2025-09-23 跨境家族办公室及企业出海

> 日期和时间： 2025-10-26 18:47:17
> 地点：[输入地点]
> [插入标题]
> 家族办公室 税务优惠 跨境财富管理

主题

本讲座聚焦家族办公室在跨境财富管理中的定位与实务落地，系统对比香港与新加坡的政策与审批机制，解析香港SFO/FIHV税务优惠条件与ORC优势，涵盖身份规划、CIES、ODI/FDI资金路径、合规与牌照尽调、保险与信托协同。通过案例框架与“保降中传”方法论，提供家办架构、税务规划与家族传承的可复制落地路径。

要点

1. 家族办公室的角色：作为高净值客户财富管理的智囊团，与跨境财富管理和全球金融资源整合高度契合，存在广阔合作空间。
2. 从业者定位：既是客户财富的守护者，也是协助客户实现家族基业传承（澄清/长青）的规划师，在当前行业价值更凸显。
3. 嘉宾介绍（黄恒德/Dickson）：EI Group汇职集团集团管理合伙人、香港总台，现任香港瑞向家族办公室与财富管理专业讲师、管理人员、硕士课程教研成员。
4. 政府与行业经历：2019年至2023年担任香港特别行政区政府投资推广署家族办公室及金融服务首任环球总裁；曾任亚洲金融论坛督导委员会及香港贸发局金融服务咨询委员会成员；负责为海外与内地专业机构在香港发展提供咨询，包括协助实施资本投资者入境计划（CIES）及家族办公室税收优惠计划。
5. 个人背景与职业路径：安永会计师事务所培训的会计师；自学完成大学学位、会计师资格、法律学位及硕士；在安永任审计师约3年，取得会计师牌照后离开；后加入汇丰银行，参与当时大量H股、A股在港上市的投行业务筛选。
6. 课程与分享安排：完整课程通常需30个小时；本次浓缩为约3小时，跨境与出海为核心主题；Dickson讲约2小时，另有同事分享出海与保险案例。

7. 当前工作重心：加入跨境咨询公司，专注企业出海的法商财税、家族办公室、信托等综合方案与落地。
8. 家族办公室形态：单一家族办公室、联合家族办公室、虚拟家族办公室的区别会在后续讲解。
9. 五个话题框架：全球及区域背景与有效措施；台湾区与环球关系；香港的落地优势与与新加坡比较（及少量中东对比）；家族生态圈与保险的角色；案例分享与实务赋能。
10. 香港与新加坡比较：需客观承认双方优劣；当前亚太区香港的唯一竞争对象是新加坡；中东暂时不具备可比性；不同时段背景与数据变化导致比较结论每年可能不同。

金句

- "我们既是客户财富的守护者，也是协助客户实现家族基业长青的那个规划师。"
- "不是举官的比较，是客观的比较：人家有好处，必须要承认；香港也有不好的地方，也需要承认。"-- Dickson（黄恒德）
- "家族办公室真正的客户非常低调，你还把自己叫家族办公室，他还找你吗？"-- Dickson（黄恒德）
- "客户需要的不只是产品，更是你能提供的确定性与深度。"-- 《讲者在对比教育、法律与财富管理中心优势时的总结性观点》
- "香港给你一个很公平的机会：你的努力应当与你的成果大致成正比。"
- "不要以为他说“我很低调，你查不到我”，就停止尽调—低调不等于没有牌照与资质。"
- "你不要一视同仁开药，对症下药是重点。"-- 《课堂讲述中的方法论比喻》
- "先听客户讲，讲完再了解与分析，再选最合适的工具；客户说的未必是最适合他的。"
- "不要把家族办公室想得很复杂，其实就是一家公司。"
- "真正的管家角色是基于您的专业知识，可以持续的创造需求的。"

章节和主题

家族办公室与财富管理的定位与角色

> 家族办公室是高净值客户的财富管理智囊团，负责全球资源整合、跨境财富管理与家族治理规划。从业者需同时承担守护财富与促进家族基业长青的双重职责，强调保密性与落地执行力。

- **关键点**

    - 服务范围涵盖全球金融资源整合、跨境财富管理、税务与法商架构、信托安排等。
    - 客户和机构双方需重视隐私性与低调属性，尤其是单一家族办公室通常不公开对外称谓。
    - 联合家族办公室与募资导向机构可能会公开自称，以寻求投资人。
    - 赋能方式包括与保险、法务、税务、投行等多专业合作，实现一加一大于二。
- **讲解**
  讲者以自身跨境咨询与政府经历说明家族办公室在当前宏观环境中的重要性，通过行业实践指出不同形态的家族办公室在市场中的定位差异，并强调低调与保密是单一FO的基本要求。
- **Examples**

> 讲者公司无保险牌照，但通过与保险专业人士合作，为客户提供包含保险产品与家族架构的综合方案，满足跨境资产配置、税务优化与风险管理需求。由于保密要求，案例的客户身份与细节未在现场披露。

    - 识别客户需求：跨境资产配置、税务优化、家族传承与风险保障。
    - 专业分工：咨询公司负责法商财税架构与合规落地，保险专业人士负责产品匹配与保单设计。
    - 实施路径：依据客户AUM与税务居民身份构建结构体（信托/公司/家办），嵌入保险工具（如高现金值、保障与流动性平衡），实现税务与继承目标。
    - 保密处理：更换姓名与地域，隐去敏感信息，遵守保密协议。
- **注意事项**
- 保持客户隐私性与保密性，避免公开自称单一家族办公室以免影响客户安全感。
- 跨专业协作时明确分工与合规边界，确保无牌照行为不触及监管红线。
- 根据客户所在法域的税务居民规则与CRS信息交换，审慎设计架构避免不必要的税务暴露。
- 实际落地需评估客户AUM、现金流与风险偏好，避免仅为达标而牺牲灵活性。

香港与新加坡在家族办公室与跨境金融的比较

> 亚太区内香港的主要竞争对象为新加坡，双方在家族办公室政策、人才与制度环境上各有优势。香港当前唯一的家族办公室税务优惠方案设定AUM

> 门槛为2.4个亿港币；新加坡拥有多套方案（13O、13U、13X等，部分已停止）。比较需客观承认对方优点与本地短板。

- **关键点**
  - 香港：国际金融中心、资本自由流动、专业团队庞大、政府支持强、离岸人民币中心优势显著。
  - 新加坡：家族办公室政策与人才引进较早布局，方案多元化（13O、13U、13X）。
  - 比较维度随时间变化，每年背景数据不同导致结论调整，需要动态评估。
  - 中东当前与香港不具可比性，亚太区主要对标新加坡。
- **讲解**
  讲者在2019年至2023年政府任职期间进行区域对标，指出新加坡早两年推出多项优待政策，香港设定2.4个亿AUM的唯一方案以应对竞争。随着宏观环境与政策迭代，比较需以最新数据与时段背景为依据。
- **Examples**

  > 面对香港2.4个亿港币AUM门槛，部分客户选择不直接申请税务优惠，而通过税务架构进行规划，降低税务曝光，实现功能性目标。

  - 评估客户资产规模是否接近或达不到2.4个亿港币。
  - 若不满足或为提高灵活性，设计多层法商财税结构以实现税务优化。
  - 对比新加坡多方案的适配度，依据客户全球税务居民状况与资产分布选择最佳法域与结构。
- **注意事项**
- 进行区域对标时，客观承认与沟通优劣，避免单边宣传影响客户信任。
- 关注政策更新（如新加坡方案的停与改），以免基于过时信息进行决策。
- 香港方案的AUM硬门槛可能限制部分客户，应提前规划替代路径。

香港宏观与政策环境对跨境财富管理的影响

> 香港作为国际金融中心具备资本自由流动与专业服务生态；政府通过人才与身份计划（优才、专才、高才）及CIES支持经济发展。施政报告近期改动不大，判断短期内利率有下降，预计将自动带动房地产与资产管理活动。

- **关键点**
  - 资本自由流动（free flow of capital），无资本管制。
  - 政府推动人才与身份计划：优才、专才、高才。

    - CIES（资本投资者入境计划）重启，近期对房地产投资有细微调整。
    - 利率下降预期或将带动房地产价格与投资活动，减少对政策强推动的依赖。
- **讲解**
  讲者指出政策的阶段性不大改动源于对市场利率趋势的判断：利率若下降，市场将自发提升投资与价格，无需冒政治压力进行大幅度政策调整。
- **Examples**

> 在利率下降周期中，房产与资产管理活跃度提升，政府可让市场推动资金流入与价格上行，从而避免CIES过度放宽引发政治与价格压力。

    - 观察利率趋势，评估资产配置与入境投资计划的时机选择。
    - 相机抉择：在利率下行时顺势利用市场动能完成投资目标。
- **注意事项**
- 基于宏观利率与政策节奏安排客户的资产与身份配置，避免逆周期操作带来的成本上升。
- CIES涉及房产的投资窗口需结合市场价格周期与政策细节。

跨境出海的法商财税与架构落地

> 跨境出海涉及法律、商业、财务与税务的综合设计与落地，包括家族办公室、信托与公司架构的搭建，以满足监管要求、税务优化与资产安全。

- **关键点**
    - 通过结构性设计实现税务规划（tax planning）与税务曝光（exposure）最小化。
    - 满足或替代政府税务优惠条件的多路径方案设计。
    - 与保险结合，利用保单现金值与保障功能参与整体架构。
    - 在不同法域的监管、CRS与信息交换环境中进行合规落地。
- **讲解**
  讲者以“时间不足”的浓缩课程安排，强调从what、how、when、who四维度建立认知：识别服务范围、运用工具与路径、选择时机与角色分工，并通过案例巩固。
- **Examples**

> 在4点30分后的30分钟内，通过3个真实案例，串联之前的知识与技能，聚焦跨境出海与保险结合的实务落地。

    - 第一步：复盘前四节的知识点与技能要点。

    - 第二步：进入案例，逐条拆解客户目标、法域选择、税务安排与保险配置。
    - 第三步：总结与答疑，形成可复制的框架。
- **注意事项**
- 确保跨境结构的合规性与文件完备，避免触及反洗钱与信息披露风险。
- 在客户AUM与风险偏好范围内选择合理工具组合，避免过度复杂与成本过高。

离岸人民币中心（ORC）与香港的角色

> 香港作为离岸人民币中心，承载大量离岸人民币交易与结算，是内地资金与全球市场对接的关键枢纽。

- **关键点**
    - 香港与内地金融联系紧密，内地企业通过香港进行跨境交易与融资。
    - 原文提及离岸人民币在香港的占比数据点：“建了40%”、“70%通过香港”，强调香港在离岸人民币交易中的比例优势。
    - ORC地位对面向内地客户的跨境与出海方案具有重要价值主张。
- **讲解**
  讲者提醒在面向内地企业客户的沟通中，需突出香港的ORC功能与数据优势，从而增强客户对香港通道的信心。
- **Examples**

> 企业家“要钱但钱不属于他自己”，需要通过香港进行跨境安排以实现资金的控制、交易与合规性，利用ORC与香港的金融服务生态完成资金管理与国际化。

    - 通过香港账户与结算通道进行离岸人民币交易。
    - 结合家办/信托结构，实现资金安全与传承。
- **注意事项**
- 强调合规跨境资金流与真实贸易背景，规避不合规的资金外流风险。

香港SFO税务优惠与审批机制

> 香港SFO税务优惠需满足AUM 2.4个亿港币，交由两个香港人管理，每年运营费用超过200万港币，可对不同产品实现免税，但需向税务局进行post-approval申报，提交积极公司的资料配录。与新加坡需pre-approval的13O、13U、13X制度形成鲜明对比。

- **关键点**

    - AUM门槛：2.4个亿港币，必须是港币
    - 人员要求：两个香港人（两个）管理
    - 费用门槛：每年operating expense超过200万港币
    - 税务待遇：不同产品免税，降低tax planning复杂度
    - 申报要求：向税务局申报并递交公司资料配录
    - 审批差异：香港post-approval，新加坡pre-approval（13O、13U、13X需提前申请与审批）
- **讲解**
  讲者以自身财务报告周期为例，指出香港10月底财务报告EN后才进行申报，体现post-approval特征；并强调新加坡需在赴新前完成13O、13U、13X申请与审批，为advanced、pre-approval模式。
- **Examples**

  > 客户设立单一家办但不满足2.4个亿港币AUM，选择不申请税务优惠，转而由计算服务公司（第三方服务）提供记账与合规支持。讲者指出：很多客户虽称“不够2.4个亿”，实际资产远超，甚至“看你的样子已经是最少2.4个亿美金”。

    - 评估客户真实AUM与结构
    - 权衡是否申请税优与申报义务
    - 利用第三方计算服务公司完成记账与合规
    - 后续如达标再考虑税优申请
- **注意事项**
- 如申请税务优惠，务必准备公司资料配录并按post-approval与税务局对接
- 人员安排需满足两个香港人管理的合规要求
- 运营费用需真实超过200万港币，确保费用可核查
- 与客户沟通时明确香港与新加坡审批时点差异，避免误解
- 税务免税覆盖的产品范围需与实际投资清单核对
- **特殊情况**
- 如果当年财务报告在10月底结束后仍未完成资料准备，如何申报？应先完成审计与资料配录整理，再进行post-approval向税务局提交。
- 如果客户担心披露信息给税务局，如何处理？说明合规必要性与资料范围，必要时通过专业机构进行信息最小化合规披露。

SFO与MFO的架构与税务差异

> SFO（Single Family Office）由单一家庭拥有与控制，常配合FIHV（Family Investment Holding Vehicle）作为税优载体；MFO（Multi-Family Office）由多人共同参与与持股，无AUM要求，无香港税务优惠，盈利需付税。香港当前政策更倾向鼓励SFO以提升AUM、GDP与招聘。

- **关键点**
  - SFO：单一家庭持股与控制
  - FIHV：Family Investment Holding Vehicle为关键税优术语与结构
  - SFO税优：满足AUM、人员、费用要求后享免税
  - MFO：多人参与、共同持股、无AUM要求、无税优、盈利需纳税
  - 政策导向：香港目前未给予MFO额外鼓励措施，过去几年不少MFO关闭；今年IPO回暖改善环境
- **讲解**
  讲者强调成立MFO是可行的商业选择，但须自付税且无额外税务超市；对比SFO，香港政府以提高AUM与宏观经济为导向设置税优条件。
- **Examples**

> 三位合伙人共同成立资产管理公司，作为MFO接纳其他人参与，无AUM门槛，无税务优惠，盈利依法缴税。

  - 明确股东协议与治理结构
  - 申请相应SFC牌照（如C9号）
  - 建立RO合规体系
  - 制定税务申报与分红政策
- **注意事项**
- 如选择MFO，应预估税负与现金流影响
- SFO应评估FIHV结构与家族控股安排
- 根据业务性质选择香港或东南亚作为主要运营地
- 关注政策变化与可能对MFO的未来鼓励措施
- **特殊情况**
- 如果MFO盈利下滑且税负压力大，如何调整？考虑转为SFO或分拆FIHV架构，评估是否满足税优条件。

香港多中心战略与产业联动

> 香港在IFC、ORC、IMC、IWMC、IEC、IPO等多个中心协同发展：资本自由流动、法律保障与调解机制、财富管理与教育资源，构成吸引家族办

> 公室与跨境配置的综合优势。HKIMC在上个月于湾仔旧菜馆成立，政府在2023年推动SFO与私营财富管理以增强IFC韧性。

- **关键点**
  - IFC：国际金融中心，全球投资平台，无外汇管制
  - ORC：离岸人民币中心
  - IMC：International Mediation Center（HKIMC）上个月在湾仔旧菜馆成立
  - IWMC：International Wealth Management Center，政府2023年落地SFO与私营财富管理
  - IEC：International Education Centre（讲者自创概念，用于客户沟通教育资源）
  - IPO中心：历史强项但近年波动，需财富管理补位
- **讲解**
  讲者提出“几个C”作为与客户沟通的工具箱，强调不只卖保险产品，而是用多中心框架展示香港的综合解决方案能力。
- **Examples**

  > 客户对纯保险产品兴趣不高时，顾问以IFC、ORC、IMC、IWMC、IEC与CIS、SFO等工具展开更深度对话，讨论资产分离、税务优化、身份规划、教育资源与全球配置。

  - 以中心优势引入需求场景
  - 匹配工具（CIS、SFO、FIHV）与投资（股票、债券、国债）
  - 形成分层解决方案与落地路径
- **注意事项**
- 准备对应中心的最新政策材料与案例
- 结合客户的行业与目标区域匹配香港或东南亚
- 在财富管理与教育、法律服务之间建立转介网络
- **特殊情况**
- 如果客户提出美国不确定性担忧，如何回应？以香港的QS五所高校、一体化法律与财富管理生态提供替代路径。

香港监管与牌照合规体系

> 香港监管成熟，以SFC牌照体系与RO（Responsible Officer）为核心。投资顾问类常用C9号牌照，亦有179等；RO需fit and proper并每年向监管机构申报。SFC、Broker、香港MA、IA均有RO要求。

- **关键点**
    - SFC牌照：C9号为常见投顾牌照，亦有179等类别
    - RO要求：负责人员需fit and proper并年度申报
    - 多监管主体：SFC、Broker、香港MA、IA均涉RO
    - 法务基础：Common Law与透明合规提升投资人信心
- **讲解**
  讲者以合规年申报与牌照分类说明香港合规的刚性与稳定性，强调对投资人“稳健、有法务foundation”的信号。
- **Examples**

> 新设公司定位为投顾业务，申请SFC C9号牌照，聘任符合资格的RO，建立年度申报制度与合规手册。

    - 确定业务范围与牌照类别
    - 筛选并聘用RO
    - 搭建合规与风控体系
    - 按年度申报与审计要求执行
- **注意事项**
- 明确业务边界与对应牌照类别
- 确保RO资格与持续合规能力
- 建立与监管机构的常态化沟通渠道
- **特殊情况**
- 如果RO离职或不再fit and proper，如何处理？应立即向监管报备并启用替补RO与过渡方案。

SFO数量与数据来源的可信度

> 香港已超过2700家单一家办（不含MFO）。数据由香港政府委托德勤（Deloitte）作为第三方计算公司进行调研，提升数据可信度；相较新加坡的高调宣传，香港风格更low profile但落地强。

- **关键点**
    - 数量：超过2700家SFO
    - 来源：德勤第三方调研，避免政府报大数疑虑
    - 风格对比：新加坡宣传强，香港低调务实
    - 趋势：AUM持续创新，牌照需求增加

- **讲解**
  讲者说明委托“四大”德勤进行独立调研，以消除偏差；并指出MFO数量更多但未纳入该统计。
- **Examples**

> 引用德勤统计结果向客户说明香港SFO生态的成熟与增长，增强说服力。

    - 说明第三方方法学与独立性
    - 结合监管与税优政策进行案例展示
- **注意事项**
- 引用数据时标注来源与口径
- 向客户解释SFO与MFO统计差异
- **特殊情况**
- 如果客户质疑样本代表性，如何应对？提供德勤报告方法学摘要与交叉引用其他行业数据。

SFO在身份规划与资金引导中的作用

> SFO可协助客户拿身份；相较CIS不需第三方国家与绑定七年，更弹性。通过SFO可将资金引至香港进行保险、股票、债券、国债配置，美国国债被视为较稳定品种。

- **关键点**
    - 身份：SFO可用于身份规划
    - 比较：CIS需第三方国家且绑定七年，SFO手续小、弹性强
    - 资金用途：保险、股票、债券、国债（美国国债较稳定）
- **讲解**
  讲者指出保险从业者常不知SFO的身份价值，强调与保险销售结合的综合方案。
- **Examples**

> 客户设立SFO后，申请相关身份路径，同时将部分资金配置至保险与美国国债以稳定现金流与风险。

    - 法律与移民顾问协作
    - 制定资产配置比例与久期
    - 合规报备与税务处理
- **注意事项**
- 明确身份路径的法规与合规要求

- 与跨境法律、税务、移民顾问联合服务
- **特殊情况**
- 如果客户对身份路径细节不清楚，如何推进？安排合规说明会与书面流程图，并以时间轴展示办理环节。

“二八加”目标与进展

> 政府在讲者任职期间设定“二八加”目标，原要求“三百五”，讲者建议“两百”，并在2025年底前达标；讲者称“二八加已经完成”，通过政府帮助已实现两八加，未通过政府渠道的更多。

- **关键点**
  - 目标：在2025年底之前达标
  - 数值调整：从三百五改为两百
  - 进展：“二八加已经完成”，政府渠道完成两八加
  - 判断：实际总量可能超过两八加
- **讲解**
  通过降低数值至“两百”以减压并更具可达性，强调政府与市场的双轮驱动。
- **Examples**

  > 对企业家客户展示政府目标与完成度，增强对香港落地与执行力的信心。

  - 展示时间线：截至2025-10-26 18:47:17已宣称完成两八加
  - 说明政府与市场并行的吸引机制
- **注意事项**
- 与客户沟通目标口径与时间点，避免误读
- **特殊情况**
- 如果客户要求核验“二八加”数据，如何提供？引用政府公告与第三方媒体报道进行佐证。

全球家族办公室风险偏好与区域差异

> 北美家族办公室在股票、PE、VC方面成熟，PEVC比例较高，风险承受高；香港家族办公室风险偏好较低；欧洲数量最多、历史最久。

- **关键点**
  - 北美：PEVC比例高、风险偏好高
  - 香港：投资者风险观较低
  - 欧洲：绝对数量最多、历史最长

- **讲解**
  用于帮助客户根据目标与风险承受度选择香港或东南亚、新加坡等区域，并匹配行业（科技、医疗健康 vs 制造、运营）。
- **Examples**

> 客户以PEVC为主、目标在东南亚，选新加坡更便捷；若客户以科技、医疗健康为主，香港更近内地更优。

  - 根据业务性质与目标区域进行选址
  - 考虑航程与实地尽调成本
  - 评估当地法规与税制
- **注意事项**
- 清晰界定客户的行业与目标区域
- 结合航线时长与成本做出选址建议
- **特殊情况**
- 如果客户目标区域变化，如何调整？动态评估，将部分团队或结构分设在香港与新加坡以分散风险。

欧洲与香港家办生态与投资偏好

> 欧洲家办（提及LVMH相关）以保守稳健著称，偏好房地产与固定收益，流程慢、protocol多、尽调强、风险管理严格。香港家办数量最小为2700家（SFO），新加坡为1400家（德勤报告），香港为亚洲第一。客户来源超过40%来自内地，香港约30%，其余为东南亚及其他。

- **关键点**
  - 欧洲投资偏好：房地产、Fixed Income；文化保守、尽调严格
  - 数值区间原文：3千到4千5、3千5到4千5
  - 香港家办最小数量：2700家（SFO），“肯定不止，但最小值为2700”
  - 新加坡家办数量：1400家（德勤会计师报告）
  - 客户来源：>40%内地、香港约30%、其余东南亚与其他
- **讲解**
  讲者对欧洲与香港家办进行对比：欧洲文化保守，流程强调protocol与尽调，偏好稳健资产。香港家办发展迅速，数量显著领先新加坡。客户来源显示内地需求旺盛，推动香港家办生态繁荣。
- **Examples**

> 香港SFO数量最小2700家；新加坡1400家（德勤报告）。客户来源超过40%来自内地、香港约30%、东南亚与其他占余数。

    - 通过德勤报告与本地数据比对，确认新加坡数量为香港约一半
    - 客户来源结构反映政策吸引力与地缘优势
- **注意事项**
- 跨境客户合规要求高，尽调与牌照核验必不可少
- 欧洲机构响应慢且protocol多，合作时需预留更长时间与资料准备
- 固定收益与房地产虽稳健，但需关注利率周期与地缘政治
- **特殊情况**
- 如果客户来源主要为内地，如何对接香港家办设立流程与税务安排？需与香港相关部门与专业机构联动，提供一站式合规与落地服务。

家办能力核查与牌照尽调

> 家办背后需具备资产管理、投资官、法务等专业团队。可通过外包获得税务规划、信托传承、ODI与执行能力。香港缺乏清晰的Family Office法律定义，导致“挂名家办”“低调不可查”等风险。需通过SFC、会计师公会、律师会、TCSP等公开名册核验。

- **关键点**
    - 需要核查的监管主体：SFC、香港会计师公会、律师会、TCSP相关牌照
    - 尽调四维：what、how、when、who
    - 外包模式合法但需披露与界定执行责任
    - “低调”不是不可查证的理由：正规资质可在名册查询
- **讲解**
  讲者强调实务中大量“挂名家办”与资质不足现象。由于香港暂缺家办统一法律定义，任何公司自称Family Office在形式上可能“合法”，但能力与资质需独立核验。通过公开监管名册与四维尽调可有效识别真伪与能力边界。
- **Examples**

> 2015年（上个月发现）有“家办”通过多层信托洗钱遭抓捕；某中东“王子”可能为远房分支，需深入尽调辨别身份与能力。

    - 从信托与交易路径着手还原资金流
    - 识别身份信息与牌照真伪，避免品牌光环误导
- **注意事项**
- 与第三方“家办服务机构”合作时，明确其能力边界与委托执行安排
- 为客户转介时承担信任背书责任，必须完成事实与牌照核验
- 防范洗钱与诈骗，建立标准化尽调清单与留痕机制

- **特殊情况**
- 如果遇到声称“低调、不可查”的机构，如何处理？坚持通过官方名册核验资质，拒绝以“低调”为不可查依据。
- 如果家办不具备直接执行能力，如何保障客户？明确其委外机构的牌照与责任，签订三方或四方合规框架。

