有那麼多啊，因為我可能見客戶呢，會一天見三四個，見的比較比較多一一個，因為呃，各位跟我還是有區別的哈，咱們就是一定要實事求是的講話，就是我見的那個客戶，首先第一個肯定是已經篩選過的。對吧？這個是事實，比大家見的客戶的質量要高

00:06:17 Speaker 2
我說的是平均質量，對吧？要高，這是第一。第二，我見的那個客戶一般都是有問題的

00:06:23 Speaker 2
一般情況下都會帶一點問題。他不然他不會去跟

00:06:28 Speaker 2
您是屬於那個客戶的朋友，你們見面很正常。他不會再要求你帶一個人來，或者你推薦他帶一個人去見。這肯定有一點想要見的內容。

00:06:42 Speaker 2
第二個，第三個呢，就是這些客戶都是有一定的保單意向，不然大家不會邀請我去一起見，對吧？所以說我的客戶質量，見的客戶質量可能比大家好一點，但是數量也是比大家多得多的。所以說可能大家見的範圍比較窄。第二個就是地域

00:06:59 Speaker 2
地域呢，我見的就是從一線城市北上廣深到二線城市，那麼省會城市到這個最後呢。

00:07:10 Speaker 2
有一些三線城市

00:07:13 Speaker 2
這些客戶涵蓋的範圍比較廣，比大家所見的客戶更廣泛，您可能集中於一個城市或者一個省，我見的客戶跟各位分享一下，首先第一

00:07:30 Speaker 2
不是給各位洗腦，就是香港保單。

00:07:34 Speaker 2
在未來一定還是可以繼續做好的，一定能夠繼續做的。我在之前也感受到很大的風險，因為我也要思考，這香港這個市場，我究竟是投入多大的精力，我是要把更多的精力放在內地市場呢，還是要放在新加坡市場，甚至於加拿大、美國市場呢？其實都需要培訓。那我自己也要分析。過往我也在半年之前也在糾結。但是這半年我見了客戶之後

00:08:05 Speaker 2
我發現不需要糾結，為什麼？

00:08:08 Speaker 2
你看出現了那麼多的政策新聞，C R S的稽查，離岸信託的稽查，這些等等的稽查，客戶沒有對海外配置失去興趣

00:08:20 Speaker 2
反而是更加的想要去做海外配置。首先第一個，你看客戶無外乎就分兩種，我個人認為，我先把我的整個培訓的精髓跟各位提煉出來講一講，然後我們再分開去講，最後再總結。其實客戶為什麼要買香港保險？買香港保險，第一

00:08:41 Speaker 2
他要對內地有點擔心

00:08:44 Speaker 2
對吧？他要對內地是有擔心的。第二

00:08:48 Speaker 2
就是他對內地如果完全沒有擔擔心的話，他是不是不會去買什麼太多的香港保單？最多就為了一點收益嘛，對吧？

00:08:56 Speaker 2
內地會擔心。第二是他對於

00:09:00 Speaker 2
在這個自己的資金出境這個事情上

00:09:04 Speaker 2
他要有一定的認知，就他願意出境，

00:09:07 Speaker 2
因為如果他不願意資金出境的話，我們香港保單根本買不了

00:09:10 Speaker 2
對吧？而且在這個資金出境中，大家無論是願不願意正視正面它，它一定是違規的

00:09:18 Speaker 2
對吧？它一定是違規的，那你要想不，你你五萬美金也是違違規的呀

00:09:25 Speaker 2
五萬美金是不允許買投資型產品的

00:09:27 Speaker 2
對不對？所以一定是違規的，這個大家要正視這個事情。他願意為了內地的風險而違規，然後出到香港。出到香港之後，又會出現一個問題，就在香港的資金，首先不是在香港，在海外

00:09:42 Speaker 2
出到海外，對吧？出到海外不是香港。那麼在海外中，為什麼他要把錢放香港？

00:09:48 Speaker 2
對吧？香港已經這個呃一定程度不是一國兩制了，對吧？這都出五年規劃了，所以。那麼這種情況下

00:09:59 Speaker 2
他為什麼還要把錢放香港？

00:10:01 Speaker 2
這是一個大家大大的問號，對吧？我也在很疑問，就是這個問題。

00:10:07 Speaker 2
那麼一會兒我會今天盡力跟大家把所有的這些我認為的邏輯跟大家梳理清楚，他為什麼出境之後還要放在香港？還要放在香港？我專門拿了一個篇章去跟各位去聊。那麼，這是第三點，為什麼放香港？第四點，我放香港為什麼買保險？

00:10:24 Speaker 2
對吧？這又是一個問題。

00:10:26 Speaker 2
這四步才是整個過程。

00:10:31 Speaker 2
那我現在看到的過往的時候，客戶很多時候是卡在

00:10:37 Speaker 2
這個錢有一很大一部分客戶是卡點是在於我這個錢要不要出境？

00:10:44 Speaker 2
他覺得中國很好，不需要出境，最多就是孩子留學給點錢出去

00:10:51 Speaker 2
對吧？自己旅遊準備點錢。

00:10:53 Speaker 2
但是呢，這頻繁的政策過程中。

00:10:56 Speaker 2
我發現激發了很多原來對於資金出境沒有任何需求的客戶的需求。

00:11:03 Speaker 2
大家可以回想一下，他本來是不想出境的

00:11:08 Speaker 2
覺得很好，在國內很好，但是他現在開始思考怎麼樣資金要出境了。

00:11:15 Speaker 2
但是資金出境的過程中

00:11:17 Speaker 2
可能不一定是買香港保單，可能會求助於各位，我怎麼樣資金出境啊？各位無論是用什麼樣的違規手段給他弄出來了，對吧？認為他弄出來之後會買保險，結果他沒買，是不是有很多這種客戶？

00:11:32 Speaker 2
對吧？你發現這種客戶有一部分需求是激發了的，還有一部分客戶是過往就認可錢出來，但是對買香港保單沒有太大的感覺，現在有一部分客戶對於香港保單這個事情也有激發，也有。

00:11:50 Speaker 2
風險點的地方，大家說為什麼會認為香港保單有購買的意義？原來只認為把錢拿出來而不買香港保單，現在政策不是已經讓海外的錢都知道了嗎？所有的海外錢都已經知道，還買香港保單有什麼用？

00:12:08 Speaker 2
您會發現，當這個整個現在不光內地，在全球資產透明的過程中，香港保單依舊有它非常重要的優勢。首先第一個，就是最重要的、最明確的，就是理賠金肯定免稅。

00:12:23 Speaker 2
對吧？就理賠金免稅這一點上，就有非常大的吸引力。因為很多的客戶已經在考慮，我這輩子可能就這樣了，對吧？我給我的孩子的錢怎麼樣能夠安全一點？我的錢呢，又不是太乾淨，對吧？

00:12:41 Speaker 2
不能說不乾淨，就是不是太那麼幹淨。那我怎麼樣給孩子的時候可以乾淨一點，對吧？理賠金是肯定乾淨的嘛。對吧？咱們今天討論的，這就是我剛才說的整個我認為香港保單銷售的一個邏輯。而且這半年我見到的，就是很多客戶已經開始更多的激發他的風險點。那麼，所以今天整個這個內容，我就圍繞這樣一個邏輯，只不過把這些比較精煉的內容把它展開，就是這樣。

00:13:13 Speaker 2
我今天最重要的一個板塊的內容是，我要跟各位講這八個內容。

00:13:18 Speaker 2
這八個內容中，是我接到問題最多，可能不一定是大家的問題，但是團隊都差不多嘛，接到的問題最多。然後再一個就是客戶的問題最多，這些問題啊，第一個最為重要的就是為什麼要把錢放在香港？我專門拿出一個板塊跟各位來講一講。結合前一段時間中東的問題啊，第二個就是C R S的交換，這個大家聽了很多了。我今天的宗旨就是已經別我看到很多老師在講的內容

00:13:54 Speaker 2
咱們就少講。

00:13:56 Speaker 2
然後，但是要少講的過程中，少講的這個過程中要呃幫助大家怎麼樣去落地啊，這是講了很多的。如果講的少的，就是其他老師講的少的，我就多講。好吧，儘量不讓大家去呃聽重複的內容。

00:14:12 Speaker 2
第三個是離岸信託繳稅

00:14:15 Speaker 2
離岸信託繳稅跟CRS講的都非常多了，所以我就簡單講，但是我把其中跟香港保單有關的內容，怎麼樣用這個檔案去協助銷售香港保單

00:14:29 Speaker 2
去給一些建議。

00:14:32 Speaker 2
第四個是八三七號文，就是對外投資的。那個講的也比較多，我簡單講，因為它跟香港保單關係不是太大，但是也要了解。

00:14:43 Speaker 2
第五個是其他最新政策，我把這些政策串聯起來，再跟各位梳理一遍，這也就是大家會面對的客戶問題。第六個

00:14:52 Speaker 2
這些新的政策對於香港保單收稅到底有什麼樣的影響，包括對香港保單的銷售有什麼影響？第七個，政策整個收緊的一個底層邏輯。

00:15:05 Speaker 2
在這個板塊呢

00:15:06 Speaker 2
我需要拿出比較多的時間，跟各位做一次內地的政策分享

00:15:12 Speaker 2
為什麼不斷出臺針對海外資產的徵稅政策，包括海外資產透明化的這樣一個邏輯，大家必須要講清楚。因為現在給客戶的感受是，很多客戶如果瞭解得比較少，他的感受是錢不能放在國外。

00:15:34 Speaker 2
因為國外風險很大

00:15:37 Speaker 2
國內的這些稅務局都在收稅，我把錢放在國外就會被收稅，就會被發現。

00:15:44 Speaker 2
但其實大家要去跟客戶梳理一下

00:15:48 Speaker 2
這個事情是二零二五年才開始的。

00:15:51 Speaker 2
二零二五年之前，首先是內地的政策風險

00:15:56 Speaker 2
就你發現。內地在徵收內地的稅費，然後在二零二五年才擴充套件到了海外，它並不是風險首先發生在海外，它風險首先發生在內地，然後又擴充套件到海外。所以說，現在最危險的地方，它不是海外，而是內地，它查的可能性會更高，而且也更容易發現。

00:16:22 Speaker 2
我能講得清這個邏輯吧？然後大家說這怎麼跟客戶解釋這個問題？非常簡單。就是

00:16:28 Speaker 2
如果你是一個內地的稅務局的老師

00:16:32 Speaker 2
對吧？或者稽查人員，你要想查稅

00:16:35 Speaker 2
我還是先把今天講的這個板塊的內容跟各位凝結出來，然後一會兒咱們再講一遍，這樣大家印象比較深。

00:16:44 Speaker 2
怎麼樣跟客戶講清楚，錢在海外比在內地更不容易被稅務局或者檢察院這些發現。

00:16:55 Speaker 2
咱們來看，無論您是法院的、檢察院的、稅務局的

00:16:58 Speaker 2
您是他的工作人員，咱們用正常的思想去想一想。您是他的工作人員

00:17:06 Speaker 2
您現在呢？您今年最重要的目標是什麼？

00:17:10 Speaker 2
就你是一個稅務局的老師、科員

00:17:13 Speaker 2
你最重要的目標是什麼？收稅。

00:17:16 Speaker 1
收稅！

00:17:18 Speaker 2
說的非常好，收稅。說的更棒越好。如果說。升的不一定是越高越好

00:17:25 Speaker 2
為什麼？你看，咱們說，你先把自己放成一個人，不要放成一個國家工作人員。你最重要的是不是拿到全工資啊？

00:17:35 Speaker 2
這是不是最重要的？對，你要想拿到全工資，你是不是要完成上面交給你的任務？

00:17:41 Speaker 2
對吧？這是正常，沒有沒有沒有問題吧？好，那麼上面交給你任務，你是超額完成好，是超超額完成好，還是超額完成好，還是卡邊完成好，還是不完成好？他沒麻痺，大概是卡邊完成或者超額完成一點

00:17:57 Speaker 2
肯定不可能超超額，對吧？為什麼？因為今年給您兩個億的任務

00:18:03 Speaker 2
結果你完成了三個億，他一看你能力挺強，明年給你四個億

00:18:07 Speaker 2
對吧？那你要是給你兩個億的任務，今年完成二點二個億，明年可能就給你二點七個億、二點五個億，所以說這個一定是卡額或者說超一點點這樣子。好，那麼在中國內地，我問各位，一個城市，除非非常落後的啊，我相信非常落後的那些城市，大家也不會做那兒的業務，對吧？

00:18:30 Speaker 2
一個正常的，有經濟收入的城市，那麼他如果想要完成今年的任務，容不容易？

00:18:40 Speaker 2
這個容易度就取決於什麼呢？取決於違法的人、違規的人多不多？其實很容易。

00:18:48 Speaker 2
對，再一個就是，幾乎每位企業家都是會有稅務，咱就單說稅務偷稅漏稅的問題了，你幾乎沒有客戶沒有偷稅問題

00:18:59 Speaker 2
不可能，沒有。那麼，所以非常容易，在非常容易的這種前提下，他會不會去只抓住一個人就要把他查到底呢？

00:19:11 Speaker 2
其實不會

00:19:12 Speaker 2
他大概查一查就好了

00:19:14 Speaker 2
除非你跟那個執法人員有仇。

00:19:17 Speaker 2
對吧？咱們之前也碰到過，客戶肯定也碰到過，就是故意點他要搞他，這就沒有辦法了。正常是不會的

00:19:27 Speaker 2
所以再往下推一步，他要想快速完成任務，就是快速完成任務之後就可以休息了對吧？那麼他是不是先要查比較容易查的資產？

00:19:38 Speaker 2
而資產是在內地容易查，還是在海外容易查？內地。

00:19:43 Speaker 2
一定是在內地啊。

00:19:45 Speaker 2
大家知道，金稅四期這個整個的稽查是主要針對於內地的，C R S跟海這個整個海外的稅務稽查是巢狀在金稅四期下面的，所以它一定是內地更容易查，海外的資訊呢每年交換一次，如果要凍結要查回來，還有一個問題就是你在海外的錢

00:20:10 Speaker 2
我查到了，我現在要收稅

00:20:12 Speaker 2
那是不是？你如果大量的錢在海外，錢是不是還要回來？

00:20:17 Speaker 2
你會發現回來也很麻煩。

00:20:19 Speaker 2
所以這是今天我想跟各位梳理的，大家要知道這個底層邏輯，就是要告訴客戶，現在其實風險不僅僅是在海外，最重要是在內地開始的

00:20:30 Speaker 2
而且內地的風險現在也非常大。

00:20:33 Speaker 2
明年的六月份又會有一個大的問題會爆出來。我一會兒今天我儘快講，然後給各位再去講那個地方財政的問題。

00:20:43 Speaker 2
大家知道城投債是中國內地的一個非常重要的特色。城投債

00:20:50 Speaker 2
城投債是什麼？就是地方政府自己不能

00:20:53 Speaker 2
呃這個賺自己賺錢不夠了，那麼我就開始賣賣地呀，賣專案呀。我呢把它包給某一個公司，那個公司呢跟跟政府跟當跟當地政府好像有關係

00:21:08 Speaker 2
但其實又沒關係。

00:21:11 Speaker 2
平臺公司。大家有沒有見過這種客戶？就說我這個這個投的這個專案是誰誰誰，對吧？是誰誰誰的絕對沒問題啊，那麼比如說什麼陝國投的，什麼西安西安東城發展中心的，對吧？不是發展中心的發發展有限責任公司的，對吧？

00:21:30 Speaker 2
一聽都是地方的，確實也是地方政府下屬單位，但沒有任何關係

00:21:35 Speaker 2
但其實法律上沒有任何關係。那麼像這種在二零二七年六月份。

00:21:41 Speaker 2
就會開始

00:21:43 Speaker 2
政府不兜底了，所以大家可以去搜一搜，這個我今天也會跟各位講，所以到明年的時候又會有一個大的風險爆出來。你想想，當地方政府也沒辦法賣地了，也沒有錢收回來了，那他的收入又大量的壓力壓在了稅務上

00:22:04 Speaker 2
壓在了稅務上又開始收稅，那麼收稅這個問題。

00:22:09 Speaker 2
內地和海外的收稅風險就又都來了啊！當然

00:22:14 Speaker 2
如果咱們一定要講實話，就是海外的稅務稽查未來會不會更嚴格？當然會更嚴格

00:22:21 Speaker 2
肯定會更嚴格，因為看這個趨勢也是這樣啊。但是還是那句話，我一會兒也會跟各位拿出來，我總結的一個邏輯，就是你會發現內地他不讓你幹什麼