香港金融与人才生态优势

> 香港金融与专业服务占GDP超过22%，其他行业多低于10%。专业服务包括法务、会计师、公司秘书、银行家、保险专家，与金融高度耦合。香港拥有全球一半名的五所大学，人才培养持续。

- **关键点**
    - 金融+专业服务占GDP：超过22%
    - 其他行业如物流、制造：低于10%
    - 五所大学具全球一半名地位，支撑高端人才供给
- **讲解**
  通过宏观结构数据与高校排名支撑香港金融与专业服务的核心地位，解释其为何能成为区域财富与风险管理中心。
- **Examples**

> 客户常因单一子女的教育与传承焦虑，需求不仅是信托，还包括保险的风险隔离与资产管理规划。讲者个案：十七岁孩子，Toefl 100、125分，考虑美国与香港顶尖大学。

    - 将保险、家办、信托与教育规划打包为综合方案
    - 在风球等突发情况下，调整面谈与材料提供节奏
- **注意事项**
- 卖保险需结合资产管理与家办服务，强调风险隔离价值
- 关注客户子女教育与传承目标，提供客观、事实为基础的建议
- 建立跨专业协作网络以满足综合需求
- **特殊情况**
- 如果客户因安全与不确定性犹豫赴美留学，如何建议？提供香港与其他地区顶尖高校资料与客观比较，并结合信托与保险安排降低风险。

全球金融中心与香港财富管理定位

> 2025-09-24全球金融中心指数报告显示香港超越新加坡重回亚洲榜首、全球第三，刘伦港格局（New York、London、Hong Kong）形成。香港在投资管理、保险业、银行业、专业服务及营商环境、人力资本、基础设

> 施、生育集中和方面竞争力突出。香港定位为IMWC（国际财富管理中心），现为亚洲No.1，讲者基于瑞银与BCG观点判断2026年年头或至2027年之前有望超越瑞士成为全球No.1。

- **关键点**
  - 报告发布时间：2025-09-24（基于创建日推定）
  - 香港全球排名第三、亚洲榜首，超越新加坡
  - 刘伦港格局：New York、London、Hong Kong
  - IMWC定位：亚洲No.1，目标全球No.1
  - 瑞银与BCG对瑞士政府的警告：若不改革，三年内（至2027年）香港可能取代瑞士
- **讲解**
  通过最新全球金融中心指数与国际咨询报告的结论，论证香港在财富管理领域的竞争力与上升趋势。讲者进一步预测在AUM增长推动下，香港或在2026年年头撬过瑞士，最迟2027年前实现全球No.1。
- **Examples**

> 八大措施中的IES、税务优惠、FIR澄清已落地，明确何种情况下需/不需牌照。

  - 通过监管明确性提升市场预期与机构合规效率
  - 与外经贸办事处协同推进全球推广与落地
- **注意事项**
- 持续关注监管更新与落实情况，及时调整机构合规策略
- 利用香港亚洲No.1身份增强客户信心与跨境资产配置意愿
- **特殊情况**
- 如果客户质疑香港排名与优势，如何回应？引用2025-09-24报告数据与具体领域排名，结合IMWC定位与已落地措施说明竞争力。

家办综合教育与QF6硕士项目

> 为缓解家办人才不足，推出一年制非全日制综合家办知识硕士（研究生文凭）课程，2025-09启动，纳入香港资历评审局QF6（等同硕士），全球硬核、暂为英文。学费15万，计划明年（2026年）与内地大学合作招收内地生，将国际课程落地于内地高校。

- **关键点**
  - 课程启动时间：2025-09
  - 资历：QF6（香港资历评审局），等同硕士

    - 学费：15万
    - 语言：暂为英文，规划与内地高校合作招收内地生，时间2026年
- **讲解**
  课程整合保险、税务、法务、信托、资产管理等跨专业知识，面向家办生态的人才缺口，以高校认证提升专业与透明度。
- **Examples**

> Integrated knowledgeable person的培养路径，将分散的专业板块在一年制非全日制框架中整合。

    - 以模块化课程覆盖家办核心能力
    - 通过QF认证确保资历认可与国际可比性
- **注意事项**
- 课程面向在职人士，需兼顾工作与学习安排
- 与内地高校合作需合规对接与课程本地化
- **特殊情况**
- 如果潜在学员不熟悉QF架构，如何说明？明确QF6等同硕士资历，并提供香港资历评审局官方信息链接与认证说明。

香港家办与移民方案的工具选择与对症下药

> 通过CIES、SFO、FIHV等多工具组合，依据客户的“人”或“钱”的目标进行匹配，实现对症下药的服务配置与路径设计。强调八大措施与政府免费协助通道，辅以KYC识别服务供应商能力，保障家办落地与税务优化的合规与效果。

- **关键点**
    - CIES近期更稳定，受“Hong Kong immigration schemes”优化及single family office法律条件影响。
    - CIES资金绑定：曾需绑定7年且亏损需补；“现在不要补了”。
    - CIES指定投资：300万政府基金不可变更；400万可投不同标的。
    - CIES好处：全家都可以来；有“书签”。
    - SFO更弹性：不仅家族成员，员工也可来。
    - FIHV与SFO分工：FIHV“装钱”且收费；SFO“装人”。
    - FIHV免税基本条件：AUM“2.4个亿港币”、教聘“两位员工”、每年费用“不小于两百万港币”，并满足其他条件。
    - 续签逻辑：以“钱”为目标的方案续签较易；以“人”为目标的高材捐财等需工作与在港逗留，续签更严格。

    - 新加坡对比：多数要钱不要人（不代表全部）；香港可按“人”或“钱”或两者平衡设计方案。
    - KYC为常态：对服务供应商及家办能力进行KYC，避免仅凭头衔判断。
- **讲解**

  课堂以医生看病比喻强调方案匹配：先识别客户目标与约束（人/钱/两者），再从CIES、SFO、FIHV等工具中选择。针对CIES，讲者指出政策近一年“稳定”，并解释绑定期与补亏的变化、指定投资比例与品类（300万政府基金不可变更、400万可灵活投放）。强调CIES的家庭覆盖优势。对比SFO更具弹性，尤其允许员工来港。讲者将FIHV与SFO功能拆分为“装钱”“装人”，并给出FIHV免税的量化门槛：AUM“2.4个亿港币”、教聘“两位员工”、年费用“不小于两百万港币”，同时说明仍需其他条件。续签方面，政府更看重“钱”的留存，因而FIHV/SFO续签较易；高材捐财则需个人工作与在港居留。国际比较中，指出新加坡多偏好“要钱不要人”，提示香港方案的差异化。操作层面要求对服务供应商进行KYC，确保家办服务能力真实可靠。
- **Examples**

  > 客户希望全家来港且员工随行支持，同时优化投资收益的税负。方案：以CIES实现家庭成员来港，利用其“全家都可以来”优势；以SFO引入关键员工来港，确保家办运营；设立FIHV承载投资资产，目标满足“2.4个亿港币的AUM”、“教聘两个员工”、“每一年不小于两百万港币的费用”与其他条件，从而实现投资收益免税。并对服务供应商（如Surfing Pride）进行KYC核验其家办落地能力。

    - 识别客户目标：全家来港、员工随行、税务优化。
    - 匹配工具：CIES负责“人”之家庭成员，SFO负责“人”之员工，FIHV负责“钱”。
    - 量化门槛核验：FIHV需AUM“2.4个亿港币”、雇佣“两个员工”、年费用“不小于两百万港币”。
    - 政策细节应用：CIES指定投资中“300万政府基金不可变更”、“400万可投不同标的”；绑定期“7年”与“亏了要补”的旧规已调整为“现在不要补了”。
    - 流程安排：使用投机推广署的免费团队协助对接与安排会面；分步递进，用八大措施给客户解释“为什么香港”。
    - 风险控制：对服务供应商进行KYC，避免能力不符。
- **注意事项**

- 在与客户沟通中，应逐项解释八大措施与政府免费协助，明确“为什么香港”。
- 严禁一刀切推荐方案，需对症下药，根据客户是“人”“钱”或两者平衡进行工具匹配。
- CIES的绑定与补亏规则已变更，需以“现在不要补了”为准并解释指定投资比例与限制。
- FIHV免税需量化达标：“2.4个亿港币AUM”“两个员工”“每年不小于两百万港币费用”及其他条件。
- SFO相对更弹性，强调员工可来港，适用运营型家办。
- 对服务供应商务必进行KYC，避免仅凭头衔判断其能力。
- 续签风险评估：以钱为目标的方案更易续签；以人为目标的需满足在港工作与居留要求。
- 国际比较要客观提示新加坡的兵役要求（18岁当兵两年），避免信息不对称影响决策。
- 与政府、大学（如恒生大学、前海管理局）合作推进课程与落地，增强人才与资源对接。
- 提醒客户WOW for good为政府邀请制，不能买票，作为高端交流与政策了解渠道。
- **特殊情况**
- 如果客户考虑新加坡永居且有子女，如何提示兵役要求？应明确告知“18岁必须要当兵，两年”，并说明此要求在申请初期可能未被充分披露，需纳入家庭决策。
- 如果客户对CIES的资金绑定与补亏存在旧认知，如何纠偏？应说明“以前绑定7年且亏了要补，现在不要补了”，并详细解释“300万政府基金不可变更、400万可投不同标的”。
- 如果服务供应商仅提供名片头衔，如何核实其能力？应进行KYC，包括背景核验、过往案例、合规资质与团队配置，确保其具备家办落地的全套能力。
- 如果客户续签焦虑，如何安抚与设计路径？针对以钱为目标的FIHV/SFO强调资产留港有利续签；针对以人为目标的方案明确在港工作、逗留与合规记录的重要性。

香港与新加坡的家办生态与税制/流程比较

> 从数量、流程与税制维度对比香港与新加坡家办生态：香港“两千四百家”，新加坡“一千四百家”；新加坡私人财富更强但IPO不强；新加坡13U/

> 13O需预先批文，香港家办成立后可向税务局申请。香港作为IFC具备简单税制与低税率优势（企业税16.5，身份税有上限，多个税目无要求）。

- **关键点**
  - 家办数量：香港“两千四百家”，新加坡“一千四百家”。
  - 生态差异：新加坡Private Wealth强；IPO不强。讲者“20年的IPO”经验中很少见新加坡上市，常见为伦敦/美国与香港对比。
  - 流程对比：新加坡13U/13O需“预先的拿这个批文”；香港为家办成立且“下个月联报到期已长历”，即可向税务局申请。
  - 税制优势：香港税制简单与低税率；企业税“16.5”；个人税（身份税）设有上限；香港在部分税种无征收要求。
  - 监管强度：新加坡要求与法规“抓得很近”，合规把握更严。
  - 国际移民取向：新加坡多数“要钱不要人”，香港可“人或钱或两者”。
- **讲解**

  讲者从宏观到区域对比了家办生态。数量层面，香港“两千四百家”领先于新加坡“一千四百家”。功能层面，新加坡在私人财富服务方面更强，但IPO相对弱，讲者基于“20年的IPO”经验指出发行人在新加坡上市的案例罕见。流程层面，新加坡13U/13O须预批文，体现事前审批；香港则更偏事后申请，家办成立并到联报周期后即可向税务局申请。税制层面，香港以IFC定位，强调simple tax structure与low tax rate，企业税“16.5”，个人税有封顶，且在诸多税目上无征收要求。监管层面，新加坡法规抓得近，合规强度更高。移民取向上，新加坡多数“要钱不要人”，香港更灵活。
- **Examples**

  > 一家跨境企业家族计划设立区域家办，目标优化税务与运营效率。方案比较：如选择新加坡，需提前获取13U/13O批文，合规要求严格；如选择香港，可先成立家办、按期联报后申请税务局相关安排，享受企业税“16.5”与简单税制优势。结合家族是否重视IPO参与度与资本市场活跃度，倾向香港以匹配IPO生态与IFC资源。

  - 确定目标：私人财富服务强度vs资本市场参与度。
  - 流程风险：新加坡需预批文，时间与合规成本更高；香港事后申请更灵活。
  - 税制比较：企业税“16.5”，个人税有上限，多个税目无征收，香港具备便利性。
  - 合规考量：新加坡法规抓得近，需提前做好资料与持续合规方案。
- **注意事项**

- 数量与生态对比要以具体数据呈现：香港“两千四百家”、新加坡“一千四百家”。
- 私募与IPO能力需按目标选择：若重视私人财富，新加坡更优；若重视IPO与资本市场，香港更适配。
- 流程安排需考虑审批时间：新加坡须预批文；香港可成立后申请。
- 税务规划应围绕香港简单税制与企业税“16.5”优势，结合个人税上限与免征税目。
- 强调监管强度差异，合理安排合规资源配置。
- **特殊情况**
- 如果客户时间紧，无法等待预批文，如何选择？可优先考虑香港路径，先成立家办、联报到期后向税务局申请，提升落地速度。
- 如果客户计划未来IPO参与，如何定位？建议选择香港以匹配资本市场与发行生态，结合伦敦/美国的常见对比路径。

政府与高校协同落地及高端交流平台

> 通过投机推广署、前海管理局与高校（恒生大学）建立家办落地与课程合作机制；WOW for good作为政府邀请制高端交流平台，汇聚“全世界的大爱的家族”了解香港税务、财经、投资等。

- **关键点**
    - 投机推广署团队负责全球落地协助，免费对接与安排会面。
    - 恒生大学在前海管理局落地“扎办的中心”，讲者任副主任。
    - 前海政府/管理局/金融协会会员可与大学共设课程。
    - WOW for good每年一次，2023年讲者首次参与；不可买票，需香港政府邀请。
    - 活动分享维度包括税务、财经、投资、慈善、教育等，并邀请不同专家。
    - 讲者在2022年于政府期间推动“两个单家办”落地，已于“上个星期”宣布完成。
- **讲解**
  讲者强调政府与高校的协同落地路径：通过投机推广署提供免费的一站式对接与安排会面服务，助力企业与家办全球落地。高校合作方面，恒生大学在前海管理局设立家办中心，讲者为副主任，面向前海政府、管理局与金融协会会员开展课程共创。高端交流平台方面，WOW for good以政府邀请制吸引全球慈善家族来港，围绕税务、财经、投资、慈善与教育开展分享。讲者

还提及其在2022年于政府任内推动“两把家，两把个单家办”落地，并于“上个星期”完成宣布。

- **Examples**

> 企业家计划在香港设立家办，时间紧且缺乏本地网络。通过投机推广署免费团队对接，安排与相关部门面谈，选定服务供应商（如Surfing Pride）并进行KYC。并与恒生大学前海家办中心合作，参与定制课程，提升团队家办运营能力。同期关注WOW for good的政府邀请机会，拓展高端人脉。

    - 联系投机推广署，申请免费落地协助与会面安排。
    - 筛选服务供应商并做KYC，确保能力与合规。
    - 与恒生大学前海中心共设课程，提升运营与合规能力。
    - 关注WOW for good邀请周期，以获取政策与人脉信息。
- **注意事项**
- 充分利用政府免费服务，缩短落地周期。
- 课程合作提升团队能力，形成可持续运营。
- 高端平台需政府邀请，提前布局关系与影响力。
- 对服务供应商进行KYC，确保家办能力与信誉。
- **特殊情况**
- 如果企业无法自行对接政府部门，如何解决？通过投机推广署免费团队安排会面，实现一站式协助。
- 如果缺乏家办运营人才，如何补足？与恒生大学前海中心合作建立课程与培训，快速提升团队能力。

身份政策敏感点与家庭决策

> 新加坡申请永居涉及子女兵役（18岁、两年），台湾与韩国也有类似当兵要求。该类信息在申请初期常未充分披露，需在客户咨询时主动客观提示，避免后续身份与家庭意愿冲突。

- **关键点**
    - 新加坡孩子在“18岁必须要当兵”，兵役“两年”，且为前线任务。
    - 台湾与韩国（南韩）亦需当兵。
    - 申请阶段可能不披露该要求，导致决策信息不完全。
    - 需在与客户沟通中客观提示该国家要求。
- **讲解**

讲者指出，部分国家的身份申请存在兵役义务这一敏感点。新加坡在孩子达到“18岁”时要求“两年”兵役，且为前线而非后勤。类似义务在台湾与韩国也

存在。这一要求通常不在申请初期被充分强调，可能影响家庭对永居的接受度。因此，顾问在设计身份方案与跨境规划时，需主动向客户解释此类国家要求，并将其纳入家庭决策。

- **Examples**

> 客户家庭计划为12岁孩子申请新加坡永居。顾问在说明流程与好处时，明确提示“18岁必须要当兵，两年”。解释前线服役的现实与对教育/职业规划的影响，提供香港替代路径（如CIES+SFO），并对比两地税制与合规要求。

    - 识别孩子年龄与时间窗：12岁至18岁。
    - 明确兵役义务与服役性质。
    - 提出替代方案（香港路径）并对比利弊。
    - 确保客户基于完整信息做出决策。
- **注意事项**
- 在身份咨询时主动披露兵役义务，避免“信息不对称”。
- 将兵役影响纳入教育与职业路径规划。
- 提供替代方案与对比数据，帮助家庭权衡。
- **特殊情况**
- 如果客户已进入新加坡申请后才知兵役义务，如何处理？及时评估撤回或延后方案的成本与影响，并提出香港替代路径与时间表。

Family Office“心态圈”的多个P板块

> 在Family Office的体系内，保险是其中一个PIE，此外还包含Philanthropy（慈善）、tax planning（税务筹划）、section/ succession planning（传承规划）、privacy（隐私）、protection（保障）、Private Banking以及EAM（含Multi-Family Office的第三方资产管理）。PB、EAM与客户构成三角关系。在与客户沟通中，应让客户理解加班（家族办公室）除保险外的全栈工作伙伴与板块。

- **关键点**
    - Philanthropy（慈善）是心态圈中的关键维度，用于家族价值与社会责任的延展。
    - Tax planning（税务筹划）与privacy（隐私）共同保障合规与信息安全。
    - Section/ succession planning（传承规划）用于结构化跨代传承与资产分配。

    - Protection（保障）与保险配合，覆盖关键人风险（key man risk）与家庭风险。
    - Private Banking与EAM共同提供投顾与执行，Multi-Family Office的EAM为第三方外部资产管理，需要通过PB，形成PB-EAM-客户三角。
- **Examples**

> 客户为内地人，四十多岁，太太与8岁女儿。工作极度忙碌，每周可能一天都见不到女儿。原本仅意向购买保险，由上海团队（上海有20多个同事）转介至香港。客户毕业于上海财经大学。需求为女儿教育保障、资产配置与家庭传承。方案通过CIS与资产管理团队联动，配置低风险的fund of funds与investment-linked产品，满足教育与稳定性诉求；并与外部保险团队合作，因为讲者团队无保险与经纪牌照。

    - 前期需求访谈：确认客户时间紧、对子女教育要求高、工作导致家庭照料不足。
    - 跨地协作：由上海办公室约20多个同事转介至香港团队，进行综合方案评估。
    - 方案转向：从单一保险诉求扩展到CIS与资产管理的组合，强调传承与身份的长期性。
    - 资产配置：选择低风险fund of funds与investment-linked产品，匹配稳健偏好与教育时间线。
    - 落地执行：通过外部持牌保险团队承接保险部分，内部资产管理团队完成配置。

> 客户极为富有，企业遍及海外，两岸三地且有多家庭结构：Family A知道B，B知道C，互相不干预。资产“超过10个亿，10个亿人民币，超过”，文本曾出现“3个亿港币”但强调实际远超。通过VIE与多重信托架构、家族信托、SPV，并在新银行（信托账户）名下进行全球配置。客户风险承受能力高，配置PE、VC、黄金类及AI基金。部分安排不需要EAM。就身份与投资方案对比，指出CIS投资“三千万港币就够了”，且讲到“没有三百万是需要投资，放在政府的一方，客户基金。科产基金”，并称CIES是“最容易去拿这个，虚签的，最容易的，SFO吧”。

    - 需求澄清：多家庭资产与传承的隔离与互不干预，跨境商业与全球子女教育（名校）诉求。
    - 法律与结构：采用VIE与多重信托、家族信托，将Family A/B/C分别纳入架构，确保资产与权责分配独立。
    - 账户与托管：在新银行以信托名义持有资产，部分安排不需EAM。

    - 投资配置：依据高风险偏好与全球策略，配置PE、VC、黄金类、AI基金；通过基团管理团队实施。
    - 身份与通道比较：给出CIS与SFO选择与门槛差异的实务意见，强调CIES与“虚签”效率的说法（原文信息并列呈现）。

> 客户为单亲创业者，有seed money与投资人支持。担心前夫持续“疏允”她，意图离开原居地、让女儿在香港读书并获得稳定生活。规模不足以设立SFO。建议选择香港人才计划（高才/专才/人才）并配套保险（key person insurance/ key man risk）。两个月内完成身份落地。

    - 安全与居住诉求：考虑个人安全与女儿教育稳定性，优先选择身份快速方案。
    - 资格路径：评估高才/专才/人才等香港计划，匹配客户背景与创业资质。
    - 保险配置：作为创业公司关键人，配备key person insurance应对关键人风险。
    - 时间线执行：两个月内完成香港身份落地与入学安排。
- **注意事项**
- 与客户沟通必须“先听后析”，客户初始诉求（如只买保险）未必是最优解。
- 在“心态圈”多个P维度中统筹方案，确保慈善、税务、隐私、保障与传承的平衡。
- 跨境协作与KYC尽调要严格，香港常态化进行调研与合规核查。
- SFO税务优惠需满足AUM“2.4亿港币”、在港“交聘两个人”、年度支出“200万”的“三个条件”。
- SFO无须持牌，但Multi-Family Office因“fundraising”与多家资金来源需SFC牌照（如C9）；两家以上共同架构在技术与法务上需牌照。
- 现实操作中存在不拿牌照、幕后协议分红的做法，但需法务风险提示与免责声明。
- 身份类通道（CIS/CIES/高才/专才/人才）需根据客户规模、风险偏好、时间要求与合规门槛选择。
- 风险偏好直接影响资产配置：稳健客户配低风险产品，高风险客户可配PE、VC、黄金与AI基金。
- 关键人风险管理：创业与大型家族企业均需配置key person insurance。
- 设立家族办公室按普通公司办理雇佣与签证（Work Visa、Family Visa），SFO审批相对更快。
- **特殊情况**

- 如果客户存在多家庭结构且相互知情但互不干预，如何处理？可采用VIE与多重信托架构，将Family A/B/C分别纳入家族信托或SPV中，明确资产隔离与分配规则。
- 如果客户仅提出单一产品（如保险）诉求，如何优化？先完整倾听与尽调，再分析是否需要CIS、资产管理、传承架构与身份规划的组合方案。
- 如果资产规模不足以设立SFO但有身份与教育诉求，如何办理？选择香港的人才计划（高才/专才/人才），并配套基本保险保障，优先满足居住与子女教育需求。
- 如果为Multi-Family Office或存在两家以上资金来源，如何合规？需申请SFC相关牌照（如C9或“19号牌照”），避免未持牌的fundraising风险。
- 如果客户风险偏好高且希望全球化布局，如何配置？通过PE、VC、黄金与AI基金等高风险资产，同时在新银行信托账户下进行跨境资产治理与托管。

SFO税务优惠与牌照要求

> 单一家族办公室（SFO）在FIHV框架下可享税务优惠，满足“三个条件”则免税：AUM“2.4亿港币”、在香港“交聘两个人”、年度支出“200万”。SFO因仅服务自家股东通常不需要牌照。Multi-Family Office因涉及多个老板与资金来源，属fundraising范畴，需申请SFC牌照（如C9），以确保公平、合规与无利益冲突。现实中存在未持牌的共同运营与幕后分红，但法务上两家以上需牌照。

- **关键点**
    - SFO税务优惠条件：AUM“2.4亿港币”、在港“交聘两个人”、年度支出“200万”。
    - FIHV为单一家族办公室税务优惠框架，非FIHV不享受该免税。
    - SFO无需持牌，因为仅服务单一股东且不存在对外募资。
    - Multi-Family Office需SFC牌照（如C9），因涉及不同老板与资金来源，必须实现公平与合规。
    - 技术上两家以上共同架构需牌照，现实中有未持牌的做法但存在法务风险。
- **讲解**
  讲者在Q&A中明确了SFO与Multi-Family Office在税务与持牌上的差别，并通过实际观察提示行业中存在的未持牌合作与分红做法，但强调法务合规的重要性。
- **Examples**

> 当两个家族共同设立或运营家族办公室，技术上需取得相关牌照（提到“19号牌照”）；现实中存在不拿牌照、幕后协议分红的做法。讲者进行免责声明，强调法务上两家以上需牌照且多家资金来源属于fundraising。

    - 识别资金来源：确认是否为多家族资本或对外募资。
    - 合规评估：根据SFC要求申请C9等相关牌照。
    - 风险提示：未持牌的幕后合作存在法律与监管风险。
- **注意事项**
- 精准核对AUM与人员与支出门槛，避免税务优惠资格遗漏。
- 按普通公司设立流程办理雇佣与签证，SFO审批相对更快。
- 多家族或对外募资场景必须提前布局牌照与合规体系。
- 在投资配置上结合客户风险偏好与全球布局目标。
- **特殊情况**
- 如果仅有单一家族且满足FIHV条件，如何享受免税？确保AUM“2.4亿港币”、在港“交聘两个人”、年度支出“200万”，并按FIHV框架申报。
- 如果存在信息冲突的门槛数值，如何处理？逐条核对官方CIES与SFO门槛，并在执行前以书面形式确认适用要求。