00:22:34 Speaker 2
你最好就吃點東西，對吧？

00:22:37 Speaker 2
他讓你幹什麼呢？你最好就不要幹什麼。一會兒我跟各位把幾個案例拿出來，大家看一看。好，那接下來呢？最後一個我

00:22:46 Speaker 2
總結了一下如何用C R S進行客戶邀約，因為C R S這個事情是一直持續的

00:22:52 Speaker 2
而且所有上面的問題都是以C R S為基礎才能有上面的問題

00:22:59 Speaker 2
大家能理解嗎？C R S雖然大家已經聽過了

00:23:03 Speaker 2
但是它依舊是非常重要的那種。

00:23:06 Speaker 2
因為離岸信託徵稅，海外的銀行賬戶徵稅，香港保單徵稅，券商徵稅，它的基礎都全部來源於C R S資產交換。

00:23:18 Speaker 2
因為我不知道你在海外有多少錢

00:23:21 Speaker 2
我就不可能收稅嘛，對吧？所以這是大家要了解的。好，那麼接下來呢，我就講一講這八個方面。但是這八個方面講之前呢，我想先跟各位來看一看。

00:23:36 Speaker 2
整個現在大家面對的市場情況

00:23:40 Speaker 2
因為呢，咱們今天在這兒坐著的各位老師，其實主要你會發現，咱們是想要開發內地市場

00:23:48 Speaker 2
而且內地市場確實也是前景廣大的，那麼內地市場現在到底有沒有這個潛力呢？大家來看

00:24:01 Speaker 2
這兒呢是

00:24:03 Speaker 2
我拿我這個在中金公司研究部上面下載下來的這個資料，大家可以看

00:24:11 Speaker 2
這個表格是一年期以上的存款

00:24:16 Speaker 2
當年的到期數額跟一年期以上的吸收儲這個數額，大家其實只需要看這個黃色的就可以了

00:24:25 Speaker 2
只需要看這個黃色的這裡

00:24:27 Speaker 2
就是到期的數額，

00:24:29 Speaker 2
大家來看，這現在是二零二六年。

00:24:32 Speaker 2
二零二六年的到期數額是比二五年、二四年是每年都在增長的。你會發現這幾年增長的不多，但是呢，從呃疫情期間，疫情開始之後，你會發現增長的非常多。那麼到期的，到期的這個二二六年的和二七年的、二八年的都非常多。所以

00:24:52 Speaker 2
這是一年期以上的

00:24:55 Speaker 2
一年期以上能存一年期以上的客戶，是不是可以引導他去購買香港保單

00:25:03 Speaker 2
對吧？相當於一個五年期、七年期的，差不多的啊。那麼可能雖然時間再長點，但如果他買的是一年期以下的產品，那種理財產品，咱們再去引導香港保單，你會發現有點難。所以在二六年、二七年、二八年，有大量的可以接受一年期以上理財產品的客戶，有大量他的資金沒地兒放了

00:25:24 Speaker 2
而且大家知道內地現在的資金回報率是非常低的。

00:25:30 Speaker 2
是非常低的，一點幾兩個點就非常好了。所以大家有非常多的機會能夠去跟這部分客戶去做營銷，去做營銷。這是我們看存款到期。

00:25:42 Speaker 2
第二個呢，大家來看

00:25:44 Speaker 2
如果我們再把它細化，那麼這個資金分成了一年期以內、一年期、兩年期、三年期跟五年期。

00:25:55 Speaker 2
大家來看，其實呃，整個特別是。一年期是倒數第二個，這裡

00:26:03 Speaker 2
倒數第二個是一年期以上的，那麼一年期的、三年期的和五年期的，其實都是在增長的，都是比原來要增長的。客戶更願意存一些時間長一點的產品。

00:26:18 Speaker 2
為什麼他會願意存時間長一點的產品？過往的客戶基本都存的是時間短一點的產品。

00:26:25 Speaker 2
而且在前些年，客戶基本存的就是也是選擇時間短的，雖然利率在下行

00:26:35 Speaker 2
那麼，但是，最近這幾年客戶已經慢慢思考過來了，就是時間長一點

00:26:43 Speaker 2
利率未來會繼續下行，我選時間長一點的，我可以鎖定時間長一點的回報

00:26:49 Speaker 2
對吧？這也是香港保單銷售的底層邏輯啊，所以大家要對內地市場放心有信心。那麼在內地市場中，很多客戶已經對保單不排斥，配置也佔比很大一塊兒，這個中間的粉色的就是保單的配置，一直都非常主力。

00:27:17 Speaker 2
這個板塊是非常主力的板塊。您看，原來在二零一六年前、二零一七年之前，可能股票和現金存款佔比很多，但是保單它的佔比一直都沒有變，一直都不變。其他的板塊有增有減，但保單一直都是穩步上升。

00:27:39 Speaker 2
那麼這個保單大家知道說的是內地保險。

00:27:43 Speaker 2
而能接受內地保險的客戶，他只需要打通兩個事情

00:27:48 Speaker 2
就能接受香港保單。

00:27:50 Speaker 2
大家手裡肯定有一部分客戶是買內地保險不買香港保險，對吧？那他其實為什麼只買內地保險不買香港保單？第一個就是他擔心資金出境的這個風險

00:28:03 Speaker 2
就像我剛才說的，一定是違規的嘛，對吧？他擔心違規這個事情，這個事情打通啊。然後第二個

00:28:09 Speaker 2
他認為香港保單是騙人的。

00:28:12 Speaker 2
對吧？他說的那麼高的收益

00:28:15 Speaker 2
我經常跟客戶聊的時候，我說你是不是聽完了

00:28:18 Speaker 2
這個香港的老師給你講這香港保單都覺得是騙人的呀？都感覺是騙人的

00:28:24 Speaker 2
客戶呢就微微一笑，因為他確實像騙人的。你看哈

00:28:30 Speaker 2
收益，咱也知道內地的這個回報率啊，保單的回報率一點幾兩個點就非常好了。

00:28:38 Speaker 2
然後短一點的零零點幾的這個呃理財產品，一點幾的理財產品比比皆是

00:28:43 Speaker 2
但是香港保單呢，一說就是六點幾，這還是降了

00:28:48 Speaker 2
對吧？但當然它是有一段時間之後六點幾，那也非常牛了。首先第一個六點幾，第二個呢，你發現回本之後就開始有收益，對吧？而且基本這個收益還是比較確定的，雖然合同上寫的是浮動的。然後又可以改被保險人，又可以拆分保單，又可以改，又可以換幣種，又可以類信託的功能

00:29:16 Speaker 2
你聽起來是不是騙人的？就是騙人

00:29:20 Speaker 2
對吧？但是它是事實

00:29:22 Speaker 2
所以第二個在打通，第一個我說的是打通什麼呢？我說的這一類客戶是針對買了很多內地保險，然後有錢，但是就是不接觸香港保單。大家的卡點應該就在兩個，你認真去把這兩個搞定就可以。第一個就是資金出境

00:29:37 Speaker 2
你要跟他講清楚，這個資金出境這件事是一個很正常的事情，大家都在做，我們天天就像吃飯喝水一樣平常。

00:29:51 Speaker 2
對吧？但是這個東西，如果在沒有躬身入局這個市場的人來講，他確實是比較恐懼的。

00:29:58 Speaker 2
其實大家都知道沒有什麼太大風險。風險當然有風險，無外乎就是你找的那個人不靠譜對吧？其實大部分還說到出錢，就這個資金出境這個事情

00:30:11 Speaker 2
我喜歡一句話就把事情呃講講透。雖然中間有不不這個不是很呃這個什麼呀準確的地方，但是其實就是一句話：所有你們弄的那些資金出境，全是對敲

00:30:27 Speaker 2
就全是對敲。無論你敲的是現金，是金條，還是USDT，都是對敲。

00:30:33 Speaker 2
都一樣，對吧？都是對敲。所以對敲的最重要就是敲的那兩個人靠不靠譜就完了

00:30:39 Speaker 2
對吧？你能不能解釋清楚資金來源，其實沒有那麼大風險，對吧？這是第一個，大家講要解釋清楚。第二個就是解釋清楚香港保單的歷史嚴格，我認為

00:30:52 Speaker 2
香港保單已經上百，特別是AIA，對吧？

00:30:57 Speaker 2
那經歷了二戰，那這麼百年的歷史來講

00:31:02 Speaker 2
它一直都保持這個樣子。

00:31:04 Speaker 2
你包括迴歸之後，也一直持續，對不對？那你憑什麼要講就是我以後就持續不了了呢？你是去相信一個，只有二十年曆史的事情，還是相信一個有百年曆史的事情，對吧？這是一個正常的思維邏輯。所以你講清楚這兩個事情，我認為就有可能能賣出去。但是這兩個事情呢，大家要慢慢講，可能不能太著急，慢慢滲透這部分客戶啊。那這部分客戶滲透完了之後，再去銷售香港保單就非常順了啊。