管家式全生命周期服务框架

> 以客户痛点为起点，先止痛再根治，通过服务链条整合与生态协作，持续创造需求，实现全生命周期的管家式陪伴。强调防守优先与需求驱动的配套服务。

- **关键点**
    - 四个问题框架：目标客群、痛点、药方、管家化创造需求
    - 三个flag：不讲过多理论、时间有限需对症下药、以服务创造需求
    - 工具箱与服务链生态整合，多专业协作
    - 角色定位：一线业务人员，以know-how解决客户痛点
- **讲解**
  讲者明确服务思路不以理论取胜，而以一线实操与客户痛点为核心。先通过四问锁定客群与痛点，开出“先止痛后根治”的药方。在服务层面整合跨专业与生态资源，形成管家式的全生命周期陪伴，强调“安全优先”的防守策略与“持续创造需求”的专业延展。
- **Examples**

> 客户收到税局电话/App/短信通知，产生申报恐慌。止痛：立即“坦白从宽，抗拒从严”，完成境外收入合规申报，并厘清账户加总余额与净收

> 入关系，避免被按最高税率推定征税。根治：重构持有架构与资金路径，优化税务居民判定、交易与持有地选择，建立年度申报流程与审计机制，纳入家族治理与传承规划的长期安排。

    - 确认客户是否属于中国税务居民（183天规则等）
    - 梳理2021、2022、2023三财务年度的境外账户、交易与收益明细
    - 识别收入性质：股息、利息、资本利得、综合劳务所得等
    - 主动申报并说明净亏损或无净收入状态，避免不必要缴税
    - 调整持有与交易地，评估香港SFIE、BEPS影响，避免离岸收入粗放申报
    - 建立年度4月1日-6月30日汇算清缴流程与证据链保存
    - 设计长期传承与税务安排，纳入赠与与继承税维度
- **注意事项**
- 安全优先，先防守后进攻
- 通过服务创造需求，避免一次性解决方案
- 整合多专业与生态链，无“一家独大”
- 以短中长期税务主线贯穿规划
- 对客户使用“坦白从宽，抗拒从严”的合规原则
- 注意时间节点：4月1日-6月30日汇算清缴
- 识别税务居民身份（183天规则）与穿透披露风险
- 关注中国与167个国家地区的AEOI交换范围与CAA签署情况
- 警惕香港SFIE与BEPS对企业与个人安排的影响
- 传承为环形任务，需持续治理与安抚机制

“保降中传”四字口诀的实务应用

> 通过“保、降、中、传”四个维度抓住高净值客户的共性需求与共振点：保（安全至上，防守优先）；降（税务降本，应变式税务成本管理）；中（动态式资产保值增值，追求确定性与稳健）；传（家族传承的环形治理）。

- **关键点**
    - 保：信息披露与地缘不确定性背景下的资产安全与架构防守
    - 降：短期薪税与综合劳务所得、中期股息利息资本利得、长期财产税（赠与与继承）分层管理
    - 中：疫情后约五年周期内高净值人群偏好大额保单配置，求稳不求激进

    - 传：以“娃哈哈”案例提醒二代、三代治理漏洞，传承为环形任务
- **讲解**
  讲者提出“四字口诀”作为进入客户心智与共振的抓手。在服务中先从客户最敏感的安全与税务入手，随后以稳健的资产配置满足中期保值增值需求，最终纳入家族传承治理闭环。此顺序与方法旨在提升客户对服务的感知与信任，实现从止痛到根治的转化。
- **Examples**

> 在信息不确定与税务压力升级背景下，高净值客户近五年更多配置大额保单。保单一方面作为资产隔离与风险管理工具，实现“保”；另一方面通过确定性收益与现金价值安排，实现“中”，满足稳健增值。

    - 分析客户当前风险承受能力与流动性需求
    - 匹配大额保单的现金价值、保障责任与税务影响
    - 与家族信托、公司架构协同，优化资产隔离与受益分配
    - 建立年度检视机制，动态调整保单与资产组合以应对政策变化

AEOI/CRS合规框架与中国实施要点

> AEOI为全球自动交换信息框架，CRS为标准与方法论。中国版CRS自2017年落定，中国新个税法案自2021年实施，明确居民身份判定（183天）、穿透披露、离境前三年汇算清缴、统一申报期限4月1日-6月30日。

- **关键点**
    - AEOI全称Automatically Exchange of Information；CRS为统一报告准则的实施标准
    - CAA（主管当局协议）为交换的前提，全球参与约190多个，中国当前交换167个
    - 中国香港与新加坡为高净值开户信息交换集中地
    - 企业侧遵循BEPS、双支柱、香港SFIE、美国FICA、EIOR等
- **讲解**
  合规网络由AEOI框架与各国CAA支撑，CRS作为具体实施准则。中国自2017年落地CRS，2021年新个税法案提供居民判定与申报机制，形成对境内个人境外收入的制度化管理。实践中需识别开户地、账户类型与收入性质，按期完成汇算清缴。
- **Examples**

> 客户在2025-10-26前后（内容创建于2025-10-26 18:47:17）收到税局电话/App/短信通知，涉及2021、2022、2023财务年度的境外收入申报。

    - 确认通知范围与年度（21、22、23）
    - 收集海外金融资产与账户交易明细，区分本金、收益、亏损
    - 按照股息利息最高20%、个人综合劳务所得最高45%计算潜在税负
    - 若净亏损或无净收入，主动申报并说明，避免被推定课税
    - 在4月1日-6月30日期间完成汇算清缴
    - 后续建立年度化申报与监控机制，避免再次被动应对

税务罚则与合规风险控制

> 隐瞒申报面临高额滞纳金与罚款。滞纳金按日加收入的万分之零点五，至高五倍，并可能处以最高额度罚款，追溯期最长5年。税局可能按账户加总余额总值推定课税，未主动申报按股息利息最高20%、个人综合劳务所得最高45%计征。

- **关键点**
    - 隐瞒申报风险极高，影响客户与顾问职业安全
    - 滞纳金：按日加收入的万分之零点五，至高五倍
    - 追溯期最长5年
    - 主动申报若为净收入为零或净亏损可免缴税
- **讲解**
  案例中厦门企业高管因隐瞒申报遭遇严厉处罚，体现税局对信息不透明的强力打击。顾问需指导客户主动合规并建立证据链，避免被按加总余额推定课税。
- **Examples**

> 某厦门企业在细分市场为头部之一，非实控人之高管隐瞒申报，被税局处以五倍滞纳金与最高额度罚款。

    - 识别隐瞒原因：成本考虑与合规意识不足
    - 测算滞纳金：按日加收入的万分之零点五，至高五倍
    - 评估追溯期影响（最长5年）与综合税负（股息利息最高20%、综合劳务所得最高45%）
    - 建立及时申报与内部合规审计流程，完善会计记录与穿透披露

家族传承治理的环形任务模型

> 传承非线性，需从创富到成员治理与安抚的全链条管理。以“娃哈哈”事件为警示，二代、三代间结构性风险高，需通过架构、信托、股权安排与治理机制持续化管理。

- **关键点**
    - 事件：宗馥莉成立“娃小宗”，香港高院诉讼持续发酵
    - 二代关系复杂，同父异母兄弟姐妹等结构性风险
    - 传承任务为环形，需持续治理与沟通机制
- **讲解**
  通过社会热点案例引导对传承治理风险的关注。建议以信托与公司治理制度化安排受益分配、表决权、管理权与信息披露机制，避免代际矛盾升级。
- **Examples**

  > 针对二代矛盾与品牌分化风险，建议设置家族信托、家族宪章与股权表决机制，界定受益与管理边界，建立常态化家族会议与争议解决机制。

    - 梳理股权与受益人结构，识别潜在冲突点
    - 设立家族信托与家族宪章，约定传承规则与治理流程
    - 在香港与内地法律框架下配置争议解决条款
    - 纳入税务与合规要求，避免因结构失衡引发跨境税务问题

顾问室服务与工具箱

> 顾问室服务应先标准化再定制化，服务需可视化且动态解决问题。工具箱四点为身份多元化、资产机构化、架构国际化、托管中立化，匹配五大客户场景（跨境贸易、投资、融资、并购、财产规划）。通过套餐化（ABCD）满足约90%通用需求，约10%采取单点定制化。

- **关键点**
    - 服务可视化与动态问题解决为核心
    - 标准化为基础，定制化为深化
    - 四大工具箱维度：身份、资产、架构、托管
    - 五大场景：跨境贸易、投资、融资、并购、财产规划
    - 套餐化设计提高理解与落地效率
- **讲解**
  讲者通过“菜单/套餐”比喻，将复杂跨境与合规服务模块化。先定义工具箱的四个维度与五个场景，再将其落入ABCD套餐，便于客户快速匹配自身需求与痛点。标准化使流程与合规要求清晰，定制化用于处理个别复杂情况与特定目标。
- **Examples**

  > 针对企业主性质的高净值客户，尤其是大湾区中小企业主（以外贸、制造业驱动，现金流好），以身份多元化、资产机构化、架构国际

> 化、托管中立化的工具箱去匹配跨境贸易、投资、融资、并购与财产规划等场景。通过套餐化呈现为ABCD四个组合，覆盖90%以上的普遍需求，剩余约10%采取定制化服务。

    - 明确客户画像与场景
    - 按工具箱维度拆分方案
    - 用套餐降低理解门槛
    - 保留单点定制应对特殊需求
- **注意事项**
- 服务需可视化与动态响应客户痛点
- 先标准化流程，再在此基础上做定制化方案
- 用套餐化提升客户理解与选择效率
- 持续性年度服务创造客户粘性与合规护城河

A套餐（Junior画像）与初级架构优化

> A套餐面向中国大陆籍税务居民、个人直接持有海外账户的客户（G先生）。痛点为身份单一与资产裸露，易被穿透与交换，导致税负成本与风险连带侵蚀名下资产。解决策略为身份申请与初级架构优化，将个人直持改为离岸控股+中岸控股持有境外资产。配套服务包含高优专与投资移民申请、公司设立与维护。

- **关键点**
    - 痛点：身份单一、资产裸露（肉身股东）
    - 后果：账户信息交换、税负上升、个人风险连带侵蚀名下资产
    - 策略：身份申请+架构优化（离岸控股+中岸控股）
    - 服务：高优专、投资移民、公司设立与维护
    - 效果：税籍选择更友好、持有更安全
- **讲解**
  通过将个人持有改造为法人持有并增加离岸层，减少信息透明度与被穿透风险。同时，通过身份多元化（如香港高优专与投资移民）获得更灵活税籍选择与信息披露管理。投资移民作为快速登录与防披露工具，需把握报告合规与资产审查。
- **Examples**

> G先生为中国大陆籍税务居民，个人直接持有海外A机构账户。痛点为身份单一、资产裸露。A套餐将其账户结构升级为离岸控股公司+中岸控股公司持有境外资产，并为其申请香港高优专或投资移民，同时完成相关公司设立与维护。

    - 评估身份与持有方式
    - 设计离岸+中岸双层结构
    - 办理高优专或投资移民
    - 落地公司与维护合规
    - 实现税籍优化与资产持有安全
- **注意事项**
- 身份选择需贴合客户画像（有钱、高学历、工作背景好）
- 离岸与中岸公司职能清晰，确保持有安全与合规
- 配合底层储蓄型保单与相关产品进行信息与税务管理
- 强调年度合规服务的持续性以维系客户粘性
- **特殊情况**
- 如果客户仍为单账户直持，如何快速降低披露与交换风险？通过加设离岸持有层与申请身份替代。
- 如果客户短期不涉及跨境资金流动，如何优先处理？先做防御性架构与身份多元化，后续再谈资金流动。

投资移民合规关键点与时间线

> 投资移民的技术环节集中在三类报告：净资产审查报告（初始门槛，需为税据投资投资推广署认可）、符合投资规定审查报告（拿到原则审批后在核定时间内提交）、持续符合投资管理规定的报告（正式获批后七年内每年持续提交）。以“9月1号”起算到后续多年均需合规。

- **关键点**
    - 三大报告：净资产审查、符合投资规定审查、持续符合投资管理规定
    - 门槛：三千万为关键门槛（对画像为境外持有三千万资产者最直观）
    - 时间线：以9月1号起始，随后多年持续合规，七年周期
    - 机构数据：截至2005年6月份投资移民共6637宗；机构完成80宗
- **讲解**
  合规是投资移民的核心“技术点”。初期需完成净资产审查并获原则批复，随后在核定期限内提交符合投资规定审查报告。获批后进入七年合规期，需按年度提交持续符合投资管理规定的报告。以年度服务为抓手，建立持续客户粘性与服务需求。
- **Examples**

> 某客户以9月1号为起始日期，先出具净资产审查报告获取原则审批，再在核定时间内提交符合投资规定审查报告。正式获批后，在后续七年中每年提交持续符合投资管理规定的报告，以维持投资移民资格。

    - 准备并审查净资产材料
    - 完成原则批复后按时提交第二份报告
    - 设计年度合规计划
    - 结合资产管理规划，确保持续符合要求
- **注意事项**
- 净资产审查需为税据投资投资推广署认可
- 第二份报告必须在核定时间内提交，避免资格中断
- 七年内每年提交持续符合报告，建立年度服务计划
- 配套资产管理规划与底层产品组合以支持合规材料
- **特殊情况**
- 如果客户资产超过三千万但材料不完整，如何处理？优先完成净资产审查的补充与规范化，确保获得原则审批。
- 如果客户错过了核定时间提交第二份报告，如何应对？立即与投资推广署沟通寻求补救与延展可能性，提供合规说明与证明材料。

M套餐（Middle画像）与家办架构及税务优化

> M先生常见于香港/大湾区企业主，存在身份单一、资产相对透明、治理缺失与税负成本高的问题。若香港公司主营投资管理，被动收入需按前200万港币8.25%及其后16.5%缴税；新加坡公司投资管理税率17%。通过申请香港家办（SFO）与离岸控股层实现税务豁免与信息保密，同时完善家族治理。

- **关键点**
    - 资产透明源于公司信息可查（香港公开、内地工具如起查查）
    - 需依据公司法界定自然人信息披露与登记要求
    - 税率：香港被动投资收益前200万港币8.25%，其后16.5%；新加坡17%
    - 家办税务豁免可显著降低大额资金管理的税基
    - 离岸公司（如开曼、BVI）提升保密与控股安全
- **讲解**
  对以公司为资金池的个人投资行为，香港与新加坡的税制导致被动收入的纳税负担较重。SFO家办可适用税务豁免政策，降低大额资产管理的税负。配合离岸控股公司与中岸运营公司，构建安全、保密且治理完善的投资架构。
- **Examples**

> M先生通过香港公司进行大额被动投资收益，需按前200万港币8.25%与其后16.5%缴税。通过申请香港SFO家办并在上层加入开曼或BVI离岸控股公司，既提升保密性，也适用税务豁免，显著降低税负，并导入家族治理架构与成员身份配套。

    - 审视业务性质为投资管理与被动收入
    - 评估香港与新加坡税负差异
    - 申请香港SFO以适用豁免
    - 设计离岸+中岸控股结构
    - 导入家族治理与成员身份“一加一”申请
- **注意事项**
- 识别公司业务性质与被动收入税负
- 优先选择香港SFO以获得税务豁免与政策端加分项
- 离岸公司法披露仍相对保密，但需满足新增条件要求
- 家办申请与家庭成员身份配套采取“一加一”路径
- **特殊情况**
- 如果客户已在新加坡布局但税负高，如何调整？评估迁移至香港SFO或并行结构，比较政策适用性与合规成本。
- 如果客户公司信息过度透明，如何降敏？增加离岸控股层并优化股东信息登记路径，依法减少可公开披露的个人信息。

家族办公室税务豁免与投资结构升级

> 围绕家族办公室（加办）实现投资管理收益的carry豁免与税务豁免，强调“无手续费”及“持续性无手续费”的服务目标；通过审计与税务顾问的动态规划，确保合规与优化。涵盖投资资质、持有私人有限公司、投资不动产在加办收益中是否可豁免的判断框架与脑图方法论。

- **关键点**
    - 无手续费是直观目标，持续性无手续费是专业机构服务要点
    - 加办申请并不复杂，但核心在每年投资管理收益的carry豁免、税务豁免
    - 符合资质的各类投资可纳入豁免范围；需区分私人有限公司持有与其组织架构设计是否合规
    - 年度审计不是被动申报PTR/ER后再做，而是每年compulsory的动态税务规划
    - 税务顾问为刚性服务：投资前进行税务测试，确保新增收益的可通过性与合规性

- **讲解**
  讲者以“无糖可乐”的配方比喻投资结构升级，将税务豁免的关键拆解为费用与持续性两大维度。强调家族办公室的年度强制性服务由税务顾问牵引，提前对投资收益进行测试与规划，从而在审计与申报周期前完成优化。对于私人有限公司与不动产纳入加办收益的税收豁免，需结合合规架构设计与资质判定，建议以脑图方式呈现适格情形。
- **Examples**

> 讲者提到“什么情况下持有私人有限公司是可以符合的，什么情况下这个私人有限公司它的组织架构设计是可以符合的”，通过脑图展示不同合规场景与不合规场景。未给出图，但强调条件式判断。

    - 梳理股东构成与实益拥有人
    - 检查业务性质与投资目的
    - 评估税务居民身份与受控外国公司（如适用）影响
    - 审计与合规申报路径设计
- **注意事项**
- 税务顾问需动态参与年度规划，投资前进行税务测试
- 审计工作应前置于税表申报，而非收到PTR/ER后才开始
- 私人有限公司的组织架构需合规设计以适配加办豁免
- 投资不动产纳入加办收益豁免需满足特定条件与架构要求
- **特殊情况**
- 如果新增投资收益不满足税务测试，如何处理？应由税务顾问先行评估并调整架构或延后投资直至满足测试。
- 如果审计周期与税务申报时间冲突，如何处理？应前置审计与规划，确保在收到PTR/ER前已完成必要安排。

跨境资金流动架构：ODI与FDI

> 为解决“境内资金出不来、境外资金回不去”的痛点，在中国外汇管制及相关部门（发改商委、外管、市场监管总局）政策框架下，设计内向外（ODI）与外向内（FDI）双向通路。

- **关键点**
    - ODI“内向外”口诀：合适的企业、合适的区域、合适的业务，并完成备案
    - 通过合理架构实现境内到境外资金流动；团队式沟通与执行
    - FDI“外向内”路径：将境内股权架构纳入境外结构，满足2.4个亿的管理规模要求，管理规模可含私营企业的股权估值

    - 实现路径：境外在形式与实质上需符合纯外籍人士要求；家庭成员非外籍时可通过法律设置有条件完成，外籍人士可直接完成
- **讲解**
  讲者以套餐C展开跨境架构设计，强调在ODI与FDI两端分别解决资金出入境问题。ODI侧重企业主体与区域、业务的匹配并备案，FDI侧重将境内资产纳入境外平台以满足管理规模与估值要求，并对境外主体的外籍合规性提出形式与实质双重要求。
- **Examples**

> 通过选择合适的企业主体，在特定区域备案合适业务，完成内向外资金流动的合规安排。

    - 筛选企业资质与信用记录
    - 确定境外接收平台与业务范围
    - 完成发改商委、外管、市场监管总局等多部门沟通与备案
    - 资金路径合规凭证与银行合规对接

> 通过境外平台合并境内资产并纳入股权估值，满足2.4个亿管理规模要求。

    - 评估境外平台股东身份（纯外籍形式与实质合规）
    - 将私营企业股权估值纳入管理规模计算
    - 设计股权置换或并购路径实现资产纳入
    - 完成境内外税务与公司法合规
- **注意事项**
- 需与发改商委、外管、市场监管总局等部门进行多线沟通
- ODI与FDI的形式与实质合规需同步满足
- 管理规模“2.4个亿”计算中需明确私营企业股权估值纳入规则
- 家庭成员身份（外籍/非外籍）直接影响FDI架构实现路径
- **特殊情况**
- 如果家庭成员不是外籍人，如何实现FDI？可通过外籍人的法律设置在条件满足下完成形式与实质合规。
- 如果境外平台在形式合规但实质不符合外籍要求，如何处理？需调整受益人与控制权安排以满足实质合规。

离岸平台与退出策略（红筹VIE与境外交割）

> 通过离岸公司持股平台与红筹VIE双环架构，实现境内资产的海外包装、交割与套现；在经营期通过分红与合理关联交易进行利润节流（如香港）。

- **关键点**
    - 台商与港商常用离岸公司（萨满亚、开曼、BY曾用），通过转让境外持股平台股权在境外交割实现退出
    - 境内企业退出（工商变更）需净资产估值与税基计算，海外平台退出更短平快
    - GBA实践：境内工厂只做货物订单，利润在香港沉淀
    - 红筹VIE双环架构：境内企业出海搭境外控股平台，再回购境内公司，实现“既出去又回来”
- **讲解**
  讲者以历史服务经验（昆山、苏州、虹桥台商）说明常用退出方法论：利用离岸平台完成境外交割，避免境内复杂税基与估值程序，实现短平快。红筹VIE作为双环架构，兼容资本跨境与资产海外包装，广泛用于中资背景港股。
- **Examples**

  > 香港约两千多家中资背景上市公司，红筹股占70%，红筹股中民企业占90%。

    - 说明红筹与民企占比的市场惯例
    - 印证双环架构的普遍性与可行性
- **注意事项**
- 境外交割需确保境外平台的合规与税务安排
- 合理关联交易需符合转让定价原则与反避税要求
- 在红筹VIE架构下需兼顾国内监管与海外上市规则
- **特殊情况**
- 如果选择境内退出导致税负上升，如何应对？通过离岸平台股权转让在境外交割降低复杂度并优化税负。
- 如果境内外监管政策收紧，如何保持通路？提前布局合规证据链与经常性交易实质，维持架构有效性。

海外信托与顶层“全家桶”架构

> 基于港险与香港法域灵活性，海外信托在资产类型包容度、税务明确性、持续性方面优于境内信托；结合信息/基金会形成“保险箱”式代际资产防护与分配机制。

- **关键点**
    - 海外信托可打包不同类型资产；境内房产纳入需过户，涉及税费与物权法约束
    - 海外对遗产与赠与在信托中有明文规定，所有权过渡后不再征收；国内当前未有明确法律保证
    - 香港常见传代信托，持续性强；境内持续性受限于持牌机构数量仅68家
    - 海外受托人形态更灵活：可为自然人、公司，且可设私人信托
    - 信息/基金会充当“保险箱”，由所有者持有密码，外来攻击无法侵蚀，按意愿进行分配，实现全生命周期服务
- **讲解**

  顶层架构以结果为导向，在海外信托下实现资产打包与代际传承的可持续性。境内的法律与税制不确定性使房产信托化复杂；海外法域提供明确的遗产与赠与税处理。通过信息/基金会实现资产隔离与控制权安排，形成可视化、可定制的套餐式服务。
- **Examples**

  > 香港家族设立传代信托，结合信息/基金会作为保险箱，为一代与下一代提供资产保护与分配。

    - 定义受托人与保护人角色
    - 设定分配条件与触发机制
    - 维护跨代沟通与意愿执行
    - 定期审查与合规更新
- **注意事项**
- 选择法域需综合资产类型、税制与合规要求
- 房产入信托需评估过户成本与税费
- 受托人选择影响信托治理与持续性
- 信息/基金会的治理结构需明确控制权与访问权限
- **特殊情况**
- 如果家族资产以境内不动产为主，如何设信托？需评估过户与税负，或通过境外平台持有后再行信托化以优化成本。
- 如果受托人发生道德风险，如何保护？设保护人与多重签署机制，并定期更换或监督受托人。

税务居民落地规划的经济性

> 取得香港税务居民后可进行落地安排，包括租赁、通讯证明、置业等配套服务。通过算账模型评估是否进行规划。

- **关键点**
    - 案例：个人净收入一千万，个人所得税两百万（20%），香港一年落地规划成本约一百万
    - 当税负显著高于落地成本时，具备规划的经济性
    - 落地材料包括租赁合同、通讯证明、居住与工作在香港的证据
- **讲解**
  讲者以直观算账展示税务居民规划的成本效益：若个人税负（两百万）明显高于香港落地成本（一百万），则进行税务居民安排具有经济合理性。
- **Examples**

> 一位客户拥有一千万的个人所净收入，个人所得税为两百万（20%）。在香港进行一年落地规划的成本（租赁、通讯证明等）约一百万。

    - 比较税负与落地成本
    - 评估居住事实与工作安排
    - 制定材料清单与时间表
    - 办理税务居民认定与持续维护
- **注意事项**
- 需评估居住事实与实质性标准避免形式居民被否认
- 落地成本需包含租赁、通讯、可能的置业及服务费用
- 与原税籍国的双重征税协定与反避税规则需提前评估
- **特殊情况**
- 如果客户经常跨境但不满足实质居住标准，如何处理？通过增强在港工作与生活证据，延长停留并完善材料。
- 如果原籍国实施严格反避税条款，如何降低风险？提前进行条约适用分析与经济实质安排，确保合规。

内容与获客体系

> 通过研究院与学研社公众号沉淀“三四万”粉丝，输出标准答案与开源手册，以套餐化工具箱实现服务可视与定制化。

- **关键点**
    - 研究院负责内容总结与标准化答案输出
    - 学研社公众号提供开源手册与知识分享

    - 团队协作（teamwork）推进跨境架构与落地实施
    - 通过服务创造需求与强捆绑实现持续性
- **讲解**
  讲者将获客与服务闭环结合，通过内容影响力获得潜在客户，并以可视化的套餐工具箱进行定制化实施。
- **Examples**