00:31:34 Speaker 2
那麼，所以這是很多客戶認可內地保單，香港保單一樣是可以賣得出去。我只說的是卡點，沒有說優勢啊。那優勢大家都會講，我就不說了。那麼，我們再來看壽險這個保費的增長啊。其實是每年都在，每個季度都在有非常強的增長。大家看綠色的就是壽險保費，壽險保費。那麼大家看第一季度，二三年第一季度、二四年第一季度、二五年第一季度都是增長非常快的。

00:32:11 Speaker 2
增長非常快。

00:32:12 Speaker 2
我在這兒跟大家

00:32:14 Speaker 2
綠色的是壽險增長速度。

00:32:17 Speaker 2
我在這兒跟大家用這個表跟各位來讓各位瞭解一下。內地的保險銷售節奏

00:32:25 Speaker 2
大家能理解我想說什麼意思嗎？

00:32:27 Speaker 2
因為你瞭解了內地銷售保險的節奏，你才知道自己銷售保險的節奏。為什麼呢？你看

00:32:37 Speaker 2
咱們就拿二零二三年來看

00:32:39 Speaker 2
二零二三年一季度

00:32:41 Speaker 2
是不是壽險增長最快啊？

00:32:43 Speaker 2
也就是說賣的最多嘛，相當於。它為什麼？

00:32:47 Speaker 2
開門紅。開門紅。內地的開門紅。

00:32:52 Speaker 2
開門紅叫啊！

00:32:53 Speaker 1
內地的習慣就是開門紅

00:32:55 Speaker 2
然後就先報單。第一季度，第一季度基本完成全年一半的業務，你看是不是？

00:33:02 Speaker 2
這個二零二三年是不是？完成掉了。那麼，因為你到，你可以問問內地的銀行朋友，他們一般是四月份開始休假

00:33:11 Speaker 2
四月份休假。

00:33:12 Speaker 2
好，那大家說這個跟我有什麼關係？跟您有關係。第一

00:33:17 Speaker 2
在這個時候，內地的政策是最好的。

00:33:21 Speaker 2
無論是這個方案，還是給客戶的各種政策，都是最好的。

00:33:27 Speaker 2
第二個，大家要注意，一季度客戶是交保費壓力最大的

00:33:33 Speaker 2
對不對？所以這個時候你就要選擇了，你到底是趕在大這個最好政策，自己也是最好政策的時候再賣，還是說可以跟客戶錯開這個交費期限？

00:33:50 Speaker 2
對吧？大家要了解。那好，那我接著跟各位來看這兒。

00:33:54 Speaker 2
大家看，二零二五年

00:33:56 Speaker 2
那這個

00:33:58 Speaker 2
看這個二零二

00:34:00 Speaker 2
我在這兒，還有一個表上看不出來，我想跟各位講的一個事情

00:34:04 Speaker 2
你看似四季度的增長是最慢的，對吧？

00:34:09 Speaker 2
四季度的增長是最慢的，但其實這個第一部分的增長大概有三分之一，其實應該分給第四季度。

00:34:19 Speaker 2
大家知道為什麼嗎？

00:34:20 Speaker 1
說人來自己準備好監控。對的

00:34:23 Speaker 2
兩個原因。第一個原因是很多人會壓單，就跟各位其實有的時候等方案是一樣的壓單，這是一個。還有一個，內地還有更變態的做法，就是叫預錄單。咱們這兒有嗎？對，也也有。就是我錄進去，然後對。

00:34:47 Speaker 2
對，不交錢，然後等到對吧？預錄段啊，這也是原因。所以大家要知道，其實不單單是一季度，四季度最後大概是從十月份開始

00:34:58 Speaker 2
從十月份開始。現在內地的開門紅，現在是九月份是吧？九月份，招商銀行的開門紅已經開始了

00:35:08 Speaker 2
已經開始了。然後就是越來越早

00:35:13 Speaker 2
你會發現在之前是十二月份開始開門紅。

00:35:16 Speaker 2
然後變變成十一月份

00:35:18 Speaker 2
變成十月份。據我瞭解，現在九月份已經開始了，再接下來再往前推，就是兩就是開門紅都並在一起就完了。明年開門紅跟今年開門紅

00:35:28 Speaker 2
都一起了，是吧？

00:35:30 Speaker 2
這是我跟各位來大家瞭解內地的這個銷售習慣。好，那麼在這一張圖片呢，我想跟各位這個資料中去跟各位分析的一個方向

00:35:43 Speaker 2
那麼大家會看到，在最近這一段時間，最近這幾年經濟狀況不好，內地經濟狀況不好。我再多插一句，還有人前幾天，我好像跟一位香港的朋友聊天，他說汪老師現在有很多內地的客戶都已經開始刷到說香港沒落了，香港不行了。

00:36:06 Speaker 2
你我昨天晚上是去哪兒吃飯來著？我記不清了，和朋友一塊兒在那人都。

00:36:13 Speaker 2
車都打不上

00:36:15 Speaker 2
在內地就沒有這種地方，所以香港沒落。你當然，你上抖音一搜，很多香港沒落，什麼開始關門那個啊，也很正常。但是你到馬路上走走看看，他怎麼他就是睜眼說瞎話，對吧？睜眼說謊話。所以這是呃，你會看到整個經濟不好，內地經濟不好，所以導致呢，整個銀行的存款餘額會。大家認為是應該降低的，但其實增長了

00:36:45 Speaker 2
其實是增長了內地的存款餘額。一會兒我們來看，那特別增長的這個板塊呢，我們來看到的是私私人銀行客戶的增長是非常快的。

00:36:58 Speaker 2
在呃最近這些年這十年中啊，這個最下面這個是零售客戶

00:37:04 Speaker 2
可能五十萬以下

00:37:06 Speaker 2
五十萬以下的

00:37:08 Speaker 2
你發現在不斷的降降低。

00:37:10 Speaker 2
但是，那麼私人銀行的客戶的私行客戶數這兒不但沒降，還在後面它漲了。

00:37:18 Speaker 2
所以私人銀行的，就像大家其實現在瞭解的內地的房產是一樣的，內地的房產是不是整體都在降？

00:37:26 Speaker 2
但是有一個板塊的資產是

00:37:29 Speaker 2
不但不降，可能還有漲

00:37:32 Speaker 2
豪宅和重點地區的房子，它可能會持平，或者甚至增長那種稀缺的

00:37:41 Speaker 2
對吧？看湖景的，看什麼？看這個的啊，就那幾個地塊。所以這，有錢人依舊可能更有錢

00:37:48 Speaker 2
那麼普通客戶可能會越來越少，所以大家，我想用這張圖跟各位講的就是各位，您可能還是要努力去切到中高淨值市場。

00:38:00 Speaker 2
中高淨值市場才是大家未來出單最重要的，因為我不斷在講課的時候問大家一個問題

00:38:09 Speaker 2
啊，就是你出一張十萬美金的單子，

00:38:13 Speaker 2
跟出一張六十萬美金的單子

00:38:16 Speaker 2
你認為哪個難

00:38:18 Speaker 2
哪個麻煩事兒多？

00:38:21 Speaker 2
可能一樣

00:38:23 Speaker 2
甚至十萬美金這個麻煩事兒更多

00:38:26 Speaker 2
對不對？高淨值客戶，你只要跟他交流OK，走到他心裡，你發現他沒什麼太大問題。

00:38:31 Speaker 2
但普通客戶一會兒

00:38:34 Speaker 2
別人跟他講了反用了，這個又跟他講。高淨值客戶就明確的跟你講嘛，對吧？這個錢就該你拿嘛

00:38:40 Speaker 2
對吧？那所以客戶選擇是非常重要的啊。那你的所以各位今天我講的內容呢，各位的認知以及跟客戶聊的內容也非常重要。

00:38:53 Speaker 2
因為只有您瞭解的內容是高淨值客戶關注的內容。如果您只關注收益，只關注這個資金怎麼安全一點，而不關注一些大方向的政策，高淨值客戶可能就沒太跟您聊的內容啊。特別是男性客戶

00:39:10 Speaker 2
特別是男性客戶啊。那麼，所以咱們接下來今天先去分析這幾個事情啊。第一個叫地緣衝突與香港，我想呢用。

00:39:20 Speaker 2
這個內容啊，這一個板塊的內容，跟各位去講清楚。我現在看到的，內地客戶對於香港的一個態度

00:39:30 Speaker 2
以及大家怎麼跟客戶去溝通這件事情。

00:39:34 Speaker 2
當然這個事情

00:39:36 Speaker 2
是我認為是中東的那個戰爭，對於香港是個助力，一定是對於香港是助力的。

00:39:44 Speaker 2
那麼在過往的時候，這個香港的一國，大家要承認，香港逐漸真正的，在逐漸不一國兩制的過程中，是助力了新加坡的

00:39:56 Speaker 2
對吧？不然的話，新加坡根本發展不起來。那我認為中東這個迪拜的問題又助力了香港，對吧？而且也讓我自己的認知跟客戶的認知有了變化，你也要跟客戶去梳理清楚。首先第一個。

00:40:11 Speaker 2
高淨值客戶對中國內地有種種的擔心，導致

00:40:17 Speaker 2
這個資金出境的動作呢，在過完幾年呢，我到底把錢放在哪個地方

00:40:23 Speaker 2
非常糾結。放在美國、加拿大、新加坡、迪拜、香港，甚至很多人認為香港已經沒有獨立性了，錢可能在其他的地方更加的安全。但是中東的這個事情對大家的邏輯是有調整的。在過往的時候，我最不願意聽的和講的一句話就是什麼呢？叫香港是非常有優勢的，叫背靠大樹。做什麼這個

00:40:50 Speaker 2
什麼聯連線者？那叫啥詞兒啊？反正是，叫中間人啊

00:40:56 Speaker 2
超級聯絡人，對吧？原來不喜歡這個詞兒，為啥呢？因為不想聯絡你，聯絡你幹嘛呢？但是你會發現在中東這個事情上

00:41:06 Speaker 2
真的是背靠大樹

00:41:08 Speaker 2
對吧？迪拜被炸掉，但香港就

00:41:14 Speaker 2
你要說如果沒有中國的背景，有沒有可能？也有可能，對吧？也當然有可能。所以背靠大樹這個事情是事實

00:41:22 Speaker 2
而且這棵大樹確實也是挺大的

00:41:27 Speaker 2
確實也是可以的，對吧？那說到這個事情呢，大家我問大家一個問題

00:41:33 Speaker 2
很多客戶可能還會有一個風險。

00:41:36 Speaker 2
你看啊，咱們有一部分客戶卡在錢要出到海外，這個他不出；還有一部分客戶卡在哪裡呢？他錢出的太出了，他出到美國去了

00:41:47 Speaker 2
他認為美國和加拿大更安全

00:41:50 Speaker 2
對吧？他出過了，那這種客戶怎麼辦呢？不是忽悠客戶，咱們就是站在服務客戶的角度，因為在座的各位，香港保單的銷售老師，你會發現您是有一個特點的。很難昧著良心賣東西

00:42:09 Speaker 2
但內地的可以

00:42:11 Speaker 2
內地大家是很難昧著良心賣東西。就是你至少認為這個東西是七成好

00:42:19 Speaker 2
你可能會給他講成九成

00:42:21 Speaker 2
這個是可可以的。但內地的很多老師是認為這個東西可能也就兩成好

00:42:26 Speaker 2
他給他講成八成

00:42:29 Speaker 2
是這樣，是很多的，當然這是事實

00:42:32 Speaker 2
所以各位在銷售一個產品，因為有很多年輕一點的各位

00:42:40 Speaker 2
像各位一樣的這個代理人的老師

00:42:42 Speaker 2
會很糾結

00:42:44 Speaker 2
說說這個什麼呢？你看老一輩的

00:42:48 Speaker 2
賺了第一波

00:42:50 Speaker 2
對吧？就是海港城洗劫海港城的那個時候，賺了第一波

00:42:55 Speaker 2
疫情一開放又賺了第二波

00:42:59 Speaker 2
對吧？那真的是撿錢了。疫情一開放。

00:43:02 Speaker 2
那有些

00:43:03 Speaker 2
這個年輕一點的，可能是疫情期間剛剛來上學

00:43:08 Speaker 2
來上學，然後畢業，然後工作，加入AIA，你發現他們遇到的全是問題

00:43:17 Speaker 2
特別最近這一年，一點一點好一點這個好飯都沒吃上，不斷的砸他飯碗

00:43:24 Speaker 2
對吧？不斷砸飯碗，所以他們也在質疑這個事情，就這個東西到底好不好，還能不能賣啊？所以我不斷的在解釋

00:43:33 Speaker 2
就是大家要明確

00:43:35 Speaker 2
你們銷售出去這個東西是自己一定要認可嘛，對吧？

00:43:40 Speaker 2
所以一部分客戶把錢，咱們就說這一部分客戶把錢放在了美國和加拿大

00:43:45 Speaker 2
就不想放在香港，認為香港一國兩制沒有了不安全。那這類客戶他應不應該把錢放在美國、加拿大呢？我認為他應該

00:43:55 Speaker 2
但是不應該全部。

00:43:56 Speaker 2
是，他應該放一部分在美國加拿大。但是它不應該全部啊？為什麼呢？你看

00:44:04 Speaker 2
我就問一個很簡單的問題

00:44:06 Speaker 2
除非這些客戶是人已經出去了

00:44:10 Speaker 2
那我們就無話可說了嘛

00:44:12 Speaker 2
對吧？錢到，因為美國、加拿大的保險也很好啊

00:44:15 Speaker 2
對吧？他人已經到那兒了，他就不回來了

00:44:19 Speaker 2
他也不在中國賺錢了

00:44:21 Speaker 2
那這個你錢去哪了是吧？你人在哪，錢在哪，很正常的。但是是不是百分之八十以上的客戶都是人其實沒動

00:44:29 Speaker 2
就只動錢？

00:44:30 Speaker 2
或者說人動了，他未來考慮是不是還要回來？

00:44:34 Speaker 2
或者說人動了，錢也動了，但是他賺錢的地方還在中國。對啊，所以百分之八九十可不是這樣的。所以你要問他一個問題：你認現在很明顯嗎？中美是世界的兩大國家，很明顯

00:44:50 Speaker 2
是中國未來

00:44:51 Speaker 2
中美在鬥，對吧？是中國會贏，還是美國會贏？不知道

00:44:57 Speaker 2
誰也不知道。誰也不知道。

00:44:58 Speaker 2
沒有一個人能預測清楚

00:45:00 Speaker 2
對吧？所以在這種情況下，最好的方式是幹什麼？

00:45:04 Speaker 2
是兩邊我都壓住

00:45:07 Speaker 2
對吧？我兩邊都壓住。

00:45:08 Speaker 2
而你在兩邊都壓住的過程中，其實還有一個地方是非常好的，它本來就是兩邊

00:45:15 Speaker 2
香港嘛，對吧？它既可以聯絡內地，也可以聯絡其他國家，對吧？你說內地如果說下死手。

00:45:26 Speaker 2
你說他，他就要收稅，他可能當然收香港的概率也很高。那麼他如果能有選擇的話，內地如果能有選擇的話，他是更願意對香港之外的人下這個資金下死手，還是對香港的錢下死手呢？

00:45:41 Speaker 2
一定是香港之外的

00:45:43 Speaker 2
因為香港畢竟是他的嘛

00:45:45 Speaker 2
他還方便去管理

00:45:47 Speaker 2
對於海外來說，香港又是一個至少不用搭梯子的地方，對吧？那麼就是VPN，是吧？再一個基本的交流也沒問題，所以他是一定個中間的聯絡人，是沒問題的，而且非常確定，對吧？現在你看其實有幾個訊號，這些訊號大家也要去學會解讀這個事情，比如說