  > 粉丝“三四万”通过关注学研社公众号获取标准答案与手册，形成线索与转化。

    - 发布案例与方法论
    - 引导关注与咨询
    - 提供开源工具与模板
    - 形成线下实施闭环
- **注意事项**
- 内容需准确严谨，避免误导
- 工具箱需可视化、易用且可定制
- 服务闭环需覆盖前期评估、落地与持续运营
- **特殊情况**
- 如果客户对案例不够“过瘾”，如何应对？提供更多开源手册与深入案例分析，通过公众号加深触达。

作业或建议

- 建立标准化尽调清单：包含SFC、会计师公会、律师会、TCSP名册查询步骤与留痕模板
- 为内地客户设计香港家办落地方案：税务规划、信托传承、ODI、保险风险隔离与资产管理一体化的流程图与责任分工
- 准备客户教育信息包：香港与海外高校对比资料、入学与签证流程、风险管理与key man risk配置建议
- 跟踪2025-09-24全球金融中心指数与香港八大措施的最新补充文件，形成季度更新简报
- 根据现有客户名单，按“保降中传”框架逐一识别痛点并制定“先止痛后根治”的两阶段方案
- 对2021、2022、2023三年度客户的境外收入进行盘点，准备在下一次4月1日-6月30日窗口完成合规汇算清缴

- 梳理客户在香港与新加坡的账户与收入类型，评估AEOI/CRS交换风险并制定主动申报计划
- 为重点客户建立年度税务与传承治理的环形任务清单，纳入信托、股权、保险与审计机制
- 制作合规教育材料，向客户传达“坦白从宽，抗拒从严”与未雨绸缪的重要性

2025-09-23 跨境家族办公室及企业出海

2025-10-26 18:47:17

00:00:02
那作为家族办公室呢，它是高级，高净值客户在财富管理上的智囊团，所以无论是在整合全球金融资源，还是捕捉跨境财富管理方面，与我们的服务理念是不谋而合的，甚至呢，同时也存在着很多值得期待的合作空间。我相信啊，不管是家族办公室还是在座的各位同事，我们既是客户财富的守护者，也是协助客户实现家族基业澄清的那个规划师，所以在当下的财富管理行业，我们的价值是愈发的凸显和重要了。

00:00:37
那今天呢，我们会邀请两位嘉宾，稍后和大家第一位见面的这个嘉宾呢，是在家族办公室与财富管理领域，现属的专家，他就是EI Group汇职集团，集团管理合伙人，将兼香港总台的黄恒德先生。现任香港瑞向家族办公室和财富管理专业，担任讲师、管理人员和硕士课程的教研成员。

00:01:16
不仅如此，在这之前，他曾在2019年到2023年担任咱们香港特别行政区政府投资推广署家族办公室及金融服务的首任环球总裁。他也担任了亚洲金融论坛杜岛委员会及香港贸发局金融服务咨询委员会的成员，专门负责给海外和内地的专业机构在香港发展提供专业的咨询。包括协助相关机构实施资本投资者入境计划以及家族办公室税收优惠计划等，可谓是专家中的专家了。

00:01:52
相信大家听了我说这么多，一定非常期待我们Dixon的分享。现在就请大家以热烈的掌声欢迎。欢迎。欢迎我们Dickson上台，谢谢大家。大家好啊，我是Dickson，叫我Dickson就行了。我没有那么厉害啊，Monica讲的我好厉害，其实一点都不厉害啊。我其实是一个很普通的一个，也不是什么专业人士。

00:02:26
虽然可能看起来很专业，看起来啊，但是其实一点都不太专业的，很落地的。更重要的其实，希望跟大家讲讲我的背景啊。其实我自己是一个会计师，是在安永会计师事务所培训出来的。但是我告诉你，我不专业的地方在哪呢？其实我其实没有通过正常的大学的，我是自己读的啊，我是集收的。

00:02:58
所以我争取安永。其实是一个刚刚拿起来的一个，因为差不多三十多年前，其实我有读书，不聪明，很难读啊，很难读，所以呢，就是在那时候我是自己读一个学位

的，自己读一个学位，然后呢，再自己考会计师，然后呢，再读这个法务的一个法律的一个学位，再拿一个硕士，是这样子读出来的。

00:03:30
然后呢，我在安永的时间呢，差不多就是那时候啊，就很多人都觉得这个好像少年子一样的地方啊，世代会计师事务所，就是在那边呢，当这个auditor，审计师，然后当了差不多三年时间呢，我就离开了，因为为什么三年呢，主要是因为我要拿这个会计师牌照，拿了这个牌照我就走了，然后呢，就马上去，为什么呢，因为当时呢，我就去了汇丰银行，汇丰银行，当时呢，就是那时候呢，很多很多红丑的，啊，红丑在香港上市啊，H股，A股，啊，H跟A的都在香港上市，所以呢，那时候呢，就非常的yeah，非常的在，差不多这样讲，就是不需要自己去排上衣的，他们是走过来，啊，靠门的，找我们去，哎，你可以帮我们上市吗，是这样子的，还有汇丰银行，你知道吗，

00:04:31
当时是要自己看，就是，哎，太小就不弄了，不要这样子才，才搞了，太小了不搞，通常，啊，ball bracket的，贷的，啊，银行呢，都是这样子看，啊，要有一定的规模，啊，一定的market size，还有就是capitalization呢，他才，啊，接受这个客户的，所以当时呢，我为什么要跟你们讲呢，就是因为，啊，其实我跟你，啊，差不多，都是，你们都非常专业啊，非常的优秀，今天我听说了，就是你们必须有一定的业织才能当机来这里，尤其是在面对面的讲课，是这样啊，不是讲课分享，不是讲讲课啊，分享，所以呢，就今天见到很很很荣幸啊，在台风之前都可以，大家可以在这里交流，所以很高兴，很荣幸，又见到旧的朋友，

00:05:30
也有新的朋友啊，所以特别的高兴，很久没见，有一些是以前的一些香港大学的学生也来了，今天啊，也在其他大学的都都很久没见，再见面，所以呢，其实今天的分享啊，老实跟你们说，其实是应该经常来讲啊，差不多30个小时的，30个小时，一般来讲，因为我在大学里面教书的，是一个课程来讲是需要30个小时，最小啊，30个小时，

00:06:00
所以今天我们就把很多很多很浓缩的三个小时讲完，更重要的因为我们今天其实是跨境，跨境，cross border，其实是一个非常热的话题，由此是在于出海，出海，因为跨境跟出海走出去是一模一样的，在内地很多不同的地方，叫走出去基地啊，计贸区啊，还有什么出海的，

00:06:31
社会都是用这些terminologies啊，就是terms啊，在内地，因为我现在，我以前是安永那些汇丰在区上的政府，现在呢就去了一个consulting firm，就是一个计询公

司，跨境的计询公司，专门是帮助企业出海的，法上财税，家族办公室，还有信托啊，还有其他不同的，更重要就是怎么去跨境呢。

00:07:04
我们可以探讨一下，因为今天只有三个小时，我的部分可能只有两个多小时，因为我还有一个我的同事，等一下跟大家分享一下出海跟保险有什么特别的个案分享，就简单来讲，讲到这里，要不然我们今天没时间去讲太多我们的课题，这个是我背景，简单就刚刚讲过了，

00:07:36
都是我是一个香港一个机身会计师，然后在当不同的大学当了老师，就是在过去的几年都在政府工作，但是最近已经参与一个法上财税，由此是在跨境的企业怎么出海，专门是帮助企业出海，包括，丹尼家族办公室，丹尼家族办公室，其实我们等一下讲讲丹尼家族办公室跟联合家族办公室还有虚拟的家族办公室有什么分别，好了，我们今天有五个话题，五个，重点在于，其实我觉得我们今天是需要特别的留意的，就是我们必须要讲讲这个背景，为什么全球现在是怎么样的，

00:08:31
措施有什么有效的，然后呢，对台湾区，环球，然后台湾区，再到香港，香港很多人，我过去六七年的时间，在过去我在政府当这个渣滓王室的环球总裁的时间，很多人问我，我来香港还是去新加坡，很正常的问题。所以我们也探讨一下，在这个领域啊，香港跟新加坡的比较，香港跟新加坡也很不一样了，跟我以前在，跟我在政府工作的时间也不一样了，因为其实每年都不一样啊，就是每一个时段的资料啊，跟背景都不一样，所以我们就探讨一下，如果你见到有人问你啊，有客户问你，你也懂啊，怎么去跟客户去聊，

00:09:25
因为其实都是很经常的一些保险、从业人员、专业人士面对的问题，就是为什么要来香港，香港的超市更落地了，有什么办法落地，然后到现在在香港有什么优势，有什么好处，在香港跟新加坡的比较，也可以跟中东比较，但是我觉得中东跟香港现在还没，还不能比较啊，现在。

00:09:55
现在亚太区的香港的唯一政政对象，唯一就是新加坡，就是新加坡。但是我们必须要比较一下，和官的比较啊，不是举官的，就是人家有好处，必须要承认人家的好处。香港也有不好的地方，也需要承认这个重点。然后到这个，呃，加州市的整个心态圈的，包括保险，从业人员也是里面的其中一个部分啊，保险很重要的，我见到，其实我的经验啊，过去离开政府了，在政府的期间已经见过很多单一加班啊，人口加班啊，很多不同，然后再过去两年了，我已经有，有证据，有，有上海的嘛，有上海，所以我在帮助真正的企业呢，怎么去搭造，打造，扎构，

00:10:47
怎么去成立单一加班，满足政府的要求，就是税务要位啊，税务要位是香港，现在香港政府推动的，但是老实说啊。你要满足要挺多条件的，挺多条件的，所以你不一定要满足所有的条件，我不是说你去申请这个税务要位不满足条件啊，是说你也可以通过加购税务的加购啊，怎么去帮助你的企业，帮助你的客户拿税务的规划，税务规划，tax planning，然后呢去满足，帮他把税务的exposure减到最小。

00:11:30
就不需要拿这个税务要位了2.4个亿，港币不小啊，2.4个亿你说小也不小，多也不多，但是最重要当时为什么我们定，我还在政府的时候就是2023年我才离开嘛，所以之前已经定下很多不同的措施了，这些措施呢，为什么要定在2.4个亿呢，就是因为当时我们呢，我去政府的时间2019年，2019年啊，刚刚呢是，新加坡比香港打造甲板找我们两年的，他们比香港找两年的最小，所以我见到他们很多不同的措施，人才，还有其他的优位啊，都是比香港好的，所以我们就弄了一个，因为我进去时间要打造香港变成环球甲板的一个中心嘛，亚太区，所以必须要新加坡跟香港是怎么样的比较，

00:12:27
然后再跟中东，然后在伦敦这样子比较，但是我发现呢，其实2.4个亿呢，已经不多了，已经不多，香港只有一个，一个scheme，就是2.4个亿的AUM，资产规，投资规模，我们叫AUM啊，2.4个亿，只有一个，新加坡挺多的啊，13O，13U，13X，很多不同的类型的，有些已经停下来了，我们等一下比较一下，然后到最后一个也是，我们，啊，我在过去的几年，

00:12:58
那边呢，发现啊，挺多不同的保险专业人士，跟我们的机构里面合作，很多不同的，就是怎么把，因为我们没有保险牌照的，我公司是没有的，所以跟你们是非常的合作起来，非常一加一大于二的情况，里面就是把好几个例子，案例，怎么把你们的通电，你们的需求，还有怎么把你们赋能，就是把你们肯定是卖保险的专家，肯定是留着专业服务的落地的能力，

00:13:43
我不是买保险，所以我不清楚，所以肯定是你们比我强，但是，我们怎么去一加一大于二呢，就是要通过这几个案例，我尽量把，因为时间不够，我只能把培训部非常好，特别的，提醒我一下，必须有案例，有案例才能有共鸣感，确实是的，所以在这个范畴里面我选了三个例子，都是实例的，都是life case，都是正经的案例，当然名字不一样，来自不同的地方也不一样，不能很准确的写上来，所以里面就是希望通过这几个案例，

00:14:28
把我们的共鸣感拉起来，连起来，好了，大约是这样子啊，我们呢，到section 4

这个时间呢，应该是4点15分左右，4点15分左右，由1到4，我讲了差不多一个半小时，然后到最后一个部分呢，尽量在最后的30分钟，因为中间4点15分到4点30分是break啊，break。

00:15:00
然后到4点30分呢，我们再回来30分钟讲这个案例啊，就是案例呢，希望可以通过一二三四类似的一个knowledge，skills，然后把这个案例呢，巩固起来。老实说啊，我们今天三个小时啊，三个小时，不要期待你们马上变成加班专家，这个不可能啊，不现实。所以呢，是希望通过这三个小时里面，把一些加班的服务，what， how， when， and who，四个维度，你知道怎么去，加班的服务在哪，从什么角度，通过什么的工具，可以搞加班，找什么人搞加班，因为加班，可能你们都听过了在香港，很多人叫自己加班啊，对吧？

00:16:00
但是真正的渣伴呢，通常不叫渣伴，除非他们是联合渣伴，还有他们非常希望可以通过fundraising的找投资人，他们才叫自己渣伴的，比如说我的公司不叫渣伴的，因为渣伴的客户呢，其实他们是非常低调，你还把自己叫渣伴，他还找你吗？他走进去你的office门口的时间，有人发现他来了，那个性密度又完全没有性密度了，对吗？所以渣伴的其中一个条件呢，就是那个typhus，性密度啊，很重要啊，大约是这样子啊，我快一点啊，香港，那我们先讲整个代的，macro一点啊，香港，你觉得香港啊，其实我尤其是。

00:17:00
方便你去以后讲的时间呢，特别的memorize，因为我们知道三个小时不够，但是如果可以尽量的把重点给你visualize一下，方便你去聚集嘛。那香港肯定你们都知道是国际金融中心，对吧，国际金融中心，还有呢就是有什么优点呢，free for capital，真正的free for capital，完全没有三季的啊。还有呢就是我们有专业的团队啊，都是非常庞大的啊，我觉得你们都知道的，这是事情，但是有时候是需要尽快的one page，重点写上来，方便你，哎，我要拿去，我就见客户的时间呢，我随时的都可以讲得到啊，是这个重点。

00:17:51
所以呢，香港不单单是IFC，也不单单是，其实我们等一下再多讲一下，香港其实我自己用Six，六个中心，其中一个中心是IFC，还有其他五个，然后等一下我们慢慢的再讲，但是这个slide是重点在于呢，我们有free flow of capital，还有我们有一个非常支持经济的政府，very supportive the government，你觉得香港的government特别的不同的维度啊，包括最近的，我们有什么，有不同的Hong Kong identity scheme，是吧，人才，

00:18:34
不同的身份，对吧，有优才，专才，高才，对吧，这个是第一，另外呢，最近的那个CIES，对吧，投资移民，投资移民，你可能觉得投资移民不太适应，对吧，为什么呢，因为好像是大家conflict，高才，专才，跟CIES是conflict。但是没办法，当时呢是高材捐财他们先推的，CIA是后推的，因为有些内部的procedure还没定起来，所以后推的，但是你见到啊，最近的上个星期的，我们叫policy address，施政报告里面啊，好像没什么改变啊，没什么推动，你知道吧，有没有听过啊，你知道为什么好像没什么大的改动啊，有一点点的改动，比如说可以投这个房地产，

00:19:32
对吧，有一些flush hole的改变，但是没有太大的改动，你知道为什么吗，知道吧，其实是跟，我问你吗，你又问我，其实很简单，我肯定告诉你的，是因为我自己觉得未来短时间是有interest rate的减少的，interest rate的减少。有什么好处？人家可以买房子，投资，对吗？很多方向，资产管理嘛，对吗？

00:20:08
所以如果这样子大大的改变这个CIS，如果人家投了很多不同的人来参与这个CIS，是政治的压力，对吗？所以就是不改，如果人家interest rate减小的时间，自动的来了，对吗？自动的来，肯定对property的pricing是有影响的，肯定的，肯定推高，对吗？推高的时间呢，政府就可以说，对吗？自由市场去推动的，所以是要看整个大环境啊，是可以看的，

00:20:54
其实每一年啊，信用报告里面都是有，去年比较带条的，今年没什么改动，因为我自己觉得是看得到这个interest是有向下的一个机会比较大的，所以还有其他不讲了，就是香港其实中西文化是中式会税的嘛，East East West是这样子啊，我们再讲一点啊，多一点的就是其他的方向啊，我刚讲了IFC嘛，还有一个叫叫什么字嘛，就是。

00:21:36
我们叫Offshore RMB Center，ORC，很多人不理这个啊，ORC，其实香港啊，其实建了40%，40%有没有写啊，离岸人民币的这里，70%是通过香港的，其实这个挺重要啊，我们的motherland，中国是通过香港去搞了很多不同的交易，所以香港其实这个OR是比较需要讲，尤其是如果你是focus在内地的购物，企业，都是要讲这个，因为老师说很多，我的理解就是内地的企业家其实非常要钱，但老师说钱不属于他自己的，因为钱一定要找出去财务。

00:22:32
我觉得是自己的，很多客户跟我讲，我有很多钱，但是钱出不了去，就不是自己了，所以你的概念就是ORC，Offshore Running Bee Center，这个概念我不能讲太多了，因为时间的问题，然后再讲，这个是香港的特别的好处。为什么人家问你

啊，你的客户，为什么要成立渣族办公室，你就用接板，跟他说了，接板呢，就是渣族办公室的第一，资产分离，把他个人的资产跟公司的资产分开，很清楚的，可以通过trust啊，通过trust，然后呢就实现了风险管理，还要保证家庭的适应，集中了管理的投资，

00:23:31
渣族管理的透明度，协调利益，还有税务优惠，刚讲嘛，如果可以满足了2.4个亿港币，港币啊，AUM港币，然后交给两个香港，两个香港，两个香港人，两个，然后每年的资产，水费啊，operating expense，超过200万的港币，就可以拿税务优惠了，税务优惠在于他的，不同的产品都是可以免税，所以他赚的钱没所谓了，就不怕，不需要特别的tax planning，就可以拿免税，但是问题是需要去跟税务局申报的，税务局申报就是把你积极的公司的资料配录给税务局的，所以这个也是一个问题。

00:24:25
如果我是单一家办，我想拿这个税务要位，那里是一个亿，可能要了，两个不同的员工可能要了，还有两个million的省费都要，但是问题我要申报的，不需要预先完成了，比如说今年我上个月，10月底是我的financial reporting的EN，就上个月以后才申报的，之后的，跟新加坡不一样，

00:24:56
新加坡是预先的，advanced的，你还没到新加坡，你要申请的啊，你不要以为你是加班啊，你必须要预先的申请，13O，13U，13X，预先的申请，然后通过他们的有关的政府部门去审批以外，以后你才能证据的，你不要飞过去啊，要全家一起去啊，然后他可以告诉你，所以要分开，他们是pre-approval，pre-approval，香港是post-approval，不一样啊。

00:25:32
重点是这个渣滓盟主的好处，为什么要成立渣滓盟主，然后呢，为什么选择香港，为什么选择香港啊，其实你们可以不需要叫上了，我们可以就是，之后给你们那个slide啊，所以你不需要特别的叫，除非你觉得我好，KOL。要不要不要浪费你的，不要浪费你的，因为有delete嘛，对吧，好了，我们还继续去讲啊，有一次是香港的，我刚，IFC嘛，IFC，International Financial Center，国际金融中心，你知道，对吧，我们还有，offshore renminbi center，香港特别的行外四个center，我还没讲，但是呢，去在哪呢，就是可以搞这个asset management，因为通过香港的一个平台，

00:26:31
是可以全球投资的，全球投资，包括房地产啊，不定的内地啊，全球，equities啊，股票啊，债券啊，还有就是国债啊，都可以通过香港去买卖的，所以这个也是

香港特别的优势，跟其他地方不一样啊，所以为什么我们讲free flow of capital，刚讲嘛，在之前，free flow of capital，就是因为香港这个，全球投资都可以通过没有外交控制的。

00:27:07
所以这个很重要。法规也是很重要。我们没特别讲，我们时间不够。但是法规是香港共同法律系统，很重要的。多讲一个中心，叫International Mediation Center。调解中心。对，对，对，厉害。讲了三个中心了。IMC， ORC， IMC。IMC，真的叫IMC，不要以为我自己讲的。

00:27:40
真的叫IMC，你往上去查。HKIMC，International Mediation Center，是上个月，应该是上个月才成立的，在湾仔的那个旧的菜馆。对，我天啊，真的。但是我不是自己讲的。因为那时候已经我们的...装修，所以我们要搬去九月的时间了，好了，现在又多一个Center了，你听过了，香港其实，因为家族盲数，特别要提起一个东西，如果客户问你为什么选择香港，我刚刚讲了好几个Center，几个也是，也是一个Center，就是香港其实地方不大，不过八百万人口，但是它有什么，五个大学，都是全球一把强，

00:28:36
五个大学，八百万人口不够，但是有五个大学是全世界，QS，QS是全世界的那个，一个Survey，专门是Rank大学的，它是一把强里面的，我们香港有五个在里面的，所以你看到，其实最近的那个美国啊，英国，欧洲啊，他们我见到很多企业家的孩子啊，都本来是去美国的，他最后都选了香港，因为有很多不确定性啊，在美国，不确定性，包括很多不同的安全感啊，还有就是能不能继续下去读书啊，对吧，其实不确定性呢，就把他们的，老实说，企业家都是希望比较有确定性的，

00:29:31
把风控合理管理了，不单单是金融，不单单是企业，不单单是自己的财富，包括他们的孩子啊，他们的孩子啊，对吧，所以你跟客户去讲的时间呢，不单单考虑你现在的产品，你的产品肯定在里面的啊，我见到很多客户啊，里面的保险肯定是其中一个板块，多与小的问题，比如说CIS，你们都懂了CIS，不需要讲了。CIS里面也有保险的产品，你知道的，但是不是直接的保险产品，所以多个Centre，这个是我自己做出来的，IEC，International Education Centre，所以你跟客户讲的时间，你多一些工具，你多一点的跟他们聊的时间，

00:30:35
你一个信心，跟你的范畴就来，因为你讲的多，客户也跟你讲的多的，肯定的，对吧，但是你不讲了，他也了解，但是你讲的多，他可能把自己不同的事情，因为。确实是有这个情况啊，等下我们最后那个session里面有讲的，其实我其中的客户

就是真正的有这个情况啊，他是搞SFO的，好了，这个满足家庭啊，就是张纸，财富的张纸，对吧，生活，生活，很开心嘛，你知道香港那么多的mitchell restaurant，对吧，你去其他地方看一看啊，没有那么多的mitchell restaurant啊，爬山啊，多啊，地方，

00:31:32
我从前也不知道啊，都是covid的时间我才知道，哎，香港是挺好的，所以你看到啊，这些都是，你知道香港去台湾区坐飞机啊，坐飞机要多少时间啊，一般来讲，啊，啊，香港，香港，台湾区，啊，可以超过台湾区都行，真的四个小时，四个小时北京都可以到的，所以你知道其实从香港这个中心的位置啊，我也不是说香港是正硕这样的啊，大家不要误会啊，我都是跟你去分享一些客观的一个factor，但是确实是有它的这个好的地方就是proximity，proximity to China，connectivity to China，connectivity就是联通的。

00:32:35
因为如果你只在新加坡，不是不行，它还需要多一点时间，但是呀，不是说它不好啊，如果它的客户，客户还有它的target啊，target就是说，比方说可能它要PE，PEVC，private equity的时间啊，新股基金，如果它的target是比较在东南亚的，其实这个比较方便一点的，因为它去的看起来PE的时间，VC啊，都比较容易的，所以要看你自己公司的，比方说你的业务是怎么样的，如果你的业务是，哎呀，你technology的，啊，health care的，肯定香港比较好，香港比较近嘛，内地，如果你的客户是，哎，manufacturing的，operation的，啊，可能东南亚比较好，啊，所以要看你的business nature，跟你的target是在哪，啊，其他不讲，啊，这个税纪，

00:33:32
等下再讲，其实香港的税纪真的很低，从来没加过，真的，还有很多不同的税，是不要付的，遗产税啊，什么sales value active tax啊，你的estate duty也不用付的，所以香港跟新加坡的，等一下我们再跟你分享一下，好了，到这里，然后到，啊，这个简单的香港跟内地的比较啊，香港确实是，然后等一下我们在香港跟新加坡的比较，现在先讲内地跟香港的比较，为什么那么多的内地的企业家要从内地的走出来，企业家要出海，为什么呢？其实是确实是有香港的好处啊，香港的好处。

00:34:21
你知道啊，IFC我不断讲，IFC Legal System，还有Common Law Jurisdiction，Common Law就是原用于英国的，我们是英国的法律，所以透明度比较高，也比较objective一点，公平一点啊。那ORC啊，ORC就是Offshore Renminbi的Centre，财富首选，是因为现在呢，香港政府呢，

00:34:55
在单一家办，我简单讲，单一家办，两个家办的分别，没时间特别的弄好几个slide，但是呢，其实单家办呢，就是等于你，你是老板，你成立single family office，啊，你的公司是你自己拥有的，你呢，就是结扎公司的老板了，然后你也是股东啊，对吧，好了，你把2.4个亿的投资规模放进去，招聘两个人啊，你可以满足税务优惠，但是我刚刚讲了，不一定要满足2.4个亿的AUM，