00:46:16 Speaker 2
有些客戶，因為我身邊就有很多的朋友

00:46:19 Speaker 2
這個是非常呃。不怎麼樣，就是就是悲觀的，非常悲觀

00:46:26 Speaker 2
就認為香港已經不行了，已經被收了。那我們就說剛才我開頭開的那個玩笑，香港都有五年規劃了。那你認為這個五年規劃對於客戶的資金

00:46:39 Speaker 2
咱們現在不是討論的都是錢嘛？

00:46:42 Speaker 2
咱們不討論政治，咱討論錢安不安全？

00:46:45 Speaker 2
對於客戶的資金，它會不會更安全？

00:46:48 Speaker 2
首先第一現在在香港的錢是不是內地稅務局都知道

00:46:52 Speaker 2
這是一個前提，都知道。無論你買的什麼東西，他都知道。

00:46:56 Speaker 2
那麼，是不是你越聽話，他就越不會太下死手啊？

00:47:04 Speaker 2
這個五年規劃出來，其實可能是好事

00:47:08 Speaker 2
對吧？再一個，大家知道

00:47:11 Speaker 2
香港保險行業協會已經不公佈

00:47:15 Speaker 2
從今年第二季度已經不公佈內地訪客的新單

00:47:24 Speaker 2
這個數量了，對吧？它就不公佈了。大家說這是好事還是壞事？好事，這是好事

00:47:30 Speaker 2
低調了嘛，對吧？不要讓內地天天都盯著啊，有多少人跑香港買保險去了

00:47:37 Speaker 2
對吧？所以這些事情其實它有不好的地方，但是你如果解讀它，一樣有好的地方。每個事情都是這樣。你看，未來我也不知道香港好，我也不知道是美國好還是中國好。那我最好的方式，要麼就是兩邊下注，要麼就是放在一個兩邊都可以去的地方。對，香港。

00:47:58 Speaker 2
沒有其他地方

00:47:59 Speaker 2
對吧？那所以大家要捋清楚這個邏輯，你必須要捋清這個邏輯，才能說後面賣香港保單。

00:48:07 Speaker 2
你前面要捋不清楚，香港保單賣不出去。

00:48:11 Speaker 2
所以這是我想跟各位說的。中東這個事情是讓我們有更深的認知。那麼背靠內地有一個非常穩定的錨點，在全球衝突中，中國內地作為全球經濟的壓艙石，穩定的態勢為香港提供了強大的支撐。背靠世界第二大經濟體，以及有那麼多的人口，因為整個中國內地的產業是自己可以閉環的

00:48:38 Speaker 2
無論它閉環出來的東西是好是壞，但它至少能夠閉環

00:48:42 Speaker 2
對吧？所以這是。

00:48:45 Speaker 2
前前幾天我在我在四川，在四川，這個這個自駕啊，我就看到那個有很多的，很多山裡的那種特別好、特別漂亮的斜拉橋啊啊，這個很漂亮，就跟美國那個那個很多的地標建築是一樣的，呀，只不過沒宣傳啊，確實很壯觀。就在我我前兩天在瀘定

00:49:10 Speaker 2
瀘定就是飛奪瀘定橋，但不管那事兒真假，就當有這個事兒。

00:49:15 Speaker 2
飛奪瀘定橋，就在瀘定橋的上面有一個斜拉橋，紅色的特別漂亮，那麼這個

00:49:23 Speaker 2
你會不會發現，當時我們就討論過，我說你看現在這個基建狂魔，十年前美國也是基建狂魔，三十年前、五十年前美國也是基建狂魔，再過十來年就蓋不動了，對吧？但無論蓋得動還是蓋不動，它至少能夠蓋，或者能夠閉環，對吧？所以本身就是一個非常強大的經濟體，那麼我們來看這個強大的經濟體現在經濟是怎麼樣的？其實我們來看，在過往的時候有兩個點的增長，包括九個點、六個點的增長。

00:49:55 Speaker 2
最近這幾年，GDP的增長在不斷下降。現在是說幾就是幾，對吧？無論真假，但它至少是在增長的，對吧？一直都在增長，它暴四，最少有個二。

00:50:12 Speaker 2
它報五最少有個三

00:50:14 Speaker 2
對吧？它不能是零，它就報五吧。那麼它有一個基礎的增長是不斷在增長的。

所以內地的未來的這個增長趨勢還是非常好的，還是非常好的。你不能說它一定有多好啊，但是它至少是有這個趨勢的。

00:50:31 Speaker 2
那特別是我們有一個衡量的資料叫五百強企業，叫世界五百強企業，這個衡量的資料是非常重要的。

00:50:40 Speaker 2
大家來看，紅色的呢是呃中國的啊，那麼藍色的呢是美國的，綠色的是日本的，你看在過往的時候啊，中國在二零一二年的時候只有七十九家五百強公司，美國有一百三十二家，那你要說最早的時候九幾年呢是隻有三家

00:51:01 Speaker 2
對吧？中國只有三家，但是現在來看

00:51:04 Speaker 2
中國已經到了一百三十家

00:51:07 Speaker 2
美國呢是一百三十八家。最慘的就是日本嘛

00:51:12 Speaker 2
對吧？日本最慘。那所以五百這個五百強的企業，就說明瞭一個呃資料的這個這個基數啊。當然了，它的區別是由一個底層區別的。大家一定不能只吹

00:51:27 Speaker 2
不清醒，好吧？就是它這個五百強企業跟那個美國五百強企業，它不是一個性質。

00:51:34 Speaker 2
這裡面最少有一半多都是國企、央企

00:51:37 Speaker 2
對吧？人家不是一不是自由經營的。

00:51:40 Speaker 2
所以這個資料有水，但是有水，它這個資料也擺那兒

00:51:44 Speaker 2
它還是在那兒，好吧？啊，它至少這個經濟體是這樣的。好，那麼第二個，這個是事實

00:51:51 Speaker 2
這個是沒辦法抨擊的

00:51:54 Speaker 2
它確實是事實。中國就是全球製造業最牛的國家

00:52:00 Speaker 2
這個是毋庸置疑的

00:52:01 Speaker 2
沒有任何可以抨擊的地方。那中國的，大家來看中國的這個製造業的。

00:52:08 Speaker 2
增加值

00:52:10 Speaker 2
講增加值

00:52:11 Speaker 2
中國在全球佔比百分之三十四

00:52:14 Speaker 2
美國佔百分之二十，日本佔百分之五。如果把美國去了之後

00:52:19 Speaker 2
中國是佔第三位到第十一位的總和。中國的製造業確實是牛逼的，確實很牛。那所以有這樣一個製造業的大樹，無論世界上發生什麼問題，其實至少吃穿是不愁的，對吧？吃穿不愁。

00:52:38 Speaker 2
好，第三

00:52:39 Speaker 2
一國兩制這個事情呢，咱們其實是對於香港現在來看，在全球亂局的情況下是一個優勢

00:52:51 Speaker 2
如果說一國兩制放到很多年前

00:52:56 Speaker 2
世界還是美國說了算

00:52:59 Speaker 2
在香港沒有任何人敢反抗的情況下，其實不迴歸是

00:53:05 Speaker 2
對吧？還是還是挺好的。

00:53:07 Speaker 2
但是現在來看，全球已經亂了，已經亂的情況下，那香港是既能夠聯絡海外，又能夠背靠大樹，這種情況是非常好的。所以各位要對於香港的定位要了解

00:53:21 Speaker 2
那包括有很多客戶，因為客戶分很多種，有的客戶非常不認可香港，非常反動，這不叫反動也正常。我身邊就有這種朋友，我把所有的錢都弄到加拿大去。

00:53:35 Speaker 2
就要把所有的錢都弄到美國去，對吧？但是在加拿大和美國，它就一定安全嗎？

00:53:42 Speaker 2
它也不一定，對吧？大家知道福建這個派出所已經開到美國去了

00:53:48 Speaker 2
已經開到，大家可以搜搜

00:53:50 Speaker 2
這個已經美國已經有福建派出所了，是吧？那包括很多在海外的，它並不一定說是在比在香港更安全，很多人可能會說

00:54:02 Speaker 2
你看那個叫什麼呀？肖肖建華。

00:54:05 Speaker 2
許家印不都在香港栽了吧，肖建華肉身在香港被抓的，就是這些就不要再比了，因為你不到那個層級。

00:54:15 Speaker 2
你看，在香港出事的人一共有幾個，對吧？一個是咱不能說的那個人，這個特朗普來要營救也沒救成功的那個，是吧？

00:54:27 Speaker 2
第二個是

00:54:30 Speaker 2
第二個是肖建華

00:54:32 Speaker 2
第三個許家印，對吧？

00:54:35 Speaker 2
這一共才幾個人啊

00:54:36 Speaker 2
一共才四五個人

00:54:38 Speaker 2
對吧？香港建埠都多長時間了？一共就回歸都多長時間了？

00:54:42 Speaker 2
一共四五個人被抓

00:54:44 Speaker 2
對吧？你看看在海外，在美國，在加拿大的有多少被抓

00:54:48 Speaker 2
你再看在中國的多少被抓

00:54:50 Speaker 2
所以它沒有這麼大的風險，對吧？所以它依舊是很安全的。那麼包括香港最重要的，它是有非常重要的歷史嚴格的，非常強的歷史嚴格。它是最大的離岸人民幣業務樞紐。人民幣現在雖然不是很硬，但是它至少也是一個非常重要的結算貨幣。

00:55:09 Speaker 2
第二大跨境財富管理中心，第三大現在是第一大

00:55:14 Speaker 2
第一大跨境財富管理中心就是超越瑞士了嘛

00:55:18 Speaker 2
對吧？超越瑞士了，這個資料是我應該拿的瑞士那個資料之前的啊。那麼所以香港在整個這個競爭中還是很有競爭力的啊。那麼第五個，離岸匯率。也一樣是有非常強的，這個優勢的。這個我就不跟各位多講了，我只是跟各位梳理一下。

00:55:37 Speaker 2
再一個，資金有資金的和資訊的互通，這個不多說了。那麼最重要的就是香港的一回歸

00:55:48 Speaker 2
助推了新加坡。

00:55:49 Speaker 2
你看中東的沒落，是不是也讓香港贏了一波，對吧？也來了很多錢。

00:55:56 Speaker 2
好，那麼第八個，其實政策紅利是不斷釋放的。

00:56:00 Speaker 2
你呃，無論是北邊的新區啊，還是與各個黃金交易所的合作啊，那麼包括接下來的這個規劃呀

00:56:10 Speaker 2
大家看五年規劃中

00:56:12 Speaker 2
也有專門提到保險

00:56:14 Speaker 2
加強保險在粵港澳大灣區的理賠，對吧？香港未來這個什麼呀，基礎還是非常

00:56:23 Speaker 2
非常穩固。

00:56:25 Speaker 2
所以第一個板塊，我就拿出來了，沒講任何的政策。主要跟各位要講清楚，大家對香港這個要有理解

00:56:33 Speaker 2
而且要中立

00:56:34 Speaker 2
不要因為在香港就不斷吹香港。香港確實也有它的問題

00:56:40 Speaker 2
對吧？房子貴啊，然後地方小啊，對吧？這些它也有這個問題。但是它如果你人不在這兒，你錢放這是非常好的，對吧？你錢放這兒，你人不一定在這兒嘛。

00:56:56 Speaker 2
我同樣的錢在內地住的多好嗎？

00:57:00 Speaker 2
對吧？但你錢可以放在這兒，對，所以這是

00:57:03 Speaker 2
我想跟各位，就大家比較中立的去跟客戶講，客戶才你像朋友一樣跟他討論

00:57:09 Speaker 2
才可以啊。就像我剛才開的玩笑，如果大家覺得很熟的客戶，你就跟跟他說，你覺得是不是香港保險是騙人的？你看，我給你列一下

00:57:19 Speaker 2
很明顯這是騙人的，對吧？但是已經騙了一百年了，一百年了。

00:57:26 Speaker 2
如果能繼續騙，對吧？人家都說這個人如果是一個壞人，但他能一直演一個好人，他就是個好人嘛

00:57:33 Speaker 2
對吧？所以他的這個事實，你看內地嘛，這才有多幾十年嘛？

00:57:39 Speaker 2
幾十年就不斷的在降利率，降了多少次利率了？香港也就降了那麼一次嘛，最低值級，對吧？好，那麼這是我想跟各位分析的，這是第一個板塊。

00:57:49 Speaker 2
等客戶認可了香港，咱們才有這個可以講C R S啊。講各個的資金的安全。

00:57:57 Speaker 2
接下來我來跟各位分析一下C R S的交換，因為這個內容大家都講的很多了，我就不跟各位多說。

00:58:04 Speaker 2
首先，但是因為我畢竟是一個完整的課程，我還是要把內容給大家講了，好吧？我擔心有些可能沒有認真去研究這個方向。

00:58:16 Speaker 2
首先我們要明確什麼需要報，什麼不需要報，簡單跟各位過一下就行了。需要報的就是存款賬戶。

00:58:24 Speaker 2
對吧？這個肯定報，然後託管的賬戶就債券基金這些

00:58:28 Speaker 2
權益性的這些投資的實體，比如說我開了個公司，但這個公司是假的，沒有任何實際運營

00:58:36 Speaker 2
那也屬於是要報的。但實際操作中，是不是你只要有個公司，然後咱們稍微弄一弄操作一下，它就不報了？實際操作中是這樣的。然後現金價值的保險合約

00:58:51 Speaker 2
有現價的。

00:58:52 Speaker 2
咱是到十，我看是九點半

00:58:55 Speaker 2
現在是十一點。一會兒咱們休息一下。所有有現金價值的合約，只要有現金價值的就要交換年金的合約，這是要交換的，對吧？非常明確。不交換的有三個

00:59:08 Speaker 2
第一個就是呃合格的這個退休賬戶

00:59:12 Speaker 2
就是強基金的那個賬戶，但是每年供強基金不能超過三十九萬港幣，當然一般人也沒有超過這個數的。

00:59:21 Speaker 2
呃，第二個純風險保險合約，

00:59:24 Speaker 2
就是沒有任何限價

00:59:26 Speaker 2
沒有限價，這基本這公司不賣這種產品，很少

00:59:30 Speaker 2
有一點限價它也要交換

00:59:32 Speaker 2
不活躍的賬戶這個不用看了，就是它要資金非常低，餘額不超過一萬，就七千八，基本不可能，所以不交換的就是

00:59:43 Speaker 2
也就是說大家要知道，交換的是現金價值，這是一個基礎。

00:59:47 Speaker 2
好，接下來呢？

00:59:48 Speaker 2
我跟各位來看一看交辦的明細資料

00:59:51 Speaker 2
明細的資料

00:59:53 Speaker 2
大家要知道，其實內地拿到的資料就是這六個：年初餘額、年末餘額、餘額變動、股息、利息，再加上金融資產轉讓金額。所以這六個資料呢，他拿到的是彙總的，不是明細的。

01:00:16 Speaker 2
很多人可能認為我的那個C R S的是不是一交換把我的銀行轉那個轉款賬戶啊什麼明細都交換了？不是的，他交換的是這個大的總額資料，而不是交換這個交易流水。

01:00:33 Speaker 2
那麼總局呢是有一八年之後所有的資料它都有

01:00:37 Speaker 2
因為一八年CRS就已經全球簽約了，都有了。但是現在關注的重點是二二年到二四年的啊，那麼。大部分的稅務局，它的稽查方式是先讓納稅人自己申報，然後如果我認為你報的有問題，我再進行復核啊，再複核。好，這是交易的資料明細，所以大家就會一會兒我跟大家去看那八個問題，大家就知道怎麼跟客戶解釋了。

01:01:03 Speaker 2
交換的呃資料明細呢，呃稅稅務局有明確的資料的啊，大家來看，是股息利息是準確的。

01:01:14 Speaker 2
財產轉讓是不準確的

01:01:17 Speaker 2
他只知道你有多少錢，不知道你多少錢是賣房子的錢

01:01:21 Speaker 2
不知道你多少錢是賣基金的錢啊。綜合所得也是不準確的

01:01:26 Speaker 2
他不知道你哪些是工資

01:01:29 Speaker 2
大家能理解我在說什麼？就是交換回來了五千萬美金，但他不知道里邊哪些是你工資，哪些是你賣房子的，但他知道哪些是利息，哪些是股息，這個他知道的。然後財產租賃他也不知道，那麼所以沒有明確的

01:01:45 Speaker 2
綜合所得要跟國內的合併，這個又涉及到納稅人身份，今天我們就不多講了，大家有很多課程，稅務的老師會跟大家講什麼情況下適用加比原則，香港人交稅，內地交，這個大家可以去看那些資料就好了。

01:02:03 Speaker 2
我今天主要跟大家落地去營銷關關於營銷的

01:02:06 Speaker 2
好，那麼有八個客戶常問的問題，這個就更直接了。

01:02:11 Speaker 2
沒有那麼彎彎繞了，客戶就是關心這麼幾個問題。第一個

01:02:15 Speaker 2
我那每一筆流水是不是都得交換？

01:02:19 Speaker 2
很清楚是不交換的。

01:02:21 Speaker 2
但是

01:02:23 Speaker 2
如果你一直拖著不交

01:02:26 Speaker 2
他這個層級上往上往上面呃提這個稽查的等級，他就會交換你的明細資料。

01:02:37 Speaker 2
你一定不要抗旨。不是一定就是

01:02:41 Speaker 2
一定不要抗這個反抗，好吧？那麼所以這是第一個，你只要正常去報，他就不會再教你的交換你流水了啊。那麼這是第一個，為什麼交換大家客戶害怕交換流水？