00:35:31
也可以搞这个单家办的，就是你不拿这个税务优惠嘛，我不拿税务优惠就没问题了，对吧，因为现在的2.4个亿，主要是拿政府的税务优惠的条件嘛，但是我可以不拿，我不拿呢，我找一些计算服务公司去帮他切记，帮你切记，你肯定不止2.4个亿，那我一看，看你的样子已经是最少2.4个亿美金，对吧，好了，合理，所以，丹家办事只有一个人，一个家庭，拥有的公司，他持有这个公司的股东，他就是股东了，简单来讲，要他去投不同的产品，就是可以满足这个我们所谓的FIHV，这个字你要记住啊，这个FIHV啊，FIHV，因为这个是 terminology，叫Family Investment Holding Vehicle，FIHV，这个是税务优惠的，

00:36:31
两点时机，香港政府成立了，定起来的，OK，好了，什么叫联合扎办呢？刚讲SFO了，懂了，SFO懂了，好了，MFO了，MFO就是Multi-Family Office，就是，哎，你觉得，哎，我要搞一些不同的资产管理，跟你们三个一起开一个公司，MFO，叫这个名字，然后呢，不需要满足税务条例了。没有税务优惠，香港政府对MFO是没有鼓励你去成立的，只有MFO鼓励，因为它的AUM大，对香港的GDP有帮助，对香港的招聘，房子，还有其他不同的投资的sector都有鼓励，所以它就有超市去吸引他们来，但是MFO就不需要，因为MFO是有付税的。

00:37:25
比方说你上来开一个公司，好了，你们搞这个资产管理公司，然后呢，就要还有，可以容许其他不同的人一起参与的，你可以再叫另外三位一起参与，没有AUM的要求，没有这个要求，就是一起搞起来一个投资公司，然后你们呢，所有都是股东，懂吗？所以呢，是有付税的，你们赚的钱都要付税，懂了，这个就是MFO，但是香港政府呢，现在是没有这个税务条例，鼓励，还是没有税务的超市去鼓励，这是。

00:38:00
MFO的发展，所以也有一些人去讲，可以多给一些措施鼓励MFO来，但是过去确实是有不少的MFO关闭了，确实不少，因为过去几年可能不确定性比较高，但是今年就比较好一点了，现在IPO都不错了，去年年底开始已经不错了，IPO。因为香港是这样子，20年30年，我在当HSBC的时间，我就是当投行，所以确实是见

到过去的最好的年代，黄金年代，因为我1996年已经在汇丰工作了，到了2019年才离开，1996年到2019年，差不多20多年了，但是过去这个年代确实是。

00:39:00
高峰期比很多不同的红筹啊，H股啊，就是小的公司啊，还有M&A啊，就是并购啊，都挺多的商业啊，所以香港过去几十年呢，特别的关注这个IPO，所以你见到这个联交所啊，它就自己上市了，自己都上市了，它的股票不错啊，我不是叫你买啊，我只是我觉得它不错啊，不等于叫你去买啊，我是disclame的朋友。

00:39:30
还有呢，就是现在呢，其实香港呢，也不，香港政府呢，也不单单鼓励IPO了，也鼓励这个private wealth management，私营财富管理，这板块啊，等一下我们可以分享一些关于这方面的资料，香港呢，其实现在啊，已经是private wealth来讲啊，是全球的No.2，全球的No.2，知道No.1是什么吗？在哪个地方啊，number one，哎，确实是，对的，瑞士，瑞士number one，但是，很快，香港就敲过瑞士，不是我讲的啊，等一下，UBS的global CEO，他讲的啊，瑞士的瑞银啊，瑞银，他讲的啊，你知道瑞银在瑞士是好大的吗，所以他讲的，他不是跟我讲啊，是跟政府讲，他的政府，瑞士政府，

00:40:34
他说，如果我们国家什么都不弄，什么都不搞，什么措施都不推，香港三年后，可能不到三年，敲过瑞士，是他讲的，global CEO，他讲的，等一下我们可以go through一些这个，这个slide，所以呢，确实是过去啊，就是有COVID啊，也有什么我们的不同的uncertainty发生。但是我们香港的AUM，所以你可以想，想这样啊，实际上就是AUM不断的创新，还有牌教在此，因为搞AUM，asset management是有牌教的需求的，你知道什么牌教啊？对，SFC几号牌啊？C9号就够了，一是主要是搞这个股票顾问的，C9号最小，最小，有一些是179啊，所以呢，确实是香港，

00:41:35
法规呢，比较成熟，所以比如说你们的牌教也是需要受IH监管嘛，对吧，所以香港的给人家的感觉，投资人的感觉就是一个非常非常的稳健，还有有法务的foundation的，所以为什么我们刚讲嘛，我们都是common law system嘛，legal system protection嘛，这是法规法务啊。都是有牌照的保障的，你有什么问题，所以为什么要找RO，RO你知道是Responsible Officer，法规是允许他可以有这方面的fit and proper，就是他有这个资格，但是他每年需要申报的，

00:42:20
不论他在SFC也好，Broker也好，香港MA也好，IA也好，都是有这个RO的要求的，所以你们都知道，但是这个法规呢，这个是数量啊，数量，可能你有没有听过

新闻吧，新闻应该有讲啊，香港现在已经有超过2700家，2700家，单一家办啊，单一，不是multi啊，机讯multi更不止这个数字了，

00:42:56
因为为什么呢？其实呢，过去几年呢，新加坡呢，不断地讲自己很厉害嘛，自己很powerful的嘛，自己有多少个家伴嘛，对吧，所以呢，香港政府呢，过去香港老实说，香港人就比较humble一点的，比较low profile一点的，不是走出来唱歌啊，不是走出来去威威，不是这样子的，香港比较实务性的，比较low profile，比较low key，但实务性呢，很强的，落地很强的，所以呢，

00:43:31
就是因为这样子啊，我们在，我还没离开政府的时间呢，就是，当时政府呢，委托了四大规制事务所第一，叫德勤，德勤，Deloitte，去搞一个调研，找一个第三方，计算公司去弄这个调研的，就很清楚了，不是政府搞的，政府搞的这个调研呢，可能觉得，他肯定报大数的，对吧，这个数据不准，但是第三方呢，

00:44:02
因为Deloitte在新加坡也挺大的，它不必要把这个数据香港抬高，新加坡降低，但是你看到2700家是单一家办，单一，single family office，single family office通常是哪些人呢？真正的家族，真正的，通常如果我搞，我搞不起来，因为两两四个月降低，我根本没钱，不够啊，我根本没钱，对吧？所以呢，必须是有家族的财富才有，

00:44:36
他可以招聘我，我当他的服务员没问题，但是肯定是家族，那几个家族可以招聘的嘛，为什么我，SFO的好处啊，多讲一下，SFO呢，其实是可以，你们可以帮他去拿身份的，很多人不知道的，很多人不知道，以为只有CIA才拿身份，但是好处，我们也多讲一下比较，SFO的好处，刚不需要拿第三方国家的，CIS有拿第三方国家的，所以手续小了，还有它不需要给CIS绑定了七年时间，它更弹性的，懂吗？

00:45:21
所以其实挺多的好处，但是很多保险的从业人不知道，不怪他们，因为他们不是在这个领域的嘛，但是我们聊了，我们技术公司跟他们聊了，发现其实可以提供这个方案给客户的，这个方案不但可以告诉客户，钱可以多来香港，买保险肯定的，买其他的也可以，股票啊，债券啊，国债啊，

00:45:53
因为国债比较稳定的，美国的国债比较稳定啊，所以呢，通过这个好处，我们就知道，还有其他，不能讲太多了，很多时间，那二八加，二八加是当时我在里面政府时间定的，他叫我三百五，我说有点压力，三百个太多了，我说两百个吧，两百个

已经达标了，已经达标了，就是在2025年底之前达标，就是香港从海外内地吸引落地加班，

00:46:30
但两八加已经完成了，所以呢，你知道其实通过政府的帮助已经有两八加，但是没有通过香港政府的帮助可能更多啊，懂吗？所以其实肯定不止这个两八加的数字，这个肯定报小的，OK吗？还有呢，其他我不讲了，时间的问题，投机归母啊。政府管理，所以这个都是强大的一个对比啊，

00:47:04
尤其因为你们保险的产品，我觉得你们肯定比我熟很多，你们肯定很专业，什么KeyMemories啊，什么Medical啊，都很强很强，但是客户呢，我自己觉得啊，如果你跟客户去讲，他有这个要求，保险的要求是很快的，但是如果他没有保险的要求，你跟他聊了，他有点抗拒的，很经常的，对吗？但是问题你要早一点亮点跟他聊，对吗？比方说，

00:47:34
哎，香港的招育第一，对吗？另外我刚讲了，ORC也是嘛，IFC，把这些C拿起来，然后通过什么工具呢？CIS其中一个工具，SFO第二个工具，还有其他不同的工具，我们等一下再讲啊，这些工具就是帮助你啊，去通过你基本的这个insurance plot，再把它提升，就是把自己的能力赋能。

00:48:07
那我很快，这个section one，这个是我自己觉得比较重点的，比较重点的，所以我把它写下来，希望可以，我刚讲了有六个center嘛，讲一讲，那六个center，第一个，IFC，对了，第二个，ORC，对了，第三个，很多师傅听不清楚啊，International Mediation Center，PO，对吧，很注重IPO，但是发现了，过去几年不能靠IPO，因为没IPO，对吧，没IPO，香港就好像洗手一样，对吧，所以呢，上海政府在2023年落地了这个Single Family Office，Private Wealth Management的东西，希望可以把不单，

00:49:00
可以靠这个International Wealth Management把IPO的中心再提升变成IFC的，已经不单单是IFC了，有IPO，也有这个IWMC，International Wealth Management Center，OK啊，这个Section 1，不好意思，不允许有问题，因为只需要推进下去，如果你们有问题可以呢，就是刚刚那个QR Code嘛，写下去。

00:49:54
为什么要选择加班？为什么选择香港？加班的香港的措施是什么东西，然后呢，香港有什么Center，以后可以给你们去跟客户讲的事情，诶，我可以不单单是保险产品医药，对吧，但是我们也需要知道，因为客户你跟他聊，他也需要知道你的深

度在哪嘛，你必须要有点深度的才能跟你继续的聊嘛，所以呢，我们也需要了解的就是全球的，全球的加班的，

00:50:29
现在的情况啊，所以你看到啊，在大部分的加班呢，其实在北米的，北米，北米，还有呢，他们的在这方面呢，比较成熟的，在股票啊，PE啊，VC啊，都是有比较高的投资经验的，还有他们投的东西呢，也不一定非常稳定的，他们愿意冒风险的，冒风险，所以你看到了，北美呢，其实有这个数字，大约是这个数字，

00:50:59
数字啊，PEVC比例比较高，其实你看到如果PEVC比例比较高呢，很明显他们对风险是没问题，高也没问题。但是香港呢，Family Office对投资者比较低的，风险看法比较低。好了，到欧洲了。它是最多的，数字最多，绝道最远，还有呢，搞解渣办历史是最久的。

00:51:32
然后到欧洲，欧洲有名的渣办可能是LVMH，比较有名的，欧洲。所以也有差不多3千到4千5，3千5到4千5，但他们投比较稳定的，比方说房地产，还有Fixed Income，固定收益，这是比较稳定的，强劲的。所以他们英国人嘛，欧洲人嘛，比较特别在于保守，比较保守一点的。

00:52:03
以前他们都是公共精进的，跟你搞生意的比较慢的，很多protocol的。他们的due diligence比较强的。我们香港以前也是跟英国的银行，我在汇丰银行我就知道，那个澳洲银行，跟美国银行确实是比较多的。如果你跟Goldman Sachs，跟Citibank比较，他们是比较快一点的。我们HC，我不是说不好，是风险管理，风险管理不一样，文化不一样。

00:52:33
好了，到最后了，就是刚刚讲的，我们最小2700家，单一再办，肯定不止，肯定不止，但是最小。所以呢，跟新加坡比较，你知道新加坡多少吗？根据德勤的会计师报告，他只有1400家，差不多小了一半。你发现呢，最近新加坡是比较近的，没什么错。因为太多报告了，把它推了下去，不好意思讲了，对吧，因为确实是不是香港政府去搞的，是第三方去写的嘛，所以过去一年啊，香港政府不断地把超市落地了，把税务要为全世界去讲了，还有不同的香港的活动，包括就是well for good啊，academy for legacy啊，还有不同的代行活动呢，还有什么中东王子啊，

00:53:29
还有什么事情啊，笑什么东西啊，好了，就这样了，你理解就行了，人家问你的时间你就知道了，美国是第一批的，数字大约是这样子，他们的投资的风险的一项怎

么样，欧洲第二批，我们比较厚，好处在哪呢，我们有太大的发展空间了，就是这样子，因为还有很多不同的。

00:54:00
内地啊，还有海外东南亚的来香港的，确实是挺多的，那我们刚讲的，全球，这个是全球嘛，对吧，然后呢，我们就台湾区了，全球，然后到台湾区，台湾区就是这些城市嘛，11个城市，对吧，香港是其中一个，香港是其中一个，你看到了，其实香港的富裕家庭啊，

00:54:40
还不够北京跟上海多，你就知道了，其实香港好像很富有，其实不是最富有，不要看小赢家，赢家，我们叫香港的话，一山，还有一山高，就是这样子，先不要看小赢家。要自己从不同的维度，这个有两面嘛，所以呢，你看到啊，简单来讲呢，但是你见到啊，北京，上海，香港，啊，这个不是台湾区啊，这个超过台湾区的，其实，但是总的来讲呢，就是，啊，广州啊，广州是另外一个地方了，台湾区，啊，大家知道就行了，这个分布，啊，上海跟北京，这个是我们中国区的，中国区，

00:55:36
包括香港，这个分布，但是广州也不错，深圳也是台湾区啊，香港确实是在台湾区首先的，第一个，但是你再跟其他中国城市的比较呢，它还是不够，你看到，虽然是差不多，但是，啊，上海跟北京确实是挺多啊，因为我们，也有一个客户是搞single family office的，真的是上海来的，上海来的。好了，SFO跟MFO，single family office就是SFO，2700家，2700家就是SFO，我们叫SFO，很少人跟你讲，单一家住办公室，没人跟你讲，通常是application的，通常是简单的SFO，SFO就2700家，

00:56:26
你看到亚洲第一，亚洲第一的family office就是香港，确实是香港，因为香港的法务法规是允许啊，就是family office去发展的，去发展，但是你不在内地的城市，他们可能需要你是讲加班，但是不是真正的加班啊，不是真正的加班。那你见到啊，我弄了一个统计，客户的来源是什么？

00:56:58
就是敲过封门，40%，超过40%是来自于内地的，内地的，加班的，搞加班的，然后呢，香港也不小，但是都不够内地多，不够内地多，根据数字啊，30%，然后东南亚，其他地方，所以呢，如果你的客户是内地的，肯定我觉得，我觉得我的客户都是内地的，全都是内地的，你特别的留意这个分布，你就更有信心的跟他讲啊，

00:57:29
其实香港在成立加班的地区分布啊，来源地超过40%，都是来自于内地的，内地的，好了，这个主要是讲，香港政府啊，就在投机推广署里面呢，成立了。

00:58:02
加州办公室的团队在我去的时间已经有了，是我成立的不是已经有，是我去了，我在里面的时间呢，我是负责财经的团队，同一时间呢，我要成立这个全球团队，就是在内地啊，新加坡啊，中东啊，美国不同的地方去部署，包括交聘，也包括包括推广，怎么去把措施落地，然后呢，跟不同的地方呢，就是有我们在当地叫ETO啊，外经贸办事处啊，香港政府的代表处叫外经贸办事处里面的成立这个团队啊，在香港是总部啦，啊，刚刚你们有笑，这个你应该笑是杭氏姐的人，这个人。

00:59:02
但是呢，其实呢，这个我放在这里啊，就是跟大家分享一下，家办你也需要小心，不一定叫家办的就是真正的家办，因为家办的背后其实需要不同的专业团队，第一，如果是家办呢，就是有资产管理啊，也有我刚讲到的那个全程啊，投资官啊，法务啊，你弄一个单一家办，你可以教训我，当你的其中一个员工提供服务给家办，给你单一家办，但是这个是家办啊，还有背后呢，就是有家办服务的机构，家办服务的机构就是比如说，家办服务机构包括可以提供税务的规划，外部的，不是内部的，

01:00:00
他不一定要招聘所有人，他可以依赖外部的一些职业服务机构提供税务规划，信托的传承，还有就是ODI，怎么去企业投资，还有就是靠一个外部的一个基准公司去帮他执行，他不一定自己招聘，但是现在确实是有挺多的，其实不同的机构自己其实背后是没有服务能力的，我见到确实是没有服务能力，但是他们就有名片，就是说你们ABC家办，有些朋友发给我，其实是你们的老大发给我的，你们还有更高的老大，你们来自不同的家族的，有不同的家族名字不讲了，

01:00:54
你们家族的老大发给我，他说自己是家办了，你看看是不是，我当年帮他录一个简单的调研，在网上查一查，SFC查一查，会计师事务所查一查，就见到他有没有服务能力，因为通常这些家办的服务能力包括，你是不是会计师，你是不是法务专家，你是不是TCSP排教的，公司你需捐落地的能力，排教的，还有没有资产，因为确实都是了。

01:01:31
会计师有香港ICP社会，还有律师就是律师工会，还有SFC就是管理这个资产管理排教，所以其实很多不同的排教是可以在网上查得到的，查得到的，一点都不难查，我就是把这个fact finding告诉他就行了，我不是批评他这家公司，但是一点都不难查的，就是资料是可以在网上查的。比方说，可能这一个最近的事情，2015

年，其实上个月发现的，就是洗黑钱的一个，叫自己是家办，但是他背后是不断地把钱通过不同的信托，然后洗黑钱，这个就抓了。

01:02:18
另外，这个中东的王子，就是不是一个，他可能也是王子，但是比较看不到的，比较branch的那种，就是远房沉气的那种，所以这个也是需要搞一些调研，调研就是丢调研。我觉得都是，你们都是专业人士，搞一些调研一点都不难，所以你们跟他合作的时间，必须要确定他，

01:02:51
第一，能不能，哪方面行，都是what，对吧，都是what，how，when，who，再几十个。四个维度把他查一查看一看他的服务能力跟有没有香港的有关的牌照拿起来，如果有，行啦，放心啦，对吗，不行，就是他后面可能再需要委托其他的不同的公司帮他去打理，也不是说有问题啊，只是说他不是直接的去执行这个事情的人，好吗，这个刚刚讲的那个挂名主材啊，挂名的，

01:03:32
我是ABC Family Office的CEO，我啊，相信我啊，我有这个名片，我拍给你，但是你可以去查嘛，你可以去回家，回公司去查一查，看看这个挂名的董事有没有张静的这个能力，还有他的牌照有没有哪有关的牌照，他马上查得到的，一点都不难啊，不难。更重要的就是因为这个问题在于香港是没有一个很清楚的定义，什么叫Family Office，没有，对吧，没有一个很清楚的Family Office的定义，所以就搞了刚刚讲的情况，就是我拍名片，我叫ABC Family Limited，我是CEO，确实是没问题的，确实是没有反馈的，legally是没问题的，

01:04:32
但是你要跟他合作的时间你就多留意一下，因为你把客户交给他嘛，客户是相信你嘛，对吧，不是相信他嘛，所以你介绍给他的时间呢，你就需要评估一下这个他的能力跟他的工作范畴是不是可以满足你跟你的客户的需求，要不然呢，你就把客户呢，送过去以后呢，就有问题了。有问题啊，因为JAPA呢，其实是比较低调的，他可以讲的就是，哎，我是JAPA，我是ABC，Family Office Limited，所以我比较低调的，你查不到的，你怎么讲啊，你查不到，人家想往上查不到我的资料，因为我是很低调的，我真的很低调啊，我是说我啊，但是如果你去查啊，因为我虽然自己很低调，但是我确实是有排调的嘛，对吧，你可以在会计师公会查得到，

01:05:34
我的名字嘛，对吧，我低调的啊，但是我的排调还在吗，我有付钱的啦，对吧，所以你肯定是可以查得到我的名字，比如说，哎，我是在大学教书的，你也可以在大学里面的，大学里面的web site查到我的名字嘛，对吧，这个跟低调没关系，所以不要以为啊，他说我很低调，你查不到我的，不要，必骗啊，因为，现在我觉得被骗的案子挺多的，骗子挺多啊，让性假负，其实有同学是我们在香港大学小课的，

他可能从前没听过的这些东西，因为这个都是比较暗利的，比较focus在过去的12到18个月的事情，比较新的，希望未来的发展啊，这个是我个人的愿望啊，不一定实现的，

01:06:35
就是对监管的要求啊，透明度啊，还有人才，因为现在呢，家办的人才确实不够了，确实不够，家办的人才，因为可能每个人都有自己的专业能力，你们是保险专业人士，我什么都不是，可能税务的也有其他的专业人士，法务的有法务的人士。信托的有信托人士，然后资产管理的每一个板块都有自己的专业人士，对吧，所以呢，我们有一个integrated knowledgeable person，现在比较小的，所以我在大学现在推了一个新的硕士课程，现在新的，全新的，刚刚九月份开始了，是全新的master，研究生文凭，这个就是把所有这个综合性的knowledge，

01:07:31
放在一起，希望可以通过这个一年时间part time的，然后通过这个课程就可以，因为这个是拿QF6的，QF6你知道是什么吗？QF就是qualifying QF framework，qualifying framework就是香港资历评审局，香港资历评审局就是香港政府，里面的QF6等于硕士了，等于硕士，所以，这是全球硬核的，全球硬核，所以就是希望可以通过这个是高校的一个培训嘛，这个高校贴课程，推出银材，这个是我积极的建议啊，我积极的，暂时是英文，你说得非常好，你问得非常好，很多人问我，可以去内地交商吗？也不行，我帮你问另外一个问题，还有就是，有多少钱？很便宜，15万，很便宜，

01:08:34
真的性价比非常高，但是，但是现在大学是跟内地的一个大学的研究，就是通过内地的一个大学的去交商，哪个大学就可以呢，去叫内地生了，叫内地生以后呢，就可以把整个国际的课程放在哪个大学了，是这样子，是明年的事情啊，好了，我们讲得很开心。这个是机遇了，你看到现在香港，香港又从全球第三位了，全球排名全球第三，包括营商环境基础的一些设施，还有专业生育了，专业能力啊，其实什么是专业能力啊，很多香港的GDP啊，你知道超过20%，超过20个点啊，是来自于香港的GDP啊，

01:09:32
是来自于这个中大的sector，你知道那个sector，保证是其中一个，金融，对了，金融在家，专业服务，就是超过22个点，其他都不比了，只有10个点啊，可能8个点啊，其他，可能是行业啊，logistics啊，manufacturing，都低于10个点，但是金融，跟专业服务就是超过22个点，所以你知道金融就是你们所有的捐财在这里，是超过22%的，还有不要忘记，专业人士是谁呢？就是包括法务啊，律师啊，会计师啊，还有就是公司秘书啊，银行家啊，这样子，保险专家，加起来的，因为这些人呢，其实跟金融是分不开的，

01:10:28
因为这些法务啊，会计师啊，审计师都分不开，所以呢，就把它加在一起，22个点是非常大的，所以香港呢，其实在刚刚讲的那个好开心的那个呢，培养人才方面呢，是不断的，还有是全球五大，有五个大学都是全球一半名的，所以你知道就是这个点啊，那这个是五个点啊，

01:11:00
可以把香港定位在全世界自由国第一。9月24号，全球金融中心指数报告出炉，香港超越新加坡，重回亚洲榜首。而在全球排名中，香港位列第三，再现有轮岗格局。具体来看，香港在多个领域的排名显著上升，包括投资管理、保险业、银行业、专业服务等。而在营商环境、人力资本、基础设施以及生育集中和方面，香港的竞争力均名列前茅。那，这个，简单来讲呢，就是香港要变成了亚洲，亚洲啊，忘记了。

01:11:58
呃，现在要重回亚洲。No.1，再次的剪线了，我们叫刘伦，对，哇，好厉害啊，刘伦港，我都是早一两年才知道这个term的，所以呢，New York， London，Hong Kong，这个格局啊，有次是在资产管理，保险，保险肯定很厉害的，

01:12:29
我也没想到，其实我想讲的，其实我大学毕业应该从事这个保险，错过了，现在弄得那么辛苦，这样，很晚了，你们那么多年轻人，对吧，跟你们去比较，我肯定比下去了，但是确实是我没想到啊，这个保险是那么厉害的，真的，我跟很多不同的朋友啊，都是现在保险的，现在比较。

01:13:01
确实是没想到。还有好好先用香港的优势，香港为客户提供的风险隔离，这个是香港卖保险的一个重点，离不开的就是把风险管理，还有不要忘记啊，就是你们去卖这个保险，如果可以卖了就多讲一下关于资产管理啊，很多刚刚我们今天讲了有六个Center嘛，香港有六个Center，对吗？

01:13:59
还有我们就是。他们更重要是培养孩子，所有人都是的。我告诉你，他们赚的钱，其实我今天早上也见了一个客户，非常有钱，他都是为了他的女儿，他呢，那么辛苦呢，就是，他就是，我认识他的妈妈呢，小孩子十岁，他妈妈五十岁了，差不多五十岁，他妈妈有企业的，有自己的企业，都是他爸爸妈妈给他的。他的爷爷奶奶呢，都是清华大学的，他的爸爸呢，也是创业家，所以呢，其实他们只有这个女儿，很经常啊，现在都是这样子，但是他讲的话呢，我听的每一句啊，都是为了他的孩子，为了他的焦虑，十七岁。

01:14:50
对啊，中国还有，我们的制度是一孩嘛，对吧，现在我年纪没到，教育不到呢。老

师。太年轻了，太年轻的就我不理了，但是呢，我面对的客户呢，都是，现在都是一个孩子的，一个孩子，都是为了他，所以呢，如果你跟他讲呢，教育，因为他是希望去美国，但是他今天跟我讲，他也了解美国有一些不确定性，我不是说他，你不要去啊，他会很危险啊，有枪击事件啊，不是讲这些，那是他也知道，但是他问我的意见就是，

01:15:27
就是希望可以弄一个新拓，然后把孩子就是教育啊，还有这个key man risk啊，另外就是很多不同的一个范畴了，总的来讲都是为了他的孩子，所以你知道他17岁嘛，他本来是打算好什么Tofo啊，美国的考试都很高分啊，100，125分啊，所以是差不多满分啊，但是跟我讲了，因为他提早离开嘛，因为他本来是希望去美国，

01:15:57
希望星期三才走的，但是，但是他呢，因为打风球，所以他明天就走了，今天我们早上，因为下午要来见你们嘛，所以没办法，一定要今天早上见他，他就是知道了，现在，因为他不太了解香港，不太了解，现在知道了，香港其实有挺多顶尖的大学，一把墙的，他就，现在我给他多一点的资料，考虑来香港，所以你们就是，我都不是什么大学毕业啊，可能你们比我更高，

01:16:28
问题是，你要把，不单单是保险的产品卖给客户，教育，你要了解他，他的背后，他愿不愿意跟你讲，对吗，你愿意跟你讲，你先多讲，讲多了，他愿意跟你讲，然后再有信心呢，再有这个信心跟你去讲话呢，你就可以多给他意见了，你的意见必须要就是factual的，必须要objective的，合观的，不能，不能有subjective，要不然他肯定都很快走的啊，

01:16:58
所以简单来讲，我是希望讲，现在的情况是跟客户去聊，是必须要合观，还有给他多一点的不同的意见，不一定马上买保险的，不要跑，就是好像我今天见我，其实我都不知道为什么要见他，不是为商议的，跟他聊的，因为是我其他的团队叫我去见的，聊过以后，我发现其实我的团队还没发现有教育的需求，只是信托的需求。

01:17:30
只是一个简单的一个扎垢，但是通过见面，通过了解了，因为他明天早上就马上离开了，所以就知道他要再来香港，这个风球久了，再跟他聊聊香港的教育的环境。好了，讲完了，刚刚讲过，Greece的Sergio，全球的CEO，他讲了，不是我讲，刚刚跟你讲过吗？全球啊，香港啊，未来啊，三年时间，有机会取代，取代香港，啊，取代，不好意思，再讲一下，取代，学习，所以呢，学习呢，不一定是，对吧，终身学习的，我是这样子的，我都跟学生在大学里面讲，其实你知道我的普通话是早两年才开始学的，早两年才开始讲啊，

01:18:31
但是呢，其实我不对人家说，因为其他大学教授啊，他们不愿意讲啊，他们说，哎呀，你讲啊，你，你，我不愿意讲，我说你不讲，可能没时间讲，没机会讲啊，你不，必须要把，把握机会，你错没所谓，人家也谅，体谅你嘛，对吧，因为我的母语不是普通话嘛，但是你讲普通话，人家觉得，哎，虽然呢，港普不是太离谱就算了，听得懂吗？

01:19:04
所以我觉得我不是什么名牌大学毕业嘛，我都是一个小红乎仔出生的那种。所以其实是一个比较普通的一个平民霸性讲代的，但是我也幸运有这个机会，就是争取那时候有Big Four、银行、香港政府。

01:19:38
所以我觉得香港给你一个很公平的机会，就是不论你在哪个背景是怎么样，当然你不能犯法，你不能有犯罪记录，不行。但是香港有一个非常好的机会，就是你有这个努力，不一定100%。但是proportion就是你的努力应该跟你的成果差不多的。香港我觉得是这样子，比较容易去measure这个情况。

01:20:10
就是龙头啊，香港啊，所以呢，这个报告也不是瑞银自己去搞的，也是通过这个BCG啊，BCG是一家国际的Postal Consulting啊，所以你见到啊，如果他是警告瑞士政府，如果他什么都不弄啊，香港三年后，2027年，是2024年讲的啊，三年后就是2027年之前，

01:20:43
我觉得啊，可能明年啊，2026年，年头啊，已经撬过瑞士了。我见到这个AUM的increase，可能是这样子。所以，香港你可以跟客户讲啊，有多一个powerful啊，跟，跟，就是你看香港不单单是IPO啦，是刚讲的IMWC，International Wealth Management Center，国际财富管理中心，如果现在已经是亚洲No.1啦，亚洲No.1，但是很快变成全球No.1啦，全球No.1，好像IPO一样啊，所以呢，财富管理的领域啊，跟资本领域啊，香港都在亚洲区是No.1的，为什么全球财富呢？

01:21:33
时间那么快呢？我怕我讲不完，所以要快点，这个不讲了，这个要跟你们讲，其实现在好像都还在Section 2里面，这个八大措施，这个八大措施呢，第一个，IES，这个已经落地了，对吗？有一些条调动，有一些条税务优惠，FIR，Clarification，什么情况拿这个牌照啊，什么情况不需要拿牌照啊，这个有了，都落地了。

01:22:16
这个成立这个财富传承学院，你知道这个学院是谁来当这个主席啊？哎，好厉害，果然是我的学生啊。像是刚刚Adrian Chan，他是当这个主席，已经都成立了，这

是一二三四五呢，还没Work in Progress，Work in Progress，进行中，这个呢，慈善众生也是Work in Progress。

01:22:48
都是，咦？看不到，不知道为什么，还有这个，看不到。可能是。很出名，这个是投机推广署里面成立的一个团队，专门是帮助企业，扎办落地的，全球的，不单单是在香港，不单单是在内地，最后呢，这个是服务供应商，就是Surfing Pride，

01:23:19
就是扎办的背后的服务供应商，所以这个八大措施啊，你可以跟客户讲呢，每一个慢慢讲，每一个慢慢讲，就是为什么香港啊，香港有什么好处，其实都是香港的好处，为什么落地在香港，然后香港政府怎么去帮助你，免费的啊，你不用就奔啊，打给他，等一下打给他，叫他安排见个面，我以前就是有个团队啊，好吗，

01:23:52
CIES，有三个S的，三个S，一个S。CIES，第二个S，是我很多这些英文字的，就是帮助你去memorize，容易的，那，第一个S，三个S，第一个S，CIES，第二个S是SFO，SFO，都是帮助你去见客户的时间，诶，我应该用哪个S，我应该用哪个Center呢，我应该去讲什么东西，你要了解它以后去，把这些工具，你不要，就是你看医生嘛，对吗，你就是医生，你见几个客户，

01:24:32
他病人嘛，你就是看他的病人，然后给他药嘛，对吧，你不能所有的，诶，不理了，喉咙痛啊，喉咙痛啊，所有的给他，对啊，这不行，对症杀药是重点的，所以CIES，杀药，对症杀药，谢谢老师，谢谢老师啊，好了，CIES，那CIES的最近呢，要稳定一下的，不是这样子，不像一年前这样子啊，是这样子，为什么呢？是因为有很多不同的Hong Kong immigration schemes，身份的优化，高材专材啊，还有最近的那个single family office的条件啊，这个法律啊，所以呢，把这个慢慢的定下来，还有这个问题在于哪呢？

01:25:26
把你的客户的钱啊，绑定啊，七年不能动了，还有亏了你还要补啊，现在不要补了，确实是，还有里面呢，因为有指定的一些投资，指定的，比方说三百万政府的基金，走不了，对吧？只有两点，四百万是可以投放不同的，

01:25:58
呃，但好处是他全家都可以来的，全家，也有书签，但是single family office跟他的比较，single family office更弹性，更弹性，不单单是渣人可以来，SFO呢，好处，员工也可以来，员工啊，没有，没有，懂啦，懂啦，了解啦，是吧，好了，不讲了，直接，啊，

01:26:36
所以要为FIHV，你要记住啊，这个叫FIHV，一个呢，就是这个FIHV，这个是SFO，一个是装钱的，这个是装钱的，钱，这个是装人的，所以呢，他给服务费，因为他钱多嘛，FIHV是专门是拿钱的，他这一个是免税啦，如果满足到，有几个，2.4个亿港币的AUM教聘两个员工还有每一年不小于两百万的港币的一个费用是满足这些条件的基本条件啊还有其他条件啊，它是可以免税，它赚的钱是可以免税的，你见到家庭成员是单一加班啊，这个是单一加班，不同MFO不一样的啊，这个是SFO，这个是装人的，这个是装钱的啊，

01:27:33
啊，两年了，不，其实也需要满足这个续签的，但是它是比较容易的拿续签，因为它这个目标不在于你的人，它在于你的钱，它要，香港政府要你的钱，对吧，所以给你续签比较容易的，因为你的钱放在这里嘛，对吧，人如果是呢，就是高材捐财的那种，人必须要续签。必须要工作，必须要在香港逗留，所以他的目标不一样，就是immigration的scheme是人还是钱，还是两个都要，新加坡就不一样的，新加坡大部分都是要钱不要人的，新加坡大部分，我不能说所有，但是大部分是这样子，好了，我们要快一点skip一下，

01:28:26
这个是郑志刚的学院，这个学院就是专门给一些传承的培训，好了，香港还是希望可以打造慈善的中心，刚刚讲我们八大措施里面的其中一个，就是这一个了，八大措施，但是这个还没定起来，还没定起来，有机会大家可以在以后多聊这个关于加班的事情，

01:29:00
这个要叫个像的，这个是恒生大学，其中我的大学里面去教书的时间，帮他落地在，恒生大学落地在前海，前海管理局，对，我就帮他落地在那边，所以这都是前海管理局的人，前海管理局的人，帮他落地一个扎办的中心，落地在前海，以后呢，就是前海政府啊，前海管理局啊，还有前海的金融，

01:29:31
协会里面的会员，有需要呢，就可以去大学一起想课，我就是这个中心的副主任，另外呢，就是什么是扎办啊，这个是扎办的一些服务，单一扎办的服务啊，所以我刚讲了，扎办的服务能力，你需要了解一下，他们有没有这些东西，如果有一个人派名片给你，然后你看一下，他是总裁，尊敬他一下，但是你也需要了解一下他这个人背后，KYC他一下，KYC是香港银行很经常的一个部署。

01:30:20
好吗？OK吗？好了，这个郁佳湘江就是WOW for good，也是每年一次的，就是2023年，我是最后一次，第一次参与的，就是邀请全世界的大爱的家族来香港参

与这个活动，邀请啊，你不能买票啊，我有钱，我给你钱都买不了，是香港政府邀请的啊，所以来香港呢，就是告诉他们，香港政府，现在香港的玩意儿，

01:30:56
包括税务啊，包括财经啊，投资管。几个板块啊，是怎么样的，跟他分享，从不同的维度啊，可能从歧善啊，还有几个教育啊，都找来不同的专家来讲，上个月份的，每年的上个月份，所以呢，当时呢，2022年我还在政府的时间呢，就是把两把家，两把个单家办，两把家的家办落地在香港，刚刚上个星期已经宣布了，已经完成了。

01:31:32
另外也是一些其他的啊，家办的高峰会，这个是香港金融国内举举办的，也有一些吸引的一些啊，diction里面的重点，这个重点呢，其实在于方便你以后跟客户讲的时间呢，多留意一下，用不用得上这些字啊，用得上就用，这个是section two里面。比方说Global，我们一开始讲Global，然后讲中国的Family Office，然后GPA的Office，然后再讲香港，然后再讲新加坡跟香港的比较，对吧？然后里面我们也讲过八大措施，所以你可以用哪些工具，你就到时拿哪些工具出来用，好了，新加坡跟香港的比较。

01:32:33
我们再三度一点，Macro讲完了，Global讲完了，GPA讲完了，现在香港跟新加坡的比较了，谈一些可做，就是怎么把CI引进来，从内地帮助一些有需要的专业人士，跟我们的大学一起合作，这个就是我们刚刚讲了，这个大学里面在人才培训方面。我们也有，就是在香港啊，不单单是杭州大学啊，好了，讲过了，这个也讲过啊，好了，香港跟新加坡的比较啊，两千四百家，然后呢，新加坡是一千四百家，投机规模，大家两方面的优势去比较，确实是他们的要求挺高的啊，确实新加坡的要求跟他们的法规抓得很近的，抓得很近的。

01:33:31
总啊，总的资产，总资产啊，加起来的，所有加起来，那这个就是税务的一个比较，我们刚刚讲的一开始，香港IFC。IFC嘛，对吧。IFC，为什么叫IFC呢？其中一个重点就在于它的简单的税制，simple tax structure，low tax rate，非常低的一个税务的税收。

01:34:18
所以你见到啊，从企业税里面比较香港16.5跟其他国家，对吧，个人税，身份税，香港叫身份税了，最多是这样子，你看到香港没有这些税务，没有税务的要求的在这几个box里面，更重要的一点，可能我没写下来，比较敏感一些，就是，哇，马上好像精神起来，其实有一点我没写下来的是比较敏感的，就是因为可能我没写下来，我没写下来，我。

01:34:53
你们也知道，新加坡要拿这个身份，是要当兵的。不论你是投资，你需要你的孩子到18岁，必须要当兵的，你不当兵，行，你就拿不到永居，所以呢，投资人过去的时间呢，去申请啊，新加坡，所有都批下来了，很高兴的，孩子12岁，可以拿永居了，对吧，应该是这样子的，但是没想到，就是需要当兵，18岁要当兵，要当多少，多少年了，知道吗？

01:35:32
不知道，两年了，不小啊，不小啊，台湾呢，也是需要当兵的，台湾，韩国，南韩也是需要当兵的，但是这个，你过去申请的时间，他肯定不跟你讲的，如果不成功，就不能不收费嘛。不成功，你就不成功了。你自己拿身份，

01:36:03
确实是爸爸妈妈可以拿身份，但是他孩子，必须要当兵查他的身份，他就不愿意了。要当两年兵也不容易的，因为你是前线的，不是后房的，不是炒饭的那种。所以呢，这些我都没写下来，但是你必须要考虑，你跟客户去讲的时间，确实是有这个要求的，这个要求，但是他没有完全的跟你去讲，

01:36:35
但是你就需要很客观的跟客户去讲，这个比较明确的一个要求，是国家需要，他的国家需要的。全球金融中心，全球百母，这个是机场规模。期间的问题，所以呢，也需要尽快的香港跟新加坡的比较。

01:37:06
像是公司多少，其实IPO呢我弄了20年的IPO啊，Investment Bank我很少听到有投资list issuer是在新加坡上市的，从没听过啊，真的通常是伦敦跟香港去比较的美国跟香港去比较，常常有，但是新加坡跟香港比较就没有，IPO它不是真的是，不太行，但是Private Wealth它确实是有自己的方案的，它确实是有自己的宝物的啊，所以Private Wealth里面呢。

01:37:39
新加坡是强的啊，但是IPO是不强的好啦，这个就是，新加坡13U跟13O最近的一个比较你看得到啊，最明显的就是，它是需要预先的拿这个批文预先的，你看到这个。不需要的。香港，你完成了，下个月你的联报到期了你已经长历的加班了。

01:38:10
你就去申请了税务局。但是，如果你是从你的材料高材、IANG跟这个CIES去比较一下，这个是全方位的比较。但是你也不需要太焦急，因为等一下我的同事他等一下去讲就是从出海的角度企业出海，个人出海，通过扎构怎么去把扎构方案。

01:38:40
告诉企业跟个人两方面的。然后。

01:40:00
需要跟他叫相的啊，他是叫Brian，他更高，更碎，我特别铺牌就是让那个比较废的在前面，然后你们就等一下跟他叫相的更开心，非常感谢你们的热情啊，因为在加班这个领域确实是比较新啊，所以呢，大家对这个课题比较热情很坚强的，但是如果有其他的问题呢，比如说可能你对我今天说的事情，还有其他有关的加班的问题也可以在事后再讲啊，好的，好的，谢谢Monica，好的，那我们就开始，好，好，现在开始啊，因为时间的问题，我就skip了section 4，因为section 4呢，是比较在这个心态圈的东西，包括新银行啊，可以用这个跟他去讲讲，还没还没完成，我们就。

01:41:00
总结了，Section 4，Section 4主要我们是讲批的，很多批的，比方说我们这个Section 4因为是讲这个扎板心态圈的，心态圈怎么是心态圈呢？就是在这个Family Office里面呢，你常常碰到的，你不能说保险是家居办公室，不是，是其中一个板块，其中一个板块，还有其他嘛，比方说可能在不同的领域啊，其实保险就在这个领域啊，

01:41:31
Wealth Management Planning里面的其中一个板块，其中一个PIE，但是还有其他PIE嘛，比方说Private Banking，如果是搞EAM的，EAM不讲了，没时间了，但是如果是资产管理的，里面有一些我们叫Multi-Family Office的EAM，是第三方外部的资产管理啊，其实是需要通过PB，EAM跟客户的那个三角，三。

01:42:02
但是我们讲这个section 4呢，主要是很多不同的P，Philanthropy，慈善，也有就是tax planning这个P，然后再有这个section planning，很多不同的P啊，还有privacy啊，protection，其实P呢，就是心态圈里面的，如果讲心态圈呢，你就要留意很多不同的P，这里的老中啊，所以跟客户讲一些，客户可能不知道，其实加班里面的，跟其他，除了保险以外，还有其他工作伙伴吗？

01:42:39
就是这些了，这些不同的P啊。好了，我们讲案例啊，时间的问题。案例，等一下有三个案例，每一个案例呢，都是实际的，真实的个案啊，但是，不能讲太多，只能选三个案例。第一个案例，是关于一个家庭，这个家庭的男生呢，是一个专业人士，非常年轻，四十多岁，四十多岁来讲，对我来讲，非常年轻，对你们来讲，年纪有点大，但是不是，是出头，有家庭的女儿呢，好像八岁，然后呢，通过，不看这个了，没时间，不看这个了，没时间，

01:43:30
这个个案呢，就是，肯定不是心理啊，这是我把它写在心里，因为真实的个案不能写真实的名字，还有是内地人，内地人，他的家庭呢，是一个我，我觉得是一个高

管，很精诚的一个专业家庭，他有太太，有女儿啊，但是他呢，就是四十出头，然后呢，赚的钱也OK了，就是希望可以就是保障都是下一代他的女儿，他的女儿，好吗？他的时间呢，很紧张的，每一时间他都是很赶时间的，都做起来都没，就是要很快很快的去去解决啊，但是他确实是有一个八岁的女儿，他是对妈妈照顾他的，他妈妈本来是有工作的，他最后的妈妈就，因为家庭需要，

01:44:30
因为他老公常常去差，所以这个家庭是有这个妈妈照顾孩子的需求啊，这个因为我觉得跟保险专业人士来讲，这个都是一个比较容易去理解，还有就是常常见到的一个个案啊，所以呢，我们呢，其实他本身啊，没有想到是通过CIS的，他本来是买保险的，他本来是来买保险，但是我们跟他讲，其实。

01:45:01
太简单了，太简单了。你有没有考虑过其他的更多的方案？因为其实它是通过我们在上海的一个团队，因为我们在上海有office，在上海我们有差不多20个同事，20多个同事，他们refer他过来香港了，我们就跟他聊了。然后在这个情况呢，他的净资产呢，他其实可能不止这个数字啊，这个数字是报销的。所以他确实是有这个需求，来了希望是通过保险保障他的女儿以后的，比方说照育啊，还有他的资产配置啊，他的老婆啊，这样子。

01:45:42
因为他也知道自己的工作太忙了，没时间去照顾家庭，没时间去照顾女儿，他就是。每次跟女儿见面的可能一个星期都没有一天啊，他说的，没有一天见过女儿。所以他对工作疯狂是一个工作狂啊，他自己也想。但是我们是需要跟他讲的，其实你不单单是需要买保险，也可以通过CIS去帮你的身份辉煌一下，然后呢，好好的传承下去，不单单是保障你的女儿，你的太太，因为是全家的嘛，但是要买第三方国家的一个护照，这个护照就可以保障他去推进这个事情，所以不要单单想保险，不一定客户讲的是最适合他的，不是最适合他，

01:46:29
但是你必须要听，先听他讲，讲完了，你再了解一下，分析一下，你用哪个工具是最好的，但是这个情况啊，一个家庭，孩子八岁，然后两公婆，很经常那个家庭啊，都是有这个需求的，所以我们最后的方案呢，就给他弄了这个我们叫基产跟保障方案，然后我们跟保险的一个。

01:47:00
我们的团队，不是我们的团队，是外部的团队，因为我们没有保险的牌照，我们没有经济牌照的，跟他一起合作起来，就发现有几个需求，最后呢，就是我们通过我们的CIS团队跟资产管理的团队，给他配置一些安全的，风险比较低的，因为他的要求是，其实没想过用CIS的，也没想过去要全家移民，

01:47:31
但是听起来，他的孩子那么小，有这个教育的需求啊，教育的需求，我们发现他对女儿的要求挺高的，他也是一个非常有教育背景的人，上海财经大学毕业的，财经大学，上海财经大学，所以我们配置了不同的fund of fund的基金，然后通过一些比较简单的一个风险比较低的投资，然后通过我们资产管理公司帮他配置，通过一些investment link的产品。

01:48:27
这个是比较正常的家庭啊。这个另外一个case呢，就不太正常的。这个真的，这个个案是真的，真的，不是假的。但是不能讲姓名啊，这个都是假姓啊，张商，张仲。他每个地方都有自己的家庭的，但是他是非常富有的。他的企业搞得很大很大，但是他跟我们说啊，他有好几个家庭。

01:48:59
这个，家庭A呢，是知道有家庭B的。要家庭B呢，要知道有家庭C的。所以C又不搞A，A又不搞B，B又不搞C，是这样子。大家就是无不干预的，无不干预。我不是叫你去鼓励客户啊，但是真的有这个客户的时间，你就考虑了。他那么多机场，那么富有，买保险是满足不了他的，买保险。因为他的机场远远超过10个亿，10个亿人民币，超过啊，超过。

01:49:33
所以这个也写小了，3个亿港币，真正的资产是超过了。还有他的商业那么大，其实他在海外也有商业，也有商业。所以就是我们以为就有A了，然后再现了就有Narvis的架构。通过这个架构呢，把不同的Family A，Family B，Family C，不同的架构放进去里面。然后把一个。家族信托，家族的一个。放在里面，然后把你自己传承的东西放进去，A不管B，B不管C，大家不管大家，然后把这个信托里面的资产呢，好好分配去塞贷，塞贷啊，所以呢，就是组织了独立的独立家族办公室，超过这个两两世纪的港币，满足不了C，其中一个原配的那个家庭肯定可以满足，但是CIS就不能满足他这个负责的情况。

01:50:32
所以我们通过VIE的架构呢，把这个架构呢，还有就是多重的一个信托架构，把它搞定，所以这个也是一模一样，是通过你要了解客户的需要，多见面，多听，首先多听，听他们讲，讲过以后，才分析，分析以后就给他方案，行不行，当然最后后面。带着不同的专业团队去帮你去落地的，这个肯定是需要的，但这个个案我觉得在座的各位专业人士应该也碰过的，对吧，确实是有，但是我也见了不少，尤其是成功的企业家，这个不能说他这方面不成功啊，我是他是成功的企业的企业家，所以我们是把他的基产呢，钱呢，是放进去新银行的，他自己名下的，通过一个。

01:51:43
这个信托放在新银行里面，这个是不需要EAM啊，这个不需要EAM的，他是上市

公司创企人，两岸三地，家庭太多。超过10个亿的港币，呃，人民币，他的子女，片部，名校，全球，所以通过SPV，全球，

01:52:14
不同国家，所以我们最后建议了他PE啊，基金啊，黄金类啊，还有AI的基金，通过，因为他是比较愿意冒风险的，冒风险，跟第一个家庭不一样啊，第一个家庭比较稳定的，比较稳健的，他这个人是比较愿意去冒风险，所以对AI的基金啊，还有PE的，VC的，比较愿意接受，所以我们通过我们基团管理的团队，配置一些不同的基金，CIS的一个是最焦于投资，

01:52:46
啊，还有呢，就是他的基金，所亏款啊，新年时间，必须的，走不了啊，要不然你可以取消，啊，另外一个S啊，这个S，S就是SFO，这个SFO就是多元化的，是全程的，还有你不需要第三方国家，不需要省了时间，两边的比较啊，SFO跟CIS的比较，不能在门岸啊，投资要求啊，还有那些客户比较适可一点，CIS比较容易一点的，但是S，三千万港币，

01:53:42
CIS嘛，它投资三千万港币就够了，CIS最小啊，你没有三百万是需要投资，放在政府的一方，客户基金。科产基金，但是这个是最容易去拿这个，虚签的，最容易的，SFO吧。

01:54:21
好了，最后一个，企业家。初创的，start up的，但是他是没有背景的，是真正的一个自己搞生意的，单亲家庭的人。单亲就是他老公离开他，女儿还是跟他，但是他的SFO也不需要，因为规模太大了。最后我们建议他买这个保险，跟这个高才，

01:54:52
用这个身份，容易一点。因为不一定是CIS，不一定是SFO。可以用不同的高才、专才、人才不同的吸引她们来香港嘛。所以呢，你要看她的背景是怎么样的。她是一个单亲家庭，她怕她老公啊，搞她。她很怕，因为她常常说就是她老公虽然离婚了，但是不断地疏允她，所以她想希望离开她的地方，然后让女儿在香港读书，