01:02:56 Speaker 2
因為他是這敲出來的錢。

01:03:00 Speaker 2
對吧？所以你一定要跟他講清楚。大家知道

01:03:04 Speaker 2
我我講前面這些內容呢，其實說的每一個，大家看似跟保險沒關係，但其實都是為未來鋪路了。

01:03:10 Speaker 2
如果他

01:03:12 Speaker 2
如果稅務局真的交換流水的話，大家敲出來的錢風險確實會有

01:03:17 Speaker 2
確實會更大一點。但也沒那麼大。他即便交換流水，也沒有那麼大

01:03:23 Speaker 2
那麼大的風險。你說別人還錢是吧？這不是很正常嗎？所以

01:03:27 Speaker 2
如果客戶。

01:03:30 Speaker 2
能夠認可，它不交換流水，而且確實也是事實。這樣對於大家未來出錢更方便一點啊。第二個，是不是賬戶不低於一百萬美金就不會被交換？我收到的大家的問題有一個問題，說究竟多少錢

01:03:45 Speaker 2
呃的客戶會更關注，多少錢的客戶會不關注？那麼當然現在是錢越多，他關注的是會越更更加關注一點。但是他還有一個問題。

01:03:59 Speaker 2
它還得取決於它在哪個省份

01:04:02 Speaker 2
因為每個省份經濟情況不一樣。可能你在一千萬

01:04:07 Speaker 2
在杭州不算啥

01:04:09 Speaker 2
對，在江浙滬地區不算啥，但是如果你到了山西、江西

01:04:13 Speaker 2
那這一千萬呢，可能就是個大錢。

01:04:16 Speaker 2
你說有沒有明確的數額是沒有的，但是如果非要問明確的數額，就一百萬美金以下

01:04:25 Speaker 2
它是用機器去查的。

01:04:29 Speaker 2
只過機器，不過那個

01:04:33 Speaker 2
不過什麼呀？人工啊，所以這是第二個，第三個

01:04:38 Speaker 2
年末我把錢賬戶取空了就沒有風險了？

01:04:43 Speaker 2
不是的，因為大家剛才看到有六個交換資料：年初餘額、年末餘額、利息、股息這四個。

01:04:50 Speaker 2
所以如果你假設咱們假設你在一月二號存了一千萬進來。

01:04:57 Speaker 2
那是不是你的年年初餘額是零啊？

01:05:01 Speaker 2
咱假設他交換一月一號的話，一月二號你存進來，年初餘額是零

01:05:05 Speaker 2
然後你在十二月二十九號又取走了

01:05:08 Speaker 2
那你年末餘額也是零

01:05:10 Speaker 2
但是你裡面有一千萬，裡面就這一 year 就有五十萬的或者四十萬、三十萬的收益

01:05:17 Speaker 2
對吧？你說存款的話

01:05:19 Speaker 2
所以它就不對了，它就會出現觸發預警。你把錢取走也並不一定安全，並不一定安全。那麼，但是我把這個錢買了保險，是不是也是合理的

01:05:33 Speaker 2
一個說法，對吧？合理的說法，這是第三個、第四個。海外已經交稅了，國內還需要再交嗎？

01:05:41 Speaker 2
你只需要補齊最高的那個就可以了。

01:05:44 Speaker 2
你比如說，炒美股，美國會預提百分之十

01:05:48 Speaker 2
那你就回國，如果要再交的話，就再補百分之十。

01:05:53 Speaker 2
湊夠百分之二十

01:05:54 Speaker 2
比如說，如果美股它的收稅是百分之二十五、百分之三十，那這個樣子你回國就不用補了，但是它也不會退給你，對吧？因為美國收的嘛，對吧？所以這是前四個問題。

01:06:07 Speaker 2
最後的這後面這四個問題是關於炒股的

01:06:11 Speaker 2
因為涉及到券商的政策，還有大家給客戶未來去做交流，客戶有很多炒股的，大家要知道炒股的資金是怎麼樣報送的。

01:06:22 Speaker 2
這個稅是怎麼報送的？

01:06:24 Speaker 2
首先第一個

01:06:25 Speaker 2
股票不賣

01:06:28 Speaker 2
只漲。

01:06:29 Speaker 2
比如我買了一個特斯拉

01:06:31 Speaker 2
然後我買了十萬美金，漲成了三十萬美金

01:06:36 Speaker 2
但是我沒賣，它收稅嗎？它不收

01:06:40 Speaker 2
它不收。好，那我再串出來，串過來再講

01:06:43 Speaker 2
離岸信託。

01:06:44 Speaker 2
如果我有十萬塊錢，當然沒有十萬美金的離岸信託，我用十萬美金買了離岸信託，它漲了。

01:06:51 Speaker 2
這個收益漲成了三十萬美金，他要不要收稅？要。平安信託就要收

01:06:56 Speaker 2
就要收啊。那麼

01:06:58 Speaker 2
所以這是第五個，股票沒賣，漲了很多，不用交。第六個，股票虧了

01:07:05 Speaker 2
本身價值跌了，我買了特斯拉十萬變八萬了，但是它派息了，派了五千美金的息

01:07:12 Speaker 2
我這個時候還需不需要交稅？

01:07:14 Speaker 2
我對於五千美金交股息稅費。那個。

01:07:20 Speaker 2
對股股票的增長叫財產轉讓

01:07:24 Speaker 2
叫做財產轉讓，然後這是第六個、第七個，港股虧了一百萬，美股賺了五十萬，都是海外的

01:07:32 Speaker 2
那我可不可以護底呢？

01:07:36 Speaker 2
是可以護底的，只要出了中國境內

01:07:39 Speaker 2
外面的東西都可以護底。你比如說我炒巴西股票賺了五萬，美國股票賺五萬，香港炒股賠了十萬，那我就不用交了。

01:07:51 Speaker 2
是可以護底的，對吧？

01:07:53 Speaker 2
第八個，怎麼樣計算股票的成本價？

01:07:57 Speaker 2
因為咱們如果要算財產轉讓所得，你是不是要知道成本？

01:08:01 Speaker 2
在這個現價減去成本，才能知道它賺了多少錢。

01:08:05 Speaker 2
所以成本價非常重要啊！成本價的計算方式很多客戶是迷糊的，所以一般計算成本價有兩種方式。

01:08:15 Speaker 2
第一種方式叫先進先出原則，第二種方式叫移動加權平均法。

01:08:20 Speaker 2
移動加權平均法，我會在最後再跟各位講一遍，其實非常簡單。先進先出，舉個例子

01:08:29 Speaker 2
比如說咱們分三次買了某隻股票

01:08:33 Speaker 2
第一次是十塊錢，第二次十二塊錢，第三次十五塊錢，我買了分別是一百、二百、三百股。

01:08:39 Speaker 2
現在我要賣二百股，它怎麼算呢？等於是我先賣了十塊錢的一百股

01:08:45 Speaker 2
我又賣了十二塊錢的一百股，然後這樣就是。

01:08:50 Speaker 2
價格不就能算出來了嗎？

01:08:52 Speaker 2
對吧？它的價格是這樣的，所以成本價就是一千加一千二除以二百股，十一塊錢。

01:09:00 Speaker 2
移動加權平均法是什麼呢？移動加權平均法

01:09:04 Speaker 2
這個你看它是賣的時候才算成本吧？

01:09:10 Speaker 2
這個叫先進先出。

01:09:12 Speaker 2
移動加權平均是買的時候算成本

01:09:15 Speaker 2
買的時候你每買一次，它就加權平均一次它的成本。

01:09:20 Speaker 2
其實一個道理。好，這是C R S的八個問題。好，那麼所以C R S這個板塊呢，不跟各位去聊太多，比較簡單。那麼離岸信託這裡要多聊了

01:09:33 Speaker 2
為什麼？就大家一定要

01:09:36 Speaker 2
咱是十二點半，那現在可以休息了。休息十五分鐘，咱們五分回來接著講，好吧？好，感謝各位。好。

01:09:45 Speaker 1
大家收詞之前要補一句啊。就是等一下十二點半，我們有安排了餐食的服務啊，這是在三十一樓，OK。那所以呢，等一下去Peter跟Jeff的那個區就可以用餐。所以十二點半到兩點就是用餐時間，OK。如果你自己不喜歡吃，你要外面吃都可以啊，但是如果你