01:55:24
然后就可以有一个比较稳定的生活。所以我们满足她的要求，就是简单，因为没那么多需要，没有需要那么多钱啊，不需要SFO，就是香港的identity就可以了。所以看她的背景是怎么样啊。通过优秀人才的那个计划，把整个事情帮助她。很快的，两个月我们就帮她落地了。她买了保险了，因为她的企业挺有。

01:56:00
有实力的，有投资人投进去的，就是seed money，所以创业家高风险，全球布局

啊，框奖啊，这个也是，有吗？那这三个个案啊，我们简单来讲呢，就是你见到啊，风险的保障，cash flow的management，还有其他的不讲了，他也卖了这个key person insurance啊，有些保险公司叫key man risk，

01:56:40
AIA叫什么？key man risk的嘛，也是key man risk的，key man insurance，好了，简单来讲是这样子啊，那我自己切记一些Q&A的，我自己切记，因为我怕你不问我问题，所以我自己切记一些question answer。问题是家族办公室要不要征税、征税，单一家办，如果满足了刚刚讲的三个条件，是不需要拉税的，但是如果不是满足了三个条件，肯定是需要拉税的，所以跟进场的其他公司是没有分别的，不要想象到很复杂很复杂的single family office怎么样的扎高啊，这样子的，其实很简单，就是一家公司，一家公司，好吧，但是是，

01:57:33
要不要拉税的，就是要根据他们三个要求，AUM，2.4亿港币，两个人的交聘香港，还有一个200万，对，非常好，今天学习不小啊，好了，香港法律，家族办公室，有哪些税项的优惠？

01:58:13
那些税项优惠刚刚讲了，只有single family office有税务优惠的，single family office单一加班那个我们叫FIHV才有免税的，另外这个装钱的，装人家拉税的，所以这个不一样，是什么样的加班呢？如果是单一加班，single family office不需要拿牌照的，刚刚讲嘛，你是single family office的股东嘛，你是老板，单一加班不需要拿牌照的，有钱也不一定行，你还需要满足204个亿的需求，这些东西，但是如果是multi family office呢，是要SFC牌照的，SFC的C9。

01:59:00
是，是指牌教管理他的行为，行为就是他要公平公正的，对吗？就是像每个人都有一个公平的一个对待，没有 conflict of interest 这样子。但是如果是 single family office 啊，因为只有你是老板嘛，我肯定是100%对你忠心的，应该是，应该是这样。但是如果是一批人呢，他必须要有一个法规法务的牌教的需求，把他的管控下。要不然每个人的行为一定是 fair and proper 的嘛，懂吗？

01:59:31
所以是要看牌，牌教。哎，好了，没有定义啊，现在还没有定义。就是刚刚讲的，在他主办公司是现在都没有定义啊，就是一家公司，你当他是一家公司就行了，好吧？你要到经济会去，1号，1月7号，在他们生理学院什么。这个就是关于它有没有Fundraising，

02:00:03
如果这个公司好像刚刚的这几个不同的同事去搞一家Multi-Family Office，这个扎

钩就要拿牌照了，因为这个扎钩是不同的老板嘛，不是单一的老板嘛，不是单一的股东嘛，单一扎钩是不是根据经济生命，不需要拿牌照啊，单一扎钩，刚讲了单一扎钩是不需要拿牌照的，两个扎钩就要19号牌照，19号牌照，

02:00:43
不要紧的，你当普通话啊，如果大老板去世了，死掉了，他这个等于自己的Directors，Board of Directors的嘛，这个Board of Directors还是正常的一家公司的，他可能会有些人，可能是他老婆啊，他的儿子啊，他的女儿，对吧，由他们来管理，都可以的，没问题的，就是等于普通的一家公司，不要想着他也负责，就是简单就行了，行不行啊，两家，两个大家共同合作，检守营运，共同基础，有安排生理牌照吧，就是你自己搞可能没问题的，不需要拿牌照单一家吧，但是他也有兴趣吧，

02:01:34
这个technically呢，其实需要来排校的，但是我见到其实啊，我不是鼓励你们这样子弄啊，其实有人家是不拿牌照的，我见到，就是两家一起搞，你们自己呢，在后面签那个协议区，对合作，但是表面的是你，后面还有他，就是跟他分红就算了，我见到有的，但是我不是鼓励你啊，我要disclaim一下啊，但是，是确实是有，但是技术上，你们是需要拿牌照的，法务上，就是两个家族以上就需要拿牌照了，就是基金来源多于一个家族，还有呢，他更有机会去叫其他一起参与的，这样子呢，就是等于fundraising嘛，对吧，我母子嘛，我母子就肯定要拿牌照了。

02:02:41
那香港成立家族保安是应该注意的，正常的一家公司啊，普通的一家友善公司就行了，你当他是一家普通的友善公司，交聘就行了，但是，如果你是要拿这个税务优惠呢，就要交聘两个人嘛，对吧，两百万一年。还有AUM是超过2.4亿港币，也要满足另外的条件，但是从雇佣条例来讲就是一模一样的。

02:03:11
入境季度是Volk Visa，还有就是Family Visa，一模一样的。都是拿着，但是容易得多。什么批的时间啊？因为你是SFO嘛，它批得很快的。香港是否提供投资移民计划？有什么具体要求？CIES？这个不知道是谁写的，不是我写的。CIES肯定有啦，对吧？这个CIES的要求。

02:03:43
香港提供解决需要狗分的选择肯定有啦。都是正常的解决方案。好了，那我们总结一下啊。今天我们有五个section嘛，五个section，对吧？第一个section，我们就是讲IFC，对吧，不对的讲regulation，legal system，financial center，对吧，我们就是offshore人民币，然后也讲了CIES，这个FIH3，FIH3，不要忘记了，通过今天的两个多小时，我们分享，这个是我写下来的section1的重点，香港，UC，

02:04:34
然后section2，就是关于我们香港已经有2700家了，2700家还没计算了，个200家已经完成了，所以最小啊，最小2700家，人家问你香港有多少啊，2700家是旧的数字了，2900家才是最新的数字，懂吗，SFO的平台，还有，然后就是全城学院，Academy for Left Wealth Legacy，这个人才培训专门是帮助企业的selection planning，还有这个要求挺高的，我刚刚讲过香港不是炸的总裁啊，什么的，什么中东王子的那种，对吧，其实通过KYC，你多了解，查一查，往上查一查，懂吗，都需要弄一些调研的，香港很经常的，不要弄调研觉得，

02:05:32
不好意思啊，不宣用他，不是，很经常的，所以其实都是很重要，重点，然后第三个部分呢，我们讲过了，香港跟新加坡的比较，我们讲啊，global嘛，中国嘛，然后GBA嘛，香港跟新加坡的比较嘛，对吗，香港跟新加坡比较，我们香港什么样啊，三个英文之五啊，CEO对啊。Connectivity with ChinaE.Efficiency。

02:06:03
O.Opportunities。中东王子还有贾的CEO。

02:06:35
所以这些我希望可以给你，不单单是保险的专业也有不同的专业是可以一起合作起来的更重要就是把客户的服务，更好更开心他愿意告诉你更多的东西你就可以好好地把握这个机会，好了，就这样。好，实践的问题。

02:08:08
能够利用今天下午这个时间跟各位进行分享，怎么样，我这个普通话还可以吧？所以刚刚Dixon其实在介绍我的时候，首先先纠正一点啊，我不是专家，我认为现在专家是个贬义词，所以呢，大家可以把我当成一线的一个业务人员，我从业12年，所以帮助过大大小小不同的企业还有企业主，在做一些跨境的家族企业的架构和家族财富治理相关的工作，所以在今天开始讲之前呢，因为我知道大家已经听了一下午了，

02:08:46
所以我先立三个flag，然后方便各位能够深入浅出的去过渡接下来的一个小时，flag one，就是因为不是专家。所以不会讲太多的理论，而且在座的各位都是精英，大家要的是know how，来听我白话，不是因为可能我在理论上有高屋见领的认知，而是在一线了解客户的痛点，了解如何帮客户去解决问题。

02:09:17
第二个呢，因为时间非常有限，刚刚Dixon也说了，两个小时，他前面讲两个小时，在座的各位不一定会成为加班的顶级专家，但是我想说的是，接下来我的一个

小时，我希望各位至少能够见到客户以后，从架构里面对症下药，所以全程没有尿点，希望大家认真听。第三点呢，因为我们一线一直在帮助客户，我们的顾问是，

02:09:50
我们的顾问是，对应提供配套的服务，然后再通过服务去创造需求，所以我想讲的是一个全生命周期的，我并不会停在一点跟各位去分享，所以也希望各位在接下来我讲的时候呢，跟着我的思路，然后同时呢，因为我现在也在教书啊，跟迪克森在一个学校教书，所以呢，大家如果有不认真听讲的，我可能会走下去提问你问题，好，那我现在开始。

02:10:34
这个我是谁就不用看了啊，就是在这个可能课间也会分享给大家，首先开门见山这四个问题，我们要带着思考，然后再进入到接下来跟各位之间的互动，而不是分享，我们思考一下当前您面对的target client，我们前面也说了今天的培训，我们是high net value，高净值，我们主要针对的客群。所以我们的目标客户在High Net Value里面也会有对应的客户画像，对吧，他会有不同的需求，所以您服务的目标客群是什么，这是第一个，第二个，对应的目标客群，他的痛点是什么，其实我们做consulting，有很多的情况之下，会把自己比作一个医生，当然我们不是物理去治疗，可能往往从心理上，然后呢，结合我们的专业知识去经营治疗，

02:11:31
所以我们总是在说，如果你要能够治到病根，你首先要了解他的痛点是什么，进而才是他的需求，OK，所以结合他的痛点，我们要开什么样的药方，我觉得药方是有两个维度的，当然这两个维度是一个过程，第一个维度，首先要及时止痛，对吧，所以及时止痛是解决什么问题，解决短中期的问题，我相信各位在服务客群的时候，有一点大家会产生共识的，如果你谈的特别宽，特别宏观，一个whole picture，所有的客群直观的角度就是，虽然你很专业，但是我感受不到任何我想要的答案，对吧？

02:12:23
所以我们在接下来讲解架构的时候，也是首先要找切入点，一定是能先解决短期痛点的，从而去考虑如何去根治这个问题，进而进行长周期的健康维护。那接下来，就是我刚刚提到了，我们要做长周期的健康维护。所以现在从加班的角度来讲，大家都可能想要。

02:12:55
成为一种角色，特别是在super high note volume。在客户面前就是管家的角色，事无巨细，面面俱到，但是就像我刚刚提到的一点，如果我们单纯的只是找到了他的痛点，只是用我们当前的服务去匹配他的需求，那可能就是解决了当下的问题，但是隔血搔痒，你根本没法根治他的问题。所以真正的管家角色是基于您的专业知识，可以持续的创造需求的。那怎么做，我们接下来也在看。

02:13:35
好，所以基于这四个问题，我们接下来展开的思路就是，第一，什么刺激了需求，也就目标客户的痛点是什么。第二，基于需求，我们要匹配什么样的服务，也就是要开什么样的药方。第三，基于我们能有的服务。我认为服务啊，没有一家是一家独大的。所以也是在一个生态里面做服务链条的整合，进而如何能够去创造需求，提供全生命周期的管家式陪伴。

02:14:12
所以我们先来看第一个，实证。大家也知道，今年上半年有很多的实证，但是我们还是不抛宏观。我们只抛第一个点，就是我们站在客户的角度，什么样的政策会引起他的恐慌也好，他的共鸣也好，他的疑虑也好，甚至他直接的服务需求。那我们先要做一个需求定位，然后再去看。

02:14:46
其实这是我简单总结一个口诀啊。我们现在一些高校去做一些出海课程，针对企业主的时候，我们总是想要了解什么样的情况之下可以引起共振。我觉得最直观就是找到大家共性的需求，我简单总结了四个口诀，保降中传，很简单，所有在座客户，我们服务的客户，为什么能够这么aggressive的去接受保单，然后被大家所服务，因为第一点，它不安全，所以很多当下的情况，你在服务于高净值人群的时候，

02:15:28
你跟他可能谈的是非常宏观的政策，比如说地缘政治引起的中美关税的问题，你可能跟他谈的是远期基于家庭风险引起的传承问题，但是这都并不一定能够引起他的共振，但有一点，你说他的财富安全吗，时下的政策在境内这种环境影响之下，他的财富会被稀释吗，当前的国际环境基于信息环境，

02:15:58
他在，海外的信息会被披露吗？这个时候，他一定会很愿意去倾听你在讲什么。所以，安全至上。我们做的架构，我一直跟我的同事，也跟我的学生讲，包括一些企业主，我说我们做的是防守，并不是先做进攻。所以第一个，是安全。第二个，税务。因为所有的有钱人，可能在座各位，您已经是财富自由了，您自己体会一下。

02:16:30
所有的有钱人，首先不会钱自己的钱多，对吧？我说的很直观一点。其次，也不会吝啬于你节省钱的方式。所以很多人，市面上，无论是企业主还是他的企业，大家直观的显性需求，就是降本增销。那降本的层面上，最直观的成本是什么？从外部环境来看，就是税。所以近几年，

02:17:00
所有的企业主我们在服务的时候往往会有个词叫做文税色变，对吧，包括现在大家都非常关注的CRS在国内全面稽查的问题，稍后我会细讲，但是对于税务来讲，

我们刚刚谈了两个阶段，第一个是当下的痛点，第二个是什么，第二个是长期要解决的问题，所以我这里写的是应变式的税务成本管理，各位要知道税有不同的税项，结合不同的税项有不同的税种，结合不同的税种和税项有不同的征税方式，结合不同的司法管辖区域有不同的税务管理条例，听听复杂吧，但是如果各位我们今天要找一个答案，面对我们的客户，我们对于税务拉一个主线任务，帮他去解决，很简单，就是短期税是什么，中期税是什么，

02:17:59
长期税是什么，所以薪酬所得以及我们所说的综合劳务所得是他直观要考虑的，为什么我们的客群收到CRS的信息互换以后在国内非常的恐慌，各位想一下，因为相对于香港他更倾向于去交纳他的薪税，国内累积所得税率超过45%对他来讲就是很高的税负成本。

02:18:35
第二，中期税，大部分的高竞争人群进行资产配置的时候一定会有股息利息资本利得，这是持续性的，所以我们要考虑股息利息资本利得在什么情况下是适合做最优的规划，那再者才是要谈您的财富体量结合您下一代，您有什么样的财富体量，考虑到长期的财产税，涉及赠与还有继承相关。

02:19:10
所以大家会看，针对不同的节点去解决它的问题，反而更能够做到降低成本。第三个，可能在座的各位都比我擅长，因为我还是做防守，动态式的资产的保值和增值。大家有没有发现，从疫情开始到结束，直至到现在，将近五年的时间，越来越多的高净值人群进入到保险的界面，去配置大额的保单。

02:19:44
原因是什么？可能在座的各位比我更清楚。我作为一个门外汉，我想谈谈我个人的观点。这个其实非常直观的，从我们前面结合第一点，安全的角度来讲。更多的客群在他自我介绍，达到预期收益的情况之下，他要的更多是资产在一个不确定性周期之内可以持续的保值，所以他更多的是求稳而不是求激进。

02:20:18
所以我们抓住了这一点，会看到保降增是在于长期可以确定性的去增加他的财富体量，而不是短期拿高收益对应去换取高风险。最后，传承。传承是什么我们都很清楚，但是各位要清楚，我们现在对应的传承大家都说中国内地富不过三。

02:20:49
但是最重要的是什么呢？最重要的是现在基于娃哈哈的事件，这个段子，这个瓜大家吃过吗？都吃了，你看。最近我不知道大家有没有看过新闻啊，这个宗女主啊，我们这女主，她已经单独的成立了一个新的品牌，叫娃小宗，而且这个瓜会持续的演变，大家可以看，因为在香港的高院进行相关的诉讼事件。

02:21:20
但是大家有没有发现，从宗老到我们现在的所谓的宗馥莉，以及她相关的一些所谓的同父异母的兄弟姐妹，他们之间现在才是二代的关系。但是到了下一代呢，可能会有更大的漏洞，所以其实向前来看，我们说一个财富的传承阶段一定不是直线任务，它是一个环形任务。

02:21:51
不是在于我从最开始的斑砖创富到后期，我对于家庭成员的治理安抚。

02:22:28
那好，前面讲多了，但是这一点，大背景不跟大家多去讲，但是现在我们叫做数字之税的时代，你们所认为的税网难道只有CRS吗？而且我可以负责人讲，如果大家看一下CRS做一个统一报告准则，它现在只是实施的一个方法论，但是这张网叫什么？涉及到非居民在海外收入的全球涉税，

02:23:00
所以信息自动交换准则的全称是AEOI，我们叫做Automatically Exchange of Information，所以大家当前看到在国内有很多的区域从4月份开始就进行持续性的传输到境内的信息，进行境内个人境外收入的申报。好，再者我们可以看一下在企业层面上，AEOI针对的是个人，在企业层面上，包括现在我们提到的双支柱，包括我们提到的税基侵蚀和利润转移，包括大家现在关注的香港的指名海外收入豁免，英文简称叫SFIE，也就是说香港的离岸收入不能像之前那样粗放式的在港府进行离岸申报了，这都受制于什么？

02:23:59
好，再者我们可以看一下在企业层面上，AEOI针对的是个人境外收入不能像之前那样粗放式的在港府进行离岸申报了，这都受制于什么？那还有美国的FICA，还有涉及到金融反洗钱小组相关的活动，以及国与国之间基于特定条件进行税务信息互换的EIOR，所以大家看这张网非常巨大，但是我们要聚焦，我们聚焦在哪里呢？咱们聚焦到这儿，它是怎么交织的？其实我们不会把时间线拉得太开，我这里提示大家，首先看红字，高收入，高净值纳税人，纳税目标客群画像很清晰，好，咱们找一下共鸣啊，在座的各位肯定有内地的高净值客户，且占据主流，最近一段时间应该没有少向你们请教，关于CIS税务信息应该怎么在国内申报的问题吧？

02:24:59
好，我们来看看，那我们来找一个共性好吗？我先问一个问题，大家知道中国的新个税法案是从什么时间阶段开始正式生效的？哪位清楚？是从疫情后的第二年，2021年，中华人民共和国新个税法案正式实施，新个税法案里面明确强调了纳税居民身份的判定标准基于183天以及等等一些条件，明确强调了境内个人在海外如无经济实质目的设立的这种特殊目的公司是需要进行穿透披露的。

02:25:50
交换到境内判定税源，也明确强调了如果您要离境，在离境前，前三年的相关收入要进行汇算清缴，进而进行纳税，更明确强调了境内个人和他的境内收入和他的境外收入统一的申报期限是4月1号到6月30号汇算清缴，所以我们为什么找这一点呢？

02:26:23
大家会发现，询问您的人，他的税局通知他的财务年度，就三个年度，大家会发现了吗？21，22，23，基本这三个年度，为什么从21开始？因为有了参考标准，而且这个信息各位要清楚，中国版的CRS是2017年落定的，所以结合新过税法案，我们现在在国内进行境外收入的申报是有章可行的。

02:26:58
所以，今年只是第一波，后面一定会有持续的震荡，那我们怎么去了解它呢？我觉得这个各位作为一个基础信息去了解它就行了。我们想用这点说的是什么呢？我定一个原则，一定不要遇到问题再解决问题，因为学费太高了。所以当前来讲，我们今年的工作量特别大，我们整个国际税务团队现在有将近二十多名同事，每天被客户预约安排，就是做什么呢？做税表的填写来进行CIS的个税申报。

02:27:45
非常忙，我们的业务非常火爆，但是冷静下来，静则思，我们要思考，如果我们的高进制客群以及陪伴他的顾问，我们在2017年，那个所谓的政策颁布阶段就做一些预防机制，那当下的时间节点它是不是就没有那么慌了？所以我们接下来要学架构，我们立一个小flag，我们也说不是遇到问题解决问题，而是要提前的去未雨绸缪。

02:28:25
所以运作机制是什么？大家可能会觉得现在应该是中国香港和新加坡被交换回来的信息最多，答案是一定的，因为我们刚刚谈到了AOI它其实是一个大的框架，在这里面除了CRS，您可以把它理解为是一个说明书，也就是各国税局和金融机构依据什么样的指南进行税务信息的收集和运作机制。

02:28:56
交换还有一个叫做事务。我们叫做CAA，也就是各国之间主管当局协议，这个主管当局协议，当前我们也知道190多个国家和地区参与到了CIS的信息互换，但是中国现在交换的是167个，这就是跟我刚刚说的CAA有关，只有签订了主管当局协议以后才会进行交换，所以所谓的自动交换也是有条件的，

02:29:31
但当下的时间节点，我认为我们中国高净值人群在海外开户的区域基本上已经全面囊括了，所以在此之下，直接给大家答案，我们首先要明确，我们对应受到影响的

金融资产是哪些，它的申报方式是什么，对应税率是什么，好，我刚刚提到，各位再复盘一下，CIS是当下面对的痛点，而且是直观的痛点，所以我们要先开药方去解决问题，我们要解决的是什么呢？总结几个字，当前如果收到税局如电话app短信通知的，一定是坦白从宽，抗拒从严，所以要积极的应对申报。

02:30:31
如果您收到电话还在隐瞒的话，那我建议如果大家有这样的客群，我个人建议为了您的职业规划也不要再服务了，因为风险极大，而且我们遇到过厦门的某一个企业，某一个企业在当地相对来讲在某个细分市场也算是头部，但当然不是他的失控人。是其中一个高管。各位也知道，

02:31:02
高管的收入很多，但是他并不一定会像时空人一样，愿意花费更多的成本，去做一些规划事宜。所以他做了一件隐瞒申报的事情，现在税局不光是给他去进行五倍滞纳金，各位也看到，滞纳金按日加收入的万分之零点五，至高五倍，五倍的滞纳金，以及最高额度的罚款，来进行相关的处罚。

02:31:33
同时，这里也跟大家分享一下，税局的逻辑是，如果你不主动申报，他有的是什么？你加总余额的总值，也就您的账户上有一千万，对吧？但是基于这一千万，到底这一千万哪些是我的本金？哪些是我的净收入？或者这一千万，我还亏了，我还是净亏损的状态。国内的税局申报，如果您是净收入，是真的一分钱都不需要交的，只要你主动申报，但是没有主动申报，按照股息利息最高20%，个人综合劳务所得最高45%进行缴纳，追溯期也很长，最长5年，所以这边我们有一些未来的监管趋势和应对也做了一些总结，我不在这里给大家赘述，因为接下来要来重点，所以大家看到了，是实证，

02:32:32
比如说像税务这种显性的因素，或者大家也知道这几年因为安全性，比如说地缘层面上，我们为什么有一段时间，我们说的都是客观一点的事宜，为什么有一段时间内地高净值人群的财富流入到了新加坡，为什么，并不是因为他的加班有多么香哦，对吧，大家考虑的事宜，特别，我住在上海，各位有在住在上海的吗？

02:33:05
2022年某一个周期结束以后，上海外流了多少人？如果大家有一个计算的话，应该很清晰。所以在此之上，我们考虑的前面对应是不同的阶段一些不确定性，引发和刺激的需求，如安全性问题，如税务成本问题。所以在此需求如何配套服务，就是我们要开的药方。但这里先跟大家捋一个思路，我们要开的药方，我们要知道我们的工具箱是什么。

02:33:41
还是那句话，如果我面对的客群，我在他面前从宏观的政策到微观税局的操作方式侃侃而谈，我都懂，我都会。但是各位也知道，话术表达出来的客户的认知，

02:34:31
服务这一点，最重要的就是你的服务是可视化的，且能够动态的去解决问题，所以我们的工具箱，先看这四个，身份多元化，资产机构化，架构国际化，托管中立化，大家先记住这四点啊，然后好，我们把工具箱打开，好，现在说的直观一点，如果站在乙方的角度，这就是我的menu。来，您上我这儿，我这餐桌，这个菜单，您按照自己的需求来点。

02:35:08
所以，我一直也在跟我的同事讲，如果能够做好顾问室服务，一定要先做标准化，再做定制化。所以，这个工具箱对应的是什么？身份的选择。我是基于宜居，还是基于税务，还是基于避险？我对应的保险式的工具，我是离岸信托，还是基金会，还是符合式的基金会加信托？我底层的资产配置，我是稳健型的，激进型的，还是防守型的？

02:35:44
我要选择什么样的产品进行组合？我在海外，刚刚Dixon也提到了，SFO，我的加班的这种架构，我到底是单纯的以香港进行管理，还是BYI开曼组合式的进行综合顾问管理？这，就是我要提供，那对而言之，架构，我在BY，在康曼，在香港，在新加坡去注册，它对应的功能是什么？今天我们就来解答一下。那既然工具分类了，我们要把工具放到哪里？配套嘛，配套需求。所以简单总结一下，这五个场景是当下所有各位认为要匹配的企业主性质的高进的客户。

02:36:30
各位看了吗？我前面有个前提。企业主性质的高净的客户脱离不开的。当然企业主大家不要看他有多大。我们现在服务的大湾区的很多中小型的企业主，以外贸驱动，以制造业驱动，现金流非常好。所以企业小不代表他没钱。但对应的场景是什么？跨境的贸易，投资，融资，并购和他财产规划。

02:37:00
以这个上面的工具箱加上这个场景来，我们现在要对应的去把需求创造出来，所以前面我们看到的都是我们要配套的服务，但配套的服务如果在一个小时之内跟你们细讲，我相信大家都听睡着了，所以接下来我要讲的ABCD四个套餐，各位都吃过麦当劳肯德基吧？

02:37:31
所以大家，您作为消费者，我们来用最直观的普世化的方式去理解，现在有谁到了麦当劳肯德基是单点，那说明您是定制化的客人，所以大部分的情况下，我们说从一个概率论，基本上我们抬头一看，我们选的是套餐，基于我要喝的需求，我要吃

的需求，以及对应零食的需求，它用不同的方式囊括了90%以上的，那当然我们今天有10%之内的，但是我们接下来要展示的，大家就可以理解为是麦当劳肯德基的四个套餐组合。

02:38:25
好，第一集，怎么给各位解答呢？我们一定要结合我们前面讲的逻辑，客户是谁，他的痛点是什么，带来的后果，以及解决的方式。所以大家会发现，我第一个是Junior的客户，也就是说我来到麦当劳以后，我直接看到Big Mac的套餐，我马上上手。所以在这个基础之上，大家会发现，我们的画像，这个画像，

02:39:00
一个junior先生，他是中国大陆籍的税务居民，同时直接用个人在海外去持有某A机构的账户，那么问题来了，特别是在今年的问题来了，痛点，身份单一，我们一直说啊，当前在境内还忌惮于海外收入，申报，且没有任何灵活空间的高级人群，最直观最露骨的就是他的身份，

02:39:31
没有任何选择，所以痛点一就是身份单一，我连选择权都没有，我只能根据国内税局的要求进行相关的申报，第二个，从个人的角度来讲，我们说的直观比较露骨，他的资产就是在裸露，所以大家会发现，当下最容易被穿透，最容易被击穿。财富最容易被稀释掉的一定是个人直接以肉身股东的方式去持有资产，所以对应的后果是什么？账户交换对应的税负成本，以及资产如果连带个人风险所产生的不可抗力，所造成的名下资产的侵蚀。

02:40:25
好，但是这类G先生，我们说的Junior，他的需求并不是说我当前一定要做一个很宏观的结构，我说了Big Mac，我现在直观的问题是在于我很饥饿，所以我进去有看到A套餐，我就选择了A套餐，G先生的问题是我当前遇到了问题，我要解决问题，所以我们的应对策略，第一，身份的申请，第二，架构的优化。

02:40:56
所以大家会发现，这个图例，从一个账户变成了一个离岸控股公司，加中岸控股公司，对应境外资产，那我们的服务，这个套餐里面有什么呢？身份的申请服务，如高优专，以及我们前面提到的投资移民，接下来我也会讲一下投资移民，另外，公司的设立及维护，其实大家看起来，这就是最基础且最容易让客群接受，

02:41:29
但可以解决它初级问题的方法，那换来的效果是什么呢？更有好的税籍选择，以及更安全的持有价格，所以我想告诉大家的是，在此第一类情况，我们的套餐A就是要解决它的税籍单一，及持有资产单一的问题，用什么样的服务，身份，加上。

02:42:00
架构的初级组合，那好，我们看一下身份，其实从架构来讲，因为我们在香港会涉及到不同的秘书公司去做相关的公司落地服务，相对这个简单的问题，我们不放在这里讲，因为架构的复杂性，我想放在B套餐，C套餐和D套餐里讲，但现在我想说一下身份的选择，还是回到前面的我们的目标客群，大家有看G先生的特点是什么吗？他的境外直接配置资产，我们也知道，接下来的架构还要解决一个问题，跨境资金流动的问题，但现在我们没有谈，所以对G先生来讲，跨境资金流动当下可能不是直观，我海外一千万，两千万，三千万，我对应的资产，我首先要做防御，让我脱离我选择单一，架构裸露，所以从身份的角度来讲，各位可以看到有不同的选择，其实简单总结，

02:43:00
基于香港的高专优以及投资移民，大家都知道配合的对应的客户画像，有钱，高学历，以及工作背景好，大白话，就是这些人。所以我们看到这先生他在境外的需求是，我在境外支持资产，我是想要快速的去防止他的披露，防止他的税务信息的交换，那我们最快速的登录方式，

02:43:32
我基于这个对比图啊，以及各位去配套服务，比如说您底层的各类储蓄型的保单，以及相关的产品在配合的时候，那三千万的投资移民，对于他来说是最直观的。另外，这里我就开始讲差异化了，投资移民大家应该都听很多，但是各位如果您做过投资移民，我认为中间的投资移民，中间涉及到技术点，但是呢，相对于快锁来讲，又不是那么大的技术点，就是这几份商定投资规定审核，投资管理规定以及持续符合投资管理规定的报告。

02:44:18
所以这个图里供大家参考啊，但是我标红出来的这几个，就是在整个投资移民过程中，如果他的三千万以上，我们知道三千万是个门槛，持续跟您的资产管理规划有关的话，那从我们配套的角度来讲，他的资产审核就至关重要。为什么？我们来看这里啊，咱们举个例子，以9月1号，一直到他后面几年的时间。

02:44:51
大家来看这个，我们要几份报告呢？第一份，净资产审查报告。这是在最开始的门槛，如果你没有这份税据投资投资推广署认可的净资产审查报告，投资移民就停职了，第二个，拿到原则审批以后，你要在核定的时间内符合投资规定审查报告，这是第二份报告，第二份报告出具以后，在正式拿到货批进入到其余后续的七年，

02:45:29
你要满足持续性的符合投资管理规定的报告，大家记住这一点啊，接下来我在讲更复杂的架构架构的时候，也会提到跟这个类似的东西，所以我们来想，像这先生这

样的客户，虽然前面是一个配套的初期架构，但是我们的目标是什么？用服务创造需求，如果一个产品是一次性消费的，那你的服务，

02:46:00
没什么太大创造性需求。如果一个产品是以年为度，客户要主动基于合规跟你去沟通的，大家做保单不也是一样吗？那你在任何一个这个年度的时间节点，都可以给他主动性的去创造服务需求。因为最基本的兜底服务，他是必须要做的。所以大家会发现，当前截止到2005年6月份，现在投资移民一共6637宗，

02:46:33
我们机构做了80宗。就是因为，此处应用掌声，谢谢，不好意思，我没有要这个掌声，突然来了掌声，我还有点尴尬。所以持续性满足需求是很重要的。为什么？大家会发现中介机构有很多，但是如果，我能做相关于申请加后续的我们叫年度合规服务的并不多。

02:47:07
所以回到季先生的客群，因为各位也知道客户的一个需求，为什么他要Big Mac？因为你给我看到了我不能光吃汉堡吧，我会口渴，所以我要喝可乐，我不能光喝可乐吧，我觉得汉堡是主食，我还有点调剂，我要吃薯条，所以现在大家了解这个套餐的逻辑了，所以进而言之，季先生我们说他可以通过持续性的服务，

02:47:38
从非常轻的方式就可以让他跟我们产生服务的粘性，那如果我们换成Middle呢？M先生呢？M先生的诉求大家可以看一下，有点啊，第二个，大额资产的投资管理，好，问题来了，我们往往会看到，M先生的初级规划就在G先生这个基础之上，但是首先还是身份单一，资产相对透明，稍后我会解释啊，大部分我们在香港看到的客群都是，由于香港公司很多，特别是在香港，GBA有太多的客群，东莞，佛山，惠州，whatever，他们有香港公司，然后有贸易结算，贸易结算下的钱大量的现金流，用公司，

02:48:31
做离岸投资，或者跟个人做拆借，所以这里面就会持有有没有保密性的问题，第二个，治理缺失，我们大额的资金管理一定会考虑它的功能的区分，这也是为什么有些中小企业主虽然很有钱，但是他的家族财富的治理结构非常糟糕，所以下一代即使很有投资，也参与不到这个投资管理里面，再者税负成本，所以我以后果来一一对应啊，因为这些大家都可以参考，我想说的是什么呢？首先是第二点，大家会发现这个所谓的资产透明，我已经不是肉身股东了，我已经有一家公司，我通过个人设立公司变成了有限责任公司来去稍微的隔离一下我的无限连带风险，

02:49:31
但是我问一个问题，大家对香港太熟了，香港的公司信息能查吗？非常好查，对

吧？国内现在能查吗？起查查的会员大家都应该有，是吧？花个几十块钱就查到了，所以在这个层面上，如果结构中，我现在要说公司功能了，要看公司法对于自然人信息职能。登记披露要求，这也是为什么我们接下来会有下一集离岸控股公司和上一集我也用到了离岸控股公司，第二个，治理架构缺失，稍后我会用加班的架构来讲，所以这里先跳过，但是税负成本我跟各位比一下，如果M先生有一家香港公司，香港公司主要是他的个人资金池，说的直观一点，他的个人钱包，

02:50:30
他用香港公司进行大额的流动性的资产管理和投资，好，我问一下，这家公司在香港要不要交税，对，好，大家认知很清晰，要，这也是很多人的认知在于香港不是没税吗，做投资，有的，如果香港的这家公司的主营业务是投资管理，主要收入是股息利息资产出资所带来的被动收入，那这，新加坡公司就是一个投资管理公司，个人的投资管理公司，所以它的经营业务就是投资性收益，投资性收益就要按照前200万港币的利润，8.25%以及16.5%。

02:51:14
这时候大家知道为什么要申请香港的加办了吧？但很多新加坡也是这么问，我用新加坡公司做投资不行吗？可以，你交17%的税嘛。所以在这一点，如果进行大额的资金管理，大家会发现，因为额度很大，收益率如果一旦过高，那税基就会很高。所以加办里面的税务豁免就类似于你在ATM机取钱，不收你手续费。

02:51:50
所以这里面我们可以看到对应服务，好，开始进行B套餐了。架构的组合，我不能单纯是一个相对阳光公。公开披露的中岸公司，我要有离岸公司去做架构图谱。今天这堂课里面肯定不会讲很深的离岸公司，因为我们做离岸行业，从我入行到之前律所，我现在律所工作，然后后面我们出来创办这家公司，一直是在做offshore的业务。所以离岸，大家也知道BY刊办也变了很多，这几年，也要求去进一步有条件的符合公司披露的信息，但是公司法里面对于披露信息，可以负责人哥告诉各位，仍然是相对保密的。

02:52:38
这也是举个例子，再多的各位，像你们喜欢的喇布，大家应该对他都有印象啊。泡泡马特这种在香港。海底捞这种在海外上市公司，大家有没有发现这类在境外上市公司实控人的控股结构的holding公司就是我们。投资管理公司，没有注册在香港的，在哪里？开曼，BY，对吗？好，接下来我还会再讲，

02:53:09
但是现在我们先印证它第一个特点，效果什么？友好的税级，安全的持有架构，以及合理的投资架构。那我们今天讲肯定是要跟香港有关，前面Dixon，我们之前没串过词啊，因为我也不知道他要讲什么，但是我也学到了，他今天提到了一个

CEO，我觉得香港现在就是这么一个environment friendly的地方，特别是对Mainland China。所以我们可以看一下，

02:53:40
基于香港的加办，相对于新加坡可能各位也有所熟知啊，我今天不做比较，因为我认为，如果我要去麦当劳去做加办，新加坡不适合了。新加坡现在的门槛，减法，效果都很明显。所以香港，现在才是最大的流量的那好加办架构可能各位也看过很多介绍特别是在投资推广署相关的官网上就是这幅图但是我想提示两点第一身份配套加办本身就是把治理架构结合涉及到家庭成员的身份我们在实际申请的时候就是一加一先申请一个再申请另一个还有投资推广署各位也知道之前dixon。

02:54:30
他原来的工作单位所以我们在帮助企业为什么我们可以做到这么多申请呢包括前面提到的CRES，就是相对来说我们可以站在政策端结合企业和客人的情况去帮他去提供更多的加分项，所以在此之上大家可能对架构刚前面dixon已经讲了所以。

02:55:00
跟我们是一个承上启下的关系。我想要聊的更多的是税务豁免。前面是general。这里面就变成什么叫批讨餐。我不要可乐了。在座的各位一看身材管理都非常好。所以大家会发现，对于一些可能有这种diet，就是这种健康的饮食需求的人群，他到了现在的麦当劳以后，他可能点的可乐都是什么可乐？

02:55:30
无糖可乐。所以这个时候，就像我们的投资结构要升级。所以加班里面的持续要点是什么？就像这个无糖可乐的它的配方表一样。最重要的是第一，我前面提到的没有手续费。我很直观的来表述啊。第二个，他到底能否持续性的没有手续费？这才是专业机构服务的要点。

02:56:01
申请一个加办不复杂的，申请下加办每年的投资管理收益都可以进行carry的豁免，税务的豁免，这才是最要点，所以大家会发现什么样的情况，第一，前面我们说了符合资质的各类投资，再者，我们经常会被问到，如果我要投私人有限公司，我要投不动产，这些在我的加办收益里面可以进行税收豁免吗？

02:56:33
给大家简单的看一个脑图，什么情况下持有私人有限公司是可以符合的，什么情况下这个私人有限公司它的组织架构设计是可以符合的，所以从这个图里面，我这里面就要强调一点了，像刚刚的投资移民，我们说至少要出八份报告，每年都要进行对接。所以家族办公室每年的防守策略就是让我赚的大量的资金可以不交手续费，那就在审计上面，且这个审计不是当下税局拿到税表我收到PTR，各位知道公司的

税表叫PTR，个人税表叫ER，我收到PTR以后我才开始申报，No，我们现在每一个家办每年compulsory，我说的必要服务，

02:57:34
刚性服务，就是企业必须会选你，我们叫税务顾问，他是动态的在给企业做planning，好，你投这个投那个，你要新增投资收益，先要为税务顾问，这个投资收益可不可以通过测试，所以在这种情况之下，通过每年的投资收益，各位，我为什么要讲这个税务顾问，大家知道，你知道，高进的人群通过加班人投资往往都是相对大额的现金流动，所以税务顾问又是做财税，他会最直观的了解到这个客户，是吗？对，对，是的，进而在持续性的周期里面，他不得不做的顾问服务，来去有效的结合，对他进行合理的投资配置，所以这是套餐币里面我们想说的服务创造需求。

02:58:38
再往下设立流程，这里面我跟各位梳理一个标准法则，如果我们的客群要进行加班的设立整体的流程，大家记住这个就够了，从评估到持续运营，从前期收集的资料到落地，基本在这张图上。所以我们前面标出来的就为什么说顾问这个角色现在越来越吃香呢首先我认为啊确实也不是因为你到底有多少license或者qualification而是最重要的是你可以找到他痛点并且按照周期性的去给他服务所以大家如果加班的设立我希望就是highlight一下我上面写的红字啊好。

02:59:33
好套餐C套餐C这个开始厉害了啊，这开始厉害到哪里呢，我们说一下像前面的M先生，我说大额资金管理你钱如果流动不了，现在面临共性的问题资金跨境，咱们在香港说的直接一点境内的钱出不来出不来境外的钱回不去。这是很大的一个痛点，所以结合这个痛点，前面的我都不讲了，我们怎么解决跨境架构的设计，前面我同事Dixon也说过，在中国基于外汇管制向下，且不止于外汇管制，大家肯定很多很熟悉内地的政策，发改商委，外管，你必须要进行沟通，包括市场管理监督局，工商类别的政策。

03:00:26
所以中资企业背景下的企业主，他要进行跨境的资金流动，架构是必不可少的，所以我们除了这个效果，咱们直观来看，ODI，记住前面这个总结，内向外，我境内的钱出不来，怎么办，内向外，从境内到境外，ODI，记住几个口诀，合适的企业，选择合适的区域，做合适的业务，

03:01:00
如果合适的架构进行内向外的资金流动，如果跟客人直观的去标述，当然大家其实是一个团队啊，我们是一个teamwork，但是最直观的让他知道这件事情怎么做，就是帮你选合适的企业，在合适的区域去进行备案，通过合理的架构进行资金的流动，内向外。第二个，工作要点梳理，时间有限啊，不跟大家读了，基本就跟前面

加班设立一样，一二三四五，就是按照这样，外向内，境内的资金如果要合理的回到境内，或者加班的架构要把境内的股权架构给定进来，满足2.4个亿的管理规模要求，同时管理规模里面有私营企业的股权估值，外向内，FDI架构，大家会发现这个FDI架构，

03:02:00
我直接把实现路径写完了，境外一定在形式上，在实质上都要符合纯外籍人士的要求，所以我这里不跟大家读，如果家庭成员不是外籍人，可以有条件通过外籍人的法律设置去完成，如果是外籍人可以直接去完成，那他要实现的是什么呢？除了境外可以把境内的资产做合并，对吧？各位要清楚，我最早在律所职业的时候跟大家讲一个段子啊，我当时在国内，因为时间比较早，那个时候在上海服务的很多是台商和我们的港商，昆山，苏州，虹桥，这里面都有很多的台商，各位知道台商到后期推出的时候是怎么减持的吗？

03:02:52
这个就是资金从内往外流了，怎么减持的大家知道吗？卖场卖地，这肯定是的，就是怎么退出的，怎么退出的，大家看这个架构，如果大家有台客啊，你们会发现台湾人特别喜欢用离岸公司，萨满亚开曼BY，当然BY现在用的少，萨满亚开曼百分之大，用的比较多，如果大家会发现台企的退出方法论，当然现在我们中资企业用的也很多，就是转让境外此间公司的股权，直接在境外交割，在境外变现，

03:03:31
所以境内的资产，刚刚您说的确实，它已经被间接的处置了，而我们说，这种外向内，它其实是一个资金跨境的通路，我刚刚也有路径，第一，退出前我持续经营，我境内企业符合法律要求，我可以进行分红，境内公司和境外公司可以进行合理的关联交易，这也是为什么我们GBA大湾区，很多客企，他境内的工厂只做货物订单，运到海外，大部分利润节流在了香港，对吧？就是通过这种方式。

03:04:13
再者，退出。我干嘛要在境内退出呢？各位做过境内企业的工商变更，对吧？最基本你要进行净资产估值，然后计算税基进行退出。所以如果我境内的整个的资产做一个打包，在海外通过境外平台进行退出，短平快。我直接说效果啊，因为过程肯定是要分析的，但是过程合理的情况之下，短平快。好，双缓。知道为什么搭红头架够了吗？知道你们喜欢的拉布布这家公司，它未来的走势。

03:04:52
如果各位感兴趣啊，跟各位讲一下，因为时间有限。香港有。大概两千多家。我们叫中资背景的上市公司，其中红筹股占了70%，红筹股里面民企业占到了90%，所以你们如果看一下联交所和证监会它的招股书，大部分就是这种双环架构，我们叫红筹VIE架构。进内企业，一个口诀，其实是一个重组，进内企业翻到海外搭持

股平台，搭建境外控股架构，返回来把境内公司收购掉，所以大家为什么我说叫双环呢？因为它既出去又回来。

03:05:38
所以实际上一方面我可以有效的实现境内初始资本的跨境流动，同时我也可以实现境内的资产包装到海外，在海外进行交割，在海外进行套现。所以香港有很多的上市公司如果是红筹股卖的话，直接卖壳门。好，顶层，这个厉害了，也就是说我现在就像麦当劳，我现在要的是一个超值特惠套餐里面的全家桶，所以各位可以看到，当前的架构组合已经从T的家族体系真的遇到这样的客户，它的架构的全家桶就在这里，而且重点我想说的是，前面几个ABC的套餐已经用上，

03:06:31
但是顶层架构要实现的效果，如果所有的客户在进行沟通的时候，顾问室的服务是要挖掘它的痛点，那反过来讲，如果我们在跟客户去沟通的时候，你要跟他说结果，因为大部分都是结果为导向的，所以这个效果就是我要说的结果，那我们来看一下，相信大家也做过，国内国外的这个信托对比啊，因为我们的律师团队也做过境内的信托，也做过海外的信托，但是为什么我们基于港险，我们基于香港，更倾向于海外信托呢，不是说我基于区域的偏好性，并不是哦，并不是我是要卖境外的相关的产品，我才做境外的信托，而是在于灵活性一目了然，从这几个维度。

03:07:27
大家对于信托相信这几年也学习了不少，所以整个各位把颗粒度放细，大家会发现我总结最重要三点，第一个在境外资产的打包，我可以有不同类型的资产都可以放在信托里面，但在境内一个物权法就说明你的房子基本不现实，房子放在信托里可以吗？可以，但是要过户，过户就是什么？涉及到。

03:08:01
第二个，在于你整体的税务角度，各位也知道国内这几年一直在更新自己的财富税，所以海外从任何一个司法管理区域对于遗产和赠予在信托里面都有明文规定，因为所有权过渡了，所以不再征收，但在国内当前还没有法律保证，当然未来可能有啊。还有一点，就是它的持续性，我们也知道现在香港很多的家族，他设立的信托，我们叫的是传代信托，持续性很强，但在国内，大家知道这个持续性受限于什么吗？

03:08:46
受限于什么吗？境内只有几家公司能做信托？68家持牌机构，海外可有自然人做受托人，公司做受托人，私人信托，

03:10:00
把他所有的资产都搬到海外，所以大家做一个对比是为了更好的去引导，不是说单纯的只是聚焦一个区域，那怎么来做呢？六步，我前面其实都是在用口诀啊，大家

发现前面有很多口诀，比如说这个翻搭反，比如说这里的六步，其实这个主要还是以结果为导向，因为结果为导向是什么呢？哎，您说的这个效果很好，我应该怎么做呢？第一步，确认架构可行性到最终转移资产，这个闭环，以及设立的六则，设立六则，我建议各位重点掌握，因为这里面包含的就是什么呢？包含的就是具体的服务有哪些，好，这里面咱们再讲持续性，因为都是全家桶式的套餐了，怎么可能没有持续性呢？

03:10:55
各位要知道，我们前面把信息，和基金会这类的架构，什么叫保险箱？就是我们帮他打造保险箱的这个保险箱的owner，他来持有这个密码，其他外来任何的攻击都侵蚀不了这个保险箱资产，当他想要保险箱钱拿出来给到某一个人的时候，也是按照他的意愿。所以在这个过程中，我们的持续性服务对他来讲，就是一个全生命周期的，因为你不光要给他这一代的保险箱服务，还要给他下一代的，甚至代际之间的。

03:11:38
那肯定要实际给一个例子啊，当然这个例子啊，我认为是个概率，而且是大概率，其实如果如果今天是瑞幸，大家也知道我为什么叫破土重生，都遇到过很多的起牢，包括小米等等，whatever，那结果，那结果的活计划整个一个红一套红头，而且各位要知道，现在张勇可不只有一家上市公司，至少三家上市公司，特海国际你们听过吗？在香港秘密地表，他的冷链供链企业，对，还有他有很多的投资布局，插播一下，在座女士可能都喜欢服装啊，你们听过韩都衣舍吗？你们知道海底捞头的吗？啊，知道，你看，有知道的，内行啊，在座男士很喜欢看体育肯定大部分，

03:12:34
虎扑，对，也有他啊，不能全是他，但是也有他，云峰基金参与的，各位可以看到，基本上都会有海悦亮华这个名字，那就是海底捞的，在境外叫Sunrise，好，所以啊，我们回到前面的总结，这是一个。

03:13:11
但我想用这种套餐的方式，让各位了解到，我们当下的获客对客服务，对客持续性服务，以及从客户在于代养，要解决他的直接问题，进而用持续性服务，用强捆绑的服务来去给他创造需求。第三，服务要可视，你的工具箱打开以后，你可以既是一个设计师，也可以是一个承包商，从而通过套餐化的方法，在里面给他做定制化的服务。

03:13:54
所以今天呢，就想给大家打广告了，开始。当然Dixon前面也打过广告了。我只是想说一下，除了我们公司以外，最重要我负责这个研究院的板块，我们现在基本上在整个境内的跨境行业领域里面，大概会有三四万的粉丝，大家如果关注我们的学

研社公众号的话，会发现也有很多朋友关注了，我们现在重要的是什么呢，会通过这种内容总结的能力来去做标准答案，

03:14:27
所以如果大家今天案例没有听够，瓜没有吃够，方法论还需要多学一点，可以通过我们绘制研究院的公众号，UI学研社，那当然这里面大家也可以获取相关的一些知识手册，这些手册都是开源的，好，对应这就是刚刚Dixon展示的，这个页面我多停留一下，应该还有三十秒，大家可以关注一下我们的学研社公众号，

03:15:00
您说，是的，您说的应该是我们的套餐C，有跨境流动那个，你说税务居民，不不不，我说如果单纯从税务居民角度来讲的话，他拿到香港税务居民以后，我们就可以做落地安排，所以你看现在很多人住在香港，经常来香港，工作在香港，或者在香港，有配套的租赁服务，有配套的购置，置业服务，这些其实都是我们可以给他做税务居民行业的，

03:15:42
当时的一些配套服务，对，因为咱们可以算笔账嘛，就回答您的问题，如果他有一千万，他的个人所净收入，个人所得税是两百万，按照百分之二十，在香港一年要做落地规划的成本，加上租赁，通讯证明，大概是一百万，你觉得他会做吗？所以这是一个很简单的算术题，感谢您让我把前面的界面留了，这个不是托儿啊，这位，好，最后啊，我的微信加不加不重要，因为大家可以加Dixon，我想跟各位分享的是这句话，这句话是出自周毅，如果各位对周毅感兴趣的话，应该也听过，周毅前面说是穷则变，

03:16:30
但是后面演化到现代，他的一句比较现代的话是，净则变，当越遇到问题的时候，我认为我们应该先冷静三秒去思考，静则思，思则变，变则通，通则达，我今天就跟各位分享到这里，谢谢大家。好，感谢Borade的分享。

